

冰雪经济需文化引领科技赋能

■ 朱建明

冰雪经济的发展应注重由高速增长向高质量发展转变，以高标准市场体系促进高质量发展，多方面发力为冰雪经济护航。应认识到，冰雪文化是基础，科技与创新添动能，冰雪教育很重要，治理法治化是保障。

距离北京 2022 年冬奥会、冬残奥会举办还有不到一年的时间。随着这一冰雪盛会日益临近，各地参与冰雪运动的氛围愈加浓厚。

近年来，我国冰雪产业蓬勃发展，冰雪经济市场规模持续增长，但一些问题也值得注意。我国冰雪体育产业整体还处于初期阶段，各方面发展尚未完善，部分冰雪体育产业模式创新性与可持续性不足。具体包括：冰雪体育产品相对单一，品牌竞争力不强；冰雪体育旅游旺季差异显著，四季经营能力不足；冰雪体育产业链发展不成熟，全球影响力孱弱等问题。同时，受新冠肺炎疫情影响，冰雪体育产业面临很多新要求新挑战。

因此，冰雪经济的发展应注重由高速增长向高质量发展转变，以高标准市场体系促进高质量发展，多方面发力为冰雪经济护航。

首先，冰雪文化是基础。要系统梳理我国冰雪文化资源的价值，挖掘、保护、传承和弘扬我国传统冰雪文化，丰富冰雪文化的体育内涵。同时，应加强对我国区域文化历史古迹资源的挖掘，开发具有中国文化内涵的冰雪体育产品。要以文化为牵引，将冰雪运动与文旅、休闲、科技、制造、康养等相结合，打造文化产业全链条，推动冰雪运动和其他产业融合发展，提供多样化产品和服务，为冰雪体育经济长期可持续发展提供新动能。

其次，科技与创新添动能。通过大数据分析、移动互联网、人工智能等技术，打造高端化、数字化、智能化冰雪体育产品。一是，5G 时代的来临，将为冰雪赛事直播与转播做出更大贡献；4K/8K 等新技术的逐渐成熟，则为用户提供了超高清、身临其境的画面感；VR 更是带来更加真实、沉浸式的感官体验。二是，冰雪作为一种季节性的自然资源，如何打破气候和地域限制，让“一季”变“四季”，科技创新将在其中发挥关键作用。如泰山体育自主研发了结合 VR 技术的滑雪模拟机、仿真冰球训练场等一系列智能冰雪装备，不仅提升了我国冰雪体育产品的品质和品牌，还满足了消费升级、全民健身的多样化需求。三是，着眼于新发展趋势，全链布局数字经济，借助区块链、大数据等科技手段和技术，实现我国冰雪体育企业生产与管理数字化，提高我国冰雪体育产业价值链系统的整体效能。

再次，冰雪教育很重要。普及全民冰雪运动观念，深入推进冰雪运动“南展西扩东进”战略，努力实现“带动 3 亿人参与冰雪运动”的目标。应重视校园与社区青少年冰雪体育设施及冰雪体育文化建设，培养青少年冰雪运动技能，促进全民参与冰雪运动的热情。引入社会资源，组织青少年系列冰雪体育赛事，落实冰雪运动从“教会”“勤练”到“常赛”，构建从小学起点到大学相衔接、专业培养与大众普及相结合的冰雪教育体系。

最后，治理法治化是保障。应构建冰雪体育产业协调发展的法治框架，制定产业发展相关法律，完善冰雪产业发展司法服务保障机制，健全冰雪运动案例研判工作机制等。理顺冰雪体育产业行政监管与执法机制，规范冰雪体育企业经营行为，强化市场监管。同时，协调好冰雪体育开发与生态保护的关系，加强冰雪运动的环境管理及保护，施行企业问责制和黑名单制度。此外，加大冰雪体育企业发明专利保护力度，通过筑牢法律基石，切实维护企业自主创新权益。

(作者系华东政法大学体育法与体育产业研究中心副教授)

浙江民企新订单急催“开门红” 生产线马力全开

农历新年伊始，浙江多地民营制造业企业早早投入生产，争创“开门红”。受“就地过年”等因素影响，记者发现今年不少企业复工呈现开工早、订单满、返岗足。

浙江民企缘何早早开工？浙江环方汽车电器有限公司总经理助理庄凯炜直言：“时间就是金钱，我们要争取把复工率全部转化为生产力，实现满负荷运转。”

作为民营经济及制造业大省，去年，民营经济创造了浙江 66.3%的生产总值、73.9%的税收，82.1%的外贸出口，87.5%的就业岗位和拥有 92.3%的企业，由此可见民企对该省经济之重要性。

2021 年是“十四五”开局之年，浙江省政府将在今年全面提升制造业竞争力，加快形成一批有竞争力的产业集群。

此背景下，浙江多地民营制造业企业纷纷卯足干劲：在浙江星星冷链集成股份有限公司厂区内，叉车来回穿梭，将货物从仓库送入集装箱卡车；车间里，工人全力赶产；在最新的自动化生产流水线上，机械臂动作整齐划一，一台台冷柜排队“走”下生产线……

“去年，我们新发展了多个客商，对美国外贸业务占比大幅提升，还拓宽了印度、俄罗斯等新市场。”浙江星星冷链集成股份有限公司相关负责人说，为此，年前公司海外订单就已爆满，加上中国国内无人售货柜、商用冷链等销量较好，今年一季度产量预计同比增长 80%以上。

在浙江海卫科技股份有限公司，新老厂



● 位于浙江温岭的浙江泰福泵业股份有限公司的生产车间，返岗员工在认真生产。 江文辉 摄

区已加足马力开工，全公司所有生产线满负荷运转，订单依然来不及生产。去年，该公司克服新冠肺炎疫情影响，积极开拓海外和内需市场，实现逆势增长。

“目前，新老厂区的生产线使用率达到 96%以上，人员复工率超过 90%，但是人员缺口依然超过 100 人。”该公司负责人说，这几天，公司开出丰厚条件大量招工，希望人员能尽快到岗，为公司一季度实现“开门红”增添动力。

开年即冲刺，也有部分企业在春节假期中未曾停工，或提前开工。

在民营经济大市台州，海正药业、九洲

药业等制药企业，因订单需求量大，部分车间春节期间不停工；水晶光电同样因订单量大，尤其是海外订单多，多条生产线仅放了 3 天假，正月初三就早早开工……

“涂装车间到岗 93%”“装配一车间到岗 88%”“仓库人员到岗 96%”……正月初六，浙江美机缝纫机有限公司 90%的工人已到岗。该公司相关负责人说，今年的订单已经排到了 5 月，同比增长近 30%。“今年开工比往年提早了 4 天，因有约 400 名员工就地过年，员工第一天到岗率也创下新高。”

积极响应“就地过年”号召，浙江泰福泵业股份有限公司 350 多名外省籍员工收到

了政府补贴以及企业发放的过年红包。“开工首日，我们企业员工返岗率达 90%左右，这么高的返岗率为历年来少有。”该公司常务副总经理吴培祥说，目前，生产订单排到了 4 月份，有望实现一季度“开门红”。

“噼啪、噼啪……”在一串响亮的鞭炮声中喜迎开工。浙江双环传动机械股份有限公司人力资源部副部长刘传俊说：“基于‘就地过年’政策的引导，今年复工首日员工到岗率就达到了 95%，这意味着所有生产线都能够满负荷运转起来。”同时，企业还准备了丰厚的开门红包，发放给按时返岗的员工们。

员工到岗率创新高，红红火火赶订单之际，不少企业也加大力度招工。

在浙江双环传动机械股份有限公司门口，一张临时用来接待招聘人员的小桌子前，围满了不少前来咨询应聘事宜的应聘人员……

地方政府亦积极“抢人”，助企业破解用工问题。

如台州玉环，结合大数据提前绘制“用工人口密集分布地图”，43 名公务人员组成 6 支驻点招工组，赴贵州、四川、云南、安徽、湖北、福建等地开展为期 8 天的跨省招工。同时，制定好外省人力资源服务机构“花名册”，统一招工政策口径，并对新招员工给予补贴。

人勤春来早，浙江大地上一家家民企热火朝天的忙碌景象，奏响了新年之序曲。

(范宇斌 赵阳 赵碧莹 王敬)

炬申股份：专注多式联运业务 聚焦铝产业链服务

聚焦铝产业链服务

物流业与制造业深度融合，将促使物流企业从被动的物流业务承接，到主动深入客户所在产业上下游及内部价值链，将企业订单管理、库存、运输、仓储管理、物料处理、包装管理及全流程物流规划优化成一个有机整体，物流过程与供应链整体运作保持同步。“两业融合”能够在降低物流成本、提高固定资产效率、缩短平均订单处理时间、减少整体库存水平、加快现金周转次数、改善客户服务水平等方面，逐步发挥物流的潜在效益，从而使物流企业与客户之间关系更加紧密，形成长期、稳定的合作伙伴关系。

其次，凭借积累的客户资源和业务资源，炬申股份可贯通铝产业链上下游及深入至内部价值链。其目前已经累积了 2,000 多家客户资源，几乎覆盖铝产业链的生产、

广东炬申物流股份有限公司（以下简称“炬申股份”）首次公开发行 A 股并在中小板上市即将接受证监会发审委审核，开启冲刺中小板新征程。

炬申股份自成立以来一直专注于有色金属物流领域，通过“紧贴铝产业链、横纵辐射有色金属领域其他品类”的战略部署，形成了与客户产业链深度融合、横向综合化发展、纵向深耕多式联运的业务格局，并通过建立运输专线优势及完善物流网络布局，推动有色金属产业链的资源流通和价值流动。

据招股书显示，炬申股份 2017-2019 年营业收入分别为 2.25 亿元、4.43 亿元、7.97 亿元，呈逐年上升趋势。

多式联运、直运及仓储并进的运输方式

随着我国产业结构的进一步调整以及高新技术产业的发展，我国有色金属行业的消费市场需求个性化、多样性加强，出现了多式联运、直运及仓储并进的运输方式。

据招股书中显示，炬申股份长期专注于多式联运业务，在多式联运领域累积了较为丰富的行业经验，形成了专业的服务能力和灵活的反馈机制。在综合考虑不同运输方式下的安全性、效率及成本后，其设计出满足客户需求的物流方案，以货物交付的安全性和效率为前提，力求降低整体物流成本。并且，其通过切入全国氧化铝消耗量及电解铝产量第二的新疆区域开展多式联运业务，并在电解铝的集散地及消费地华南区域和华东区城布局仓储物流中心，实现物流业务与仓储业务互为优势、相互带动的良好态势，目前已在铝产业链上形成了多式联运专线优势及物流网络优势。

百年兰州牛肉面探索“世界快餐”：从谋生饭碗到“百万人经济”

从街边搭棚设点的简陋小作坊，到装修考究的饮食文化标盏，走过百年历史的兰州牛肉面已遍布中国内地各大城市，并享有“中华第一面”的美誉。近年来，频频飘香出海的这碗面正致力于探索“世界快餐”之路。

从最初的“谋生饭碗”一路走来，兰州牛肉面不仅成为中国饮食文化名片，亦在官方主导的“全面小康”的脱贫攻坚战中精准助力。而下一步如何塑造“千万万人”规模的“牛肉面经济”，是全国人大代表、兰州牛肉拉面行业协会会长马利民全国两会履职的“重要使命”。

马利民近日接受中新社记者专访时表示，当前，这一碗面已形成“牛肉拉面经济”，不仅助力越来越多的甘肃人依托兰州牛肉面走出家乡，实现脱贫致富，而且带动西北五省乃至全国更多的家庭脱贫致富，是一个创业致富的朝阳产业和“金饭碗”。

始创于 1915 年的兰州牛肉面，以其“汤

清者镜、肉烂者香、面细者长”的独特风格享誉世界。据官方统计，目前兰州牛肉面不仅遍及中国内地各个城市，还有百余家“兰州牛肉拉面”面馆走向世界，分布在俄罗斯、加拿大、新加坡、日本、美国、巴西等 40 多个国家和地区。

“目前甘肃有 4000 多家兰州牛肉拉面的经营者，年营业额约 120 亿元(人民币，下同)。”马利民表示，随着“一带一路”倡议的实施，走向世界各地的兰州牛肉拉面，已形成一个带动上下游关联行业、延伸发展到科研开发、技术培训、生产加工、物流配送、连锁经营为一体的庞大产业链条。

在马利民看来，随着牛肉面行业的快速发展，小麦种植、面粉加工、肉牛养殖、原料生产等实现有机组合，其协会将不断布局兰州牛肉拉面产业链，带领牛肉面品牌企业形成产业联动，从而支持品牌企业与甘肃省内牛肉、面粉、辣椒、花椒等原辅材料供应企业

有可能在全球领先的实力；第三，企业家相当卓越，具有连续获胜的精力。

在私募基金领域驰骋多年，陈宇坚持极品投资的理念，不负投资者所托，在为客户带来稳定回报的道路上勤勤恳恳、扎扎实实、一步一脚印，也由此收获了来自行业、媒体及投资者良好的口碑及评价。凭借骄人的业绩表现，2013 年-2017 年期间，陈宇连获五座“金牛私募投资经理(股票策略)”奖杯，一时间在私募基金领域名声大噪，风头无两。

“中国私募基金奖”自 2009 年启动以来，不断完善评选标准，采用定量和定性指标相结合的方法，遴选出一批能为投资者带来长期稳健回报的专业资产管理人。也因此，“金牛奖”被看作是基金行业的“奥斯卡”，也是目前评选作为科学、含金量最高的基金经理奖项。对于一个基金经理来说，赢得“金牛奖”是至高无上的荣誉。在强手如林的私募基金领域，陈宇先生接连捧回五座“金牛奖”奖杯，足见业界对其卓越的投资能力和非凡投资眼光的充分认可。

作为私募基金最具影响力的大咖，担任业界各类赛事的评审专家已成为陈宇的家常便饭。陈宇接受《新财富》杂志的盛情邀请，担任 2019 年第十七届新财富最佳分析师评选评审专家。公开资料显示，“新财富最佳分析师”评选活动是由《新财富》杂志主办的中国本土第一份市场化分析师排名，也是本土持续具备影响力的评选品牌。评选旨在挖掘中国最优秀的证券分析师和研究机构，传播行



地，兰州牛肉面已实现产学研结合、校企结合，对从业人员提供技能培训，从制作牛肉面标准、拉面师技术等级等多方面做好国家职业资格认证的服务，目前已开展各类职业技能培训十多万人次以上。

从“一块面板两口锅、两条长凳一张桌”的街边小吃起家，兰州牛肉面由市井小店，已发展为遍布全球拥有 5 万余家店铺的大行业和营业收入超过 800 亿元的大市场。甘肃官方已成立兰州牛肉拉面产业发展协调小组，通过制定具体实施办法，希望破解“知道的人多，认识的(人)少”和品牌保护不足等挑战。

(冯志军 艾庆龙)

制胜浪潮之巅

——记神农投资总经理陈宇

随着资管行业统一监管时代的到来，私募基金在资本市场中扮演着越来越重要的角色。一批优秀的私募基金管理人站在浪潮之巅，穿越市场波动，发现企业价值，为投资者奉献了稳定而持久的收益。现任北京神农投资管理有限公司(简称“神农投资”)创始人兼总经理的陈宇先生，就是私募基金领域的杰出代表。凭着敏锐、稳健的操盘风格，陈宇连续多年均实现了卓越的投资业绩，不仅助力神农资本成为业内首屈一指的资本管理公司，也为中国私募基金行业发展做出了重要贡献。

陈宇曾获得中国金牌董秘第一名、中国最佳私募证券投资经理等殊荣，并连续 5 届获得“股票策略金牛私募投资经理”，是私募

基金领域赫赫有名的实力派大佬。他在投资研究等方面积累了近 20 年丰富的经验，擅长选股和捕捉大趋势，且战绩卓著。

2009 年 7 月，陈宇一手打造了业内领先的平台型私募公司神农投资，出任总经理。在日积月累的亲身实践中，在“见素抱朴”的哲学指导下，陈宇形成了简明、坚定的投资风格，逐渐提炼出一套成熟的、独立的投资理论，即“极品投资”理论：与时代的最强者同行，投资于这个时代最挣钱的行业、最卓越的企业家团队、最完美的商业模式。对于如何筛选出优质的极品公司，他认为有三点：第一，核心代表是具有广阔发展空间的新兴行业；第二，这样的公司已经在高速发展，并且占据了它这个赛道国内的龙头地位，具有未来拥

有在全球领先的实力；第三，企业家相当卓越，具有连续获胜的精力。

在私募基金领域驰骋多年，陈宇坚持极品投资的理念，不负投资者所托，在为客户带来稳定回报的道路上勤勤恳恳、扎扎实实、一步一脚印，也由此收获了来自行业、媒体及投资者良好的口碑及评价。凭借骄人的业绩表现，2013 年-2017 年期间，陈宇连获五座“金牛私募投资经理(股票策略)”奖杯，一时间在私募基金领域名声大噪，风头无两。

“中国私募基金奖”自 2009 年启动以来，不断完善评选标准，采用定量和定性指标相结合的方法，遴选出一批能为投资者带来长期稳健回报的专业资产管理人。也因此，“金牛奖”被看作是基金行业的“奥斯卡”，也是目

前评选作为科学、含金量最高的基金经理奖项。对于一个基金经理来说，赢得“金牛奖”是至高无上的荣誉。在强手如林的私募基金领域，陈宇先生接连捧回五座“金牛奖”奖杯，足见业界对其卓越的投资能力和非凡投资眼光的充分认可。

作为私募基金最具影响力的大咖，担任业界各类赛事的评审专家已成为陈宇的家常便饭。陈宇接受《新财富》杂志的盛情邀请，担任 2019 年第十七届新财富最佳分析师评选评审专家。公开资料显示，“新财富最佳分析师”评选活动是由《新财富》杂志主办的中国本土第一份市场化分析师排名，也是本土持续具备影响力的评选品牌。评选旨在挖掘中国最优秀的证券分析师和研究机构，传播行

业正能量，促进中国证券研究行业水平提升，为推进资本市场稳定健康发展积极贡献力量。

在评选过程中，本着“公正、公平、公开”的原则，陈宇与其他评审专家一起，对参赛选手进行综合客观评价，并根据规则给出相应分值，最终遴选出优秀的分析师，为比赛的顺利进行贡献了积极力量，陈宇专业、高效的评审工作得到了主办方的赞赏。

资产管理任重而道远，谈及后续的基金投资管理，陈宇表示，选择好的赛道、好的公司、好的管理层，依然是他投资的重点所在，所以他会一如既往地坚持极品投资理念，深入挖掘有潜力的企业，为投资者创造更为稳健且持久的投资回报。

(袁今夏)