国内统一刊号:CN51—0098 邮发代号:61—85 中国企业家网:www.zgceo.cn 电子版:www.entrepreneurdaily.cn 官方微博:http://weibo.com/jrwbd http://weibo.com/qyjrb

做中国企业的思想者

企業家日報

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版 第 074 期 总第 10054 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:王萍 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元 2021 年 3 月 29 日 星期一 辛丑年 二月十七

新闻简讯 | News bulletin

河南省副省长何金平走进仰韶酒业调研

■ 本报记者 李代广 实习记者 李葳

3 月 25 日,河南省副省长何金平走进仰韶文化发源地、世界美酒特色产区河南渑池,莅临仰韶生态酿酒园区调研指导工作,这是自河南省委、省政府作出"振兴豫酒"战略部署以来,第 7 位走进仰韶酒业进行调研的省级领导。

三门峡市市长安伟、渑池县县委书记杨跃民,渑池县县委副书记、县长谢喜来等市县领导,仰韶酒业党委书记、董事长侯建光,仰韶酒业党委副书记、酒业公司总经理郭富祥,仰韶酒业公司副总经理、总工程师韩素娜等企业高管人员陪同。

莅临园区后,何金平副省长先后调研了非公党建文化展馆、陶藏馆、万吨恒温酒窖等,认真听取了侯建光董事长关于企业在文化传承、品质升级、科技研发、酒庄建设等方面的汇报,详细了解了近年来仰韶酒业在省委、省政府"振兴豫酒"战略部署下的转型发展情况。

何金平副省长表示,作为豫酒代表,仰韶具有深厚的文化底蕴和悠久的技艺传承。希望仰韶充分利用好这些优势,持续升级产品品质,不断强化品牌宣传,努力在河南"十四五"发展蓝图和"振兴豫酒"奋斗征程上再接再厉,赢得新的胜利和辉煌!

新增减税800 亿!制造业喜提政策新礼包

3 月 24 日召开的国务院常务会议,部署实施提高制造业企业研发费用加计扣除比例等政策,激励企业创新,促进产业升级。会议决定,从今年 1 月 1 日起,将制造业企业研发费用加计扣除比例由 75%提高至 100%。

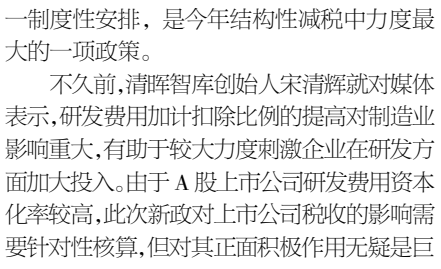
这相当于企业每投入 100 万元研发费用,可在应纳税所得额中扣除 200 万元。实施这项政策,预计可在去年减税超过 3600 亿元基础上,今年再为企业新增减税 800 亿元。这一制度性安排,是今年结构性减税中力度最大的一项政策。

不久前,清晖智库创始人宋清辉就对媒体表示,研发费用加计扣除比例的提高对制造业影响重大,有助于较大力度刺激企业在研发方面加大投入。由于 A 股上市公司研发费用资本化率较高,此次新政对上市公司税收的影响需要针对性核算,但对其正面积极作用无疑是巨大的。在一定程度上能够提升公司利润空间,特别是对于部分在盈亏平衡线附近挣扎的公司,具有相当程度上的助力作用。

事实上,制造业近期连迎喜讯。就在 3 月 23 日,国家发改委等 13 部门发布关于加快推动制造服务业高质量发展的意见,明确四大方面 24 条举措加快推动制造服务业高质量发展,力争到 2025 年,制造服务业在提升制造业质量效益、创新能力、资源配置效率等方面的作用显著增强,对制造业高质量发展的支撑和引领作用更加突出。

科技部发布数据显示,2020 年企业研发费用加计扣除兑现减免税额超过 3500 亿元,同比增长约 25%。国家税务总局数据显示,2020 年,受益于研发费用加计扣除等税收优惠政策,全国重点税源企业研发支出预计同比增长 13.1%。享受研发费用加计扣除政策的 33 万户企业购进高技术设备和高技术服务金额同比增长 15.8%。

现在,制造业研发费用加计扣除比例从 75%提至 100%,众多制造业企业将可以享受更多的税收优惠。 (黄博阳)



新闻热线:028-87319500
投稿邮箱:cjb490@sina.com

企业家日报微信公众平台二维码
中国企业家网二维码

郑志刚:更好融入国家发展大局 携手社会创造共享价值

■ 王日晨

●新世界发展有限公司执行副主席兼行政总裁、新世界中国地产有限公司行政主席郑志刚

●广州周大福金融中心

改革开放后,大量港资企业来到内地投资兴业,积极加入到建设祖国的队伍中,书写自身发展与国家命运休戚与共的光辉历史。香港郑氏家族创办的新世界集团便是其中的典型代表之一。

"从 1980 年开始,我们就已经在投资大湾区以及内地其他区域。我对内地经济发展很有信心,这是爱国情怀的一种表现方式。"近日,新世界发展有限公司执行副主席兼行政总裁、新世界中国地产有限公司行政主席郑志刚接受采访时说。

在不同时期 持续为内地建设贡献力量

"我的爸爸、爷爷在 20 世纪 80 年代率先来到广州,投资开发中国首间中外合资酒店'广州中国大酒店'。"郑志刚说,新世界已经走过了五十个年头,周大福也有百年历史,郑氏家族始终在不同时期持续为内地建设贡献力量,将集团与国家、社会紧紧地联系在一起。

从 20 世纪 80 年代年至今,新世界集团在内地经济建设急需的城市基础设施建设、旧城改造、酒店和高科技产业等方面投入了极大的关注与支持。截至目前,新世界集团已开发建设了广州的珠江电厂、北环高速公路、武汉机场和机场高速公路、长江二桥、北京崇外大街市政扩建工程等 100 多个项目,地域遍布北京、广州、上海、天津、武汉、石家庄、沈阳、重庆、成都等二十多个城市,为人们创造更好的生活。

"我非常看好中国的经济发展,持续优化提升的营商环境也让我们非常安心。也正是因为我们对内地发展充满信心,才会广泛投资粤港澳大湾区和国内一二线城市,在内地进行长期规划和发展。"郑志刚说。

1 月 13 日,广州市政府与新世界集团签订《战略合作协议》,新世界集团宣布将内地物业旗舰——新世界中国总部落户广州。此举彰显其深耕内地的决心与对大湾区发展的信心,未来将借助集团横跨粤港两地的开发、运营、品牌、资金方面的优势,带动自身和关联产业、人才、技术和资金等资源,向内地聚集。

郑志刚说,新世界集团成立五十年,品牌全球化,人才也系统化,可以在大湾区的建设发展中贡献自己的一份力量,"我们在品牌、质量,服务方面可以覆盖到大湾区,并一起去做结合。我们以人为本,具有过硬的服务质量"。

擘画新蓝图 融入粤港澳大湾区新未来

2 月 26 日,新世界集团对外公布了 2020/2021 财年中期业绩。期内,新世界集团合同销售金额的地区分布,以大湾区为首的南部地区贡献最大。土地储备方面,不包括车库的土地储备超过一半位于大湾区。新世界集团表示,未来将持续加大对粤港澳大湾区的投入,聚焦广州、深圳等重要城市,并持续关注内地一二线重点城市。

实际上,新世界集团能够前瞻性布局粤港澳大湾区,其实是郑氏家族三代持续深耕内地,水到渠成的结果。

"我们是比较前瞻地看整个广东省未来发展规划,而在那个时候,我们在内心已经种下了一颗深耕广东、深耕大湾区、深耕内地的种子。"在郑志刚看来,整个家族对大湾区是具有独特情感、特殊情怀的,深耕大湾区也是郑氏家族的初心。"作为一个爱国、爱港的家族,情怀对我们来说是至关重要的。新世界三代人,我们的根和底蕴就来源于此。对我来说,在大湾区发展就像是回家。"

风起南海,潮涌珠江。这里是中国开放程度最高、经济活力最强的区域之一。尤其是香港、澳门回归祖国后,粤港澳合作不断扩大深化,这一区域坐拥明显的区位优势,累积了雄厚的经济实力,创新要素集聚、国际化水平领先,已具备建成国际一流湾区和世界级城市群的基础条件。

对于粤港澳大湾区的未来,可观的经济增长趋势与潜力是可预见的,而与此同时,新世界集团更为关注的是如何与大湾区共同实现可持续发展。郑志刚认为,环保必定是不可或缺的要素。作为新世界集团第三代接班人,郑志刚在 2008 年创立的品牌 K11,将文化、艺术与商业融合,不论在香港还是内地都颇受好评,并迅速成为新世界生态圈内目前极具生命力的品牌。针对环保、新能源等领域,K11 旗下的办公楼、购物艺术中心等等,也在践行可持续发展路径,例如使用环保材料、提倡废弃物循环再利用等, [紧转 P2]

李国平:做好电梯行业的"最佳配角"

作为全球最大的电梯生产国和消费国,中国电梯产业的繁荣带动了电梯部件市场的快速发展。成立于 2003 年的同力日升,是行业内产品线最为丰富的企业之一,能够满足整梯制造企业的"一站式、多样化"采购需求。

随着更细分的需求被发掘,在行业人士眼中,未来中国电梯行业的价值空间也在持续提升,全球电梯市场的格局,或将在"中国力量"的影响之下,被重新塑造。日前,作为电梯行业"老将"、资本市场"新兵",同力日升董事长李国平在接受记者专访中讲述了公司成长为电梯行业"最佳配角"的故事。

市场潜能无限 "一站式"取胜

在大众的普遍认知中,电梯及电梯部件行业与房地产投资直接正相关,近年来房地产开发增速下滑,房地产新建市场低迷无可避免地直接影响着电梯的需求量。但在李国平看来,电梯市场不仅远没有饱和,甚至具备更大的市场前景。

此外,旧梯更新改造市场的空间同样很宽广。李国平所言非虚。据中国电梯行业商务年鉴显示,2020 年需要淘汰、更新的需求量(7.7 万台)接近于 2003 年的电梯总消费量,估算 2020 年至 2030 年电梯更新数量总计将达到 273.6 万台。

市场空间越大,也意味着有越来越多的竞争者。

"20 多年来,我们始终专注在这个行业里,不论是业务水平,还是客户结构、员工队伍,我们都是有底气的。"李国平信心满满地说。

●同力日升董事长李国平

在业务方面,同力日升的产品涵盖了电梯金属配套产品的绝大多数类别,是行业内产品线最为丰富的企业之一,能够满足整梯制造企业的"一站式、多样化"采购需求,成为公司取胜的王牌。

据李国平介绍,凭借着"一站式、多样化",同力日升成为了迅达、奥的斯、蒂森克虏伯、通力、日立、西奥等国内外知名整梯制造厂商配套产品供应商,也让公司生产的电梯配套部件不仅广泛应用于北京、上海、广州等各大城市地铁项目和多地地铁、高铁、机场、医院建设项目中,更参与到美国、加拿大、德国等主要国家以及"一带一路"沿线重大工程项目中。

稳步积累优势 研发居首

"电梯属于特种设备,电梯主机厂对配套供应商有着严格的资质审核。"李国平告诉记者,公司要进入电梯主机厂的供应链服务体系需要漫长的时间,但一旦与电梯主机厂建立配套关系,主机厂通常不会轻易更换供应商。

面对繁杂的竞争对手,李国平是如何积攒起如此底气的?

起初,靠卖掉房子的 100 万元起家的李国平,以扶梯部件出发,开始为长三角地区电梯主机厂商提供配套产品。

2008 年,为深度挖掘客户需求,同力日升成立了鹤山协力,开发了华南电梯部件市场;同年,江苏创力的成立,帮助同力日升开始有能力为电梯主机厂商供应直梯部件产品,进一步丰富了自身产品体系。2011 年,同力日升成立江苏华力,专业从事电梯金属材料加工,产业开始向上游延伸。2013 年,进军西南市场。至此,同力日升形成了现有的区域布局、产品体系和客户群。

"不同下游客户对电梯部件的设计方案、规格型号等要求不尽相同,所以我们产品就需要具备批次多、产品规格各异的特点,公司每年还会新增各种不同规格、型号的产品,来满足客户可能提出的各种要求。"李国平说。

真正做到"一站式、多样化"的前提,需要公司具有相匹配的研发和设计能力。招股书显示,目前,同力日升已通过自动扶梯新型裙板安全防夹装置、电梯导轨支架装置等 13 项高新技术产品认证,共拥有 120 项专利,42 项发明专利。依靠自身的技术研发实力,公司与知名电梯主机厂紧密协作,参与客户产品的开发过程,与客户进行产品的同步设计开发,并进行可制造性建议,大大缩短了产品从设计到量产的研发周期。

登陆资本市场 行稳致远

企业发展至今,要想做大做强,靠一己之力是不够的。为此,李国平选择让同力日升登陆资本市场,成为公众公司,以更加透明、合规、严格的管理,来换取一个更大、更广阔的平台和市场空间。

"电梯部件制造业是资金密集型、技术密集型产业,需要大规模的资金投入。未来,公司还需要在新技术、新产品等研发方面投入大量资金,持续健康发展也需要长期稳定的融资渠道来支持。"李国平说,除了研发投入外,尽管目前公司在各工艺环节的机械自动化生产水平得到了不断提高,但随着生产规模的扩大,需满足下游电梯主机厂商的多类型产品生产需求,公司的柔性自动化生产能力被提出了更高的要求,需要投入更多的自动化生产设备,以提升产品生产效率。

李国平同样深知"稳"的重要性。他说:"'稳'是同力日升一切发展的前提。做电梯行业,'安全'是第一的。提高公司市值,要有销售、有利润,不是靠数据、靠运作。"

对同力日升来说,上市是新的起点,更大的考验还在后面,还需要同力日升付出更多的努力。 (张雪)