

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 225 期 总第 10205 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:邓梅 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2021 年 9 月 7 日 星期二 辛丑年 八月初一

每周时评 | Observation

用好“金钥匙”
共创人类美好未来

■ 新华社评论员

“坚持用和平、发展、合作、共赢的‘金钥匙’，破解当前世界经济、国际贸易和投资面临的问题，共创更加美好的未来！”2021 年中国国际服务贸易交易会日前开幕，习近平主席在服贸会全球服务贸易峰会上发表视频致辞，倡导开放合作、互利共赢，向世界表明新时代中国与各国同舟共济、共创未来的坚定决心，展现了促进世界经济复苏和增长的中国担当。

作为中国对外开放三大展会平台之一，服贸会已成为全球服务贸易领域规模领先的盛会，吸引着越来越多的“故交”“新友”前来赴约——本届服贸会有 153 个国家和地区的 1 万余家企业参展参会，整体国际化率 51%，比上届提高了 9 个百分点；世界 500 强、行业龙头企业占比 18%，比上届提高 9 个百分点。在百年变局和世纪疫情交织叠加，不确定性、不确定性显著上升的背景下，中国举办服贸会，加速发展服务贸易、搭建合作平台，为世界经济复苏带来强大信心。盛会展现中国担当，也表达中国为世界铸造和平、发展、合作、共赢“金钥匙”的笃定诚意、务实态度。

用好“金钥匙”，能为破解全球难题提供有效工具。疫情之下，全球面临的治理赤字、信任赤字、发展赤字、和平赤字有增无减，“世界怎么了、我们怎么办”的时代之问依然萦绕世人心头。面对一些国家国强必霸、零和博弈的落后思维，甩锅推责、砌墙脱钩等不负责任行为，中国始终坚持合作、不搞对抗，坚持开放、不搞封闭，坚持互利共赢、不搞零和博弈，为人类和平发展事业作出重要贡献，为各国合作共赢注入源源不断的动力。

用好“金钥匙”，可以创造互利共赢的巨大机遇。提高开放水平，扩大合作空间，加强服务领域规则建设，支持中小企业创新发展——这是习近平主席提出的推动服务贸易发展的重大举措，也是中国促进合作、增益世界的一贯行动。从加强抗疫国际合作，到推动高质量共建“一带一路”；从为发展中国家提供必要支持，到促进科技创新合作，中国向国际社会提供公共产品，为世界创造更多需求、带来更多机遇，也让更多国家的人民搭乘中国发展的“顺风车”，驶向光明未来。

“中国今年继续举办服贸会，表明中国坚定致力于同各国一道，加强全球服务贸易，进一步促进全球经济复苏”“服贸会展现出强大吸引力”……会场内外，与会嘉宾的赞誉，既有对中国的期待，也凝聚着合作的共识与力量。从 60 多年前启幕的广交会，到发端于 2012 年的服贸会，再到中国国际进口博览会；从“卖全球”到“买全球”，再到“服务全球”，中国在开放中创造机遇，在合作中破解难题，不断擦亮这把闪闪发光的“金钥匙”。在携手前行中，各国必将扎实推进抗疫合作和经济复苏，向着构建人类命运共同体不断迈进！



本报监督公告

凡本报工作人员必须持有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用；本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金，广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号，不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。

举报电话: 028-87344621
企业家日报社

新闻热线: 028-87319500

投稿邮箱: cjb490@sina.com



企业家日报微信公众平台



中国企业家网

香港周大福：“大湾区是我们的福地”



■ 陆敏

在香港，或许没有一家企业能像周大福珠宝品牌一样，具有如此强大的“大湾区基因”——广州创立，澳门起步，香港发展，在顺德设厂，在深圳研发，与内地市场一同成长壮大。

1998 年，周大福在北京开设第一家内地专卖店；2000 年，他们特意在创办地广州开设第 100 家店。而今，他们在全国开设的店铺已超过 5000 家。

“大湾区是我们的福地。”周大福珠宝集团董事长兼总经理黄绍基说。他在企业工作超过 40 年，深度参与了企业紧随国家改革开放步伐，与国家一同发展壮大的过程。

在黄绍基看来，粤港澳大湾区目前已具备产业集群的特征，形成了在全球珠宝行业中不可替代的竞争优势。“我们早就看好大湾区，未来这里更是周大福战略布局的重中之重。”黄绍基说。

11 年开了 4000 家店

“作为一个创立将近百年的民族品牌，周大福始终与国家命运紧紧相连。”黄绍基说。

1929 年，周至元先生在广州创立周大福第一家金店，当时主要经营黄金饰品。1938 年，为躲避战乱，周大福金行由广州迁往澳门。

20 世纪 40 年代，周大福进入香港。在装修完毕打算开业时，日军侵占香港。“停业了

整整 3 年 8 个月，直到日本投降之后，才重新开店。”黄绍基说。

由于当时连年战乱，黄金生意非常紧俏，周大福由此完成了最初的财富积累，并逐步将业务拓展至钻石。伴随 20 世纪七八十年代的香港经济腾飞，周大福用连锁经营的方式，在香港建立了自己的零售网络。

随着改革开放的推进，香港与内地经贸往来越来越多。1988 年，周大福在顺德开办金饰加工厂，后来发展成为国内最大的钻石加工厂，承接来料加工业务，这是香港珠宝业首次进入内地设厂。

1998 年，周大福进军内地零售市场，在北京开设了第一家专卖店。

开店前亲赴内地考察的黄绍基说，当时内地珠宝业还很不规范，周大福店铺首次引进集品牌理念、人才培养、市场推广等为一体的“港式管理”，店员统一制服，店内明码标价，货品陈设也漂亮时尚，当时在京城“轰动一时”。

此后，随着内地经济的迅速发展，从北上广深到四五线城市，从城市到乡村，周大福的业务进入了高速增长期。

从 1998 年的第一家店到 2010 年的第 1000 家店，花了 12 年，而从 1000 家到今年的 5000 家，只用了 11 年，增速令人惊叹。

而这 5000 家店有约 30% 在内地乡镇，“这在过去是不可想象的”。黄绍基还记得 20 世纪 90 年代初他到内地做市场调研，不少乡村都

贫穷破旧，而今农村面貌焕然一新，农民收入普遍提高，消费能力也水涨船高。从销售数据看，“乡镇的增长率比一二线城市还要快”。

经过 90 多年发展，周大福珠宝集团已发展成为集原料采购、生产设计、零售服务于一体的综合性企业，周大福也成为广受消费者认可的珠宝首饰品牌。

“我们在内地有 3 个厂，顺德是高品质、高附加值的生产基地，深圳以研发为主，武汉则定位于综合性的珠宝生态产业园。”黄绍基说。

老匠人钻研古法黄金工艺

足金打造的吊坠、手镯和戒指在聚光灯下熠熠生辉，与一般的金饰不同，看上去不仅精致，还多了几分古雅。

在香港著名商圈铜锣湾的周大福门店，店员黄鸣瀚正忙着给客人介绍“传承”系列金饰，他说：“这个系列的每一件饰品都采用传统工艺，手工打磨而成。”

复兴中华传统工艺成了周大福的自觉使命。“我们专门成立一个大师工作坊，把一些手艺好、技术精又有工匠精神的工匠人聚集起来。”黄绍基说。4 年前，周大福携手香港中文大学与内地博物馆，对古法黄金工艺进行调研。他们陪同学者和老匠人去博物馆看藏品，琢磨研究古法工艺，并在工作坊里反复实验，尽可能地将失传的传统工艺进行还原，并加以记录和保存。

“老手艺很神奇。”黄绍基说，“比如黄金饰品磨砂一般采用机器打磨，但人手有油，日子久了容易发黑。而采用古法进行的手工打磨，手摸上去完全没问题，反而越摸越亮。”

这两年以传统文化为主题的国风产品越来越受欢迎，在设计元素上也大可借鉴。比如用故宫藏品、敦煌文物等做创意参考，选取可用的设计元素开发产品。“比如这款吉祥如意灵珠手串，就是取材于敦煌的如意纹样，寓意吉祥如意，丰庆连绵。”袁鸣瀚说，这些货品受到消费者特别是年轻人的追捧。

珠宝首饰业卖的是信誉，讲究的是品质。

20 世纪 50 年代，香港金饰市场因缺乏规范陷入恶性价格战。周大福率先提出要卖 999.9 纯金首饰，这意味着不能掺假降价，客源也一度下降，但他们坚持了下来。“后来不典当行愿意高价收购周大福的金货，因为纯度高，成色好。”黄绍基说。就这样，他们守住了品质，也赢得了口碑。

周大福首创的 999.9 纯金首饰，在香港黄金制品立法中被规定为香港黄金首饰的成色标准。

新商业规划将立足于大湾区

粤港澳大湾区不仅记录着周大福起步的足迹，更承载着他们起飞的期盼。

“经过多年发展，大湾区已经成为中国珠宝业的聚集地，产业集群分工明确，协作紧密，形成了不可替代的竞争优势。”黄绍基说。

作为一个自由开放的市场，香港金融服务发达，融资和国际贸易便利，一直是珠宝原材料的批发中心。大湾区其他城市做内销产品的加工批发，也做出口加工，比如深圳主要做内地的批发。番禺、顺德的工厂主要做来料加工，供应链完整紧密，行业人才也大多聚集在这里。

黄绍基说：“比如我们的设计总监可以香港、深圳两边跑，也可以去其他城市了解市场，我的美国客户来香港参加珠宝展，可以请他顺便到顺德看看加工流程。”

随着粤港澳大湾区国家战略的推进，贸易便利和互联互通的优势正在得到进一步加强。黄绍基说，周大福在美国的订单，以前是香港进原材料运到顺德加工，然后运回香港再发到美国，“现在海关监管不变，但货物不用再回香港，可以直接从顺德发到美国”。

再比如，周大福金饰的原材料过去只能是在香港采购，“现在我们多了一个选择”。黄绍基说，全国的黄金原材料都在上海的黄金交易所进行交易交割，其国际板用美元计付。现在他们可以通过国际板购买原材料，然后直接在深圳提货，“这正是大湾区互联互通的优势所在”。

对于粤港澳大湾区的前景，黄绍基“绝对看好”。负责集团战略规划的他表示，周大福不会放过大湾区的任何一个新机遇，“可以说，目前所有新的商业规划都将立足于大湾区”。

站上新起点 新三板改革迎来重大举措

■ 刘慧

习近平主席 9 月 2 日在 2021 年中国国际服务贸易交易会全球服务贸易峰会上致辞中宣布，继续支持中小企业创新发展，深化新三板改革，设立北京证券交易所，打造服务创新型中小企业主阵地。

这不仅为深化新三板改革指明了方向，标志着聚焦服务中小企业创新发展的小三板站上改革的新起点，更是对资本市场更好服务构建新发展格局、推动高质量发展的新的重大战略部署。

弥补短板

回应经济高质量发展需求

当下，新发展阶段、新发展理念、新发展

格局已经成为中国发展的关键词。要实现高水平的自立自强，创新是引领发展的第一动力。作为资源配置的重要平台，资本市场需要更加包容创新。

探索一直在路上。从科创板创业板试点注册制、提高上市公司质量、退市制度改革、相关板块改革到新三板设立精选层……近年来一系列制度改革正在有力提升着资本市场对创新的适应性、包容性。

不能忽视的是，作为中国经济的重要组成部分，中小企业充满活力、敢于创新，是我国经济韧性最重要的保障。然而，金融体系对中小企业的支持还远远不够，融资难融资贵成为制约其发展的“老大难”。

如何通过更有效的制度安排引导科技与资本融合、支持中小企业科技创新成为中国资本市场必须推动解决的课题，也是深化金

融供给侧结构性改革亟需解决的重点问题。

“深化新三板改革，设立北京证券交易所”，就是要突破体制机制上的瓶颈，加快建设一个为创新型中小企业量身打造的证券交易所，深入探索资本市场支持中小企业科技创新的普惠金融之路。

随着新三板改革站上新历史起点，在改革中强筋壮骨的资本市场也将更好地承担起服务实体经济、促进投融资良性循环的使命。

服务升级

打造效率更高的专业化平台

理解北京证券交易所的设立，必须放在新三板改革的大逻辑下看待，必须放在多层次资本市场建设的历史方位中看待。

自 2013 年诞生之初，新三板就被定位为

资本市场服务中小企业和民营经济的重要平台。从无到有，逐渐探索，新三板形成了很多契合中小企业特点的制度设计，累计服务 1.3 万家企业。但在快速发展的过程中，新三板曾遭遇流动性不足、部分挂牌企业“先天不足”等成长的“烦恼”。

面对新情况新问题，新三板改革跑出“加速度”。去年 7 月，以设立精选层、引入公开发行、建立转板制度为核心的改革措施落地，全面激发了新三板的市场活力。

仅仅过去一年多，新三板改革再次迎来政策“大礼包”。不难发现，资本市场对中小企业的服务是一个持续深化的过程，既是对前期经验的总结和吸收，也是根据新形势的大胆创新。

这次“设立北京证券交易所”正是新三板改革的深化延续。

【下转 P2】

