REPRENEURS'

版 第011期 总第10645期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:方文煜 版式:黄健 全年定价:450元 零售价:2.00元

优化民营企业发展环境

2023年1月13日 星期五 壬寅年 十二月二十二

新闻简讯 | News bulletin

工信部部署系列举措 全力促进

工信部部长金壮龙在 11 日于京召开的

两部门支持外经贸企业 扩大人民币跨境使用

1月11日,记者从商务部网站获悉,为 进一步便利跨境贸易投资人民币使用, 更好 满足外经贸企业交易结算、投融资、风险管理 等市场需求,近日,商务部和中国人民银行联 合印发《关于进一步支持外经贸企业扩大人 民币跨境使用 促进贸易投资便利化的通知》 (下称通知)。通知从促进更高水平贸易投资 便利化、更好满足企业跨境投融资需求、因企 施策增强企业获得感、持续完善综合金融服 务等方面部署举措,着力解决外经贸企业"急 难愁盼"。具体来看,在更好满足企业跨境投 融资需求方面,通知要求,各地商务主管部门 要积极梳理反映企业人民币投融资需求,推 动银企精准对接。鼓励银行通过经常项下跨 境人民币集中收付、跨境双向人民币资金池

14部门公布内外贸 一体化试点地区名单

记者 11 日从商务部获悉,在地方自愿申 报的基础上,经专家评审、向社会公示,商务 部等 14 部门研究确定了内外贸一体化试点 地区名单,包括北京市、上海市、江苏省、浙江 省(含宁波市)、福建省(含厦门市)、湖南省、 东省(含深圳市)、重庆市、新疆维吾尔自治 区。据了解,《商务部等14部门办公厅(室)关 于公布内外贸一体化试点地区名单的通知》 已于近日下发。通知要求,试点地区商务主管 部门要牵头会同有关单位建立试点工作联系 机制,加强组织协调,进一步完善试点工作方 案,紧密围绕完善内外贸一体化体制机制、提 高内外贸一体化发展能力、优化内外贸一体 化发展环境确定试点目标、试点任务和职责 分工,细化配套政策和工作措施,制定时间 表、路线图,确保试点工作落到实处、取得实

重庆十三条措施支持 "专精特新"企业发展

重庆银保监局近日印发《重庆银行业保险 业支持"专精特新"企业高质量发展若干措施》, 主要围绕金融服务重点、完善金融服务体系、 打造金融服务链条和优化金融服务生态等四 个方面提出13条措施,持续提升"专精特新"企 业金融服务质效,助力"专精特新"产业群企业 群高质量发展。这13条措施立足于实现金融 资源与产业资源的精准对接,对做好"专精特 新"企业金融服务提出系统性要求,旨在推动 "专精特新"企业信贷规模与有贷户数增速高 于一般贷款增速,保险深度与保险密度逐年增 加,白名单企业对接全覆盖、重点企业金融服 务全覆盖。其中,在重点企业金融服务上,重庆 将围绕优质企业梯度培育体系,强化分层分类 服务,助推创新型中小企业成长为"专精特新" 企业,推动"专精特新"企业成长为国家"小巨 人"企业,推进"小巨人"企业向制造业单项冠军 企业、领航企业发展。 (刘恩黎 朱高祥)

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

四川:让再创业者有东山再起的发展机会 工业经济平稳增长

全国工业和信息化工作会议上表示,2023 年,工信部将通过稳住重点行业、稳住汽车等 大宗消费、支持企业加大设备更新和技术改 造等一系列举措,全力促进工业经济平稳增 长,筑牢经济"压舱石"。会议指出,2022年, 应对多重压力与挑战, 工业经济总体回稳向 好,产业链供应链韧性和安全水平持续提升, 制造业高端化智能化绿色化发展步伐加快。 最新数据显示,2022年全年,新能源汽车产 销量突破650万辆,整车出口创历史新高。会 议部署 2023 年要突出抓好的 13 个方面重点 任务中,全力促进工业经济平稳增长放在首 位。此外,会议还明确扎实推进"十四五"规划 落地见效、提升重点产业链自主可控能力、深 入推讲产业基础再造。

"过去三年,中小微企业和个体工商户受 疫情冲击损失大,要支持他们尽快缓过劲,让 再创业者有东山再起的发展机会。"11日在 成都举行的四川省十四届人大一次会议上, 四川省人民政府省长黄强作政府工作报告

(简称报告)时表示。

话音刚落, 现场响起热烈掌声。报告指 出,四川今年要优化民营企业发展环境,针对 民营企业面临的困难出台更有含金量的政策 和举措。对标先进地区,找准和下决心解决四 川在营商环境上的突出短板。全面清理和废 止阻碍参与公平竞争的政策规定, 开展清理

拖欠民营企业账款和涉企收费专项整治。依 法平等保护民营企业产权、自主经营权和企 业家权益,严禁违规动用执法力量干预经济 纠纷,严禁滥用行政执法自由裁量权,避免民 营企业因小案件陷入大困境。

四川省第十四届人民代表大会第一次会议

据了解,刚刚过去的2022年,国内新冠 疫情高发频发,对经济造成持续反复冲击。四

川遭遇罕见高温干旱灾害,1.3万户规模以上 工业企业因缺电被迫停产,农业生产不同程 度受灾;连续遭遇3次6.0级及以上地震,接 连发生山洪泥石流等重大自然灾害; 受国际 局势影响,部分产业链供应链受阻甚至中断。

面对严峻形势,四川全力以赴拼经济搞 建设,特别是针对 2022 年第三季度经济严重 下滑,实施"决战四季度、大干一百天"攻坚行 动,全省经济运行走出一条震荡下行到快速

为稳住经济大盘,四川推广工业企业"防 疫泡泡"生产模式;在气象条件极为不利的情 况下完成冬春发电蓄水任务, 避免再次缺电 造成冲击;积极拓展线上消费,扩大农村电商 覆盖面;通过发行消费券、减免车购税等刺激 当期消费;组织开展稳外贸攻坚战,"商务包 机"组团出海抢订单拓市场。

此外,四川全面落实新的组合式税费支 持政策,加大助企纾困力度,减轻市场主体税 费负担超过 1700 亿元。出台金融助企纾困 19条措施,普惠小微贷款余额 9454 亿元、同 比增长25%;累计延期还款1009亿元,延期 率 34%。出台促进服务业领域困难行业恢复 发展 43 条措施。行政事业单位和国有企业减 免房屋租金40亿元,惠及10多万户中小微 企业和个体工商户。26万多户小微企业和个 体工商户缓缴供水供气费用3亿元。

(据中新网)

vivo总裁沈炜:埋头种因,基业长青

1月11日, vivo 召开 2022 线上年会暨创 新颁奖盛典,对 2022年进行了回顾和总结, 对 2023 年提出了展望和规划。同时,对"vivo 人像"等20个项目颁出年度创新贡献奖,奖 项涵盖了明星产品和影像、设计、性能、方法 工具等方向的技术创新。

年会上,vivo 创始人、总裁兼首席执行官 沈炜发表了题为《埋头种因,基业长青》的演 讲。沈炜表示,2022 年是 vivo 的"高端突破之 年",这一年,vivo的高端产品取得历史性进 步,公司长期战略稳步推进,品牌也实现了里 程碑式的跨越。但在成绩和成长背后,未来依 旧充满挑战,vivo 只有坚守初心,坚持长期主 义,勇于变革和创新,践行增效降本,埋头种 因,企业才能基业长青。

高端产品能力显著突破 底层技术布局开花结果

2022年智能手机行业的竞争异常激烈, 但 vivo 却在认知、品牌、产品及创新能力上从 量变走向质变。

经营管理底层认知的建立和明晰,在 2022 年直接支撑了 vivo 品牌高端化的顺利 推进,vivo 坚定践行了"用户导向"的核心价 值理念,厘清了"产品是因、品牌是果,品牌是 产品的方向牵引"的根本逻辑,强化了"技术 驱动"和"设计驱动"两大引擎,不仅重视"体 验闭环",也兼顾了"商业闭环",在大浪淘沙 之后,显现出埋头种因的收获和价值。

在 2022 年 vivo 打了几场硬仗,底层技术 布局开花结果,高端产品能力显著突破,建立 伟大品牌的梦想实现了里程碑式的跨越。vivo 中央研究院下设的用户创新实验室、XR实验 室、芯片实验室,以及对外合作中心等组织在 2022 年被创新激活。经过几年在底层技术上 的战略性投入,vivo 在设计、影像、系统、性能 四个长赛道迎来质变,护城河效应初显。底层 技术的提升为 vivo 的高端市场的持续突破奠 定了基础,注入了巨大推动力,vivo X80系 列、X90系列、以及 X Fold 系列,还有 S16系



列和 iQ00 数字系列都得到了高端人群的认 可,净推荐值创下新高,市场结果持续向好。

直面挑战 埋头种因 基业长青

在成绩和成长背后,未来依旧充满挑战。 沈炜认为,智能手机行业正处于新一轮技术 变革的前期,技术创新势能大幅放缓是行业 当前面临的主要挑战,而全球性、多维度的复 杂环境将让这种挑战持续更长时期。可以预 见,未来三到五年的形势都会比较严峻,企业 发展比拼的是稳健经营的能力,是少犯错误 多做正确事情的能力,放到足够长的时间来 看,优秀的企业依旧能够穿越周期,成为更好 的自己。只有坚守初心,坚持长期主义,勇于 变革和创新,践行增效降本,埋头种因,企业 才能基业长青。多做正确的事情少做不正确 的事情,就是最大的增效降本。

"企业可持续发展的持久战,打的是现金 储备和盈利能力,现金流是企业生命的活 水",沈炜要求 vivo 把现金流的创造和健康作 为经营的第一要务;要聚焦用户关键需求和 痛点, 在关键技术上形成突破, 敢于挑战极 限,引领趋势,打造核心技术的护城河;要埋 头打造伟大产品, 无论是硬件产品还是软件 产品都要追求极致体验,为用户创造惊喜,为 vivo 的生存和发展种因。

沈炜在演讲中强调,践行增效降本,增效 是目的,降本是结果,能力提升是关键。创新 能力的突破及运营效率的提高是增效降本的 重中之重:首先,最有力的增效是创新能力的 突破,创新突破的过程必须体验闭环与商业 闭环并重。其次,最直接的降本是企业运营效 率的提高,降本必须遵循 vivo 的使命与愿景。

沈炜指出,vivo 的战略机会在品牌的高 端突破上, 用户导向的伟大产品是高端突破 的路径, 前瞻布局的创新能力是伟大产品的 基石。只有借助持续有竞争力的创新能力布 局和伟大产品实现,来推动品牌高端化的稳 步突破,vivo 才可能实现质变的增效。

在进行高端突破的能力布局时, 要始终 以用户视角的体验闭环作为创新方向的判断 标准,要以商业闭环来控制产品的边界。只有 通过差异化产品定义去锁定核心用户, 才可 能打造极致产品,为用户创造惊喜,从而实现

市场结果的突破,形成商业闭环。

"市场是被创造出来的,要尽量避开价格 战,拒绝数字心魔的诱惑,伟大产品和极致服 务是市场结果突破的核心路径, 坚决不以短 期利益换取市场规模。"沈炜再次重申,对 vivo 而言"更健康更长久"是恒久不变的追 求。vivo的使命是让用户、员工、伙伴、股东四 个利益相关方都 Happy, 降本绝不可以用降 低品质、转嫁风险、侵蚀相关方利益等短期 的、不健康的手段来实现,短视的手段只会产 生恶性循环,谈不到健康,更无法长久。vivo 更应求责于己,以更高的标准要求自己,在资 金、组织、流程上精细管理,通过健康、合理、 可持续的方式来实现企业运营效率的提升 通过品牌高端化摆脱低利润陷阱, 用底层核 心技术打破创新瓶颈,用创新创造价值,这样 才能与体系、与伙伴分享价值,让企业更健康 更长久。

黄金时代不在过去 仍在将来

在演讲最后沈炜说:"每一场时代的冲 击,都是质变的契机。对于一家企业而言,最 伟大的作品永远是企业本身。优秀的企业总 能穿越周期,基业长青。以 vivo 走过的近 28 年的历程来看,困难和危机往往是转危为机 的最好时机,每一次挑战都在增强 vivo 的认 知,夯实 vivo 的能力,让 vivo 看得更远、走得

"vivo 有幸身处一个长坡厚雪的行业,智 能手机下一个十年的画卷已徐徐展开, 仍有 诸多挑战,但也有无限空间。只要 vivo 心里装 着用户,坚守本分和平常心,坚持长期主义和 利他共赢,埋头种因,直面挑战,就一定能够 穿越周期,成为更好的自己,成为健康长久的 伟大品牌!

"信念是知春鸟,它在春天来临之前,就 感觉到了即将春暖花开。我们坚信,vivo的黄 金时代,不在过去,仍在将来,不在身后,仍在 前方的每一步征程之中!" (据中新网)



