

2022年6月14日  
星期二  
第1669期/共1669期

### 【参考信息】

税收大数据牵线搭桥畅通复工复产供应链……………p2

让高新技术和“专精特新”企业跨境融资更便利……………p4

物流行业轻重资产经营模式之争背后……………p5

企业文化不是一层不变的，而是要随社会大环境变化和企业发展不断创新和变革。目前我国政治、经济和社会环境与过去相比，都发生了明显而深刻的变化，企业发展面临着诸多新机遇、新挑战和新任务，这都要求企业要高效开展企业文化创新和变革，保持企业文化先进性和引领性。

## 客观 冷静 中性 实证

上海企业竞争力研究中心

地 址：上海浦东浦电路489号由由燕乔大厦409-411室

电 话：021-51313680 4000092877

传 真：021-51313688 邮编：200122

E-mail: info@shecs.org

## 【参考信息】

### 税收大数据牵线搭桥畅通复工复产供应链



上海市近期发布《上海市加快经济恢复和重振行动方案》，推出 50 条政策措施助益各类市场主体。全面复工复产进程推进亟需产业链、供应链的有力支撑，疫情以来，上海税务部门切实拓展税收大数据应用，为上下游企业“牵线搭桥”实现产销对接，高效“补链”“强链”，助力上海经济社会尽早回归正常轨道。

晋贤供应链管理（上海）有限公司是一家经营大宗商品贸易的供应链公司，主要经营大米、谷物、农副产品、冷冻食品的批发。

“疫情期间，我们有两家公司为连锁餐饮、商超等生活物资保障企业提供原材料，主要是副食品和大米的供应。”公司行销总监张玮介绍，民以食为天，疫情期间的物资保障是头等民生大事，企业却正在为储备紧缺、库存告急发愁，面临着断供的风险。

得知企业困难后，主管税务机关留守团队第一时间利用“全国纳税人供应链查询”功能，为企业匹配了 3 户符合条件的企业。

经对接，晋贤公司与昆明高速公路资源开发投资有限公司成功达成合作意向，依托该企业自有的物流保障团队实现跨省运输，第一批保供物资大米于 4 月 20 日顺利运到上海。

“能在短短几天内找到稳定、合适的供应商，这大大出乎了我的意料，我们也真正感受到了‘税务大数据’的魅力。”张玮说。

供需快速对接上下游企业都获益

依托税收大数据和专业化经济分析，税务部门排摸有供应链重建需求的企业，及时通过“全国纳税人供应链查询”功能匹配潜在供应商名单，确保供需对接快速有效。

上海积家汇医疗科技有限公司主营儿童护肤品生产。4月底，企业积极响应政府号召，全力筹备复工复产。但在生产行业，“复工”不等于“马上开工”，这是一个复杂的系统工程，任何一个环节出问题都会影响整个进程。

“生产耗材之前大多是电商平台供应的，疫情期间无法及时提供，一时也找不到合适的供应商，直接影响了我们复工复产的进度。”积家汇负责人王亚平介绍，“刚好税务部门线上询问复工复产情况，我就立马咨询能否对接相应耗材供应商。告知了需求后，税务部门提供了有合作意向的供应商名单让我们自己协商，2天就顺利对接成功了。”

据了解，针对企业的需求，主管税务机关通过税收大数据分析比对，发现区内另一家企业——上海森皓文化用品有限公司与积家汇的需求适配度最高。最终经过企业自由协商，在疫情期间顺利达成合作。而作为小微企业的森皓文化也在税收大数据的帮助下，摆脱了疫情期间“产品出不去”的困境，在产品销量大幅下滑、物流成本上升的困境下得以快速“回血”。

### 促订单拓市场“云链通”再发力

当前，上海各行各业复工复产成为主旋律，针对企业尤其是中小企业面临重新修复市场的现实问题，税务部门不断挖掘数据价值、拓展数据应用，为其畅通产业链提供“智慧支撑”。

上海添蓝五金拉链有限公司是一家生产加工拉链、小五金的中型制造企业，5月随着疫情形势转好，企业便开始组织员工复工复产。但由于下游企业复工节奏慢，签好的部分订单陆续取消，新订单又遥遥无期，致使公司陷入了有工人、有机器、产品却没销路的困难境地。

“我们在防控疫情风险下积极复工，但是无单可做，同时又要承担各项开支花销，压力真的很大。多亏了税务部门及时出手，又一次帮助我们渡过难关。”公司市场总监梅俊勇说。

原来，2020年疫情期间，企业在外贸转内销道路上遇到“接单难”问题，生产面临停滞危机。主管税务机关利用税收大数据平台，通过“云链通”行动帮助企业在长三角一体化示范区范围内寻找合作伙伴。

今年企业受疫情影响再遇产业链困难，主管税务机关开展升级版“云链通”行动，运用“全国纳税人供应链查询”功能，发现苏州德高进出口有限公司上海分公司有采购拉链等五金制品需求。之后，添蓝五金与苏州德高总公司取得了联系，就产品参数和供应问题进行了详细沟通。最终双方达成合作意向，完成了首批62万元的交易订单。

据了解，目前升级版“云链通”行动共收到13户企业需求，已形成上下游产业链清单4户，主管税务机关正在全力进行供应链分析和匹配工作。

国家税务总局上海市税务局有关负责人表示，上海已进入全面恢复正常生产生活秩序阶段，企业复工复产正在加速推进，税务部门将把运用税收大数据精准帮扶企业复工复产作为“2022年我为纳税人缴费人办实事暨便民办税春风行动”的重要举措，深入问需、牵线搭桥，保障区域产业链供应链顺畅，切实为企业办实事、解难题，为上海企业复工复产保驾护航。

## 【参考信息】

### 让高新技术和“专精特新”企业跨境融资更便利



高新技术和“专精特新”企业是创新驱动发展的重要力量，对外资也具备较强的吸引力。日前，国家外汇管理局发布了《关于支持高新技术和“专精特新”企业开展跨境融资便利化试点的通知》（下称《通知》），此番在之前试点的基础上，更体现出“扩容”和“提额”两个重要指向。

“扩容”包括两个方面：一是试点区域扩大，从前期9个省（市）的特定区域推广至17个省（市）的所有区域；二是市场主体范围的扩大，在高新技术企业试点的基础上新增了“专精特新”企业。“提额”则表现在已开展试点的企业便利化境外融资额度统一提高至等值1000万美元，“新晋”的试点区域企业可在不超过等值500万美元额度内自主借用外债。

这一试点在2018年就已开始。当时，国家外汇管理局在北京中关村国家自主创新示范区部署实施，允许中小微高新技术企业在一定额度内自主借用外债。此后，为进一步便利中小微高新技术企业充分利用国际资本，又将试点范围扩大至上海自贸区、湖北自贸区、粤港澳大湾区、海南自贸港等9个省（市）特定区域。

如今，这项试点的“扩容”“提额”，说明试点已经取得了明显成效。具体表现就是，试点对拓宽相关企业融资渠道、降低融资成本、增加研发投入、推动技术进步发挥了积极作用，有力促进了试点地区高新技术企业的发展壮大。将来，在试点“扩容”和“提额”之后，可以覆盖到相关区域约八成高新技术企业和“专精特新”企业，无疑会对解决这些企业发展过程中的痛点堵点问题起到重要助力作用。

现行的全口径跨境融资宏观管理制度是在审慎管理前提下的，也就是有着比较严格的审查制度，《通知》体现出了国家政策对高新技术和“专精特新”企业的偏爱有加、重点侧重。

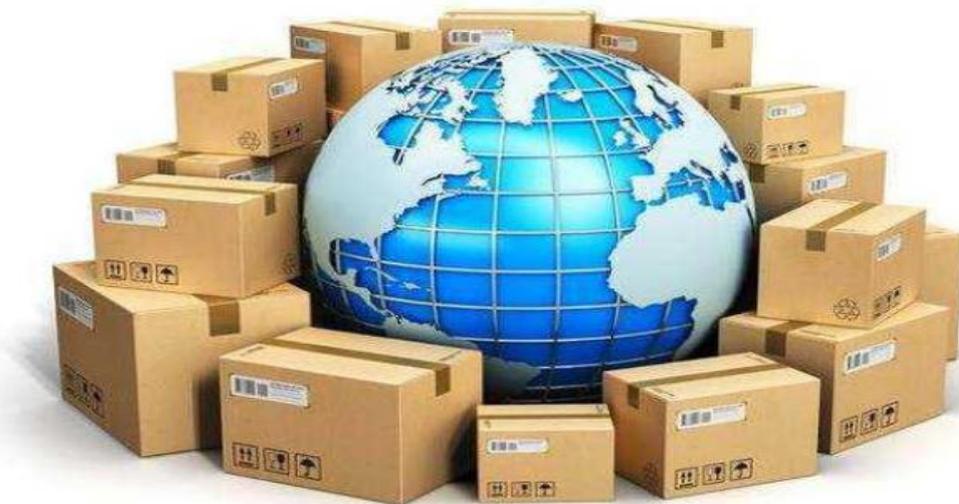
然而，一项政策的出台，往往会带来两方面效应，一是正面促进，二是被一些人利用从中牟利。此前规定，具备试点入门资格的高新技术企业要有国家或地方相关部门认证的具有知识产权、技术或工艺先进、市场前景良好等特征。对于这次新增试点范围的“专精特新”企业，现在的共识是企业要坚持创新，始终致力于提高企业创新能力和竞争力。各项支持政策出台很重要的就是要引导“专精特新”企业保持定力、心无旁骛耕耘制造业等实体经济，树立追求卓越、建设世界一流企业的远大志向。这就是政策上的正面促进作用。

《通知》也明确了一些禁止性规定。比如，试点企业参与试点业务借用的外债，原则上应调回境内并在经营范围内使用，不得直接或间接用于国家法律法规禁止的支出；不得直接或间接用于证券投资；不得用于向非关联企业发放贷款，经营范围明确许可内的情形除外；不得直接和间接用于建设、购买非自用房地产或向房地产企业、地方政府融资平台企业提供融资等。

总之，国家对高新技术和“专精特新”企业寄予厚望，在融资等方面给予充分支持，科创板已经运行三周年，北交所对支持“专精特新”企业发展也正在发挥重要作用，现在在高新技术和“专精特新”企业境外融资方面，国家政策也充分体现出助力企业加快创新发展。这对高新技术和“专精特新”企业都是重要的历史发展机遇。

## 【参考信息】

### 物流行业轻重资产经营模式之争背后



#### 现代物流业两个发展阶段

简单来说，轻资产经营是指物流企业不对仓库、码头、场站、园区等设施进行投资，固定资产在企业总资产中占比低于40%（经验数字），反之则为重资产经营。

自上世纪90年代现代物流业起步以来，轻、重资产经营之争贯穿于其发展历程，大致可分成两个阶段。

第一阶段:2000年传统仓储企业开始向现代物流业务转型。中国在2001年加入WTO后,发展现代物流兴起,全国除了少数专业的国有交通仓储物流公司外,一部分从厂矿企业内部分离重组发展成独立的第三方物流,也有一些新建的民营公司。各类企业发展规模、水平参差不齐,具有全国网络物流服务能力的不多。

从硬件环境看,国家交通网络中的骨干设施(交通枢纽、港口码头、仓储设施等)基本上是计划经济投资建成的,经过多年折旧后,这些固定资产近乎无偿使用,也为其时的一部分物流企业开展轻资产经营提供了基础设施条件和低价红利。

另一方面,国内资本市场刚刚起步,物流企业上市题材稀缺,也有一些企业抓住机遇,重组上市,利用上市筹集资金对仓储、场站、码头、运力、信息系统等网络节点设施和通道进行一定规模的投资,改善和拓展了网络布局,增强了第三方物流企业对制造业的服务能力,形成了仓储+汽车运输+信息化的标准发展模式,同时数年投资也使这类企业的固定资产比例有所上升。

第二阶段:2016年电商、快递企业出现集群发展,井喷上市,社会配送总量形成了对全国范围内物流基础设施的新需求,企业内固定资产投资比例不断加大。

随着互联网经济与电商的融合发展,物流领域从服务生产流通环节迅速进入个人消费领域,顺丰、中通、圆通、申通和韵达为代表的企业成功上市刺激了电商物流和快递业井喷式发展,这些企业在全国大规模投资兴建了快递公司总部、快递中转场、快递站点、快递柜、信息系统等一系列运营机构、基础设施,并拥有一支庞大的快递队伍。

近年来,物流企业上市形成新的热点区域,行业分布更为深广,包括供应链、货运平台、航空物流、自动驾驶等多个领域,纵跨原料、半成品、成品生产、商业流通等供应链全程物流活动。

这两个阶段的轻重资产经营模式选择具有不同的时空环境和发展特点:

**首先,两个阶段的物流企业发展几无关联,TOB和TOC界限分明。**

电商快递与互联网发展高度相关,电商是依托互联网平台,通过网上商业零售方式开展商品营销,且配送时效性较强,一对一定点配送,只有快递方式可以满足相应要求。初始多是商家自选物流负责配送,也有一些电商自办物流系统,增加品质服务和满足客户体验。

而第一阶段的传统物流企业长期服务对象是传统制造业和批发商业,其运输资源和网络布局很难适应这样多批量、高频次、高时效的配送需求。因此,从传统物流企业转换跑道发展快递业务的鲜有成功。对一些国有物流企业来说,国资委的主业范围约束政策也影响了它们的尝试。

即使两个阶段的物流企业发展路径不同,但都是从轻资产经营起步,业务规模扩展到多个地区后开始进行固定资产投资,重资产比例趋于上升。

**其次,社会资本追捧力度不同。**

第一阶段也是物流企业上市起步阶段,总量来看,上市企业数量不多,从所有制成分看,以国有大型企业为主。但这些企业后市发展缓慢,普遍因利润率不高、缺乏吸引资本题材,出现二次增发困难的情况。

而电商快递企业呼应了互联网经济和新消费观念的要求，比较容易得到资本市场的青睐和追捧，只要有产品有创意、业务有流量，其上市或私募相对比较容易，京东物流甚至创造了亏损企业上市的先例。

必须指出，这两个阶段的企业发展都存在增产不增收、收入利润率趋向下降的问题。

国家发改委、国家统计局和中国物流与采购联合会发布的《全国重点企业物流统计调查报告》表明，2007年50强物流企业收入利润率（主营业务利润与主营业务收入的比率）为10.9%，2010年为11.3%，2014年为6.7%，2019年为6.1%，长期趋势趋于下降。这十余年来，即使50强企业名单有一定变化，业务类型有一定调整，但企业利润率一直在低利水平徘徊。

从营业收入来看，已有多家头部企业应收跨过千亿元门槛，但盈利水平并不高，年利润总额鲜少超过百亿元，利润总额在50亿元以上的企业屈指可数。从客户数据来看，京东2021年年活用户为5.697亿，拼多多为9亿，即使有这样庞大的客户基础，两家物流部分利润表现仍是亏损。

### 物流企业的服务定价偏低

物流企业在投资回报率不理想的情况下，为什么还要走向重资产经营模式？业内一种观点认为物流企业走向重资产经营模式是现代供应链发展的需要，也是市场激烈竞争下企业发展核心竞争力的必然。

政府有关部门也认识到物流基础设施的重要性，密集出台了鼓励支持现代物流发展的政策。《国家综合立体交通网规划纲要》提出到2035年要建成“全球123”快货物流圈；《2030年前碳达峰行动方案》显示，交通运输绿色低碳行动纳入“碳达峰十大行动”；《“十四五”现代流通体系建设规划》对现代流通体系建设进行了战略性布局；《“十四五”冷链物流发展规划》提出到2025年布局建设100个左右国家骨干冷链物流基地；国家发改委发布“十四五”首批国家物流枢纽建设名单，国家物流枢纽增至70家；《推进多式联运发展优化调整运输结构工作方案》提出到2025年，基本形成大宗货物及集装箱中长距离运输以铁路和水路为主的发展格局。

这些措施包含了交通物流多方面的基础设施需求，是十分庞大的投资规模。虽然其中可能有各级政府的投资，但投资主体无疑会是各类企业。问题是物流企业不断追加投资，走向重资产经营模式，如何兼顾现金流和投资回报的平衡？

长期以来，物流行业功能性建设的需要被忽略，物流企业的服务价格和利润率偏低，以致不少企业只能维持在简单再生产的水平，自我积累发展困难，这在公路运输行业中非常典型。即使电商快递、科技物流企业在盈利模式不够稳定的情况下快速上市，不断得到社会资本青睐和追捧，短期内仍难以建立起自我发展的能力。一些企业靠资本市场输血发展，这样的经营模式在财报上是年年亏损，难以为继。传统物流企业不愿进入电商快递和科技物流市场，是因为它们支撑不起这些新业态的烧钱模式；而快递电商的经营模式也受到物流服务价格和基础设施缺乏的双重约束，其盈利水平不足以支撑其长远发展。目前社会资本充裕，也看好互联网经济，不断通过各种渠道支持相关物流基础建设，但资本最终也是要追求回报的，投资人或耐心等待物流企业回报的那一天，或倒在资本供给断链的路上。

制约物流企业发展的一个根本问题是物流企业的服务定价没有正确反映物流服务的价值，不管是TOB或TOC、自营或外包物流都存在这个问题，这既是一个产业经济观念的转变问题，也是一个经济结构转型的问题。不正视这个问题，即使物流进入智能化和绿色阶段，轻重资产模式之争仍会重复出现，供应链物流仍难以健康发展。

想要了解更多资讯，请关注上海企业竞争力研究中心公众微信：

