

“皮球”踢不动了，责任“空转”难了

镇江新区推行集成改革两年，干部增强危机感，群众、企业更有幸福感

新华社南京电(记者秦华江、陆华东)今年派出近两万工单，全域布局“代办”网络，严考核防范责任“空转”……两年来，江苏镇江新区推行集成改革，全方位整合10个部门的业务平台，主动寻找问题，统一指挥调度，通过定责增强干部危机感，让群众和企业更具幸福感。

“不少部门此前也推行网格化管理”，但由于各自为战，仍存责任“空转”问题。新区管委会副主任马云明说，一些顽疾需用集成改革的办法来破解。

为防范管理上的错乱，公安等10个部门的23个业务平台、2000多个视频监控以及8.6万个公共、交通设施等，先后被整合到集成管理指挥中心。为快速处置网格事项，指挥中心配备工单处置专职队伍。

通过打破部门及板块的数据壁垒，新区社会治理、安全环保等事务，都能在指挥中心调度。今年以来，中心已派单近两万个，不少工单

是企业和群众反映的突出问题。

在镇江新区行政审批局副局长胡曦看来，集成改革前一些部门习惯性“踢皮球”。随着改革深入推进，推诿问题越来越少。

“孚能科技锂离子电池项目总投资160亿元，从签约到土地上市挂牌仅用18天，5个月完成厂房主体工程，一期项目将于9月投产。”孚能科技镇江制造基地项目组组长谷明说。

项目是开发区的生命线，人才是支撑项目的关键，依托项目聚人才、依托人才招项目，是实现开发区可持续发展的路径。

“孚能速度”展示新区在行政审批领域先行先试的决心。镇江新区管委会主任薛峰介绍，通过成立投资项目审批联合代办中心和重点园区板块9个分中心，新区构建一张覆盖全区的“代办网络”。

开发区作为经济建设主战场，集成改革就是要统筹“社区+园区”，但如何推动网格设置便

利化？

镇江新区集成管理指挥中心副主任万兆栋介绍，由区级平台统一调度，数据信息集成互通，与移动巡查执法APP实时互动，用智能化手段提高便民服务水平。

“研发费用加计扣除、专利申请等手续常由网格员代办，2018年专利提交量相当于前五年总和的三倍。”阿雷蒙紧固件(镇江)有限公司财务经理洪梅说。

细微之处，最见功夫。在新区，“菜单式”、上门服务正成为新风景。“我们是领证做好事。”姚桥镇伏漕村网格员肖永三说。

目前，新区正实施“一枚公章管审批、一支队伍管执法、一个中心管指挥、一个平台管信用、一个网格管治理”，“人往格中去，事在网中办”的新治理方式正在形成。

为保障工单快速处置，指挥中心建立督查督办专职队伍开展飞检；优化考核体系，出台《镇江新区集成管理考核督查问责实施办法》发

挥集成优势。

马云明称，每月通报集成管理工作情况，每月综合考评并通报结果，有效避免了“工单转圈”。

干部有了危机感，群众才有幸福感。新区正探索将改革成效的监督权、评判权交给企业和群众，并对评价得分设置考核权重。

考核定责后，效果不断显现。江苏省委编办发布通报显示，新区自2017年起营商环境评价稳居全省开发区前五；政务大厅窗口“一对一”按键实时评价和事后抽样20%电话回访显示，企业和群众办事满意度在98.5%以上。

“讲工作任务必讲完成时限，讲完成时限必讲时间节点，讲时间节点必讲责任主体，讲责任主体必讲责任考核。”镇江市委常委、新区党工委书记秦海涛说，集成改革通过考核机制化，不断体现人民是主人、市场是主导、企业是主体、人才是主角。

从上市银行半年报看“钱去哪儿了”

中行、农行、建行等已阶段性完成小微企业贷款增长30%以上目标

新华社北京9月2日电(记者李延霞、吴雨)重大项目最“吸金”，民营小微贷款受青睐、房贷更趋谨慎……通过上市银行2019年半年报中信贷投向的变化，可以看出我国经济的脉动。

国家战略、重大项目最“吸金”

从多家银行的半年报数据看，国家战略、重大项目等领域是银行信贷投放的重点。

上半年，工行项目贷款增加2537亿元，占整个公司贷款的一半左右，集中在京津冀、长江经济带、粤港澳大湾区等区域；6月末建行在基础设施行业领域贷款余额36088.67亿元，在公司类贷款和垫款中的占比为52.71%；农行上半年新增重大项目贷款5760亿元，重大项目营销入库数增加到13576个。

“我们积极支持重点领域、重大项目、重点工程，助力实体经济补短板，在水利、交通、能源等基础设施重大项目上增加3558亿元，占法人贷款增量的61.39%。”农行副行长王炜说。

从业绩发布会释放的信息看，各银行服务实体经济的积极性很高，国家重大战略、基础设施补短板的领域、先进制造业等仍是今后信贷投放的重点。

“预计全年贷款增量会比去年有适度增长，今后在结构上会更加注重确保对国计民生重点项目的资金供给，特别会加大对制造业的金融支持，积极推动制造业转型升级。”工行副行长吕志表示。

招商银行表示，下半年将重点优化调整贷款结构。“高度关注以新动能和高新技术企业为主的制造业、交通运输和仓储行业、绿色环保节能行业等。”招商银行行长助理李德林说。

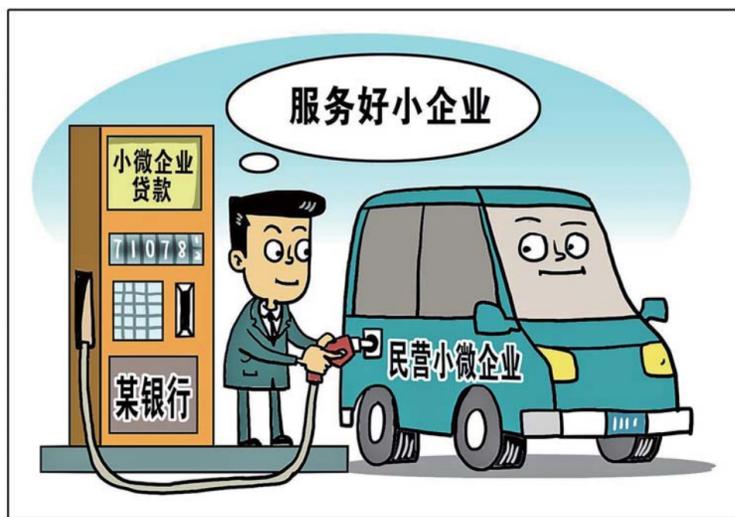
专家表示，金融对实体经济的“供血”能力和效率是影响经济增长的重要因素，当前金融服务实体经济更加精准到位，充分发挥了对经济结构调整的引导作用，为实体经济高质量发展保驾护航。

民营小微企业受青睐

政府工作报告提出，今年国有大型商业银行小微企业贷款要增长30%以上。从半年报数据看，几家大型银行已经阶段性完成该目标。

上半年，工行普惠型小微企业贷款余额比年初增加1301亿元，增速超过40%。农行普惠型小微企业贷款余额比年初增加1365亿，增速36.45%。建行普惠金融贷款余额较上年末增加2210.47亿元，增速超过36%。

发力小微金融会不会是一时之举？多家银



青昧

新华社发 朱慧卿 作

行高管给出了否定的答案。“要把普惠金融作为业务转型发展的重要战略，要长期坚持下去。”

工行副行长胡浩表示，要从资源配置、考核机制、资金价格、产品创新、落实尽职免责以及人才队伍建设等方面入手，把小微金融真正“做实”。

招商银行也表示，进一步优化客群结构，首先是稳步发展小微企业业务，把围绕核心企业的小企业供应链业务作为突破口，在控制风险的前提下，努力服务好小企业。

专家表示，各家银行对小微企业支持力度明显加大，除了各项政策的支持外，大数据、互联网等技术的应用，解决了传统模式下服务小微企业的成本和风控的难题，银行服务小微企业的能力和积极性提升。

投放房贷更严格审慎

在“房住不炒”的政策导向下，各家银行对房地产贷款投放更为审慎。

近年来，不少上市银行发力零售业务，但从零售贷款结构可以看出，银行更注重多元化的发展方向，对个人住房按揭贷款的投放更加审慎，有的银行个人住房贷款增速正在下降。上半年，农行非住房类个人贷款比年初增加了1617亿元，增速为16.1%，高于个贷平均增速7.07个百分点。

“我们大力发展个人消费贷款，包括个人快贷、信用卡、小微快贷，形成零售板块上的百花齐放。未来按照监管要求，个人住房贷款将会保持稳健发展的态势，但同时各项其他个人贷款也会稳步发展。”建行副行长廖林说。

对下半年的房贷走势，各行的态度更加审慎严格。王炜表示，在个人住房按揭贷款方面，农行将落实好最低首付比例、收入偿债比等指标，加强借款人资质审核以及首付款来源收入真实性核查，严防虚假按揭和个人消费贷款挪用于购房。

招商副行长王良表示，对房地产贷款采取更加稳健、审慎的投放策略，今年对新增房地产开发贷款仍坚持限额管理，预计下半年房地产开发贷款投放会非常少。

专家表示，在居民杠杆水平升幅较快及房地产调控相关政策约束下，个人住房贷款增速较上半年将有所放缓。

值得一提的是，今年上半年，工、农、中、建四大行的不良贷款率延续下降趋势。招商银行、民生银行、中信银行、平安银行等多家股份制银行的不佳率也均有下降。“下半年内外部经济形势复杂多变，银行业资产质量持续承压。但是我们有信心持续改善资产质量，保证资产质量总体平稳。”王炜说。

新华社深圳9月2日电(记者王晓丹)从生产磁带到成为“电话大王”、彩电领先企业，再到收购法国汤姆逊彩电、阿尔卡特手机业务并经历阵痛，到进军面板制造业打破外国垄断，再到“互联网+”时代战略转型……在TCL集团股份有限公司董事长兼CEO李东生看来，TCL在国际化的“长征”路上不断前行，持续变革创新是最重要的动力。

敢为人先 跨国并购

1982年，毕业于华南理工大学的李东生，以技术员的身份加入TCL的前身——TTK家庭电器有限公司。当时，这家中外合资企业还是一个从事录音磁带生产的小作坊式工厂。

1985年TTK公司更名TCL，开始转向生产电话机，同年推出中国第一台按键免提电话机。四年后，TCL电话机产销量居全国同行业第一，成为中国“电话大王”。

“那个时候几乎什么业务都有发达的机会，关键在于敢为人先，大胆去试。”20世纪90年代，抢抓机遇的李东生带领TCL进军彩电业务，并开始向现代企业、集团化转型。

“中国企业走出去，必须实施坚决的全球化战略。”TCL是最早看到这一趋势的中国企业之一。早在1999年，TCL就进军越南市场，成立第一个海外公司。随后全球化“战场”从越南扩展到印度、俄罗斯等国家或地区。

2001年，中国加入世界贸易组织，向世界打开大门。三年后，TCL迎来了一次重要的变革转型，接连收购法国汤姆逊全球彩电业务和法国阿尔卡特手机业务，实现了TCL从中国企业向全球化企业的跨越，开创了中国企业进行跨国并购的先河。

濒临破产 绝境重生

李东生没有想到，2004年那两宗将TCL推向世界舞台的跨国并购，也让公司陷入了濒临破产的泥潭。并购后的整合问题扑面而来，TCL在资金、技术、人才的储备和对欧洲法律、文化、风俗以及市场的了解等方面都面临重大挑战。

李东生介绍，当时的汤姆逊拥有全球最多的彩电专利，但这些专利全部在CRT技术方面。意想不到的，在收购后的几年，欧美市场彩电产业快速从CRT转向LCD(平面显示)业务，这使得TCL当时并购拿到的技术能力，在后续的竞争中很难发挥出作用。

2005年、2006年，TCL连续两年出现了巨大的经营亏损。“由于对技术的误判，18个月我们亏损了18亿元，20年的积蓄差点被那一战耗尽了。”李东生说。

最艰难的时候，每天都有不同区域部门向李东生报告资金不足，而国内的银行也不愿增加贷款，甚至收贷。2005年，面临几乎山穷水尽的困境，李东生半年就瘦了20多斤。

“企业最重要的是活下来，活下来我们就有机会。”为了解决现金流问题，李东生忍痛卖掉一些优质资产，并主动缩减规模。这让企业活下来，也让经营亏损得到有效控制。

与此同时，李东生给员工分享了“鹰的重生”的故事，鹰要等死，要么必须经过痛苦的蜕变迎来新生。“鹰的故事告诉我们，要敢于面对困难，否定自我，挑战极限，建立自身新的能力、适应变化，才能重新飞翔。”

经过新一轮变革，TCL在2007年突破重重困难，整体扭亏为盈。2012年度LCD电视销量1578万台，跻身全球彩电三强，这也是中国彩电企业首次冲入全球液晶彩电第一阵营。

“虽然我们付出了很大的代价，但全球化并购的方向是对的，这才有了TCL的今天，这也证明中国企业是可以走出去的。”李东生说，目前TCL手机业务以海外为主，占销售收入比重超过90%，“这都是当年跨国并购奠定下来的基础”。

变革创新 再次出发

为改变国内彩电行业“缺芯少屏”的被动局面，增强本土企业在全中国显示产业的话语权，走出并购困境后的TCL又将创新的目标转向了面板产业。

2009年，TCL设立深圳市华星光电技术有限公司。经过多年的发展，成为具有“面板+模组+整机”产业链垂直一体化优势的企业。

面对互联网经济，TCL提出“双轮驱动发展”战略：通过“智能+互联网”“产品+服务”转型建立新的业务份额；通过国际化完善全球业务布局，提升海外业务份额。目前，TCL已完成人工智能、5G通讯、半导体新型显示、智能制造与工业互联网领域的战略技术发展方向。

数据显示，2018年，TCL产品销售额的58%来自海外市场，电视机出货量居全球第二。目前，TCL集团在全球共有8.9万多名员工和28个研发机构、22个制造基地，业务遍及全球160多个国家和地区。

回望TCL38年来的发展历程，李东生认为变革创新是TCL的基因，定力和韧性也是企业发展不可缺少的要素。“非经济的优势是在于高效率，适应变化能力强。我坚信，企业要成功，必须要专注做自己有优势的事，要敢于创新、与时俱进，才能从行业的跟随者转变为领先者。”李东生说。

TCL 董事长兼 CEO 李东生：

走好 中国企业国际化「长征路」

十二时辰里的「上海速度」

新华社上海9月2日电(记者潘清、何欣荣)电视剧《长安十二时辰》火了之后，在上海，很多网友自发贴出了自己所在区域的“十二时辰”图。从重大项目建设到城市运行管理，在不同版本的“十二时辰”图里可以清晰感受到上海的发展脉动。

在记者的上海调研中，体会最明显的就是这种敢闯敢干、只争朝夕的意识。采访企业，大多数人谈的主要是自己如何开拓创新、抓住市场机遇。对于国际贸易形势的变化，企业家的心态普遍平和了很多，越来越有“以静制动、任尔折腾”的定力。

采访政府，很多交流是一边吃工作餐一边进行的，如何把稳增长落到实处，在关键阶段拿出逆周期的表现，展现逆流而上、逆势飞扬的势头，已经成为基层干部的行动自觉。

作为中国开放最前沿的城市，上海坚定发展信心，还得益于国家战略的有力指引。建设上海自贸区新片区、启动科创板、推进长三角一体化，首届进博会期间中央交给上海的三项新的重大任务，正在构筑这座城市新的战略优势。

细数三大任务，科创板顺利开板，长三角一体化发展规划纲要已经印发，上海自贸区临港新片区管委会刚刚挂牌——不到一年的时间里，三大任务全部落地进入“施工”阶段，“上海速度”令人慨叹。

政府的高效率，也增强了中外企业的发展信心。科创板上市公司安集科技董事长王淑敏说：“对于安集科技而言，登陆科创板是一个崭新的起点，一个配备了强大加油站的起点。”

特斯拉创始人马斯克在世界人工智能大会现场给上海点赞：“我在其他地方没有看到过这样快速的发展，中国就是未来，未来是非常令人激动的。”

不满足于已经取得的成绩，上海正在以全球前列甚至更高的标准要求自己。“特斯拉项目上能做到的，其他项目能不能也做成？在新片区更大范围内能不能成为一个常态？下一步能不能在全市也都可以学习借鉴？”上海市负责人以这样的追问，鼓励各区“跑出加速度、体现显示度”。

集中精力办好好自己的事情，我们就能战胜各种风险挑战，赢得更加光明的未来。在上海走访，无论是刚开业的超市里火爆的消费场景，还是连续15个月保持两位数增长的工业投资，各种宏观微观表现，都让我们在应对挑战时有足够的从容与自信。

“我们希望带着‘中国制造’深度参与国际产业链”

科创板上市公司安集科技的信心

创业，在上海张江高科技园区创立了安集微电子(上海)有限公司。

芯片制造的五大步骤中，化学机械抛光(CMP)是实现晶圆表面全局均匀平坦化的关键工艺，关系到摩尔定律能否继续发挥效用。当时，中国高端半导体材料刚刚起步，化学机械抛光液和光刻胶去除液两大重要工艺材料市场，依然被跨国巨头垄断。

“让芯片企业在家门口用上与国外产品比肩的‘中国制造’。”怀着这一信念诞生的安集科技，成功实现了国产高端半导体材料细分领域“零的突破”。

打开市场并不容易。客户多年来一直使用跨国巨头的产品，对安集科技这个名不见经传的本土创业公司难免不信任。“给我点测试时间”“给我们一次机会”是创业之初王淑敏和其他工作人员说得最多的两句话。

有一次，为了争取一次新产品的测试机会，穿着高跟鞋的王淑敏是在一位项目负责人的办公室门口站了近3个小时。“不远处就有椅子，但我不敢过去坐下。我希望他一开门就能看

到我，感受到我们的诚意。”王淑敏说，这家客户最终同意试用我们的新产品，更成为公司的长期客户。

通过可靠的产品质量和努力开拓市场，安集科技开始成长，“但前面的风险有时还难以防范”。2008年，市场出现低迷、订单萎缩。面对这种情况，安集科技核心团队没有退缩，主要成员主动要求降薪，和公司共渡难关。“正是因为有这样的团队，我们不仅度过了寒冬，还走上了快速发展的道路。”王淑敏说。

近年来国际贸易争端频现，我国屡遭技术封锁，芯片行业首当其冲。在上海，一些芯片企业不同程度地感受到关键技术受制于人的压力。但不利的外部环境之下，安集科技过去两年营收和净利润仍实现了稳步增长。

“安集科技的化学机械抛光液130至28纳米技术节点实现了规模化销售，主要应用于8英寸和12英寸主流晶圆产线。14纳米技术节点产品也已进入客户认证阶段。”王淑敏说，依靠领先技术以及本土市场布局，安集科技可以从容应对外部环境变化对行业

的冲击。

创立之初，安集科技给自己的目标是：“致力于成为以知识产权为本，创新驱动，值得信赖的全球半导体材料合作伙伴”。助力中国高端半导体材料领域拥有自主可控供应能力，这只是安集科技发展战略的第一目标。加快技术迭代升级、走向海外纵向扩展，最终成为一家国际化企业，是安集科技的第二、第三目标。

“我们希望带着‘中国制造’更深度地参与国际产业链。”王淑敏说。

在位于张江的安集科技实验室，记者看到科研人员正埋头加紧研发10至7纳米技术节点产品。在浙江宁波，安集科技第二基地也在加快建设，将主要用于新一代集成电路材料产能扩充。基地总用地面积近1.9万平方米，预计明年一期工程基建竣工，生产线逐步建成投产。

登陆科创板，为安集科技募得5.2亿元资金。眼下，这些资金正逐步投向化学机械抛光液生产线扩建、集成电路材料基地等四个项目，用以提升公司的产能和研发能力。

来自经济前沿的故事·应对挑战

新华社上海9月2日电(记者潘清、何欣荣)回忆起科创板鸣锣开市那一天，安集科技董事长王淑敏仍有抑制不住的激动。平时不怎么修饰自己的她当天起了个大早，精心化了淡妆，并特意在黑色西服里换上了正红色的衬衣。她希望红色能为安集带来更红火的未来，也希望用最美的姿态，陪伴安集科技以首批上市公司身份登上科创板。

一开盘，安集科技涨幅高达520%。站在交易所大厅里，王淑敏给自己拍了一张照片。照片上，鲜艳的红色衬衣与大屏上闪烁的红色数字相映生辉。她说，安集科技在创立15年后，登上了新的起点。

2004年，赴美留学多年，在半导体化学机械抛光液领域已颇具建树的王淑敏放弃跨国公司高管职位，与几位志同道合的伙伴一起回国