



# 工赋青岛

第七十九期

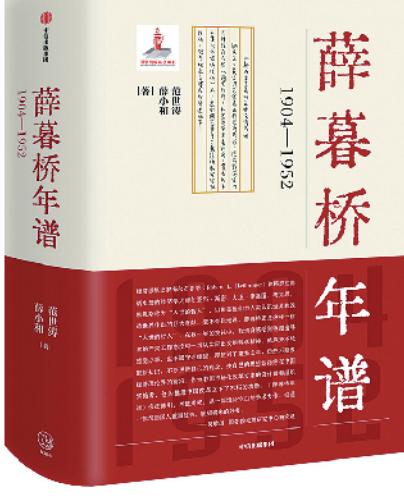
制造升级  
城市向上

责编 段晓东 林兢 美编 金琳 审读 李斌 排版 吕雪



书中财富

一个人的经济史



作者:范世涛 薛小和  
上市时间:2022年5月  
出版社:中信出版集团

个人年谱历来是治史的重要方式。相较于惯常的大历史书写,个人年谱以编年的方式对谱主成长经历、思想历程进行记述,往往保留了更丰富的细节,提供了观察历史更为个人化的视角。

《薛暮桥年谱:1904-1952》以日为基本记事单元,展现了薛暮桥丰富多彩的活动、思想和著述。透过他的经历,我们可以更直观地感受那个变革年代中国经济内在演进的理路和外在的结构形态。对于当下依然处于转型期的中国经济而言,也提供了一个重要的历史背景。用吴敬琏的话说,《薛暮桥年谱》旁征博引,考证周密,是一部填补空白的学术力作,也是一部帮助国人重温过去、展望将来的好书。

可能对一些读者而言,薛暮桥是个陌生的名字。这位1904年生于江苏无锡,2005年7月22日辞世于北京,享年102岁的世纪老人,在《年谱》作者看来,革命者、经济学家和经济工作领导人是三个最核心的身份。

革命者。薛暮桥是大革命时代入党中央的共产党员,亲历“一二·一”反革命政变后的屠杀与白色恐怖,年轻时代在浙江陆军监狱就有直面死亡的经历,这种经历对薛暮桥的人格特质产生重要影响。更重要的是在现代中国的建构过程中,革命者群体是核心,薛暮桥的革命经历使他具备参与核心决策的必要条件。

经济学家。虽从未在大学经济系就读过,但1932年1月进入国立中央研究院后,在陈翰笙的影响下,终生在马克思主义概念框架下研究和写作,并始终强调理论联系实际的重要性。毕生保持以普通经济学家身份发表作品的习惯,在担任高级职务以后依然如此。因此经济学家通常视薛暮桥为自己的同类。2005年薛暮桥荣获首届中国经济学杰出贡献奖,是唯一全票当选的经济学家。

经济工作领导人。薛暮桥在长达数十年的时间里参与中国经济政策的制定和执行。战争年代,他在山东敌后根据地改革公粮征收方法,发展根据地对外贸易,推动和引导合作社发展,直接领导对敌货币战;在中华人民共和国成立前后,他作为周恩来、陈云身旁的主要助手和辅佐者,直接参与领导统一财经和稳定物价的工作,在战争废墟上重振经济……吴敬琏则将薛暮桥称为“入世的哲人”。他说,经济思想家海尔布鲁纳曾将那些彪炳史册的经济学家如亚当·斯密、大卫·李嘉图、马克思、凯恩斯称为“入世的哲人”,以彰显他们为人类认识世界和改造世界作出的巨大贡献。毫不夸张地说,薛暮桥正是这样一位“入世的哲人”。他从来不凭感觉办事,也不固守老经验。即使到了耄耋之年,仍然不断汲取新知识,不断更新自己的观念,使自己的思想始终站在中国经济理论界的前沿。作为中国市场化改革方案的设计者和组织实施者,他为推进中国改革立下了不朽的功勋。

作者在《薛暮桥年谱:1904-1952》的跋中透露,此次出版的只是三部曲中的第一部,1952-1976年卷和1977-2005年卷尚在定稿过程中。这些激越年代,那些改革开放进程中一次次破冰之举,我们期待在《年谱》中获得惊心动魄的展开。

本栏编辑

新经济周评  
山东新闻名专栏变革年代  
重思企业家精神

□孙欣

企业家是企业的掌舵人,是经济活动的主体。当前,疫情、贸易摩擦、俄乌战争叠加新技术的爆炸,多重因素影响下的全球经济正在经历前所未有的深刻变革。如此复杂多变的国际经济形势下,企业家的作用被格外看重和强调。而要发挥好企业家的作用,锻造真正能够带领企业搏击风浪的企业家队伍,重新审视和思考企业家精神就变得十分必要。

企业家不等同于商人,这是人人都明白的“公理”,但也是在日常商业活动中最容易被忘记的重要前提。知名经济学家熊彼特认为,企业家是不断在经济结构内部进行“革命突变”,对旧的生产方式进行“毁灭性创新”,实现经济要素创新组合的人。管理学大师彼得·德鲁克也认为,企业家就是创新者。显然,创新是企业家最重要的特质。人们常说,企业家精神是企业最宝贵的财富,这在很大程度上说的就是企业家的创新精神。

创新能力是成为企业家的基本条件,缺乏创新能力的企业经营者不足以称得上企业家,而且这种能力需要持续提升,不存在一劳永逸

某种意义上,创新能力是成为企业家的基本条件,缺乏创新能力的企业经营者不足以称得上企业家。过去几十年,中国改革开放的市场和成本红利给创业者营造了得天独厚的有利条件,一些创业者即便没有强大的创新能力也可以凭借胆子大取得成功,创新精神因此被很多人所忽略。但今时不同往日,随着中国企业日益融入全球产业体系,加之新一代信息技术驱动的产业变革加速推进,不仅创新不行,创新慢了也不行。一位人工智能创业者曾说:“过去,一年不创新市场格局就会发生大变化,但现在,三个月不创新可能就被市场淘汰了。”

企业家的创新能力一定要是持续提升的,而绝不是某一次技术或者商业模式创新的“一飞冲天”便就此结束。我们看到有不少企业在几十年前创立之初凭借技术优势快速成长为行业前排企业甚至是“隐形冠军”,但此后无论在规模还是业务拓展上再无太多“建树”,很大程度上就是缺乏持续的学习和创新能力,缺乏对未来的洞见以及变化的敏感。企业家未必一定要是顶级的行业专家,但一定要是嗅觉敏锐的冒险家。正如德鲁克所说,企业家一定是勇于承担风险,有目的地寻找创新源泉、善于捕捉变化,并把变化作为可供开发利用机会的人。

曾掌舵GE长达20年之久的“传奇总裁”杰克·韦尔奇,之所以能带领GE从120亿美元市值走向4100亿美元的市值巅峰,离不开他洞悉时代发展变化后对GE的大胆变革。比如韦尔奇曾力排众议关闭了生产金属熨斗的工厂,虽然金属熨斗产品线看起来仍然健康,工厂依然盈利,但韦尔奇知道已经开始偏爱塑料熨斗的消费者迟早有一天会彻底抛弃金属熨斗。

善于洞悉和把握机会,但绝对不是机会主义和投机主义。尤其是随着中国企业全球化步伐的提速,树立起对规则意识的尊重,根据市场规则行事也是培育企业家精神的题中应有之义。在海外市场打拼多年的中国企业高管也曾谈到,对开拓海外市场的最大感受便是海外市场对规则的强调,“你要是想进沃尔玛卖场,你只有达到它的各项标准,人情什么的行不通。”在这种商业氛围的影响下,比起国内消费者更容易受到广告宣传等影响,海外消费者对企业诚信看得更重。更多中国企业家需要慢慢学会更多把企业的生存与发展根植于市场,用真正的市场逻辑来运营企业,与此同时政府相关部门也需要不断优化营商环境,为企业家营造真正能放开手脚、无所顾忌的干事创业氛围。

只有在企业家和企业家精神的推动下,产业才能不断进步并始终保持竞争优势。

## 荷田水铺: 新茶饮品牌的青岛故事

2020年10月成立,当年12月开出首家线下样板店,随后一年连续收获三轮融资,全国签约门店数量超百家

□青岛日报/观海新闻记者 周晓峰 实习生 孙小宜



■即将开业的荷田水铺“大鲍岛穿越店”。

新茶饮的青岛故事才刚刚开始。

2020年10月在青岛成立,12月开出首家线下样板店,迅速成为青岛全市饮品排行第一名,一年之内连续收获三轮融资,全国签约门店数量超百家……荷田水铺(山东)餐饮管理有限公司以惊人的发展速度,成长为青岛新消费品牌崛起的标杆。

在荷田水铺创始人金智洢看来,长沙走出了茶颜悦色,如今青岛也有了自己的新消费名片,而这张名片就是荷田水铺。

### “红海”里找“蓝海”

新茶饮赛道已经进入同质化内卷时代,喜茶、奈雪的茶、茶颜悦色、沪上阿姨、蜜雪冰城等品牌层出不穷。中国连锁经营协会发布的《2021年新茶饮研究报告》显示,2021年新茶饮市场增速从2020年的26.1%放缓至19%。

新茶饮市场正在经历阶段性放缓,在疫情冲击下超过70%的茶饮新品牌无法支撑超过20个月。

毫无疑问,后来者再复制一个奈雪的茶或者茶颜悦色,已经不太可能。

在“红海”之中,荷田水铺的创始人金智洢认为,其中仍有“蓝海”。

过去两年是新茶饮赛道最受资本追捧的两年,喜茶、沪上阿姨等知名奶茶品牌频频获得融资,登陆港交所的奈雪的茶更是成为“茶饮第一股”。

在资本的助推下,荷田水铺也步入高速增长期。去年4月,荷田水铺获得种子轮融资,两个月后再获天使轮千万级融资,投资方为国内知名的梅花创投。随后的第三轮融资又新增股东——海南永昌融合。成立短短一年多时间,连续收获三轮融资,这在青岛新消费企业中极为罕见。

“国潮和健康的叠加是荷田水铺的最核心特征。最初发布这个项目后,投资公司马上就关注了我们,当时荷田水铺只有两家线下门店。”

金智洢说。

这或许是因为在投资人眼中,荷田水铺并非普通的奶茶品牌,而是新茶饮赛道最稀缺的新物种。

作为国内最活跃、最懂互联网的投资机构

之一,梅花创投通过青岛科技创新子基金——

青岛梅花盛开股权投资合伙企业(有限合伙)

对荷田水铺进行投资。梅花创投创始合伙人吴世春如此评价:饮品市场需要一些新品牌来推陈出新,荷田水铺以中国文化为底,推出药食同

只对严格筛选的合伙人开放加盟。用金智洢的话来说,纯加盟模式会让品牌在快速扩张中失控,纯直营模式则导致难以盈利,需要在直营和加盟之间找一个平衡,保持品牌的调性。

### 一年收获三轮融资

过去两年是新茶饮赛道最受资本追捧的两年,喜茶、沪上阿姨等知名奶茶品牌频频获得融资,登陆港交所的奈雪的茶更是成为“茶饮第一股”。

在资本的助推下,荷田水铺也步入高速增长期。去年4月,荷田水铺获得种子轮融资,两个月后再获天使轮千万级融资,投资方为国内知名的梅花创投。随后的第三轮融资又新增股东——海南永昌融合。成立短短一年多时间,连续收获三轮融资,这在青岛新消费企业中极为罕见。

“国潮和健康的叠加是荷田水铺的最核心特征。最初发布这个项目后,投资公司马上就关注了我们,当时荷田水铺只有两家线下门店。”

金智洢说。

这或许是因为在投资人眼中,荷田水铺并非普通的奶茶品牌,而是新茶饮赛道最稀缺的新物种。

作为国内最活跃、最懂互联网的投资机构

之一,梅花创投通过青岛科技创新子基金——

青岛梅花盛开股权投资合伙企业(有限合伙)

对荷田水铺进行投资。梅花创投创始合伙人吴世春如此评价:饮品市场需要一些新品牌来推陈出新,荷田水铺以中国文化为底,推出药食同

只对严格筛选的合伙人开放加盟。用金智洢的话来说,纯加盟模式会让品牌在快速扩张中失控,纯直营模式则导致难以盈利,需要在直营和加盟之间找一个平衡,保持品牌的调性。

过去两年是新茶饮赛道最受资本追捧的两年,喜茶、沪上阿姨等知名奶茶品牌频频获得融资,登陆港交所的奈雪的茶更是成为“茶饮第一股”。

在资本的助推下,荷田水铺也步入高速增长期。去年4月,荷田水铺获得种子轮融资,两个月后再获天使轮千万级融资,投资方为国内知名的梅花创投。随后的第三轮融资又新增股东——海南永昌融合。成立短短一年多时间,连续收获三轮融资,这在青岛新消费企业中极为罕见。

“国潮和健康的叠加是荷田水铺的最核心特征。最初发布这个项目后,投资公司马上就关注了我们,当时荷田水铺只有两家线下门店。”

金智洢说。

这或许是因为在投资人眼中,荷田水铺并非普通的奶茶品牌,而是新茶饮赛道最稀缺的新物种。

作为国内最活跃、最懂互联网的投资机构

之一,梅花创投通过青岛科技创新子基金——

青岛梅花盛开股权投资合伙企业(有限合伙)

对荷田水铺进行投资。梅花创投创始合伙人吴世春如此评价:饮品市场需要一些新品牌来推陈出新,荷田水铺以中国文化为底,推出药食同

只对严格筛选的合伙人开放加盟。用金智洢的话来说,纯加盟模式会让品牌在快速扩张中失控,纯直营模式则导致难以盈利,需要在直营和加盟之间找一个平衡,保持品牌的调性。

过去两年是新茶饮赛道最受资本追捧的两年,喜茶、沪上阿姨等知名奶茶品牌频频获得融资,登陆港交所的奈雪的茶更是成为“茶饮第一股”。

在资本的助推下,荷田水铺也步入高速增长期。去年4月,荷田水铺获得种子轮融资,两个月后再获天使轮千万级融资,投资方为国内知名的梅花创投。随后的第三轮融资又新增股东——海南永昌融合。成立短短一年多时间,连续收获三轮融资,这在青岛新消费企业中极为罕见。

“国潮和健康的叠加是荷田水铺的最核心特征。最初发布这个项目后,投资公司马上就关注了我们,当时荷田水铺只有两家线下门店。”

金智洢说。

这或许是因为在投资人眼中,荷田水铺并非普通的奶茶品牌,而是新茶饮赛道最稀缺的新物种。

作为国内最活跃、最懂互联网的投资机构

之一,梅花创投通过青岛科技创新子基金——

青岛梅花盛开股权投资合伙企业(有限合伙)

对荷田水铺进行投资。梅花创投创始合伙人吴世春如此评价:饮品市场需要一些新品牌来推陈出新,荷田水铺以中国文化为底,推出药食同

只对严格筛选的合伙人开放加盟。用金智洢的话来说,纯加盟模式会让品牌在快速扩张中失控,纯直营模式则导致难以盈利,需要在直营和加盟之间找一个平衡,保持品牌的调性。

过去两年是新茶饮赛道最受资本追捧的两年,喜茶、沪上阿姨等知名奶茶品牌频频获得融资,登陆港交所的奈雪的茶更是成为“茶饮第一股”。

在资本的助推下,荷田水铺也步入高速增长期。去年4月,荷田水铺获得种子轮融资,两个月后再获天使轮千万级融资,投资方为国内知名的梅花创投。随后的第三轮融资又新增股东——海南永昌融合。成立短短一年多时间,连续收获三轮融资,这在青岛新消费企业中极为罕见。

“国潮和健康的叠加是荷田水铺的最核心特征。最初发布这个项目后,投资公司马上就关注了我们,当时荷田水铺只有两家线下门店。”

金智洢说。

这或许是因为在投资人眼中,荷田水铺并非普通的奶茶品牌,而是新茶饮赛道最稀缺的新物种。

作为国内最活跃、最懂互联网的投资机构

之一,梅花创投通过青岛科技创新子基金——

青岛梅花盛开股权投资合伙企业(有限合伙)

对荷田水铺进行投资。梅花创投创始合伙人吴世春如此评价:饮品市场需要一些新品牌来推陈出新,荷田水铺以中国文化为底,推出药食同

只对严格筛选的合伙人开放加盟。用金智洢的话来说,纯加盟模式会让品牌在快速扩张中失控,纯直营模式则导致难以盈利,需要在直营和加盟之间找一个平衡,保持品牌的调性。

过去两年是新茶饮赛道最受资本追捧的两年,喜茶、沪上阿姨等知名奶茶品牌频频获得融资,登陆港交所的奈雪的茶更是成为“茶饮第一股”。

在资本的助推下,荷田水铺也步入高速增长期。去年4月,荷田水铺获得种子轮融资,两个月后再获天使轮千万级融资,投资方为国内知名的梅花创投。随后的第三轮融资又新增股东——海南永昌融合。成立短短一年多时间,连续收获三轮融资,这在青岛新消费企业中极为罕见。

“国潮和健康的叠加是荷田水铺的最核心特征。最初发布这个项目后,投资公司马上就关注了我们,当时荷田水铺只有两家线下门店。”

金智洢说。

这或许是因为在投资人眼中,荷田水铺并非普通的奶茶品牌,而是新茶饮赛道最稀缺的新物种。

作为国内最活跃、最懂互联网的投资机构

之一,梅花创投通过青岛科技创新子基金——

青岛梅花盛开股权投资合伙企业(有限合伙)

对荷田水铺进行投资。梅花创投创始合伙人吴世春如此评价:饮品市场需要一些新品牌来推陈出新,荷田水铺以中国文化为底,推出药食同

只对严格筛选的合伙人开放加盟。用金智洢的话来说,纯加盟模式会让品牌在快速扩张中失控,纯直营模式则导致难以盈利,需要在直营和加盟之间找一个平衡,保持品牌的调性。

过去两年是新茶饮赛道最受资本追捧的两年,喜茶、沪上阿姨等知名奶茶品牌频频获得融资,登陆港交所的奈雪的茶更是成为“茶饮第一股”。

在资本的助推下,荷田水铺也步入高速增长期。去年4月,荷田水铺获得种子轮融资,两个月后再获天使轮千万级融资,投资方为国内知名的梅花创投。随后的第三轮融资又新增股东——海南永昌融合。成立短短一年多时间,连续收获三轮融资,这在青岛新消费企业中极为罕见。

“国潮和健康的叠加是荷田