



聚焦“十四五”· 扩大内需

畅通“大循环”，促进“双循环”——

上海：发力“五型经济”，做足新消费增长点

■本报首席记者 徐晶卉

南京路步行街东拓是去年上海消费市场的一大标志性事件。受益于此，新世界大丸百货交出令人惊喜的“年报”：2020年实现销售额20.97亿元，较2019年度逆势上升1.89%。总经理章懿把逆势飞扬的“密码”总结为两点：一方面，这里有全上海最多的化妆品专柜数量，架起了促消费的桥梁；另一方面，东拓带来的商旅文融合发展之势，也无限放大了消费的触达面。

今年是“十四五”开局之年，坚持扩大内需这个战略基点成为构建新发展格局的重要支撑。“十四五”规划和2035年远景目标纲要草案提出，要形成强大国内市场，“把实施扩大内需战略同深化供给侧结构性改革有机结合起来，以创新驱动、高质量供给引领和创造新需求”。

迈好第一步，见到新气象。上海“十四五”规划明确提出打造国际消费中心城市的建设目标，畅通“大循环”，促进“双循环”，发力“五型经济”，优化营商环境，让庞大内需市场在新的一年里继续为上海、为中国注入澎湃活力。

促进“双循环”，筑牢扩消费“战略链接”

上海，是众多国际品牌进入中国市场的第一站，更是品牌从上海走向中国腹地的一座桥。零售商集聚度全球第二、中国国际进口博览会举办地、“首发经济”制高点……贴在上海身上独一无二的标签，是打造国际消费中心城市的显著优势。在构建新发展格局的背景下，上海的消费加速跑具有风向标式的引领带动作用。

1月23日，“3CE”上海旗舰店在新天地开业，同时首发九宫格眼影盘、丝绒唇釉等限定系列。如果往前追溯，这个韩国品牌在首届进博会上“中国首秀”，随后借助进博会溢出带动效应迅速登陆中国市场。循着相同路径入华的品牌还有很多，第三届进博会上，法国奢侈品品牌卡洛美首次参展，场内带来88克拉黑钻的“中国首秀”，场外则马不停蹄在沪开出“中国首店”，公司总裁巴萨姆·阿扎基尔感到吃惊，因为“从作决定到首店开业仅用了115天”。

如今，货物与服务从全球到中国的时间大大缩短，路径加速优化，作为国内国际双循环战略链接的上海，在成为品牌首店、首发地、首秀场的同时，也强劲拉动了市场消费。2020年，上海社会消费品零售总额达15932.50亿元，逆势增长0.5%，增速高出全国4.4个百分点，继续高居全国城市榜首。

从全国消费市场情况看，这样一座充满活力的消费城市，也必定是国内大循环中心节点，吸引着更多新的原生品牌、零售业态、商业模式来此试水、成长，并向全国复制。鞋履设计师品牌Lost in echo是2018年在上海设立的原创时尚品牌，去年仅在电商渠道的销量就增长了十多倍，销售额接近3000万元。主理人于青说，近年来，新生代消费者对国产品牌的好感度明显提升，很多国内原生设计品牌也会把创业首站放在上海。

上海“十四五”规划指出，要抢抓国内扩大内需新机遇，线上消费、体验消费、健康消费等被认为是新型消费的“后浪”。上海在今年初已透露多个重磅级体验型消费场所，2021年开工第一天，总投资58亿元的“上海国际新文创电竞中心”在虹桥商务区开工，将构造一个24小时电竞泛娱乐活力社区；全球最大的室内滑雪场项目临港新片区“冰雪之星”正加快推进建设，预计明年底基本建成……

发展“五型经济”，在系统集成中寻找新突破口

消费，从来不止是柜台上的一锤子买卖，它背后连着生产、制造的巨大腹地，也关联投资、创业、就业等更多环节，构建新发展格局，就要从更高的视野来系统审视，拓展新优势，激发新活力。上海“十四五”规划首次提出发展“五型经济”，这是全新的经济形态，无论是创新型经济、服务型经济、开放型经济、总部型经济，还是流量型经济，都与消费息息相关，都是在系统集成之中寻找新的突破口和“创新眼”。

限量版耐克AJ1球鞋、卡西欧与航海王的联名款腕表……“Z世代”崛起，对于个性化潮物消费有着自己的主见。抓住机遇，上海流量型经济企业得物App在短短几年内成长为新生代潮流网购社区，不仅聚合流量、畅通渠道、释放消费，也通过数据这个生产要素高效流动、增值，持续帮助有才华的设计师、孵化新生代国潮品牌，通过新供给创造新需求。

去年，上海网上商店零售额2606.39亿元，同比增长10.2%；上海信息传输、软件和信息技术服务业增加值增长15.2%……流量型经济“新势力”正异军突起。

“五型经济”犹如伸开五指，各有发力点，也能在相互融合之中展开想象。仍以一双年轻人热爱的潮鞋为例，因为“非标”属性曾让得物在鉴定环节犯难，企业配备了上海某人工智能企业的系统解决方案，为每双鞋拍片做“CT”，用“AI鉴定师”辅助查验识别，构建起潮品鉴别领域的核心壁垒。

过去的一年，上海人工智能产业规模近2000亿元，增长30%以上；上海集成电路产业规模约为2000亿元，增长超过21%……上海以集成电路、人工智能、生物医药为代表的战略性新兴产业，虽然年初因疫情而短期冻结，但之后很快重启，加快建设引领新一轮产业升级，有利于上海重塑实体经济竞争优势。

优化营商环境，厚植创新发展沃土

2021年首个工作日，沈先生在江苏常州通过远程在线身份认证、电子签名，以全程电子化方式在松江成功设立上海联聆贸易有限公司，准备在上海拓展商贸业务。租赁和商务服务业、批发和零售业两大行业，是去年上海企业“新生儿”扎堆的地方，22.75万家新设企业“呱呱落地”，极大地促进了市场繁荣。而“高出生率”的背后，与营商环境的优化密不可分。

吸引全国企业落户发展，上海在准入环节上出新招、出实招。市市场监管局登记注册处副处长康燕介绍，去年12月31日起，申请人无需来上海，即可异地办理企业设立登记等事项，“跨省通办”服务涉及所有市场主体类型，覆盖各类市场主体的全生命周期。

吸引全球企业落户兴业，上海精准研究发展肌理，量身定制发展政策。出台全国首部地方性外商投资条例、推出利用外资24条政策、建立外资企业投诉联席工作机制和投诉中心……一系列政策“栽下梧桐树，引得凤凰来”。去年，上海实际利用外资额首超200亿美元，创历史新高，占全国比重超过十分之一，牢牢构筑起“开放型经济”的独特优势，为进一步形成强大国内市场提供活力之源。

展望2021年，贝恩公司全球合伙人、大中华区零售业务主席郑硕认为，在受疫情影响的时期，政府监管部门承担愈发重要的角色，从而保障市场的持续性和稳定性。“未来，在合理规范的竞争环境下，以上海为代表的中国零售市场将迎来新的发展机遇”。



今年是“十四五”开局之年，坚持扩大内需这个战略基点成为构建新发展格局的重要支撑。

南京路步行街东拓是去年上海消费市场的一大标志性事件。本报记者 袁婧摄
中国国际进口博览会是让展品变商品、展商变投资商的最佳载体之一。
本报记者 邢千里摄

“拿地即开工”、试点承诺制改革、企业所得税政策落地……

“特斯拉模式”折射“上海速度”



■本报驻临港记者 祝越

机械臂来回穿梭、工厂流水线飞速运转、一辆辆国产特斯拉Model 3从临港工厂运往全国各地，交付到消费者手中……在实现当年开工、当年投产、当年交付之后，特斯拉状态越来越火热，Model 3获得过去一年中国新能源汽车销量冠军，公司更是在临港追加投资，计划将产能增加至每年45万辆。

特斯拉项目的落地，不仅仅刷新了大型工业项目建设的“上海速度”，也折射出上海工程建设项目制度改革不断推进，同时还为相关服务部门转变思路、深化改革提供启迪。而优化营商环境，则为扩大内需插上了“翅膀”。

创新举措形成常态制度

“办理建筑许可”由于涉及审批部门多、周期长等因素一度曾是我国营商环境的“减分项”。

特斯拉项目前期土地供应特别快，从签约开始到土地供应，用时仅两个半月，此外，从确立国内设计团队到开工的周期也非常短，仅3个月时间；开工到竣工仅用了不到11个月。据临港新片区管委会制度创新和风险防范处闵之光介

绍，首先，政府部门做好“店小二”工作，主动服务企业；其次，项目的资料准备、行政审批这两个步骤交互运行，“主线容缺后补”“辅线多条线统筹”等创新举措推行，这些都是成就“特斯拉速度”的关键所在。

所谓“主线容缺后补”，是指允许土地、立项、规划、审图、施工许可等方面的部分审核材料在规定时间内暂时缺少，实行非主审要件缺项受理和审批，按照承诺时间后期补上。同时，采用“辅线多条线统筹”方式，将部分事项同步完成。告知承诺制与容缺后补的结合也使项目在合法合规的情况下不断提速。

这一“特斯拉模式”很快形成了常态制度，临港新片区率先试点工程施工许可告知承诺制等一批工程项目建设改革创新举措，发布工程建设项目审批制度改革实施方案，推动企业投资项目全流程承诺制改革，全面扩大“告知承诺+容缺后补”覆盖范围。如今，在临港新片区办理施工许可只需4个手续，一共耗时仅20.5天，商汤科技、进平新能源等项目基本实现“拿地即开工”。

试点企业投资项目承诺制改革

从竣工到投产，“店小二”们也在努力为企业提供最佳路径。市重大项目之一的积塔半导体特色工艺生产线项目曾经遇到困扰，产线的大型设备已提前安置到位，有了投产的前提，但周边的绿化交通还不完善，按

照原有的常规流程，包括卫生、消防、防雷、交通、绿化、竣工档案等在内的项目必须全部验收通过，厂房才能开展生产。

新片区建安中心得知企业需求后第一时间探索优化综合验收流程，针对主体工程已完成但未达到综合验收条件的产业项目采取单体验收“提前服务”，对厂房工程质量和消防工程先行组织竣工验收，在保障安全生产的基础上条件下，让企业尽快测试投产。

这是全市首例享受单体验收“容缺受理”的提前服务，为企业专业设备及工艺生产线的安装调试工作节省了半年时间。

以这个案例为起点，新片区面向社会投资与政府投资项目，试点企业投资项目承诺制改革。新片区管委会制度创新和风险防范处副处长张楠透露，今年，新片区将制定企业投资项目承诺制信用评价机制，构建“政府定标准、企业做承诺、过程强监管、失信严惩戒”的新型企业投资项目管理模式，形成一批试点案例。

税收优惠让企业获腾挪空间

投产之后如何让拥有好技术的初创企业迅速站稳脚跟？今年新片区重点产业企业所得税政策落地，与此前如要拿到“高新企业”认定以及企业必须成立3年以上的硬条件相比，管委会通过专家评审以及市经济信息化委审议的方式对

初创企业进行评估，企业所得税可从原有的25%下降到15%。

“对于初创企业来说，任何资本的节省未来都会有成百上千倍的放大作用。”2019年成立于新片区的半导体企业上海工物高技术产业发展有限公司与特斯拉等企业一同进入首批重点产业企业所得税优惠资格名单，总经理田广的激动溢于言表。

通过认定后，马上就有不少投资方找到田广。对于企业来说，通过认定享受税收政策，不仅仅能享受到切实的税收优惠，更能提高市场竞争力和知名度，增强发展壮大的信心和决心。

此次纳入优惠名单的“图森未来”也是一家成立尚不满三年的企业，公司总经理薛健说，因为目前还没有满足“成立三年以上”这个条件，所以之前没有申请高新技术企业，“此次新片区推出的税收优惠政策，对于初创企业非常有帮助，对降低企业人力、资金、设备、研发的成本有重要意义，让我们能够有更多资源投入到人才引进、技术创新、设备升级中”。

重点产业15%企业所得税政策是《中国（上海）自由贸易试验区临港新片区总体方案》明确的8项临港新片区特殊税收政策之一。在2020年第一批认定的37家企业中，包含18家集成电路企业、15家人工智能企业、3家生物医药企业和1家民用航空企业，基本上都是“专、精、特、新”类企业，目前已有两家企业享受减免税额合计达到7610万元。

护航进博会需要加大政策支持



■本报首席记者 徐晶卉

“十四五”规划和2035年远景目标纲要草案提出，“立足国内大循环，协同推进强大国内市场和贸易强国建设，依托国内经济循环体系形成对全球要素资源的强大引力场，促进国内国际双循环”。畅通“大循环”，促进“双循环”，中国国际进口博览会是让展品变商品、

展商变投资商的最佳载体之一。在京参加全国两会的章伟民代表，今年就带来一份建议。

“进博会已成功举办了三届，国际影响力越来越大，配套支持政策是进博会越办越好重要保障措施。”章伟民说。作为东浩兰生集团上海外经贸商务展览有限公司副总经理，他的感受很深，多个国家部委不仅陆续推出税收优惠、通关便利、市场准入等多项配套支持政策，而且政策具有一定连续性，力度逐年加大，相关政策常态化实施，为推动进博会“四大平台”建设提供了重要保障。

但个别政策在实施过程中也遇到了瓶颈。他举了一个例子，《关于中国国际进口博览会展期内销售的进口展品免税优惠政策的通知》中附加的《进口不予免税的重大技术装备和产品目录》，使一些技术含量较高的参展展品不能享受税收优惠政策。同时，《目录》版本修订和公布时间不固定，增加了参展企业安排大型展品制造、运输的不确定性，影响政策常态化实施效果。

进博会是一个全球新品同台竞技的地方，这也意味着，很多产品、服务或可填补消费空白，但同时也会出现“准入”“准生”的问题。随着我国乡村振兴

的推进，国内生活方式类皮卡市场有扩大趋势。在进博会平台上，章伟民观察到，一些国际知名汽车公司希望把国际市场上广受欢迎的车型带到中国市场，但按国内车型划分标准，皮卡车型被划为商用车，其采用单车油耗限制管理，给进口带来压力。

为此，他建议，工业和信息化部、财政部、国家市场监督管理总局、生态环境部等相关职能部门积极开展调研，根据进博会在办展过程中遇到的瓶颈与困难，研究制定相关具有现实性及前瞻性的配套政策，为进博会“越办越好”提供强有力的政策支持。