

# 2022年中国数字经济发展的十个趋势

□朱 岩

2021年,全球疫情形势严峻,传统经济发展的困境愈发凸显。在统筹推进疫情防控和经济社会发展的条件下,中国共产党系统地回顾和总结了一百年的奋斗历程,并加快了对未来发展的布局。国民经济和社会发展第十四五年规划和二〇三五年远景目标纲要,系统地规划了中国经济的发展路径。《网络强国战略实施纲要》《数字经济发展战略纲要》等相关政策的出台,从国家层面部署推动数字经济结构,改变全球竞争格局的关键力量。国务院印发的《“十四五”数字经济发展规划》中提出全面深化重点产业数字化转型,因此,2022年将是传统产业加速进行数字化转型的一年,也是数字经济全面发展的关键一年,也是数字经济全面发展的关键一年,也是数字经济全面发展的关键一年。

1. 数据要素市场化配置加速,各级政府的数据条例将会大量出台,用以明确政府数据资源、社会数据资源的开发方式。社区服务、健康、气象等数据资源将会率先建立开发模式。

“十四五”规划进一步明确了激活数据要素对中国经济发展的重要性。2022年,数据要素市场化配置进程将会进一步加速。在中央统一政策指导下,各级政府将会根据自身特点,积极探索数据开发方式和数据治理模式,一系列省级“数据条例”将会出台,从而形成属地化数据开发新模式,推动地方数据走向资源化、资产化,并成为地方新的收入来源。无论是地方政府数据还是社会数据,都是与当地经济生活密切相关的,在充分保障安全性的前提下,这些数据首先要为当地群众服务,为地方经济发展服务,这种开发模式不同于过去三十年互联网大平台的思路,是数据要素开发的新思维。一些具有新思维的地方政府,2022年会在社区服务数据、健康数据、气象数据等方面发力,形成具有地方特色的特定领域数据资产化新模式。

2. 新建进入新发展阶段,“基础设施建设和应用场创新”成为新建建设的开发模式,新建建设将激活各行业企业参与的积极性,并找到与企业数字化转型的融合之路。

2021年中国新建建设成绩斐然,比如中国5G基站建成开通数量超过140万个,卫星互联网布局初见成效,国家算力网络

枢纽点正式启动,等等。2022年,基于中国已有成果,新建建设进入新的发展阶段:基础设施建设与行业应用场景创新开始紧密融合。基础设施的价值最大化,需要大量行业创新应用做支持。2022年,将有更多企业主体被激活,积极参与到新建建设的场景创新之中。在工程机械、汽车、家电等领域,将涌现出具有盈利能力的工业互联网新业态。在能源、建筑、交通、环保等传统领域,也会涌现一批以传统企业为主导、具有巨大市场价值的新建建设示范工程。

对于算力基础设施,全国算力网建设将加速,各地市更加重视城市算力能力建设。基于算力网的数据安全性变得极为重要。共享分布式数据存储模式将会有新突破,从而建立更加安全、自主可控、公平的网络数据空间。创新基础设施依然是2022年新建建设领域最值得关注的方面,国家实验室、区域创新中心、大型科研设施等多层面的举措,正在系统性地提升中国在基础科学、应用科学领域的创新能力。2022年,社会各界将会有更多参与科学创新系统建设的机会,这无论对地方经济发展还是企业转型创新都是最好的机遇。

3. 数字科学与生命科学、材料科学等自然科学领域的交叉加速,与经济、金融等社会科学领域也加速融合,人类社会经济社会系统底层规则的数字化重塑成为研究热点。

随着数字技术的全面普及,工业时代所形成的学科体系和研究方法都在发生着改变。在自然科学领域,这种交叉融合已经在普遍发生,数字技术极大地推动了传统自然科学领域的研究进程,并形成了大量交叉学科,这些新学科的研究成果已经在生产生活中得到了广泛应用。有了自然科学的融合做基础,2022年数字科学将会加速与社会科学的融合,尤其是在社会治理理论、经济理论和金融理论等方面,中国经济在过去十年提供了极为丰富的案例,在新的一年中将会有更多学者钻研基于数字技术的中国式社会治理理论、经济理论、金融理论,并开始以此来解释和规范数字社会经济系统的底层规则,中国也开始逐渐成为全球数字经济理论与实践的先行者。

4. 科技体制改革三年行动方案开始实施,高校、科研机构数十年形成的传统科研管理模式将被打破,企业创新主体地位开始落实,新型创新机制开始实施。

2022年中央经济工作的一项重要任务就是“科技政策要扎实落地”。中央提出“要实施科技体制改革三年行动方案,制定实施基础研究十年规划,强化国家战略科技力量,发挥好国家实验室作用,重组

全国重点实验室,推进科研院所改革。”过去几十年,中国一直高度重视发展科技并投入了大量经费,但依然存在大量“卡脖子”技术难题。造成这一现象的因素很多,但最为重要的是在原有的科研管理与评价体系下,无法落实企业创新主体的地位。2022年,随着国家科技政策的挑战和科研院所改革的深入,这一历史难题有望可以破解。科技创新的国家投入和企业投入将突破原有立限制,简单配套的模式,而是引入投资奖励等新模式,充分发挥企业的主导作用,形成新型产学研模式。与此同时,类似于数字技术开源社区的创新联合体等开放创新模式,在2022年将会开始大量涌现,以企业、城市为单位的开放创新平台的出现,将会建立创新价值记录与评价的新体系,从而进一步释放个体创新的潜力、形成群体协同创新的新能力。

5. 助力数据资产化的底层技术开始向各行业渗透,非同质化代币NFT将在文化领域之外找到更广阔应用空间。

数据资产化需要对最基本的价值单元进行确权,并保证其在交易过程中的公平性、可信性。区块链技术的发展为数据资产化提供了可行的底层技术,能够确保数据流通中技术运行的公平性。非同质化代币(Non-Fungible Token, NFT)是一种架设在区块链上,通过智能合约而产生的权益证明。理论上,NFT可将任意实物进行数字化,在区块链上映射生成独一无二且不可篡改的编码,形成数字资产,并将该数字资产的相关权益、交易流转信息记录在链上,具有唯一性、不可篡改、不可分割、可溯源、可流通等特性。NFT在数据资产化领域具有广泛的应用价值,2021年12月,新华社通过NFT技术,将精选的2021年新闻摄影报

道铸成中国首套“新闻数字藏品”全球限量发行。2022年,NFT将走出传统的版权保护等文化领域,应用于更广泛的数据资产化领域,在各行业中形成数据价值的确权、登记新模式。

6. 数字产业化领域将会出现大量第三方数据服务产业,2021年出现的大量数据交易所将走向分化,少部分走向全国数据交易所,一部分会成为本地(行业)数据交易平台,还有一部分走向衰落。

2021年起,各级政府部门都已经开始逐步规范政府数据的开放共享,并制定促进社会数据开放的相关政策。2022年,随着这些政策的落地,将会涌现大量第三方数据服务产业,也就是专门从事数据整理、分析、登记、确权、交易等功能的服务产业,这些数据服务产业能否快速增长,基本体现了一个地方的数字产业化和数字经济的发展水平。作为数据服务产业的典型代表,2021年各地建立了大量各种类型的数据交易所,这些交易所建立的初衷都是好的,但建立的土壤和时机往往差别很大。2022年,随着中央数据要素市场建设步伐的加快,这些交易所开始出现分化的趋势;更多交易所还是会突出自己的特点,地方特点,发展成为各具特色、服务实体经济模式创新和地方转型发展的交易平台;也有一部分交易所会因为自身定位问题而走向衰落。

7. 数字产业化在消费平台领域走出新模式,传统互联网平台经济停止无序扩张,开始出现基于数字信用体系的新型电商平台。

“十四五”规划在数字产业化中强调“促进共享经济、平台经济健康发展”。平台经济是数字产业化的重要发展方向,是数字经济的重要承载形式。在消费互联网高速发展的二十年,全球开创了多样化的互联网平台经济,在电商、信息服务、出行、餐饮等广泛领域形成了聚合平台服务模式。这些消费平台的发展因为缺乏相应监管措施,在近年来出现了算法垄断、大数据杀熟等情况。为此有关部门已经或正在出台相关规

定,互联网平台经济的无序扩张将会在2022年得到有效遏制。互联网平台经济的创新发展思路将会发生转变,单纯以流量为核心的平台竞争战略将变为以信用为核心的平台竞争战略,电商、信息服务、餐饮等领域在2022年都会进一步加大产业体系建设力度。尤其是电商平台,如何建立一个连接高品质生产者和消费者的信用网络,将会是2022年竞争的重点所在,电商平台将逐渐从价格竞争、流量竞争转向信用竞争、服务竞争。

8. 传统产业链2022年将全面开始数字化转型,突破口将会是产业数字金融。系统的数字化转型理论开始出现,围绕某些核心企业将开始产业数字生态重塑。

数字化不同于信息化的一个重要特征,就是数字化需要产业链的协同才能进一步激活数据要素的价值,因此单一企业不容易完成数字化转型,只有充分利用“上云用数赋智”等新生产力,把产业链、产业生态协同起来,才能真正体现数字化转型的价值。2022年,中国的产业数字化转型将走向产业链的全面数字化转型,最能体现产业链数据协同价值的,就是产业链上信用体系的重塑,通过数字化实现产业链上高可靠、安全的信用自动评价体系,就能够与银行等金融机构实现精准对接,用产业数字金融体系降低链上企业的资金成本。这也是现阶段推动产业链数字化转型的根本动力所在,有了这一突破口,就能够进一步推动全产业链的思想创新、产品创新、服务创新。同时,基于前些年各行业的数字化转型实践,2022年中国的数字化转型理论体系将逐渐形成,“数字生产服务+数字商业模式+数字金融”的产业生态构建范式将会得到更广泛的印证。一些围绕核心企业的产业生态,将会在2022年率先起步,打造全新的国、民企业数字化融合发展新模式。

9. 农业产业数字化转型步伐加速,出现满足农村数字经济发展的新型基础设施,并助推传统农业生产、流通、创新体系全面走向数字化。

2021年国家乡村振兴局的成立,意味着中国三农发展进入新阶段,农业产业的数字化转型将会加速。从数字经济发展的基本要求来看,我国农村地区的数字基础设施还不够完善。虽然在硬件上,已经基本实现了互联网对农村地区的全覆盖,农产品也能够通过网络上销售,但在软件上,数字经济所需要的信用体系、市场体系、创新体系,在农村地区还很不完善。所以,2022年在某些有条件的地区,农村数字经济的软基础设施将会逐渐完善,围绕地理标志农产品等细分领域,打造一批具有高数字附加值的农产品生产和流通体系。在

生产端,通过建立生产者的数字信用体系,保障农业生产过程的安全性和可靠性;在流通端,通过数字化改造大大缩短农产品销售链条,让生产者与消费者在云端直接见面,从而给农业生产者带来最大市场价值;在创新端,要用新兴的数字农业市场吸引更多年轻人加入农村数字经济创新之中。

10. 中国的数字治理体系进一步完善,政府维护数字生态的开放、健康、安全能力进一步增强;建立在数字技术基础上的治理科技(GovernTech)走向成熟,能够实现数字空间的公开、公平、公正的城市,将会获得更多发展机遇。

2022年中央强调“要提振市场主体信心,深入推进公平竞争政策实施,加强反垄断和反不正当竞争,以公正监管保障公平竞争。强化知识产权保护,营造各类所有制企业竞相发展的良好环境。强化契约精神,有效治理恶意拖欠账款和逃废债行为……”。近些年,中国在数字治理体系建设上不断创新,主动应用数字技术发展治理科技,提升数字监管能力,以数字化的公正监管维护中国数字经济的生态环境逐步走向更加开放、健康、安全。2022年,围绕平台经济反垄断、区域数据资产管理、双碳目标监管、区域经济风险监控等领域,中国的监管科技将取得更大进步。在中央的统一部署下,地方数字治理能力在近年来的统一部署下,涌现一批有利于数字经济突破发展的地方数字治理典型,并进而推动全国各地数字治理能力的进一步提升。2022年是中国经济发展非常关键的一年,无论是数字产业化还是产业数字化,都面临着巨大的机遇和挑战。中央经济工作会议强调,2022年“要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,全面贯彻党的十九大和十九届历次全会精神,弘扬伟大建党精神,坚持稳中求进工作总基调,完整、准确、全面贯彻新发展理念,加快构建新发展格局,全面深化改革开放,坚持创新驱动发展,推动高质量发展,坚持以供给侧结构性改革为主线,统筹疫情防控和经济社会发展,统筹发展和安全,继续做好“六稳”、“六保”工作,持续改善民生,着力稳定宏观经济大盘,保持经济运行在合理区间,保持社会大局稳定,迎接党的二十大胜利召开。”2022年,中国数字经济的发展已经全面展开,无论是传统产业还是新兴产业,无论是企业还是研究人员,都要抓住这次经济发展的关键机遇,突破传统思想理念、创新数字产业生态,在2022年交出一份发展数字经济的优秀答卷!

(作者:清华大学互联网产业研究院)



主 编:张 玉 明 见 习 编 辑:孟 竹  
联系 方 式:021-63218135  
邮 箱:shjgjb@vip.sina.com

## 标杆企业:法国万喜集团成功的三点启示

□徐凌宇

1899年,法国的两名工程师Alexandre Girois和Louis Loucheur创立了SGE公司,并于2000年与GTM集团合并成为VINCI(法国万喜集团,下简称“万喜”)。万喜(VINCI)是法国最大的建筑公司,是一家植根法国、布局全球的综合建筑公司,公司的两大核心业务是承包和特许经营。万喜在全球100多个国家和地区设有分支机构,拥有员工22万余人,2019年营业额约480亿欧元。在美国《工程新闻记录》(ENR)发布的2019年“全球前250家国际承包商”名单中,万喜排名第四。

我国经济的高速发展为世界各大建筑承包企业提供了很大的发展机遇,同时也对我国建筑工程承包企业提出了更高的要求。从万喜公司的百年发展中,可以总结出三点给中国建筑的启示。

**把握时机,促进业务快速发展**

万喜在早期发展阶段(1899-1940年)业务多处于法国境内,通过参加战后重建等途径提高影响力,深化与法国政府的合作。由于法国电力和汽车工业的发展,万喜得以进入市政工程和领域,从事电气装置、发电等相关业务。在中期扩张阶段(1940-1999年)万喜通过一系列并购成为全球最大承包商及特许经营高速公路建造商。并且在此期间将业务梳理重组为特许经营、能源、路桥和工程建设四大板块,实现多元化经营。直到2000年,法国万喜与GTM公司强强联合,合并后成为世界上最大的特许经营和建筑服务一体化的承包商。从2000年到现在,万喜通过并购专业公司及退出前景较差的市场不断调整业务组合,将业务向高利润环节聚焦。同时加快全球化发展步伐,在深耕欧洲市场的同时,进军拉美、东南亚及大洋洲的市场。

万喜的成功是历史的“偶然”,是法国的“必然”。在法国城镇化率高达70%时,国家基建投资放缓,需要大力发展运营业务来拉动内需。万喜在成立之初便从事运营业务,到法国大力发展运营产业时,已身怀70年的“内功”,就此抢占了先机。从法国看中国,当前中国的城镇化率在60%左右,预计将以每年一个百分点的速度继续增长,或在10年后达到高点,届时,城镇化进程将逐渐放缓,重心由基建转向运营业务。如今,国内企业要把把握住机遇,实现进一步发展。

**明确核心业务,聚焦核心业务**

从万喜的主营业务来看,特许经营和承包业务为公司两大核心业务。特许经营

涉及高速公路、机场,其他基础设施三大细分板块,承包业务主要包含了能源、路桥、建筑三大细分板块。特许经营业务提供的服务主要是建筑设计、成套工程、工程融资、项目管理等。

能源板块有四大领域:(1)能源基础设施—包括能源运输、电力输送与变电、城市照明;(2)工业能源—电力输送、电力销售与计量、气体处理、火灾防护等;(3)服务—能源网络、空调工程、火灾防护、大厦技术服务、保安服务;(4)电讯—电信基础设施及企业视—数—声—一体化传输网络。

路桥板块主要参与道路和桥梁建设,其中包括普通公路和高速公路的设计、施工、改扩建和道路维护等,另外它还开展市政、工业和商业设施的规划,及工程物料生产和回收利用等项业务。

建筑板块开展民用工程、水利工程、多种技术维护、工程服务等业务。

特许经营业务是万喜利润的主要来源,虽然营收只占到全部业务的18%,却为万喜贡献了利润总额的67%,利润率高达46%。

如此高的利润源于特许经营项目成熟期时,维护施工利润、运营利润、投资分红等多方面的收益。特许经营项目的生命周期包括建设期、发展期、成熟期和资产处置四个阶段,其中在成熟期,特许经营商可以获得包括维护施工利润、运营利润、投资分红等多项收益来源。随着经营年限增长、固定成本摊薄,利润率水平持续上升,因此,进入成熟期的特许经营项目可以实现具有高利润率且现金流持续的丰厚收益。

在通过特许经营业务获得高利润的同时,万喜注重控制项目投资与收益规模的动态平衡。新项目投资会带来未来收益,但也会增加短期资金负担。历史上,公司特许经营业务开支规模保持稳定。在2006年100%并购ASF之前,资本开支曾接近或超过OCF(Operating Cash Flow,经营现金流),但企业也保持了相对稳定的水平。通过把握项目的获取、投资、收益等各环节的收支平衡,公司特许经营现金流持续稳健增长。

万喜在成立之初,便将运营业务和工程业务作为核心业务板块,充分发挥两者的优势互补作用。万喜在明确运营业务作为核心业务之后,主要精力聚焦于两个万亿级运营行业——高速公路和机场运营(两者营收占万喜运营业务营收99%),成为行业领军者。中国一些优秀的建筑企业可以研究万喜的发展轨迹,思考如何逐渐

退出利润薄、资金占用大、风险高的传统建筑工程环节,而把精力集中于项目前期策划、项目运作、后续经营等利润丰厚的环节上,并把低附加值的工作转移给分包商。

**通过PPP模式开展运营业务**

我国工程企业通过PPP模式介入运营业务时需要关注三点:第一,转变角色定位;第二,成本控制;第三,运营与承包业务协同互补。

**1. 转变角色定位**

施工企业角色转变:由原来单一的施工承包商向投资商、施工承包商和运维服务商等多重角色转变。

盈利模式转变:由建筑施工的单一利润变成建筑上下游多个利润点的汇集,分享项目投资、运营等多个环节的利润。

经营范围转变:PPP项目主要集中在交通、市政、轨道交通、城镇开发等领域,更强调专业性,如果提供的产品或服务不符合政府的要求,可能血本无归。

经营模式转变:PPP项目对企业的综合要求高,投资周期长、金额大,企业需要通过联合其他社会资本,组建联合体的形式实现共同经营。这将是建筑企业参与PPP更具持续性的重要模式,也暗合了PPP模式“专业人做专业事”的特性——各专业领域由不同的专业单位及人员负责。

**2. 成本控制**

在PPP模式深化推广、各行业壁垒逐步弱化的背景下,施工环节的竞争将变得更加白热化,“血拼”将是常态,成本优势将成为企业的核心竞争力。我们要努力降低三大成本:融资成本、施工成本、运营成本。

(1) 融资成本

形式多样的融资手段是企业间大型并购成功落地的重要保障。万喜在投资现金流大幅流出时总有融资资金及时流进补充,保障收购顺利进行。

建筑企业在承接PPP项目,成为融资主体后,将面临较大的资金成本与融资压力。在中国,大型国企的融资成本约3%,民营企业约10%,而欧洲大型企业融资成本平均不到2%。为降低融资成本,企业可以与优势企业(资金优势、技术优势等)组成联合体参与项目承接;培养细分行业的专业化投融资人才,借助多元化融资工具(传统融资、权益性融资、股权投资等),拓展融资渠道(银行、保险、券商、基金等);部分行业可采用专项基金模式(城市发展基金、产业基金等);借助资产交易平台,实现资产证券化。

(2) 施工成本

人口红利的消失,建材价格的上涨,总

承包管理经验的缺乏将带来较大的施工成本压力。为降低施工成本,企业可以理清权责划分,明确各层级施工定位,建立高效的组织架构;加快建筑企业标准化建设,缩短管理链条,提升项目管理效率;在标准化基础上,加快信息化建设,整合各个信息模块子系统,实现人力管理与信息化管理的无缝对接;推广机械自动化、装配式建筑等新技术的应用。

(3) 运营成本

运营经验缺乏、运营行业分散、运营市场分散,将带来运营成本压力。为降低运营成本,企业可以聚焦细分行业:一是关注新兴产业,例如综合地下管廊,或者关注一些具有较大空白市场(例如乡镇污水市场)的行业;二是关注千亿级以上、高利润的细分市场,培育核心市场,可将资金重点倾斜于有一定市场基础的一二线、强三线城市或城市群,发展成为某一个或几个城市的城市运营商;加强运营管理,理清权责划分,明确各层级运营定位,设立高效的组织架构。

**3. 运营与承包业务协同互补**

相较于传统施工承包模式,特许经营PPP模式在现金流周期和业务模式上有自身优势,并能从建筑公司自身的施工承包业务形成互补从而发挥协同作用。

(1) 业务模式协同

在业务能力方面,特许经营模式主要关注项目的前期策划、融资以及后期的管理、运营、维护等综合能力,而工程承包方式则主要依靠公司的项目设计、施工能力,特许经营与工程承包一体化发展,为项目提供全周期服务,有助于企业围绕项目的整体价值链以获取最大程度的利润。

在风险承担方面,特许经营模式主要承担建造、运营和维护风险,而工程承包则主要负责建造期间的风险,特许经营模式的风险分散在不同的阶段。

(2) 资源协同

原有的工程承包业务有助于企业与业主(包括政府)形成良好的合作关系,公司在进一步积累自己专业能力时,可利用合作关系覆盖更广泛的业务网络,发展特许经营业务。近年来,万喜凭借着工程承包业务的网络资源,在加拿大、美国、智利、秘鲁、哥伦比亚等地区取得了特许经营业务的合同。另一方面,万喜市场和高速公路运营业务也为其工程承包业务带来了可观的合同额。

(3) 收益与现金流协同

特许经营模式下,项目前期所需的资金大,资金回收时间长,当项目进入运营维护期后,现金流趋于稳定,公司经营性现金流有所改善;而工程承包项目回收期短,能支撑特许经营业务前期的大量投入。万喜将两种业务结合,实现现金流与收益率的优化平衡。

(作者:上海攀成德企业管理顾问有限公司)

自江苏省苏州发生疫情以来,金螳螂公益慈善基金会火速行动,深入抗疫一线,了解实际需求,联合爱心企业,向苏州姑苏区、高新区、吴中区、相城区、园区等区域的44个街道开展抗疫物资援助行动。金螳螂集团党委、工会、党员志愿者前往防疫一线,为助力街道有效防控提供强力支撑。

2月15日,金螳螂公益慈善基金会向双塔街道6个核酸采样点的一线抗疫工作者送去了元宵节的问候,累计送出425份元宵,温暖这些在严寒寒冬中奉献的医务工作者、警务人员和志愿者等。

2月17日,金螳螂公益慈善基金会向相城区人民医院及4个隔离点的一线工作人员开展物资援助行动,捐赠价值4万元物资,包括暖宝宝、牛奶、方便面等。

2月18日,金螳螂慈善基金会在前期慰问过程中发现抗疫一线人员长时间户外工作导致皮肤干燥、开裂,尤其是双手经常消毒在医用手套里,更易发生红肿、皲裂后,联合爱心企业为姑苏区所属8个街道和辖区各社区卫生服务中心捐赠价值34.2万元、共计17600瓶维E乳和硅霜等护肤用品。

2月21日,金螳螂慈善基金会联合社会爱心人士前往吴中区匡山隔离点,慰问那里的医护人员、警务工作者送去了价值0.5万元、106箱的方便食品。

2月22日,金螳螂公益慈善基金会联合退伍军人,为工业园区辖区派出所和高新区辖区医院的一线工作者送去价值4万元,共计500箱“平安果”,希望他们在一线奉献的同时平平安安、顺利。

金螳螂集团党委号召全体金螳螂人,在疫情期间做好防护,遵守疫情期间相关防疫措施;同时积极加入到抗疫志愿者的队伍中,传递“乐善苏州、向上向善”的正能量,共同助力疫情防控实现“苏战苏决”。疫情以来,金螳螂集团党委积极响应、坚决执行各级动员令,招募党员志愿者前往防疫一线,为助力街道有效防控提供强力支撑。金螳螂集团党委组织多批党员志愿服务队分别赶赴赴浦、吴门桥等街道多个社区支援全员核酸检测任务。天还没亮,志愿者们已到达指定地点。金螳螂集团党委要求大家要认真学习各项任务模块,领取好任务,再有条不紊投入各项任务,操作时务必要仔细、认真、负责,杜绝任何错误发生。有志愿者负责查码测温,维持和引导队伍秩序;有志愿者负责登记健康码、采集居民信息;有志愿者负责分发检测证明等,从清晨6点忙到当天检测结束,现场井然有序,效率极高。

金螳螂集团党员志愿服务队成立于2019年,目前已组织党员参加过各类志愿活动逾30场。金螳螂集团党委表示:疫情期间,与时间赛跑,同病毒较量,当志愿者很苦,但作为党员、积极分子等,应挺身而出,切实发挥好模范带头作用!在疫情这场大考中,“我是党员我先上”,通过志愿服务,锤炼党性、增强本领、擦亮底色、担当作为。金螳螂集团党委号召更多志愿者加入,为社会为人民为每一个家庭奉献自己的力量。

(记者 张玉明)

## 抗击新冠肺炎疫情 履行企业社会责任

金螳螂向苏州四十四个街道提供抗疫物资紧急援助