

5月1日起，部分钢铁产品出口退税被取消，不少相关出口企业表示“猝不及防”且“倍感艰难”，这不仅进一步释放了国家“坚决压缩钢铁产量”的信号，更将大大加速钢铁产业转型的步伐

关税调整加速“洗牌” 倒逼钢铁产业远离“内卷”

本报记者 吕坤 摄影 何学林

取消退税 相关企业“倍感艰难”

自2021年5月1日起，取消部分钢铁产品出口退税。

从4月28日看到这一消息，到5月1日正式执行，短短3天时间，许剑平满脑子都是“出货、合同价格、税费”。

许剑平是沧州市昌源管件有限公司负责人，前两个月，公司订单火爆，生产计划足足排到4个月以后，三四千万元的订单需要企业开足马力。但政策一出，许剑平压力来了，他在心里盘算着：公司的产品内销比例很小，主要以出口为主，而制造业利润本身就不高，之前的利润更多是来源于国家的

出口退税，现在这13%的税费取消了退税，影响了公司一半的产品，已经签订的合同白纸黑字不能提高价格，粗略算来，就要损失260万元。

河北海浩集团赛腾管道设备有限公司主要从事法兰、管道出口，产品出口率百分之百。面对这样的重磅消息，公司总经理张英德表示压力不小，“但是国家是有整体考量的。”张英德说，目前公司产品多数都在取消退税的序列，这也从侧面反映了产业升级的压力。

4月28日，经国务院批准，国务院关税税则委员会发布的《关于调整部分钢铁

产品关税的公告》称，自2021年5月1日起，调整部分钢铁产品关税：生铁、粗钢、再生钢铁原料、铬铁等产品实行零进口暂定税率；适当提高硅铁、铬铁、高纯生铁等产品的出口关税，调整后分别实行25%出口税率、20%出口暂定税率、15%出口暂定税率；取消部分钢铁产品出口退税，以出口货物报关单上注明的出口日期界定。在《关于取消部分钢铁产品出口退税的公告》中可以看到，包括合金钢粉末、不锈钢板材等146项具体产品在列。

简而言之，进口税率往下调，出口税率往上调。

压缩产量 行业面临再次“洗牌”

尽管国外客户都对产品提价表示能接受，但河北春达管件制造有限公司董事长李世林心里清楚，一场大规模的行业洗牌已经开始了。

春达主要生产高中低压泵管，出口“一带一路”沿线国家以及美国、德国等40余个国家和地区，合作的公司都是德国大象、韩国全进、日本新泻铁工等国际知名重工企业。这次关税调整，春达的泵管也在取消退税的序列中，“尽管我们的生产工艺也比较复杂、工艺较多，但是仍然到不了精加工的行列，相对来说科技含量还有待提高。”李世林知道，尽管现在企业的日子还算

好过，但不断创新转型依然是刚需。

河北海乾威钢管有限公司总经理李贵良坦言，这次取消退税公司直接损失在两三百万元。但是对于海乾威而言，更多是庆幸。一方面顺应国内大循环为主的趋势，海乾威提前调整战略布局，内销产品占比将近80%；另一方面，企业瞄准“高精特新”逐步转型，每年都有附加值更高、技术要求更高、标准更高的新产品问世，“高精特新”产品在公司全部产品中的占比在去年就已经超过90%，已经拥有20余项专利。

“钢铁饥荒”与碳中和

5月以来，大宗商品价格上涨引起市场聚焦，其中，钢铁价格的持续飙升受到多方关注。数据显示，截至5月中旬，全国钢材市场8大品种的吨钢均价突破了6600元，比2008年最高点6200元高出近400元，比去年同期每吨上涨了2800元，同比增幅75%。此外，国际钢价的涨幅远高于国内钢价，美国、德国、印度、韩国以及越南等国陷入“钢铁荒”。

全球钢铁市场供给严重不足，但需求却整体呈现大规模增长趋势，各国基建计划和经济复苏对钢铁的需求预期快速飙升，美元区、欧元区货币超发带来通货膨胀的加剧，也在向全球传导和辐射，导致全球包括钢材在内的大宗商品价格全面上涨。

公开资料显示，当前我国钢材主要出口目的地是东南亚和非洲，其中，普通钢材占了绝大部分。而为了实现碳达峰、碳中和目标，我国钢材出口可能会明显收紧，钢铁等高耗能行业重在满足国内需求。

此前工信部曾多次提及要坚决压降钢铁产量，并提



等深线

经济观察 省优秀新闻专栏

驴肉火烧 下个沙县小吃？

张海涛

5月19日，河间第五届驴肉火烧美食节开幕。数据显示，河间驴肉火烧从业者6.2万余人，门店遍布全国各地，驴肉加工和餐饮产业链年总产值已达83亿元。

这不禁让人联想到同为区域餐饮代表的沙县小吃，今年3月底，全国沙县小吃门店超8.8万家，从业者30万人，年营业额超500亿元。

地方小吃多是小作坊，富民不强市。当很多地方小吃产业缺乏发展动力的时候，沙县却把小吃当作富民工程，作为第三产业的支柱产业来培养。

结果是亮眼的：20年来，沙县的农民人均纯收入从2804元提高到22185元，城区面积扩大近6倍，交通也从仅有的一条铁路、一条国道、一条省道发展为福建省的交通枢纽之一。

1997年，沙县召开了首次小吃专题研讨会，成立领导小组，下设小吃办，成立同业公会，打造小吃一条街，注册统一商标，确定每年举办沙县小吃文化节，沙县小吃开始了“有组织、有规范、有标准”的发展。成立沙县小吃集团、编制门店服务规范和管理标准体系，建立中央厨房。2019年，沙县还设立2000万元的小吃产业发展基金，重点发展数字化，将各门店资金流、数据流回流到沙县总部。

不难看出，沙县小吃的发展离不开政府的强力支持、主动引导，走的是不断创新之路。

2012年，河间驴肉火烧制作技艺被收入省级非物质文化遗产名录。2015年河间市出台了《河间市驴肉火烧产业发展实施方案》，为驴肉火烧确定了“走龙头带动的路子、走连锁带动辐射的路子、走品牌化建设的路子、走政府引导孵化产业链的路子”。同年，河间市驴肉火烧产业协会成立，2018年《河间驴肉火烧加工技术规范》颁布。河间深度挖掘河间驴肉火烧这一非物质文化遗产的价值，弘扬河间传统美食文化，强化河间美食文化品牌，同时结合河间市深厚的地域文化底蘊，不断推动文化传承与品牌创新相结合。

在不断落实政策推进驴肉火烧发展过程中，围绕“规范运行实现新常态、规模群体实现新扩张、产业链条实现新延伸、品牌形象实现新提升、产业效益实现新增长”的发展目标，河间市政府引导和鼓励区域驴肉火烧从业者朝着将河间驴肉火烧打造成全国知名品牌，向“产业一体化、整体规模化、企业品牌化、运行规范化、效益最大化”发展方向迈进。6年来，驴肉火烧产业已拥有自主商标20多个，河间驴肉火烧被评为“中国旅游金牌小吃”，河间市被命名为“中国驴肉火烧之乡”，驴肉火烧美食节被评为“2018中国最负盛名十大节庆”。

但驴肉原材料溢价空间和供应商议价能力弱，让河间驴肉火烧很难保持亲民价格，驴肉火烧产业离形成龙头品牌影响力还有些距离。

沙县没有照搬照抄洋快餐的发展之路，因为过高的门槛会将农民挡在小吃市场门外，这对驴肉火烧这类快餐小吃发展同样适用。业内人士认为：营销组合别试图弥补短板，要让长处更长。当下，驴肉火烧产业在标准化程度、品牌资源力等诸多方面并不占优势，走洋快餐标准化、规模化复制之路很难行得通。

如何从成功案例上寻找经验并开辟出适合自身发展的特色路径，正考量着地方政府及从业者的智慧。

一个“真”字贯一生

张洪瑞的“真”体现在他工作和生活的方方面面。他简而真，皆因务实；他善而真，皆因善念；他纯而真，皆因纯粹。总之，他经商有信、管理有道、做人讲真。

采访对象：许建国，1963年出生，黄骅市羊二庄镇人，曾任黄骅中学教师、副校长，黄骅市副市长，现任黄骅市人大常委会副主任。
采访组：赵夫铨 吕坤
采访日期：2021年4月23日
采访地点：黄骅市人大



壹

采访组：您最早了解张洪瑞是什么时候？

许建国：我做过20年的中学教师，张洪瑞的3个孩子中有两个是我的学生。但那时候，我们没有过多的接触，他从没有因为孩子的事儿找过我。改革开放初期，张洪瑞在县城建起了信誉楼，当时这个商场的名字就让人觉得与众不同，既朴实又响亮，也体现了他的经商理念。

我感觉，他对子女的教育既宽又严，严是在道德和心理层面，宽则是在专业和事业选择上。他的孩子的每一次选择都是发自本心，他从不干预，但他要求孩子一定踏实做人、认真做事，因此，无论是谁想要来信誉楼，都必须从基层做起，竞争上岗。

我们曾是政协委员，自然接触越来越多。后来我到政府、人大工作，因为分管文化，所以对企业文化更加关注，跟他的交流也越来越深入。

采访组：多年的交道，您觉得他是一个怎样的人呢？

许建国：我给他总结了几个特点：简而真、善而真、纯而真。

他做一切事情都能够简单至极。去过他办公室的人都有很深的感触，即便是信誉楼后来已经有些名气和家底了，可是他的办公室依然非常简单，一个木凳、一口水缸、一个吊扇，他不仅对物质没有要求，就连处理问题也都是极简思维。

采访组：比如信誉楼的企业座右铭“把简单的事情天天做好，将愉快的心情处处洒播”。我们都知道，能把简单的事情天天做好，就是不简单。

许建国：没错。其实越高深的理论越简单，信誉楼的经营理念的核心是“为顾客着想”，张洪瑞说话做事都围绕核心不绕弯儿，能做到如此简单，都源于他的真诚。

贰

采访组：您给他总结的第二点是善而真，能具体说说吗？

许建国：这个善，是善心、善念、善行，“善”字根植于他的内心。我知道他资助过很多贫困学生，让工作人员去代办，但并不留下公司和自己的姓名。信誉楼刚创办不久，黄骅镇组织镇内所辖企业捐助助教，为了鼓励善举，捐献1万元可以立碑，张洪瑞捐了9999元。这就是他，发自内心去做事却并不为了名利，他也不想也不需要回报。

我们同是政协委员的时候，到沧州开会，住一个房间。有个朋友来看望他，他主动问朋友孩子在做什么，朋友说孩子干了点买卖赔了。等朋友要走的时候，他忽然问：“孩子还有自己创业的心思吗？如果他想干，我给孩子拿10万块钱。”在当时这可不是个小数啊，朋友非常吃惊，连说：“不行不行，如果这次再赔了没钱还你。”张洪瑞说：“只要孩子踏实肯干，干成了还钱，赔了算我的。”

采访组：简单、善良，这些不仅是张洪瑞的特点，也是他一直以来影响信誉楼员工的方面。说到简单，做

到不简单，时时处处都做到就更难。

许建国：所以他身上有个特别难得的品质——纯粹。

很多人都知道张洪瑞有个特点——不记人。他可能见一个人很多面还是记不清是谁，可是不寒暄也不找任何托词，他会跟对方说：“我这个人啊，不记人，有可能下次见面不认得，别怪罪啊。”我们之间的交往很单纯，但是他常跟我说：“跟你谈话我总有收获。”其实我也是，这就是我们交往越来越深入的原因。他喜欢跟能相互启发的人交朋友。多年前我去信誉楼，走到食品柜组忽然冒出一个想法，应该给糖尿病人设立一个无糖专柜。我跟他一说，他非常认可，立马让员工执行。

采访组：由简入繁易，由繁入简难，这也是一种智慧和格局。

许建国：艺术和生活都是如此。齐白石早年画虾细致认真，晚年画虾却寥寥数笔，但是个个栩栩如生。做人做事都是如此，张洪瑞很早就悟到了这一点，所以他做事简单、做人善良、内心纯粹，落脚点都是因为他的“真”。

叁

采访组：张洪瑞的这些特质也充分地体现在了他的经营理念上。

许建国：是这样。就拿信誉楼的合理加价和无理由退换货来说吧，什么叫童叟无欺？标实价、不讲价、合理加价，这就是童叟无欺。

当初张洪瑞提出无理由退换货，内部管理层争议很大，但他态度非常坚决。不说别的，我就有真实感受。听说村里有个人买了双皮鞋，穿了个把月磨坏了，他怀着试试看的心情去退货，竟然非常痛快。回到村里他就满处跟人说：“真能退啊！”旁边人随口说了句：“这法儿好啊，可以老穿新鞋了。”说着无心听者有意，这人还真就这样做了，买了新衣服新鞋，穿些日子就去退换，换回新的接着穿。一来二去，村里人看不过去了：“你这人不道德啊。”这人最后也不好意思了，

再也不恶意思退换货了。你看，信誉楼就是一所学校，退换货这个事儿就是个教化的过程。就像张洪瑞说的：“要坚信顾客买东西是为了用而不是退，我们相信顾客中的绝大多数。不能因为万分之一，而影响我们接待好九千九百九十九。”

采访组：有人说信誉楼是一所学校，影响了员工和利益相关者，也在一定程度上推动了社会的发展。

许建国：信誉楼力争让顾客在身心愉悦的过程中得到想要的东西。信誉楼历经30余年发展到今天，经历了经验型管理、精细化管理、制度化、管理迈进，信誉楼之所以能够快速发展，其实是得益于精细化管理的成功，在未来，还要完善科学化管理和人性化管理，做到健康长寿、基业长青。