

【头条评论】

诺基亚再度雄起背后的逻辑

陈霞昌

很多人对诺基亚的印象还停留在“曾经的王者”“被抛弃的巨头”等老标签上。但在上周，诺基亚美股股价创下自2010年以来的16年新高，市值一度逼近550亿美元。今年股价涨幅超47%，远超同期指数。从贱卖手机业务，被全球市场看衰，再到如今重获投资者青睐，这家老牌巨头股价逆袭背后，是企业战略的选择和时代的窗口期的结果。

诺基亚实现逆袭有几个关键节点。2013年9月，诺基亚以71亿美元将其手机业务出售给微软，曾经的手机霸主正式宣布告别消费电子市场。但同时，它以17亿欧元买断诺西通信全部股份(诺基亚和西姆子公司的合资公司)，将全部资源押注于通信基础设施这一核心赛道。这一抉择，在当时看来是“无奈退场”，如今回望却是最具远见的战略切割。此后，诺基亚持续

剥离 Here 地图等非核心业务，并在2016年和2024年先后收购阿尔卡特朗讯和光网络设备商 Infinera。

这两次并购对诺基亚的转型起到了至关重要的作用。其中，通过收购阿尔卡特朗讯，它获得了贝尔实验室的核心专利与技术积淀，补齐了IP、云网络领域的短板。而通过并购 Infinera，它精准切入AI时代最紧缺的光通信赛道，在下一代光纤技术市场成为领跑者。在并购完成后，诺基亚逐步完成了从“终端制造商”到“基础设施服务商”的蜕变，构建起从数据中心网络到光传输的全链条布局。

财报的收入结构也很好体现了转型的成功。2025年，诺基亚的网络基础设施部门营收增长7%，其中光网络业务全年增长19%，AI和云客户已占到网络基础设施部门销售额的14%，全球十大云服务商中有九家采用了其技术。

而英伟达的入股则直接点燃了诺基

亚的股价。2025年10月，英伟达以10亿美元战略投资诺基亚，持有2.9%股份，双方共同推进人工智能-无线接入网(AI-RAN)创新与6G转型，这种“算力巨头+网络专家”的联盟，让诺基亚牢牢嵌入AI基础设施的核心生态位。

随着AI算力时代的到来，英伟达掌门人黄仁勋将通信网络产业定义为“价值3万亿美元的行业”，而光通信作为AI算力传输的核心载体，正迎来指数级需求爆发。诺基亚的全链条光网络解决方案，完美契合了云厂商、AI算力中心的核心需求，成为AI基础设施建设的“刚需供应商”。高盛、摩根士丹利等投行纷纷上调其评级，正是对这种“时代趋势+企业能力”匹配度的认可。

但诺基亚的逆袭基础并非那么牢固，当前其估值已极大程度反映了市场对其AI业务的乐观预期。诺基亚2025年198亿欧元的营收，距离其巅峰期510亿欧元

仍然有相当大的差距。诺基亚的主要业务部门，包括移动网络服务、云服务和部门营收都在持续下降。若全球AI基础设施需求增速不及预期，或电信运营商资本开支波动，诺基亚股价可能出现回调。要想重回巅峰，诺基亚仍然有漫长的道路要走。

诺基亚股价逆袭的历史，表面看是英伟达投资、投行评级上调等短期因素的推动，实则是资本市场对其“AI基础设施核心供应商”身份的价值重估。在AI浪潮席卷全球、技术迭代加速的今天，无数企业正面临着与当年诺基亚相似的抉择：是固守传统赛道，还是拥抱时代变革？是追逐短期红利，还是深耕长期价值？诺基亚的经历给出了清晰的答案：放下过往的光环，战略聚焦，坚守长期主义，善于生态绑定，精准把握时代趋势，才能在不确定性中穿越周期，实现从“落寞巨头”到“王者归来”的翻身。

【金融观察】

提升金融服务中小企业的适配性与可得性

李凤文

中国中小企业发展促进中心日前发布《2025年度中小企业发展环境评估报告》。报告显示，我国中小企业发展环境逐年优化，市场准入、政务服务、法治保障等方面持续提质，金融支持体系与创新生态不断完善，专精特新企业培育成效显著，惠企政策落地见效，企业获得感明显提升。

成绩背后，中小企业发展仍面临多重挑战。用工、原材料成本上涨与订单不足相互叠加，挤压企业利润空间；融资供需结构性错配、耐心资本供给不足等问题依旧突出，制约企业持续发展。对此，报告明确提出，要优化融资供给结构，丰富中长期资本供给，推动融资供需精准对接，全面提升金融服务中小企业的适配性与可得性。

金融服务适配性，核心在于提升金融资源配置效率，实现金融产品与企业需求的精准匹配；可得性则聚焦金融服务的便捷度、覆盖面与融资成本，保障中小企业能够公平、高效地获取基础金融服务。近年来，金融管理部门持续出台纾困政策，推动金融机构创新服务模式，搭建银企对接平台，深化银税互动等合作机制，多措并举破解融资难题，各地也涌现出一批务实有效的实践案例。上海推出“专精特新贷”专属产品，2025年发放贷款超4100亿元，覆盖企业超万家，通过贴息政策将企业贷款利率降低1个百分点；西安搭建“闪电融资”对接平台，简化科创型轻资产企业融资流程，实现银企快速对接、审批放款高效落地；赣州立足地方产业特色，推出“家具贷”“稀土贷”等供应链金融产品，盘活企业存货、订单等动产资源，破解传统制造企业融资抵押难题。

尽管如此，金融服务落地仍存在短板。部分地区融资审批流程繁琐、时效偏低，普惠型小微企业贷款投放力度有所下滑，政策落地“最后一公里”尚未完全打通。破解这些问题，需要金融机构聚焦企业实际需求，从提升可得性、优化适配性两方面精准发力。

提升金融服务可得性，要持续降低融资门槛、优化服务效能。金融机构需严格落实监管要求，加大对中小企业的金融资源倾斜，大力拓展普惠信贷，扩大金融服务覆盖面。要摆脱过度依赖抵押担保的传统模式，提高信用贷款投放占比，规范融资收费行为，坚决杜绝乱收费，切实降低企业综合融资成本。同时，依托大数据和信用信息平台，全面精准掌握企业经营状况，提升信贷决策科学性。应立足区域产业与企业特点，定制化开发金融产品，完善线上服务渠道，简化审批流程，推广“无还本续贷”“一键续贷”等服务，减轻企业资金周转压力。

提升金融服务适配性，要聚焦破解供需错配，优化融资供给。针对中小企业不同发展阶段、经营模式的差异化需求，推行精准化金融服务。围绕企业技术改造、设备更新、绿色转型等长期资金需求，加大中长期专项信贷投放。面向科创型轻资产企业，发挥投资联动机制优势，通过“贷款+投资”“贷款+期权”等模式，满足企业全周期资金需求。同时，助力中小企业对接资本市场，支持企业上市、发债融资，引导社会资本加大投入，构建多元化、多层次的中小企业融资支持体系。

助力中小企业行稳致远，金融服务必须紧跟企业需求、紧跟市场变化，在提质、增效、精准上下功夫。以更高适配性、更广可得性的金融服务，支持中小企业创新发展、转型升级，为国民经济持续回升向好注入更强劲动力。

【法治之道】

整治直播打赏乱象 还未成年人清朗网络

刘纯银

为优化完善直播打赏功能，坚决遏制网络直播打赏乱象，4月13日中央网信办发布关于加强网络直播打赏规范管理的通知，这为乱象丛生的直播打赏戴上“紧箍咒”，更以制度之力为未成年人撑起一片网络晴空。

细读这份通知，绝非简单的“规则清单”，而是一张细密的安全网。从明示打赏规则到设置限额功能，从严禁未成年人打赏到建立负面清单，11条要求直指行业沉疴。其中，对未成年人的保护机制尤为亮眼：8岁以下禁止打赏，8至16岁需监护人同意，16岁以上则要核验收入证明——这分明是在技术洪流中，为懵懂少年筑起一道“防火墙”。试想，若早有这样的防线，那些因孩子冲动打赏的家庭悲剧，又怎会频频上演？

直播打赏乱象的本质，是资本逐利裹挟下的“人性失控”。平台用榜单排名刺激攀比，用互动玩法诱导消费，甚至以“打赏返现”制造陷阱，将直播间异化为“欲望的角斗场”。而未成年人心智尚未成熟，更易沦为这场狂欢的“牺牲品”。通知中的“打赏限额”“提醒功能”，正是以技术手段对抗人性的弱点，让理性回归消费，让打赏不再是“无底洞”。正如古人所言：“无规矩不成方圆”，唯有以制度为尺，方能丈量出健康的网络生态。

更值得称道的是，通知中对违规账号的“营利权限冻结”、对异常打赏的“即时核验”、对典型案例的“公开曝光”，环环相扣的监管链条，让违规者无处遁形。这不仅是约束主播与平台的“紧箍咒”，更是对社会的一次警示：网络空间不是法外之地，守护未成年人，需要全社会的共同担当。

网络空间是虚拟的，但参与主体是现实的，对每个人的影响更是直接而真实的。因此，这份通知不仅是遏制乱象的“止痛药”，更是培育行业新风气的“长效疫苗”。当打赏回归理性，当主播不再靠“哄骗”生存，当家长不必为孩子沉迷网络提心吊胆，我们终将迎来一个清朗的直播时代。

【发展方略】

全球价值链升级的深圳路径

郑磊

韩国首尔大学经济学教授李根是国际公认的追赶经济学领域的权威学者，尤其在后发经济体如何实现技术跨越、产业升级与避免中等收入陷阱方面，他做出了系统性、开创性的理论贡献。《经济追赶的艺术：创新体系中的障碍、迂回与跨越》(中文版由北京大学出版社2025年出版)是李根教授撰写的一部关于经济追赶的力作。发展中经济体如何实现经济追赶，这是经济学中最为重要同时也最缺乏答案的核心问题之一，对此问题，李根教授在书中做了不少有价值的探讨。不过，他认为，后发地区应该在发展初期积极参与全球价值链，以促进学习和能力建设，在达到中等收入阶段需要脱离发达经济体主导的全球价值链，寻求独立建立本土价值链，之后再重新融入全球价值链。笔者认为这个观点值得商榷。

李根在书中提出，后发经济体应该“先加大，后减小，再加大全球供应链参与度”，这个建议可能过于理想化。据笔者观察，后发经济体在产业升级过程中确实出现了本土附加值上升和国外附加值阶段性下降的情况，但这更接近结果本身而非后发经济体的主动选择。即便如此，后发经济体中的优秀企业仍没有完全脱离全球价值链，而是紧盯国外龙头企业，在成功实现赶超之后，重新夺取了前者的部分市场份额。

深圳从渔村到国际创新大都会的演变发展过程，为不发达经济体通过切入国际价值链，不断提升企业能力与产业在价值链位置，成功实现赶超阶段性目标，树立了一个可复制的样本。

我们可以把深圳产业升级过程分为三大阶段：第一阶段是从1980年开始的学习与能力构建阶段，第二阶段是从20世纪90年代末开始的模仿创新阶段，第三阶段是从2012年至今“深圳创造”与自主创新阶段。这三个阶段无法截然分开，而是相互叠加的，在不同的行业仍存在处于这三个追赶阶段的各类企业群。

深圳的经济赶超走的是一条“阶段演进+制度牵引+集群配套+全球链接”的复合路径，把最初的加工贸易优势一步步升级为原始创新优势，完成了从边陲渔村到全球科技创新高地的历史性跨越。这不仅是市场机制的成功，政府也发挥了“有所为”的关键作用。市政府提前规划，有步骤地落实了企业研发中心补贴、研发加计扣除、高新技术企业认定、土地定向供给、人才落户与补贴等组合拳，持续降低企业创新成本。2001年起，深圳系统布局高新园区、专业孵化器、特色小镇，打造“1小时产业圈”，助推电子信息、新能源、半导体、生物医药等高新技术产业形成“设计—制造—封测—整机—市场”全链生态，企业可在60分钟车程内完成80%以上配套。

深圳是全国最早启动服务型政府建设的城市，约束政府机构“有所不为”，精简和重组机构职能，提高为企业服务效率，引进全球人才和公共研究、测试平台，不断改善营商环境。通过市、区、街道三级工业园区打造企业服务网络，通过“政府搭生态”+“企业做主角”，把资金、人才、标准、渠道、服务、公共实验室等做成“即插即用”的接口，企业只需专注技术迭代与市场开拓。政府通过“工业上楼”把3C电子、医疗器械等轻量级产线直接搬到写字楼高层，实现“上下楼就是上下游”，工业大厦即成“全球产业链节点”。在深圳，不少中小企业做到了任何创新想法1小时内找到配套，海外任何市场变化在24小时内进行反馈。

深圳从早期承接港台地区产业外溢，到加入WTO后深度融入全球价值链，再到“双向投资”与跨国并购，始终都没有脱离国际市场、资本和技术。华为、大疆等通过海外研发中心和全球销售网络反向整合高端资源，成为链主企业，周边吸附上千家核心配套厂，共同完成了对国际先进技术的学习、元器件进口替代和新技术协同研发。龙头企业将内部标准、技术诀窍拆解输出给供应链上和合作的中小企业，形成“标准—专利—产



医疗行业回扣入刑新规将实施



医疗行业黑洞大，依法反腐在深化。
回扣入刑将实施，剑指少数害群马。
堵死企医勾兑路，岂容患者被捏拿？
药价虚高望回落，百姓心头乐开花。

朱慧卿/漫画 孙勇/诗

品”同步迭代的知识外溢，涌现了大批专精特新“小巨人”企业，仅2024年就与龙头企业签订技术协同协议500余项，形成类似树木“主干—侧枝—苗木”自我繁衍生态。

深圳在全球价值链中的坐标可以用“两条曲线、三个拐点”来概括：一条是“分工地位曲线”，从低端装配、规模制造到价值引领；一条是“本地产业增值占比曲线”，从几乎100%外来增值、本地增值过半，最终发展到向全球价值链输出标准与知识。

在过去20多年里，深圳在全球价值链的参与度确曾经历一次明显“下跌—再

回升”的波动，这一波动主要源于2008年全球金融危机和成本冲击，当时本地企业被迫削减进口料件、转向国产替代。与此同时，政府果断推动新旧产业“腾笼换鸟”。2013年起，深圳凭借智能手机、通信替代、消费级无人机三大品类，以及技术替代、品牌出海和标准输出，2017年全球价值链参与度创出新高。此后受中美关税战与新冠双重打击，深圳再次面临挑战，但凭借5G基站、新能源、医疗器械等新赛道，重新进入“占比升高”阶段。深圳产业转型案例为发展经济学、转型经济学、追赶经济学提供了生动样本，也为区域产业升级提供了宝贵经验。

【民生百态】

在老旧小区治理中筑牢“民心墙”

吴少龙

深圳梅林，文伟阁小区。这座上世纪90年代建成的小区，曾长期深陷物业治理困境，十余年间三次更换物业服务企业，却越换越乱、越管越差。

文伟阁的困境并非个例。深圳物业行业统计显示，部分老旧小区平均3年左右就更换一次物业，频繁更迭非但没有提升居住品质，反而加剧矛盾积累、损耗居民信任。不少小区业主因专业能力不足、权利保障薄弱，在物业选聘中处于弱势，即便走完程序、看似合规，最终换来的依然是服务缩水、管理缺位，小隐患拖成大问题，小矛盾酿成重大纠纷。

2025年末，文伟阁再次启动物业招标，却因业主参与度不足、流程不透明，矛

盾彻底激化。危急关头，梅林街道挺身而出，第一时间支持党员业主牵头成立招标小组，把话语权交还给居民；指导业主将“专家直接定标”优化为“专家推荐3家+业主票决”，让决策更民主、更透明；严审招标文件，剔除定向加分条款，在规则模糊处立规矩，在权利薄弱处筑底线。从流程规范到民意沟通，从规则完善到矛盾化解，基层干部全程跟进、全程指导、全程护航。

最终，文伟阁小区以近90%的超高参与率和同意率，通过物业费调整、优选优质物业，十余年顽疾一朝化解，居民从“有苦难言”彻底转向“扬眉吐气”。一件更换物业的基层小事，为超大城市基层治理现代化提供了可复制、可推广的基层治理样本。

老旧小区是城市治理的“里子”，更是

物业治理的难点、痛点、焦点。数据显示，全国2000年底以前建成的老旧小区约为22万个，涉及居民近3900万户。2025年全国物业服务企业(500强)物业费平均收缴率已降至71%，连续4年下滑。中小物企普遍低于65%，部分甚至跌破50%。住宅物业服务满意度仅73.2分，创下近年新低。

更换物业看似小区内部事务，却直接关系到居住品质、切身利益与民生温度，在少数干部眼里，只要程序不违法，政府不必介入、不宜干预，存在着“多一事不如少一事”的心态。如果固守“不出事、不越位”的消极心态，把程序合规当作免责金牌，对群众急难愁盼视而不见、避而远之，看似守边界，实则是作为、慢作为，最终让治理成本成倍增加、政府公信力在无声

中损耗。

文伟阁的破局之路，是基层治理的生动缩影，更是正确政绩观的有力诠释。政绩从来不在办公室的报表里，不在纸面的材料中，而在百姓的笑脸上、在群众的口碑里。“不越位”是履职底线，敢担当、善作为才是为政本色；程序正义是基础，结果满意、民心安宁才是最终追求。

新时代基层治理，既要坚守边界、依法行政，更要主动补位、担当作为。基层干部唯有摒弃“多一事不如少一事”的躺平心态，跳出“守底线、不犯错”的思维桎梏，在群众需要时挺身而出，在治理空白处主动补位，把群众眉头舒展作为最高标准，把百姓安居乐业作为最大政绩，才能让基层治理既有力度更有温度，既有法度更有厚度。

本版专栏文章
仅代表作者个人观点