上海越商

SHANG HAI YUE SHANG

绍兴市在沪企业联合会
The Shao Xing Chamber of Commerce in Shanghai

2014年第1期 总第31期

十八届三中全会 迎企业发展 新机遇

周勤业：股票发行注册制改革——“灵魂”深处的革命

许善达：消费税应成为地方政府的主体税种

蒋昌建：改革犹如修高速公路

开发商谈房价高企背后

丁华君：装饰行业二十年磨一剑

王大建：“同山烧”走出一条不寻常之路

陈兴良：掀开旅游地产的红盖头

方斐均 精心打造首个国际养老地产项目

阮兴祥：龙盛善于在危机中寻找生机

财税改革 REFORM 反腐整风 简政放权 国企改革 金融改革 环保 城镇化

“开放唯革新以进”

2014绍兴市在沪企业联合会年会暨
改革新政深度解析报告会在沪隆重举行

阅读越商智慧 展示越商风采

上海越商

绍兴市在沪企业联合会
The Shaoxing Chamber of Commercein Shanghai

提升越商知名度
扩大越商影响力
向市场通告越商动态
将社会信息反馈越商

越商行天下

昔日，他（她）们守着古城水道，摇着乌篷船，

靠着“师爷”头脑经营。

如今，他（她）们凭借超强的IQ，借道黄浦江，把船驶入东方的绿洲。

开辟出一块属于自己的新天地。

他（她）们，是商海的弄潮儿；他（她）们，是商界的中流砥柱；

他（她）们，更是社会的脊梁；

他们不事张扬，卧薪尝胆，奋发图强，默默地创造着一个又一个奇迹。

他们就是饱受吴越文化熏陶的绍兴商人，人送雅号“越商”。

如今社会，千帆竞技，财富迸流，商海沉浮。这是一个受关注的时代，注意力就是影响力，影响力就是生产力。绍兴企业家们的足迹已踏遍了上海滩。

他们已经引起社会各界的普遍关注，并在商界引起了不小的波动。

他们值得我们关注与记载。

把握脉搏 挖掘商机 服务越商

思考需要存在与分享。《上海越商》希望能够成为：

一个从专业视角，关注会员企业产业趋势、管理与实践的刊物；

一个在复杂的商业环境下，成为那些有远见的越商的商务伴侣；

一个以数据库发行为主要渠道，重点配合销售、宣传等开展工作的重要利器；

一个企业与外界、合作伙伴、专家交流信息的平台。

地址：上海市成都北路333号上海招商局广场东楼1005室

绍兴市在沪企业联合会《上海越商》编辑部

电话：02021-31269545-8016

电子邮箱：sccs002@126.com

网址：www.shanghaiyueshang.com

“开放惟革新以进”

2014绍兴市在沪企业联合会年会暨改革新政深度解析报告会在沪隆重举行

本刊编辑部

2013年1月12日，“开放惟革新以进”为主题的2014绍兴市在沪企业联合会年会暨改革新政深度解析报告会在上海国际会议中心隆重举行。

上海市第十三届人大常委会副主任胡延照，中共绍兴市委常委、常务副市长陈月亮，上海市人大常委会秘书长姚海同，绍兴市人民政府驻上海联络处主任徐建校等沪绍两地各级领导应邀出席年会。

绍兴市在沪企业联合会会长、嘉凯城集团股份有限公司董事长、党委书记边华才；联席会长、上海宝华企业集团有限公司董事长高华；联席会长、上海中九投资（集团）有限公司董事长苏德科；联席会长、舜元建设（集团）有限公司董事长陈炎表；联席会长、上海冠松集团有限公司董事长黄关松；联席会长兼秘书长王黎明，联席会长、浙江省天地实业发展有限责任公司董事长杨晓平，以及绍兴市在沪企业联合会会员企业代表、兄弟单位、海内外越商、社会各界人士等近600人参加了这次年会。

“开放惟革新以进”改革新政深度解析会 聚焦自贸区和改革新政

当前，中国经济已悄然进入新“拐点阶段”——经济增速换挡期、结构调整阵痛期和前期政策消化期，未来的经济形势更趋复杂，经济运行中不确定性、不平衡性和脆弱性凸显。2014年是全面深化经济体制改革的元年，自古以来，改革之路绝非一帆风顺，常与风险相互交织，而改革新阶段初期未必直接惠及短期增长，经济将不可避免经历转型阵痛期。对于广大的中国民营企业而言，改革传达出的信号既是机遇，也是风险。

在农历新年新旧交替之际，绍兴市在沪企业联合会举办了一场以“开放惟革新以进”为主题改革新政深度解析会。作为第一个真正意义上的自由贸易区，中国（上海）自由贸易试验区成为国内首个符合国际惯例的海关特殊监管区，其自身所独有的特点和身后的深远意义是广大越商非常关注的话题。为此，我联合会特意邀请到中国（上海）自由贸易试验区管理委员会经济发展局副局长王彬先生，为会员企业家们带来了一场别开生面的政策报告会。

随着我国新一届政府领导的产生，全面深化改革的大幕已然正式拉开，随即召开的十八届三中全会描绘了全面深化改革的新蓝图、新愿景和新目标，为民营企业的未来发展提供了无限的遐想空间，市场在资源配置中的作用从原本的基础性上升到了决定性。

尤为值得一提的是，国家的政策与企业的发展密不可分，深化改革的动向更是牵动着上海越商的神经。为此，我联合会还专门邀请了另一位重量级嘉宾——上海市十四届人大常委会委员、法制委员会委员，上海市社会科学界商会党组书记、专职副主席，上海市学习贯彻党的十八大精神宣讲团成员沈国明，他针对十八届三中全会政策热点进行深度解析。

在嘉宾与观众的互动环节中，多名企业家们纷纷举手提问，都得到了专家针对性的释疑，在直击要点、发人深省的政策解读中，寻找到适合自己企业发展的新机遇。

这次交流会为绍兴市在沪企业联合会的企业家们提供了一次与政策解读人近距离接触探讨的机会，通过专家学者的深入分析和互动交流，有助于企业掌门人把握政策利弊，加速企业健康发展。

“上海越商健康顾问委员会”成立 将打造无价健康产业

随着社会的发展和人民生活水平的提高，健康产业一跃成为市场潜力巨大的新兴产业，健康产品的总需求急剧增加。以生物技术和生命科学为先导，涵盖医疗卫生、营养保健、健身休闲等健康服务功能的健康产业成为21世纪引导全球经济发展和社会进步的重要产业。在发达国家，健康产业已成为带动整个国民经济增长的强大动力，占GDP比重超过15%，而在中国的GDP总量中健康产业仅占4%～5%。目前，国内健康产业正处于高速发展期，市场容量不断扩大，在国民经济中的比重节节攀升，特别是保健品行业，俨然是推动经济发展的又一新兴动力。

绍兴市在沪企业联合会也有不少会员企业的经营范围涉及保健品、医疗器械、健康管理与咨询等健康产业。正是在天时地利人和的基础上，我联合会专门成立了“上海越商健康顾问委员会”，充分整合会员企业以及绍兴籍在沪同胞丰富的医疗资源，发挥上海医疗卫生系统绍兴籍专家的优势，为会员企业提供医疗健康服务，更好地回馈会员企业和完善联合会的综合服务。

此次借年会之际，绍兴市在沪企业联合会举行了“上海越商健康顾问委员会”成立仪式。绍兴市在沪企业联合会的联席会长、上海中九投资（集团）有限公司董事长苏德科为成立仪式致辞。

他说，当下社会各界对健康管理的关注度日渐提升，社会热点话题也从事业、财富转向了健康、养生，一言蔽之为“财富有形，健康无价”。苏德科介绍，“上海越商健康顾问委员会”将定期举办医学专家和会员企业家的联谊会，增进医疗资源的互通，为会员企业开放医疗资源的平台。同时，健康顾问委员会还计划组建健康管理服务团队，以健康预防为载体，结合企业家需求量身定制个性化健康管理平台，为会员企业家及其直系亲属、高管团队提供全面优质的健康服务。

在健康顾问委员会的成立仪式上，绍兴市在沪企业联合会会长、嘉凯城集团股份有限公司董事长、党委书记边华才；联席会长、上海宝华企业集团有限公司董事长高华；联席会长、上海中九投资（集团）有限公司董事长苏德科；联席会长、舜元建设（集团）有限公司董事长陈炎表，联席会长、上海冠松集团有限公司董事长黄关松共同上台为专家颁发了聘书。

在仪式现场，国际标准化组织中医药技术委员会秘书长、上海市中医药标准化技术委员会主任委员、上海曙光医院糖尿病中心主任、上海浦东新区中医院院长沈远东教授；上海第一人民医院党委书记冯运教授；上海市交通大学医学院常务副院长陈红专教授；上海中医药大学副校长张瑾；复旦大学附属耳鼻咽喉科医院原院长、终身教授张重华教授郑重地接过聘书，将为上海越商的健康产业发展添砖加瓦。

健康产业可持续发展成新春年会热点词

绍兴市在沪企业联合会的发展始终离不开沪绍两地各级领导的关心与支持。多年来，两地领导多次参加我联合会的活动，经常赴会员企业考察、调研、慰问，与企业家座谈交流，关心企业发展。沪绍两地各级领导对联合会工作的重视与肯定，既是对上海越商的鼓励，也是一种鞭策与期望。

此次，中共绍兴市委常委、常务副市长陈月亮专程来沪出席绍兴市在沪企业联合会年会暨新春迎新招待会并讲话。他首先代表绍兴市委、市政府对一直以来关心和支持家乡事业发展的各位乡贤表示由衷的感谢。

陈月亮向在场嘉宾介绍了家乡绍兴2013年在经济社会发展中取得的累累硕果。2013年一年绍兴市国内生产总值达和财政总收入稳步增长，地方财政收入、农民人均收入与城市居民收入增长势头强劲。在交通方面，绍兴市还开通了嘉绍高速通道和杭甬高铁，同时杭甬运河也如期通航。

除了经济发展势头喜人，去年绍兴市委市政府做出了两项重大的行政区域调整：撤销绍兴县，设立绍兴市柯桥区，撤销上虞市，设立绍兴市上虞区，以原绍兴县和上虞市的行政区域分别为柯桥区和上虞区的行政区域。如此，绍兴市区由原来的300平方公里扩大到3000平方公里，经济和财政收入占到绍兴全市总额的6%，占比较大。

与此同时，绍兴市委市政府推出了重构绍兴产业、重建绍兴水城的计划。历史上，绍兴作为著名的水乡、桥乡和酒乡，在30多年工业发展的进程中，部分区域的水质遭到破坏，因此绍兴市委市政府将以治水为突破口、倒推产业的转型升级，提出了要以两江十湖为重点的产业模式。

他进一步表示，2014年绍兴市委市政府将把健康产业作为培育新兴产业的重要项目，正在计划打造集体健中心、疗养中心为一体的健康城。在这个背景下，陈月亮积极肯定了我联合会的工作，对于我联合会积极整合健康专家资源，为越商搭建服务平台之举措表示认同和鼓励，希望这项工作能坚持做大做强，与家乡绍兴的健康产业相结合，发挥更大的作用。

我联合会会长、嘉凯城集团股份有限公司董事长、党委书记边华才在年会的致辞中对沪绍两地各级领导的关心和社会各界的支持表示了衷心的感谢。

他说，健康产业是本届年会的热点词。联合会的会员企业雪峰藏宝·养生堂、上海慧远医院投资有限公司、KK私人健康管家等会员企业是这一可持续发展产业中的先行者。新成立的上海越商健康顾问委员会不仅顺应了社会发展的需求，也为联合会逐步形成“企业合作、专业联谊俱乐部”的工作特色打下奠基石。

2013年我联合会充分发挥了组织服务的功能，为上海越商搭建了多方位的合作平台，组织上海越商走进上海各区县，邀请有关区委书记、区长做客的系列商贸活动、组织静安、青浦、金山、嘉定、松江的合作交流活动，为会员企业不断创造投资发展的机会；为了解决中小企业的资金发展需求，通过银会合作的平台，促进银行为我会员企业“私人定制”创新金融产品，为会员企业及个人开展一系列经营活动增加资金“血液”。

在与高校合作方面，我联合会着力推进与复旦大学等校会合作平台建设，发展以复旦大学为主的全面战略合作关系，帮助会员企业以及管理人员拓展思路，促进会员企业的管理水平和企业家水平的提高。上海越商

中共绍兴市委常委、常务副市长陈月亮

绍兴市在沪企业联合会会长边华才

绍兴市在沪企业联合会联席会长苏德科

2014绍兴市在沪企业联合会年会召开

改革新政深度解析会召开

中国（上海）自由贸易试验区管理委员会经济发展局副局长王彬

上海市学习贯彻党的十八大精神宣讲团成员沈国明

边华才会长与沈国明正在交流

上海市第十三届人大常委会副主任胡延照（右）与上海市人大常委会秘书长姚海同

陈月亮副市长（右）与边华才会长

绍兴市人民政府驻上海联络处徐建校（右）

联席会长高华（右）与嘉宾畅谈

联席会长苏德科（右）与嘉宾交流

联席会长陈炎表（右）

联席会长黄关松（右）

联席会长、秘书长王黎明（右）

联席会长杨晓平（右）

商会领导向嘉宾恭贺新年

“绍兴将再现水乡之魅”

中共绍兴市委常委、常务副市长陈月亮在2014绍兴市在沪企业联合会年会上的致辞

尊敬的上海市第13届人大常委会副主任胡延照、

尊敬上海市绍兴商会健康顾问委员会各位专家、

各位乡亲乡贤，大家晚上好！！

2014年绍兴上海越商迎新晚会今天在这里举行，这是我们在上海工作的绍兴人的一次大团圆和全家福，借此机会我代表中共绍兴市委、市政府对在沪工作的绍兴籍企业家表示慰问；对上海市绍兴商会健康顾问委员会的成立表示祝贺，对一直以来关心和支持家乡事业发展的各位乡贤表示由衷的感谢！

在各位乡贤的关心和支持下，2013年家乡绍兴又取得了好的成绩：去年国内生产总值达到3960亿元，增速是8.6%，位居浙江省的第4位，全国排名第37位；财政总收入达到505亿元，增长7%；农民的人均收入是19600元，增速是10.7%；城市居民的人均收入是40500元，增幅是9.7%。去年，我们开通了嘉绍高速通道、杭甬高铁，同时还开通了杭甬运河。

在此，我还要向各位汇报，去年我们绍兴市委市政府做了两件重要的工作：第一件重要的

工作是，在2013年11月国务院作出《关于同意浙江省调整绍兴市部分行政区划的批复》，浙江省政府发出《关于调整绍兴市部分行政区划的通知》，决定对绍兴市部分行政区划实施调整。此次调整的主要内容是：撤销绍兴县，设立绍兴市柯桥区，以原绍兴县（不含孙端镇、陶堰镇、富盛镇）的行政区域为柯桥区的行政区域；撤销县级上虞市，设立绍兴市上虞区，以原上虞市的行政区域为上虞区的行政区域；将原绍兴县的孙端镇、陶堰镇、富盛镇划归绍兴市越城区管辖。绍兴市原辖越城区、绍兴县、上虞市、诸暨市、嵊州市和新昌县。规划调整后，绍兴市由下辖“一区五县（市）”变为“三区三县（市）”，市区面积由362平方公里扩大到2942平方公里，人口由65.3万增加到216.1万，经济和财政收入占到全市的60%。

第二件重要的工作是，去年我们提出了重建水城、重设产业的战略决策。大家都知道绍兴是一座水乡、桥乡和酒乡。然而，经过30多年工业的发展，家乡绍兴部分的水质变差了。因此市委市政府将以治水为突破口，倒逼产业的转型升级，所以提出了“一城两江十湖”为重点的建设。其中，“一城”就是要把绍兴这座城要真正建设成为水清见底的水城；“两江”就是曹娥江和浦阳江，这两条江涉及到我们绍兴市80%以上的人口总量，这两条江将要建设成为清水的江、景观的江和可饮用的江；“十个湖”是指迪荡湖、瓜渚湖等具有地方产业特点的和文化内涵的十个湖，这就是“一城两江十湖”工程。在这个过程中，我们还推出了“上百上千”工程。

今天，有幸听到了我们绍兴市在沪企业联合会成立了健康顾问委员会，绍兴市商会为家乡的会员企业搭建了一个健康服务的平台，积极主动地为会员企业家普及健康养身知识，企业家在发展壮大事业的同时，不忘保护和锻炼自己的身体，达到事业和健康双丰收。绍兴市商会的这个工作理念与我们市委市政府的不谋而合。基于这个理念，绍兴市委市政府决定，把健康产业作为培育新兴产业的重要产业，为此我们将建一个健康城、两个基地和十个特色街区。具体地说，“一个城”就是健康城，是包括体健中心、疗养中心和服务中心为一体的健康城；“两个基地”是把滨海新城建成生物医药与疗养体健为重点的生产基地，我们将南部山区作为疗养基地；“十大特色街区”主要是以酒为主的特色街区、以中医为主的养生特色街区、以诸暨的珍珠为主的特色街区以及以新昌、嵊州为主的茶叶特色街区，将这些都作为养生的重点项目推进。希望我们做的这些工作能够通过在座各位乡贤宣传出去，欢迎大家在绍兴投资就业。

上海是经济中心，是各路精英的聚集地，也是创业者的舞台。如今，在上海创造出的经济业绩之中，离不开我们绍兴人的思想，有我们绍兴人决策的事业，有我们绍兴人的勤劳和汗水。可以这么说，绍兴人的理性、睿智、诚信、诚实、开明、刚强、坚韧、勤奋，这些优秀品质已经渗透到上海的各个领域，也成为上海的城市品质不可或缺的重要部分。

同时，上海作为大都市，她的才气、她的大气、她的开发创新的风气，也影响着家乡绍兴。尤其是，我们在座的各位乡贤为家乡的发展，在精神和物质上给予了大力的支持，作为家乡父母官、家乡的政府，我感到由衷的荣幸和自豪。

新年马上就要到来，借此机会，我代表绍兴市委和市政府给大家拜个早年，在新的一年之中，我们家乡的老百姓和各位乡贤，一马当先、马到成功，身体健康！谢谢各位！■

上海越商创新发展—
“去年上海越商回乡投资超40亿”

绍兴市在沪企业联合会会长边华才
在2014绍兴市在沪企业联合会年会上的致辞

尊敬的上海市第13届人大常委会副主任胡延照、
尊敬的陈月亮副市长、
各位领导和来宾，各位联合会的兄弟姐妹们：
晚上好！

今天我们欢聚一堂，举办一年一度的绍兴市在沪企业联合会新春联谊会。在此，我谨代表绍兴市在沪企业联合会，向百忙之中莅临今天新春联谊会的各位领导、各位嘉宾和企业家朋友们表示衷心的感谢，并向你们致以新年的问候和诚挚的祝福！

在刚刚过去的2013年，我们在沪绍两地各级领导和社会各界的关心支持下，在第三届理事会的领导下，凭借广大会员企业的积极参与和共同努力，遵循联合会“责任、诚信、互助、共赢”的核心价值观，以及广大上海越商的智慧和力量，创新发展和共同推进上海越商各项事业的建设。去年，我们通过上海越商走进区县，邀请有关区委书记、区长做客商会的活动，组织静安、青浦、金山、嘉定、松江的合作交流活动，为会员单位创造投资发展的机会；去年我们积极推进银会合作，推进与中国建设银行、中国工商银行、中国银行、平安银行、招商银行、民生银行等经营机构合作的深度和广度，我们先后举行了11场经营改革会，通过银会合作的平台直接或间接促成贷款数十亿元，我们通过银行的创新产品为会员企业和个人提供一系列经营活动。去年以来，我们着力推进与复旦大学的校会合作平台建设，发展以复旦大学为主的全面战略合作关系，推进企业家及企业高级管理人员攻读复旦EMBA，与管理学院、经济学院、新闻学院一起

举办各种讲座和沙龙13场次，帮助会员企业以及管理人员拓展思路，促进会员企业的管理水平和企业家水平的提高。

今天下午，我们邀请了上海市社会科学界联合会党组书记、专职副主席、上海市学习贯彻党的十八大精神宣讲团成员沈国明教授做了关于十八届三中全会精神和上海经济形势的报告；中国(上海)自由贸易区领导为我们做了自贸区政策的深度解析，帮助我们的企业家充分了解当前的经济形势，熟悉经济政策，把握发展方向。

我们积极推进联合会组织建设，加强青浦分会、名媛俱乐部等分支机构的功能建设，提升服务质量。今天晚上，我们成立了上海越商健康委员会，通过组建健康顾问委员会，通过企业的力量，我们将逐步形成以企业合作、专业联谊俱乐部为工作特色。

我们饮水思源，积极参加家乡的投资建设。2013年我们有不少回乡投资项目，都是绍兴人直接参与了建设，其中包括高新技术产业以及旧城配套和新城建设项目，总投资额40多亿元。我们感恩社会、彰显公益、真诚奉献，实现着对社会的责任和担当。在最近举行的中国优秀企业公民颁奖典礼上，嘉凯城集团再次被评为“中国五星级优秀企业公民”荣誉称号，尧舜建筑设计集团获得了“2013中国优秀企业公民”荣誉称号。中国优秀企业公民已经成为上海越商共同的追求。

今天，我们越商正积极创新，积极创业的精神，互助互进，共享商机，建设成为朝气蓬勃的越商。各位领导、来宾、会员，我们取得每一个成绩和进步，都得益于多年沪绍两地党政领导的关心和支持。多年以来，市政府各级领导经常到我们会员企业考察、了解，帮助和解决会员企业的困难，关心会员企业的发展。今天，以胡延照主任为代表的绍兴籍在沪领导、以陈月亮常务副市长为首的家乡父母官亲临新年联谊会，充分体现各级领导对我们工作的重视、肯定、鞭策和希望，在此我再次代表绍兴市在沪企业联合会、代表绍兴在沪企业家们对你们一直以来的关心和支持，表示崇高的敬意和衷心的感谢。同时，我们每一份成绩的取得也得益于社会各界的鼎力支持，在此我也代表联合会对你们表示衷心的感谢！联合会的今天也同样凝聚着联合会同仁们无穷的智慧、无私的奉献和大力支持，在此我也代表理事会向全体成员表示衷心的感谢！

今年也是我们本届理事会任期届满的最后一年，我们在这届里面按照第三届理事会确定的目标，努力完成本届理事会的工作任务，为我们全体会员企业、为我们越商联合会做出贡献！在此，预祝大家新年愉快！身体健康！万事如意！最后，我提议让我们共同举杯，再次感谢各位领导、各位同仁！也祝大家在新的一年里万事如意！身体健康！■

“财富有形，健康无价”

绍兴市在沪企业联合会联席会长苏德科在上海越商健康顾问委员会成立仪式上的致辞

尊敬的各位领导，

各位来宾、企业家朋友们：

大家晚上好！今天，我们在这里隆重举行上海越商健康顾问委员会成立仪式，我们非常荣幸地邀请到上海市和绍兴市及有关部门领导、各界嘉宾的光临，在此，我谨代表绍兴市在沪企业联合会向出席仪式的各位领导和各位来宾表示最热烈的欢迎和衷心的感谢，并向你们表示新春的祝福！

加强组织建设，增强服务职能，优化服务内涵，紧紧围绕会员需求来进一步规划和完善联合会会员的服务功能，是联合会的工作中心。现今社会，人们关注的焦点渐渐从“财富”慢慢转移到了“健康”，特别是

企业家也发现了“健康”的重要性，更需要、更值得我们去关注，“财富有形，健康无价”。绍兴市在沪企业联合会为了更好地为会员企业提供全面综合的服务，成立了上海越商健康顾问委员会这个服务平台，充分整合联合会、会员企业以及绍兴籍在沪丰富的医疗资源，发挥在上海医疗卫生系统绍兴籍专家的优势，为会员企业提供医疗健康服务。

上海越商健康顾问委员会成立以后，将通过举办医学专家和会员企业家的联谊互动，增进医疗资源的互通，将医疗资源的平台开放给会员企业；通过组建健康管理服务团队，以健康预防为载体，结合企业家需求量身定制个性化健康管理平台，为会员企业家及其直系亲属、高管团队提供更好更全面的健康服务；积极开展有效健康养身讲座、普及健康知识。今天我们有幸聘请了国际标准化组织中医药技术委员会秘书长、上海市卫生局原副局长、上海曙光医院原院长沈远东教授，复旦大学附属眼耳鼻喉科医院原院长、终身教授张重华教授，上海交通大学医学院常务副院长陈红专教授，上海第一人民医院党委书记冯运教授，上海中医药大学副校长张瑾教授等五位在健康、医疗领域德高望重的专家作为我们的顾问，邀请了上海15家三甲医院作为我们顾问机构，在此，我谨代表绍兴市在沪企业联合会向他们表示衷心的感谢！对一直以来为会员企业家朋友们提供健康服务的上海雪峰藏宝养生堂会所、上海慧远医院投资有限公司、KK私人健康管家等会员企业表示衷心的感谢！

最后，祝愿各位领导、各位朋友们新年快乐，幸福健康！

谢谢大家！■

上海越商健康顾问委员会顾问合影

FROM THE EDITOR

卷首语

大时代

“这是一个最好的时代，这也是最坏的时代。”

狄更斯在写《双城记》时，大概没有意料到他笔下所描绘的时代变革新气象，却“上演”在155年之后的中国——新一届国家领导人上任之后，改革之风更加强劲。尤其是十八届三中全会的《决定》做出了16个方面、60条重大部署，其中尤为重要的一点是：将市场在资源配置中的“基础”性作用升级为“决定”性作用，进一步厘清了政府与市场的关系：政府简政放权，让市场更加自由。

经济体制改革的基础在于政治体制改革，两者互为依托，缺一不可，除旧革新、整治贪官污吏，此为大势所趋。中国已有成就归功于改革，未来更大的成就同样取决于改革。纵观历史，中国共产党的重要改革新政多在三中全会提出：无论是十一届三中全会的拨乱反正、十二届三中全会提出的从农村走向城市，直到十七届三中全会提出的推进农村改革等，可以说，十八届三中全会是新一轮改革的原点，具有里程碑的意义。

这是最好的时代，也是最坏的时代。社会矛盾激化，倒逼改革。“改革是由问题倒逼而产生”这番话是中共中央总书记、国家主席习近平在中共中央2013年9月17日中南海召开的党外人士座谈会上发表的讲话要点。毋庸置疑，改革的重要一步，就是要打破国企垄断。

长期以来，国企垄断诸多行业和领域，民企无法企及，这个沉重的壁垒即将被打破。按照《决定》中的表述：民企与国企不分伸伯，两者同等重要，明确强调各种所有制经济平等、公平、公正和统一等关键词。众所周知，公有制经济和非公有制经济都是社会主义市场经济的重要组成部分，都是我国经济发展的重要基础。过去提过“非公有制经济是我国社会主义市场经济的重要组成部分”，但从来没有与公有制经济放在一起讲，而这次放在一起，十分鲜明，没有老大、老二之分了，民企将迎来一个崭新的大时代。

从这些字面上来看，国家首次正式承认民企的社会地位，民营企业不再是“后妈养的儿子”，允许其进军更多的经营领域。在这新一轮的改革浪潮中，企业如何借势而为、寻找新的发展机会？这是摆放在每个企业家面前的一道综合型的考题，不仅考验企业家的商海战术，而且更多的是心态和眼光，时势造英雄。与其等待观望，不如先行先试。凭借敏锐的商业嗅觉，睿智的绍兴人已经走在了别人的前面，在本业做强做大的同时，进行产业升级转型，获得了小丰收。相反，在这种大时代发展背景之下，民企如果连尝试的野心都没有，固步自封，那么迟早会被社会大潮流一步步淹没。因而，用当下一句泛文艺的话来结尾，企业的眼光要比生活要高一点，身体才能走得更远一些。上海越商

拂晓

上海越商

主办单位 绍兴市在沪企业联合会
编委会名誉主任 徐建校
编委会主任 边华才
编委会副主任 黄关松 陈建明 高 华 陈炎表 苏德科 王黎明 杨晓平

编委会顾问 朱国荣 朱阿来 张 力 陈文华 周 群 吴迪平 杨 柳 吴淑芳（女） 沈铁刚

编委会委员 丁华君 丁宏广 方朝阳 方斐均 史一兵 任宝根 孙彭军 阮兴祥 严如福 严泗祥 何忠孝 余国潮 吴小龙 吴尧安 张加根 张汉铭 张铁军 张勤良 李 标 李 刚 李寿祥 李国来 杨 勇 苏寿春 陈永根 陈坤校 陈炎茶 陈爱莲（女） 周炳贵 杭飞龙 林镥海 俞水荣 姜小来 施其云 祝信标 胡亚春 赵伟尧 赵菊梅（女） 钟仁荣 徐国平 徐建标 秦同千 郭水尧 章永泉 黄林朝 裘宝华 潘宝寿
（按姓氏笔划为序）

总编辑 王黎明
主 编 庄 珈
执行主编 吴晓青
责任编辑 戴韵琪
广告通联 朱亚晨
编辑出版 《上海越商》编辑部

电 话 021-31269545*8016
传 真 021-52980338
地 址 上海市静安区成都北路333号 招商局广场东楼1005室
邮 编 200041
网 址 www.shanghaiyueshang.com
欢迎赐稿 sccs002@126.com

本刊常年法律顾问 林镥海 主任律师 浙江沪鑫律师事务所 浙江沪鑫律师事务所上海分所

内部刊物 免费交流

"开放唯革新以进"
2014绍兴市在沪企业联合会年会
暨改革新政深度解析报告会在沪隆重举行

1 **"绍兴将再现水乡之魅"**
中共绍兴市委常委、常务副市长陈月亮
在2014绍兴市在沪企业联合会年会上的致辞

3 **"去年上海越商回乡投资总额超40亿"**
绍兴市在沪企业联合会会长边华才
在2014绍兴市在沪企业联合会年会上的致辞

5 **"财富有形，健康无价"**
绍兴市在沪企业联合会联席会长苏德科
在上海越商健康顾问委员会成立仪式上的致辞

卷首语

7 大时代

专题报道

十八届三中全会 迎企业发展新机遇

12 许善达：消费税应成为地方政府的主体税种
16 周勤业：股票发行注册制改革——"灵魂"深处的革命
19 蒋昌建：改革犹如修高速公路
22 阮兴祥：龙盛善于在危机中寻找生机
28 陈兴良：掀开旅游地产的红盖头

CONTENTS

34 丁华君：装饰行业二十年磨一剑

40 开发商谈房价高企背后

联合会动态

45 **“唯有改革，别无他途”**
2014绍兴市在沪企业联合会年会
暨改革新政深度解析报告会

51 **企业文化助力提升软实力**
企业内刊（网站）新闻研修班在复旦大学新闻学院举行

55 **我联合会会长企业、嘉凯城股份**
荣获“2013中国五星级企业公民”荣誉称号
我联合会常务副会长企业、上海尧舜企业（集团）有限公司
荣获“2013中国优秀企业公民”荣誉称号

56 **小微企业贷款亟待“私人定制”**

58 **产业迈入多元化发展新时代**
——青浦分会交流会在上海东岩机械零部件有限公司召开

60 **企业转型发展迎良机**——松江片区活动聚焦产业转型

62 **商会召开建筑工程类专业技术职称评审座谈会**

64 **上海越商名媛俱乐部**
“千丝万缕·千娇百媚”丝巾主题沙龙

66 **名媛参观青年画家工笔画作展**

会员动态

67 龙盛集团与闸北区政府签署战略合作协议

68 第二届世界浙商大会
我联合会2家常务副会长企业晋升为绍兴“百亿军团”

69 我联合会4家会员企业荣获2013年度
中国工程建设企业社会信用评“AAA”级企业

70 杨雄市长莅临指导舜杰建设集团临港公租房项目

71 星宇建设集团获“2013中国改革突出贡献单位”
董事长徐建标获“2013中国改革杰出人物”

72 上海宝华万豪酒店开业迎宾

乡音乡讯

90 绍兴市行政区划调整
撤销绍兴县、上虞市设立绍兴市柯桥区、上虞区

91 绍兴市项目总量居浙江省首位
战略性新兴产业占比超四成

92 诸暨成立民间投融资管理服务中心

93 杭州湾上虞工业园区升格为国家级开发区

94 中央资金推动技术进步
绍兴市20多家企业获中央预算内投资

95 瞄准拉美新市场开启商业新大门

96 会员申请登记表

本期人物

74 **方斐均：精心打造首个国际养老地产项目**

越商生活

80 **王大建：“同山烧”走出一条不寻常之路**

越商文化

86 **“余额宝”太狡猾还是银行太僵化？**

绍兴儿女

88 **走近鲁迅**

十八届三中全会
迎企业发展新机遇

方斐均：精心打造首个国际养老地产项目

阮兴祥：龙盛善于在危机中寻找生机

陈兴良：掀开旅游地产的红盖头

丁华君：装饰行业二十年磨一剑

许善达：曾任国家税务局税制改革司副司长；国家税务总局政策法规司副司长、司长

“与房产税相比，能在商品的流转环节增加的消费税较为可行，既能够抑制房地产泡沫的发生，同时也能为地方政府提供筹集公共服务的财政资源。”

许善达：消费税应成为地方政府的主体税种

本刊记者/吴晓青

十八届三中全会的召开，悄然掀开房地产税改革的崭新篇章。

2013年11月15日发布的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》（下称《决定》）中，“加快房地产税立法并适时推进改革”作为这个改革大纲中唯一涉及“房地产”方面的内容，其重要程度可见一斑。

然而，细心人会发现《决定》中表述的“房地产税”与此前已经在重庆、上海两地试点的房产税并不是一回事，是完全不同的两个税种。

国家税务总局原副局长许善达是有心人之一。近期，在上海国际会议中心举办的“2013复旦大学EMBA同学会年会”暨“改革·创新·企业家精神”高峰论坛上，许善达明确表示：“对于房产税的理解，最近国家财政部的一位领导与上一届领导的观点不同了，他讲的是减少交易环节的税收，然后再增加保有环节的税收，虽然都是讲房产税，但对房产税的思路和设计是完全不同的。”

许善达所说的这位领导就是国家财政部部长楼继伟，他在解读《决定》内容时特意将房地产税和房产税的改革区分开。他是这样说的，“《决定》中提出逐步提高直接税比重，其中包括加快房地产税立法并适时推进改革。下一步，房产税改革方向是减少房产建设和交易环节税费，增加保有环节税收，配套推进清费立税。”

无论是房产税改革、还是房地产税改革，无一不拨动着地方税制改革的每一根细小的神经。地方税制改革的合理路径是怎样的？许善达娓娓道来，还原地方税制改革的真面目，解答了多年以来社会各界关于房产税的一些争论和分歧，值得深思。

营改增的原则是减税 为地方主体税种改革埋下伏笔

“十八届三中全会关于财税改革的篇幅较大，引起社会各方的关注。我个人认为其中有一部分内容并不太清晰，还要看今后具体实施方案的制度。当然，我认为也有几项是确定的改革项目，其中营业税改增值税就是重要改革。”许善达如是说。

他分析说，自从1994年实行税制改革以来，营改增是最后一项、也是最为艰苦的改革，这是企业扭转纳税环节、全面减税的改革，营改增改革的本质是减税。上海是在2012年开始推行营改增改革的，当年减税近40%，深圳减税35%。对于交纳增值税的企业来说，因实行了营改增，也要减税。不论企业原来交纳的是营业税还是增值税，只要进入营改增的领域，都要减税。

许善达留意到，要减少税收负担、享受到营改增改革的减税红利，很多企业都对集团内部的资产进行重组，以适应营改增的新制度环境。但也有很多企业没有把握住这次改革带来的红利机会，错失良机。当然，营改增改革并非一帆风顺。

他为此举例，去年国家原本计划在建筑安装、电信和铁路运输等三个行业推行营改增改革，但在2013年的夏季取消了建筑安装行业，12月份又取消了电信行业，结果只搞了铁路运输和邮政。由此可见，营改增的方向是确认的，但技术实施方案的设计很复杂，困难重重。综合各方因素，再加上他多年的税务工作的丰富经验，他对于在全国范围实施营改增的改革时间不太乐观，保守估算，可能需要5—7年。

按照这个逻辑来判断，营改增的改革倒逼地方政府对主体税收的重大调整。目前营改增之后的增值税是全部划归给地方，其他增值税按照七五、二五的比例由地方和政府分成。按照资本市场的规律，一个税种却存在两种分配方法的格局是不可能长期维持的，迟早是要统一的。这也为地方政府对主体税种的改革埋下了伏笔。

许善达算了这样一笔账：地方企业实行营改增改革，那么企业交给地方政府的税收减少了；再加上税收分成比例也可能会减少。如此计算，地方政府的主体税种就缺位了，地方公共财政的收入势必骤然减少。由此社会各界达成了一个共识：亟待为地方税收体系设计新的税种。

地方政府主体税种 “消费税比较靠谱”

新的税种到底是什么呢？许善达表示，目前共有三种方案。

第一个方案：设立消费税。作为税务工作者和研究人员，徐善达认为这个方案的可行性较高。他认为，应将现在生产环节的消费税转移到零售环节，划归地方政府；把现已在零售环节征收的车辆购置税收入也划归地方政府，这两者相加所得的总额即可作为地方税的主体税种。这个方案的优点在于能降低产品的出厂价，因为现今产品的出厂价都是包含消费税的，所以价格较高。一旦出厂价降低了，企业的财务成本也会降低，节省了时间和资金成本。

“对于企业来说这是一个利好消息。对于地方政府来

无论是房产税改革、还是房地产税改革，无一不拨动着地方税制改革的每一根细小的神经

说，将消费税放在零售环节就相当于扩大了地方部分税种的立法权，比如税种品目上可以增加或者减少，这并不会影响相邻的地区。同时，地方政府还具有调整部分税率高低的空间。”许善达分析说，因此在我国税制体制中地方在组织收入方面具有更多的主动性，可更好地因地制宜，享受改革的红利。

这个方案另外一个导向作用是鼓励消费。因消费水平占社会经济发展中的重要地位，前者水平的高低直接影响了社会经济的整体局面，不容忽视。为什么现在的地方政府更愿意搞投资呢？许善达设问回答，这是因为我们的企业在生产环节需要交纳的税收太多，而在消费环节收的税又太少。地方政府发展经济的重要目标是就业和税收，为了达到这一目标，地方政府就不得不大幅增加生产环节的投资。

与此情况恰恰相反，目前我国在生产环节总体都处于产能过剩的状态，导致地方政府的就业和税收难以大幅提高。因此，如果把企业生产环节的税收部分转移到流通环节，就能减轻企业的负担，增加就业。同时，这样还能适当减少地方政府拉动投资的冲动，增加本地区居民收入，扩大地方的消费。综上所述，该方案既有利于地方政府的行为导向，也能让企业享受到改革的红利，符合我国社会经济总体发展战略目标。

再进一步说，如果消费税转移到零售环节之后，就能实行价外税。许善达解释说，目前我国在商品的零售环节实行的是价内税。早在1994年我国曾设想实行价外税，但随后又否定了价外税，仍搞价内税。所谓的价内税，就是商品的售价是包括税收额的总价。

“比如，居民购买一块手表价格是500元，其中税收是多少呢？不知道。因为税收额是包含在商品的总价里面了。”他说，今后如果把税收转移到零售环节之后，这块手表的价格就分为商品的价格再加上税收额，这种价外税在发达国家都很常见。这种模式的优点在于：既能够很好地制约税务机构的行为，减少了税务机构执法的随意性，同时还能提高公民的纳税意识。

第二个方案：即降低企业的增值税的百分点，即从目前的17%降低至15%，减少的这两个点可以交给地方政府作为主体税种。然而，许善达认为，这个方案就是对所有的商品的零售环节都要开征税收、或者是让地方税务部门从若干商品的零售环节开始征收消费税，在这方面我国目前的地方税务部门、立方机构和执法机关都缺乏足够的经验，短期内不太可能实行，至少在营改增改革的5–7年之内不太可能实现。

“价外税在国外发达国家都很常见，既能够很好地制约税务机构的行为，减少了税务机构执法的随意性，同时还能提高公民的纳税意识。”

第三个方案，让财产税或者房产税成为地方政府的主体税种，这也是社会和公众广泛关注的。而许善达认为这个方案实施的可能性几乎为零。“因为我还不知道谁能够设计出一个数额超过上万亿的房产税，所以这种可能性基本不存在。”他如是说。

许善达阐述，地方政府主体税种是下一步改革要解决的问题。在以上方案中，他认为消费税是比较切实可行的，操作性很强。当然，还有其他很多税种，比如资源税、环保税、个人所得税等，然而这些税种在我国目前的税制整体范围内占比很小，根本不会影响我国整体的税制格局。

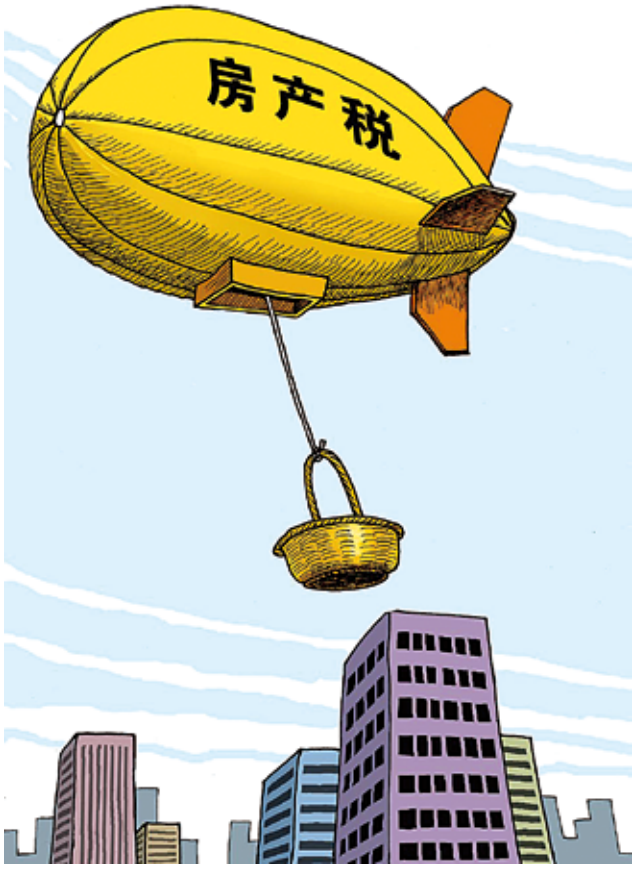
为什么反对房产税？因为并不能抑制房地产泡沫

一直以来，房产税是公众关注的焦点。许善达表示，近年在上海和重庆两地试点房产税，但试点的情况并不尽如人意。而且，在2013年初，财政部的一位重要官员对于房产税的表态也发生了重大转变，在短期内要推广房产税的可能性为零。

许善达解释，之前在上海和重庆两地试点的房产税是在房地产的交易环节、所有税制不动的前提下，在保有环节增加了一个住宅的税种。然而，近期国家财政部部长楼继伟在解读十八届三中全会的《决定》时表示，下一步房产税改革方向是减少房产建设和交易环节税费，增加保有环节税收，配套推进清费立税。

“虽然都是在设计房产税，却是两个完全不同的思路：一个是认为必须保持房地产交易环节的税收不动的前提下，增加保有环节的税收；另外一个则是要求减少房地产交易环节的税收，再增加保有环节的税收。”他据此提出观点，到底要不要增加房产税？目前看来实施难度很大。重要原因之一在于房产税到底能否抑制房地产泡沫的现象？这个答案显然否定的。

为什么反对在全国推行房产税呢？许善达说，最重要的原因在于它并不能抑制房地产泡沫的现象。他赞同部分经济学家的观点，纵观全世界的发达经济体，凡是存在房地产泡沫的地方，都是有房产税的。也就是说，房产税对于抑制房地产价格的上涨、解决房地产泡沫的现象并没有任何帮助和益处。



反对在全国推行房产税，最重要的原因在于它并不能抑制房地产泡沫的现象

许善达认为，房产税应该是地方政府机构为辖区内公众提供公共服务而筹集财政资金的重要手段。既然是为公众服务的，那么筹集资金的范围和方式就必须公正和透明。换句话说，作为房产税的重要特征之一，就是无论面积大小和产权性质，都必须交纳房产税。至于不同情况的房产交纳房产税的比例是可以研究和讨论的。但可以肯定的一点是，如果要在全中国范围内开征所有居民都必须交纳的房产税，这与中国目前的政治、经济和文化格局是不相称的，不现实的。

与房产税相比，能在商品的流转环节增加的消费税较为可行，既能够抑制房地产泡沫的发生，同时也能为地方政府提供筹集公共服务的财政资源。归根结底，无论地方政府的主体税种最终选择哪一类税种，关键还要看我国《房地产税》立法的进程，需经过立法方、听证等多方的程序和考量，才能最终认定。上海越商

周勤业：上海证券交易所发展研究中心顾问、财政部会计准则委员会委员、中国证监会股票发行审核委员会委员、上海市会计学会常务理事、复旦大学管理学院会计研究中心客座教授。曾任上海证券交易所副总经理

十八届三中全会提出“推进股票发行注册制改革”，被视为推进资本市场监管转型的重要突破口，意义非凡。

周勤业：股票发行注册制改革——“灵魂”深处的革命

本刊记者/戴韵琪

“推进股票发行注册制改革”是《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》对新股发行的表述。2013年11月30日，《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》出台，进一步明确了从审核制向注册制过渡的方向。推行注册制，从审批到市场决定，必将引发A股市场格局的重大变化。

周勤业在复旦大学管理学院会计研究中心的高峰论坛上，以“注册制离我们还有多远”为主题作了一场演讲。作为中国证监会股票发行审核委员会委员，他将这场新股发行体制改革称为“灵魂深处的革命”，并对注册制的实质性审核环节、市场条件和困难瓶颈进行了解读。

回顾人类历史，所有称得上伟大的变革都不是由利益推动的，而是由灵魂推动的。从这个角度来说我们期待中国未来证券市场发生真正由灵魂推动而不是由价值推动的改革。

注册制实质性审核环节在于上市

据周勤业介绍，前些年国内实行的是审批制，审批制与核准制的差别在于“由谁来决定企业能否上市”。审批制背后是额度制，核准制背后是推荐制，中国资本市场是随着我们经济体制改革和企业的股份制改革而产生的。推出资本市场其中的重要任务之一，是让国有企业能够走出困境。

他表示，目前出现了一种新的说法，叫作“注册制”。注册制和核准制都是相对于“公开发行”而言的，公开发行意味着有了社会公众投资者，政府需要对社会公众负责，所以就存在审批或者核准这样的说法。而“非公开发行”的注册制早就存在了，银行间债券市场里进行交易的全是机构投资者，在合格的机构投资者之间转让和发行，就不需要证监会审批，实际上就是将民间借

贷阳光化、合法化了。马上要推的“新三板市场”，只要达到“股权结构清晰、经营规范、布局合理”等几条规范，就可以向中小企业股权转让系统申请挂牌，这也是注册制。

如果要问注册制离我们多远？非公开发行离我们不远，但对于公开发行的注册制，其实言之尚早。11月30日出台的《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》里并未涉及注册制的意思。从原先额度制的审批制转向推荐制的核准制，以及今后我们要实行的注册制，这些都是相对于公开发行而言的一些制度安排。

注册制并不是不审，其实质性的审核环节是在上市环节，由证监会制定了许多标准，处在第一线的是交易所，由交易所决定能不能公开跨板交易。而以前核准制实质性审核环节是在发行环节，由证监会批准发行的股票，交易所不得不让它上市。所以过去人们认为发行和上市是一回事，股票发行了一个星期以后上市，被误认为是一个环节。很多企业就是发行完股票实际没上市，这就是非上市公众融资。证监会设有一个机构叫“非公办”，管理对象不是私营企业，而是非上市公众企业，所以叫“非公办”，三板市场就是由它们来设计的。

注册制的五大市场条件

对于注册制需要具备的市场条件，周勤业认为有五个。

第一个是完备的信用制度。证监会再三提到各方要建立责任，强调买者自负。买者自负首先需要充分的信息披露，然后在此基础上建立起完备的信用制度。所以买者自负的前提是信用制度，这是最重要的生态。

第二个是较强的市场主体约束机制。很多企业到美国上市，由于诚信问题导致信息披露出现错漏，最后形成中概股事件。中概股事件就是别人利用你在信息披露和诚信上的问题，全面做空你的企业最后获利，也就是说这种做空机制有人挣钱也有人赔钱。推行这种制度的原因是它用市场的力量抹平市场的波动。

第三个是股东的诉讼制度。上市制度、退市制度的背后实际上最重要的就是股东权利的维护。诉讼制度出了问题归根结底是责任追究制度的问题。所以健全的股权权利的救济制度，包括和解制度和赔偿制度，这都是我们要建立的。

第四个是占主导地位的机构投资者。它们在公司治理上发挥积极作用。我们现在的基金都是财务性投资，在公司制度上往往缺位，机构投资者根本不会成为在公司治理

如果要问注册制离我们多远？非公开发行离我们不远，但对于公开发行的注册制，其实言之尚早

中的积极力量，它们只希望能和公司的管理层维持好关系。基金现在的最大诉求就是机构投资者积极参与公司治理，有任何未来的利好消息能够提前分享，帮助公司在购置上占得先机。

第五个是退市制度，也就是上市制度的必备条件，两者是互为前提的。一般正常的上市不需要借壳，因为借壳的企业文化，代价太大。但是上市资源有限，就像评职称一样，如果能利用借壳争取到上市，这个机会当然不能放过。所以退市制度实际是上市制度出了问题，同样上市制度又受到退市制度的影响，两者是相互依存、共同推进的。

“公开发行”的注册制任重道远

在周勤业看来，《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的出台只是顺应了三中全会提出“推进股票发行注册制改革”的要求，向市场化迈出了一小步，顺应了“三高现象”（高发行市盈率、高价格、高超募），顺应了询价制度，顺应了市场上的个别呼声。其特点是强化信息披露、审核以信息披露为中心、发行人与承销商协商定价、自主选择发行时点、主承销商自主配售机制、强化各责任主体的诚信义务、加大执法力度。

周勤业表示，证监会现在需要三个月做出核准的决定，和原来的“90天做出核准的决定”是一回事。企业上交财报，证监会审核后要求修改，这个时间要扣掉，所以“三个月”并没有约束性。制度安排仍然是证监会发行审核委员会，周勤业指出发行制度以前最容易遭到购并的问题是博弈的双方不对，“我们的预审员是答辩中的老师，谁来答辩呢？不是发行人来答辩，是我们预审员帮着答辩，预审员帮着发行人答辩一篇不是他写的论文，这就是我们的发审制度。所以发审委员是在和预审员博弈。也就是说我们的预审员本来是中国证监会发行监管部的监管人员，按理说他应该站在发行监管的位置上，和发行人博弈，但是他现在反过来站在发行人的位置上”。

目前这种审核的制度安排并没有发生根本性的变化，所以现在提注册制为时尚早。周勤业说：“改革是灵魂深处的革命，要革掉自己的权力。”而改革成效还有待市场检验，我们离注册制仍然任重道远。而中国证监会的肖钢主席表示，今后的主营业务要改变，将事前的审批转向事后的监督执法，朝着这样的方向发展，去治理我们的证券市场。

对于注册制当前发展的困难之处，周勤业认为最关键在于“生态”，需要各种配套的环境。这是个循序渐进的过程，不是一天两天能建立起来的。正确的改革路径是强调各方责任，让各方归位，投资者承担投资者的责任，发行人承担发行人的责任，中介承担中介的责任，监管机构在监管的位置上做好自己的事情，最重要的就是我们要恢复到各个参加主体大家承担各自的责任。上海越商

日前本刊记者在“梦想·责任·未来——2014复旦地产金融同学会年会”上采访到了政治学专家、复旦大学国际关系与公共事务学院副教授蒋昌建。他就国企改革这一重点热点话题作出了自己的解读，从宏观上探讨了混合所有制和改革红利等问题。

蒋昌建：耶鲁大学政治学系博士后，比利时访问学者，复旦大学国际关系与公共事务学院副教授

蒋昌建：改革犹如修高速公路

本刊记者/戴韵琪

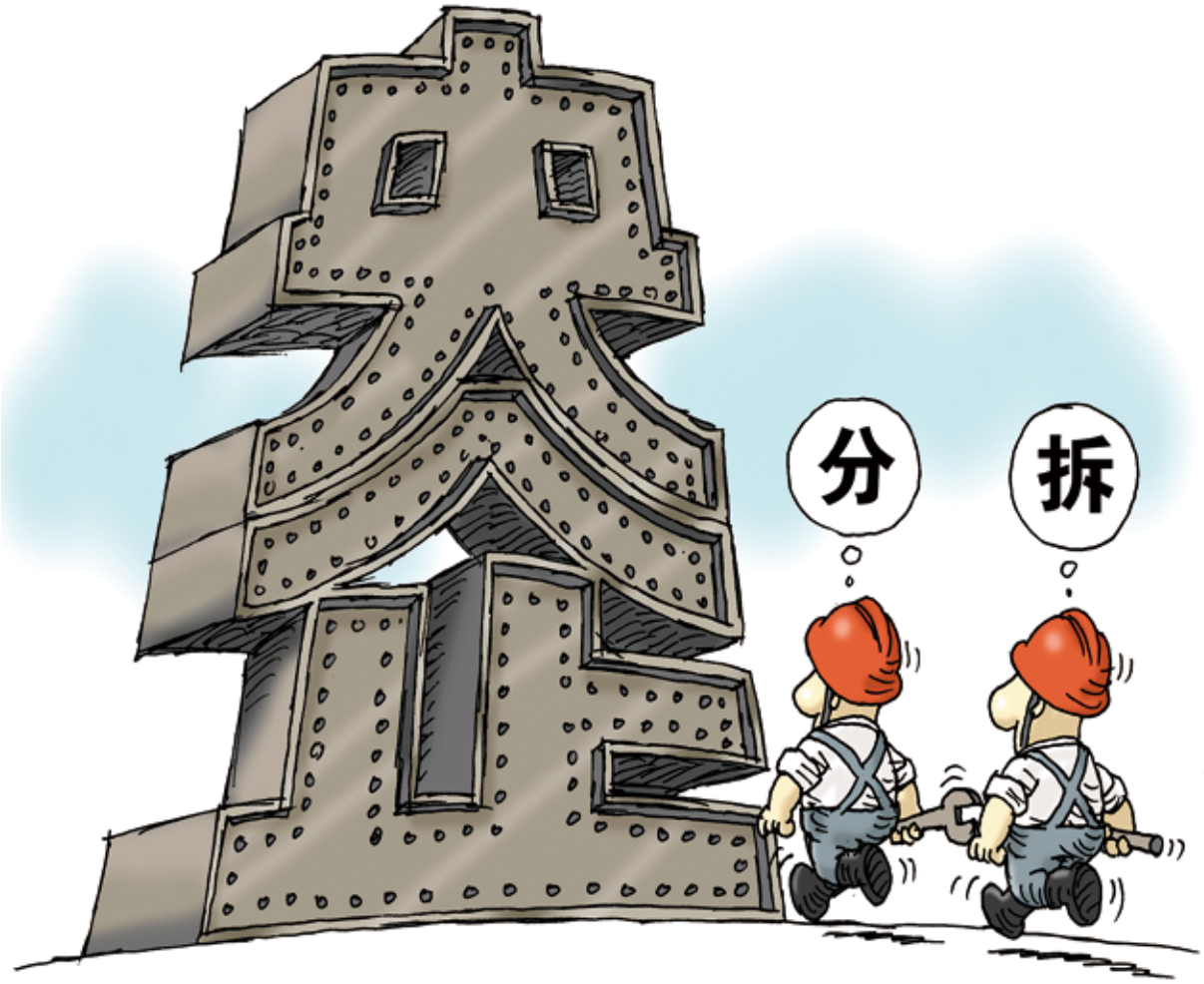
“过去许多人利用信息的不对称来赚钱，可如今这种机会变得越来越少。”在当前的互联网时代下的“信息不对称”，则是指在人们对所有最新改革政策的认识还不全面的情况下，谁对政策理解得越深刻，谁的机遇就越多。

对此，蒋昌建教授认为，“信息不对称”的年代已经过去，现在迎来的是“认识不对称”的时代。等到所有国有企业改革的热潮逐步在理性中降温的时候，“认识”就开始“对称”了，机遇的空间也随之变小。

蒋昌建指出，深化改革的重点是经济体制改革，但不仅仅是为了经济体制改革而经济体制改革，《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中明确提出，经济体制改革要起“牵引作用”，即生产关系不适应生产力发展的要改，上层建筑不适应经济基础的要改。此次的深化改革，它的辐射作用已经超出了经济的范围，对中国社会未来发展意义重大，影响深远。

他认为，现在到了要系统全面地把握改革的时候，市场经济发展中，改革不断推进，整体格局变成牵一发而动全身的状况。目前改革所涉及的各方面关联度大，顶层设计需要从改革的步骤力度范围方法等角度系统全面协同地来进行；改革就像修建高速公路，目标要实现社会公平，提升治理的能力，就要把路修宽修直，让经济和社会发展步子更快些，但就像修建高速公路一样，在这个过程中，速度要加快，也要有提示和护栏。

蒋昌建将现阶段的这场改革热潮形容为：序幕已经拉开，但是舞台上的“正剧”还没有完全上演。



国企改革 何去何从

我国的基本经济制度是以公有制为主体、多种所有制形式共同发展，而公有制的实现方式是国有企业。改革国有企业，切不可笼统而谈。有很多人以为，国企改革不就是“卖掉”了事吗？这当然是错误的认识，应当根据不同类型的国有企业进行具体探讨，让非公经济性质的民营企业和其他所有制形式的企业进一步参与到过去的国有控股企业中，变成拥有新的股权结构的混合所有制经济。蒋昌建指出，针对国有企业改革需要把握三点。

第一，国企改革不能简单地判定国企是否马上应该退出其涉足的垄断领域，而是应该考虑退出垄断领域的底线：是否会影响国家经济安全、政治安全和社会安全？是否会影响社会制度性质的经济基础。国有企业改革的方法、步骤和力度，缺一不可。

第二，国企分类改革。混合经济是简单地让不同所有制经济相互之间参股。基本上可以分为三类情况，第一类是关系到国家安全、经济命脉和支柱产业的，国有企业可以绝对控股。第二类是提供公共服务的公益性企业，以后可能逐步变为以国有资本控股、社会资本参与的形式。第三类则是完全竞争性，实施垄断行业和领域多层次开放。社会资本直接参与控股，使垄断行业和领域里混合经济的形式活动空间更多一些，甚至国有资本可能完全退出。

第三，国家的基本经济制度不变，就是以公有制为主体多种所有制经济共同发展。《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中提出要提高国有资本收益上缴公共财政的比例，到2020年达到30%，这是在更大程度上体现国有企业全民所有制的性质。全民所有的企业，除了经济目标，还有社会目标。在法理上，国有企业是全民所有的，实际上就是把企业盈利惠及到所有者身上的政策表达。为什么会选社会保障，这就是再分配的过程。让不在国有企业工作的员工也能进行二次分配，全民所有制性质能更实际地表达出来。

蒋昌建表示，上一轮实行“改制上市”来改造国有企

业，成功实现了政企分离。先是资本市场严格的标准倒逼改造，加快推动，只有符合标准的才可以上市。然后引入国外的管理理念和组织方式，吸引了高质量的机构投资，并反过来制约管理层去按市场化方式进行经营。另外也建立了一定的激励约束机制，在一定范围内打破了垄断，一个行业形成至少有两家竞争者以上的格局。

蒋昌建提出一个建议，国企改革的力度可以再大些，工作可以再细些。在哪些领域国家需要控股、在哪些领域国有要全资、在哪些领域民营可以参股，其实可以公布一个类似上海自贸区的负面清单，让相关国企和民企一目了然。

把握方向 发展混合所有制

混合所有制是为国企改革找的一条明路。它起码是两个大的方面改革：首先是推进国有企业所有制的改革，推动整个国企现代化企业制度建设；其次是推动国企的市场化运作，所以原先的所有制改革是对国资委负责、对党负责，是党在管理干部。而真正的改革成功，则是董事会管理干部，这是企业根本的改变。

说到混合所有制的好处，蒋昌建列举了四条。首先是有利于规范企业治理，促进国企进一步改制。我们国家党政不分、政企不分的背景条件，使得我们没有办法实现真正意义的企业治理。国企有资源优势，但是存在体制弊端。所以混合所有制可以让市场更好地发挥作用，形成公司化的治理结构。

其次是有利于在国有企业中培养一批真正意义的企业家群体。一个企业发展的主导，应当是企业家，而不是政府，这是改革的一个方向。那么企业家在哪里呢？中国怎么培养企业家呢？国有企业的管理层掌握那么大的资源，但是他的行为有的时候却是不到位的。因此所有企业家必须有独立的人格承担企业的责任和风险，并且分享企业的收益，这些收益不是靠他上班8小时来决定的，而是靠他配置企业资源应得的收益。回头看看，我们相对应的单一所有制的国有企业，无论在分配制度上，还是在管理层的配置上，都很难做到市场化。我们现在的国企，由于这种行政化的色彩，往往使管理层重级别、重政治待遇、重权力来源，结果往往不一定对企业的保值和增值服务。混合所有制出现后，可以让员工持股。所以从分配机制到用人机制的市场化来说，都会给国有企业带来一番生机。

再次是利于市场结构的优化。国有企业掌握了大量的资源，占经济份额比重相当之大，但是国有企业的体制和机制，往往使得它们是规模导向，用产值说话，用数量排位，大小排位，甚至出现行业严重过剩的情况。往往企业做得很大，市场资源做得很差，就造成了资产的错配和市场的失调，这种错配和失调，使得生产周期都受到了影响，也使得民营企业的生产环境受到了破坏。市场经济在扭曲中发展，破坏和浪费了许多的社会资源，那么混合所有制可以使市场竞争的主体处于同一价值理念驱动之下，这样经营企业，就可以使市场更加健康，使市场的结构更加优化。

最后就是有利于民营企业的发展，给民营企业的发展带来新的机遇。蒋昌建认为，通过参股、控股互相吸取，将体制优势和资源优势有效地结合起来，共同发挥作用。现在混合所有制越来越多，但是用所有制的机制突破，可以使机制发生变化，通过机制的变化，使我们市场的结构，培养一批现代的企业家群体，使得我们的市场更加健康。

企业改革向来是“换汤容易换药难”。“换汤”不过是合并企业，换个名称，企业人员随之挪动一下位置，职能、待遇等基本不变。“换药”则在于打破既有的利益格局，让政府的归政府，让社会的归社会，让市场的归市场。“触动利益往往比触及灵魂还难”，但只有大力向深水区攻坚，才能激发出更大的改革红利和社会活力。上海越商

沉静在书法的世界之中，阮兴祥思考着企业未来的发展战略

作为我联合会常务副会长企业，浙江龙盛控股有限公司是一家以染料化工为主业的国家大型企业集团，下辖化工、钢铁、房地产、金融投资等四大产业，系全国民营企业500强、浙江省民营企业50强企业，2003年8月1日，“浙江龙盛”股票（证券代码600352）在上海证券交易所成功上市。

阮兴祥是浙江龙盛集团股份有限公司副董事长兼龙盛集团控股（上海）有限公司总裁，他见证了“浙江龙盛”不凡的发展历程，经历过创业成长期的艰辛、稳步发展期的欣喜以及快速腾飞期的澎湃，这一切他都了然于胸。……在澳门科技大学攻读MBA时，阮兴祥的毕业论文是：《龙盛到底是如何成功的？》

阮兴祥：龙盛善于在危机中寻找生机

本刊记者/吴晓青

初春刚至，春雨暂歇，上海又笼罩于雾霾之中。

作为上海地标建筑之一的恒隆广场在一片雾霾包围下仍不失其庄重大气的风范，但多少让人觉得有些压抑。此时，坐在这栋高档写字楼里的阮兴祥先生褪下厚重的大衣，换上了黑色西装外套，他转身瞄了一眼窗外的雾霾，发出了一声轻微的短叹。

才下眉头，却上心头——这肆虐的雾霾天宣告中国将打响新一轮的环保战役，从印染助剂起家的“浙江龙盛”早就意识到这一点，很早就把环保问题列入重要议程，在达到国家环保要求的基础上，累计投入4亿多元用于环保升级改造，建立起了一套完整的环保生态体系，大力发展绿色化工产业，美誉全国。

新年伊始，阮兴祥办公桌案头上又多了一份捷报：浙江龙盛控股有限公司在2013年的销售额成功突破了200亿元。当然，良好的销售业绩与经营国际化密不可分。经过3年的整合优化，龙盛集团于2010年成功收购的全球行业龙头——德司达公司，已实现扭亏为盈，通过其营销渠道的共享，龙盛已成功切入欧美高端染料市场，并进一步确立了在全球染料业的龙头地位。

阮兴祥是浙江龙盛集团股份有限公司副董事长兼龙盛集团控股(上海)有限公司总裁，他见证了母公司“浙江龙盛”不凡的发展历程，经历过创业成长期的艰辛、稳步发展期的欣喜以及快速腾飞期的澎湃。

“龙盛在发展过程中遇到过几次危机，凭借过人的胆魄和前瞻性的眼界，不仅成功地化险为夷，更是化危机为生机，在危机中更上层楼。”在接受本刊记者采访时，阮兴祥

龙盛陆续通过1997年的股份制改造、2000年启动公司上市，大力推动企业发展，到2003年8月1日公司挂牌上市时，龙盛年销售规模已达数个亿，成为国内最大的染料企业

感慨万千地说道。龙盛从一家名不见经传的小印染助剂厂发展成为如今以化工、钢铁、房地产、金融投资为四大支柱的产业模式，迅速扩大了市场占有率，龙盛的成功理念就在于：从不满足于现状，善于在危机中寻找生机。

80年代创下第一个100万！“星期六工程师”助转型

绍兴上虞浬海，那是一片富饶的土地，鱼米之乡。在鲁迅的笔下，闰土生活和成长的地方就是在这里，这是一个充满了故事的地方。

在上个世纪70年代初，因享有优越的地理位置，上虞一带滨海地区的经济和工业发展领先于其他地区，尤其是社队、乡镇企业蓬勃发展，犹如雨后春笋一般。1970年，35岁的阮水龙带领13位赤膊兄弟创办上虞县浬海公社微生物农药厂。凭着一股勇往直前的猛劲和干劲，到1978年时，该厂已试制并投产了多种微生物农药。

与大多数年轻人一样，阮兴祥也加入了阮水龙创办的浬海公社微生物农药厂工作，虽然每天工分微薄，生活的幸福指数却很高。年仅19岁的阮兴祥刚刚高中毕业，这在当时以工农兵为主的时代背景下，属于稀缺人才。难得的是，阮兴祥甘愿脚踏实地从基层工作做起，勤勤恳恳，任劳任怨，勤勉的工作态度加上扎实的理论知识基础，使得初出茅庐的阮兴祥就显示出非凡的工作能力，无论什么难题都能处理得游刃有余。

随着时代的巨变，浬海公社微生物农药厂的发展不可避免地遭遇了瓶颈。为了寻找转机，在一番深思熟虑后，创办人阮水龙与上海一家绸缎炼染厂的负责人进行了接洽商谈，了解到生产染料助剂的工艺流程和生产微生物农药的工艺流程很相似，但产出的利润却高出微生物农药很多，阮水龙当即拍板决定进行产品转型。为了在最短的时间内攻克技术难关，特意聘请上海这家绸缎炼染厂的工程师每周六到厂里亲自指导，成功借鉴外脑实现了转型生产印染助剂的重大战略调整。

“我们称呼这批老师傅为‘星期六工程师’，他们带来了新的产品和技术，让我们耳目一新。厂里的销售业绩也一路飙升。”阮兴祥对本刊记者回忆说，这是龙盛在成长期遭遇的第一次危机。幸运的是，龙盛在这次危机中不仅没有面临一些同类小厂的倒闭命运，反而在危机中实现了成功的产品结构转型，开拓了更稳定、更具前景的新市场，使企业生机勃勃。此后，龙盛的销售业绩稳步增长，节节攀高，在

2010年，龙盛成功收购了全球行业龙头德国的德司达全球公司，开始掌控全球染料行业的话语权

1980年创下了销售额100万元的奇迹，一时被传为佳话，闻名全国。

危机无处不在。从80年代开始，龙盛面临着两个方面的发展瓶颈：一是继龙盛印染助剂成功后，由于进入门槛较低，周边出现了一批同类型的助剂厂，市场竞争激烈；二是助剂产品主要为染料配套，具有小批量，多品种等特点，尽管此后龙盛加大了研发力度开发了100多个新品种，但这些产品的特点就是不能规模化生产应用，所以在1980–1993年十多年之间，企业规模基本停留在销售2000万–3000万元之间，尽管这个销售数字已经是全国第一，但对勇于进取、胸怀天下的龙盛人来说这段时间无疑充满了壮志难酬的彷徨和不甘。

不进则退。阮兴祥回忆说，当时龙盛的创办人、老董事长阮水龙为了做大做强龙盛，做出了两项重要的决定。其一，调整产业结构，进入上游染料行业，提高行业的进入门槛。这里还插入一段颇富有戏剧性的小故事。1993年，阮水龙邀请了他的第二个儿子“出山”。他的第二个儿子阮伟祥是毕业于复旦大学高分子专业的研究生，当时在复旦大学担任讲师，当年阮伟祥放弃了申请到一半的出国计划，毅然辞职回家，共担重任，使龙盛登上更广阔的的舞台。

其二，进行体制创新，将公司从家族制改成股份合作制，让主要技术管理骨干占有股份，以提高科技人员从事研发工作的积极性。当时，仅上海就有8家染料厂，而龙盛公司凭借产品新、企业负担轻、机制活、销售人员肯吃苦等优势，逐步打开市场，在1995年实现了梦寐以求的亿元产值。

以强大的主业做支撑 “多条腿走路”

阮兴祥见证了龙盛的起步、发展和强大，仿佛是一本活着的龙盛“历史书”。在澳门科技大学攻读MBA时，阮兴祥的毕业论文是：《龙盛到底是如何成功的？》。

“与一些大型国有企业相比，我们的经营机制更加灵活，早在80年代初，我们就推出了经济责任制考核体系，对各岗位员工实行绩效考核，鼓励多劳多得，工资与绩效相挂钩。”阮兴祥侃侃而谈。他举例说，龙盛在1993年就实行了股份合作制，让员工持有股份，不断优化公司的治理结构，至1997年时已改造成规范化的股份制有限公司。显然，龙盛赢在心态，善于变革、勇于创新，这也是企业成功的精髓所在。

在成为全国最大的染料企业之后，龙盛每年以一定比例保持业绩稳步增长，并开始尝试全球化发展战略，走出国门

已是大势所趋，先后在亚洲、欧洲设立了工厂和基地；2010年，龙盛成功收购了全球行业龙头——德国的德司达全球公司，开始掌控全球染料行业的话语权。

阮兴祥表示，这次成功收购德司达全球公司之后，德国人对环境保护的严谨和工作的一丝不苟也使龙盛从中受益良多。这些国际巨头企业先进的管理经验，龙盛如饥似渴地吸收并转化为前进的动力，成长壮大。与此同时，为了降低人力成本，龙盛将德司达总部从德国迁至新加坡，除了研发团队继续留在欧洲外，已逐步将在欧洲、美国等发达国家的工厂转移到印度、印尼等第三世界国家，不断优化全球发展战略。

在做强做大母业的同时，龙盛并不满足于现状，开始进军钢铁、房地产业。“十八届三中全会虽然未提及具体的关于房地产相关的政策或制度，但多次提及促进市场化，这表明政府将逐渐放宽对楼市的调控，变堵为疏。”阮兴祥告诉本刊记者，未来房地产市场将进一步突出市场这只无形的手，政府这只有形的手则会逐渐淡化。如此一来，例如限购限贷这种行政化手段会逐渐取消，将有利于房地产行业健康地发展。

阮兴祥多次提到“变堵为疏”，他认为这将是房地产业未来的发展趋势，尤其像上海等一线城市的土地资源有限，但需求量只增不减，适合大型房地产企业的发展。地产行业十年的拼杀，使他具备了敏锐的市场观察力和前瞻性的判断力，这也是龙盛房产能稳步发展的关键所在。

“2003年，龙盛在嘉兴投资了最大的房地产项目：占地400亩的住宅项目。这是老董事长阮水龙当年亲自参与竞标的，最终以4.5亿元的天价成交，成为轰动一时的大新闻。”阮兴祥说到这里，他的眼神里还闪烁着当时的兴奋。他认为，从全国来看，嘉兴的房价是最为平稳的，这与嘉兴人小富即安的生活态度密不可分，至今嘉兴的房价依然稳中有进，可谓全国楼市的“避风港”。所以，龙盛也是幸运的，巧妙避开了房地产市场一次次的残酷洗牌，从嘉兴这块福地踏出了龙盛房产最稳健、扎实的第一步。

以变应万变、追求多元化发展，这是龙盛成功的“秘笈”。在染料产业稳步发展的同时，龙盛就开始在全国寻找其他行业的商机，进军钢铁行业，如今汽车等薄板冷轧项目成为企业的另一条发展主线，获得了丰硕的成果。

房地产业“齐头并进”开掘金融业

创始人阮水龙认为，多元化作为企业扩张的一种重要选择，不仅能使企业实现全方位发展，有效分散经营风险，还有利于各业务间的相互促进和补充。然而，企业的多元化也是一种变数较多、风险较大的“复杂游戏”，一个企业没有强大的主业作为依托，幻想着以多元化来保持企业的发展，则可能一败涂地。

房地产业是龙盛的另一盘棋。在嘉兴试水的房地产项目，为龙盛下一个十年的房地产业发展奠定了扎实的基础，积累了丰富的经验和培养了一支高效的团队。2009年，带着大量资金和成功经验，龙盛进入了上海的房地产市场。

“有点巧合的是，当年我们进来的时候，有不少房地产公司走出了上海，反而去三、四线城市寻找发展。”在交谈之中，记者发现阮兴祥更像一位商场的谋略家，他洞悉化工、房地产和金融行业的变化，且都能把握住时机和要点，适时进攻。来到上海后，龙盛首先选择了保障性住房这一低风险产品进行开发，尔后又大手笔购入地块，建造闵行大型商业地标建筑体，即龙盛国际商业广场，该广场也将在明年上半年迎客；今年龙盛又将斥资100亿元投资闸北区旧城改造……

龙盛在印染业赢得了强大的资金流，为其地产的发育成长注入了添加剂。阮兴祥认为，全球一线城市的房地产业的发展方向是一致的，具有相似性。以2008年全球金融危机时期为例，欧美经济不景气，但伦敦、纽约等全球一线城市的房价依然坚挺，并未下跌。上海将打造成为国际性大都市，汇聚全球各地的人才，与这庞大的住房需求相比，上海的土地资源稀缺，供不应求，房价也将会平稳发展，下跌的可能性很小。所以，对于上海的房地产企业来说，开发商拿地的资金成本越来越高，项目的准入门槛也将水涨船高。

在阮兴祥看来，随着大城市住房需求的不断增加，开发商在一线城市里的拿地成本将与日俱增，这就对开发商的资金规模和资金链都提出了更高的要求。相比之下，龙盛的主业为房地产的发展提供了强大的资金后盾，甚至都不需要银行贷款，可以从容不迫地购入大幅的土地项目，完全无后顾之忧，具备单纯以房地产为主业的企业所无法企及的优势。立足上海这个全国经济、金融中心，龙盛在房产领域必将大有作为。

地处闵行都市路商圈的龙盛国际商业广场，在今年正式迎客

无独有偶，龙盛从2009年“进军”上海房地产业，正好赶上了全国房地产业高速发展的“列车”。事实证明，在企业发展大潮中，取势者强，而房地产正是这段时间中最有势的一类。当然，龙盛做地产本身就已经具备了成熟的条件，第一是龙盛有品牌，第二是龙盛本业做强做大了，拥有丰厚的资金。如此坚持“两条腿”走路，势不可挡。

在涉足商业地产、住宅地产、写字楼等多类型的房地产业之后，龙盛又“瞄准了”市场稀缺的优秀历史保护建筑的保护性开发项目。2013年8月，龙盛斥资2亿多元收购了建造于1920年的上海市优秀历史保护建筑之一的原永安公司新泰仓库、并再投入3亿进行保护性开发，这是在苏河湾地区优秀历史保护建筑中，第一个引入民营资本进行保护性开发的项目，也是闸北区政府在重点产业领域向民企开放的一次尝试。保护性开发完成后，这幢百年欧式老建筑将重焕新生。

“新泰仓库属于第四批优秀保护建筑，其欧式古典的外部造型，保存完好的内在质量，百年沧桑的文化积淀，都具有无可替代性和不可复制性。而且，传承性很强，这是留给子孙后代的好东西。”阮兴祥分析道，鉴于闸北区优越的地理位置，以及闸北区政府进行大范围旧区改造的发展规划，苏河湾地区的后发优势日益明显。新泰仓库的保护性开发将会结合苏河湾的整体定位，之后将作为龙盛的地区性总部，“遥控”遍布全球的分公司。

除了房地产业，龙盛也同时瞄准进军金融业，先后投资参股锦州银行、浙江上虞农村合作银行等多家金融企业。此外，公司在股权投资领域及资本运作方面也有不俗的收获，如投资的“山东滨化”、“国瓷材料”等PE项目都已成功在上交所、深交所及三板市场挂牌上市。在该领域，龙盛并非盲目自大，而是挑选了熟悉的化工等行业谨慎投资，针对性强，成功率高，充分展露绍兴人为人处世谨慎低调的性格特征。上海越商

陈兴良：
掀开旅游地产的红盖头

本刊记者/邵嘉

十八届三中全会公布的《决定》释放出全面深化改革的明确讯息，中国将进一步完善促进非公有制经济发展的政策，加快投融资体制改革，打破国有企业垄断，放宽市场准入限制，破除观念瓶颈，给予民间资本真正的国民待遇，引导民间资本流向社会急需的领域。

我联合会副会长、上海巨融投资（集团）有限公司董事长陈兴良凭借在商海多年打拼的敏锐嗅觉，相中旅游产业、股权投资、互联网在内的多个新兴市场，力推企业多元化、可持续发展。

“芳草鲜美，落英缤纷……”去年的春暖花开之时，陈兴良站在位于桐庐的天子地生态风景区之45公里之外，就被眼前一派自然美景深深震撼了！当时，在他的脑海中忽然蹦出了《桃花源记》中的这一段耳熟能详的名句，以此形容他当时的感受最合适不过了。

正是缘自这良好的第一印象，他当即就做出了一个出人意料的决定：以高于该风景区股权售价的成交价“拍下”其所有权，成为该风景区的“新主人”。而此前，该风景区的经营方正陷入资金紧张的困局，无奈将经营了11年之久的该

经过如此一番的改造之后，将更加凸显“天子地”国家4A级风景区的优势和特点，吸引更多的游客前往

风景区的股权转让，以解燃眉之急。

无独有偶，陈兴良成为了他们的“救星”，同时也实现了自己的一个心愿：发掘旅游地产潜在的市场，助推企业多元化稳步发展，有望成为在沪越商经营旅游风景区的成功范例。在十八届三中全会改革春风的大环境下，大力发展市场经济为大势所趋，旅游市场尤为民生所需，高品质的旅游地产项目呼之欲出。陈兴良瞄准了这块无限商机，跃跃欲试。

陈兴良是上海巨融投资（集团）有限公司的创办人和董事长，在短短的10多年中，公司从创办初始的以建筑承包为主业发展成为集建筑总承包、房地产开发、国际贸易、互联网科技等五大行业为一体的综合型的集团公司，始终坚持在做强做大本业的基础上，积极探索开发其他的领域，获得了丰富宝贵的经验。

“在决定投资其他行业之前，我会认真向其他行业内的

资深人士学习，不断完善自己的知识体系。”陈兴良善于学习的精神和态度，使得他的企业茁壮成长，稳步全面发展。他总结道，企业多元化健康发展的“成功秘籍”在于：善于取众人之长，补已之短。

结缘“天子地”

自上个世纪80年代，陈兴良从家乡上虞来到卧虎藏龙的大上海创业，他从建筑业起步，很快就打下了扎实的经济基础，公司的规模迅速扩大，涉足的行业种类较多，行业跨度较大。陈兴良是如何结缘“天子地生态风景区”的呢？这里还有一段小故事。

去年5月份，经过朋友介绍，陈兴良得知，迫于资金的压力，享有“富春山水景，美在天子地”之誉的桐庐天子地生态风景区正欲股权出售转让。百闻不如一见，先去瞧瞧再说吧！天性开朗好动的陈兴良立即带着朋友，开着自己的一辆“老宝马”直奔而去。

“老宝马一路上还算顺利，不料当行驶到距离桐庐天子地生态风景区不远处，车上的一个零部件出现了小问题，需进行修理。于是，我和朋友下车步行了一段路程，这让我有机会近距离欣赏到天子地的惊世之美。”陈兴良回忆说，当他下车踱步之时，移步换景，顿时他被眼前如诗般的风景深深震撼了：占地面积达4平方公里的“天子地”展现在他眼前犹如一幅古代诗画：一谷幽深，百瀑争流，千年古木，万亩林海，亿年溶洞。如此美景，仿佛误入桃花深处，令人流连忘返。

他不禁感慨万千：自己经常飞到国外，欣赏过无数风景名胜，都无法与身边的天子地相媲美。万万没有料到，如此之美的风景竟然近在身边，却乏人问津，他不禁为之叹息。

具有浪漫主义情怀的陈兴良暗自思付，也许这就是命运冥冥之中的安排，将他匆忙的步伐挽留在桐庐的“天子地”，使得他与这片无限美好的风景区结下一番不解之缘。当机立断，陈兴良当场“拍板”将其收入麾下，成为“天子地”的新主人。

在外人看来，陈兴良从来都不按常理出牌，他投资的领域甚为广泛，从国际贸易、网络科技再到旅游景区，这些行业之间似乎没有任何关联和交集，其实他对这些不同的行业进行过详细的调查和评估，并非突发奇想，天马行空。

他对于旅游景区的市场前景，进行过深入的研究和调查。“随着时代的进步和发展，越来越多的企业将推出强制带薪休假等人性化举措，吸引人才的入驻。”陈兴良娓娓道来，如此一来，上海以及长三角周边的短途旅游必将迎来商机，能够实现可持续性的经营模式，属于朝阳产业。

按照规划，“天子地”将分为三期工程逐步改造，力争在5年之后，最终形成集温泉度假、别墅地产景区等为一体的

综合型国家4A级风景区。目前正在进行的一期改造工程目标将全面提升该景区内的基础设施环境的标准，包括对原有60间客房、索道以及对占地面积达2万平方米的溶洞灯光整体改造；二期工程将挖掘当地丰富的地热资源，建造80幢独栋别墅，形成温泉度假村，定位高端客户，弥补冬季旅游淡季的不足；三期工程将推出别墅出租项目，针对家庭会员，推出酒店式公寓的服务模式，满足不同人群的需求。

经过如此一番的改造之后，将更加凸显“天子地”国家4A级风景区的优势和特点，吸引更多的游客前往。据介绍，去年“天子地”通过五六家旅游行推介“试营业”，游客总量达9万人次。在这个基础上，陈兴良计划通过一系列的推介宣传，将陆续推出中国摄影家协会评选活动、“名博去哪儿”等系列活动；近期还召开汇集了几十家全国知名旅行社、媒体以及五大区旅游协会的项目推介会，逐步在全国扩大知名度，目前已和国内知名旅行社签订了1300多份合作协议，预计今年的游客量将超过30万人次。

一切蓄势待发，前程似锦。

迷上股权投资

陈兴良认为，房地产业的暴利时代已经结束，下一个十年房企的发展将注重可持续性，所以他必须为企业寻求稳步发展的产业投资模式。他迷上了股权投资，一发而不可收。

与国外相比，上海的股权投资产业起步较晚，发展缓慢。当大多数人对股权投资还比较陌生之时，陈兴良敏锐的商业触角已经嗅到了商机。“在2007年，我去交大进修创业投资师课程，产生了极强的兴趣。”他告诉本刊记者，早期的股权投资风险较大，产业培育期很长，投资回报率较低。当时，他与同学一起合伙投资了英语网络教育，先期投资数千万元，收效甚微，目前有效用户数量仍维持在几十万人，远远未达到超过百万人的目标大关。

针对这种情况，在陈兴良的建议下，该网络教育模式及时“掉头”，从原来的注册制调整为备案制，即让拥有资质

在新沂地区投资开发26万平方米“巨融·国际豪园”项目，投资总额约8亿元，是抢抓江苏建设“东陇海线上第三大工业城市”的机遇，以高起点高标准定位的生态型住宅小区和酒店式公寓、现代化办公楼及休闲商业街为一体的大型房地产项目，也是以苏北经济的腾飞为平台使企业综合实力得以提升的重要举措

> 按照陈兴良的规划，房地产本业将从原本的三、四线城市逐步转移到一、二线城市，并且以商业地块的自营为主，实现稳定的资金周转链。

的英语老师与学生双方商定课程价格，第三方平台收取20%的平台佣金和素材费，简化了互联网远程教育的程序，充分发挥第三方资源平台的优势，收效显著。

在积累了这些经验之后，陈兴良意犹未尽，又瞄准了网络国际贸易领域，主力开发了MTOW厂商国际贸易的网络平台，搭建国内批发商与国外生产商沟通和交流的网络通道，避免了以往国内外商家寻找订单的差旅费用，缩短了双方商谈的时间成本，双方直接在网上实现验货——鉴定——缴费等“一条龙”的在线服务，类似于厂商版的“阿里巴巴”。

为什么会投资网络国际贸易领域呢？这里还有一段小插曲。原来，当时陈兴良得知一个朋友有兴趣做国际贸易，苦于找不到资金投资方。经过初步了解，陈兴良邀请朋友公司的业务员一起吃饭，酒过三巡，业务员们大倒苦水，他们苦于手上堆积了大量的外贸订单，却因缺乏周转资金，几乎急得都要哭了。

“俗话说，酒后吐真言，我听到了他们的这番肺腑之言，心里的石头放下来了。同时，我也为他们的职业精神所感动，在这双重因素的影响下，我当即决定投资100万元入注这个项目。”陈兴良说，他不走寻常路，要获得最真实的商业情况和资料，评估项目并不是简单地看书面材料，而是要亲自深入一线调查，业务员才是掌握最真实情况的人。

陈兴良坦言，之所以其选择的股权投资都与互联网有关，他的理由很充分：十八届三中全会公布的《决定》释放出中国将进一步改革开放的明确讯息，互联网、股权投资等新兴市场产业的发展势必将迎来春天。

房产业将转型 将以自营物业为主

与大多数越商一样，房产领域是巨融集团的主要投资阵地，企业对该领域的投资理念是抢抓机遇、科学定位、稳步推进、提升实力。进而言之，在新的经济形势和环境的大背景下，如何进一步做强做大本业？这是摆放在他眼前的一个重要命题。

按照陈兴良的规划，房地产本业将从原本的三、四线城市逐步转移到一、二线城市，并且以商业地块的自营为主，实现稳定的资金周转链。

例如，巨融集团在扬中地区开发的6万平方米“怡景苑”商住项目，小区定位超前，开发周期较短，售楼供不应求，取得了较好的投资效益。近期，又在新沂地区投资开发26万平方米“巨融·国际豪园”项目，投资总额约8亿元，是抢抓江苏建设“东陇海线上第三大工业城市”的机遇，以高起点高标准定位的生态型住宅小区和酒店式公寓、现代化办公楼及休闲商业街为一体的大型房地产项目，也是以苏北经济的腾飞为平台使企业综合实力得以提升的重要举措。

上海浦东，是中国改革开放的前沿，是汇聚世界科技精英和经济金融人才的福地，是上海最具投资价值的黄金之地，巨融集团今年在浦东崮山路投资的商业街，集餐饮、娱乐、休闲、医药、通讯等各项功能于一体，融入了繁华时尚的浦东生活圈，是巨融集团投资商业领域和商业房产的成功之作。

中国江苏，地处美丽富饶的长江三角洲，这是目前中国沿海地区经济总量极速增长最具潜力的主阵地。陈兴良早就将商业邻域的投资眼光聚焦于此。

近年，陈兴良在江苏徐州市新沂购入房产地块，并留有5万平方米的商业用楼作为出租和自营项目。预计2015年，一座现代化甲级智能型办公楼“巨融国际大厦”及一座五星级标准的豪华酒店“巨融国际大酒店”将拔地而起，成为长三角地区又一地标性的建筑，也为巨融集团拓展商业领域的经营规模奠定了基础。上海越商

从白手起家到一举拿下我国建筑行业工程质量的最高荣誉奖“鲁班奖”，“70年代生人”丁华君取得了建筑工业装修的全国最好成绩，其在节能环保领域以先行者的姿态为我们带来许多值得借鉴和学习的地方。

作为联合会常务副会长企业、上海华晖装饰工程有限公司的董事长丁华君为人非常随和，谦虚，从不摆老总的架子；工作中的他如痴如狂，几乎没有自己的业余时间。在这宝贵的近20年人生时光之中，他逐步积累了坚实的行业经验，一步步向这个行业的最高峰迈进。

丁华君：装饰行业二十年磨一剑

本刊记者/戴韵琪、伍羽

2013年12月，上海的冬天格外寒冷，这让天性怕冷的丁华君有点“扛不住”了，但身体的寒冷是暂时的，很快就被他自己兴奋的心情所覆盖掉了，因为从北京传来一个好消息：上海华晖装饰工程有限公司公司承建室内精装修和外幕墙的北京日坛宾馆改扩建工程荣获“2012～2013年度中国建设工程鲁班奖（国家优质工程）”。

此时，在他的脑海之中情不自禁地涌现儿时读过的诗句：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。丁华君从中读出了感慨万千：这诗句仿佛概括了他从事建筑工业装修行业近20年的酸甜苦辣，风雨兼程，如今终于迎来了鲜花和掌声，这证明所有的付出是值得的，他的喜悦之情溢于言表。

在丁华君看来，天时地利人和，“鲁班奖”最终“花”落华晖，离不开甲方和总包方的全力配合与支持。北京日坛宾馆是北京市单体较大的室内外装饰工程，斥资超过2.2亿元，建筑面积7万平方米，室内装饰面积达4万平方米，幕墙面积近2万平方米。当初参建这个大项目时，华晖就是冲着建筑业最高奖项“鲁班奖”而来，目标明确，志在必得。如此巨大的工程，华晖仅仅花了7个月时间便顺利完工，秉承以往“快、精、美”的工装标准，创下了许多国内第一。

缘起：练就一手精湛的木工手艺

走进上海华晖装饰工程有限公司位于浦东金桥的新办公楼，迎面而来的是现代感十足的装饰风格，大气美观，优雅舒适。其实，与家庭装修的原理是相通的，装饰装修就是靠

手工艺吃饭的，木工、水电工、油漆工，每一道工序都很重要，才能共同组成为一件完美的工业装修的杰作。

天资聪慧的丁华君从小耳濡目染，不知不觉跟着家里的大人自学了一手精湛的木工手艺，只要尺寸计算得当，每一件家具都能做得漂亮大方。在23年之前，年仅17岁的丁华君跟着叔叔一起离开上虞市章镇镇，来沪打拼。凭着一手精湛的木工手艺，很快在大上海这座商机无限的城市站稳脚跟。

过了没几个月，一次机缘巧合，丁华君在朋友的介绍下自立门户，开启了漫漫的创业旅程。白驹过隙，二十余载匆匆流逝，如今丁华君已经成为一个“新上海人”，在沪上建筑装饰领域打下自己的江山。上海华晖装饰工程有限公司成立于1996年，原隶属于武警华东企业局，得益于此，华晖继承了原先部队里的优良作风和传统，而公司的主要技术人员均来自著名设计院和大型工程公司。

丁华君告诉本刊记者，当初他在商业伙伴的介绍下加入了上海市绍兴商会。近几年通过商会结识了不少在上海创业发展的绍兴籍同乡，他们在这里打拼了几十年的根基和人脉都是难得的资源。他认为商会为企业搭建了一个与政府对话、企业与企业间合作的大平台，对中小企业来说尤为重要。在一些地区，企业发展过程中，商会发挥的力量有可能比政府还大。

面对错综复杂的市场和飞速发展的社会，华晖的服务对象也在不断增多，市场进一步开拓，专业人才、基础建设，管理水平、服务环境也得到了不断的改善和提高。

在华晖的官方网站上，董事长丁华君如此写道：“我们以丰富的工作经验和高度的专业水准，用一流素质，树一流形象，创一流业绩，赢得客户的信任和支持，用真诚与奉献为公司和客户共同创造美好的生活。”这些简单朴实的话

“近几年通过商会结识了不少在上海创业发展的绍兴籍同乡，他们在这里打拼了几十年的根基和人脉都是难得的资源。”

上海华晖装饰工程有限公司公司承建室内精装修工程和外幕墙工程的北京日坛宾馆改扩建工程荣获“2012～2013年度第二批中国建设工程鲁班奖（国家优质工程）”

语，应该就是华晖能以后起之秀的身份在上海建筑装饰领域声名鹊起的成功因素之一吧。

随着中国建筑装饰行业的发展和国家十二五规划的颁布实施，华晖面临着更多的机遇和挑战。在2010年8月，公司完成了收购改制工作，不仅极大地调动了全体“华晖人”的积极性，同时依托雄厚的技术力量和良好信誉，在短短三年时间里迅速崛起，成为竞争激烈的上海建筑装饰市场中一匹矫健的黑马。

对建筑装饰行业丰富的经验使丁华君对这一行业有了深刻的认识，他认为公司近年来的发展主要在于坚持了“务实、求精、创新、共赢”的经营理念和“以人为本，科学管理、注重细节、精雕细琢”的管理理念。每一项工程力求精心设计、优质施工、真诚服务，在工程质量上做到“高标准、高要求、一丝不苟、追求完美”。每一个华晖人付出无尽的辛勤与汗水，在业界留下了像港汇广场、世贸商城、日坛宾馆等高品质知名工程，从而与客户实现共赢，使大部分客户成为了回头客。而新客户也从华晖的工程实例中，看到

了他们新颖的设计和过硬的质量，也促使公司实现了高起点上的竞争，与上海置业、凯迪集团、世茂集团等大企业成为了战略合作伙伴，与国外著名设计事务所建立了学术交流和技术合作关系。

经过多年的发展，华晖目前已具备建筑装饰工程设计专项甲级资质及建筑装修装饰工程专业承包壹级资质、建筑幕墙工程专业承包壹级资质、建筑幕墙工程设计专项乙级资质、机电设备安装工程专业承包叁级资质，通过了《质量管理体系认证》、《环境管理体系认证》、《职业健康安全管理体系》“三位一体”认证。同时还是中国建筑装饰协会和上海市装饰装修行业协会会员单位。

上海港汇广场

成为建筑工装行业翘楚 殊荣接踵而至

而今，由华晖承接的各类建筑装饰工程已遍布申城以及全国各地，尤其是一些重点工程和标志性建筑，在装饰建筑、美化城市的同时，也深深地烙下了华晖的印记，华晖也因此成为上海建筑工业装修行业的翘楚。

丁华君告诉本刊记者，当初在北京日坛宾馆的开业典礼上，他巧遇了时任全国人大常委会副委员长、中华全国总工会主席王兆国。王兆国主席在参观日坛宾馆时对华晖施工的室内外装修工程质量给予了高度评价，称赞华晖为日坛宾馆的建设做出了杰出贡献，并与他亲切握手、合影留念。距离日坛宾馆开业已经过去一年，这张合影照片至今仍摆放在丁华君的办公室里，象征着外界对华晖的肯定和褒扬。

这些年来，华晖辉煌的业绩赢来无数奖项和荣誉，举不胜举。最新的有华晖参建的安徽阜阳天筑·豪生大酒店获2013–2014年度“全国建筑装饰奖”、金罗交通枢纽综合开发项目二期美兰湖SOHO精装修工程获“2013上海市建筑装饰奖”（公共建筑装饰类）。而在华晖近20年的发展历程中，还曾经连续10年被评为“上海市信得过建筑装饰企业”、“上海市宝山经济发展区优秀企业”。其他的荣誉称号，譬如“上海市建设工程白玉兰奖”、“国家建设系统百佳诚信企业”、“全国建筑装饰质量、服务双优企业”等奖项均是华晖“风里来雨里去”斩获的囊中之物。

近两年，“回归经济”是众多异地越商工作议程上的一项重点，对此，丁华君也不例外。在他的家乡上虞，华晖承接了上虞最高建筑之一天玥开元名都大酒店的幕墙工程。这座超五星级酒店共38层，高度达170米，幕墙面积35000平方米，中标金额3000万元。丁华君自豪地告诉记者，这座地标性的建筑仿佛他留在家乡的一张城市名片，意义非凡。据了解，现在上虞第二、第三高建筑幕墙均出自华晖的手笔。

绿色环保：装饰行业发展趋势

2013年底，党的十八届三中全会提出的全面深化改革方针，尤其是经济体制改革，与“打造中国经济升级版”一脉相承，并且还涉及完善环境治理和生态修复制度，用制度保护生态环境等相关内容。作为国民经济的重要组成部分，中国建筑装饰行业也将受益其中。经过三十多年的高速发展，中国建筑装饰行业也面临着如何突破传统经营模式所带来的高污染、高能耗等发展桎梏，实现可持续发展的难题，其实这也是所有行业都难以回避的问题。

美兰湖皇冠假日酒店

对此，丁华君认为，实现转型发展需要装饰全产业链的共同努力，而推动环保、低碳的绿色建筑及装饰是行业发展的必然趋势。十八届三中全会指出，要紧紧围绕建设美丽中国深化生态文明体制改革，加快建立生态文明制度，健全国土空间开发、资源节约利用、生态环境保护的体制机制。不论是从企业发展角度出发，还是国家角度看，发展绿色建筑及绿色装饰都势在必行。

无论是幕墙工程还是室内装饰，节能环保都将是一个主要发展方向。荣获“鲁班奖”的北京日坛宾馆，正是以“节能环保”为特色，应用了许多新工艺和新材料。在建筑装饰行业，华晖可以说是节能环保的先行者，在绿色建筑和绿色装饰方面做了大量工作和突破。

当前，我国积极推行绿色建筑、倡导低碳生活，绿色建筑已经纳入中国“十二五”规划之中。“十二五”期间，国家将投入5万亿元用于改善生态环境，政府给予了新材料产业大力支持，其中发展绿色建筑有望撬动超过万亿元的市场规模，并有效带动新型建材、新能源、绿色节能产品等产业发展。

丁华君表示，环境问题是社会上每个公民需要共同面对的难题，建筑领域作为其中重要的一环意义重大。华晖将积极履行企业的社会责任，为我国经济发展方式转变、建设节能减排的绿色社会贡献力量。上海越商

“未来十年，上海等一线城市中心城区的土地供需矛盾将日益紧张。虽然我国经济目前尚未完全市场化，而上海市中心区域的房地产业则基本是市场化的，就必然要遵守供需关系的经济原理。当供应远远小于需求时，商品的价格自然紧俏。”

开发商谈房价高企背后

本刊记者/伍羽

他是绍兴人，更是一位行事低调的房地产开发商，具备两个鲜明的特点：其一是年轻，70后生人，今年还未满40周岁；其二是他的知识结构多元化。他毕业于复旦大学中文系本科，拥有扎实的中文底蕴；并对经济学领域颇有研究，成为某部属重点大学商学院的客座教授，他身兼企业家和知识分子为一体，堪称新一代知识型越商的典型代表。

也许是绍兴人不喜张扬的性格使然，我们尊重他本人的意愿，本文隐去了他的真名，请他以房产开发商的立场和身份畅谈中国房地产业未来的发展趋势和路径，提出了自己的想法和建议，以供读者参考。

“未来十年，上海等一线城市中心城区的土地供需矛盾将日益紧张。虽然我国经济目前尚未完全市场化，而上海市中心区域的房地产业则基本是市场化的，就必然要遵守供需关系的经济原理。当供应远远小于需求时，商品的价格自然紧俏。”他如是说。

近期，在他宽大的办公桌上摆放着十八届三中全会之后公布的《决定》文件，里面用红色的笔勾画出他关注的重点内容。其中，他用着重符号标出了这样一句话：“市场在资源配置中起决定性作用”。通过这份《决定》不难看出，政府将尊重市场的这只手调控房地产业，逐步放松房地产的“限购限贷”等行政措施。

收入分配不均和区域公共配套不平衡性

过去的十年，中国房地产业急剧膨胀，房价倍涨，其原因何在？在他看来，房价过高有两个主要原因。第一是政策导致的，将其归结为中国的结构性分配不合理，主要表现为两大方面，其一是收入分配的不合理；其二是政府对于公共基础建设事业的投资过于集中在部分区域，所以造成区域城市发展的不平衡。

“收入分配不合理，这是众所周知的问题。”他举例说，目前普通工人的月薪2000—3000元左右，而一个公司总经理的年收入是上百万元，差距极大。归结其形成原因，相当部分是由于历史体制造成的。他进一步分析，房价的便宜或者昂贵都是相对而言的，不同收入的人群对同一个商品价格存在不同的认定。“比如，对于月收入几千元的工薪阶层来说，每平方米5万元的房价肯定是贵的，而对于年收入数百万元以上的私营业主来说，这个价格就就不贵。因为收入分配的不平等，从而加大了购买能力的差距。”

> “收入分配不合理，这是众所周知的问题。”

其二，从政策层面上分析，国家大多数的投资都选择了长三角、珠三角等区域性的公共配套建设，必然大大提高了区域性内的满足各类需要的选择的的丰富性及便利性。而这些客观因素就成为开发商为楼盘定价的重要参考条件。

“大部分开发商为楼盘定价时基本只参考两点，第一是自己成本的组成情况，一般不会亏本销售；第二是以市场上同类产品的价格。开发商不会定价远远高于周边的楼盘，因为这会造成楼盘滞销，如无法迅速收回资金成本，得不偿失；定价自然也不会远远低于周边的均价，除非存在资金紧迫的压力。综合这两个因素，大多数开发商会选择与周边楼盘价格持平。

说到这里，就有人会提出质疑，也许房价高都是开发商操纵市场价格而导致的。对于这个观点，他明确否定了这种可能性。他举例说，例如在上海此类一线城市有多达数千个房产开发商、而在绍兴也有数百个房地产开发商，从实际和理论上分析，房产开发商都是无法结成联盟操纵市场的。更进一步说，绝大多数房价的涨幅都是发生在交付给买家之后，得利者是购房者本人。他打了一个比方，某人购入一套房产是每平方米1万元，后来上涨到2万元，购房者本人赚得了这1万元的差价，而不是开发商。所以，至少中小开发商不存在炒高二手房价的利益驱动(中小开发商受实力限制,很难固定区域选择开发项目)。

反而，在如此高房价的事实面前，政府负有不可推卸的主要责任。“正因为在区域公共建设投资上的不平衡，导致了一些基础设施投入相对较多的区域的房价，不论是在建或者已建成的楼盘价格都在大幅上涨。”他打了一个比方，如果将北大清华、迪斯尼项目、世博会等都搬到绍兴，绍兴的房价肯定暴涨，成为全国最高的了。

他一再表示，现有的房地产公司大多数都是自负盈亏的，盈利是企业的职责所在，如果楼盘很快销售顺利，说明

消费者认同了这个楼盘的价值，才有基础继续开发新的楼盘。在这其中需要明确的一点是，房地产开发商开并没有责任和义务让每个人都买得起房，而这恰恰应该是政府的责任和义务所在，保障性住房是解决老百姓基本居住需求的方法和途径。

上海等一线城市中心城区土地供需矛盾日益紧张

在他看来，未来十年，上海等一线城市中心城区的土地供需矛盾将日益尖锐。虽然我国经济目前虽然没有完全市场化，而上海市中心区域的房地产业则基本是市场化的，必然要遵守供需关系的经济原理：即当供应远远小于需求时，商品的价格自然紧俏。

“我记得上海去年市中心的新预售证面积仅为销售面积的四分之一，总体供不应求，大量存量新房得以去化。”他告诉本刊记者，上海是全国人民的上海，甚至还是全世界的，市场对房产的需求量远远大于上海现有市中心城区能够提供的数量。在这方面，俄罗斯莫斯科就是典型的代表，其房价之高位居全球前列。

另外很重要的一点是，一座城市房价的高低与人才的聚集程度密切相关，因为在某个特定行业的一流人才，一定是相对财富和社会地位都比较高的。例如，与上海相比，北京吸纳了全国政治、文化和经济方面的一流人才，所以房价甚至还略高于上海。

“在今年的全国两会上，有70多位政协委员的平均身家90亿元，70多位人大代表的平均身家是77亿元。这些身家几十亿的富人会认为在上海几千万一套的房产很贵吗？显然不会。”

另一方面，地方政府的责任和义务就是让买不起房的百姓有房住，应及时建设公租房、廉租房等保障性住房。政府应该树立这样的理念：鼓励普通百姓能够通过自我努力成为某一领域的人才和成功者，增强购买高端商品房的资金实力；反之，政府应该为百姓提供“三尺之榻”的保障性住房，廉租房、公租房等，解决居民基本的居住需求。

他强调，上海的中心城区的房价是指中环之内，并不包括中外环和外环。这是因为相对来说，上海市中心城区以外的区域，比如松江、闵行等区域，其配套水准和吸纳各行各业精英的能力较弱，人才汇聚程度远不及中心城区。

在这样的发展背景下，不少普通老百姓是否应该在上海的中心城区买房呢？这就要具体情况具体分析了，而不能一概而论。他建议说，如果只是为了解决基本的居住需求，那么中环以内的高房价未必是最佳选择，不如选择地段稍远的区域。

当然，也有人会说，过去的十年房产的投资所获得收益远远大于其他任何行业，未来投资房产也是只赚不赔的生意。在他看来，这就一个悲哀的社会问题了。“在美国有几万美元就能创业了，而我们购房的钱相当于200万—300万美元，我们更愿意一辈子吃房产的老本，却不愿意创业，不乐意尝试实体经济行业的风险投资。如果整个社会都倾向做房产投资投机，那实在挺可悲的。”

正是为了获得高额房产利益，有些人不择手段，甚至不惜一切代价，兄弟反目、家人变仇家等人间悲剧不断发生。“从经济学角度来看，当一件经济事物强大到一定程度的时候，人们的正常思维就不得不屈服于它，观念会发生扭曲。”他无奈地摇了摇头。

此外，对于近期杭州楼盘价格“大跳水”的现象，他否定了崩盘的说法。他告诉本刊记者，据他所知，最近杭州的一个楼盘价格是从1.8万元/平方米下降至1.5万元/平方米。严格地说，下跌了15%，完全属于可控范围。而这些楼盘的开发商大多数集中在杭州城北地区，当年它们的拿地成本集中在4400元/平方米—1万元/平方米。

他进一步分析说，由此可见，这些开发商拿地成本存在6000元—7000元/平方米的价格差距，从而造成它们的楼盘价格相差6000—7000元的价格空间，因此市场售价下调15%，这完全属于正常现象，不存在崩盘的说法。“比如你拿了一块1万元/平方米的土地，而我在你的周边区域拿到了一块地

> “未来十年，上海等一线城市中心城区的土地供需矛盾将日益紧张。”

“因为收入分配的不平等，从而加大了购买能力的差距。”

成本价是5000元/平方米，那么我的市场销售价是1.5万元/平方米，而你出价2万元/平方米，如果卖不掉了，你也只好下降到1.5万元/平方米了，绝不是亏本销售，更谈不上崩盘。”

当然，造成这个现象的原因多种多样，其一是政府的“招拍挂”方式不尽合理，再加上一些不理性不成熟的开发商，共同导致了这个结果。不过，这个现象会通过市场的自我运作消化掉的，属于正常的价格波动范围。

房企应做强本业 寻找与本业相关的延伸产业多元发展

目前有不少房企都拥有自己的酒店出租项目，因为在目前国有税收环境和政策下，这样有利于资金良性运行的资产配置方式。譬如香港现有4大开发商和4小开发商，大的开发商为了保证现金流，均保持25%—30%左右的配比长期收益用于出租物业，保持平稳的现金流有利于房企的长期发展。

他进一步解释，所谓资金匹配度的最佳状态，是指资金投入多少，同时能回收多少，可预计的现金流能夯实企业发展的基础。“对于开发商来说，房子好卖与否与政策相关性很大，存在一定的资金回收的风险，出租物业就是缓冲方法。”他如是解释。

当然，与任何行业一样，房企也可在做强本业的基础上，寻找与本业相关的延伸产业多元发展。他分析说，几十年前，老百姓对房地产品牌并不敏感，而现在只要提到万科、龙湖等房产品牌，几乎无人不知。随着对品牌认知度的提高，房产品牌的价值也不断提升了，房企的的扩张和发展加快了，当本业壮大之后，都会寻找和尝试与本业相关的延伸产业。譬如，万达的开发模式是与商业的聚合、招商的资源整合和管理是有关联的，因此万达将开发适合自己的电商模式，实行多元化发展。

他补充道，多元化发展是对主业的互补和延伸，寻找到与主业相关的延伸产品能够降低市场的开拓成本，互补则有利于促进主业的进一步发展，形成最佳的多元化模式。

在中国时势造英雄。从1997—2008年是房地产企业最佳扩张期待；从2006—2008年，房地产的“品质”凸显了出来，老百姓能看到很多好的项目，会对房地产进行总体全方面的比较，房企的战略更显得重要。

应该如何把房企做好？他认为，第一点，企业战略首先要判断环境，在这个行业当中生存，要懂得如何将企业文化和企业战略结合起来，在目前这个形势之下，房地产怎么运行？房地产是国家在经济民生上有意引导的一方面，甚至成了民生的风向标。一般情况下，城市发展越来越好，在相对可见的十年或者十五年当中，各方面的总体趋势是往上

2014上海之春房展会现场

涨的。

第二，从营销上考虑，原来的销售绝大部分是以售楼处坐等为主，精准的媒体投放非常重要；现在房地产的竞争远较前些年激烈，单纯的售楼处模式不足以完成项目的销售，就需要更多渠道，比如网上销售，目前在广东已经有楼盘实行网上销售，发挥了宣传和广告的作用，有很多年轻的客户就会找过来，还有微博、微信等方式效果显著；也比如是电话营销，也比如老带新模式。选择人们更容易接受的方式，针对不同的客户采用不同的营销方式。比如万科的百万会员当中，重复购买率达到55%，也就是说，每一百个会员至少有55个再次在万科开发的项目购房。因此如何与外部的一些资源相结合，寻求更准确的销售模式，对房地产开发来说是营销成败的关键。第三，很多项目很强调竞争。“我认为绝对的竞争只是在打造更高性价比上，其实很多区域内项目更需要合作。比如共同进行区域宣传，比如共同改造区域环境。”上海越商

“唯有改革，别无他途”

2014绍兴市在沪企业联合会年会暨改革新政深度解析报告会

本刊记者/戴韵琪

从2013年起，深化改革的春风吹遍全国。

十八届三中全会吹响了全面深化改革的进军号角，为民营企业的发展创造了广袤的空间。三中全会描绘了全面深化改革的新蓝图、新愿景和新目标，市场在资源配置中的作用从原本的基础性上升到了决定性。

这个新提法意味着今后在更加广泛的领域、在更加重要的行业都将进一步扩大市场配置资源的作用，逐步减少政府对资源配置的直接干预：从基础性到决定性、政府职能转变、国有企业改革以及政府和市场关系的调整都将释放出新空间，取得新的进展。

2013年11月15日发布的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》体现了中央以开放促改革、以改革促发展的决心，《决定》中特别提到了加快推进自贸区建设。上海在自贸区建设的诸多领域率先改革，取得了突破，同时强调了改革要进一步建立公平、开放、透明的市场规则，让国企、民企、外企不同市场主体都站在同一起跑线上，让人们倍受鼓舞。

在新的经济环境下，国家改革新政无一不牵动着绍兴籍企业家的心，影响着民营企业下一个十年转型发展的目标。2014年1月12日下午，上海市绍兴商会在上海国际会议中心主办了以“开放唯革新以进”为主题的改革新政深度解

在这次报告会的互动环节中，多位企业家提出了问题，希望进一步了解自贸区的政策，都得到了详细的回答。右上图为中国（上海）自由贸易试验区管理委员会经济发展局副局长王彬

析会，荣幸邀请到上海社会科学界联合会党组书记、专职副主席，上海市学习贯彻党的十八大精神宣讲团成员沈国明教授做了关于十八届三中全会精神和上海经济形势的报告；中国（上海）自由贸易试验区管理委员会经济发展局副局长王彬做了自贸区政策的深度解析，为上海越商带来了一场别开生面的政策报告交流会，引领广大上海越商企业今后健康稳步地发展。

主题报告之一：

中国（上海）自由贸易试验区管理委员会经济发展局副局长王彬：聚焦上海自贸区，越商敢于成为“吃螃蟹的第一人”

2013年是改革元年，金融领域新政频出。被称为2013年国内经济领域的重头“大戏”，中国（上海）自由贸易试验区在2013年9月底正式挂牌成立。其战略目标是经过两到三年的改革试验，力争建设成为具有国际水准的投资贸易便利、监管高效便捷、法制环境规范的自由贸易试验区，承担着探索中国对外开放的新路径和新模式、推动加快转变政府职能和行政体制改革的任务，其意义和影响受到国际社会的关注。在新的经济形势大背景下，企业的转型发展该何去何从？这是众多上海越商一直关心的社会热点，甚至已经有不少越商率先入驻上海自贸区，敢于成为“吃螃蟹的第一人”。

在互动交流时，我联合会副会长、巨融集团董事长陈兴良提出了第一个疑问，“上海自贸区内资企业的设立和区外

> “自贸区发展趋势是由贸易自由政策为主向“贸易自由、投资自由、金融自由”政策联动转变，体现国际贸易投资新规则。”

有什么不同？”对此，王彬解的回答简明扼要，“从政策角度出发，内资企业的设立与区外一致。从流程上来讲，自贸区正在做进一步改革和升级，今后内资企业设立也可以通过自贸区官方网站提交材料，自贸区承诺在提交申请后四天之内可以派发营业执照。”

从总体发展方向来看，上海自贸区的政策设计都是为实体经济服务的，种类包罗万象。王彬说，“自贸区整个政策的设计都是为实体经济服务的。而服务贸易还包括货物贸易，现在自贸区的发展趋势是推进货物贸易的同时，加快推进服务贸易，特别是在商贸流通、文化教育等服务领域的范畴。所以实体经济和服务贸易双方的发展并不冲突。”他的回答立即打消了企业家的一些疑虑，更加全面准确地了解了上海自贸区的新政举措，获益匪浅。

当然，上海设立自贸区并非空穴来风，分为国际和国内两个背景情况。从国际方面看，上海设立自贸区有助于我国探索对外开放的新模式。随着WTO多边交涉陷入僵局，美国等发达国家力图通过《跨太平洋战略经济伙伴协定》（TPP）、《跨大西洋贸易与投资伙伴协议》（TTIP）和《服务贸易协定》（TISA）形成新一代更高标准的国际贸易投资规则。这三大协议一旦形成，将使全球经济化向一个更高标准、更高层次的服务贸易和跨境投资转变，形成新的世界经济规则。在当前形势下，如果我国没有跟上步伐，将会面临被排挤和边缘化的境遇。

另外还有一个重要的原因：中美进行了30多年的双边投资协定（BIT）谈判，围绕投资准入、公平竞争和权益保护三个核心议题，涉及14项规则包括负面清单、准入前国民待遇、劳工权益、外汇转移等等。我国已将负面清单和准入前国民待遇明确纳入谈判，取得实质性进展。因此，外因也是推动此次自贸区设立的重要原因。

从我国的国内情况而言，中国的改革开放已经30多年。在取得丰硕成果的同时，改革也进入了深水区和攻坚期，形势严峻。在此之际建立自贸区有利于形成“以开放促改革”的新动力。自贸区的建立是与20世纪80年代设立经济特区、90年代启动浦东新区开发、本世纪初中国加入WTO相提并论的事件，标志着中国经济进入“以开放促改革”的新阶段。

王彬进一步表示，当前自贸区的重点工作是全力推动制度创新，核心任务是制度创新，涵盖投资管理、贸易监管、

上海市十四届人大常委会委员、法制委员会委员、上海市社会科学界联合会党组书记、专职副主席，上海市学习贯彻党的十八大精神宣讲团成员沈国明教授带来一场关于十八届三中全会最具深度的政策解读

金融创新和综合监管四方面。其中，推动投资管理制度落地的核心内容是借鉴国际通行规则，按照转变政府职能要求，加快推进外商投资管理体制改革，营造有利于各类投资者平等准入的市场环境；加快贸易监管制度试点起步的核心内容是围绕通过海关特殊监管区域升级的目标，创新海关和检验检疫监管模式，提升贸易便利化水平；推进金融监管制度深化落实的核心内容是围绕金融为实体经济服务、促进贸易和投资便利化的目标，在风险可控前提下，在投融资汇兑便利、人民币跨境使用、利率市场化等方面先行先试，并建立与自贸试验区相适应的外汇管理体制；推动综合监管制度形成雏形的核心内容是深化行政管理体制改革，创新政府管理方式，减少行政审批事项，推进政府管理由注重事前审批转为注重事中、事后监管。

展望未来，上海自贸区的发展规模潜力巨大。上海自贸区发展趋势是由贸易自由政策为主向着“贸易自由、投资自由、金融自由”政策联动转变，体现国际贸易投资新规则。原先的货物贸易、贸易功能和在岸业务为主导的政策将逐步转变为“货物贸易与服务贸易并重、贸易功能与投资功能并重、在岸业务与离岸业务”并重，更加注重服务贸易发展，推动投资便利化、自由化，并且进一步拓展离岸功能。以香港为例，香港的“自由港”功能在金融保险、文化旅游、医疗教育等方面的服务贸易发展上体现得尤为显著，目前有大约3500家跨国公司将总部设立在香港，相信未来的上海自贸区将超越香港，拨得头筹。

> “凡涉一国、一民族之改革，必定是大势要改，人心思改，不能不改，是“置之死地而后生”逼出来的。”

主题报告之二：

上海市学习贯彻党的十八大精神宣讲团成员沈国明深度解析改革新政：改革是“置死地而后生”

经济的迅猛发展、社会的矛盾的激化，改革迫在眉睫。近期老百姓听到最多的是十八届三中全会的政策内容以及不同的解析，版本不一。尤其是，在改革新政大背景之下，越商企业能否找到产业转型升级的契机，迎来新一轮的发展？为此，我联合会邀请到了另一位重量级嘉宾——上海市十四

届人大常委会委员、法制委员会委员、上海市社会科学界联合会党组书记、专职副主席，上海市学习贯彻党的十八大精神宣讲团成员沈国明教授带来一场关于十八届三中全会最具深度的政策解读，他旁征博引、抛砖引玉，企业家从海量的政策解读之中寻找到适合自己企业发展的新机遇。

沈国明说，我国之所以在经济稳定增长的情况下还要全面深化改革的原因在于：我们的发展中不平衡、不协调、不可持续的问题仍然突出。另外，还存在科技创新能力不强、产业结构不合理、经济发展方式粗放以及教育、就业、社会保障、医疗、住房、食品药品安全、社会治安等关系群众切身利益的诸多问题。他认为，改革是由问题倒逼而产生的。凡涉一国、一民族之改革，必定是大势要改，人心思改，不能不改，是“置之死地而后生”逼出来的。

他表示，学界一致认为，十八届三中全会很有可能与十一届三中全会一样被载入史册，成为历史上极其关键的一次深度改革。十八届三中全会剖析了我国改革发展稳定面临的重大理论和实践问题，在理论上有重大创新；描绘了全面深化改革的新蓝图、新愿景、新目标；汇集了全面深化改革的新思想、新论断、新举措；反映了社会呼声、社会诉求、社会期盼；凝聚了全党全社会关于全面深化改革的共识和智慧。

十八届三中全会之后发布的《中共中央关于全面深化改

革若干重大问题的决定》涵盖了16个领域、60个具体任务的改革。无论从数量上还是程度上来看，这次改革是历次改革中范围最广最全面的，包括经济、政治、文化、社会、生态文明、国防和军队，共多达300多项的改革措施，体现了改革顶层设计的综合性、统筹性和协调性。深化改革的具体要求涉及到国家治理、现代化建设的各个层次，改革进程的各个阶段，不仅有社会主义市场经济性质的理论突破和改革探索实践的政策确认，还有成功改革经验的制度化完善与解决现实问题和突出矛盾的攻关性创新，旨在进一步形成公平竞争的发展环境、增强经济社会的发展活力、提高政府的效率和效能、实现社会公平正义、促进社会和谐稳定、提高党的领导水平和执政能力。

沈国明强调，全面深化改革的总目标中最值得重视的是，我国第一次提出“完善和发展中国特色社会主义制度，推进国家治理体系和治理能力现代化”这个富有新意并且内涵丰富的表述。他解释，这里提及的“治理”二字与日常提及的“管理”的区别在于：主体的多样性，人民都参与到社会管理中来，这便是“治理”。全面深化改革有两个关键，一是使市场在资源配置中起决定性作用和更好发挥政府作用，二是发展更加广泛、更加充分、更加健全的人民民主。其中，市场在资源配置中起决定性作用，意味着要大力推进市场准入和竞争方面的改革。特别是上海的国资国企改革，要实现混合所有制，基本的实现形式是整体上市，成为社会公司，体现公开、公平、公正，而不是简单地卖给民企和外企。

如今，中国经济总量已跃居世界第二，综合国力快速增长，令全世界刮目相看。但在沈国明看来，如果中国不实行改革、不解决现有的问题和困难，我们要实现持续增长、创造大国崛起奇迹的可能性就不大了。只有锐意进取、攻坚克难，才能使中国真正“强”起来。上海越商

2014年1月12日下午，绍兴市在沪企业联合会在上海国际会议中心主办了以“开放惟革新以进”为主题的改革新政深度解析会

来自近50家会员企业60多位通讯员相聚复旦大学新闻学院

企业文化助力提升软实力

企业内刊（网站）新闻研修班在复旦大学新闻学院举行

本刊记者/允祺 蓝天

2013年12月5-6日，申城正遭遇史上最严重的雾霾侵袭，全城笼罩在一片阴霾之中，令人心情抑郁。而与外界压抑紧张的气氛相反，复旦大学新闻学院报告厅热闹非凡——联合会主办的“企业内刊（网站）新闻研修班”正在这里隆重举行，来自近50家会员企业60多位通讯员相聚一堂，聆听了复旦大学的“金字招牌”讲座：新闻学院前任院长黄芝晓等资深教授主讲的企业新闻宣传采写以及企业公共关系的讲座，学员们温故而知新，受益匪浅。

企业文化是上层建筑的体现

在简短的开学典礼上，我联合会秘书长王黎明说，企业文化是在一定的条件下，企业生产经营和管理活动中所创造的具有该企业特色的精神财富和物质形态，它包括文化观念、价值观念、企业精神、道德规范、行为准则、历史传

在简短的开学典礼上，我联合会秘书长王黎明致辞

统、企业制度、文化环境、企业产品等，其中价值观是企业文化的核心，这都是助力提升企业发展的软实力。

诚然，经济基础决定上层建筑。当企业的经济基础发展到一定程度，企业文化的作用日益凸现。王黎明表示，在实际工作调研过程中发现，随着上海越商企业不断壮大和发展，包括企业品牌、内刊和网站宣传以及危机公关等在内的企业文化的培育需求十分迫切。正是基于这个背景，在经过精心策划准备之后，我联合会非常荣幸与复旦大学新闻学院联手主办了这次新闻研修班的培训活动。

“考虑到大多数通讯员工作繁忙，没有条件长期脱岗参加专业培训，本期研修班对相关课程进行浓缩，选取了与企业内刊网站建设最密切相关的‘企业报刊的编辑与评论’、‘企业公关管理与品牌战略’、‘新闻摄影与图片赏析’和‘采访写作精讲’四门课程，邀请了在媒体公关、新闻报道等领域具有很深造诣的资深专家现场授课，希望大家能获得启发，取得建树。”

具体地说，企业的内刊和网站是培育、构建、传播企业文化和精神的主要平台，对提高企业形象、增强企业凝聚力、推动企业创新发展具有不可小觑的作用。他认为，新闻宣传不仅是党和政府宣传部门的一项必要工作，同时也是企业对外塑造形象、对内凝聚人心的一种重要途径，担负着教育员工、宣传政策、报道典型、引导舆论、促进发展等功能。随着时代的发展，如今企业家们都意识到企业内刊、网站建设的重要性，希望通过这些平台辅助企业健康良好地发展。

新闻宣传工作是一项专业性和政策性非常强的工作。我联合会希望通过本期“企业内刊（网站）新闻研修班”对各会员企业的通讯员进行系统性的培训，能够有效提高大家的新闻业务能力，为企业培养高素质的通讯员打下基础。

企业文化和宣传要讲故事

复旦大学新闻学院原院长黄芝晓可是校内外的风云人物，他曾任《福建日报》副总编辑，享

复旦大学新闻学院原院长黄芝晓是校内外的风云人物

资深教授们正在为学员上课

受国务院特殊津贴。2000年作为杰出人才被复旦大学引进，担任新闻学院院长、博士生导师，为新闻学院开拓了市场，创造了较大的经济价值。如今他负责主编核心期刊《新闻大学》。可以说，黄芝晓在新闻领域，无论是学界还是业界，都是造诣极高的前辈。

黄芝晓教授主讲的《企业报刊的编辑与评论》是这次新闻研修班的“第一讲”。虽然获得了新闻行业的最高荣誉，黄芝晓教授为人平易近人，他通过讲故事的形式、让学员们触类旁通，让大家懂得企业文化宣传和新闻宣传写作的真谛。“新闻也能与文学结婚。一篇好的新闻作品或者宣传作品，都是具有文学美感的。”他表示，文字能表达出美术等其他形式所未能表现的美感，新闻报道和企业的宣传稿件都能达到文字的至美境界，好的新闻宣传让企业如虎添翼。尤其是新闻评论，更是媒体必不可少的板块，彰显媒体的立场和深度。

对于从事企业文化工作的人来说，企业的新闻和文化宣传往往会混淆一个概念，那就是“企业的内刊究竟是要说故事还是要讲道理”。最能打动读者的恰恰就是企业和人之间的故事，所以作者可以通过故事来“讲道理”，潜移默化地影响目标受众。在报道过程中，最忌讳的语言就是官话和套话，故事能增强报道的可读性，从而体现作者的水平高低。

如何将新闻写作的技巧与企业宣传稿融会贯通，有机结合？在企业宣传一线工作的人最有发言权。对此，舜杰建设（集团）有限公司的人力资源部经理任思萌颇有感触。她一直与授课老师保持互动，交流心得，温故而知新。与很多企业学员一样，她对于企业的公共关系与品牌宣传方面也表现出强烈的求知欲，收获颇丰。

“好的企业广告一定很注重公关”

企业公关是企业文化不可或缺的重要部分，也是企业发展的“助长剂”。在这方面积累了丰富的理论和实践经验的——复旦大学国际公共关系研究中心纪华强教授为学员们带来了一场别开生面的演讲，令大家耳目一新。

他说，社会公共关系历史可追溯到周朝时期，宫廷就有“采诗”的制度。何为企业公关？企业公关指的是企业通过信息传播沟通手段达到对自身社会环境生态的有效管理。推行公关管理目的是提升企业与公众的沟通能力，对公众的影响力，扩大企业对影响自身生存和发展的社会环境的适应管理的能力，并辅以实例讲解了国内外诸多知名品牌的公关管理和营销战略。

事实胜于雄辩。为此，纪华强开门见山地引出了一个具体案例：在1980年代的中国、人均GDP仅几百美元、一个健康保健饮料研制和生产于落后的国家级贫困县……如果你是广告人，根据这些关键词，从企业经营、市场营销和产品推广的角度，提出广告营销的战略思路。瞬间，课堂上鸦雀无声，大家仿佛置身于当时的情境之中，安静地思考起来。原来，这个品牌就是如今大名鼎鼎的“健力宝”，当时几乎只在一夜之间，它就成为家喻户晓的品牌，走的就是国宴品牌的营销战略，通过赞助运动员、走进人民大会堂登上国宴的餐桌等营销方法，成为营销学最为知名的案例之一，令人深

短短两天的新闻研修班活动充实而短暂，很多学员们意犹未尽

受启发。

除了具体的案例分析以外，在课堂上，纪华强还与学员们讨论了公关与广告之间的关系。广告传播个性倾向：斗争，而公关传播个性倾向：和谐。他打了一个很有意思的比方："好的广告一定很注重公关，坏的公关一定做得像广告。"引得学员们一阵欢笑。他指出，公关最重要的是善于发现"天边出现的淡淡乌云"并反映给上级，在收集信息、掌握资料上要比别人快。而成熟的公关管理部门应建立收集信息的制度。面对日益趋向动态，迅速变化的环境，要系统地搜集信息，达到有效地对社会环境的监察。

此外，公关的传播沟通工作可采用大众传播、中继传播和人际传播等传播方式中的一切手段。公关人员不仅要熟悉了解可利用的现有各种大众传播媒介的特点（如，报纸、杂志、电视、电影等），了解这些媒介的特点、活动情况，能围绕各媒介不同时期的报道中心，社会舆论的趋势，各媒介所需的内容，及时提供与公司有关的，口头的、文字的、图象的消息、资料或广告，还要掌握公司对内、对外信息传播活动的原则、程序和技术。纪华强特别强调，优秀的公司内刊和网站作为传播媒介在公关沟通工作方面能够起到相当显著的作用。

打造一支专业的联合会通讯员团队

短短两天的新闻研修班时间紧凑、内容丰富，既涵盖了新闻专业的基础课程，如复旦大学新闻学博士后许燕带来的"采访写作精讲"和新闻学院教授、上海新闻摄影学会副主席颜志刚带来的"新闻摄影与图片赏析"，也有针对企业公共关系和危机处理的精讲，学员们从中学会了如何发现有价值的新闻线索和选取有效的报道方式，进而提升企业内刊的质量，使其更好地履行宣传企业形象、提升企业品牌、增强企业效益、促进企业文化建设的多项职能。

同时，此次充实而短暂的课程也为10多位来自在沪绍兴籍企业新闻宣传岗位的业内人士建立起联系。尽管通讯们分别来自不同行业，既有房地产建筑业，也有金融投资、国际贸易，而企业内刊、网站的创办理念是互通的，大家纷纷表达和交流了各自办刊和运营网站的经验和感悟。经过两天的业务培训，学员们仍然觉得意犹未尽，为此联合会特意制作了一份学员名册分发给大家，并建立了通讯员互联网线上联络群，以加强会员企业之间以及与联合会的互动交流，旨在打造一支专业的联合会通讯员团队。

一直以来，绍兴市在沪企业联合会作为服务会员企业发展的经济平台，努力履行经济服务的职能。随着我国社会主义市场经济的快速发展和在沪绍兴籍企业的不断壮大，我联合会也在时刻探索更专业更高效的综合服务模式。此次与复旦大学新闻学院合作，为会员企业宣传人员提供专业培训，是我联合会丰富增值服务形式的一次成功的尝试。近年来我联合会持续拓展与高等院校、科研机构合作的深度与广度，全面建立合作关系，助力会员企业增强核心竞争力，为企业今后更好的发展添砖加瓦。上海越商

喜讯

我联合会会长企业、嘉凯城股份 荣获“2013中国五星级企业公民”荣誉称号

我联合会常务副会长企业、上海尧舜企业（集团）有限公司 荣获“2013中国优秀企业公民”荣誉称号

2013年12月15日，“2013第九届中国优秀企业公民年会暨颁奖盛典”在北京钓鱼台国宾馆举行。第十届全国人大常委会副委员长、企业公民委员会名誉会长蒋正华亲临颁奖现场，最高人民法院、国务院国资委、国务院外事办等机构相关领导、专家学者、媒体和获奖企业代表200余人出席大会。我联合会会长企业、嘉凯城股份有限公司等来自全国各地的10家企业荣获“2013中国五星级企业公民”称号；我联合会常务副会长企业、上海尧舜企业（集团）有限公司荣获“2013中国优秀企业公民”表彰。

本届中国优秀企业公民年会的主题是“转型期的企业公民责任”，由中国社工协会企业公民委员会与中央电视台财经频道、腾讯公益慈善基金会共同主办，共包括两大议程：“第九届中国企业公民论坛”和“中国优秀企业公民调查评价活动颁奖盛典”。

为了让上海越商们建立适应时代发展、符合社会主义核心价值观的企业精神、经营理念和价值准则，成为受社会尊重的企业，绍兴市在沪企业联合会还将建设高层次的交流平台，邀请专家、学者和企业家举办有关企业公民以及社会责任的专题研讨会、主题报告会以及专业和论坛；加强与中国社会工作协会企业公民委员会等机构的合作，每年推荐5家以上会员企业参加中国优秀企业公民的评选，在会员企业中树立先进的典范；鼓励并推荐符合条件的会员企业通过第三方机构向社会发布中国优秀企业公民报告。（桑会）

我联合会3家常务副会长企业 荣获“鲁班奖”

2013年12月5日，在北京举行的2012—2013年度中国建设工程“鲁班奖”颁奖典礼上，由我联合会常务副会长企业、上海江杰荣泰置业集团旗下上海江杰建筑装潢有限公司承建的宝山区人民法院审判业务用房迁建工程，我联合会常务副会长企业、宝业建设集团承建的余姚商会大厦，以及我联合会常务副会长企业、上海华晖装饰工程有限公司参建的北京日坛宾馆改扩建工程荣获象征中国建筑行业工程质量最高荣誉的“鲁班奖”奖。

“鲁班奖”是我国建筑行业工程方面的最高荣誉奖（国家优质工程奖），于1987年设立，长期以来坚持“高标准、严要求、优中选优”的原则，成为社会公认的质量品牌标志。每年从全国上千万项建设工程中，通过层层筛选，并从设计、施工到项目管理、建筑质量、现场安全和建设速度等进行全方位检查评比，最后选出获奖工程。

中小企业融资亟待“私人定制”

本刊记者/何念远

中小企业遇到资金困难，怎么办？也许，银行的一笔区区50万元的贷款项目就能救活一个企业，从而救活更多的就业岗位。然而，由于受到金融政策等不同因素的影响，眼下国资银行针对中小企业的贷款项目并不多，中小企业“融资难”成为普遍现象。2013年12月17日下午3点，我联合会借青浦分会片区交流会的契机，邀请了某国有银行的相关负责人介绍了企业贷款项目，其中300万元以下的中小企业贷款项目成为企业家们关注的话题。

小微贷款项目亟待“私人定制”

上海市绍兴商会联席会长兼秘书长王黎明、上海市绍兴商会青浦分会会长徐国平、执行会长冯永良等青浦区所有理事、会员企业参加了本次会议，并与会人员展开了一番深入的交流和探讨。

王黎明秘书长表示，有不少企业家坦言，资金始终是企业生存发展的血液，尤其是中小企业，向银行贷款缓解企业资金紧张的良策，但“合身”的小微企业银行贷款项目稀少，尤其目前国有银行的贷款“门槛”太高，导致中小企业只能“望款兴叹”，失之交臂。

为此，我联合会邀请了某国有银行的相关负责人介绍了关于企业贷款项目，作为其中之一、300万元以下的小微企业贷款项目，顿时吸引了不少企业家的关注。但同时，我们

会议现场

的会员企业也发现了该贷款项目的不足之处，双方提出各自的意见和想法，为促进银行和企业双方今后进一步合作，提出了不断优化和调整之处，有利于双方的进一步发展。

在实践之中促进改良和发展

“我想申请300万元的银行贷款，对于企业有什么申请条件和要求？”在交流活动现场，一位企业家的提问倒出了大多数中小企业的心声。对此，该银行的相关负责人无奈地说，从贷款金额上来看，该企业贷款项目非常适合中小企业的需求，但申请企业有一个门槛，即申请条件是除了这家银行以外、并没有其他银行的经营性贷款，也就是说该贷款项目存在排他性。

无疑，这就为中小企业申请银行贷款设置了不低的门槛，大大提高了微型企业的贷款难度，降低了成功率。为此，企业家代表们纷纷表示，希望今后国有银行能够推出更多适合企业的贷款项目，在国家政策条件允许的前提下，银行甚至可以推出企业贷款“私人定制”服务，推出灵活的贷款项目，以鼓励和推动中小企业的进一步发展。

可喜的是，经过我联合会的努力，经过与该国有银行上海分行的不断沟通，近期解决了一家绍兴籍企业急需300万元以下的贷款需求。通过这桩典型的企业贷款案例，也触动了银行、企业双方在贷款产品、企业申请资质等方面不断调整和优化，商会充分发挥了沟通桥梁的积极作用，为解决和促成更多的会员企业资金贷款需求提供了成功的样本，积累了丰厚的经验。

上海市绍兴商会联席会长兼秘书长王黎明

邀请银行方搭建企业融资平台

近年来，为更好地帮助中小会员企业解决融资难的问题，我联合会坚持从实际出发，把进一步拓宽联合会会员企业融资的绿色通道作为突破口和着力点，加强了与银行和金融机构的合作力度；增加银行与企业之间双向的积极性；推动银行为会员企业制定更具灵活性的融资方案，旨在为会员企业争取单个企业不易获得的金融支持，为在沪越商创造一个综合性金融服务平台。

迄今为止，与我联合会合作和洽谈的银行有中国银行、中国工商银行、平安银行、中国民生银行、浙江泰隆商业银行等。在2012年，我联合会曾与中国工商银行签定全面战略合作协议，推出工行为联合会会员企业量身定制的“逸贷卡”，这是我联合会探索新型商会服务模式的一次重大创举。

随着中国经济的全面深化改革，上海越商正在谋求新一轮的发展。我联合会长期以来积极整合优质资源，为银企合作架起新的桥梁，为企业打通一条更加便捷的融资通道，提供实质性的金融服务，以满足会员企业的不同发展需求。上海越商

产业迈入多元化发展新时代

——青浦分会交流会在上海东岩机械零部件有限公司召开

本刊记者/允祺

2013年12月17日，我联合会青浦分会交流会在上海东岩机械零部件有限公司举行。我联合会联席会长兼秘书长王黎明、青浦分会会长徐国平、执行会长冯永良以及青浦分会的理事、会员企业相聚一堂，共谋企业发展大计。

在这次交流会上，企业的多元化发展成为大家关注的热点话题。在交流会上，我联合会青浦分会会长、上海创阳实业有限公司董事长徐国平主持了交流会。他首先代表青浦分会对于所有到场的企业家表示了热烈的欢迎。他表示，在新的经济形势大背景之下，企业在做强本业的同时，需要开拓更多的领域，迈入多元化发展的新时代。在这方面，上海东岩机械零部件有限公司就是典型的案例。

上海东岩机械零部件有限公司是由青浦分会会长徐国平参股投资的，该企业距今已有12年的发展历史了。在成立初期，曾涉足房地产建筑行业。然而，随着国内环保意识的觉醒，东岩逐渐摸索出一块适合自身发展的领域——金属压铸行业。东岩以绿色环保为理念，专业生产加工锌、铝合金零件，拥有模具设计、制作、压铸、加工、表面处理、组装一条龙的服务能力，并通过ISO9001：2000质量管理体系、TS16949：2002汽车行业质量管理体系、ISO14001环境管理体系、OHSAS18001职业健康安全管理体系的认证，成

企业家参观车间

上海创阳实业有限公司董事长兼青浦分会会长徐国平

上海利保实业发展有限公司董事长兼青浦分会执行会长冯永良

为江浙沪地区技术力量雄厚的压铸厂家。主要服务于汽车、摩托车、电脑配件、通讯配件、电梯、电器产品和日常民用产品的高精度精密压铸件。东岩拥有自营出口权，出口贸易经验丰富，产品出口至美国、法国、德国、英国、意大利、日本、西班牙等国家。

目前，我联合会青浦分会拥有50多家会员企业，大多数都是从事建筑施工行业。然而，随着时代和市场经济的蓬勃发展，早已有一些会员企业嗅到了多元化发展的商机，并积极探索和进军多元化发展之路。当然，企业在多元化发展过程中也离不开商会平台的支持和帮助，两者密不可分。

例如，我联合会副会长企业、上海亿兆投资集团有限公司就具有一定的代表性。该企业的一位相关负责人向本刊记者介绍，近年企业的多元化发展是经济形势大势所趋，亿兆在坚持原有的房地产行业的基础上，逐步向绿色能源、五星级酒店、矿产以及股权投资等多个领域齐头并进，获得了更好的发展，也取得了其他行业丰富的经验。

“企业多元化发展离不开地方政策的扶持，我们商会就搭建了政府与企业之间沟通的平台，在帮助企业融资、银行贷款等多个领域充分发挥了积极作用。”亿兆投资集团的一位相关负责人表示，绍兴商会就好比是企业的娘家人，能够帮助企业解决多元化发展过程中遇到的一些实际难题，功不可没。从长远来看，企业多元化发展还需要资金、产业等多方面的引导和带动，这需要一定的时间，并非一蹴而就的。亿兆的这番话代表了不少企业的心声，都希望企业在发展过程中，地方政府和银行都能助一臂之力，为社会经济的发展共同“造血”，扶持实体经济。

在这方面，我联合会青浦分会执行会长、上海利保实业发展有限公司董事长冯永良感慨地说，绍兴市在沪企业联合会青浦分会作为一个青浦绍兴籍企业以及广大青浦越商感情沟通、信息交流、商机分享、合作共赢、互助共进的平台，时刻发挥着凝聚的作用，竭尽全力为会员企业提供资源、人才、产业、事务协调等方面的支持。希望会员们也能一如既往地团结一心，再接再厉，继续为分会的建设贡献自己的力量，弘扬越商文化、打响越商品牌。上海越商

企业转型发展迎良机
——松江片区活动聚焦产业转型

本刊记者/桑会

2013年12月18日下午，上海市绍兴商会松江片区互动交流会在上海汇润丰（集团）有限公司的会议室隆重举行。上海市绍兴商会联席会长兼秘书长王黎明、上海汇润丰（集团）有限公司董事长杜东方以及松江片区的会员企业参加了本次会议。本次会议由杜东方董事长主持。

企业发展迎良机

作为这次活动的东道主，杜东方董事长对家乡企业家们的到来表示了热烈的欢迎，他向大家介绍和展示了汇润丰（集团）旗下上海飞翼农业科技有限公司的有机农业的产品，从建筑产业发展到完全陌生的农产品行业，并非空穴来风，杜东方非常看好中国未来有机农庄的发展，并多次在国内外考察，才做出的决定。经过多年的努力，该有机农庄的产品已经面向市场，收效显著。

“早在几年之前，我们从国外考察发现，中国的有机农庄市场需求量很大，存在巨大的市场需求和商机。”汇润丰（集团）的一位负责人告诉本刊记者，随着时代的发展，人们对于食品安全的要求越来越高，尤其是在中国，食品健康安全已经是全民族关心的话题，有机农庄的未来发展趋势红火，眼下也正是企业转型发展的良机。

无疑，“汇润丰”是企业转型和多元化发展的生动个案，这个例子证明企业的转型和多元化发展一定抓住良机，顺势而为，这才是产业转型升级发展的“秘籍”。围绕这一点，在场企业家们一下子都打开了话匣子，大家不断提问，聚焦产业的转型发展，共谋在改革发展的大时代背景下，产业如何进行转型和发展，一些企业家在交流时不断擦出智慧的火花，颇受启发。

“产业的转型发展，更重要的则是时机和企业家的眼光。”一位越商代表坦言，十八大以来，国家改革新频频出台，打破了国企垄断，鼓励更多的实体经济的发展，迎来企业发展的最佳时机，有机农庄是一片未开垦的处女地，生机勃勃，充满了无限商机。对于“汇润丰”企业的这个实例，他感悟到企业要发展、一定要走出去才能开阔视野，才能寻找到更好的发展良机。

上海市绍兴商会联席会长兼秘书长王黎明

上海汇润丰（集团）有限公司董事长杜东方

2013年12月18日下午，上海市绍兴商会松江片区互动交流会现场

这位越商的观点，得了不少越商的赞同和支持。在目前新的经济形势下，与会者都认为企业应该顺应时代的发展，审时度势，才能寻找到企业发展新的增长点。

鼓励片区协同发展

“汇润丰”是松江片区越商企业的典型代表。为了方便和鼓励分布在上海不同地域的会员企业的发展，目前联合会分为松江片区、闵行片区、奉贤片区和青浦分会等不同片区，根据实际情况，组织不定期的片区交流和互访活动。

在这次松江片区活动交流会上，上海松丰建筑工程有限公司董事长陈基明表示，他一直非常支持商会的工作，也希望松江片区能够不断地发展与壮大。松江片区绍兴企业家的实力相比于其他片区不分伯仲，只是需要大家去发动和动员，协同发展，共创辉煌。

王黎明秘书长对杜东方和与会企业家会员都表达了感谢，他强调松江片区的发展潜力巨大，松江片区的绍兴籍企业家也非常优秀与低调，需要更多的挖掘，共同努力发展壮大整个片区。上海越商

上海松丰建筑工程有限公司董事长陈基明

商会召开建筑工程类专业技术职称评审座谈会

2013年10月31日下午，上海市绍兴商会在常务副会长单位、五洋建设集团股份有限公司（沪）会议室召开建筑工程类专业技术职称评审工作座谈会。商会依据2013年出台的“绍市人社职[2013]35号”《关于2013年工程系列中(高)级专业技术资格申报工作有关事项的通知》，结合会员企业实际情况，切实考虑会员企业对专业技术人员的需求，在前期进行专题调研基础上，邀请舜元建设、堡华建筑、五洋建设、舜杰建设、中富建筑、舜江建设、星宇建筑、联大建设、家树建筑、隆盛建筑、华晖装饰、恒基建设、舜嘉建筑、东关建筑等20多家企业的近30位负责人力资源工作的同志参加会议。商会联席会长、秘书长王黎明主持会议，浙江省人民政府驻上海办事处建筑管理处处长助理、上虞区建筑业管理局驻上海办事处主任、商会副秘书长陈文华出席座谈会。

王黎明秘书长首先对与会的企业人事主管表示衷心感谢，他说，我们今天的座谈会是来听取对商会开展职称评审工作的意见建议、了解企业对专业技术人员的实际需求以及

存在的困难，在座的各位都专项从事技术职称管理工作，对建筑工程类专业技术职称的申报工作经验丰富，希望大家畅所欲言。他还说，2006年开始，为切实解决各会员单位因无主管单位及户籍归属原因产生专业技术职称评审的难题，商会联合绍兴市人力资源和社会保障局，每年在上海举行建筑工程类专业技术职称专题评审活动，由于广大会员企业的充分重视，参评人员的认真准备，一直保持了较高的评审通过率，历年来累计有3800余位会员单位专业技术人员获得建筑工程类初级、中级、高级专业技术职称，极大地缓解了会员企业专业技术人员匮乏而制约企业发展的瓶颈，解决了会员企业的实际困难。

在认真研读“绍市人社职[2013]35号”文件之后，与会者展开了热烈的讨论，就文件中的疑问之处进行了释疑，就操作中的实务方面问题展开了研讨，并根据会员自身情况和实际存在问题提出了对职称评审工作的意见和建议，反映的问题主要集中在会员企业对沪绍两地职称评审政策的把控、申报人员社保缴纳地以及学术著作论文要求过高等等，同时，广大会员企业对建筑类工程高级技术职称需求较大，建议高级技术职称能在上海进行专题评审，并希望职称评审部门今后能充分考虑绍兴在沪企业实际情况，在相关条件设置中适当体现对绍兴籍在沪企业的倾斜。

在听取各会员企业的实际情况和存在的困难、难点后，王黎明秘书长表示将认真收集会员的意见和建议，与绍兴市人力资源和社会保障局加强沟通，在具体实施过程中充分考虑在沪企业的实际情况；积极向绍兴市人力资源和社会保障局争取建筑工程类高级技术职称在上海开展专题评审；同时他也强调，职称评审是一项政策性极强、评审纪律十分严肃的工作，需要各单位的严格把关，确保参评对象资料的详实。会员企业要充分重视，参评人员要认真对待，使商会组织的职称评审工作真正惠及广大会员企业，促进会员企业专业技术力量的提升，为会员企业的可持续发展提供技术和人才保障。上海越商

上海越商名媛俱乐部——

“千丝万缕·千娇百媚”丝巾主题沙龙

文/允祺

金秋十月，丹桂飘香。2013年10月23日，上海越商名媛俱乐部“千丝万缕·千娇百媚”主题沙龙在位于上海浦东证大喜玛拉雅中心的Santorelli（圣雷利）真丝饰品专卖店举行。阔别四个多月后，名媛们相聚在秋高气爽的午后，学习千变的丝巾打法，点亮女性的万种风情。

本次主题沙龙由上海绍兴商会副秘书长庄珈女士主持，上海市绍兴商会副会长、上海宾格纺织品有限公司董事长刘德军先生致辞。首先他对各位出席沙龙的名媛表示诚挚的欢迎，同时感谢了商会工作人员的辛勤付出。

作为主题沙龙的承办方，刘德军先生简单介绍了宾格旗下的Santorelli（圣雷利）真丝饰品国际品牌。Santorelli源于意大利，由法国知名设计师Ms Marielle Dubois精心设计，秉承奢华、时尚、自然、环保的设计理念，选用上等真丝材料，使用先进的织造技术，巧妙结合欧洲元素与法式风情，创造出丰富的真丝色织提花产品。

本次活动还邀请了宾格设计师为各位名媛带来丝巾打法的示范讲座。经过一个多小时的学习和交流，名媛们对别具一格的Santorelli丝巾爱不释手，纷纷跃跃欲试、现学现用。在时尚珍品点缀之下，名媛们展现出别样的气质，或华贵而神秘，或细腻而柔和，优雅醇厚的色泽夺目照人，令人赞叹！

这次“千丝万缕·千娇百媚”主题沙龙不仅是一次品质生活的体验之旅，更为越商名媛们演绎了一种优雅的贵族精神，一种低调奢华的生活态度。上海越商

“这个时代需要艺术”
——名媛参观青年画家工笔画作展

申城的初冬，多雨。虽然天公不作美，我联合会的名媛俱乐部的活动依然如约而至。2013年12月20日下午，上海越商名媛俱乐部“缘起·花开”青年画家画作鉴赏活动在香江画廊热烈举行。这次活动展示的是上海青年画家工笔画作。

上海香江画廊是上海越商名媛俱乐部成员张君兰女士所经营的，由香江文化控股，致力于打造一流的艺术交流平台。画廊拥有丰富的艺术资源，定期举办知名画家展览。

名媛们认真、仔细地观看了两位青年画家的绘画经过以及作品，青年画家还进行了风趣幽默的演讲，受到了名媛们的一致好评。“这个时代需要艺术。虽然上海是一座商业化的大都市，但不能缺少艺术。艺术就是美，存在于生活的每一处细节之中。”一位名媛如是说，这个观点得到了大多数人的赞同。

在参观现场，大家互相热情地交流着，各抒己见。工笔绘画技术门类繁多，不同的画作表达的内涵意境差异很大，名媛们对于画家绘画时的心情状态以及画作的含义提出了自己的疑问，画家也非常耐心地进行了解答。

参观活动结束之后，名媛们一起参加了香江画廊——上海青年画家工笔六人展的开幕酒会。同时，画廊中也展示了六位画家的画作，名媛们纷纷进行了鉴赏，并对自己感兴趣的画作与画家进行了交流，氛围悠闲文艺，令人难忘。上海越商

阮伟祥董事长与闸北区委副书记、区长安路生共同为龙盛集团控股（上海）有限公司揭牌

阮兴祥副董事长代表龙盛集团与闸北区副区长吴斌签署《战略合作协议》

龙盛集团与闸北区政府签署战略合作协议

通讯员 章琦燕

2014年1月9日，龙盛集团与闸北区政府战略合作协议签约仪式在闸北区政府隆重举行，闸北区委书记翁祖亮、区长安路生等区委区政府领导及公司高层管理人员共同参加了此次典礼。

浙江龙盛集团股份有限公司董事长阮伟祥在致辞中首先向闸北区领导表示感谢，感谢他们对龙盛集团的大力支持。龙盛在闸北发展已4年有余，本次战略合作协议的签订，将是双方深化互利合作、促进共同发展的新起点。龙盛将紧密结合闸北区积极推进“南高中繁北产业”战略部署，认真履行协议，精诚合作，互信互利，借势远航，切实将地方党政的组织、资源优势与自身的化工、房地产业务优势有机结合，以合作谋发展，在创造更加优异业绩的同时，也为支持闸北区的发展建设不遗余力，共同谱写中国梦闸北篇。

致辞结束后，阮伟祥董事长与闸北区委副书记、区长安路生共同为龙盛集团控股（上海）有限公司揭牌。随后，闸北区副区长吴斌与浙江龙盛集团股份有限公司副董事长阮兴祥代表合作双方正式签署《战略合作协议》。双方共同就优势互补、互惠互利、联动发展、共同繁荣这一原则达成良好共识，开启了双方在旧区改造、化工业务、资产管理、类金融投资等领域全面合作的新篇章。浙江龙盛将充分利用资金、行业优势，尤其是在化工、地产领域的行业领先优势，致力于推动闸北相关产业的发展。闸北区政府也将积极发挥政府服务功能，给予龙盛集团旗下相关企业服务上的优质，政策上的优惠，资源上的优先，支持企业发展壮大，并积极支持龙盛集团参与闸北苏河湾、中部地区旧区改造、房产开发，探索全方位合作模式。

为表达对龙盛的欢迎，闸北区副区长黄永平代表区政府向龙盛集团赠送了一尊琉璃龙，这尊通体透明、熠熠生辉的腾龙正寓意着浙江龙盛在闸北发展的辉煌明天。

仪式最后，翁祖亮书记代表闸北区政府发表重要讲话。他表示，闸北区在2013年的经济发展状况良好，区财政总收入突破178个亿，区级财政收入97亿，2014年将突破100亿，实现了央企、民企、外企纷至沓来，形成集聚的良好局面。同时，他也欣喜地看到龙盛近几年的快速发展，对于阮伟祥董事长关于企业发展的战略思维和世界眼光，他深感钦佩，并表示闸北区将举全区之力，在政策环境、项目运作等各方面给予龙盛大力支持，努力促进协议内容的落实，把双方的战略合作引向更深的层次，推向更广阔的领域。

2013年，浙江龙盛业绩较去年翻一番，2014新年伊始，龙盛集团控股（上海）有限公司的正式成立以及龙盛与闸北区政府战略合作协议的签订，预示着龙盛在闸北区乃至整个上海的发展即将迈上一个全新的台阶。即龙盛未来在上海将实现汽车钢铁采购、环保新材料研发、化学原料进出口、房地产、实业投资、资产管理、类金融投资等多领域齐头并进的局面。上海越商

嘉凯城集团与中建投信托签订战略合作协议

2014年1月10日下午，我联合会会长企业、嘉凯城集团股份有限公司与中建投信托有限责任公司在杭州总部欧美中心签订战略合作协议。签约仪式由嘉凯城集团副总裁俞耀宏主持，嘉凯城集团总裁姜丛华和中建投信托总经理刘屹出席签约仪式并致词，随后分别代表双方签署了战略合作协议。

本次战略合作是嘉凯城集团与中建投信托本着互利共赢、优势互补、资源配置及持续发展之合作精神实现的强强合作。嘉凯城集团将充分发挥其房地产开发、新型城镇商业运营、房地产金融等专业优势，中建投信托将充分发挥其金融资源配置、综合金融服务等专业优势，双方将在房地产项目融资、房地产项目投资、房地产项目并购、房地产投资基金、城镇商业发展基金等多个方面进行合作。在合作方式上采用单项目投融资合作、多项目基金化合作、管理顾问等多种方式，合作期限为5年。根据协议，中建投信托将在合作期限内累计投入50亿－100亿元的金融资源。

第二届世界浙商大会 万丰奥特董事长陈爱莲、浙江飞翼董事长杜东方分获“杰出浙商奖”、“创业创新奖”

2013年10月26日，第二届世界浙商大会在省人民大会堂举行。我联合会常务副会长、万丰奥特控股集团董事长陈爱莲荣获“杰出浙商奖”。副会长、浙江飞翼生态农业有限公司董事长杜东方荣获“创业创新奖”。

世界浙商大会是浙江省规模最大、规格最高、影响最广的浙商盛会，是浙江省委、省政府支持浙商创业、创新的重要战略平台。本届大会以“创业创新闯天下，合心合力强浙江”为主题，邀请了来自全球62个国家、中国港澳台地区和31个省(市、自治区)的知名浙商代表、世界500强企业和外商在浙投资企业代表等2000多人参加会议，共商浙江新一轮发展大计。

我联合会多家会员荣获“鸿翔杯”第三届全国建筑行业信息传媒工作竞赛优胜者

2013年9月，中国建筑业协会（建协（2013）39号文）公布“鸿翔杯”第三届全国建筑行业信息传媒工作竞赛优胜者名单的决定。经专家组评议、协会审定，确定我联合会常务副会长、五洋建设集团股份有限公司《五洋报》为精品报纸，我联合会常务副会长、浙江勤业建工集团有限公司《勤业报》为优秀报纸，我联合会常务副会长、浙江舜杰建筑集团股份有限公司和浙江勤业建工集团有限公司网站为优秀网站，浙江舜杰建筑集团股份有限公司办公室主任洪宇同志被评为“全国建筑行业信息宣传优秀工作者”。

“鸿翔杯”第三届全国建筑行业信息传媒工作竞赛活动由中国建筑业协会于2013年5月启动，竞赛分为期刊、报纸、网站、信息宣传先进集体和优秀工作者等类别，旨在促进信息宣传工作经验交流，提高建筑行业期刊、报纸、网站的质量和影响力，促进建筑行业文化建设。据悉，这次在京召开的竞赛评审会，审查和评选决定了28家精品期刊、43家优秀期刊，29家精品报纸、63家优秀报纸，30家精品网站、73家优秀网站，116名全国建筑行业信息宣传优秀工作者等奖项。

我联合会2家常务副会长企业晋升为绍兴“百亿军团”

浙江龙盛股份有限公司，在2013年的销售额成功突破100亿元，跻身绍兴销售超百亿元的大企业集团行列。“浙

江龙盛”是绍兴市2013年新增的2家销售超百亿元的企业之一。市统计局数据显示，到目前绍兴工业企业“百亿军团”成员已经扩容至8家。

作为另一家新晋升为销售超百亿元的企业，万丰奥特控股集团有限公司2013年产值为100.56亿元，增幅为38.6%，销售达到101.758亿元，增幅为40.2%。无论是产值增幅，还是销售增幅，均在全市工业企业中处于领先地位。“良好的销售业绩，与我们一直致力于实现经营国际化密不可分。”“万丰奥特”一位负责人称，过去一年，该企业在收购兼并方面动作频频，以11亿元收购加拿大迈瑞丁公司100%的股权，同时以现金4.54亿元收购上海达克罗涂复工业有限公司100%的股权。“这意味着，我们已经从铝轮一个产业领跑，变为铝轮、镁合金、涂覆等多个产业领跑。”。

我联合会4家会员企业荣获“2012年度中国建筑业百强”称号

2013年10月17日，中国建筑协会在厦门召开发布会，向2012年度中国建筑业双百强企业颁发牌证，同时发布《2012年度中国建筑业双百强企业研究报告》。在2012年度中国建筑业竞争力百强企业名单中，我联合会常务副会长企业、浙江宝业建设集团有限公司位列第52位，常务副会长企业、浙江勤业建工集团有限公司位列第64位。2012年度中国建筑业成长性百强企业名单中，我联合会联席会长企业、舜元建设（集团）有限公司位列第43位，副会长企业、中元建设集团股份有限公司位列第81位。

我联合会4家会员企业荣获2013年度中国工程建设企业社会信用评“AAA”级企业

2013年底，从中国施工企业管理协会印发的《关于公布2013 年度中国工程建设企业社会信用评“AAA”级企业的通知》（中施企协字〔2013〕41 号）。我联合会4家会员企业荣获“2013 年度中国工程建设企业社会信用评价‘AAA’级企业”称号。这是工程建设企业社会信用评价的最高等级。它们分别为：常务副会长企业、华升建设集团有限公司，常务副会长企业、浙江舜江建设集团有限公司，副会长企业、浙江中联建设集团有限公司，会员企业、浙江中富建筑集团股份有限公司。

浙江宝业建设集团有限公司投资建设浙江省首个新型建筑住宅产业化项目

2013年底，由我联合会常务副会长企业浙江宝业建设集团有限公司投资建设的浙江省首个新型建筑住宅产业化项目正式动工，袍江经济技术开发区马山地块的部分保障性住房将成为首个试点。

作为浙江省首个新型建筑住宅产业化项目，首批试点——绍兴市保障性住房（马山地块）的两幢18层的高层住宅楼的建筑面积达15000平方米。宝业集团有关负责人表示，这两幢住宅采用住宅流水生产线生产的预制混凝土构件为主要部件，经施工现场装配、连接、部分现浇搭建而成，生产自动化水平位于全国前列。近日，首条由德国进口的建筑部件自动化生产线已经由绍兴检验检疫局检验合格，正式投入使用。用工业化生产的方式来建造住宅，不但节能增效、提高房屋质量，还能缩短工期、节省劳动力。由于大部分预制构件在车间里生产完成，也减少了建筑污染。宝业集团有关负责人表示，在劳动力不足和劳动力成本上升的情况下，建筑行业工业化发展已是大势所趋。

据悉，目前宝业集团住宅工业化生产线的叠合楼板和叠合墙板的产能为日均1600平方米，今年或将应用于市保障性住房建设、浙江工业大学绍兴之江学院宿舍建设等项目。

闸北区最大保障房工程项目竣工

2013年12月，由我联合会常务副会长企业、五洋建设集团股份有限公司承建的闸北区339街坊北上海物流8号地块就近安置动迁配套商品房工程组织了竣工验收，项目质量获得验收组一致好评。

该项目是上海市闸北区最大的保障性住宅房工程，总建筑面积达349235平方米，其中地下车库53587平方米，由17幢18至28层小高层和1至3层的商铺、菜场等共25个单体组成，工程造价10亿元。工程于2011年8月开工，历时2年零5个月，经历了数十次由市、区二级主管部门组织的各类质量、安全、经营行为检查，创下了上海市“白玉兰”杯2幢，上海市优质结构奖2幢，闸北区优质结构奖10幢，上海市文明工地，上海市AA级安全文明标准化工地，上海市建设施工安全生产先进集体等业绩。

杨雄市长莅临指导舜杰建设集团临港公租房项目

2013年11月14日，上海市市委副书记、市长杨雄，在浦东新区区委书记沈晓明的陪同下，莅临指导了我联合会常务副会长企业、舜杰建设（集团）有限公司承建的临港产业区先租后售园区公共租赁房一期一标段工程8#房。

作为上海市首个“先租后售” 的试点区块，上海市市政府对于临港公租房项目非常重视，强调要把临港这块好料子用足用好，要站位更高远、视野更宽阔，步伐更扎实。杨雄市长、沈晓明书记一行在参观后表示，希望临港公租房项目抓住改革开放新的历史机遇，主动依托自贸区建设的示范带动效应，坚定不移地按照产业开发、基础设施、城镇建设、生态环境、产城融合“五位一体”的方针，乘势而上，开拓奋进，为全市创新驱动、转型发展做出新的更大积极贡献。

临港公租房项目位于上海市浦东新区泥城镇西南，工程于2012年4月开工以来，成功评选为“上海市绿色施工节约型工地”，两次评选为“上海市文明工地”，四栋号房评选为“上海市优质结构”“上海市住宅立功竞赛先进集体”等市级荣誉及浦东新区文明工地、优质结构等其他区级荣誉。

舜元建设（集团）有限公司喜获“中国土木工程詹天佑奖优秀住宅小区金奖”

2013年11月，由我联合会联席会长企业、舜元建设(集团)有限公司承建的苏州维纳阳光花园（南区）一期项目喜获2013中国土木工程詹天佑奖优秀住宅小区金奖。

中国土木工程詹天佑奖由中国土木工程学会设立，被称为建筑业“科技创

新工程奖”。“中国土木工程詹天佑奖优秀住宅小区金奖”每年在全国范围内评选出20个获奖项目，获奖项目要求具有较高的综合质量、突出的科技应用与创新，能够代表中国住宅建设的先进水平。

浙江沪鑫律师事务所荣获2013ENR/建筑时报“最值得推荐的10家中国工程法律专业律师事务所”大奖

2013年11月22日，由美国《工程新闻记录》（ENR）和中国《建筑时报》联合举办的2013ENR/建筑时报“最值得推荐的10家工程法律专业律师事务所/60位专业律师”以及“中国承包商和工程设计企业双60强”颁奖典礼在广西南宁举行。 经国内外专家推荐与评选，我联合会常务副会长企业、浙江沪鑫律师事务所凭借在建筑工程法律领域的卓越表现荣获“最值得推荐的10家中国工程法律专业律师事务所”大奖，这是浙江沪鑫律师事务所自获得2011ENR/建筑时报“最值得推荐的30家中国工程法律律师事务所（团队）”之后第二次获得该奖项，且两次都位居第二。浙江沪鑫律师事务所主任林镥海律师及副主任郦煜超律师荣获“最值得推荐的60位中国工程法律专业律师”的称号。

星宇建设集团获“2013中国改革突出贡献单位”董事长徐建标获“2013中国改革杰出人物”

2013年12月27日，由中国农业电影电视中心(CCTV-7)、中国改革报社和中国经济导报社联合举办的“第十二届中国改革与发展论坛暨2013中国改革人物巡礼活动”在北京电视台演播厅举行。组委会按照创新力、影响力、贡献力、发展力和经营力等评选指标，经专家学者和政府官员组成的评委会推选，评选出4位2013年中国改革年度人物、4位2013中国改革特别贡献人物、10位2013年改革创新人物、2013年中国（行业）改革十大领导企业家、2013年中国改革十大杰出女性、2013年中国改革十大自主创新单位、10个2013年中国最美新城镇、中国改革十大最具投资潜力城市、50位2013年中国改革杰出人物、18家2013年中国改革突出贡献单位。我联合会常务副会长企业、上海星宇建设集团有限公司荣获“2013中国改革突出贡献单位”，星宇建设集团董事长徐建标获“2013中国改革杰出人物”。上海越商

我联合会联席会长企业上海宝华万豪酒店开业迎宾

通讯员 徐涛

上海，2014年2月22日 – 万豪国际集团（纽约证券交易所代号：MAR）继续于中国大力拓展业务，正式宣布旗下拥有317间客房的上海宝华万豪酒店盛大开业，令标志性品牌“万豪酒店”在中国的物业总数增至15家。万豪国际集团与业主上海宝华企业集团有限公司签订长期管理合约，负责上海宝华万豪酒店的整体运营。

作为我联合会联席会长企业、上海宝华万豪酒店毗邻闸北区的多媒体谷，提供无与伦比的会议及活动设施，是目前上海市区唯一同时拥有两个超大型无柱式大宴会厅的酒店，并备有一系列灵活多变的会议场地。

酒店直面上海市区最大的绿地公园——大宁灵石公园。举目可得的清幽环境，怡人的自然景观将打破现代商务繁冗的局面，释放无限生机。

“我们万分欣喜于上海开设这家令人无比振奋的酒店，令万豪在中国的酒店网络进一步壮大。”万豪国际集团亚太区总裁兼董事总经理高思盟先生（Simon Cooper）表示，“上海宝华万豪酒店的顺利开幕标志着万豪国际集团与业主上海宝华企业集团有限公司的首次成功合作，我们十分荣幸能够寻找到与万豪持有相同价值观与文化的合作伙伴，共同在上海这一个战略重地打造这座万众瞩目的标志性酒店。这不仅是在中国的第15家万豪品牌酒店，若将所有品牌计算在内，上海宝华万豪酒店也是集团在国内的第66家酒店及上海第21家酒店。万豪国际集团已成为上海规模最大的全方位酒店服务营运商。”

高思盟先生继续表示：“万豪酒店品牌是万豪国际集团旗下原创的标志性品牌，我们现正致力于对此品牌进行改革与创新，并巩固其作为创新先驱的地位。上海宝华万豪酒店将成为焕然一新的万豪品牌之卓越典范，完美演绎出品牌未来的新形象。”

万豪酒店简介

万豪酒店于全球近60个国家拥有500家酒店及度假酒店，致力全方位提升宾客的入住体验，携手新一代旅客“旅·获精彩”（Travel Brilliantly）。万豪酒店通过突破性改革，全面提升形象、设计及科技水准，为行动装置使用者及全球旅客打造工作与休闲兼备的体验。同时凭借“大堂”（Greatroom Lobby）、“未来会议”（Future of Meetings）及“手机客房服务”（Mobile Guest Services）等创新元素成为业界先驱。所有万豪酒店均参与屡获殊荣的“万豪礼赏”酒店常客奖励计划，会员每次入住可赚取酒店积分或飞行里数。查询详情，请登陆www.MarriottHotels.com。如要了解万豪的最新动向，请关注Facebook专页（Facebook.com/Marriott）或Twitter专页（Twitter.com/Marriott，@Marriott）。

有关万豪国际集团（纽约证券交易所代号：MAR）信息，请登陆Marriott International, Inc.。查询详情或预订酒店，请浏览万豪网站：www.marriott.com.cn，或于www.marriottnewscenter.com查阅最新消息。

上海宝华万豪酒店拥有317间客房和套房，坐拥大宁灵石公园的优美景色，洋溢当代清新设计，由国际知名室内设计公司Hirsch Bedner Associates（HBA）精心打造。此外，酒店提供由泰国天然护肤品牌Thann出品的全新客房用品，提升宾客的美容及身体护理体验。

与此同时，上海宝华万豪酒店也是会议奖励旅游活动的理想选择，其全城瞩目的2800平方米会议空间位于酒店同一楼层，可充分满足各类会议活动的需求。

酒店具备完善的会议设施，设有两个无柱式宴会厅，较大的一个占地1400平方米，附设两台65平方米的大型最先进LED屏幕；另一个则占地1000米平方米，附设一台LED屏幕。五间灵活的多功能厅适合公司举办各类中小型会议。而酒店的专属婚礼策划服务配合罕见的180° 全景园林景观，使其成为举办城市婚礼的理想之选。

上海宝华万豪酒店总经理林国雄先生（Ricky Lam）指出：“上海毫无疑问是举办亚太区会议和活动的最重要城市之一。全新的上海宝华万豪酒店别具气派，突显万豪于亚洲引领未来会议发展的决心。酒店拥有最先进的科技、设施及极富创意的活动空间，堪称亚洲新一代万豪酒店的楷模，完美体现出万豪酒店品牌让宾客‘旅·获精彩’的品牌理念。”

酒店设有四家特色餐厅，为上海及邻近地区带来全新餐饮选择，吸引本地居民和各地宾客。全日餐厅都会尚膳呈现高品质国际美食，引人入胜的开放式厨房让感官联动味蕾，释放无限惊喜。标志餐厅万豪中餐厅以正宗粤菜和本帮菜享负盛名，其八间设计典雅的贵宾房是私人聚会及商务活动的理想飨食之所。设计时尚的当代日韩餐厅炎川日本料理则置身酒店二楼，呈献北亚融合美馔。大堂吧不仅是品味醇饮，悠享惬意时光的理想之地，亦是会晤商业伙伴的最佳选择。

完善的休闲娱乐设施包括24小时健身中心及室内游泳池，室外高尔夫练习场和网球场，使宾客在工作之余邂逅悠闲。

行政楼层宾客可至位于酒店25层的行政酒廊，享受多项专属贵宾服务，客人从行政酒廊的落地窗俯瞰窗外旖旎美景，是在繁忙的工作之余放松心情的最佳方式。

上海宝华万豪酒店位置优越，四通八达，与当地的商业区和多个最著名景点近在咫尺。酒店距离地铁1号线仅5分钟步程，驱车15分钟即可到达人民广场和外滩等地。此外，酒店与上海虹桥机场及上海浦东国际机场分别只相距25分钟及45分钟车程。

查询详情或预订，请致电上海宝华万豪酒店：8621. 3669 8888，或浏览cn.marriottshanghai.com。上海越商

方斐均：
精心打造首个国际养老地产项目

本刊记者/吴晓青

“我是新中国改革开放以来的创业者，也算是比较幸运的。”方斐均举例子说，100个创业者之中获得成功者是个位数，这些成功的企业家身上最重要的品质是会做人，做好人。他是这样想的，也是这样做的。

十八届三中全会召开前夕，国务院印发《关于加快发展养老服务业的若干意见》，其中的“以房养老”一度引发全国大讨论。中国的养老产业却还处于摸索阶段，而受制于体制、经济、观念等多重因素的影响，市场理念和盈利模式尚未成熟。正处于人口快速老龄化阶段的中国，养老地产潜力巨大，引发当下热议。

我联合会常务副会长企业、上海江杰荣泰置业（集团）有限公司在沪上从事房地产开发经营多年，正在把战略目光投向养老地产。目前，江杰荣泰正在上海市宝山区投资兴建一家集高、中、低档为一体的综合型养老机构，兼备中西养老产业的优势，旨在打造上海首个国际老年用品生活体验中心。

春天来了，万物复苏。

深紫色的羊毛衫、专注的眼神、谦虚的谈吐，坐在记者眼前的方斐均更像是一个学者，一位集建筑实践与理论为一体的智者，更是一位具有远见和谋略的投资家。

此刻，在上海宝山区蕴川路上占地5万多平方米的大工地上，“隆隆”的打桩声奏响了上海首个国际老年用品生活体验中心基地的序幕。就在隔壁，江杰荣泰置业集团有限公司董事长方斐均站在自己位于顶层的大办公室里，透过落地的大玻璃窗，工地上的一切他都尽收眼底。

实际上，这只是该项目总体三期工程之一，计划将在明年完工。据介绍，该总体工程占地面积达20万平方米，将打造成为集高、中、低档为一体的综合型养老机构，有望纳入医保范畴，兼备中西养老产业的优势，成为上海首个国际老年用品生活体验中心。

很少有人知道，如此规模的养老地块，历经长达8年的动拆迁，得之不易，方斐均故视之为掌上明珠，精心呵护。在他看来，经营该项目犹如演奏钢琴进行曲一样，必须“两只手”配合，缺一不可。目前虽然一期工程开工不久，该总体工程的后续接洽事宜正在紧锣密鼓地展开——眼下他正在与国内外六七家专业养老项目洽谈，拟引入国际先进的养老管理和产品机构，筑巢引凤。

对于方斐均而言，2014年是具有纪念意义的一年，在整整30年之前，他带着全家7口人的希望、走出家乡诸暨陶朱街道山顶村，只身来到电影里才看见的“上海滩”，短短几年工夫，方斐均已经是个上海通，他熟悉上海各个区的建筑工地，从木匠、水泥匠，工地上的什么工种他都干过，博采众长。

而今，方斐均白手起家创办的江杰荣泰置业集团公司拥有7个子公司，其中开发的楼盘“禄德嘉苑”获得了“2005年上海最受欢迎楼盘”综合奖；荣获中国建筑工程领域的“奥斯卡奖”：2012—2013年度中国建设工程“鲁班奖”；企业在2013“上海市百强私营企业”评选中获得第88位和“上海民营服务业企业”第38名、2013年实现产值5.72亿元，上缴税收2700多万元。这30年以来，他一步一个脚印走来，没有熟人可找、没有后门可走，凭借的就是“勤奋”两字。

方斐均历经30年的“戎马生涯”，收获事业的成功，其成功秘籍是什么？“做事就是做人。”他在接受本刊记者采访时如是总结道。也许是星座性格的影响，方斐均为人豁达、思维敏捷，喜欢玩命工作，超越极限，大多能成就大事。其中，尤为重要的一个特征就是：眼光和谋略。

譬如，早在2003年，方斐均瞄准了物业产业的潜在市场，在拥有庞大的资金实力的基础上，旗下的子公司陆续开发了共计20万平方米的商铺和工业地产，且一律实行“只租不售”的商业模式，成为集团公司今后可持续发展的资金血脉，同时“江杰荣泰”也形成了以房地产、建筑总承包和物业管理的“三足鼎立”稳健的产业格局，“三者”齐头并进，战无不胜。

经历：
自古磨难出英雄，自学成大家

方斐均的身上有一个明显的优点：善于自学。记者注意到，与其他企业的创办人不同，方斐均名片上的身份是“高级工程师”，很大程度都是依靠他出色的自学能力。出身贫寒的他，善于学习他人之所长，抓住身边的每一个机遇。

在诸暨老家，他家有7口人，体弱多病的爷爷、父母、姐姐和两个弟弟，他从小就担当家里的主要劳动力。在父母的安排下，他初中一毕业就跟着师父学做木匠，生活的艰辛加速他少年期的成长，仅花了1年多时间，就能单独做全套家具了。不过，木匠也学不长。上个世纪80年代初，伴随着改革开放的春风，当时村里有不少人都去上海、深圳等地打工，方斐均受此感触，也决定去上海闯一闯。没有想到，他这一走就是30年。

他还清晰地记得离家那天，凌晨就去白门车站坐的火车，身边只有一张9元的车票和随身携带的一两套换洗衣裳。当天上午9点多到上海，他就立即寻找建筑工程队，从水泥工做起，能吃苦耐劳，他受到很多工地的欢迎。不久，他借债成立了自己的建筑施工队伍，在人家工地上包清工做。

> “在方斐均看来，经营项目犹如演奏钢琴进行曲一样，必须‘两只手’配合，缺一不可。”

> “要打造国际老年用品生活体验中心，引入国外先进的养老服务和产品，有两种途径：其一，作为物业方，将该房产出租给对方；其二，就是联手外方，双方共同从事该养老项目。”

自古磨难出英雄。刚开始，方斐均对建筑完全外行，他就在实践中苦学技术；自己出钱读夜校，去专业的培训中心学习装潢技术；在工地上，每有施工员晚上研究图纸，他都会凑过去；每次有项目，自己先预算一下，然后再看人家发包的价格，研究两者的差距在哪里，如何安排最节工省本……很快，上海很多工地都知道方斐均的工程队质量好、技术精湛，远近闻名。

随着施工队伍进一步壮大，1997年方斐均成立了上海江杰建筑装潢有限公司，并开始进军房地产业。

目标：
筑巢引凤，精心打造国际养老地产项目

方斐均回顾自己的创业生涯，分为创业期和收获期两个阶段。“在创业期，就是凭借自己的实力赚钱，收获期就是

摄影/江杰

未来这里将建成“国际老年用品生活体验中心”

广交朋友。”他如是说，结交天下朋友，这也有利于促进自己事业的发展，方斐均正是从朋友处的一个实例得知，上海养老市场庞大，养老机构供不应求。

“有一个朋友在大华投资建设了高档养老机构，每月的床位费达8000元，入住率高达80%。”方斐均分析说，上海是全国第一个进入老年化的城市。在2010年我国养老市场的需求已达到1万亿，但市场供给量远低于市场需求量。而在2050年，我国养老市场的需求量有望突破17万亿。

谈到养老地产项目，方斐均打开了话匣子。早在近10年之前，他就瞄准了位于宝山区蕴川路这一地块，可谓是风水宝地。从交通上来看，此地距离地铁一号线的两个站点都在10分钟路程之内，非常便捷；而从地块性质而言，这属于宝山区政府的公共事业用地，属于政府回购地块，并非暴利。综合这两者的因素，方斐均判断：今后，该地块后期开发的潜力巨大，其优点在于投资回报资金稳定，但投资回报周期较长，要做好长期的准备。

如今，民间养老机构如雨后春笋般之多，如何打造自己的特色，在激烈的市场竞争之中拔得头筹？这是方斐均一直以来在思考的问题。经过一番酝酿，他决定引进国外先进的养老服务和产品，结合上海养老服务的理念。“外国的养老产品种类很丰富，比如拐杖式手机等。”方斐均感慨地说，国外的养老理念与中国存在差异，要让两者找到最佳的结合点，这可能还需花费一些适应时间。

他认为，要打造国际老年用品生活体验中心，引入国外先进的养老服务和产品，有两种途径：其一，作为物业方，将该房产出租给对方；其二，就是联手外方，双方共同从事该养老项目。“各自做擅长的事情，这是最好的合作方式。”方斐均表示，根据计划，今后还有望为入住该养老机构的老人提供医保联网服务，老人就无需外出就医，真正实现老年护理、医疗等综合服务为一体，满足多层次养老需求。

方斐均意犹未尽地说，不仅上海，他还曾回到家乡诸暨

“宝山区人民法院审判业务用房迁建工程”荣获全国鲁班奖

专门调查过，诸暨社会的老龄化问题也很严重，他计划先在上海将养老事业做起来，如果能做好，再回到诸暨老家从事养老产业，为家乡父老提供最好的养老服务。

原则：
坚持质量是企业的生命，做企业从做人开始

如果说“奥斯卡”奖是世界影坛的最高奖项的话，那么在中国建筑工程质量领域有一个奖比拿“奥斯卡”还要难，那就是“鲁班奖”。业内人士都知道，每年在中国竣工的各类大大小小的工程近百万项，而经过层层复查筛选后，仅评出“鲁班奖”工程100项。

可喜的是，在2012—2013年度中国建设工程“鲁班奖”颁奖典礼上，“宝山区人民法院审判业务用房迁建工程”获此殊荣，方斐均代表上海的民营企业站在了颁奖台上，感慨万千，充满了自豪。当他接过这个象征中国建筑行业工程质量最高荣誉奖杯的时候，他带领下的建筑企业的施工质量也成为了中国建筑业的最高标杆。

如果说勤奋促使方斐均创业，那么坚持就成就了他的成功。自入行以来，方斐均对建筑质量有着自己的“坚持”：他坚持亲自去建筑工地检查建筑质量，及时发现和杜绝建筑质量问题。同时，他坚持对员工进行质量意识的灌输，提出以质量为生命的企业宗旨。“质量是企业的生命，是企业生存和发展的无形资本，不能当儿戏。”他如是说。

历经这么多年的磨砺，方斐均做过的项目数以百计，他深爱着每一个项目，犹如自己的亲生儿子一样，确保其健康成长是他最大的心愿。在这些项目之中，至今都令他记忆犹

新的是，在20年之前的一个酒店项目，当时对方提出了一个要求：即在不到一个月的时间内，必须全部完成整个工程。方斐均按照他一贯坚持确保质量的基础上，通宵加班加点，一丝不苟。他带领着团队硬是啃下了这个难咽的骨头，终于完成了这个不可能完成的任务。这个成功的案例，让他名声大噪，在业界建立了良好的口碑。

“我是新中国改革开放以来的创业者，也算是比较幸运的。”方斐均举例子说，100个创业者之中获得成功者是个位数，这些成功的企业家身上最重要的品质是会做人，做好人。他是这样想的，也是这样做的。

在上个世纪90年代中期，当他的事业略有起色，就将老家的亲朋好友请到上海，在他的工程队做工，有四五个同乡就是在他的鼓励和帮助下不断努力，从小工做到高管，还考取了建筑工程师证。现在，这些人都是他公司的核心管理人员。对于原本帮助过他的一些人，他也不会因为自己身家的递增而丝毫怠慢他们。反而，他每年都会邀请这些曾经帮助过自己的人参加企业的年会，向他们汇报自己一年以来的发展，感谢他们曾经给予的帮助。

方斐均说，“做人不能忘本，要致富思源，回馈社会，这样才能实现一个人最大的社会价值。”在企业发展的同时，要用自己的财富和行动为社会做点有意义的事情。他同情弱者，在他企业上班的有上千名上海国企的下岗工人；他热心教育事业，15年前就在松江区、宝山区结对了10个小学生，现今这些学子全部大学毕业；他关注社会公益，2008年汶川地震时慷慨捐资达200万元；他关爱乡邻，从2010年起每年出资给关爱基金10多万元送给老家，请村里将这些钱分发给村里的老人和困难家庭。上海越商

王大建：
“同山烧”走出一条不寻常之路

本刊记者/若言

绍兴不仅是黄酒的产地，诸暨同山烧白酒也拥有近千年的悠久历史。

作为“南产北酒”同山烧酿酒技艺的继承者，“祺香酒业”董事长王大建个性分明，豁达爽朗，带有山西先辈的遗风，就好似这同山烧白酒，口感微烈，又不失婉约……我联合会副会长企业、浙江祺香酒业有限公司是传承了同山烧“老字号”的白酒品牌之一，王大建祖上的酿酒历史已逾百年，王氏也被奉为同山烧标准的制定者。

大建始终坚持自己的梦想，他说：“如果有一天，当我走在马路上，看见许多过路的交通工具上印有“祺香”品牌同山烧白酒的宣传，那我就感觉很幸福了！”这更是同山镇人的梦想。

2013年12月18日，寒风簌簌。

与这临近冰点的气温相反，诸暨市同山镇新街上气氛活跃，高潮迭起，这里正在举行一场特殊的拍卖活动。其特别之处在于：这次拍卖品是“千家酿”酒王，是由413名同山酿酒师现场酿制的同山烧汇聚而成，重约50公斤，并由多名国内的白酒专家共同品鉴认证。

更出乎众人意料的是，现场经过约20分钟的竞拍，“千家酿”酒王从5万元的起拍价竟一路飙涨到119.5万元的天价成交！人们不禁要问，这位神秘的买主到底是谁？据悉，拍得者是一位来自上海的顾先生，他在现场将这酒王赠送给当地的一家酒企，而拍卖所得的善款也捐献给慈善机构。

在这其中有一段不为人知的故事：顾先生赠酒的这家酒企就是当地赫赫有名的“浙江祺香酒业有限公司”，顾先生的好朋友正是“祺香酒业”的创办人、同山烧酿酒业的传承人之一王大建。

同山烧素有“江南小茅台”之称，是诸暨极富盛名的地方特色佳酿。提到同山烧，王大建是一位重要代表人物。他从小耳濡目染，十多岁就跟着奶奶学习酿造同山烧白酒，潜移默化中继承了祖辈相传的酿酒工艺。他认为，祖辈传承下来的“曲、粮、水、清、器、时、刚、柔、净”的“同山九经”韵味深长，作为同山烧的酿制和品质的标准最为合适，这也是王大建今年准备推行的一件重要事情。

眼下，他的当务之急是，申报家传同山烧“小曲”制作工艺为非物质文化遗产。作为家传同山烧酿制工艺的第五代传人，如今的“祺香酒业”不仅继承了王家世代

相传100多年同山烧酿酒厂的基业，也带动了家乡白酒产业的快速发展。

近期，本刊记者专访了浙江祺香酒业有限公司董事长王大建，寻找作为诸暨四美之首的“同山烧”传承人的心路历程，展望“南产北酒”同山烧白酒产业发展及未来，走出一条不寻常的白酒品牌之路。

同山烧“源春号”历经近百年沧桑

无独有偶，同山镇地处世界名酒带的北纬29.6度，和红酒圣地波尔多、酒都宜宾都处在同一纬线上，是一块拥有得天独厚酿酒环境的宝地。早在春秋的吴越时期，勤劳朴实的同山人就开始酿制具有地方特色的米酒，酿酒之风在同山镇广为流传。

在接受本刊记者采访时，王大建开门见山地介绍，据族谱记载，南宋初年，王氏先祖是山西太原竺里一族，当时先祖辞官归隐迁居同山镇。竺里人好酒善酿，为同山镇的酿酒工艺带来了巨大的提升，在竺里王氏一门独具酿酒才华，利用同山特产的黑高粱和山泉水，加入秘制小曲，采用北方白酒的酿制工艺，反复尝试后酿制出极具特色的“南产北酒”，与山西白酒相比，这种新酒尤胜一筹，为众人所喜。由于该酒由大锅烧出，故被称为同山烧而广为流传，成为诸暨家喻户晓的白酒。

“同山烧”是采用秫秫（俗称黑高粱）酿制而成的，这种高粱产量不高，去年只有500—600公斤/亩，这无形之中提高了酿造成本。”王大建告诉本刊记者，王氏家族酿酒历史可追溯到清朝道光年间，王氏族内的文樵公开始创建了颇具规模的“源春”同山烧酒坊，并集前人酿酒智慧之大成，独创“同山九经”，分别对同山烧的酿制方法和品质标准做出了规范。

俗话说，酒香不怕巷子深。依照“同山九经”酿制出的“源春”同山烧品质卓越，在市面上广受欢迎，市井有言：源春冠同山，九经誉江南。同山九经逐成为衡量同山烧的重要参照标准，王氏也被奉为同山烧标准的制定者，一时间名声大噪。至解放战争时期，受时局动荡的影响，源春同山烧停止生产经营。

“自我太太公文樵公，源春号世代相传。而到了我祖父这一代，情况就发生了变化。由于当时兴起读书学洋的潮流，我的祖父被家人送到广西读书深造，他后来成为了毕业于黄埔军校的优秀军官。”王大建说，而当时，他的祖母一直在老家经营“源春号”酒业，延续着这支祖业的香火。直至解放战争时期，家里仍依靠“源春号”才能换得每天的粮食，度过艰难岁月。

他回忆，祖母虽文化不高，但勤俭持家，深谙经商之道，自小就教导子孙：“不人云亦云，不随波逐流；准确判断，独辟蹊径。”朴素的语言道出深刻的经商道理；祖母还说：倘若经商，贵在坚持。

王大建牢牢记住了这条家训，当年他和妻子早年走出了同山镇创业，走南闯北，从事过矿产、房产等很多行业，始终都坚守了这条简单而朴实的家训，这让夫妇俩在创业过程中多次化险为夷，王大建才最终成为了出色的企业家，实现了自己当初的梦想。“这条古训就是告诫我们，做任何事情要有自己的判断，不能随波逐流，贵在坚持。”他感慨地说。

回乡投资
在先祖酿酒旧址上兴建“祺香酒业”

早年，经历矿产、房产等多元化投资，而王大建总感觉缺少一些什么……“矿产、房产这些卖掉了，就没有东西留下来了。”在夜深人静的时候，他默默思忖着，一定要做一些能够留存于心的产业。

心诚则灵，机会如约而至。2011年，同山镇政府正在紧锣密鼓地进行招商引资，倡导越商回乡投资。“当初镇政府找到我，我没有作过多的思考，作为一个同山人，我想回故土投资同山烧产业。我想让原生态的同山烧成为像茅台一样的名酒！”王大建立即抓住了这个机会，一个强烈的念头在他的脑海里跳跃着：何不在先祖酿酒的旧址上新建一座酒厂呢？有两个原因支持着他：第一，自己拥有得天独厚的酿酒技艺和基础；第二，随着岁月变迁，白酒越陈越香，不会变质。再加上近年我国的粮食价格也一路攀高，同山烧的市场潜力很大。

同山烧延续至今已近千年，却因时局的影响以及产品质量的良莠不齐而错失发展良机，长久以来受困江南一隅。面对如此局面，作为源春同山烧创始人文樵公的后代，王大建毫不犹豫地扛起了振兴同山烧的大旗。

“先辈的源春号酒业的招牌虽然不错，但缺乏新时代的寓意，我为这家酒厂先后取了10多个名字，都不尽如人意。甚至连我的小女儿也来帮忙，取了一个酒厂名‘共人’，取意让更多的人知晓这个品牌，广为告之。”王大建侃侃而谈，为酒厂取名的过程并不容易，发动了全家老少各抒己见，着实花费了很多心思。

经过充分的考虑之后，最终王大建确定新酒厂取名为“祺香酒业”，寄寓生活吉祥、事业如意，同山烧酒香飘万里，定

位于“不做名酒，做亲民酒”，而要让其成为让老百姓都能喝得起的大众白酒品牌。

王大建自豪地说，茅台酒与同山烧的酿造工艺差别很大，发酵程序就是其中之一，在酒厂建的发酵池，是引进了茅台厂的酿造技术。我想把茅台的酿造工艺与同山烧的传统工艺结合，酿造最佳口感的同山烧。

“我们酒厂依山傍水，环境清幽，我们将充分利用这些自然优势，计划在酒厂前的水库边兴建一个休闲度假项目，让来到这里的都市人真正慢下来，好好地品味同山烧。”他如是说。

青砖黛瓦、几列黛瓦飞檐的马头墙，四处荡漾着一股芬芳浓郁的白酒香气……这是如今“祺香酒业”厂房的一角。据介绍，祺香酒业项目总投资3.5亿元，可年产白酒5000吨。一期投资近3500万元，建有28个发酵池，两个近30米高的圆柱形钢板仓可存储高粱2000吨。目前，酿造区、精包装区、仓储区、办公区等一期项目已建成，现年产能500吨。王大建计划，还将再建一个同山烧文化及品牌展示厅，让来到同山祺香酒业的人更好地了解同山烧，更好地提升同山烧的品牌。

目前，同山镇已有四家规模酒企，年产优质同山烧2000余吨，但仍面临质量参差不齐、鱼龙混杂的现状。他说，在同山镇农家酿制的同山烧的品质不同，度数也不一。比如，有的人喝了一两同山烧就醉了，第二天喝二两竟没有醉，显然，这白酒度数不一样，因此不同的酿制技艺存在较大的差距，同山烧缺乏统一酿造和品质标准，这也是长久以来一直困扰同山烧白酒品牌发展的壁垒。

“在同山烧的酿酒技艺之中，小曲是很有特色的，甚至还有专门的中药配方。”王大建告诉本刊记者，在他的记忆之中，在祖母的梳妆案头藏有一份酿酒秘籍，这是传承下来千年的酿酒经验，还在行业内首创了“同山九经”，对同山烧的标准的制定具有极大的参考价值和借鉴意义，引领者整个行业走向规范。

坚持“两条腿走路”
进军私人定制保健酒市场

按照王大建的计划，今年初，筹备2年之久的“祺香酒业”品牌的同山烧将正式面市，价格定位于普通大众，设为低、中和高三个价格档次，从每瓶60多元至300余元不等，皆在普通老百姓消费能力范围内。

与其他品牌的白酒一样，“祺香”也面临市场营销战略的重重考验。至少有一点是可以确定的，“祺香”将会精简营销流程，并不会设立过多的经销商和代理商，部分产品会直接走进天猫等网上商城，确保以最快的方式让消费者品尝到同山烧的味道。

“祺香”将采取“两条腿走路”销售战略，除了将走进卖场等大众化销售市场，还将进军私人定制的保健酒市场。目前，筹备中的首家保健酒连锁店将在上海择机开业，营销思路为，把同山烧白酒和中国传统中医文化结合，充分发挥同山烧白酒适合浸泡药酒的特点；在弘扬中国传统中医药文化的同时为同山烧白酒打开一条独特的无法复制的营销通道。王大建认为，随着人们生活水平的提高，健康将是永久的话题，而健康产业必将是长盛不衰的常青树产业。说到这些王大建先生的眼里闪烁着锐利的光芒，“祺香”特有的传统销售与特色营销相结合的营销模式成功在握。

说到特色营销，王大建先生以及他所带领营销团队做足了个方面工作，不打没把握的仗；”祺香人初步设想，连锁店的名字定为‘百草麴院’，在上海计划首期开设5家连锁店，既能满足普通人群对于药酒保健养生的需求，也具备私人定制保健酒的资质和条件，两全其美。产品组合为药酒、药膳、药茶等，重点突出祺香同山烧专为浸泡药酒而酿制。”王大建充满信心地介绍，中医药酒已经具有数千年的悠久历史，而随着现代科技的发展，中医药酒的发展陷入瓶颈，逐渐萎缩。在这个特殊时期介入药酒行业，与国内知名的中医机构合作进而与国内著名的中医大师合作，服务大众树立品牌形象，时机成熟时考虑开发祺香品牌下的成品药酒。为了配合整个营销计划实施，王大建已着手在杭州西湖

> “青砖黛瓦、几列黛瓦飞檐的马头墙，四处荡漾着一股芬芳浓郁的白酒香气……”

边、西湖十景之一的“曲院风荷”景区设立会所，会所的主题是同山烧酒文化馆。酒文化馆的设立即提升了祺香同山烧的地位，同时也是一个很好的向全国甚至全世界白酒爱好者展示祺香同山烧的窗口。”

恰恰看到了这潜在的市场空间，再结合自家继承下来的酿酒古方，王大建尝试探索出振兴中医药酒的新路径。“好酒加好药，健康更有效！”他的脸上洋溢着一股幸福感，那是追求事业、寻找梦想之人才拥有的体验。

王大建始终坚持着自己的梦想，他说：如果有一天，当我走在马路上，看见许多过路的交通工具上印有“祺香”品牌同山烧白酒宣传，那我就感觉很幸福了！

这更是同山镇人的梦想。近年来，同山镇党委政府不断加大力度培育同山烧产业，为了进一步弘扬同山烧传统文化，打响同山烧的知名度和品牌，同山烧酒业协会主办了首届同山烧酒文化节。在当地政府的规划中，同山烧还将打造一个产业集群，而此间的重点就是将同山烧产业与旅游产业相结合。

同山镇政府的规划，不久的将来，将打造一个以酿酒制造业为核心，带动现代农业、罐装包装、推广营销、休闲旅游为一体的现代化产业集群。

此外，同山镇拥有丰富的旅游资源，辖区内有国家4A级旅游景区汤江岩，将酒产业与旅游产业相结合是打造产业集群的重点，将贯穿产业发展的全过程。譬如将在酒产业的前段，推出“绿纱帐”旅游，建设三千亩的高粱基地，在“绿纱帐”中开展模拟二战情景等一系列的旅游项目；而在酿酒制造业中，同山镇计划集中全镇的酿酒农户，打造一条“前店后作坊”的同山烧一条街，并设立一个集中展示同山烧历史文化、制作工艺的博物馆，把消费者吸引到产区来观光品尝。

为了实现这一目标，一个面积超过200亩的同山烧酒文化产业园区正在积极地规划，那是一片充满希望的田野。

上海越商

“余额宝”太狡猾 还是银行太僵化？

作者/矛生

有关马云的事儿总是新闻。从阿里巴巴上市招股书，预期狂揽150亿–200亿美元，成为美国最大的IPO；到与绿城控股合作，坊间盛传以后绿城麾下的足球队员发工资将使用“支付宝”。而关于“余额宝”的争论无疑是2014年中有关马云的最大新闻；当“存、废”之争还未尘埃落定，因市场流动性宽松，市场利率下行，余额宝收益率“破五”乃至“破四”只是时间问题。

马年“两会”伊始，国家金融最高决策层的代表周小川行长一锤定音：“余额宝”不会取缔；沸沸扬扬的争论即刻消停。

2014年2月21日网上有博文语气犀利，历数余额宝三宗罪：赚取高额收益、冲击国家经济安全、银行身上的“吸血鬼”和典型的“金融寄生虫”；结论也很明确《取缔余额宝！》22日凌晨支付宝在回应中称：一年管理费0.3%、托管费0.08%、销售服务费0.25%，共0.63%，并非“余额宝和其前端的货币基金将2%的收益放入自己兜里”……云云。絮絮叨叨，有点小媳妇喊冤的味道。

虽然此篇博文即刻招来“拍砖”无数，但熟悉内情者透露博主乃央视证券资讯频道执行总编辑。“央视”——新闻界“老大”的强大体制背景；加之重要中层领导的身份备注，想必不会是个手提板斧、不谙法理的莽汉，更不会为某特定利益集团代言。揣揣不安的众“宝粉”担忧“取缔”之论并非空穴来风。

如今尽管有权高者一语定夺，但“余额宝”仍无根本保障。2014年经济下行压力增大，若因融资成本高企使制造业停滞不停，金融资本流动性出现问题……或将都是“取缔余额宝”的强大理由；彼时若决策者决定“取缔余额宝”，是否会留给申诉、抗辩机会，“余额宝”或就此夭折？

所以关键是：“取缔余额宝”的法理何在？

2008年马云放言“如果银行不改变，我们就改变银行”，很多人只当作一个口号而“一笑而过”；

2011年5月下旬央行公布首批“第三方支付牌照名单”；“支付宝”官方表示会在完全遵守国家规管要求前提下，通过产品创新、提高技术能力和增强支付安全来服务客户。银行业并未感受到任何威胁；

2013年互联网金融异军突起。“余额宝”仅用200多天便达到2500亿元规模，接着仅仅一个月跨过4000亿元大关。“一元起步”的低门槛、T+0随时取用实时汇款……适合百姓理财习惯的约定，使其麾下迅速聚集8000多万“宝粉”。每天早上

8000多万部手机不约而同浏览“余额宝”，看到日日增加的收益后发出的一声声惊呼，可以想象是怎样一番盛景。更有20多个的互联网货币基金轮番以更诱惑的年化收益率“秒杀”无数粉丝；都市中人若无此“宝”就会有被视为“另类”。直到此时，如今的“取缔”论拥趸如梦初醒。

网络，来到中国已有20个年头；基金，也不是初来咋到的神秘来客。但“网络+基金”缘何能势如破竹地攻城略地？现实就是：以往高利率的银行理财产品，因动辄几十万、上百万的门槛，一般百姓难以望其项背；“余额宝”通过无所不在的网络，短时间积聚数千亿资金，草根的基民便有底气叩开“银行协议存款”的大门。于是——让散户享受大户的利率，是“余额宝”魅力之处；投资银行协议存款，则是“余额宝”低风险的价值所在。

“存银行”还是“存支付宝”，在当下似乎已不是个问题。同样的10000元，银行活期存款年收益35元，放入“余额宝”最高时可得380元-400元。相差近十倍的收益，令银行的体制优势日渐消亡。银行不仅要为存款流失苦恼，支付比存款存息高很多倍的拆借利差；纠结和郁闷接踵而至，实在苦不堪言。一筹莫展的高管们在借助体制力量的同时，发动道德谴责攻势：8000万“宝粉”享受4-6%的收益，而整个实体经济将不堪重负，最终的贷款客户再将高昂的成本转嫁给亿万消费者。

市场经济框架下，法无禁止即可为。稍具金融常识的人会嘲讽：不是“余额宝”太狡猾而是银行太僵化。法定储户利率和金融机构拆解利率市场化的“双轨制”空隙，铺就“余额宝”剑走偏锋的取胜之道。以互联网为平台的“余额宝”有国家颁发的“准生证”，从事合法业务。可以做慈善，可以做希望工程；完全不必将为实体经济输血、化解银行金融的尴尬揽为“社会责任”。

在互联网金融还处于“盘古开天”之前的懵懂期，银行借助体制优势，将围剿“余额宝”进行的理直气壮。四大行联手拒绝“余额宝”的协议存款；“余额宝”7日年化收益率已落至4.985%，回想最高时的7%恍若昨日黄花。不论今后走向如何，“中国互联网金融领头羊”的地位不会动摇。

当然，世界上没有只赚不赔的买卖；“有收益就有风险”是最基本的金融特征，“余额宝”的高收益必定有高风险。“余额宝”模式在美国的覆灭便是一个例证。

1999年，功能与“余额宝”类似的PayPal，将在线支付结合金融业务在美国创建货币市场基金，用户激活账户后初始及追加投资额最小0.01美元，最高账户余额10万美元；收益率每天浮动，账户余额每月可获股息。PayPal在全球有25种货币交易，193个市场，1.28亿活跃账户。突如其来的金融危机，让信奉“现金为王”的美国人纷纷抽走现金“入袋为安”。2007年年底PayPal用户在货币市场基金账户里有9.961亿美元，到2009年年底降至5.145亿美元；同期的货币市场基金数量减少20%，收益率从5%陡降至0.04%。2011年6月PayPal发布声明：基于市场条件，难以给客户带来金融优惠；所管理的货币市场基金在同年7月29日关闭。曾经如日中天的PayPal就这样暗淡谢幕。

在利差中生存、发展的“余额宝”，面临多重挑战，事实上从“两会”传递出加强监管、防范风险、鼓励发展的信息后，“余额宝”收益率一直位于下行通道；回望往日“好时光”，“宝粉”应具有足够的心理准备和完备的“契约精神”。或许利率市场化之日，便是“余额宝”功成身退之时；但大数据时代，金融创新必定方兴未艾。

问题是银行业不能一遇挑战就举起“取缔”大刀，而应先找出法律法规而不是罗列一堆概念，否则就有点“人治”或“乱治”之虞，这种玩笑开不起，因为这不仅仅是一个“余额宝”的问题。上海越商

> “完全市场化的‘余额宝’可以做慈善，可以作希望工程，但完全不必将为实体经济输血，化解银行金融的尴尬揽为自己的‘社会责任’。”

走近鲁迅

上海，是鲁迅先生选定的安身之处；尚偌徜徉于溧阳路、山阴路、四川路……便能与这位文化先哲的足迹交汇；在“多伦路文化名人街“真能看到鲁迅的一双鞋印。当然，走进鲁迅最便捷的便是到虹口的“鲁迅公园”，那里有粉墙黛瓦，浓郁江南风格的“鲁迅纪念馆”；还有被苍松翠柏环绕的鲁迅墓地，每到清明时节，这里总有市民自发献上的献花。

鲁迅无疑是一座高高的丰碑。但若走近鲁迅、走近绍兴，就感受到鲁迅始终是一介布衣文人，鄙视所有封建礼教与权贵；在先生故去78年后，依然是个常谈常新的话题。

绍兴，凭借深厚文化积淀成为当之无愧的历史文化名城；在绍兴漫漫2500多年历史中，文化名人灿若群星，而影响最大的当数鲁迅。无数的人阅读鲁迅作品后了解、熟悉绍兴；鲁迅也成为绍兴的著名标志。

1881年农历八月初三，鲁迅诞生在绍

兴城内东昌坊口新台门周府；姓周名树人，字豫才，小名樟寿。自幼聪颖，无论就读“三味书屋”或随后考入南京水师学堂、江南陆师学堂附属路矿学堂，学科成绩皆名列前茅；鲁迅在绍兴度过童年、少年及青年时期的部分岁月；1902年公派日本留学，选学工科、医科最后情定文科。1909年归国，开始在绍兴中学任教，随后到国民政府教育部任职。从38岁始用“鲁迅”为笔名，蜚声海内外文坛。虽然在他生命中最后17年中足迹遍布南京、北京、厦门、广州……但最后选择距绍兴最近的大都市——上海，直至溘然离世。

在鲁迅作品中随处可见灵动的旧时绍兴风土人情； 14岁少年鲁迅背着书包到三味书屋上课；衔着半个月饼仰望百草园上空的月亮；捏着一个铜板去药房为父亲买药，路过咸亨酒店看到孔乙己、在外婆家知道祥林嫂、在石桥头遇见闰土；从《祝福》中的送灶爆竹到《五猖会》中的迎神赛会；从《长明灯》中的茶馆庙宇到《风波》中的面河农家；从《离婚》中的木莲桥、夜航船到《好的故事》中的山阴道、两岸景色、从《狂人日记》中的钱府到《阿Q正传》中的赵府……对故乡人文风俗的情感如绍兴老酒一般浓稠地贯穿于他的文字之中；而生动的场景描述深深地影响着几代人；时至今日，祥林嫂、孔乙己、阿Q、赵老太爷……已成为具有特定涵义的名词俚语，使人们在阅读鲁迅作品的过程中知悉、了解绍兴的民俗和文化风情。

鲁迅一生著译近千万字的文字遗产。其中小说集3部、杂文集17部、散文诗集1部、回忆散文集1部、1400多封书信，还有1912年5月5日到1936年10月18日的日记（其中1922年的失散）；以及《中国小说史略》、《汉文学史纲要》等学术著作；并翻译14个国家近100位作家的作品和文艺理论，印成33部单行本；此外还辑录、校勘18种古籍，他的作品被译成英、日、俄、西、法、德、阿拉伯、世界语等50多种文字，不仅充实了世界文学的宝库，而且在世界各地拥有无数“粉丝”。

在鲁迅身上有过很多光环：伟大的文学家、思想家、革命家；中国无产阶级文学的奠基人……等等，虽然当社会发展日益多元过程中，人们对鲁迅的评价也日趋宽泛，但“生于绍兴的中国文化伟人”这样的评价始终不变。

所以，每逢节假日，无数的人们从四面八方来到绍兴；循着豆腐干、茴香豆、霉干菜、绍兴老酒的醇厚气味找到鲁迅东路、周家新台门，来到“仰视桑葚熟，俯听蟋蟀鸣”的百草园如同便是老家屋后菜园子；努力体会《从百草园到三味书屋》中“碧绿的菜畦，光滑的石井栏，高大的皂荚树，紫红的桑椹”，还有“鸣蝉在树叶里长吟，肥胖的黄蜂伏在菜花上，轻捷的叫天子（云雀）忽然从草间直窜向云霄里去了”，寻找鲁迅用拟人手法描写过的“周围的短短的泥墙根一带”，“油蛉在这里低唱，蟋蟀们在这里弹琴”那般清静肃穆的秋景，“斑蝥倘若用手指按住它的脊梁，便会拍的一声，从后窍喷出一阵烟雾。何首乌藤和木莲藤缠络着，木莲有莲房一般的果实，何首乌有拥肿的根”；再看看“三味书屋后面也有一个园”，“虽然小，但在那里也可以爬上花坛去折蜡梅花，在地上或桂花树上寻蝉蜕。最好的工作是捉了苍蝇喂蚂蚁……”来此品味的游客，多半是想体验鲁迅小说里的场景与情节；唤起童年时便萌发，并始终未曾消失的美丽憧憬。虽然情景难以重现，虽然黄酒没有白酒那般烈性，也不如葡萄酒那样温柔；豆腐干、茴香豆吃多了毕竟也有点单调。却实实在在地了却了心里的那份情愫。于是，每当黄昏时分，很多人一面登上回程的巴士，一面回望白墙黛瓦的绍兴建筑，闻着若苦若甜的酒香，氤氲着心头挥之不去，驱之不散几缕怅惘。

> “每逢节假日，无数的人们从四面八方来到绍兴；循着豆腐干、茴香豆、霉干菜、绍兴老酒的醇厚气味找到鲁迅东路、周家新台门……”

走近鲁迅、走进绍兴能了解当代中国，更有助于认识自己。每当走近鲁迅，便蓦然发现通常以为只会擅长制造“投枪和匕首”的鲁迅，在用手术刀一般的笔触剖析人世间不公，在用漆一般的墨写尽人性中的黑暗用以唤醒沉睡的大地；同时也无数次描写黯淡的光线，灰蒙蒙的天空，桑园、竹林、菜园、巷子、石桥、乌篷船……对故乡绍兴的那份沧桑与思念，始终支撑着这位临终时体重仅仅38公斤的老人。上海越商

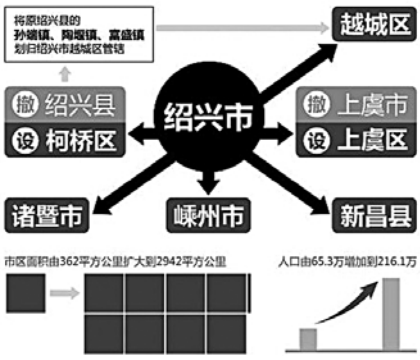
（撰文 秦文）

绍兴市行政区划调整 撤销绍兴县、上虞市 设立绍兴市柯桥区、上虞区

2013年11月，国务院作出《关于同意浙江省调整绍兴市部分行政区划的批复》，浙江省政府发出《关于调整绍兴市部分行政区划的通知》，决定对绍兴市部分行政区划实施调整。此次调整的主要内容是：撤销绍兴县，设立绍兴市柯桥区，以原绍兴县（不含孙端镇、陶堰镇、富盛镇）的行政区域为柯桥区的行政区域；撤销县级上虞市，设立绍兴市上虞区，以原上虞市的行政区域为上虞区的行政区域；将原绍兴县的孙端镇、陶堰镇、富盛镇划归绍兴市越城区管辖。

绍兴市原辖越城区、绍兴县、上虞市、诸暨市、嵊州市和新昌县。规划调整后，绍兴市由下辖“一区五县（市）”变为“三区三县（市）”，市区面积由362平方公里扩大到2942平方公里，人口由65.3万增加到216.1万。

据介绍，绍兴市这次行政区划调整，与国务院批准的城市总体规划一致，有利于统一规划、合理布局、共享资源，加快城乡一体化发展；有利于有效集聚资本、技术、人才、信息等高端要素，促进绍兴城市经济发展、产业转型升级；有利于实现功能优化、互补互利、融合发展。



迪荡湖将建成绍兴版西湖

无论是作为现在绍兴中心城市的“六湖”，还是绍兴水城建设市域规划中的“十湖”，里面都有一个湖的身影——迪荡湖。对于绍兴市区居民来说，迪荡湖来得更熟悉、更切近，也更具体。

绍兴高新技术产业开发区管委会办公室张磊介绍说：“迪荡湖位于萧甬铁路以北、104国道北复线以南，西到迪荡湖路、东至越东路，总面积2.5平方公里。其中水域面积约1700亩，计划通过开挖、清淤扩大到2200亩。”

迪荡湖公园的定位是“生态、文化、休闲”。迪荡湖是市区二环线以内唯一的城中湖，周边配套完善，又是省级重点工程，今后将成为中心城市“六湖”中最有价值的湖之一，也是今后市民比较方便进入的休闲区域，成为绍兴的“城市水广场”或者“绍兴版西湖”。在产业上，根据功能定位，将考虑在环湖区域建设文化创意产业园，该项目已被列入省文化产业“122”工程。

据悉，绍兴的中心城市“六湖”，目前除了青甸湖还只有概念性规划外，其他五湖基本都已完成各项规划，开始了开发建设。为防止各湖之间出现雷同现象，市规划局还在去年专门做了一个“六湖”植物景观规划，目的是突出不同湖的个性和特色。同时还对“六湖”陆路、水路进行有机整合设计，使它们更漂亮，更适合市民休闲、观赏、游玩。

“世界袜都”转型“时尚之都” 诸暨大唐打造全球袜业设计中心

2013年11月，诸暨市大唐镇开了一次袜业转型提升会议。大唐镇党委书记何平光说，“我们要把无处不在的袜子车间，转型为无处不在的袜子文化。作为全球袜业的制造中心，大唐向全球袜业的设计中心、袜类时尚发布中心跃进，是重塑产业竞争力的核心所在。”

从2013年起，大唐启动了一项名为“袜业转型提升计划——文化行动”的工程，通过纳入时尚、创意、设计、艺术等元素，将大唐整个城镇转型为袜业时尚之都。

目前，大唐正在建设一个袜业创意基地，计划引进上百名艺术家、设计师及全国各地的高校教授，到大唐开展创作，围绕袜子花纹设计、艺术设计，以提升产业附加值。更有意思的是，当地正在把袜子作为主题，将整个城镇打造成一个袜业风情之城。围绕这一计划，大唐还在建设一个袜业史博物馆、袜业旅游接待中心，计划推出袜业工业旅游线路，通过吸引游客，不仅促进袜子的交易，同时发展袜业旅游产业。

据悉，“文化行动”工程启动后，已先后有20多名艺术家进驻大唐，开展了一系列关于袜子的创作。艺术家郭国柱创作的《女工》艺术计划，在大唐的100个车间里拍摄了100名女工，这些照片与1万双袜子共同组成了一面袜业文化墙，布置在大唐袜业城。

中国针织工业协会会长杨世滨表示，以时尚、文化撬动产业的转型升级是高明之举，将给大唐带来巨大的产业增值空间。中国国际贸易促进委员会会务部副部长刘振华则认为，将大唐所有的袜业地域文化进行展示，是一座城镇别具一格的营销方式。

绍兴市项目总量居浙江省首位 战略性新兴产业占比超四成

2013年11月，经浙江省人民政府第13次常务会议审议通过，省发改委、省国土资源厅印发了2013年省重大产业项目名单，绍兴市又有一批项目列入省重大产业项目库，至此，绍兴市去年、今年累计有43个项目列入省重大产业项目库，占全省的15.5%，项目数继续在全省各地居于首位。

今年新增的13个省重大产业项目，包括袍江经济技术开发区3个、滨海新城2个、柯桥区4个、诸暨市2个、嵊州市1个、新昌县1个。这些项目分布在战略性新兴产业，商贸会展，现代物流，旅游、文化、科技信息等类别。而在两年43个入库项目中，战略性新兴产业数量多达18个，占到总量的四成多。

其中，位于柯桥区柯岩街道的绍兴冠成国际商业中心项目总投资达18亿元。“我们的项目规划设置了大型餐饮中心、剧场式娱乐中心、五星级多厅影城、大型生活卖场、电器城纺织品展示中心等多种功能业态。”负责人林瑞璋透露，这也是土地二次开发利用的省服务业重大项目，目前房屋主体工程正在建设当中，预计明年年底完工。

“引进产业链上游的服务项目，具有投资规模大、带动辐射能力强等特点，届时柯岩诞生的新兴商圈，将促进周围区域商贸三产的整体发展。”市发改委投资与外资处负责人介绍说，对企业自身来说，入选省重大产业项目库，使其提档升级需求有政策性优势。

绍兴出台减负新政 再减中小微企业负担

2013年11月，《绍兴市人民政府办公室关于进一步做好减轻企业负担工作的意见》正式出台。此举意在切实减轻企业尤其是中小微企业负担，优化绍兴经济发展环境。

近年来，受国际国内复杂多变的经济形势影响，绍兴市实体经济发展压力加大，生产经营困难加重，减轻企业负担成为了当前稳增长促发展的重要举措。

《意见》要求，各地各有关部门要全面贯彻落实惠企政策措施，确保各级各项扶持优惠政策不折不扣到位。还要进一步扩大对实体企业行政事业性等收费的减免范围。在国家和省政府已出台减、免征项目的基础上，对越城区、市直各开发区企业办理药品零售企业GSP认证费项目予以免征；食品生产许可证发证检验费、货物原产地证明书费减半征收（执行时间从2013年12月1日起至2015年12月31日止）；2012年度越城区、市直各开发区企业残疾人就业保障金征收基数按上年度征收基数的70%计征，基数的30%暂缓征收。

同时，进一步清理规范涉企的各类行政审批前置性、强制性评估、检测、论证等专业服务行为，并从低核定收费标准。对涉企经营服务项目，扩大经营服务性收费的优惠范围和幅度。此外，进一步规范银行业经营行为，严格执行“七不准”规定，着力推进中小微企业贷款还款方式创新，进一步扩大中小微企业“年审制还贷”、“专项信用贷款”试点范围，努力降低中小微企业融资成本。

杭甬运河全线开通 通航能力大幅提升

2013年12月底，杭甬运河宁波段开始通航，500吨级以下货船可以从宁波直接开往杭州（宁波三江口特殊航段内限300吨级以下）。此举意味着杭甬绍实现河海沟通。

杭甬运河作为京杭大运河的延伸，是浙江省重点交通基础设施建设项目，西起钱塘江北岸的三堡船闸，途经萧山、绍兴、上虞、余姚，东至宁波，全长239公里，其中杭甬运河宁波段自余姚安家渡始，终于甬江口，长94公里。

杭甬运河是国家规划建设的长江三角洲交通网的重要组成部分，是国

家主干航道的重点建设工程，它的全线贯通具有十分重要的经济、社会意义。

“改造后的杭甬运河的通航能力大大增强，货物运输的综合物流成本将大大降低，内河水运优势凸显无遗。”宁波市港航局相关负责人透露，杭甬运河途经浙江省经济最发达的3个区域，运河沿线厂矿企业多，对煤炭、矿石、建材等运输需求量较大，因此杭甬运河的全线开通将大幅度吸引大宗货物运输，对缓解陆路交通运输压力将发挥积极的作用。

据估算，杭甬运河全线货运量，相当于约4–5条萧甬铁路运量和整条杭甬高速公路的运量，相当于每天缓解12000–14000辆10吨货车的交通流量。同时内河水运成本低、运能大，节能减排，资源节约，具有其他运输方式不可替代的生态优势。

杭甬运河宁波段工程的建设使京杭大运河向东有了出海口，通过内河水运直接到达宁波–舟山港，有利于带动沿河产业带发展，引导区域产业布局，促进内河复兴，提升宁波港辐射范围。

诸暨成立民间投融资管理服务中心

2014年1月3日，诸暨市民间投融资管理服务中心成立。这是诸暨市首家政府统一监管的民间投融资市场和管理机构，是专业为民间资金供需双方登记备案、组织民间资金供需双方借贷对接、风险管理和配套服务的机构。

诸暨民营经济发达，民间融资十分活跃，列入全省首批金融创新示范县市试点建设。目前，该市共有银行金融机构16家、小额贷款公司8家、证券营业部6家、保险机构39家、融资性担保公司7家、典当行10家、财务公司1家、期货营业部3家、各类投资公司40余家。民间投融资管理服务中心将按照“政府监管与市场主导相结合”的原则，由民间资本为主发起设立，首期注册资本为1亿元。

诸暨市民间投融资管理服务中心的服务对象为有民间资金供应和资金需求意向的个人和企业，提供民间借贷管理服务和民间融资服务。民间借贷管理包括民间借贷信息登记服务、民间借贷备案服务、民间借贷鉴证服务和民间借贷第三方服务；民间融资服务推出三种产品，根据风险承担的不同分为无风险、中风险和高风险三种产品。

柯桥区单行业出口为全省破题纺织品出口破百亿美元

2013年，柯桥区出口108.5亿美元，成为继宁波鄞州区、义乌市之后浙江省第三个出口超百亿美元的县（市、区）；其中，纺织品出口达101.3亿美元，柯桥区因此成为全省首个单行业出口突破100亿美元的县（市、区）。

面对世界经济复杂变化、外贸出口困难增加的严峻形势，柯桥区积极创新举措，推动外贸出口实现平稳较快发展。该区注重抓优与扶小结合，区财政安排专项鼓励资金2500万元，重点引导转变外贸发展方式，培育生产型外贸龙头，提高出口商品的技术含量和附加值。积极帮助企业申请各级扶持资金，共帮助落实区级奖励资金3862.7万元，落实中小企业开拓国际市场等省级资金1375.6万元，合计1204家次企业受益。同时，注重转型与升级并重，成功争创化纤面料国家外贸转型升级专业型示范基地，省级外贸公共服务平台达到7个，新增市出口名牌4个、省出口名牌2个，引进创意设计机构41家。该区还通过走出去与引进来，成功依托2013香港国际春季成衣及时装材料展举办了首次境外“展中展”，“网上轻纺城”也实现交易额59.38亿元。

据统计，2013年全年，柯桥区实现出口108.5亿美元，同比增长11.4%。更值得一提的是，柯桥区传统产业出口向好，纺织品出口首破百亿美元，达101.3亿美元，同比增长12.3%。除此以外，重点企业出口趋好，全区出口超1000万美元企业累计246家，同比增加26家。

2013年诸暨已发放商标质押贷款近1.5亿

2013年11月，经诸暨工商部门的牵线搭桥，诸暨一家珍珠企业通过商标权质押成功获得绍兴银行1500万元贷款，

并已实际到账。不到一年时间内，诸暨市工商局通过商标权质押模式已累计为企业带来近1.5亿元的“真金白银”。

近年来，诸暨市积极实施品牌发展战略，已经进入全国商标百强县市并位列第六。截至目前，诸暨商标注册共计22544件，其中行政认定的中国驰名商标24件，数量居全国县（市）第二、浙江省第一，拥有省著名商标118件。2013年9月初，国家知识产权试点城市考核验收组的专家们在听取了情况汇报和实地考查后，同意诸暨市通过国家知识产权试点城市验收。为推进商标战略，完善品牌培育机制，诸暨市工商部门建立了商标品牌四级发展梯队和商标培育数据库，有计划有目的有重点地帮助企业创牌。

通过商标质押贷款这让诸暨的品牌企业尝到了甜头，也给个别暂时陷入融资困境的企业带来了信心。为了使诸暨当地企业通过商标权质押获得的银行贷款授信尽快落地，诸暨市工商局还专门成立商标权出质工作指导中心，创新推行以“模版化运作、专业化指导、无缝化对接”为核心内容的商标权质押服务机制。

诸暨市工商局相关负责人介绍，在商标质押贷款过程中，工商部门指派熟谙商标业务的干部或邀请律师、学者等有关专家，“一对一”为企业提供专业化服务，对企业制订的商标质押方案进行论证修改，帮助企业解决商标出质过程中遇到的问题，指导协助企业做好注册商标续展、商标权转让、商标备案登记等配套工作，当好企业的参谋，从而让企业在出质商标时心中更有底。

杭州湾上虞工业园区升格为国家级开发区

上虞区推进产业大平台建设取得重大突破。2014年1月22日，国家级杭州湾上虞经济技术开发区授牌。

2013年11月20日，国务院同意杭州湾上虞工业园区升级为国家级经济技术开发区，定名为杭州湾上虞经济技术开发区，实行现行国家级经济技术开发区的政策。这是绍兴市继绍兴高新技术产业开发区、袍江经济技术开发区、柯桥经济开发区之后的第四个国家级开发区。

据了解，杭州湾上虞工业园区创建于1998年，核准开发面积133平方公里，完成开发建设面积近40平方公里，主要包括建成区、东一区东二区、东三区、上虞滨海新城四大区域，已有落户企业180余家，累计引进投资635亿元，引进国内外上市公司15家，其中世界500强企业4家，引进5亿元以上项目25个，并形成高端装备制造、汽车及零部件、绿色电子电器、新能源新材料和现代服务业五大产业。近年来，园区抓住“产业、企业、园区”三个关键，转型升级步伐不断加快。在推进产业结构提升上，明确产业发展从原有化工产业一业独大向新兴产业多业并举、从单纯工业发展向工业服务业并重转变。

绍诸高速将建延伸线与杭金衢“无缝对接”

2014年2月，绍诸高速公路诸暨延伸线工程前期工作正在紧张推进中，计划下半年开工建设。绍诸高速公路诸暨延伸线就将成为绍诸高速和杭金衢高速之间“截弯取直”的连接线。该工程是浙江省交通“十二五”规划的重要组成部分，起于诸永高速公路诸暨的街亭互通，终于杭金衢高速公路诸暨的安华互通，沿线穿越诸暨市街亭镇、王家井镇、牌头镇和安华镇，路线长约21.04公里，设计为双向四车道高速公路。

“这条延伸线建好后，绍诸高速和嘉绍跨江通道的作用将得到更充分的发挥。”市高速公路建设指挥部有关负责人透露，届时，金华方向浦江以远的车辆去往绍兴、上虞、慈溪、余姚、宁波北、舟山方向，都可以经延伸线走绍诸高速，这条线路将比走杭金衢转杭甬高速路程更短、走得更顺畅。去往嘉兴，上海，江苏东部、南部的车辆，通过延伸线转绍诸、嘉绍跨江通道通行，则可以绕开杭金衢、杭州绕城的堵点。

据悉，绍诸高速公路诸暨延伸线工程前期工作自2012年7月全面启动，在不到一年的时间里完成了预可、工可、初步设计、增补列入省重点项目等关键环节。该项目的建设工期是36个月。这意味着，工程如期开工可在2017年建成。

中央资金推动技术进步 绍兴市20多家企业获中央预算内投资

2013年10月，2013年国家产业振兴和技术改造项目公布，绍兴市20多家企业榜上有名，总计有27只项目，总投资189942万元，获中央预算内投资17323万元。无论是项目数，还是国家补助额度，均走在全省前列。

目前，全市共有在建国家级产业项目117只，获中央预算内投资7.64亿元。这些项目的实施，对经济发展起到了较大作用。在先进装备制造领域，浙江万安、万丰奥特等企业通过国家项目的实施，积极探索新能源汽车产业领域，正加速形成一条从研究开发、零部件生产、整车制造的汽车产业链；在生物医药产业领域，像新和成、浙江医药等龙头企业，通过国家企业技术中心创新能力建设项目的实施，进一步提升了生命健康产业的技术和产业竞争能力；在轻工食品产业中，古越龙山、会稽山等老牌企业实现黄酒的自动化、规模化生产，目前生产形势较为乐观。

然而，目前我市申报国家项目的企业数量每年只有100多家，与全市10多万家企业的总量相比，只占了千分之一。据业内人士分析，主要原因有三：一是对国家相关政策了解不够，特别是一些中小企业，这方面的信息获取不及时，虽符合申报条件，但没有及时上报；二是企业对项目申报内容不清，方向不明；三是项目申报过程时间紧、要求高、流程复杂，不少企业怕麻烦；四是一些中小企业技术人才缺少，心有余而力不足，没有能力申报。

最近，绍兴市发改委组织了230多家有意向的企业集中学习相关申报知识，还将上门做好服务工作。有人建议，市发改、经信、科技、农业等相关部门不妨联合成立一个国家项目申报工作机构，集合企业的各种信息资源，有针对性地让企业进行申报。同时积极发挥各类公共科技平台的作用，让一些有条件但因人才缺乏不敢申报国家项目的中小企业也能借梯登高。

绍兴市第13届房博会圆满落幕

为期三天的绍兴市第13届房地产博览会于10月27日圆满落幕。本届房博会上参展楼盘收获多多，三天总成交139套，面积19622.10平方米，成交金额27940.46万元，达成意向848套。三天的市房博会上，活动精彩，人气旺盛。

以“幸福乐居，梦在绍兴”为主题的绍兴市第13届房博会，吸引了许多房企踊跃参展，最终因参展场地有限，实际展位面积8300平方米，只能保证28个房产商的36个楼盘参加展览。本次房博会参展的36个楼盘主要来自主城区、镜湖新区和袍江新区三大板块，有多层、高层、排屋、别墅等物业类型，这样的集中展示无疑给广大购房者提供了一次绝好的选房机会。而这次房博会参展楼盘最终令人满意的成交情况，也为今年楼市“金九银十”的完美收官奠定了基础。一些业内人士分析绍兴市楼市总体情况后认为，绍兴的房产市场总体还是比较健康稳定的，主要体现在几个方面：一是以绍兴人的性格特征，在购房上大致比较理性，二是房产开发企业在定价上针对绍兴城市特点也比较理性，同时政策环境稳定，在这样的大背景下，应该说绍兴的房地产市场还是良性发展的。

搭建27个外贸公共服务平台 促进了企业集聚发展与转型升级

针对绍兴市民营经济发达、制造业集中、块状经济明显的特点，绍兴一直将出口基地、外贸公共服务平台建设

作为促进外贸转型升级的重要抓手。近年来，绍兴在培育出口基地的基础上，以原有相关独立平台或重点骨干企业为依托，推进全市27个外贸公共服务平台建设，进一步提高了服务和带动基地内企业的能力。

浙江省现代纺织工业研究院是绍兴最早建立的外贸公共服务平台之一，其利用轻纺科技中心的纺织技术优势，与浙江理工大学、浙江大学等多家院校研发能力联合，为外贸企业提供了纺织共性技术研发及制造服务平台。截至目前，该平台已经为4360家纺织外贸企业服务，使企业运营成本大大降低。

目前绍兴各类外贸公共服务平台涵盖了贸易促进、公共展示、公共物流、公共信息等多种服务。通过建立平台网站、科技下乡、技术培训、会员服务等方式，全方位多渠道多形式为外贸企业服务。“外贸公共服务平台建设是改善外贸基础条件、增强企业自主创新能力，促进企业集聚发展和转型升级的重大举措。”绍兴商务局的相关负责人表示，绍兴重点推进与战略性新兴产业相关的外贸公共服务平台建设，通过推动产业与外贸出口的有机结合，建立贸易与产业联系和互补的机制，培育出口产业集群，切实加快外贸发展方式转变和结构调整，有效提升对外贸易发展质量和水平。

外贸公共服务平台的培育，其最终目的就是通过平台来推进地方资源整合，形成产业集群，为企业打造好从设计研发到制造检测，再到经营销售的链式服务体系，促进微笑曲线两端的增强和延伸，从而提升产业集群的国际竞争力，让绍兴的外向型经济未来笑得更开心。

瞄准拉美新市场 开启商业新大门

拉美市场有多大商机？投资环境如何？2014年1月初，在“走进拉美–安共体市场说明会”上， 厄瓜多尔驻上海总领事以及绍兴市贸促会的代表，向有意“走出去”的100多位来自纺织机械、机电、纺织业的企业代表介绍拉美市场的投资环境，鼓励绍兴企业进一步开拓拉美市场。

自欧债危机以来，欧美、日本等传统出口市场遭受冲击，我市去年前三季度对欧盟出口额下降了12.5%，而与此同时，拉美等新兴经济体已经进入了年均6%以上的高速增长期，外贸增长潜力巨大。作为拉美地区一个重要的区域经济一体化组织，安第斯共同体（简称“安共体”）的成员国为玻利维亚、哥伦比亚、厄瓜多尔和秘鲁，人口约1亿，经济处于工业化初期，市场前景广阔。

推介会上，厄瓜多尔驻上海总领事孔嘉铭，向绍兴的企业代表介绍了拉美市场的商业环境、工农业概况、市场准入、航运路线和政策支持等情况，并在现场与多家来自纺织、机电的企业代表进行了互动交流，解答了企业代表关于税收优惠政策等提问。现场气氛活跃，许多企业在全面了解拉美–安共体后，表示对新兴市场充满期待。

近年来，绍兴企业与安共体的贸易往来日益密切。据市商务局有关负责人介绍，2013年1～11月，我市对安共体有进出口贸易往来的企业共1385家，进出口额4.74亿美元，同比增长16.8%；其中出口额3.84亿美元，主要为纺织品及灯具产品，同比增长7.4%；进口额9027万美元，主要为铜材产品，同比增长86.1%。上海越商

上海越商

绍兴市在沪企业联合会

The Shao Xing Chamber of Commerce in Shanghai

会员申请登记表

姓　名			性　别		民　族		（照片）
籍　贯			出生年月				
政治面貌			文化程度				
单位及职务							
通讯地址							
社会职务							
电　话		手机		传真		邮编	
企业简介							
企业情况	成立时间			注册资产（万元）		现有资产（万元）	
	企业性质					职工人数	
	经营范围						
	年销售额（万元）					年纳税额（万元）	
	工商登记地					企业网址	
	党团工会组织情况						
联系人	姓名			性别		职务	
	电话			传真		手机	
企业需求							

本人自愿加入绍兴市在沪企业联合会，遵守章程、履行义务，请予以批准。

申请人（企业法人）：　　（盖章）

备注：请详细填写表格内容，附2寸彩照一张

会员部　联系电话：31269545*8008

大红酸枝——明式太师椅

会员收藏

联合会常务副会长、上海稳健投资集团董事长姜小来爱好收藏古董珍品，繁复的雕花、精致的做工……从古韵典雅的明清家具、到新疆的和田玉器等，静静地诉说着岁月的沧桑。姜小来还专门设有一间单独的“藏宝阁”，精心珍藏着他从全国各地乃至世界各地淘来的各种宝贝，这里的每一件藏品都记录着一段鲜为人知的历史和典故，令他百折千回，爱不释手。

大叶紫檀---清代龙椅

姜小来的收藏：新疆和田玉青花紫籽料——高120厘米宽80厘米厚35厘米