

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2期 总第32期

支持服务越商回归 促进经济转型升级
中共绍兴市委书记钱建民来商会调研

设立越商服务机构 聆听回乡越商心声
中共绍兴市委副书记、市长俞志宏召集上海越商恳谈会

企业多元化及转型发展

上海越商

绍兴市在沪企业联合会 The Shaoxing Chamber of Commerce in 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，财富进流，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：021-31269545转编辑部

电子邮箱：sccs002@126.com

网址：www.shanghaiyueshang.com

房企转型：前途在何方？

房企行业风声鹤唳。

根据一家知名数据监控中心数据显示，截至2014年8月31日，沪深港三大证券交易所上市的房企中，已经有156家正式公布了半年报。尽管135家上市房企上半年实现盈利，但是约一半房企的利润出现不同程度下滑。面对新一轮的市场低谷，当下房企转型迫在眉睫，实现多元化发展成为大势所趋。

从全国楼市调控政策来看，截至10月11日，除北上广深一线城市外，47个限购城市当中42个已正式取消或变相放松限购，第一轮“救市”政策已经接近尾声，从特征来看，楼市“去行政化”回归市场化特征明显，未来市场更大程度上取决于供求关系，市场趋势判断将更加有预见性。客观来讲，中国房地产市场已进入“白银时代”，未来房地产行业利润率空间将进一步压缩，房企谋求战略转型势在必行。

房企的转型可以追溯到5年前。2008年底，金融危机的阴影不经意间拯救了众多因紧缩政策已徘徊在“生死边缘”的中国房企；2009年，被压抑的中国房地产业以一轮超乎想象的上涨行情令舆论一片哗然；一冷一热，先悲观后燃起希冀终遭质疑，巨大反差让房企陷入冷思考。

房企转型之路将何去何从？这早已摆放在每位房企老总眼前的难题，难在哪里？难在没有退路可言，难在不可预测性。在万科吉林松花湖国际度假区发布会上王石曾表示：“过去的10年是房地产行业黄金时代，未来10年将进入白银时代，万科将根据市场形势正式从城市住宅制造商向城市服务配套商转型。”

2014年上半年，房企龙头“老大哥”万科率先行动。在2014年年初召开的中国绿公司年会上，万科董事会主席王石首次对外公开承认万科有3家儿童医院正在筹建当中。这3家医院分别位于广州、上海和深圳。

紧跟其后，在2014年下半年，绿地集团发力转型。先后与申通地铁、上海建工等沪上企业签署战略合作协议，由绿地牵头组成绿地地铁投资发展公司在全国多地开展地铁投资开发业务，绿地集团宣布挂牌成立绿地地铁投资发展公司，在全国多个城市进行地铁投资，实行跨界投资。

有消息人士预计，2014-2016年这段时期内品牌房企在“跨界”投资上将有更大的动作，或许龙头房企会直接通过并购、合作等方式进行大范围“跨界”扩张。但是，品牌房企在“跨界”投资转型过程中也应该注意把控市场风险，不能一味跟风，激进地进入一些陌生的领域。[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 高华 苏德科 陈炎表
黄关松 王黎明 杨晓平

编委会顾问 朱国荣 朱阿来 石杰
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 林镛海 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 林镛海 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



卷首语

- 1 房企转型：前途在何方？

专题报道

企业多元化及转型发展

- 6 民营银行之生存迷局
- 10 商业进化论：什么样的企业才能生存？
- 12 互联网金融是中国的故事
- 16 文化与金融对接的突破口
——盛万投资管理公司试水电影产业
- 20 苏寿梁：开创庄园产业之乐土
- 24 顾伟荣：“小积啄米”行走在路上
- 28 王德兴：走不平凡之路——从市政建筑转型医疗器械

商会动态

- 32 支持服务越商回归 促进经济转型升级
中共绍兴市委书记钱建民来商会调研
- 36 设立越商服务机构 聆听回乡越商心声
中共绍兴市委副书记、市长俞志宏召集上海越商恳谈会
- 38 “天下越商是一家”——新疆绍兴商会来沪考察交流
- 42 打造越商品牌 凝聚越商乡情
2014 绍兴商会年会在广西南宁隆重举行
- 46 感受“生命的不可思议”
——上海越商名媛俱乐部“悦读”活动侧记
- 48 礼仪细节决定商场成败——商务礼仪精修讲堂
- 50 上海市绍兴商会青浦分会一届三次理事会顺利召开
- 52 走进美建——嘉定片区活动实录
- 54 越商名媛情系家乡学子

CONTENTS



- 56 从《易经》谈及如何为办公家居“软装潢”
- 57 如何当好企业的财务管家
——我商会举行“节税实操技能培训”
- 58 越商回归恰逢其时
第五届越商大会17个项目签约 总投资247.2亿元
- 64 以合作共赢的思维谋求发展
“上海越商看奉贤”暨奉贤区·上海越商商务合作恳谈会
- 70 母亲节·且爱且珍惜
——上海越商名媛俱乐部主题活动
- 71 开发新兴市场助企业多元化发展
——名媛考察“天子地”旅游景区
- 72 上海越商名媛俱乐部成员参观“优月仓储”
- 74 天子地——打造旅游地产的“样板房”
青浦分会成员单位企业考察天子地风景区
- 76 青浦分会迎新茶话会召开

本期人物

- 90 宋金才：在文化与商业的辩证中求发展

越商生活

- 96 余海峰：书法有道，法道自然

越商文化

- 100 企业管理转型：从“草莽”到“正规军”

他山之石

- 103 潘石屹：现在正当创业时

绍兴儿女

- 106 书圣与兰亭

会员动态

- 78 上海龙盛置业有限公司董事长阮兴祥
荣获“上海市优秀中国特色社会主义事业建设者”称号
- 80 2014上海龙盛商业腾飞起步
暨品牌商家名流狂欢会隆重举行
- 82 嘉凯城集团再探城镇化商业新模式
- 83 宝华集团荣升“五星级诚信创建企业”
- 84 上海市委副书记、市长杨雄视察宝华集团
- 85 绍兴市领导与企业家座谈交流有效投资工作
- 86 绍兴市召开建筑业发展大会
- 87 陈爱莲获“浙商十年功勋奖”等多项殊荣
- 88 舜杰建设（集团）有限公司荣获多项殊荣
- 89 上海市社会工作党委书记陆晓春赴冠松汽车调研

乡音乡讯

- 108 浙江省上市公司并购重组推进会在上虞召开
- 109 绍兴上市公司的转型升级“秘诀”
- 110 浙江省首家青年创业支行在绍兴市成立
- 112 中国安防城“牵手”IBM
- 113 绍兴市政企携手助推“绍兴外贸”转型升级
- 114 杭绍台高速公路（风景名胜区段）项目选址方案获批
- 115 迪拜中国采购中心落户诸暨



专题报道



企业多元化 及转型发展

民营银行之生存迷局

商业进化论：什么样的企业才能生存？

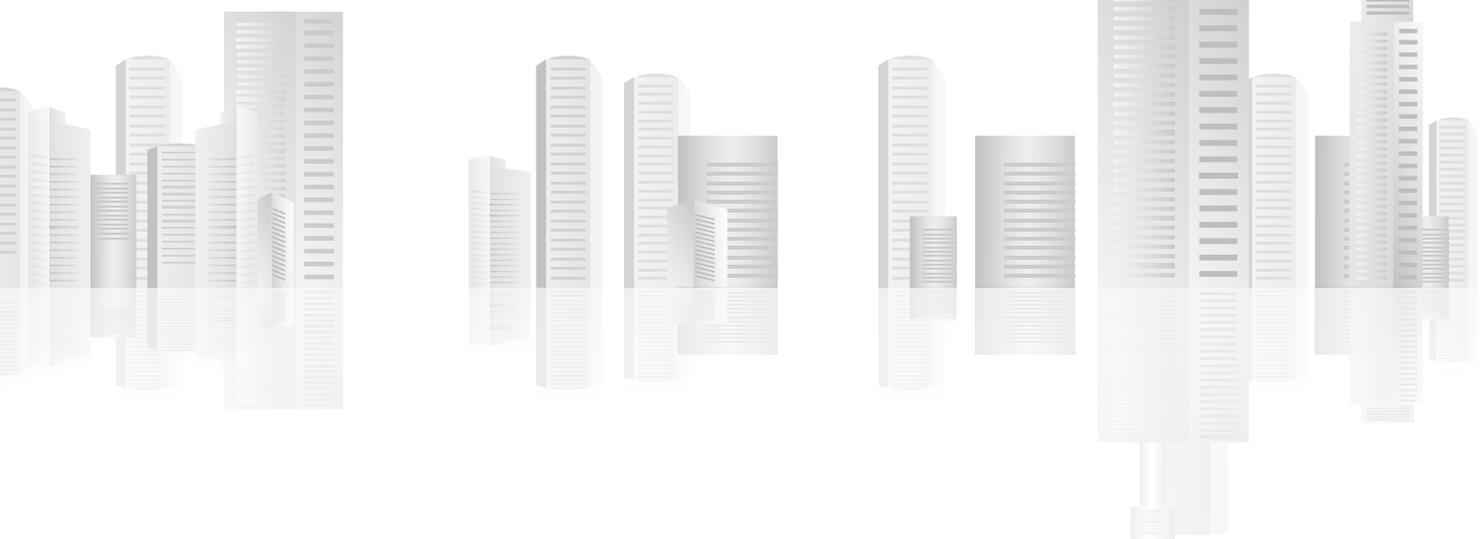
互联网金融是中国的故事

文化与金融对接的突破口——盛万投资管理公司试水电影产业

苏寿梁：开创庄园产业之乐土

顾伟荣：“小积啄米”行走在路上

王德兴：走不平凡之路——从市政建筑转型医疗器械



交通银行首席经济学家连平笑着打了一个比方，如果有人去问一些商业银行的经营管理者，你遇到的最大工作压力是什么？回答肯定不是不良资产、也不是贷款，而是存款业务。这也是目前中国的银行业遇到的最大的挑战。

民营银行之生存迷局

本刊记者/吴晓青



2014年的3月11日，初春雾霾天气。交通银行首席经济学家连平打开电脑，他赫然看见这样的一则新闻：《首批5家风险自担的民营银行试点名单出炉》，此时，他的嘴角微微上扬，不经意地掠过一丝微笑，他下意识地重复了一遍这则新闻标题的关键词：风险自担。显然，这个词语带有明显的加强语气，似乎对民营银行存有天然的歧视和偏见。

因为在他看来，无论国有或者民营银行，企业的性质都是一样的，同样都承担自负盈亏、风险自担的企业责任，这一点是无需着重和强调的。



关于民营银行的这个话题，社会各界已经讨论了将近10年，这次千呼万唤始出来。虽然首批试点只有5家，可见革新的步伐较为谨慎，步步为营。民营银行临危受命，未来何去何从？

近日，在长江商学院主办的“2014长江金融高峰论坛”上，交通银行首席经济学家连平纵论历史、阐述现在，以及展望民营银行的未来，全面系统地分析了目前新的经济形势，为民营银行的健康发展出谋划策，从而进一步促进解决中小企业融资贷款的难题。

新生民营银行最大挑战：存款业务

连平认为，毋庸置疑，民营银行的推出是一件好事情。然而，银行业自身处于盈利增速明显持续下降、并且呈趋势性下滑的状态，在这种状态下，民营银行的批量“出生”，真可谓生不逢时，喜忧参半。

从2004年开始，中国的银行体系进行了“三部曲”的大改革，实行资金重组、引资和上市等大动作，整个银行业发生了很大的变化，旧貌换新颜。当时的经济增长速度较快、

融资需求较大，利差明显存在，银行业的资金供应充裕，整个银行业的存贷比始终处于较低的水准，如此状况一直持续到2009年。

2009年，虽然银行业发放了大量的信贷，存贷比例仍较低，商业银行的贷款投放能力持续走强，银行的经营仍可维持，不存在任何问题。但是，在短短3年之后，情况又发生了变化。从2012年开始，利率市场化加快推进，经济增速明显回落，近年直接融资业务（股票和债券融资）并没有太大的发展。相反，非信贷、非直接融资业务（信托、租赁、委托贷款等业务）迅速发展，这就分流了商业银行的部分资产和负债业务。再加上互联网金融的发展，尤其从去年开始，商业银行面临前所未有的严峻挑战。

连平分析，在这样的大背景之下，民营银行的批量“诞生”，前景也不容乐观。目前中国商业银行业的负债结构发生了明显的变化，存款竞争的压力非常大。按照传统的概念划分，商业银行分为三大块业务：资产、负债、中间业务。

“对于新生的民营银行来说，银行的中间业务不会具有太大的优势，因为银行规模小，并没有更多的网络和网店，

专题报道

所能服务的客户规模比较小。”他向本刊记者解释，小银行的主要业务较单一，主要分为贷款和存款两项业务。所以，民营银行要发展资产业务，最大的挑战在于存款业务，因为没有存款，信贷业务就成了无本之木，无源之水。

连平笑着打了一个比方，如果有人去问一些商业银行的经营管理者，你遇到的最大工作压力是什么？回答肯定不是不良资产、也不是贷款，而是存款业务。这也是目前中国的银行业遇到的最大的挑战。

现状：传统商业银行存款比例减少

民营银行的最大挑战在于存款业务，为什么这样说呢？

连平娓娓道来，让我们先看看商业银行的现状。

最近两三年，银行的负债结构发生了很大的变化。所谓的银行负债大体可以分为两大块：一是同业存款；另外一块是一般性存款，目前大家经常说的银行存款概念是指一般性存款，具体地说就是企业客户、企事业单位、个人存款和财政存款等，也称之为客户存款。

根据估算，在五六年之前，同业存款在整个银行负债之中的占比仅6%，而截至2013年底，同业存款的比例迅速上升至16%多。这说明，在银行资产的整个负债体系之中，一般性存款比例越来越小，同业存款的占比越来越大。

“从今年第一季度的数据来看，这个趋势依然没有



改变，一般性存款的增速明显放缓，而贷款增速则是平稳的。”连平进一步分析，按照统计数据计算，一般性存款的统计数据是月末、季末和年末，商业银行的存贷比考核一般都是按照75%的比例。他举例说，商业银行如果吸收一笔100元的存款，才能发放贷款75元。同理，商业银行如果发放一笔75元的贷款，就必须拉到同等规模的存款。

再进一步说，商业银行的贷款具有很大的刚性，如果贷款发放不出去，银行连工资也发不出。因此，在这种情况下商业银行必须要拉到存款，会想尽一切可能和办法四处拉存款，就是基于这个道理。

由此可见，新生的民营银行更是面临同样的压力和挑战。“民营银行要发放贷款，做业务，肯定存款额要达到一定的水平。如果现有的存贷比考核指标不变的话，新生的民营银行刚刚出生，就面临巨大的生存压力。”

在访谈之中，连平无不表露出对新生民营银行的担忧。随着市场经济的发展，传统的商业银行规模大、渠道很多，拥有很多银行网点、很多客户和关系，即便在如此成熟的条件下，商业银行做存款业务都非常困难，新生出的民营银行的存款额要积累到一定的水平，难度更是显而易见。所以，针对不同的银行，中央银行设定的存款准备金率的标准都不同，就是这个道理。

“最近，国务院为了支持农村金融机构，主要是小型金融机构的发展，计划将小型金融机构的存款准备金率继续下调，这都是因为这些小型金融机构的吸存能力很差，拉不到存款。”连平坦言，综上所述，这次新生的5家民营银行，如果存款业务依然限定在现有的政策框架下，其生存状况令人担忧。

业内担忧：存款保险制度 令民营银行“雪上加霜”

连平认为，除了存款业务之外，即将推出的存款保险制度将是民营银行面临的又一严峻的挑战。

就整体而言，存款保险制度是为了保障银行业的平稳运行，让小银行能够在整个金融体系的运行当中保持平稳，一旦发生问题，存款保险制就及时发挥作用，实行风险赔付。然而，在存款保险制度的推出初期，对小银行的冲击较大。

“所谓存款保险制度，就是指当银行的存款超过一定



的数额之后，将获得风险赔付额。预估计，我们国家将来确定这个数额可能是50万元人民币。也就是说，一旦银行倒闭，个人储户的存款总额小于等于50万元人民币，即能获得一定的赔偿。如果个人储户的金额超过50万元，则不予负责了。”连平详细地说，在一些小型的银行之中，总有一批储户的金额是超过50万元的，这些精明的储户至少会将超过50万元的金额转存出去，存放在其他银行。那么，如果转存的话，这些大储户肯定首选国有大银行，而不是中小银行，因为国有大银行倒闭的风险很小，安全系数很高。

当然，为了留住存储用户，小型的民营银行会设定较高的利率水平，这就存在流动性风险：因为小型银行的存款利率一旦提高，贷款利率也相应提高，两者相辅相成。而对于新生的民营银行而言，抵抗这种流动性风险的能力较弱，生存艰难。

综上所述，民营银行一“出生”，就面临较大的存款业务的压力、再加上存款保险制度的冲击波，势必会影响民营银行的生存环境，造成这批“新生儿”的先天不足。

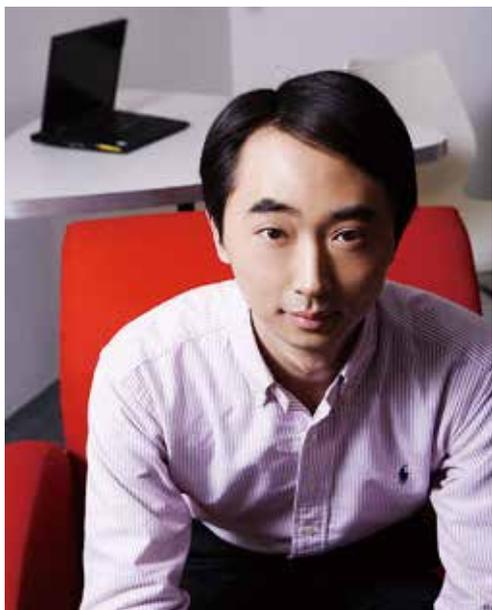
为了最大程度保护新生民营银行的健康成长，连平曾经提出建议和呼吁：即在存款保险制度“落地”之后，再批量化和大规模推进民营银行的发展，这样能减少对新生民营银行的冲击，促进民营银行的健康成长。上海越商

专题报道

作者简介：刘润，1976年生人。原微软（中国）公共事业部战略合作总监。担任的社会职务有：浙江大学软件学院系主任、上海商学院特聘讲师、“捐献时间”公益组织创始人、香港百仁基金特邀会员、上海黄浦区青年联合会委员、中央电视台“慈善1+1”总顾问，福布斯中文网专栏作家。

刘润主笔的“高级项目管理”课程获得了美国项目管理协会的收录和承认，其本人被收录于2009年马奎斯世界名人录。刘润持有南京大学理学学士和复旦大学工商管理硕士学位。

2006年，一篇《出租司机给微软员工上的MBA课》的帖子在整个IT圈和管理界红极一时，经过新闻媒体的报道后在坊间广为流传，成为他个人的第一张名片。当别人向你介绍刘润何许人也、你表示愕然时，对方一定会补上一句，他就是那个写出租车司机时间管理、在前几年很有名的人。



商业进化论： 什么样的企业才能生存？

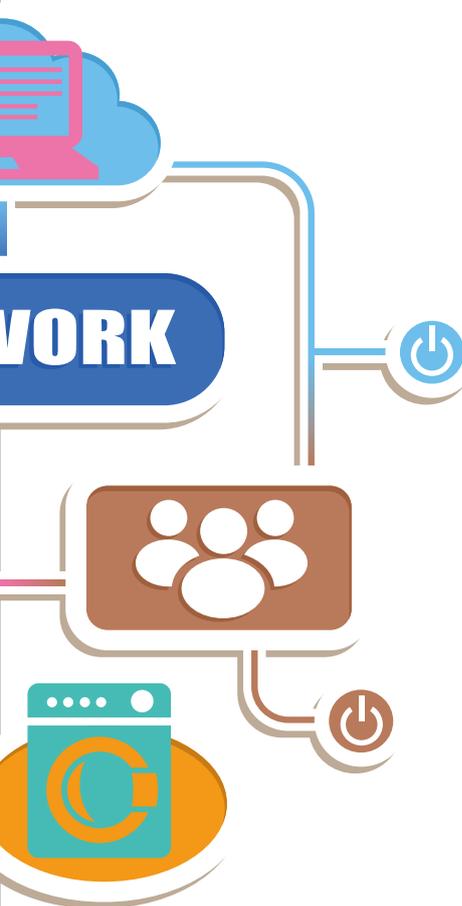
文/刘润

2014年7月，我到达尔文研究“进化论”的圣地——南美小国厄瓜多尔的加拉帕戈斯群岛闭关，结合自身十几年的工作、创业经历，以及当下的商业巨变，思考“商业进化论”，有些还不系统的观点，想和大家分享，请斧正。

第一个观点是，生物界是通过不断的小“演化”累积势能，然后发生一个巨大的“进化”，今天中国商业发生的就是进化级别的巨变。这个巨变就是来势凶猛的互联网革命。

“物竞天择，适者生存”，进化最终是要面临环境的选择。我们想在互

WORK



互联网革命中活下来、活得好，首先得看清环境的变化。目前商业界最大的环境变化，就是互联网，我们必须看清互联网革命的本质。

我想用最简单的一句话来总结这场革命：互联网拉近了人与人的距离。

再简单一点：互联网最大的影响，是消除了距离。这不是我说的，这是管理学大师德鲁克说的。

因为这个变化，后面的一切事情随之改变。

目前手机、微信在拉近人们的距离，下一阶段可穿戴设备将把人和计算机连接起来（大数据），我认为这一轮巨变的终点是万物互联，比如连接到网络的冰箱、洗衣机。

电视上网大家可以理解，但洗衣机需要上网吗？它上网有什么用？

这个问题我在不同场合问过很多人，绝大部分人的回答是，当人们在上班的时候，可以远程控制洗衣机洗好衣服。这是典型的用旧眼光看待新事物。

来看一个场景，我把自己的黑色T恤扔进洗衣机，然后又把老婆的白衣服扔进去，这时洗衣机会告诉我：“主人，里面已经有黑T恤，白衣服不可以一起洗。”做到这点，只需在衣服上加入成本可能不到一毛钱的RFID洗衣标签，标签里有品牌、颜色、质地等信息，可供洗衣机判断。

然后我把黑色T恤拿出来，准备先洗老婆的白衣服，这时洗衣机居然告诉我说，这件外套已经洗了12次了，最近这个品牌正在打折，您是否考虑买一件新的？

有时我会把西装扔进洗衣机，洗衣机跟我说，您可能不

知道，西装是不能水洗的，离您家500米有个干洗店，洗一套西装只要39块钱，如果您需要，只要按一下确认，洗衣店的帅哥15分钟内就会上门取衣服。

大家想想，洗衣机上网是不是可以干这些事？是不是意味着很多新的可能出现了？

开拓了思维之后，大家想想冰箱上网可以干什么？

我喜欢每天早上吃水煮鸡蛋，冰箱慢慢就发现了我每天拿出一个鸡蛋的习惯，每当储藏的鸡蛋不到6个的时候，它就会直接在一号店下订单买鸡蛋。当它发现我冰箱里的牛奶再有两天要过期的时候，会提醒我尽早喝掉。当我把芹菜放进上方盒子的时候，它会建议我说，正好下面的盒子有块牛肉，我刚给您下载了一个流行菜谱，你今晚可以做芹菜炒牛肉。这就是冰箱上网后可以干的事情。

一轮大的变化在到来，我们首先要理解这是一场什么样的变化：这场变化开始于PC互联网，爆发于移动互联网，混战于可穿戴设备，将来会终结于万物互联。这个变化对各行各业都会产生重大的影响。

说过了商业的巨变，再来看有什么是不变的。我的第二个观点是，一切跟过去一刀两断式的理论都是没有触及本质的，因为世界上一定有些东西是不变的。进化有变异的部分，也有遗传的部分。如果你找不到新事物与旧事物的共同基础（不变的东西），那说明你还没有看透彻。

那什么东西没有在变呢？我们来看德鲁克说的另一句话：企业的本质是创造客户。企业要满足客户各种各样的价值需求，不管世界怎么变，为用户创造价值是不会变的。

用户价值可以简单地分为两部分，创造价值和传递价值。我把椅子做出来是创造价值，把椅子卖到酒店是传递价值；我写一篇文章是创造价值，把文章发表在福布斯中文网是传递价值。

今天不论是个人还是企业，在确立自身商业模式时，要选择一个不变的东西，你到底是要创造价值，还是要传递价值？

换个说法，你要选择做植物型的人，还是做动物型的人？企业也是一样。

所谓植物型就是静静地把花开好，等着蜜蜂来采蜜就行。选择创造价值的企业就像植物，只需要把花开得漂亮，自然会有人来帮你销售。上海越商



互联网金融是中国的故事

本刊记者/允祺

互联网金融现如今已成为街头巷尾的热议话题。随着全球都进入了大变革的时代，金融业的核心推动作用也愈发重要。如果仅仅从社会繁荣和衰落的发展史角度来看，金融只是一种工具。只有利用金融手段来解决变革中出现的最迫切的社会问题，金融自身才能有更大的发展。

跟金融发达、互联网发展久远的欧美国家相比，中国现在处于“弯道超车”的状态，中国的互联网金融面临着更好的发展机会，肯定要发展得更快，美国的今天不是中国的明天，但中国的明天可能是美国的后天。



【专家简介】

陈龙，长江商学院副院长、金融学教授。多伦多大学金融学博士。2008年至2011年期间，任华盛顿大学奥林商学院金融学副教授。学术上长期从事股票和债券市场的资产定价、回报预测、价格波动的研究，大量研究成果发表在世界顶级的金融学杂志上。

2014金融改革开局之年的春天，长江商学院在上海陆家嘴举办金融高峰论坛，集政、商、学界智慧精华于一堂，从全球对比、历史视角等不同维度，探寻发达国家金融发展的经验与教训，结合中国金融实践探索最佳改革途径。在“互联网金融”为主题的平行分论坛上，长江商学院金融学教授陈龙分享了他对金融功能本质和创新的理解决，并对互联网金融的未来和监管进行了独到而深刻分析。

为什么互联网公司可以做金融？

陈龙首先以历史上的荷兰和英国为例。17世纪，荷兰从造船起家，并开启了贸易。有了贸易以后创办阿姆斯特丹银行来支付用以支持贸易。支付和贸易的结合，逐步形成了信贷，后来便诞生了全球的金融之都。而英国在工业革命时工业发明繁荣昌盛，发明推动了进出口贸易，慢慢地支付和信贷也发展起来，成为世界金融之都。

同样的例子在中国也有体现。古有山西晋商，以贩盐为生。盐的买卖促成贸易，进而改变原本传统的现银支付方式，产生了信贷，成就了中国古代的金融之王。而当今中国最具有影响力的互联网企业阿里巴巴做的就是线上的贸易。做线上贸易的第一个需求就是做结算和支付，所以必须有支付宝才能够做起来，包括阿里巴巴的几位总裁都总结说，如果没有淘宝，当然不会做支付宝，如果没有支付宝，也就没有阿里巴巴的今天。开头有了贸易，所以需要结算和支付，就是支付宝，你做了一段时间的结算和支付，自然会做信贷，所以你会做余额宝和阿里小贷，这是一个自然从贸易到支付、到信贷的过程。

那么，谁可以去做金融？陈龙的答案是：任何人都可以。金融有一个商业的基础，如果造船的、纺织的、贩盐的都可以做成金融之王的话，互联网公司当然也是可以的。其中的条件首先是商业对金融产生自然的需求；其次是现有的金融体系没有能够满足这个需求。满足这两个条件的互联网公司就可以去做金融了，这是历史告诉我们的。

互联网金融是中国的故事

陈龙认为，互联网金融可能是一个中国的故事。他提到了自己在美国当了很多年的教授，发现西方并没有“互联网金融”这个词语。这个问题也令他困扰了很久，后来他终于说服了自己：美国的今天其实不是中国的明天，因为中国与它完全不同。

众所周知，美国的金融体系非常成熟，当互联网的浪潮来袭时，金融机构能够迅速自我调整，实现互联网化，这就令其他互联网企业难以进军金融业来分一杯羹。美国现有的金融服务足以满足需求，金融机构的实力远远领先于后起的互联网企业，缺乏竞争即影响进步的动力，所以美国金融业的发展反而比较慢。譬如美国著名的Google公司也有涉足金融行业，它是美国目前最大的Lending Club的股东，但进展缓慢，因为金融足够发达，所以发展的需求也就不那么迫切了。

相对而言，中国的金融业和互联网起步晚，且不够发达，投融资工具也较为缺乏。而互联网恰恰给中国的非金融机构带来极大的发展空间，再辅以金融自由化的推波助澜，便形成巨大的商机。可以说，互联网金融为中国的非金融企

专题报道

业创造了一个“弯道超车”进军金融业的绝佳机遇。这也就是为什么中国电商近几年的崛起速度远超美国的原因。

陈龙归纳说，中国的金融正在经历两个冲击，一个是金融自由化、利率自由化、汇率自由化的冲击，二是“金融自由化”本身会对现有的金融机构形成很大的冲击力，互联网又进一步助推了这股力量。

对于快速发展中的中国来说，未来20年互联网金融有着很大的商机和挑战，这是一个中国的故事。

互联网金融的未来：得移动支付者得天下

中国的互联网金融不得不提的还有微信。陈龙指出，微信在这个时代的成功之处在于，相对于支付宝这种具有贸易基础的金融平台而言，它创造出一个移动时代的天空城市，现代人在网络中的一个线上聚集地。人们在这个城市中交流信息和从事商业活动。从表面上看，这个城市并不对阿里巴巴造成直接冲击，但是有一天，当微信打造的虚拟城市中引入更多的商铺，越来越多的贸易场景使用微信支付时，阿里巴巴的贸易和金融平台将会受到难以估量的冲击。

换句话说，阿里巴巴的强项是满足贸易和对金融的强大需求，微信的优势是社交社区，短板则是贸易和支付场景，但是微信的社区具有很大的贸易扩张空间。腾讯入股大众点评网和京东商城，意在借助这些平台为腾讯创造贸易和金融的需求。

在这样一个信息流、资金流和物流融合的供应链互联网时代，移动支付是一个核心环节，这将打通虚拟世界和现实世界的接口。以资金流和信息流为核心，就产生了一个闭环，以这个闭环为基础可以构建一个线上和线下结合的商业和金融的王国。在这种背景下，我们就不难理解现在支付宝和微信支付之间的战争，腾讯的很多收购项目也都和贸易场景相关，所以阿里巴巴和腾讯都注重以自己的支付和平台为核心，与各个行业相结合，借此产生更强大的商业和金融基础。

互联网是金融的渠道革命

现在外界非常关心的就是“互联网金融会发展到哪一步”以及“如何去监管互联网金融”。陈龙表示，要回答这两个问题，首先需要还原金融创新的本质。金融的本质功能

是支付和融资。建立在贸易需求上实现支付功能的金融工具或者第三方平台，能够真正对银行产生威胁。融资功能是支付功能的延伸，其基础建立在支付功能上。因此，互联网金融是不是一种建立在贸易基础上的、具有支付功能的平台，是判断它是否对银行产生威胁的关键指标。

陈龙认为，支付宝建立在淘宝电商的基础上，具有贸易基础，这是它迅速繁荣的原因，也是让银行真正感到痛的地方，余额宝只不过是支付宝功能的升级，从支付功能升级为融资功能。

金融作为一种服务，它也具有商业本质，也就是说它也是一种产品，需要品牌和渠道。所以互联网给它带来的是一次渠道的革命。同时，与一般商品不同的是，金融产品具有天然的信息不对称特点，因此金融交易天然的会有两个特点：吸引坏类型借贷的逆向选择，借贷者借款前后还款行为改变的道德风险。概括来说，互联网对金融的影响第一是渠道的冲击，第二是提升对产品本身风险的理解。

陈龙具体分析了P2P和余额宝的差别。P2P是产品渠道的创新，产品专项高风险高收益，但不改变逆向选择和道德风险的性质。也正是因为它风险很大，所以它的发展不会快，绝大部分人也做不下去。因为缺乏监管而导致的巨大的逆向选择和道德风险，对P2P的监管因此是急需的。

余额宝的渠道也有创新，但是在产品性质上，余额宝是货币基金，而不是贷款。陈龙指出，正是由于余额宝是货币基金，它投资的产品是最优质机构发行的短期债，风险类似于系统性风险，因此它没有必要提取所谓的保证金。陈龙以美国为例，即使经历了惨烈的2008年金融危机，美国政策制定者慎重讨论之后，依然认为货币基金不需要提取保证金。

更重要的是，作为风险极低的货币基金，它的盈利模式与P2P这种传统金融产品不同，它可以依靠很低的存贷差活下来。银行因为提取坏账准备金，需要3%的存贷差才能活下来，但货币基金不需要。陈龙指出，因为风险极低不需要提取坏账，货币基金可能只需要千分之五就可以活下来。货币基金可以承受比银行更高的借贷成本和更低的融资收益，因此，除非因为利率极低导致企业可以在别处借到钱，否则货币基金是很容易在银行中繁荣起来的。同时，陈龙以过去半年多来银行间市场的同业资金拆借利率



的变动为例，驳斥了市场上很多人认为是余额宝等货币基金推高利率的观点。

健康的沟通和监管是互联网金融发展的基础

针对监管，陈龙指出，首先应该理解创新和竞争的相互联系，其次才是要考虑要在多大程度的创新基础上，建立一个理性的监管体系。

余额宝的风险是它的损失风险，它可能会违约，但是这是一个相对较小的风险。外界讨论比较多的是流动性风险，就是T+0，如果大家都去赎回怎么办？大部分的金融机构都有这个问题，即便是百分之十到百分之二十的赎回还是会倒闭，这样的错配风险大部分的金融机构都有。回顾过往的历史，大规模的赎回是什么时候发生的？不是人们突然急着要用钱了，而是人们担心金融机构有违约的风险。2008年的美国银行就是这样，挤兑是因为人们对流动性有了担忧。而余额宝在投资上的限制很严格，所以其本身的流动性风险

尽管存在，但其实非常小。

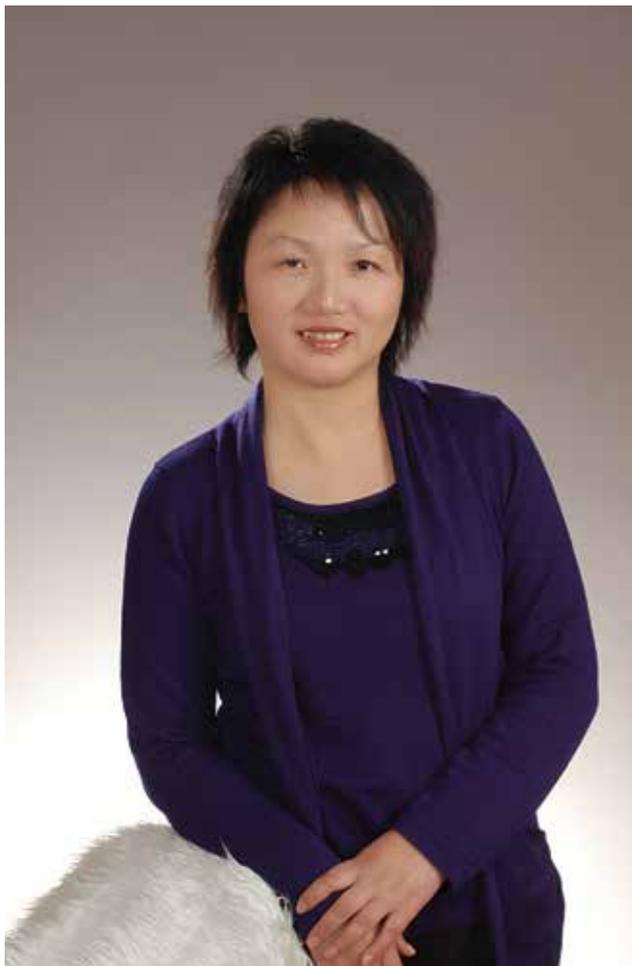
陈龙另外提到，中国的互联网金融需要一个协同的管理。参看美国的模式，把全部的钱存进银行可能不是最好的办法。他个人觉得最好的不是需要准备金或者资本金，而是让证监会逐渐降低余额宝货币基金能够存入银行的比例的上限。目前为止是没有上限的，能够高达百分之九十以上。

最后陈龙指出，金融机构需要去跟市场沟通，包括阿里巴巴，这是监管者和企业之间的桥梁，阿里巴巴需要跟这个社会积极地沟通让大众理解它的风险，也就是透明化。健康的沟通和监管是互联网金融发展的基础，而互联网金融的发展和监管都受制于金融创新的本质。陈龙认为，中国互联网金融的监管必须有一个理性的框架，首先理清创新的本质和利弊，以及基于其利益我们能够容忍多大风险，然后再去监管。金融是一个生态圈，良好的监管和互联网金融机构的有效沟通，再加上对金融创新的鼓励政策，这些因素结合在一起才能为中国的互联网金融描绘出一幅美好的蓝图。[上海越商](#)

宏观经济形势和金融市场的不确定性让投资人变得非常现实，谁能预料五年后中国的社会和经济会变成什么样子？

文化与金融对接的突破口 ——盛万投资管理公司试水电影产业

本刊记者/戴韵琪



盛万董事长严爱娥

盛万投资管理公司2004年在上海创立，经过十年的探索和努力，已成为业内颇具影响力的投资管理机构。目前盛万旗下拥有5个股权管理基金和1个产业投资基金，受托管理资产规模达20亿元，所投资企业已有数家成功上市。

自创立以来，盛万的投资领域跨度非常大，涉及先进制造业、现代农业、消费品和服务、节能环保等行业。近年，募集成立盛万影视文化投资基金（盛万6号基金），是盛万深耕文化传媒产业而迈出的踏实一步。2013年5月，盛万与中国最具规模和实力的现代电影集团之一“上影集团”强强联手，达成了全面战略合作协议，发起首支以投资电影为主的创新型文化产业投资基金，成为上影股份在电影预购发行权、批片、投资电影制片、预付保底票房四种模式下的唯一优先合作伙伴。2014年9月，由中国文化娱乐产业最权威的第三方机构“艺恩咨询”主办的第二届“紫勋奖”颁奖会上，盛万影视荣登“2013-2014年度中国文娱业最佳投资机构”榜单

盛万董事长严爱娥来自绍兴上虞，她关注家乡发展，为上虞企业的投融资和企业上市做出了贡献，被评为首届“杰出虞商”。日前，盛万投资管理公司董事长严爱娥接受了本刊记者的采访，她谈起了盛万由股权投资转向电影投资的来龙去脉，透露其产业多元化投资的路径。

电影投资 前景可期

正如许多理性的经济学家所预测的一样，严爱娥也预期



盛万影视总裁何晓秋参加上海电影节完片担保签约

中国的经济正步入持续的结构性的衰退。

两年前，盛万开始关注电影行业——一个虽有严格管制但仍富有无限想象力的行业，并前所未有地在一个行业上进行集中的布局，投入人力和物力，并尝试从纯粹的金融投资转向金融与电影产业紧密对接的盈利模式。

投资电影产业是盛万管理团队经过深思熟虑后的选择，严爱娥说，去年中国电影票房已达空前的218亿元。现在不仅院线多，而且消费升级，一部电影票房上亿已十分常见。但同时电影业也是一个高门槛、高风险的行业，试水电影业

掘金并非易事。

严爱娥表示，电影行业确实有许多诱人的理由促使盛万做出转型。首先，极少有一个行业可以像电影产业有年均30%的增长。据统计，目前内地的银幕总数已超过2万块，未来这个总数还将进一步增长，特别是在二、三线城市，随着商业综合体的不断增加，银幕数量增速很快。而根据美国电影协会上月最新发布的数据，中国的票房增长都大大超过美国国内市场。过去十年，中国电影票房收入年均增长达到30%，2013年中国电影票房达到36亿美元，是首个票房超过

专题报道

30亿美元的海外市场。

其次，电影投资回收期相对较短。宏观经济形势和金融市场的确定性让投资人变得非常现实，谁能预料五年后中国的社会和经济会变成什么样子？对我们投资人来说，过去曾经相信过的那些传统PE所讲的五年甚至七年后的投资故事已经变得遥不可及了。电影项目为资金在较短时间内实现退出提供了一种可能。电影从前期筹备、影片拍摄、后期制作到宣传发行，一般的大制作两到三年，中小制作一到两年，有的投资还可以从后期制作或者宣发阶段开始，周期更短。在收益率和投资周期之间，投资人对投资周期的要求显得更趋苛刻。

近两年，电影市场逆势上扬，部分得益于“口红效应”和“长尾效应”这些经济学效应。说起金融危机，很容易让人联想起上世纪二三十年代的经济危机，那时几乎所有的行业都一片萧条，好莱坞的电影却乘势腾飞，热闹的歌舞片大行其道，给观众带来欢乐和希望。经济不景气的时候，生活压力会增加，沉重的生活总是让人需要轻松的东西来放松一下，电影等大众娱乐消费市场不跌反升，成为对抗经济周期的良好投资品种。“长尾理论”告诉我们：商业和文化的未来不在热门产品，不在传统需求曲线的头部，而在于需求曲线中那条无穷长的尾巴。

中国目前的电影基本上靠的是票房收入，但电影衍生品作为电影产业价值链中不可缺少的一环，正是电影行业一条巨大的长尾。对这条长尾进行深度挖掘，可能是未来的电影市场除票房之外的又一座金矿。

中国电影行业正处于传统电影向真正商业化发展的过渡阶段，金融资本要进入电影行业，关键在于要真正实现电影业与金融资本的对接。严爱娥认为，电影作为一种文化艺术在商业操作的同时不可避免会产生一些文化与商业之间的矛盾，只有商业操作成功了，金融资本才算真正进入了电影业，而我们要做的就是解决好超时超支以及不能完片情况

的产生，这就需要推出一种全新的“项目监理”和担保，即“完片担保模式”。

好莱坞独步全球电影娱乐产业的重要秘诀之一在于它的完片担保制度。正是这一制度使得金融资本源源不断地进入电影行业，不断推动好莱坞电影的创新能力和掘金能力。但国内影视产业链上还缺少这一重要环节，目前盛万正与上海文广局共同探索国内完片担保服务的创新尝试，并在第17届上海国际电影节创投单元推出首个合作项目。

“完片担保”

——推动电影产业制作工业化、流程标准化

2014年6月16日，在第17届上海国际电影节上，盛万投资管理公司参加了电影节举行的“完片担保——影视金融产品本土探索”论坛。这是中国电影首次全面讨论且首度试水“完片担保”这一在国际上通行的运作模式在中国本土化运作的可能性。

“完片担保”是指一部电影或影视作品能够按照预先对作品形态的基本约定，在预定时限及预算内完成拍摄并送交发行方的一种保障方式。这一模式在美国好莱坞已被广泛应用和认可，但在中国内地市场尚未破冰。今年的上海国际电影节探索电影风险投融资机制本土应用，推动“完片担保模式”在中国的落地，旨在促进中国电影产业的升级。据了解，完片担保对电影工业标准化的要求极高，一旦涉足，将是一个系统改造，但这对中国电影工业的未来一定是有推动作用。

此前，盛万在影视投资领域已探索了三年有余，在此期间接触到的行业问题如资金和项目如何对接一直引发他们的思考。从2013年底开始，盛万对于完片担保进行了半年多的研究，深度考察了国际市场。在金融机构方面，国内保险业缺乏既懂影视又懂保险的跨界人才，中国的银行风险承受能力低，很难让其承担影视作品的投资风险，所以市场没有



完片担保产品。而就行业来看，国内电影投资的风险确实大，好莱坞是全球发行，分化了风险，而中国对国内票房依赖度太高。另外，还面临审查、档期等非市场化风险。在这中间，尤其需要相关机构能对项目和投资方起到一个风险共担、增信的功能。

目前，盛万旗下已组建了完片担保子公司，将长期开展此块业务。先从小电影开始，一年摸索期后视情况进入其他影视剧领域。盛万的担保业务有两大风险管理步骤：一是事前管理，在主创团队的考核、剧本质量、制片方提供的预算明细等素材基础上，对其做能否顺利完片的风险评估，前期工作会预留较长时间跟主创团队做充分磨合；二是过程管控，在现场设立一个专业的监理跟进制作流程，负责掌握项目的推进细节和可能出现的风险预警，遇到重大风险及时跟投资人汇报等。如果项目出现超期超支，盛万投资将在一定期限内进行垫付，直到影片完片；而影片流产的风险，在担保前就介入了剧本的创作过程，加上生产流程中的监控，尽可能降低超时超支的几率。盛万投资也确立了如制片人、导演连带责任等风险管控制度，超支费用从制片方优先回收，制片方承担超支后的罚息。

严爱娥表示，随着中国电影产业发展，工业化的生产机制正在逐步建立中。“完片担保”体系的建立将是中国电影产业真正走向工业化的重要一步。

“盛万投了三年影视作品，资金项目怎么打通的问题我们一直在思考。”她表示随着中国电影产业的飞速发

展，大量资本进入电影市场，但目前整个行业的投资与回报管理仍然处于无序状态，“完片担保模式”的引进正是借助金融手段与电影制作管理结合，推动影视行业的标准化、工业化进程的有效方式，将最终推动中国电影产业升级。盛万现在要做的就是积极探索建立适合中国国情的“完片担保模式”。

盛万投资已经参与投资11部影片，涵盖惊悚片、喜剧片、动画片等多种类型，其中《京城81号》、《江湖论剑实录》、《特功明星李多多》、《开心超人2》等影片定档2014年暑期。其中《京城81号》总票房4.11亿，刷新华语惊悚片多项纪录，创造了华语恐怖题材新高峰。近期，盛万影视签约投资《天将雄师》，该片由香港导演李仁港执导，成龙担纲出品人兼主演，汇聚了好莱坞明星约翰·库萨克、阿德里安·布劳迪，韩国偶像崔始源，以及国内组合筷子兄弟等，并于8月5日顺利杀青。影片将于中国农历羊年大年初一（2015年2月19日）以3D IMAX制式公映，最高端的放映制式加上最强制作规格的《天将雄师》，必将成为明年春节档最值得观看的电影作品。下一步，盛万投资还把目光投向更多类型的影片，储备项目也正源源不断地在筹划准备中。上海越商

“沈湖农庄属于休闲度假类型，正在向综合开发类型积极探索和发展，寻找一条生态农庄最佳发展路径。”

苏寿梁： 开创庄园产业之乐土

本刊记者/吴晓青

苏寿梁是越商，更是一个诗人。根据其家谱记载，他是苏东坡的第31代后人，作诗吟诗才是他的最爱。自古以来，诗歌和私人庄园是最佳组合，商而优则唱，他从小梦中的沈湖农庄便呼之而出。

2010上海世博会是苏寿梁事业的巅峰期，具有里程碑意义。

苏寿梁的名片上有多个身份，他是上海奇特园林景观营造有限公司的董事长。作为上海世博会的重要承建商之一，他的公司参与设计的上海世博会后滩公园，一举荣获了2010年度美国景观设计师协会综合景观设计杰出贡献奖，这个奖项被称为景观设计界的“奥斯卡”，打破了亚洲地区从未有过得此奖项的记录。

他的沈湖农庄就是上海世博会的“产物”。上海世博会的主题是“城市，让生活更美好”，其中第6个副标题是“城市与乡村互动”。在2008年，一个机会来了，当地政府希望苏寿梁将这块占地400亩的荒地做成一个互动项目，顿时他的脑海中勾勒出一派以生态、环保为理念的生态农庄的景象，世博的理念由此渗入他的“沈湖农庄”作品的骨髓之中。

每个人的心中都渴望一片乐土。为了寻觅内心的安宁，苏寿梁在距离城市最近的地方建起了自己的“桃花源”，这里寄寓着他对传统中国生活哲学和美学的向往与感悟。与其说是企业的多元化发展，不如说沈湖农庄是苏寿梁的神来之

笔，一笔宝贵的精神财富。

近日，苏寿梁接受本刊记者的采访，他热爱事业，沈湖农庄永远是他心中的一片乐土；他每天很忙，大多数都是热心帮助朋友的好人好事；他更喜欢别人称呼他为“苏庄主”，仿佛这样就圆了他成为贾宝玉的梦想。

新桃花源记 “最奢侈的庄园投资”

“沈湖农庄这是我最奢侈的庄园投资。沈湖取自我家乡的名字，这个庄园完全是按照我小时候做的一个梦建造的。”苏寿梁乐呵呵地告诉本刊记者，沈湖农庄位于南汇的一曲径通幽处，也是距离城市最近的一块未开发的处女地，总占地面积达400多亩，总投资额达8500万元。

对于自驾车来说，沈湖农庄距离上海市中心并不遥远。自驾车从外环线闵瑞路下匝出口出来，沿浦涛路前行到汇驰路口，远远就可以看到一座高大的牌楼，这便是沈湖农庄的大门了。说起结缘这片土地，还有一段小插曲。

原来，当时作为上海世博园绿化的主要承接方，上海奇特园林景观营造有限公司总经理苏寿梁就开始酝酿谋计兴建生态农庄，探索城市与乡村互动发展的途径。当时，航头镇的领导也在考虑建设新农村的规划，两者一拍即合。前者提出可将牌楼村的西侧盐铁塘畔的一块闲置土地，租让给苏寿

梁开发利用，协同牌楼村一起建设新农村。苏寿梁欣然同意。从2008年初起开始筹建沈湖农庄，至2010年12月建成，一个现代化的生态农庄“诞生”了。

农庄一隅的巨大的风力发电装置，为农庄提供源源不断的绿色电能；古色古香的路灯顶端都安装有一块太阳能硅板，充分利用自然能源；在庄园内，居然还有建有一个恒温的游泳池，春夏秋冬嬉戏者无数，庄园的细节之处无不体现着生态环保的设计理念。

“风力发电机组和太阳能发电装置，可以确保农庄用电的自给自足。地下还安装了地热能交换器，循环利用地下能源，确保所有房间都能保持25度的恒温；农庄里的河水，我们也采用自然界最原始的方式，通过种植一些水生植物来实现水源的净化。”苏寿梁侃侃而谈，两年时间，他花费了巨

资，从一片荒地之中拔地而起的农庄，真正做到了低碳、环保和节能。这也是他最为奢侈的一笔圆梦投资。

他进一步解释，农庄里使用的风力发电，是全国唯一。如果选择用外界供电的话，安装风力发电装置花费的500万元缴付电费绰绰有余。这笔巨大的投资投入到绿色环保能源之中，根本看不出来，但低碳、节能的理念，最终还是为了维护人与自然的和谐发展，他认为自己完全有义务承担起这样的社会责任。

在苏寿梁的心中，始终怀有世博情结。2010年12月5日，标号为D001的动力艇，无动力旗船和一艘第二方阵头船001号动力艇，在沈湖农庄下水。这是他在上海世博会首批资产拍卖会上以80多万元竞标而得的。“到了2015年米兰世博会举办的时候，我还要将其中的一艘船赠送给米兰世博会。”他如是说。



专题报道

坚持返璞归真的设计理念

现代都市的工作节奏较快，生活环境喧嚣，生活在钢筋水泥之中的人们身心并不快乐，郁郁寡欢。沈湖农庄就是心灵的乐土，返璞归真，众人无不趋之若鹜，庄园经济蓄势待发。

沈湖农庄是苏寿梁拥有的众多私人庄园之一，也是他最为精心打造的园林设计作品。苏寿梁毕业于浙江大学土木工程专业，主业是园林绿化工程的他，将自己的专业知识充分运用于庄园的设计之中。他在庄园内巧布绿色植物，营造出满目葱茏，亭台楼阁，小桥流水亭廊，焕发出一种动静结合的盎然生机。庄园内还设有现实版开心农场，朋友们可以随时在网上关注自己认领的农田，让分身乏术的都市人也能借此体验稼穡之乐。

早在20多年前，苏寿梁离开越剧之乡浙江绍兴来到上海打拼。他说，“我是农民的孩子，对土地有着深厚的感情，而我的理想生活就应该是一幅夕阳西下、炊烟袅袅、麦苗吐秀、桑叶稀疏、田父荷锄的风情画，充满了自然情趣。”所以，他用家乡的名字为农庄命名，将获奖的古沉木根雕品搬进来做摆设；还邀请了越剧演员为来农庄的做客的朋友唱越剧堂会助兴，庄园每天都是高朋满座，三教九流，往来无白丁。

“也许没有人相信，我小时候就做过一个梦，梦见自己的庄园的模样，门庭若市，好不开心。”苏寿梁回忆说，沈湖农庄就是一个造梦工厂，他自己是梦中的主角，仿佛自己是贾宝玉，始终生活在大观园式的庄园之中，整个人的身心得以完全放松，才能够寻找到真正的自我。

他天性乐观，喜欢广结朋友；他热情好客，为人正直。正是苏寿梁的这种善良和乐观的性格，才成就了如今的沈湖农庄。如果说沈湖农庄是他下半生的梦想，那么承建上海世博园的绿化工程就是他上半生最引以为傲的成就。“上海世博园里70%的绿化都有我们的参与！”苏寿梁说，从2005年开始，他就没有一个休息天，连年夜饭都是上海世博园工地上吃的，而中国国家馆的屋顶花园“新九州清晏”，更是他的得意之作。当时，苏寿梁与清华大学的专家们经过反复



研究，决定借鉴圆明园“九州清晏”的布局，采用全新的园林造景手法设计成“新九州清晏”景观。相传大禹治水的同时，把中国分为九个州，成为中华最早的行政区域。圆明园的“九州清晏”中，把九州抽象成被水环绕的九个小岛，写意地描摹了中国的山川与土地。

苏寿梁说，上海世博会讨论的是气候和全球环境问题，所以最终的设计选择了以九处园林景观寓意九个岛屿，中国国家馆居“新九州”之首。然后，依照地势与气候把中国的典型景观抽象成“田、泽、渔、脊、林、甸、壑、漠”八类。八个州分别种植相应类型的植物，对各种地貌景观进行具体演绎，曲径蜿蜒于九州之间，行走其中，山河的瑰丽画卷便依次展现在人们眼前。浓缩着中国传统园林和现代造景技术的设计，充分展示了苏寿梁和他的团队深厚的设计功底。



正是如此返璞归真的设计理念，才成就了如今的沈湖农庄。苏寿梁始终坚持着自然朴实的理念，瞄准了中国未来庄园经济的巨大潜力，才将生态农园进行到底，将环保与生态的风格与高科技手段完美地结合在一起，达到了人生的巅峰。“有人说，沈湖农庄仿佛是我的小世博园，更像是我的小女儿。”苏寿梁如是说。如此的比喻最为贴切，也最为动人。

探索中国现代庄园经济新模式

中国现代庄园经济，是指目前在我国南方出现的一种以“庄园经济”命名的农村梯度开发经营模式。这种“庄园经济”正挟继股票、房地产之后第三次投资浪潮之势，席卷中国南北、成为部分人投资的热点和新闻媒体关注的焦点。

社会学家于建嵘曾表示，现代庄园经济以农村土地使用

权为产权基础，但不是简单地将土地使用权转让和组合，而是将农村土地使用权在营运过程中的权益进行有效的组合。现代庄园经济的产权组合的实质，是在对私有财产、社团产权和法人产权边际效应重新界定的基础上，将产权制度中一系列权能分解成为营运权能，将营运权能按价值转换原则进行组合，即将土地使用权中的占有、使用、收益和处分权进行分离，将财产权益营运中的经营、管理，将产品的生产、消费进行复合型、多样化的组合，使之成为全新的产权制度，合理地解决了营运产权中的投资者（农村土地使用权的承包经营者）、营运组织（庄园开发商）的权责边界。

生态庄园经济是现代庄园经济的典型代表，是一种全新的经济模式，从最近十年逐步发展完善起来的。

记者了解到，2005年由时任山西左权县委书记孙光堂在全国率先提出，主要是依托当地撂荒的耕地或闲置的“四荒”资源，引导社会能人和民营资本，以租赁、转让、购买土地使用权等形式，集中流转一定规模的土地，以市场为导向，以生态为核心，以科技为支撑，以效益为目的，通过资本多元化，经营规模化，管理企业化，生产标准化，实现土地与资本的结合，农业与生态的结合，资源与产业的结合，城市与乡村的结合，一二三产业的结合，是一种新型农业经营主体，是农业农村经济发展的一种新模式。

从目前各地生态庄园的运行情况看，大致可分为五种类型：一是休闲度假型；二是科技示范性；三是市场开拓性；四是产业发展性，五是综合开发性。所谓综合开发性，就是集种、养、加、游、购、娱为一体，形成产业链条带动，一二三产全产业的综合型开发。

按照以上的类型分析，沈湖农庄属于休闲度假类型，正在向综合开发类型积极探索和发展，寻找一条生态农庄最佳发展路径。

“企业多元化发展一定要顺势而为，顺应时代的发展。一个集种植、养殖、加工、旅游、采购和娱乐为一体的生态农庄才是最终目标。”苏寿梁如是说，从目前的技术条件来看，沈湖农庄建立了国内最先进的生态环境系统，为将来综合型产业的发展奠定了坚实的基础。上海越商

“细节决定成败。有的时候一个很小的细节错误就会导致整个设计系统的失败。”处女座的他如是说。

顾伟荣： “小积啄米”行走在路上

本刊记者 吴晓青

顾伟荣是一位个性很鲜明的年轻人，他坦言自己就是“富二代”，更是有事业有追求的80后生人。他出生在1983年，现在兼任4家房地产和建筑公司的董事长。

在如今“拼爹”风泛滥成灾的年代，顾伟荣却独善其身，虽然他的父亲也是赫赫有名的绍兴籍的房地产商，而他的梦想则是——建立一个庞大的电商平台“小积啄米”，汇集所有的商家和人气，引领全新的消费新模式。

什么是“小积啄米”？顾伟荣为了搞清楚这个问题，他已经砸入100多万元的资金以及每周2-3份设计稿的精神代价，一副不折腾不罢休的阵势。如今，小积啄米已经初见雏形，伺机而动。

“我要选择一个恰当的时机，正式推出小积啄米电商平台。”近日，他在接受本刊记者采访时笑着打了一个比方，小积啄米就好像是自己的一个高级玩具，他将它看成是一辆玛莎拉蒂、一个爱马仕男包；然而小积啄米不仅只是他的一个“玩具”，更是他实现自我价值的另一个途径和方法。在他看来，企业多元化发展是大势所趋，唯有本业做大做强，才能为开拓多元化产业发展奠定扎实的经济基础。

至于结果其实并不重要，重在享受过程，这是新生代越

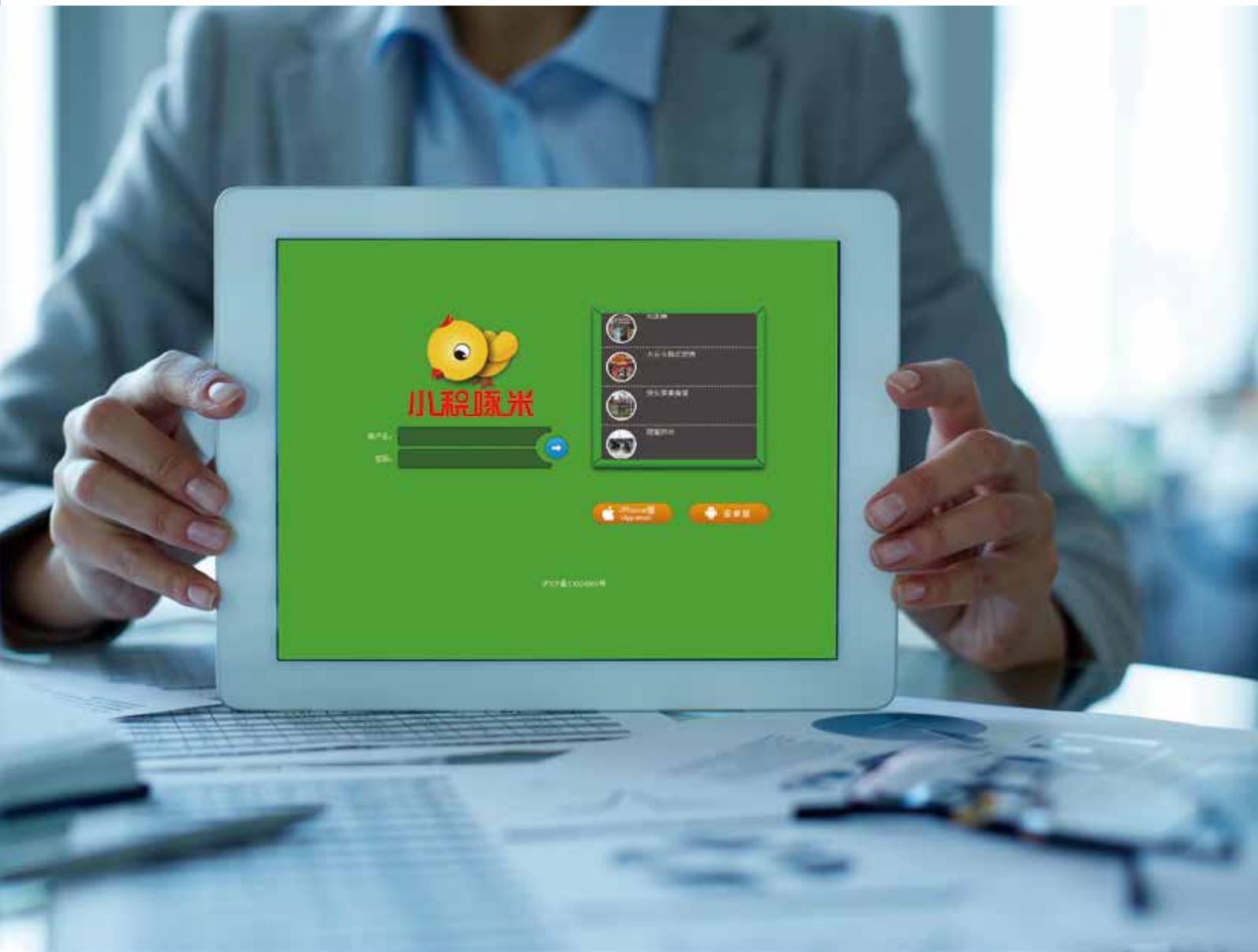
商的性格特征。我们希望通过对于这样一位典型“富二代”的采访，可以见证新生代越商的成长历程，在面对网络这一强大的新媒体营销冲击之时，新生代越商的诉求和努力，因为他们已经在路上了，犹如早晨的太阳徐徐升起。

缘起：打造属于自己的信息平台

与其他“富二代”出国留学镀金的典型经历并不相同，顾伟荣高中毕业之后，就戛然而中止了学业，他发觉自己对于书本兴味索然，还不如早日投身社会大学。

当时顾伟荣很迷茫，没有考虑清楚自己到底需要什么？他家里经济条件殷实，让父亲花点钱送他出国留学是小事一桩，但这并不是他自己选择的一条出路。那么，他就面临唯一的选择：进入父亲的企业，一步步从基础岗位做起。于是，那一年的夏天，20岁的他穿上了白衬衫，成为父亲房地产公司旗下某一个楼盘的销售人员。

“我没有想到，这一干就是10多年，从一名普通的楼盘销售人员做起，凭借自己的努力获得了提升，掌握了大量的实践知识，很多都是书本上学不到的知识，受益匪浅。”顾伟荣告诉本刊记者说，社会大学给予了他丰富的实践经验和



知识，这都是花钱也买不到的宝贵经验，开拓了他的视野，丰富了社会阅历。

依靠不断积累的人脉和市场资源，顾伟荣逐渐意识到资源平台的重要性。“比如，我们要出售某一个楼盘，会在平面和户外媒体上刊登广告，将楼盘出售的信息传递给社会，就需要支付广告费用，这就是资源平台的作用。同样地，随着目前智能手机的发展，很多年轻人（尤其是女孩子）习惯

每天在微信朋友圈内晒一些好玩好吃的自拍照，商家理应支付给用户一些基本的广告宣传费，目前市场上缺乏这样的渠道供应商。他表示，目前九成以上的楼盘都设有售楼处，都是通过报纸等平面媒体刊登广告的，因为媒体是渠道供应商，商品倘若失去了渠道供应商，就失去了商品的意义。

“如果我们的售楼处花20万元在某一张报纸上刊登了一则楼盘广告，然后接到了200个问询电话，平均每个电话的成

专题报道

本价1000元，倘若在这其中有20套房产成交，那么平均每套房产的广告宣传成本达1万元，这仅是一家报纸的广告宣传效果。”顾伟荣进一步分析说，媒体就是典型的渠道供应商，而且每年的广告价格都在递增，说明这个市场大有可为。

总结这些经验，顾伟荣的灵感来了——何不自己打造一个渠道供应商呢？！即为客户免费提供衣食住行为一体、多渠道的信息供应商，它既不是大众点评网，也不是淘宝，虽然它具备很多电子商务平台的影子，但又完全相同，这顿时激发了他无限的好奇心，探个究竟。

说干就干。在2013年的夏天，顾伟荣投入了全部的时间和精力实现这个梦想。于是，他立即广泛撒网找了多家外包设计公司，为这个连他自己也说不清楚的电商平台搭建骨架和血管，从初步构想到网页的结构设计，每一个细节都必须考虑周全。“细节决定成败，有的时候一个很小的细节错误就会导致整个设计系统的失败。”处女座的他如是说。

一开始，他充当了一位讲故事的角色，需要把他自己的想法和理念清晰地表达出来，让设计公司能够通过网页平台的方式逐步还原，去其糟粕，留其精华。外包设计公司必须每周出2-3稿，电脑桌面上的文档堆得满满的，文档名“第一稿”、到“第二稿”，如此一直到“最终稿”、“打死也不修改稿”，最终出炉的“模样”与最初的设想大相径庭，相差极大。无奈，再推倒重来。

电商平台空间辽阔

在顾伟荣看来，电商平台的发展空间无比辽阔，并非只有阿里巴巴称雄天下。马云最成功之一是开发了淘宝的旺旺系统，这当中也有腾讯QQ的影子。同样的道理，“小积啄米”的理念将关注所有的实体经济产业，而并不局限在某一个行业。

这是在经过一番漫长的考量之后，他得出的结论。相对于目前大众点评、京东等类别性较强的电商平台来说，小积啄米将是一个综合性的电商平台，能够涵盖其他所有的专业性平台，他们将通过“小积啄米”这一渠道供应商为更多人所周知，这就是渠道供应商的魅力所在。

他举例说，由于地段的不同，位于城隍庙的商铺租金远远高于其他路段，其商铺的价值是由每天数以万计的客流量创造的，因而商铺理应支付一定的宣传费用给予顾客。同

理，在电子商务平台上，包罗万象的商家可以通过支付宝的形式支付顾客一定的宣传费用，前提是顾客通过手机微信或者微博等新媒体的方式拍照“签到”了，让顾客的朋友知晓了商家的基本信息，达到商户宣传的目的。

当然，商家奖励顾客的“签到费”的数额不宜过多，并且都是以货币的形式支付，这将改变目前大多商户以返还优惠券的形式支付的方式。

“这种货币可能是小积啄米特有的货币，有点类似集分宝，但又不完全等同于它。”他微笑着说，如果顾客积累到100元的奖励，小积啄米就可把这笔费用直接打入顾客指定的第三方平台，也就是说，小积啄米的奖励形式将会更直接，更便捷。

在他的努力之下，目前“小积啄米”已初现雏形，完成第一阶段的网上优化工程，万事俱备只欠东风了。“我要等待一个绝佳的时机才会正式面向社会推出。”他强调了这一点，一切都在自己的掌控之中，这种感觉很好。

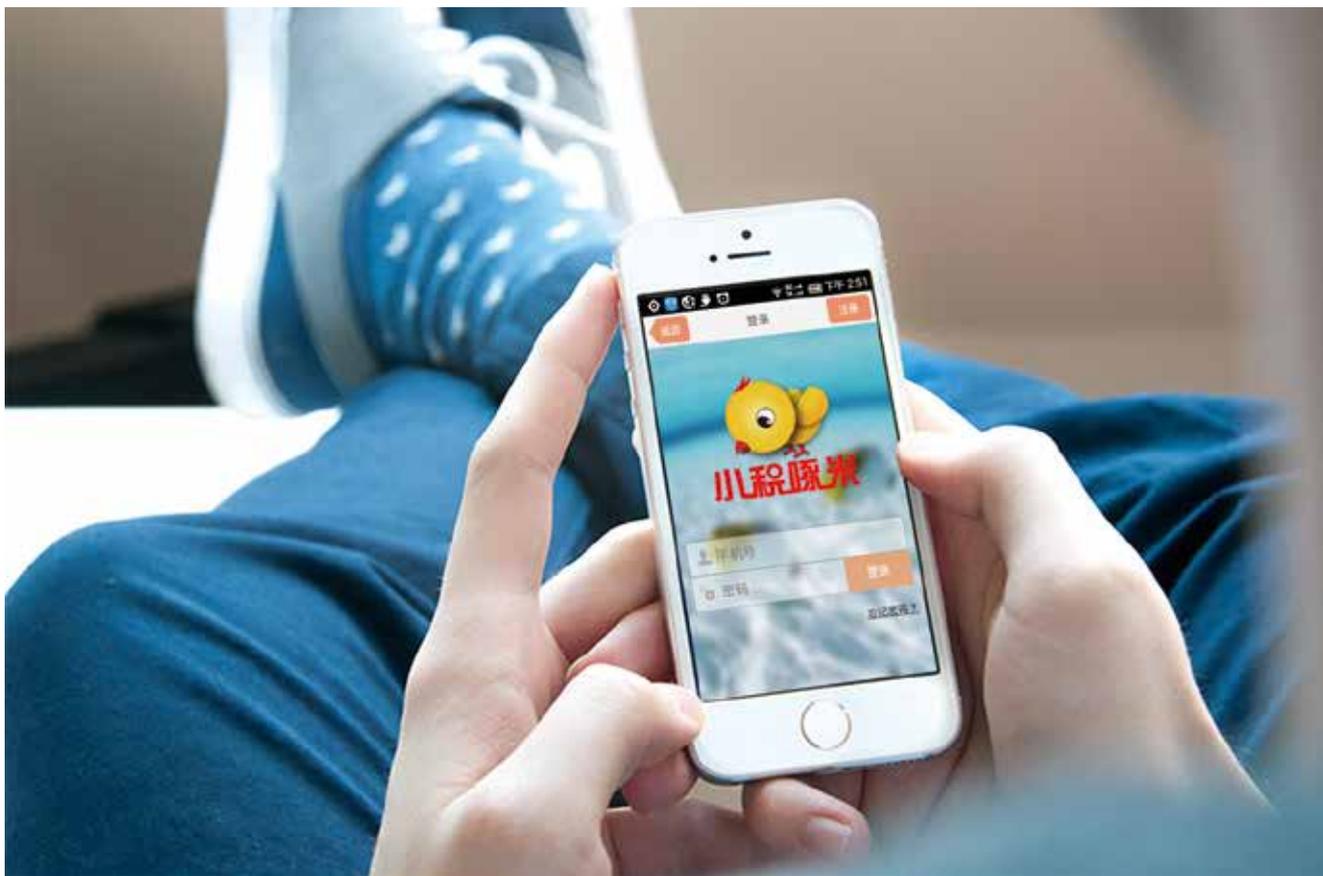
然而，他又话锋一转，“其实，小积啄米未来将会怎样发展？我自己也不知道，这才是处女星座的我最为担忧的一点。”在他的脸上显露出一缕孩子般的羞涩之情，不做作，不夸张，他是一个非常善于表达的人，而这种能力是完全依赖大量的社会实践经验磨炼而成的，这种能力将能帮助他不断地自我完善，寻找到他内心的梦想。

在交谈之中，记者发现他既有企业家运筹帷幄的气势，也兼备80后的激情和活力。他喜欢思考，喜欢刨根问底，喜欢尝试新鲜事物，也喜欢看美剧……他认为最痛苦的事情莫过于要向别人表述一个凭空想象的东西，尤其是他的父亲，虽然父亲实在搞不懂儿子捣鼓的“小积啄米”到底是什么，但他毫不犹豫地给予儿子物质和精神的支持，可怜天下父母之心，赋予了他的小宇宙更大的能量。

“小积啄米”金点子价值1000万 电商的用户体验至高无上

在生活中，坦承自己是“富二代”的顾伟荣，也是一位善于致富的高手。虽然小积啄米还未正式问世，但其价值已经逐步攀升了，甚至于他的很多朋友都竞相投资，希望能购买小积啄米的股份。

“这就好比是自己生育的孩子，很难标价。如果一定要



用价格来衡量的话，‘小积啄米’这个金点子的价格是1000万。我的一个朋友甚至扔给我300万元的存折，那只能购买30%的股份。然而，目前小积啄米还未问世，我希望目前阶段它仅仅是我的故事，不要承载太多的东西。等待其规模成熟之后，再欢迎大家入股。”顾伟荣是一个具有充分自信的人。他说，也许小积啄米在自己的手中没有成功，而在其他人的手中却大获成功，甚至被抄袭、被改良之后获得了成功，他也将引以为豪。

处女星座的他更注重细节，喜欢设问，热爱探究。他不断地反问记者，“你认为一个城市发展得好坏什么最重要？那么，一家商户发展得好坏又是什么最至关重要？”他自问自答道，答案很简单，决定一个城市发展好坏的首要因素是

人口数量；而决定一家商户发展好坏的同样也是人气，电商平台的用户体验度则是至高无上的。

那么，如何提高用户的体验度呢？这是顾伟荣绞尽脑汁的地方，也是他最为注重细节设计之处。他进一步表示，目前正在与一家工业旅游项目合作，建立共享平台，为未来的发展奠定基础。他认为，任何产业的发展都离不开人，有了人气，商品才有价值，企业才有效益。他相信“小积啄米”的诞生，将为受众带来全新的体验和感受，他由此获得的荣誉感是任何金钱所无法购买的。

让我们拭目以待，祝愿顾伟荣的梦想能够成真，弘扬其充满奋斗和活力的正能量。无论小积啄米成功与否，这见证了新一代越商的成长历程，享受其过程，这才是最重要的。上海越商



我商会会员企业、上海煜兴医疗器械有限公司是一家医用器械生产企业，主营产品为医疗器械与一次性医用耗材，同时在ETO灭菌领域建树颇丰，具备了ETO灭菌技术服务所要求的一系列硬件设施和完善的微生物检测实验室。

王德兴：走不平凡之路 ——从市政建筑转型医疗器械

本刊记者/戴韵琪

他曾经是市政建设工程队中的安全之王，从业十多年里从未发生过一起安全事故，1996年离开家乡绍兴来沪，在上海城建集团负责市政建筑的项目分包。然而，在2009年一举完成上海虹桥机场的项目后，他却激流勇退，买下一块松江的工业用地，连带由自己亲手督建的厂房，转而投身医疗器械行业。

近期，本刊记者来到位于上海松江区车墩镇的上海煜兴医疗器械有限公司，专访了董事长王德兴，探寻这位企业家从市政建筑跨界转型医疗器械的不平凡之路。

180度跨行业转型

煜兴医疗前身是一家中韩合资的公司，王德兴只是承包了厂房的建设。然而，2008年金融危机波及全球，导致投资方资金链断裂。经由银行牵线搭桥，王德兴向投资方提供贷款，垫付土地款和建房款。在此期间，王德兴逐渐对医疗器械这个完全陌生的行业产生兴趣，又通过多位行业协会的朋友，了解到行业的可观前景。后经多次赴韩国进行考察后，王德兴决定放下经营了10多年的建筑行业，彻底投身医疗器械的新世界，完成跨行业的180度转型。

王德兴介绍，上海煜兴医疗器械有限公司主要生产医用二通阀、三通阀、三通联板、无针接头、肝素帽、精密输液调节阀及其医用配套配件的精密医用器械生产企业，向客户提供高质量、高水准的医用和医用配件产品。王德兴介绍说，一次性医疗耗材是风险最高的产品。就比如输液器，因为静脉注射往往人命关天，不容一丝差池，所以生产环境要求极高。而每一类医疗产品百分之百都要经过全检，出厂后再经客户指定的第三方实验室进行测试。

由于国内竞争激烈，同行的竞争对手数以万计。煜兴医疗打通了出口这条路，将医疗产品销往欧美。王德兴告诉本刊记者，出口产品均使用环保材料，不含塑化剂，符合国际标准。一直以来，煜兴医疗始终为世界一流医疗生产厂商提供各种相关配套产品。

谈及国内的医疗器械市场，他透露，我国的注册门槛很高，申请认证的过程均以年计算，他花了整整两年半才拿到

生产许可证，而在国外通常几个月就能审批通过，并且在整个欧盟可以通行。“国产证”迟迟难批，间接导致煜兴在漫长的等待期间率先走上了外销之路。

在成立四年时间里，煜兴医疗已打造了一支具备丰富经验和专业知识的研发队伍，所有人员在精密医用器械领域中均具备丰富的技术技能和生产经验，并且积极配合客户，设计、制造和识别更符合其要求的产品。在产品开发和市场理念上非常有助于客户对自己产品的进步开发和研究，并得到了客户的广泛认可。

创业容易，守业难。在王德兴的管理下，上海煜兴医疗器械有限公司始终执行“以人为本，科学管理，质量第一，顾客至上”的质量方针，坚持“人才是根本，创新是灵魂，质量是生命，品牌是资本”的企业理念，遵循“规模化，系列化”的发展思路，与时俱进，开拓创新，致力于建设现代化医用产品基地，为人类的健康事业做出更大贡献。

煜兴医疗始终贯彻“为了病人的生命安全”和“以客户满意为宗旨”，为确保客户的利益及更好地服务客户，客观地听取广大客户对公司服务质量的批评、评价或期望，并定期对顾客进行满意度调查以及走访。正是这种一丝不苟的企业文化，使煜兴医疗在复杂激烈的一次性医疗器械市场中始终处于领先地位。

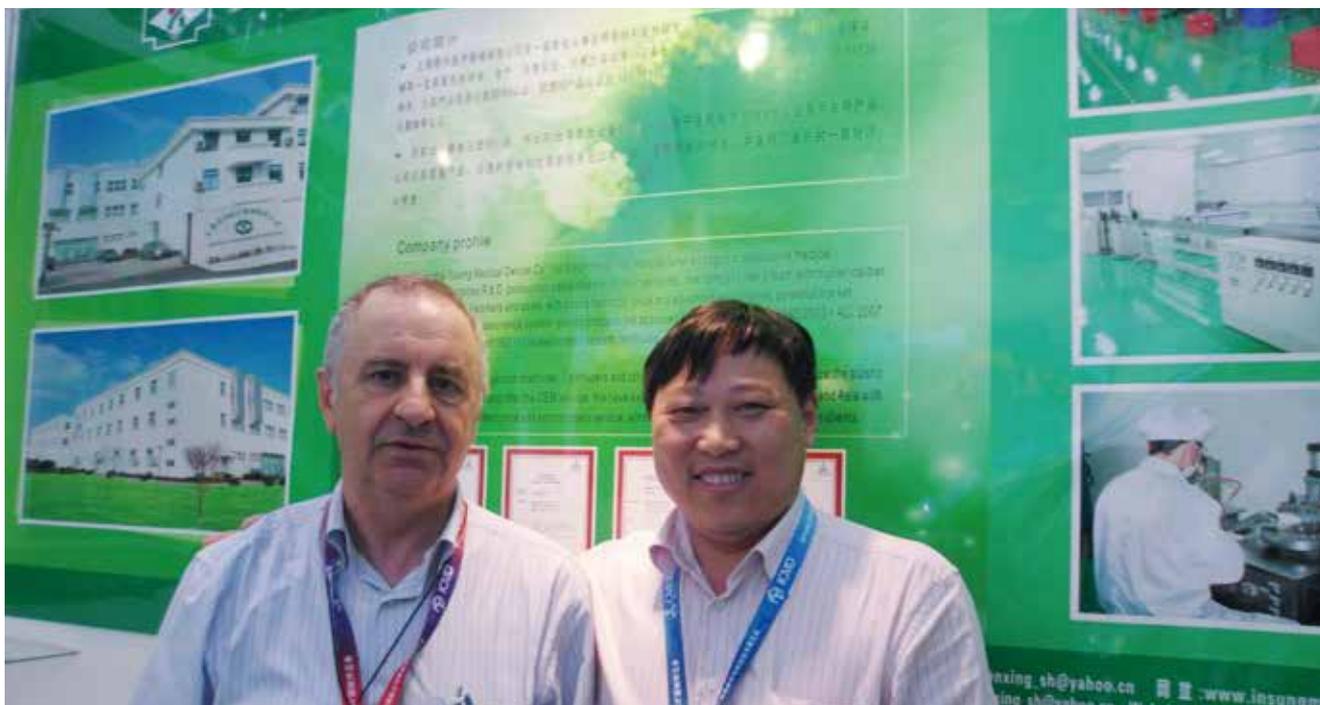
投资6000万

从门外汉到行业领先地位

掐指计算，王德兴转行医疗器械至今已有4年，从买下土地、兴建厂房到购置生产设施，他前后已投入6000万之多。这是一个艰难的过程，但他坚持下来了。谈到转型以来遇到的挫折困难，他觉得还是专业技术上的压力。煜兴医疗从2010年10月正式启动至今，他从当初医疗行业的门外汉变为万事通，如今谈起产品研发滔滔不绝，对于注册许可、生产检验、体系审核等难题已成竹在胸，其间投入的时间和心血可想而知。

回忆起第一次接受审评的情景，王德兴依然记忆深刻：为了应对审核，他研究了很长时间的法律法规，相关医疗法规总

专题报道



共256条，逐条落实。其中还有50多条否决项，只要有一条不通过，则全盘否定，前功尽弃。

在审评当日，国内相关检验部门的5位人员来到生产现场，全程一言不发，与受检方完全零交流。对于生产流程的审核事无巨细，整整持续了3天，甚至连生产人员的从业资格和工作经验也进行询问调查。王德兴告诉记者，一般在上海没有哪家企业能够一次性通过审评，多多少少都需要整改。尽管既没有教材可查，也没有经验可循，王德兴凭着一股钻研的精神，摸着石头过河。第一次审评意见下来后，他只需要做三四处细节的调整便得以通过。

王德兴说，如若审评被一次性否决，企业除了按要求进行整改，必须等到六个月后才能重新提交资料申请复查，其间所有产品不得销售，那样的话损失将不堪设想。所幸煜兴自始至终未曾碰到如此严重的挫折，在2011年申办二类生产许可，2012年顺利获得医疗器械行业里最高级别的三类生产许可。所有产品的开发、生产、档案等完全符合ENISO13485:2003+AC:2007（欧盟医疗器械质量管理体系认证）和ENISO11135-1:2007（医疗器械灭菌）标准，其中拥有ENISO11135-1:2007认证资格的民营企业在上海仅有煜兴医疗一家。

据介绍，除了ISO13485和ISO11135的认证，煜兴医疗还有第三个重量级的认证标志压阵——CE认证（CONFORMITE EUROPEENNE，代表欧洲统一），这是欧盟法律对产品提出

的一种强制性安全认证标志，被视为制造商打开并进入欧盟及欧洲贸易自由区国家市场的护照。不论是欧盟内部企业生产的产品，还是其他国家生产的产品，要想在欧盟市场上自由流通，就必须加贴“CE”标志，以表明产品符合欧盟《技术协调与标准化新方法》指令的基本要求。没有“CE”标志的产品不得上市销售，已加贴标志进入市场的产品，发现不符合安全要求的，要责令从市场收回，持续违反指令有关“CE”标志规定的，将被限制或禁止进入欧盟市场或被迫退出市场。他解释说，“CE”标志代表了企业对消费者的承诺，增加了消费者对产品的信任程度，同时贴有“CE”标志的产品将降低在欧洲市场上销售的风险。对于坐拥“CE”标志的煜兴医疗而言，欧洲市场已是一马平川，前景乐观。

目前上海煜兴医疗器械有限公司拥有14000平方米的设备厂房，包括4000平方米的十万级净化车间、21台注塑机、3台挤出机及其他配套的超声波清洗机、热合机、全自动吸塑包装机等，2000平方米符合EO要求一流的灭菌车间、2台20立方米预热柜、2台20立方米灭菌柜、1台6立方米灭菌柜、配套的生化全性能实验室。此外，煜兴医疗始终与各OEM配套工厂通力合作，不断地开发和生产更优质产品，提供更科学，更高效的医用技术，为医用领域做出更大的贡献。

在企业管理上，煜兴医疗采用现代化的企业管理标准。不断与设备生产商合作，努力寻求提高产品质量和生产效能的最佳途径，以此坚固自己在医疗器械生产领域的

领先地位。

中国的医疗器械市场 发展潜力走在世界前列

进入21世纪以来，中国医疗器械产业整体步入高速增长阶段，销售总规模翻了近10倍。以中国为代表的亚太地区医疗器械市场目前是世界上最具潜力的医疗器械市场，近年来的增长速度明显快于世界平均水平。据统计，到2015年亚太地区医疗器械市场的增长率将可能达到世界平均水平的两倍，发展潜力将走在世界前列。

经过多年的持续高速发展，中国医疗器械产业已初步建成了专业门类齐全、产业链条完善、产业基础雄厚的产业体系，成为我国国民经济的基础产业、先导产业和支柱产业，发展前景令世界瞩目。在全球医疗科技和生物医药版图里，中国颇具竞争力的不是产值最大的药品，而是自发形成一定优势的医疗器械。

尽管我国医疗器械产业整体发展势头迅猛，仍无法充分满足国内市场需求，大型高端医疗设备主要依赖进口，与世界医疗器械工业强国仍存在不小差距。王德兴直言不讳地道出这一产业的不足之处。

每年在全球各地举行的大中型医疗器械展览会上，随处都活跃着为数众多的中国人的身影。据王德兴介绍，他入行4年以来，上海煜兴医疗器械有限公司的产品已经在美国、德国、韩国、巴西等多个国家的医疗器械展览上登台亮相。虽然在很多高尖端产品上中国与世界还存在较大的差距，但

这种差距随着民营医疗器械企业的崛起已经显得越来越小。医疗器械无疑是中国医疗科技及生物医药产业中，最具有国际化水平的一个领域。

从政策来看，继科技部印发《医疗器械科技产业“十二五”专项规划》之后，卫生部发布的《健康中国2020战略研究报告》中又提到未来8年将推出涉及金额高达4000亿元的七大医疗体系重大专项一事，当中有1090亿元被明确用在了县医院建设。实际上，上述县医院建设规划，其实与中国“城镇化”之路也有相辅相成的味道。城镇化过程中自然要涉及到医疗体系的构建和升级，医疗器械受益在情理之中。如今国内和国外的各医疗器械厂家，也都紧盯着县医院建设的这个市场。

从趋势来看，首先是老龄化趋势对一些特定医疗器械如供氧机、血糖仪等生产企业来说，保证了不断扩张的市场；其次是医改，国务院“十二五”医改规划中提到，到2015年非公立医疗机构的床位和服务量均要达到医疗机构总数的20%，在医疗保障不断扩大的背景下，民营医疗对医疗器械的添加购置，也将很好地拉动行业的发展。

如今，医疗器械历经了疯狂成长、重复建设、恶性竞争后的市场整合阶段，很多缺乏技术含量的企业已经被市场淘汰，靠规模和技术的力量，让强者愈强。一条综合了各种业态、模式、特色的完整医疗器械产业链不断得到完善。此刻，也迎来了行业政策密集“推进期”，产业调整力度进一步加大，留给如煜兴医疗这样的实力者的未来当然也更为广阔。[上海越商](#)





支持服务越商回归 促进经济转型升级 中共绍兴市委书记钱建民来商会调研

文/庄珈



绍兴市委书记钱建民

2014年9月10日至12日，绍兴市委书记钱建民，市委常委、秘书长魏伟，市委常委、副市长姚远带队来我商会调研，并实地考察了上海秦森集团、上海冠松汽车股份有限公司、汇润丰集团及上海华昌集团等企业。

9月11日下午，钱建民召集在沪越商在宝华集团会议室召开座谈会，市发改委，驻沪办相关领导，我商会会长边华才以及15位在沪越商代表参加座谈。

座谈会上，钱建民说，根据省委号召、市委布署，从9月11日开始，绍兴市开展越商“集中走访周”活动。四套班子领导分头走访联系在外的绍兴商会和知名越商，进一步贯彻落实市委、市政府支持越商创业创新重大战略决策。借助在外绍兴乡贤广袤的人脉资源和雄厚的资本积淀，促进绍兴



市委常委、秘书长魏伟



市委常委、副市长姚远

商会动态



市经济平稳健康发展。

钱建民详细介绍了绍兴的经济发展态势，指出绍兴目前正处于发展路径转折期、大城市建设关键期和转型升级攻坚期三期叠加的特殊时期，希望能得到广大在外越商的支持，进一步坚定信心、抢抓机遇，努力在新常态下实现新发展。以科学发展观为指导，紧紧围绕“重构绍兴产业、重建绍兴水城”战略部署和越商回归“项目提质、回归拓面、工作提效”的主旨，进一步转变工作作风，着力推动经济转型升级，使得爬坡上坎走得更好，走得更顺，确保绍兴市经济社会平稳健康发展。

边华才会长首先感谢绍兴市委、市政府长期以来对上海越商的关心、重视，特别是此次钱书记亲自带队到商会调研三天，给广大越商了极大的鼓励和支持。

边华才向市领导汇报了商会工作。目前在上海投资经商



绍兴市委书记钱建民（左一）和市委常委、副市长姚远等一行正在上海冠松汽车股份有限公司董事长黄关松陪同下考察

的绍兴人超过15万，绍兴籍人士在沪投资注册的经济体约2万余家，总资产达5500亿元。在地市级商会里，是数一数二的。商会遵循“责任、诚信、互助、共赢”的核心价值观，在发展壮大企业的同时，不忘回报社会。先后有多家会员企业被民政部中国企业公民委员会授予“中国优秀企业公民”、“中国成长型企业公民”荣誉称号。商会也多次被授予“中国企业公民推广工作先进奖”、“中国企业公民优秀推广组织”，成为在全国同类社团组织中的典范。在搭建经济建设平台方面，成立上海越商企业发展股份有限公司，建设越商大厦，成为全体上海越商互助合作、共同发展的载体。响应市委市政府提出的发展回归经济的号召，引导上海越商在投身上海经济建设的同时，反哺家乡。据不完全统计，上海越商在绍兴已累计投资达180余亿元。

边华才表示，商会将继续发挥平台、桥梁、纽带作用，深入推进支持越商创业创新，引导传统产业改造升级，促进招商引资，进一步提升凝聚力影响力服务力，真情感召，服务广大越商回报家乡，合心合力合拍推进绍兴现代化建设。

之后与会代表一一介绍各自企业情况，并对企业自身转

型升级的经验教训做了分享，对绍兴的大城市建设积极献言献策，大家均对回报家乡表示出了浓浓的兴趣。有会员热情地对绍兴的城市发展方向，特别是在接轨大上海，做大做深旅游、养老市场方面提出建设性意见；有会员提出可以依托绍兴深厚的文化底蕴，借用资本的力量，打造现代服务业示范基地和高端制造业平台；有会员提出加强与国内外高校院所合作，将高校强大的科研、产业、人才资源与绍兴的转型升级创新驱动结合起来，同时多培养应用型人才，做好人才储备；有会员对政府的产业规划、回归政策及服务提出了一些疑虑和要求；有会员则希望政府能简政放权、转变观念、改善服务。

钱建民高度评价了商会在合作互助、教育引领等方面的成绩，对于上海越商在艰苦创业、转型升级上做出的努力予以肯定，对在沪越商给予家乡发展的关心和支持表示感谢。他希望广大上海越商在把产业做大、做精、做强的同时，带着资金、高端人才和大项目、好项目回归，加大直接投资和间接投资力度，为推动家乡发展作更大贡献。上海越商之间要加强联络合作，促进越商群体不断壮大。■



绍兴市委书记钱建民（右一）正在汇润丰集团董事长杜东方陪同下考察



绍兴市委书记钱建民考察秦森集团

设立越商服务机构 聆听回乡越商心声 中共绍兴市委副书记、市长俞志宏召集上海越商恳谈会

本刊记者/戴韵琪

2014年8月19日上午，中共绍兴市委副书记、市长俞志宏，副市长徐明光等率市发改委主任傅陆平、商务局副局长楼芳以及市政府驻沪联络处主任徐建校等部门领导专程来我商会联席会长单位、上海宝华企业集团有限公司参加上海越商恳谈会。我商会会长边华才，联席会长高华、陈炎表、王黎明，常务副会长秦同千、徐国平等出席会议。

俞志宏市长说：“尽管之前与在座的几位企业家曾在绍兴开会时见过面，但这是我出任绍兴市长一年又五个多月以来第一次来上海参加越商座谈会。首先我想感谢各位企业家，你们在异地干出了一番事业，是我们绍兴越商中的优秀

代表。其次我想感谢大家这么多年来对家乡的关心和支持，也借今天这个机会听听你们对家乡建设和回归经济等工作的想法，怎样让我们绍兴发展得更好。我们在座的徐明光副市长分管外经贸、开发区和招商工作，发改委、招商局等相关职能部门的同志今天也都赶过来，希望与各位企业家交流沟通，听取意见建议。”

我商会会长、嘉凯城集团股份有限公司董事长、党委书记边华才首先感谢绍兴市委、市政府长期以来对上海越商的关心和照顾，并介绍了嘉凯城集团目前回乡投资的情况，涵盖农业、文化、教育、休闲以及时下最热门的电子商务等





左起：我商会会长边华才，绍兴市委副书记、市长俞志宏，联席会长高华考察上海宝华企业集团

多项产业。他特意提到，为了适应城镇化发展的需要，近几年着力在家乡开发建设商业项目，并且还对家乡的一些旧城和城中村进行改造，以生活设施、市政配套、文化教育、医疗卫生等方面为切入点，实实在在地提高家乡老百姓的生活水平。边会长表示，在回乡投资的过程中得到了家乡各级政府的诸多支持。另外，边会长还反映了许多会员企业的心声：“大家都愿意回到家乡投资建设。”

联席会长、上海宝华企业集团有限公司董事长高华表示，宝华的回乡投资主要集中在他的老家上虞。联席会长、舜元集团董事长陈炎表，常务副会长、秦森（集团）有限公司董事长秦同千，常务副会长、上海创阳实业有限公司董事

长徐国平也分别就各自企业的回乡投资情况作了介绍，并反映了投资建设中遇到的困难和问题。

俞志宏市长总结，政府在“回归经济”的工作上仍有许多方面有待改进，与越商之间还需要更多沟通与对话，今后将聆听更多异地越商的声音，共同解决问题、应对困难。他还提出，政府将设立越商服务机构，及时跟进越商在家乡的投资项目，了解越商的实际需求，并提供针对性的服务，让回乡投资的越商们切切实实感受到家乡的关怀。他也希望，会员企业们今后如果遇到任何问题，可以随时向他反映，大家一齐努力，帮助家乡更好更快地发展。■



“天下越商是一家” 新疆绍兴商会来沪考察交流

文/庄珈

2014年12月5日-7日，新疆绍兴商会会长、新疆金昊投资集团董事长侯丰携新疆绍兴商会考察团一行7人来沪考察交流。6日下午我商会会长边华才接待并召开座谈会。联席会长兼秘书长王黎明，常务副会长施其云、徐建标、张汉铭，副会长王大建出席座谈会。

侯丰首先对上海市绍兴商会的热情招待表示感谢。他介绍了新疆绍兴商会的发展情况。改革开放以来，在疆的越商人数已达2万余人，近些年累计投资超过200亿元，解决就业5万多人。新疆绍兴商会成立于2011年6月18日，目前商会已发

展会员企业近300家。主要涉及房地产、国际贸易、机电、建筑材料、水暖配件、矿业、服装、边贸、教育、科技产品、生物制药及酒店等行业。新疆绍兴商会在促进绍兴籍企业与新疆各级党政部门的密切联系、维护在疆绍兴籍企业的合法权益、引导绍兴籍企业守法经营、自觉维护正常的市场秩序、组织绍兴籍企业充分发挥综合群体优势、充分发挥绍兴与新疆各地区合作交流的桥梁纽带作用、积极促进新浙两省在经济、技术、人才、文化等各个领域的交流与合作等多个方面为绍兴和新疆的共同发展做出了应有的贡献。近年来，商会及会员企业在发



展中积极奉献社会，社会公益慈善事业捐助资金近300万元。在不久的将来，商会将投资8亿元建设“绍兴大厦”，它将会成为新疆独树一帜的越商标志性建筑。

此次新疆绍兴商会组织考察团远赴经济发达的深圳、杭州、上海等沿海发达城市考察，走访兄弟商会，交流经验，互通有无，加强商会之间的横向联合。新疆越商通过现场考察和交流，学习兄弟商会的先进经验，了解不同地区经济发展情况，寻求合适的投资发展商机，不断推动商会的建设和发展。

边华才会长代表上海市绍兴商会对侯丰一行到访表示热烈欢迎。他说，新疆商会虽然成立的时间不长，但发展很好。目前新疆商会品牌知名度及影响力不断提升，离不开新疆绍兴商会切实的工作开展。这次新疆商会带领主要领导层到访各个异地商会考察交流，这在兄弟商会中实属创举，非常值得学习，给全国越商组织做出了榜样。天下越商是一

家，兄弟商会要相互学习，取长补短，加强联系合作，彼此加深越商之间的信息交流，建立深厚的友谊，大公无私地奉献各自的资源，共同搞好商会建设，发挥桥梁纽带作用，共同为会员企业做好服务。

联席会长兼秘书长王黎明介绍了上海市绍兴商会的基本情况。目前商会会员720余家，绍兴籍人士在沪总资产达5500亿元，行业遍布各个领域，其中房地产、建筑及延伸的相关产业链比例较多。绍兴建筑业产值占了整个浙江省进沪建筑施工产值的60%以上。为摆脱产业单一局面，这些企业在不放弃主营房地产、建筑的同时，也在积极转型发展、寻求多元化经营，在教育、金融、文化、实体经济、高科技等产业均有涉足。为帮助会员企业更好发展，商会努力搭建好平台建设。加强与政府间的联络，推进政会、政企合作交流；深化与金融机构的合作，构建银会合作平台；建立与高校等科研



院所的合作平台，为会员企业的可持续发展提供支持；在就医、就学、法律咨询等方面帮助会员企业解决一些后顾之忧。

在品牌建设方面，商会确立了“责任、诚信、互助、共赢”为上海越商的核心价值；推广商会会歌《上海越商之歌》；引导和组织上海越商积极承担促进经济社会和谐发展的社会责任、倡导会员企业成为优秀的企业公民。

我商会常务副会长、星宇集团董事长徐建标代表与会企业家，汇报了企业在新疆的发展情况，并表示将适时加入新疆绍兴商会。出席座谈会的越商代表们就商会组织架构、党建工作、越商大厦建设、回乡投资等方面深入交换意见。最

后，侯丰盛情邀请广大上海越商去新疆走走看看，建立密切联系，加强横向联合，实现携手共赢。

考察团一行还走访上海复旦微电子集团股份有限公司，领略中国集成电路设计行业的最新技术；参观复旦大学校史馆和城市规划馆，感受沪上人文风采；游览沈湖生态农庄和召稼楼，亲近自然、探访古迹。此外还登上环球金融中心，整座国际大都市尽收眼底。考察期间受到了常务副会长、复旦大学宁波创新中心主任孙彭军、副会长、上海奇特园林景观营造有限公司董事长苏寿梁、理事、上海沃金石油天然气有限公司董事陈其的热情接待。■



打造越商品牌 凝聚越商乡情 2014绍兴商会年会在广西南宁隆重举行

文/庄珈



会议现场

2014年9月13日-14日，由绍兴市工商联主办、绍兴市在桂企业商会和南宁市绍兴商会承办的“2014绍兴商会年会”在广西南宁隆重举行。500余位海内外越商代表汇聚一堂，共话桑梓之情，共谋发展大计。中共绍兴市委副书记尹永杰、市人大常委会副主任王继岗、市政府副市长杨文孝等领导出席会议，绍兴市政协副主席、工商联主席何小玲主持会议。我商会联席会长、上海越商企业发展股份有限公司董事长王黎明，常务副会长、上海朝兴建设有限公司董事长张汉铭，春舜投资（集团）有限公司董事长苏寿春，副秘书长庄珈代表商会参加会议。

尹永杰在大会上致词。他指出，改革开放以来，绍兴人精明务实、抢抓先机，大胆“走出去”，办实体、兴产业、拓市场，架起了绍兴与海内外交流合作的桥梁，极大地拓展了绍兴人的发展空间，也造就了享誉海内外的越商群体。在外越商不仅为当地的区域经济发展作出了贡献，也为绍兴带回了许多好的资源、经验和理念，有效地带动了家乡经济的发展壮大。他强调，当前，绍兴发展的外部环境已经发生重大变化，面临的挑战前所未有，面临的机遇也前所未有。希望广大越商推进创业创新，不断开辟事业发展新天地；加强外引内联，积极注入绍兴发展新动力；履行社会责任，努力塑造绍兴人新形象。他希望各地绍兴商会要充分发挥桥梁纽带作用，进一步做好服务、联络、引导、交流工作，努力把商会建设成为广大在外越商学习联络、交流合作的平台，发展创业、实现价值的舞台，维护权益、倾诉心声的坚强后盾，团结引导在外越商为所在地和家乡建设作出更大贡献。

杨文孝介绍了绍兴经济社会发展情况。他指出，今年以来，在全市上下的共同努力下，家乡绍兴经济实力有新增长、转型升级有新突破、深化改革有新进展、区位优势有新提升，全市经济社会保持健康平稳较快发展的良好态势。这



商会动态



绍兴市委副书记尹永杰



绍兴市人大常委会副主任王继岗



绍兴市政府副市长杨文孝

其中，既有市委、市政府的正确领导和全市人民的共同努力，更有广大越商回归发展、反哺家乡建设所作的巨大贡献。他强调，绍兴是所有绍兴人的绍兴，绍兴的发展是我们共同的责任。当前，家乡绍兴正处于发展的关键期、调整期、转型期，加快推进新型城市化的重大机遇期，挑战和机遇并存。他希望，广大越商要共谋发展，争做转型升级、创新发展的表率；要共树形象，争做勇担责任、促进和谐的表率；要共建家乡，争做振兴绍兴、回报桑梓的表率，真正实现越商发展和绍兴经济发展互动共赢。

会上，王黎明联席会长受边华才会长委托代表上海市绍兴商会作大会发言。他分别就商会创新工作思路、提升服务平台、引导会员履行社会职责、建设回报家乡长效机制等方面作了交流发言。王黎明表示，商会致力于引导和组织上海越商积极承担促进经济社会和谐发展的社会责任、倡导会员企业成为优秀的企业公民。30余家会员企业先后荣获“中国优秀企业公民”称号，商会数次被授予“中国企业公民优秀推广组织奖”，这也是全国唯一一家获得该奖项的商会组织，成为在全国同类社团组织中的典范。

王黎明表示，为了将商会原有的桥梁纽带功能进一步提

凭祥考察



升到实质性促进会员企业发展的高度，增强经济服务功能，商会组建了上海越商企业发展股份有限公司，启动上海越商大厦的建设工作，成立小额贷款公司、融资性租赁担保公司以及产业投资基金等投融资实体平台，为广大会员企业提供最直接、最具市场效应的经济服务。王黎明强调，商会始终倡导回乡投资，推动沪绍两地的合作交流和家乡经济转型升级，搭建创业创新平台。目前上海越商已累计在家乡投资180余亿元。此外，商会联合复旦大学产业研究院为全面战略合作伙伴，积极推进上海越商-复旦科技园。他表示，随着上海自由贸易试验区的进一步推进，上海绍兴商会非常愿意为海内外越商来上海投资创业、为绍兴接轨上海做好服务工作。

天津绍兴商会会长张秀燕代表全体与会越商宣读《越商诚信宣言》，倡议海内外越商同仁积极响应、自觉践行，为家乡绍兴争光添彩。在会旗交接仪式上，下届年会承办单位——成都绍兴商会从广西绍兴商会接过了会旗。

年会日程包括年会大会、越商代表恳谈会、越商五象行、广西凭祥商务考察等，内容丰富，形式多样。在与会各方的大力支持和共同努力下，2014绍兴商会年会圆满落幕。■



绍兴市政协副主席、工商联主席何小玲



我商会联席会长、秘书长王黎明



广西商协会会长杨松寿

晚宴现场



感受“生命的不可思议” ——上海越商名媛俱乐部“悦读”活动侧记

文/吴原

如果有一个新女性，又漂亮又漂泊、又迷人又迷茫、又优游又优秀、又伤感又性感、又不可理解又不可理喻的，一定不是别人，是胡因梦。通常明星只有一种造型，一种扮相，但胡因梦从银幕画皮下来，以多种面目，教我们欣赏她

的深度和广度。她是才女、是贵妇、是不搭帐篷的吉卜赛、是山水画家、是时代歌手、是艺术的鉴赏人、是人生意义的勇敢追求者。——李敖

近日，围绕胡因梦历经半生的探索与跌跌撞撞，亲笔撰





写的自传，感受“生命的不可思议”——上海越商名媛俱乐部“悦读”活动在云渡会所成功举行。上海越商名媛俱乐部主席余红霞女士、副主席谭红女士、知名作家林华老师及二十余位名媛企业家参加了此次“悦读”活动。

在此书中，胡因梦掀开了自我成长的历程。随着书中细密、点滴的叙述，作者深刻且勇敢地正视自己、检视自我，呈现人性丰富内在的“心灵地图”，“悦读”活动以“原生家庭对下一代影响”、“学会放松、放下”、“怎么内观”、“真爱是什么”、“如何恩宠和照顾好自己”五个代表性的话题开展讨论，大家主动地分享着自己的亲身经历，整个读书会持续

了两个小时，气氛温馨而快乐。活动结束后，我商会副会长、上海鑫可矿产品股份有限公司董事长王新娣女士还为每位名媛特别赠送了一本犹太妈妈沙拉所著的《特别狠心特别爱》，并相约下次再聚。

萧伯纳曾说，你我之间苹果的互换，结果仍是每人只有一个苹果，但你我思想的交换，每人将有两种思想。读书会作为最简便的修养方法，上海绍兴商会将会一如既往地坚持下去，为大家分享好书，拓展视野，以书会友，让我们碰撞思想的火花，超脱个人的见解。■



礼仪细节决定商场成败 ——商务礼仪精修讲堂

文/吴原

自古以来中国就是礼仪之邦，上下五千年的悠久历史造就了中华民族的绚烂文化，礼仪文明作为中国传统文化的重要组成部分在社会发展的过程中扮演着重要的角色。历经千年的沧桑，礼仪文明逐渐形成了一套高尚的道德准则、完整的礼仪规范。

2014年9月26日下午，由上海市绍兴商会主办、搜房网承办的“商务礼仪精修讲堂”在上海星光域接待会所顺利举行，40余位企业家及企业代表参加了此次活动。

这次课程的主讲人，资深礼仪培训师Linda老师从介绍礼仪、握手礼仪、名片礼仪、接待礼仪、着装礼仪、沟通礼仪、会议礼仪等几个方面阐述了商务礼仪在生活、工作中的重要性，她说，“有的时候礼仪细节决定商场成败。”她深入浅出、诙谐幽默的讲解方式，极大地提升了大家对商务礼



仪的兴趣，为了达到更好的培训效果，Linda老师还频繁地与大家展开互动，或亲自示范，或让大家角色扮演，这样不仅增强了大家的参与性与积极性，而且还使大家加深了对内容的记忆和理解，席间大家情绪高涨，欢笑不断。

最终，精修讲堂活动在一片欢笑声中落下帷幕。商务礼仪作为商务活动的必不可少的交流工具，从个人角度来说，有助于提升自身修养，树立良好的职场形象；从企业角度来说，可以塑造企业形象，增加顾客满意度，提升企业竞争力，最终达到企业的经济效益和社会效益双丰收。得体的商务礼仪，体现的是一个人道德修养，一个企业的企业文化。希望通过这次商务礼仪的精修讲堂能够让大家实现由内而外的转变，在职场上多一份从容，多一份自信。让企业的文化与精神能广泛传播。■





上海市绍兴商会青浦分会 一届三次理事会顺利召开

2014年9月2日下午，上海市绍兴商会青浦分会召开了一届三次理事会会议。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、上海创阳实业有限公司董事长徐国平，上海市绍兴商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，上海市绍兴商会青浦分会秘书长、上海虞天实业有限公司董事长董金奎等20余位与会代表出席。

徐国平会长首先进行讲话，他表示上海市绍兴商会青浦分会作为一个非营利性的社会团体，今年一年包括银企合作，企业走访，回乡投资等工作，都是在会员的大力支持下才能顺利开展的，这也体现了越商强大的凝聚力，绍兴市政府对此也十分关心。商会作为一个服务性平台，今年的工作重点有两个，一是职称评审，越商的组要构成还是以建筑企业为主，因此职称评审十分重要。二是青浦越商大厦的建

设,许多会员企业没有办公场所,希望能够提供一个办公场所,大家互相交流互相帮助,共同发展。

会上,冯永良执行会长通报了《上海市绍兴商会青浦分会2013年度工作总结及2014年工作计划》。上海市绍兴商会青浦分会自2013年开始,在徐国平会长带领的第一届理事会的领导下,制作商会会员通讯录,便于商会会员之接的联系;广泛开展内部活动,搭建交流平台,进一步调动青浦分会会员单位的积极性,增进会员企业之间的了解;深化与金融机构的合作,构建银会合作平台,推进与金融机构的务实合作,更加机制化地为会员企业提供投融资、理财等各类金融服务;针对会员需求,解决企业难题,积极发挥与各级党政组织的联络和桥梁作用。青浦分会始终把推动会员企业发展和服务青浦、绍兴两地经济社会建设作为目标,推进会员企业共同发展,树立青浦越商的新形象,促进政企、银企的合作与交流;凝聚广大青浦越商的智慧和力量,和谐创业,合作共赢。新的一年争取让更多绍兴籍的企业家加入到商

会,壮大商会队伍,通过机制创新、方法创新,引导会员积极参与商会各项工作和活动,进一步提升了青浦越商的凝聚力和影响力。

董金奎秘书长另通报了《2013年度财务报告》。与会代表纷纷发表了体会,其中,关于青浦越商大厦建设被提及多次。大家都表示这是建立越商形象、提升越商品质、壮大越商队伍的有效途径,有意向做进一步规划。

上海市绍兴商会联席会长兼秘书长王黎明作总结发言。他表示经过一年多的努力,青浦分会非常成功,这是所有会员共同努力的结果,希望分会能够加强自身学习,进一步提高专业素养;培养服务会员的工作意识,不断提升秘书处的整体服务能力和水平。加强与其他行业协会、组织机构间的交流与合作,开阔眼界与思路,加强商会自身建设,探索与时俱进的新机制,形成求真务实的好作风,展示会员之家的新形象,不断壮大商会规模,使商会成为一个与时俱进、勇于创新、善于学习、追求卓越的组织。■



我商会联席会长、秘书长王黎明



上海市绍兴商会青浦分会会长徐国平



上海市绍兴商会青浦分会执行会长冯永良

商会动态

以人为本 关注员工成长



2014年11月27日下午，“走进美建”——上海市绍兴商会企业家互访活动在美建建筑系统（中国）有限公司会议室举行。上海市绍兴商会联席会长兼秘书长王黎明、美建建筑系统（中国）有限公司董事长裘建华、嘉定新城管委会副主任、马陆镇人民政府副镇长肖伟及商会其他相关行业企业家二十余人出席了此次活动。

作为此次活动的承办方，裘建华董事长首先代表美建建筑对于各位企业家的到来表示了由衷的欢迎。“这次大家能够聚在一起，一方面得益于上海市绍兴商会这个沟通和交流的平台。另一方面今年也是美建建筑进入中国二十年，美建建筑也在举办‘ABC走进中国二十年’的系列活动，希望能借此契机将美建建筑的良好形象展示给大家。”



走进美建 ——嘉定片区活动实录



“外企有值得学习的地方：品质优秀、诚信，讲原则，但也有不足的地方，效率、产能低，流程、管控不到位。”裘建华董事长向大家介绍，美建建筑2007年被精工钢构收购以来，经历了企业最初转手的动荡期，也经历了“港人治港”的稳定期，但企业的利润始终不尽如人意，2008年裘建华董事长临危受命，孤身一人来到美建，裘建华董事长经过一番细致的调查，决定对原有的管理方式进行改革，“取其精华，去其糟粕”，取消原先的底薪制改为绩效制，采取多劳多得的管理方式，促使员工的积极性大大提高，年产量从接手时的一千吨增长到现在的四千五百吨，利润也从300万到如今利润轻松过亿。至此，美建建筑步入了良性、稳定、快速的发展阶段，预计今年产值同比增长可以达到9%。在中国工业建筑领域，美建建筑无论是建筑量还是业务规模都是第一位。许多知名的外资企业都将美建建筑作为指定

的合作伙伴。

裘建华董事长关于美建建筑的一番介绍引起了大家浓厚的兴趣，近几年来由于国家政策的关系，整个建筑行业的整体环境并不是很好，如何提高建筑施工行业的竞争力和生存能力成了大家关心的话题，企业家们纷纷将自己企业的情况以及所面临的问题与在座的嘉宾共同探讨，建筑业的发展前景，被动式建筑、装配式建筑、BIM技术，建筑工业化等热点话题成了大家竞相讨论的重点。会议结束，尽管天色已暗，但大家还是兴致勃勃地在裘建华董事长的带领下参观了美建建筑系统的制造工厂。

此次互访活动暂时落下帷幕，与会企业家们纷纷表示希望商会能够多举办此类活动，以拉近商会企业家之间的距离，为会员企业搭建信息互通，交流有无的沟通平台，促进产业链上下游间的互助与合作，从而实现会员企业之间的互惠互利、共同进步。■





越商名媛情系家乡学子

2014年3月7日，我商会“越商名媛俱乐部”的18位女性企业家专程来到诸暨市马剑镇平阳小学参加结对助学捐赠仪式。诸暨市人民政府副市长王会军、诸暨市关工委主任车珊瑚、诸暨市教育局副局长戚梦蛟、马剑镇人民政府镇长章忠潮等领导出席此次助学捐赠仪式。

在2012年春天，通过诸暨市关工委的牵线搭桥，上海越商名媛俱乐部与诸暨市同山镇、马剑镇两所中心学校建立了为期三年的“爱心助学计划”，共捐赠了24万元的帮困善款，资助40名家乡学子完成学业。今年是助学计划的第三年，名媛俱乐部的成员们如约来到诸暨，与受助学生相聚。除了发放助学金和奖学金，名媛们还带来一大批丰盛的爱心

大礼包，在这乍暖还寒的初春，为家乡的学子们送上温暖和祝福。

我商会常务副会长、上海越商名媛俱乐部主席、上海绍兴饭店管理有限公司总裁余红霞代表我商会会长边华才和名媛俱乐部全体成员发言。她表示，越商名媛的姐妹们都是绍兴人，大家的根在绍兴，在上海发展事业、壮大企业的同时，无时无刻不想着回馈社会、反哺家乡绍兴。这么多年以来，作为女性企业家，在兼顾家庭与事业的同时，名媛俱乐部的姐妹们也不忘关心社会、热衷公益，发扬越商企业家情系家乡、情系下一代的传统美德，希望能让下一代继承并发扬光大。

此次爱心助学活动也得到了我商会男性企业家的慷慨解囊。我商会副会长、巨融集团董事长陈兴良先生为马剑镇平阳小学捐赠了一批教学器材和设备，改善学校的教学环境和设施，为孩子们提供更好的学习和生活环境。陈兴良表示，能够借此机会我能够为家乡绍兴的教育事业尽一点绵薄之力，他感到十分高兴和自豪。近三年，我商会女企业家们的爱心义举帮助家乡学子圆了上学梦，大家为孩子们获得的优异成绩感到骄傲，为孩子们取得的进步感到高兴。

我商会副会长、上海越商名媛俱乐部副主席、上海弘晖投资股份有限公司董事长谭红曾经是一名教师，这次重新回到校园听到学生喊她一句“谭老师”，让她分外欣喜。她告诉孩子们，在场的商会企业家们就像学生家长一样关心爱护他们。而名媛俱乐部的不少姐妹，年轻时也曾受过他人的帮助和支持，一路坚持与奋斗，如今才有了自己的事业和回馈社会的资本。她以商会企业家自身的经历鼓励孩子们树立信心，自强自立。■



我商会副会长、优月仓储（上海）有限公司董事长陈月英（左二），我商会副会长、上海珍珠珠宝有限公司总经理方方（右二）代表上海越商名媛俱乐部向受助学生发放奖学金



我商会爱心企业家与诸暨市领导、平阳小学受助学生合影

从《易经》谈及 如何为办公家居“软装潢”

文/桑会

办公室和家庭是人们每天生活和工作的地方，恰当舒适的“软装潢”能够让生活在其中的人们身心愉悦，从而更加全身心地投入工作和生活。2014年3月5日，在和记黄埔御翠园会所举行了一场别开生面的讲座，我商会邀请了现代易学家、高级室内建筑师朱伟与会员企业互动，共同分享国学经典《易经》中关于办公家居“软装潢”的规律和常识。

朱伟表示，《易经》是中华民族古人智慧的结晶，讲究的是“入世”观，就是鼓励人们积极生活融入这个社会之中，实现人的社会价值。“易”也就是变化，以变应万变，顺势而为，此为做人做事的道理。对于企业家来说，就是要善于借势，比如利用现今高速发展的网络。

“一提到风水，很多人就误解以为这是迷信活动，缺乏科学依据。”朱伟表示，其实，恰恰相反，风水与《易经》密不可分，这都是源自古人的智慧，属于古代智者哲学的范畴，并非空穴来风。尤其家居和办公室场所，这是人们每天生活和工作的地方，环境和家居恰到好处的设计和摆放，能

让人体更加舒服，身心更加健康。

“卧室里有横梁怎么办？”“在建筑设计方面，应该怎样将风水与设计有机地结合？”受此启发，会员企业代表们踊跃举手，提出了各种各样的问题，将活动的气氛推向了高潮。朱伟现场一一做了详细的答复，大家非常认真地做了笔记，笑称上了生动的一课。

朱伟先生是现代易学家，高级室内建筑师，当代风水设计系统理论学术带头人，兼任中华易学大会副主席、中华周易协会常务理事等社会职务。著有易学教材多种，包括《营商环境风水设计》、《家居设计与风水》、《玄空指要》、《开运风水》、《朱伟指月录》等，累计近百万字。其在各地举办无数成功风水讲座，为多所知名学府之国学班、工商管理硕士班担纲客座讲座教授，以浅白易明且变古为今的讲述为学习者解疑增慧。主张以简驭繁，说容易之经，分享术数智慧和人生感悟。立志要令术数正信地服务社会，为此界破除迷信做出贡献，为弘扬中华优秀的古代哲学和文化而努力。■





如何当好企业的财务管家 ——我商会举行“节税实操技能培训”

文/桑会

随着我国财税改革的深入，不同行业的税负有减有增。如何在法律允许范围内合理避税，维护企业合法权益，规避企业税务风险，提高企业税务管理水平，增强企业涉税处理和应变能力，成为企业经营者必须要重视的问题。

3月28日，商会与上海财经大学联合举办了“节税实操技能培训讲座”，有近百位会员企业代表出席参加。在这次讲座上，中共国家税务总局党校、国家税务总局干部学院讲师、上海财经大学商学院特聘讲师李文波围绕最近国家颁布的财税法规、典型的企业案例等方面进行了深入浅出的解说，具有一定的借鉴意义。

李文波与大家分享了与企业关系最为密切的一些节税典型案例，通过鲜活的实例分析，让企业的财务管理人员站在法律的高度审时度势，让企业交该交的税，少交或者不交不该交的税，在现行税法的框架内节税与合理避税，遵守税法

规定，避免法律风险。

一家会员企业的财务高级主管王女士表示，在当前的市场经济环境下，企业经营者非常注重企业的税务筹划和节税工作，希望通过合理合法节税来降低企业经营成本，使企业盈利最大化。而对于财务人员来说，如何合理合法有效地进行实际操作，这是企业发展的重要命题之一。通过这次讲座，大家提升了业务能力，还开阔了视野，受益匪浅。

“其实，对于企业而言，财务管家是一项系统工程，需要包括企业的财务、法务和人力资源三个部门的协力配合，才能发挥最佳效果。”对此，李文波解释，在当前新的经济形势下，企业的财务高管人员必须及时了解国家颁布的法律政策，“吃透”地方财税部门的实际操作规定，才能做到“知己知彼，百战不殆”，合法维护企业最大的经济利益。■

越商回归恰逢其时

第五届越商大会17个项目签约 总投资247.2亿元



2014年4月20日下午，绍兴市第五届越商大会在世贸皇冠假日酒店隆重举行，全国人大常委会委员、民盟中央副主席、中科院副院长丁仲礼，中国工程院院士金东寒，绍兴市委书记钱建民，市委副书记、市长俞志宏，市委副书记谭志桂，市政协主席陈长兴，常务副市长陈月亮，市发改委主任傅陆平等领导出席。大会由绍兴市委副书记尹永杰主持。

来自全球各个领域的500多位越商代表，包括海内外和港澳台越商代表，各异地绍兴商会代表，绍兴籍知名民企企业家代表，新越商代表，绍兴籍金融机构负责人，高校和科研机构代表，绍兴籍相关央企、军企、国企负责人，以及绍兴本地优秀企业家代表等，共聚一堂，共叙桑情，共谋发展，共商振兴绍兴大计。

会上现场签约17个项目，总投资247.2亿元，涉及装备制造、生命健康、文化旅游、商贸综合等多个产业领域，对

绍兴发展战略性新兴产业和现代服务业，调整产业结构将产生积极的影响。这些越商回归项目的签约，将为绍兴更好更快的发展注入新活力。

我商会联席会长兼秘书长王黎明，常务副会长、上海星宇建设集团有限公司董事长徐建标，常务副会长、美建建筑系统（中国）有限公司董事长裘建华，常务副会长、中恺投资有限公司董事长施其云，常务副会长、上海春舜投资（集团）有限公司董事长苏寿春，常务副会长、仁新企业集团董事长胡亚春，副会长、上海亿兆投资集团有限公司董事长裘德荣，副会长、上海奇特园林景观营造有限公司董事长苏寿梁，副会长、上海置辰建设集团有限公司董事长边伟，副会长、上海谷泉建筑工程有限公司董事长黄建，我商会会员、复星集团创新投资研究院执行总经理钱国兴，上海春沃贸易有限公司总经理陈春土，中金建筑装饰有限公司董事长丁芝慧等会员企业应邀出席。



绍兴市委书记钱建民



绍兴市委副书记、市长俞志宏

越商是绍兴宝贵的资源和财富

会上，绍兴市委书记钱建民在讲话中充分肯定了广大越商为绍兴发展做出的积极贡献。“越商是绍兴宝贵的资源和财富，是今后发展最为倚重的力量。”钱建民说，当前国际国内宏观形势总体有利，绍兴正处于发展的关键期、转折期，越商回归恰逢其时，投资绍兴商机无限。他希望广大越商坚定信心抢抓机遇，勇立潮头提升发展，脚踏实地扎根实业，义利并举造福桑梓，促进绍兴经济与绍兴人经济融合发展。各级党委、政府要主动为越商发展提供更优服务，全社会要积极营造尊商亲商兴商的氛围，让每一位越商安心顺心舒心。绍兴与越商荣辱与共、兴衰相依，将以更大的政策力度支持越商发展。

绍兴市委副书记、市长俞志宏在致辞中说，去年以来，绍兴作出“重构绍兴产业、重建绍兴水城”的战略部署，

在一系列关键领域取得突破。部分行政区划调整，嘉绍大桥、杭甬高铁和杭甬运河等一批具有里程碑意义的重大基础设施全面建成投用，交通区位因素进一步凸显，希望广大越商继续发扬“四千”精神，弘扬胆剑精神，科学研判形势，增强发展信心，牢牢把握机遇，以诚信拓市场、以质量促发展、以品牌树形象，不断提高竞争力，为绍兴发展做出更大贡献。

绍兴市常务副市长陈月亮介绍了绍兴市的投资环境和越商回归情况，对绍兴吸引“越商回归”的优势分条列点进行说明。目前市内有近27万家民营企业和个体工商户，本地越商贡献了全市60%以上的税收、70%以上的经济总量、80%以上的经济总额和90%以上的新增就业岗位。全市拥有境内外上市公司52家，累计从证券市场融资达467亿多元，拉动间接融资约1500亿元，上市公司数量和筹资金额居全省首位、

商会动态



我商会联席会长、秘书长王黎明



我商会常务副会长、美建建筑系统（中国）有限公司董事长裘建华



我商会常务副会长、上海星宇建设集团有限公司董事长徐建标



我商会常务副会长、中恺投资有限公司董事长施其云



我商会常务副会长、上海春舜投资（集团）有限公司董事长苏寿春



全国同类城市前列。陈月亮总结说，办实体、兴产业、闯码头、拓市场，越商群体率先走出了一条具有绍兴特色的发展路子，享誉海内外。

在外绍兴人总数超过100万人，其中海外约11万人。越商拥有市外企业6万家以上，资产近万亿元，而绝大多数越商是在绍兴这片土地上萌芽、发展、壮大的。在自身发展中，越商始终不忘对家乡的那份责任和亲情，富而思源，回报桑梓。2013年，越商回归项目协议总投资645亿元，实到资本

160亿元，越商公益捐赠达到3.7亿元。

聚焦家乡发展 合力建设绍兴

近年来，绍兴市党委和政府对于发展“回归经济”的理念已越来越明晰。与往届有所不同，今年的第五届越商大会新增恳谈会环节。各地商会代表，绍兴籍知名民营企业企业家代表，高校和科研机构代表，绍兴籍相关央企、军企、国企负责人以及绍兴本地优秀企业家代表在大会后参加了围绕“聚



焦家乡发展，合力建设绍兴”这一主题的分组恳谈会。市领导尹永杰、陈月亮、徐明光、杨文孝、何小玲等出席。

“今年的越商大会与往年不一样，增加了恳谈会这样的新形式，感觉很好。”“在外面打拼这么多年，落叶归根才是我最大的心愿。”恳谈会一开始，越商们就表达了回归家乡发展的强烈愿望。他们还提议，政府可以根据回归项目投资额的大小采取“一事一议”等方法，提供政策支持和更好的服务。各区、县(市)对越商回归也希望有一个统一的、明

确的政策。

恳谈会在越商代表的热烈发言中进行了将近3个小时。市委副书记尹永杰在听取了越商代表们的发言后说：“从发言中我看到了大家对家乡的深厚感情，和对家乡发展的满腔热情，这些意见和建议我们将进行汇总研究并提出解决方案。”做好越商回归工作要进一步提高认识，把工作落实到行动中。当前，政府在提供优质高效服务上仍有差距，要不断反思还有哪些可以做得更好，党委政府要敢于担当，扎实

商会动态

推进行政审批制度改革等，全力以赴搭建好发展平台、创造好发展机会、营造好不断优化的发展环境。希望大家看到问题就坦诚提出，献计献策共谋发展；支持五水共治等行动，力所能及共建家乡；发扬“义利兼顾”、“德行并重”的优良传统，共树越商良好形象。

公祭大禹陵典礼

第五届越商大会的当天上午，被列入第一批国家级非物质文化遗产名录的“公祭大禹陵典礼”在绍兴大禹陵广场隆重举行。全国政协文史和学习委员会副主任、浙江省政协原主席周国富，浙江省副省长黄旭明，全国人大常委会委员、中国科学院副院长丁仲礼，中国工程院院士金东寒，水利部政策法规司司长李鹰，市委书记钱建民，市委副书记、市长俞志宏，市人大常委会主任谭志桂，市政协主席陈长兴作为主祭人参加公祭典礼。市委常委、常务副市长陈月亮任祭典司仪。

公祭大禹陵典礼采用古代最高礼祭——“禘礼”形式进行。港澳同胞、台湾同胞、海外侨胞，海内外越商代表，大禹后裔代表，绍兴市社会各界人士齐聚大禹陵广场，仰望巍巍会稽山，追思先祖功德之心益切。

9时50分，陈月亮宣布祭典开始。主祭人登上大禹陵广场中央站台肃立。鸣铙九响，寓意大禹平洪水、定九州的不朽功绩。礼生们向先祖献上三牲、五谷，绍兴旅港同乡会会长车弘健，台北夏氏宗亲会常务监事夏肇平，大禹第143代孙奴茂利，越商代表、市越商促进会会长陈国建，海亮集团董事长冯海良，新华联合冶金集团董事局主席孙纪木敬香。随后，击鼓三十四响，表达全国31个省、市、自治区和台湾以及港澳特别行政区对先祖的缅怀；撞钟十三响，传达13亿中华儿女对先祖的绵绵追思。

鼓乐声中，周国富、黄旭明、丁仲礼、金东寒、李鹰、钱建民、俞志宏、谭志桂、陈长兴先后登上祭台，向先祖献上祭酒。

俞志宏恭读祭文。祭文言约旨远，通古达今，歌颂了大禹“躬身疏凿，披山通泽”的历史功绩、“卑宫菲饮，克勤克俭”的道德操守，颂扬了中华大地“欣逢盛世，国泰民安”的繁荣景象，表达了绍兴人民“海湾大桥，顺利通车。



城市区域，成功拓展”的自豪感和“承前启后，继往开来”的良好祈愿。祭文中说，“水城重建，良策新猷。大城建设，民之所望”，表达出重建水城、建设绍兴大城市的坚定信念。

致祭文毕，全体参祭人员面向大禹陵三鞠躬致敬。随后，青少年们唱起雄浑古朴的《大禹颂》，跳起粗犷豪放的祭舞，赞美和追思万世景仰之禹功禹德。礼成，全体参祭人员来到大禹陵享殿前，敬献花篮，鞠躬谒陵。

祭禹仪式后，周国富在绍兴市领导陪同下考察了鉴湖水环境综合整治二期工程，对我市“五水共治”和重建水城工作给予充分肯定。



越商实地考察家乡投资环境

4月21日，春雨淅淅沥沥下个不停，却挡不住越商实地考察的脚步。参加了前一天第五届越商大会的企业代表们实地考察了绍兴市柯桥区、上虞区以及滨海新城的投资环境。面对全新的大绍兴格局，越商们激动不已：“这是一次历史性的发展机遇，也点燃了我们回家乡发展的激情。”

考察的第一站是柯桥区平水镇的裸心谷项目，即投资10亿元的兰若寺国际度假项目。这里有平水第二大水库，郁郁葱葱的植被，水面碧波荡漾，加上不远处飘来的云雾，让人感觉走进了仙境。“家乡的山水美不胜收！”成都绍兴商会常务副会长翁天宇说，之前自己也来考察过，有意在这里投资兴业。

越商代表们看到宏伟壮观的嘉绍大桥后兴奋地说：“嘉绍大桥的建成开通，不仅缩短了绍兴与长三角地区各城市间的时间距离和空间距离，更是加快了绍兴接轨上海、融入长三角经济圈的步伐，绍兴的区位优势大大提升。”

走进上虞城市规划馆，上虞的过去、现在和未来尽收眼底，令越商们眼睛一亮。“上虞划归绍兴市区后，规划建设脚步迈得更大，投资的环境变得更好。”大家表示，这次回绍兴，发现家乡的发展更快了，特别是柯桥和上虞划归市区后，一个蓄势待发的大绍兴格局已呈现。快速发展、充满希望的绍兴，蕴育着巨大的商机，正吸引着越来越多资本的关注。■



以合作共赢的思维谋求发展 “上海越商看奉贤”暨 奉贤区·上海越商商务合作恳谈会

本刊记者/戴韵琪



2014年4月10日下午在奉贤区人民政府会议中心，我商会与奉贤区工商联、招商办联合举办“上海越商看奉贤”暨奉贤区·上海越商商务合作恳谈会。改革开放至今，中国的民营经济已经从创业阶段步入了蓬勃发展的黄金期，而奉贤区作为上海民营经济的重要发祥地，已经跃居为上海乃至中国民营经济最发达的地区之一。为了进一步引导民营资本呼应奉贤发展大势，让更多的民营企业企业家们走进奉贤、了解奉

贤进而投资奉贤，中共奉贤区委、奉贤区人民政府邀请商会会长、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、舜元集团董事长陈炎表，联席会长、上海冠松汽车股份有限公司董事长黄关松，联席会长兼秘书长王黎明等近百名越商企业家参加恳谈会。中共奉贤区委书记周平，区委副书

商会动态



奉贤区委书记周平 奉贤区委副书记、区长庄木弟

记、区长庄木弟，副区长顾耀明，区政协副主席、区工商联主席、南桥新城建设发展有限公司董事长张琪，以及区工商联、招商办、各相关镇和开发区的主要领导出席了本次活动。区政协副主席、区委统战部部长包蓓英主持会议。

恳谈会现场，庄木弟区长就奉贤经济发展前景向在座的越商企业家们作了推介。他说，在上海转变发展格局并提出由本土发展转向带动长三角地区发展的背景下，奉贤从上海边缘走到了长江三角洲的圆心位置，拥有得天独厚的地理优势。与此同时，奉贤正在计划发展的建筑服务业，正契合了绍兴以建设业企业居多的现状，这是双方寻求合作的共赢点。据统计，奉贤区现已有绍兴企业上千家。近年来，奉贤为促进产业结构调整，每年将淘汰出720亩工业用地，同时已设立了中小企业基金、教育基金等，针对贷款、住房、子女就学在内一系列配套政策，正在逐步完善。这都是在为吸引更多领军人物、领军企业、领航产业落户奉贤创造良好的投资环境，为将奉贤建设成杭州湾北岸重镇创造有利条件。顾



我商会会长、嘉凯城集团股份有限公司董事长、党委书记边华才

耀明副区长致辞对上海市绍兴商会的各位企业家走进奉贤、了解奉贤表示感谢，并希望通过本次恳谈会，双方能够增进友谊，以合作共赢的思维谋求进一步发展。

我商会会长、嘉凯城集团股份有限公司董事长、党委书记边华才介绍了越商在上海的规模及发展情况。绍兴与上海地缘相邻、人文相近、经济相连，当前在上海发展的绍兴籍企业已经超过30000家，涉及各行各业，为两地经济发展做出巨大的贡献。他表示在奉贤区的绍兴籍企业有上千家，这是一个不小的数目，而我商会会员企业在奉贤区的总体投资规模也相当可观：我商会常务副会长单位上海越州投资有限公司、上海隆盛投资（集团）有限公司等企业的投资发展重心都在奉贤区，另有多家会员单位在奉贤也有投资建设的项目。边华才希望，我商会与奉贤区联合举办本次恳谈会，能够让区招商部门与我们的企业家进行直接的交流。政府与企业共享信息资源，加深企业家们对奉贤产业发展和投资环

境的了解，为招商引资创建平台，为进一步合作寻求机会。

奉贤区招商办主任王建东详细介绍了奉贤产业发展和投资环境情况。目前，奉贤区拥有7万多家中小企业，非公经济比重占全区经济的93%以上，行业门类齐全，产业链配套能力强，市场活力充沛。不久的将来，奉贤区将成为长三角民营经济最发达的地区和总部经济的集聚地。他还向各位企业家就奉贤区上海金融产业服务基地、百村创业园和漕河泾开发区南桥分区以及“上海之鱼”等项目做重点推介。随后，双方开展了深入的交流和互动。我商会联席会长、上海中九投资（集团）有限公司董事长苏德科表示，他对奉贤区委、区政府长久以来对越商的支持和帮助表示由衷的感谢。他说，“2000年我公司的S4项目得到当时奉贤县委、县政府的大力支持和帮助，当年我们的S4项目是参与社会公开招标，当时报名参加竞标的共有60多个企业，竞争尤为激烈。经过层层筛选和考验，我们凭借强大的专业水平和实力一举



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

商会动态



联席会长、上海冠松汽车股份有限公司董事长黄关松



联席会长、舜元集团董事长陈炎表

中标，当然这都离不开当地区县政府的关心和认可。今天，奉贤区委、区政府与我们越商举行商务恳谈会，大家共聚一堂，进行交流和互动，这是非常难得的机会，希望我们越商能够为奉贤区的发展做出贡献，共同为奉贤区的建设和经济发展添砖加瓦。”

对此，常务副会长、上海越州投资有限公司董事长吴尧安，副会长、上海铭邦投资发展有限公司董事长张小达纷纷表示赞同和支持，希望越商们共同努力，再创辉煌。会上，副会长、上海弘晖投资股份有限公司谭红等众多企业家与在座的奉贤区领导和商会的企业家们分享了自身发展经历和创业感悟。

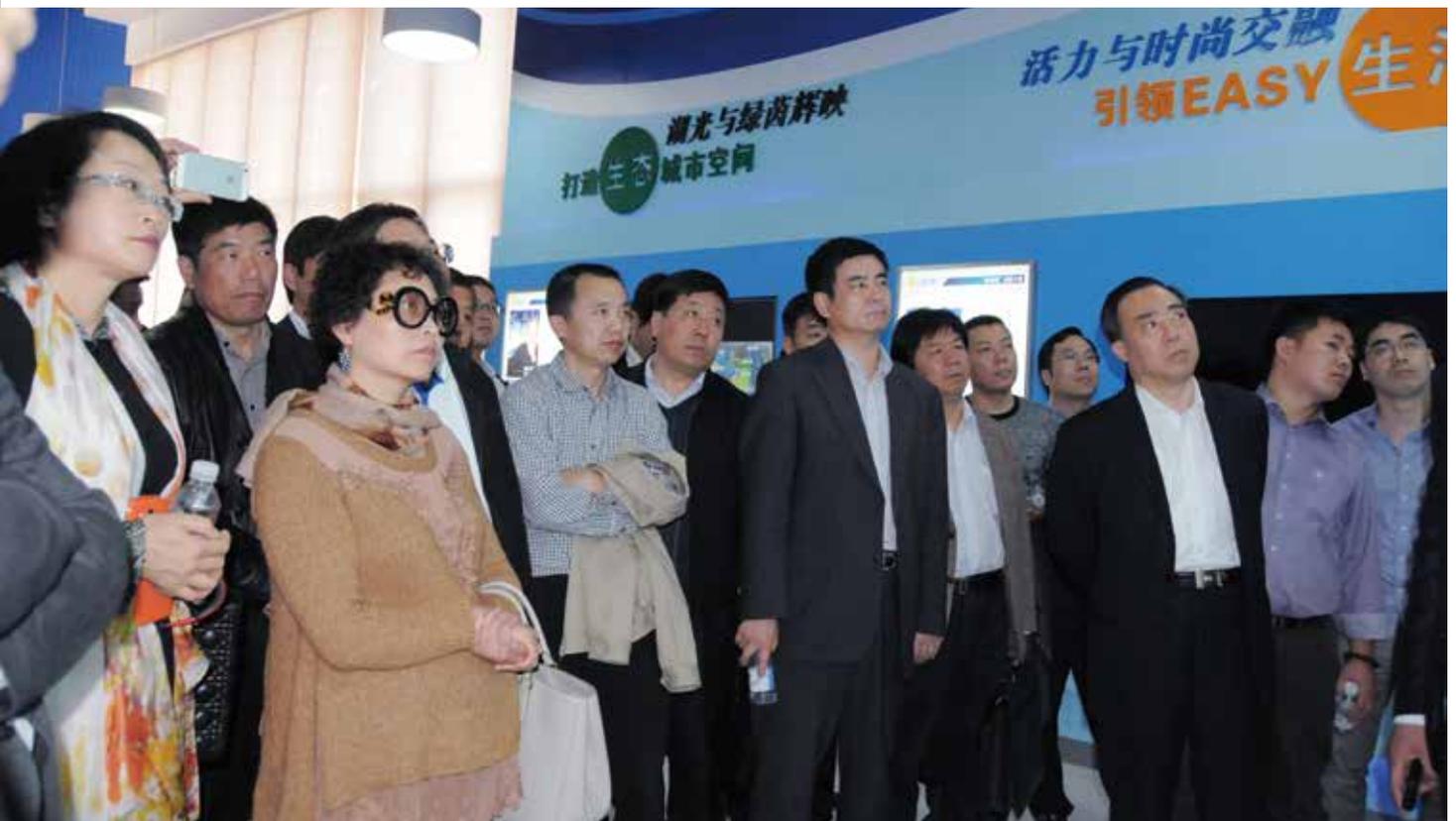
恳谈会当日，我商会近百名越商企业家实地参观了奉贤发展现状，考察了作为上海重点建设核心城区之一的南桥新城，听取了关于发展方向的介绍。■



考察“上海之鱼”



联席会长、秘书长王黎明



母亲节·且爱且珍惜 ——上海越商名媛俱乐部主题活动

文/何念远

5月11日，春夏之交的上海迎来一场大雨。午后时分，雨势不停，静安区石门一路沿街行人匆匆，汽车川流不息，但时不时有母亲牵着年幼的孩童走进位于211号的大楼。原来，在“母亲节”这个对女性具有特殊意义的节日，上海越商名媛俱乐部特别举办了一场主题为“且爱且珍惜”的母亲节亲子活动。

下午2时，上海越商名媛俱乐部的20多位成员携儿女齐聚一堂。上海市绍兴商会为此特别邀请了沪上知名的专业烘焙老师，指导名媛与孩子们一起动手制作慕斯蛋糕和法式烤布蕾。

上海越商名媛俱乐部是隶属于上海市绍兴商会有一个专业分会，俱乐部集聚了在沪绍兴籍女企业家及企业家太太。在往期的活动中，女性企业家们时常谈起自己的家庭和儿女。由于事业的压力，她们无法像普通的母亲那样日日陪伴在孩子身边。

所以，在“母亲节”这个特殊的日子，我商会为越商名媛俱乐部的成员们搭建了一个平台，让名媛们与自己的孩子一起动手学习，体验烘焙的美妙乐趣，感受亲情的幸福时光。DIY活动不仅让孩子锻炼了动手能力，也能为母亲奉上亲手制作的甜蜜，表达无尽的孝心与爱意。

三四个小时后，一个个纯手工制作的草莓冰激凌慕斯蛋糕、芒果冰激凌慕斯蛋糕新鲜出炉了。有些孩子迫不及待地与妈妈一起分享美味可口的“杰作”，有一个孩子则细心地把蛋糕打包装进蛋糕盒，说要带去医院孝敬病中的外婆。■



开发新兴市场助企业多元化发展 ——名媛考察“天子地”旅游景区



恰逢“三八国际妇女节”，应我商会副会长、巨融集团董事长陈兴良的邀请，我商会“上海越商名媛俱乐部”的成员们前往由巨融集团投资开发的国家4A级旅游景区——“桐庐天子地生态风景区”参观考察。“天子地”是企业“进军”旅游等新兴市场、多元化发展的典型范例，具有较强的借鉴价值。

据了解，经过10多年的发展，巨融集团从原本单一的建筑业企业成为至今涉足股权投资、旅游市场等五大行业领域的集团公司，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，获得了丰富的经验，取得了显著的成绩。“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。

陈兴良介绍，去年一次偶然的的机会，他来到了位于浙江省桐庐县罗山境内的天子地生态风景区，顿时被深深震撼了，当地犹如世外桃源般的风景甚至远远超过他曾经去过的国外的任何风景区。当时，由于该风景区的经营方苦于资金

链断裂，正欲出售该风景区的股权。陈兴良当即“拍板”做出令对方都感到意外的决定：以高于对方的股权转让价购入，成为该风景区的“新主人”。

当然，当机立断做出这个惊人决定，陈兴良的理由很充分：随着时代的发展，带薪休假将成为越来越多企业的人性化举措，尤其是江浙沪一带的短途游，更将成为人们短途出游的最佳去处之一，潜在市场巨大。按照他的计划，该风景区将分为3期工程进行改造，计划将在5年之后形成集温泉度假村、别墅度假和会员制等多种形式为一体的综合型风景区，挖掘地产旅游庞大的潜在市场。

对于陈兴良对该景区的规划，名媛俱乐部的成员们纷纷表示支持和赞同，大家纷纷建言献策，畅所欲言。她们认为，借着这次机会，学习和了解到旅游行业的经营之道，受益匪浅。希望在不久的将来，“天子地”旅游景区能够成为上海周边短途游的特色产品，广为人知，成为在沪越商积极探索和经营旅游行业的成功范例。■



上海越商名媛俱乐部成员参观“优月仓储”

文/吴原

2014年8月8日下午，由上海市绍兴商会主办，优月仓储（上海）有限公司承办的上海越商名媛俱乐部女性魅力事业篇之领略优月仓储风采活动在优月仓储公司顺利举行。法娜妮（上海）服饰有限公司董事长陆炜娟、上海凯地金属矿业有限公司董事长王新娣等20多位名媛参加了此次活动。

每位成功者的经验不可复制

虽然活动当天大雨如注，名媛们的参观兴致依然很高。对于大家的到来，优月仓储公司董事长陈月英表示热烈的欢迎，她带领着大家参观了位于金山的上海市化学工业园区物流园区的固体仓储厂区以及液体仓储厂区。

令人意料之外的是，大家看见这些化工仓储区非常整洁和宽敞，货品排放得错落有致，一座座巨大的化工罐体纵横交错，现场整洁有序，有条不紊。大家在赞叹和震撼的同时，也对陈月英董事长能够在这块以男性为主的行业中创造如此广阔的天地而感到由衷的钦佩和敬仰，称赞她不愧为越商女性中的佼佼者。

有人不禁好奇地提问，陈月英的成功背后有什么故事？其实，每位成功者的经验都是不可复制的。陈月英表示，她

在家里排行老三，家里的经济条件尚可，她的创业很平淡，并没有轰烈的故事。“创业贵在坚持，守业重在抉择。”也许，这就是她的制胜法宝。

“我曾经在绍兴县协作办工作，一直到1997年从协作办跳出来创业。由于当时的资金和土地存在很多问题，一旦退出，就意味着什么都没有了。”陈月英回忆说，企业在发展过程中，面临一些抉择比较艰难。譬如，当年她犹豫过到底是否应该选择化工项目，倘若她选择固体仓库从事贸易业也未尝不可。而如今的事实证明，她当年的选择是正确的。

发展主业是企业之根本

在陈月英看来，现在有很多企业没有做扎实，盲目发展副业，导致“眉毛胡子一把抓”，这样时间一长，势必会影响企业长期的发展。所以，主业和副业必须分开经营，最好放手让第三方机构负责经营副业。她举例说，现在很多国企的主业与副业逐步分离，各自从事所擅长的领域，这才有益于企业的良性发展。

工作人员介绍，优月仓储(上海)有限公司是由澳门优月国际贸易有限公司投资创建的外商独资企业，成立于2005年，

公司注册资金3800万美元，注册在上海化工物流园区内。作为一家现代仓储物流配送企业，公司主要经营范围包括仓储物流服务、装卸驳运服务、货运代理、化工产品的进出口贸易、化工原料的配送以及供应链管理策划等，为客户提供优质便捷的服务。

该公司现有操作场地包括液体化学品罐区和固体仓库区。罐区位于上海化学工业区神工路456号，占地151亩。固体仓库区位于上海化学工业物流园区合展路333号，占地50亩。固体仓库储存量为18万吨，液体罐区年装卸中转为110万吨。公司主要仓储产品包括苯、甲苯、丙烯、丁二烯、丁烯-1、C4组分、丙烯腈、苯酚、丙酮、正丁醇、聚乙烯醇、橡胶、塑料粒子等。

陈月英表示，公司注重核心竞争力，注重企业化工特色，树立安全环保理念，追求与客户长期稳定的合作，达到双方共赢，成为客户不可替代的好帮手。公司至码头铺设管道与海运相连接，也可以从海运卸入苯、丙烯等化工原料，有能力为相关需求的客户做好化工品的储运服务。■



我商会副会长、优月仓储（上海）有限公司董事长陈月英



天子地——打造旅游地产的“样板房” 青浦分会成员单位企业考察天子地风景区

文/吴原



2014年8月10日，应我商会青浦分会常务副会长、巨融集团董事长陈兴良的邀请，上海市绍兴商会联席会长、秘书长王黎明，我商会青浦分会会长、上海创阳实业有限公司董事长徐国平，我商会青浦分会常务副会长、上海亿兆投资集团有限公司董事长裘德荣，我商会青浦分会副会长、法娜妮（上海）服饰有限公司董事长陆炜娟以及20多位成员组团前往由巨融集团投资开发的“桐庐天子地生态风景区”参观考察。

筹建温泉度假村

清晨，伴随着鸟语啁啾，青浦分会一行人拾级而上，

沿途浓荫夹道，鸟语花香，溪水沿山涧流淌而下，山间云雾缭绕，充满田园气息的明清风格建筑群在山谷中若隐若现。

走进素有“亚洲最大的竖井式溶洞”美誉的天子洞，地下水潺潺有声，仿佛迈入了一个扑朔迷离的神奇世界。整个溶洞经过亿万年的石灰岩沉积，形成了现在的宏伟气势，洞内最大的第二洞厅面积超过3000平方米，最窄处仅容一个侧身通过；最高处达到160米，最矮处需要弯腰才能通过。密布的钟乳石，石笋，石柱，石花，玲珑剔透，千奇百怪，五颜六色，形状万千，令人惊叹叫绝。

“这里有丰富的地热资源，未来几年将建成80幢独栋别墅，形成温泉度假村。”一路上陈兴良董事长兴致勃勃地介

绍，随着城市发展经济水平的提高，旅游产业欣欣向荣，将带动地产、餐饮等多个产业的齐头并进，共同发展。

正是瞄准了旅游业的这个发展趋势，他计划将天子地打造成为集别墅、温泉旅游为一体的综合性产业，计划在5—10年之内，力争将天子地这块未开发的处女地打造成为旅游地产的“样板房”，以满足不同消费群体的需求。

“将来，游客就可以租借景区内的高、中档的别墅，



余生活，也为广大青浦越商的感情沟通与信息共享、交流学习提供了良好的契机。

天子地风景区：蓄势待发

今年初，我商会副会长企业、巨融集团的子公司天子地生态风景旅游区在杭州桐庐隆重举行“天子地生态风景区2014旅游推介会”，活动汇集了春秋旅游、大众、国旅等全



享受会员制的定制服务。”陈兴良卖了一个关子，详情还不能透露得太多，因为目前这还是一个商业秘密，该计划一旦运作成功，将会增加天子地的旅游特色和无形资产，前景十分可观。

在这个基础上，为了进一步发挥天子地丰富的旅游资源，陈兴良正在着手对景区内的旅游设施重新改造和规划，小到扶手、台阶的设计，洞内的灯光布局等细节之处，大到整个景区的未来规划，他都运筹帷幄，了然于胸。

对于天子地景区的未来，青浦分会企业家们纷纷畅所欲言，大家围绕着如何将天子地打造成综合性国家风景区而建言献策。此次考察活动，不仅丰富了青浦分会企业家们的业

国几十家知名的旅行社、5大区旅游协会和20多家报纸和电视台媒体，对天子地景区进行实地考察。多家旅行社与景区签署了《旅游战略合作协议》，为天子地景区未来的发展奠定了扎实的基础。

据介绍，具备国家4A级景区规模的天子地，缘于1600年前南朝宋武帝刘裕的传说故事；整个天子地风景区由具有民俗风情的天子度假村、幽谷溪瀑、天子竖井式溶洞和高山览胜四大游览区组成，彰显“富春山水景，美在天子地”的神奇魅力，既是令人神往的生态旅游胜地，又是休闲度假的绝佳去处。■

青浦分会迎新茶话会召开

文/吴原

2014年12月27日下午，上海市绍兴商会青浦分会迎新茶话会假座朱家角品臻园圆满举行。上海市绍兴商会青浦分会会长、上海创阳实业有限公司董事长徐国平，上海市绍兴商会常务副会长、秦森集团有限公司董事长秦同千，上海市绍兴商会青浦分会执行会长、上海利保实业有限公司董事长冯永良等二十余位青浦分会会员齐聚古韵今生的品臻园。伴着悠扬的古琴乐声与香气弥漫的禅茶清香，整个茶话会在一个轻松、喜悦、温雅的环境中进行。

迎新茶话会由青浦分会执行会长冯永良主持。秦森集团董事长秦同千首先代表主办方欢迎大家的到来。“各位绍兴老乡好，今天我们在具有六百年悠久历史的古宅里面欢迎各位老乡的到来，我感到十分的荣幸。我们从小是在黑瓦白墙的环境中长大，像今天大家看到的这样的老宅，是我们始终在追求的生活方式，欢迎各位老乡以后到我们酒店喝茶，聊聊天，叙叙旧。”

随后，上海市绍兴商会青浦分会会长徐国平向广大会员



上海市绍兴商会青浦分会会长、上海创阳实业有限公司董事长徐国平

回顾了往年的整体工作，并对2015进行了展望和期许。他表示，上海市绍兴商会青浦商会成立两年多来，在各位会员的共同努力和大力支持下，始终把推动会员企业发展作为目标，为会员企业开展各类的服务活动，加强会员之间的沟通与联系，拉近会员间的距离。虽然这两年做了些工作，但还有很多不尽如人意的地方，在今后的工作中将继续改进、继续完善，不断努力，开创商会工作的新局面。

席间，园内明代江南第一官厅版大师级越剧表演，为在场嘉宾奉上了一场奢华跨年季专属中国越商的贺岁香颂。品臻园以其安静性格，融合琴、礼、乐之蕴藉，富贵祥瑞、华丽典雅，与越商独有的精神内涵相得益彰。

会后，秦同千董事长与青浦分会会员共同参加了招待晚宴。席间，大家欢声笑语，互诉乡情；共同举杯，共迎新年；互相鼓励，畅想未来。[上海越商](#)



我商会常务副会长、秦森集团有限公司董事长秦同千



上海市绍兴商会青浦分会执行会长、上海利保实业有限公司董事长冯永良



图为阮兴祥董事长（右二）荣获“上海市优秀中国特色社会主义事业建设者”称号

上海龙盛置业有限公司董事长阮兴祥 荣获“上海市优秀中国特色社会主义事业建设者”称号

【图片报道】2014年12月4日上午，第四届上海市优秀中国特色社会主义事业建设者表彰大会在上海市统战部举行。会前，上海市委书记韩正，上海市委副书记、市长杨雄，上海市委常委、统战部部长沙海林，上海市委常委、市委秘书长尹弘亲切接见了受表彰者。上海龙盛置业有限公司董事长阮兴祥获得“上海市优秀中国特色社会主义事业建设者”称号并受到隆重表彰。

INDUSTRY
LEADERS

CLOUD

PLATFORM
BUSINESS

行业领袖的 云商务平台

大虹桥国际·超5A甲级生态写字楼

大虹桥国际，超越鸟巢的精工钜作

140米地标的城市地位，世界级5A配设的全球汇聚

2万方臻稀湖景的生态礼献，五大行尊崇服务的智能优享

5大轨交环伺·商务专线12号线咫尺全城

打造礼献行业领袖的云商务时代旗舰范本



4.2米
标准层层高



240-350m²
旗舰空间



68%超高
得房率



13.5米超高
挑高大堂



超5A甲级
智能配设



3层LOW-E
中空玻璃幕墙外立面

VIP LINE 021-62209858

接待中心

秀涟路111号

驾车路线
中春路—黎安路—秀涟路



◆项目地址：黎安路999号（中春路口）◆开发商：中建信控股集团上海置业有限公司◆联合代理：TSPUR 同策咨询◆整合传播：创邑机构

◆物业顾问：仲量联行◆建筑设计：迈思康柏建筑设计事务所有限公司 浙江省建筑设计研究院



2014上海龙盛商业腾飞起步暨 品牌商家名流狂欢会隆重举行

2014年2月28日，“当时尚御鉴经典”2014上海龙盛商业腾飞起步暨品牌商家名流狂欢会在龙盛旗下百年建筑新泰仓库隆重举行，正式宣告上海龙盛商业再迈新阶。

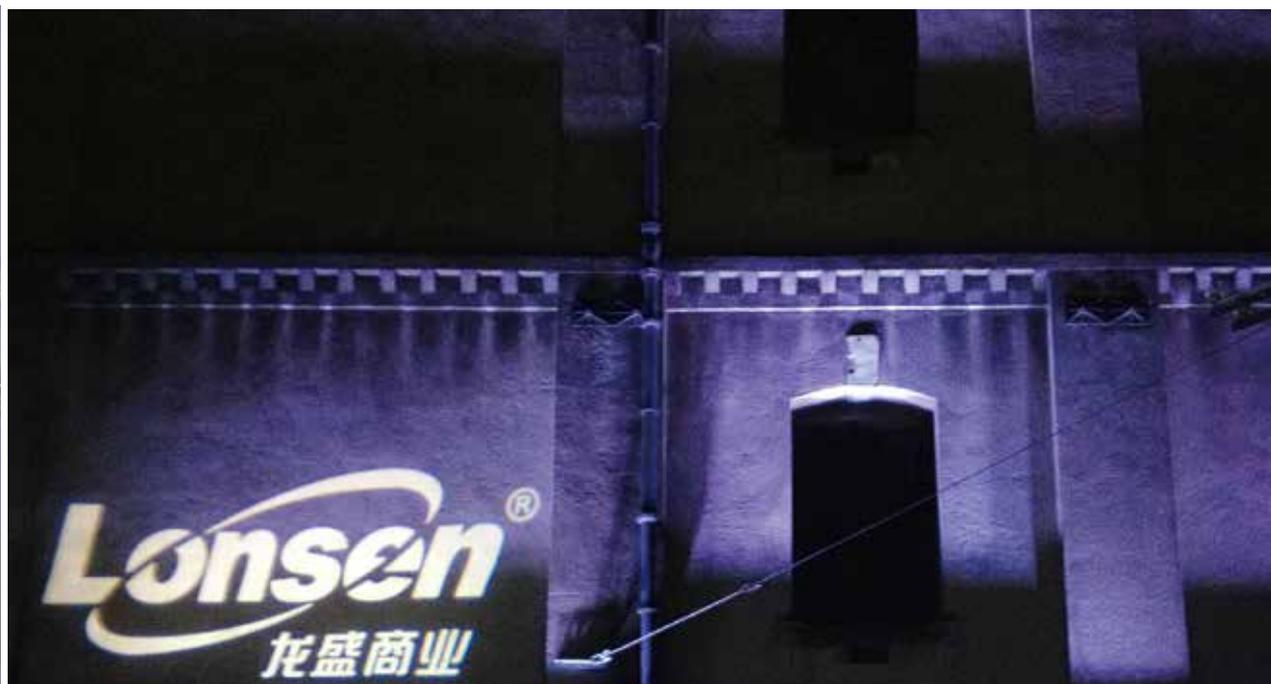
活动当天，200多位国内外一线品牌商家负责人及品牌代表出席。无论是出席的客户层次，还是品牌规格，均受到了沪上媒体和市场的广泛关注，影响力可见一斑。

“专注于打造精致时尚型商业地产，未来将会成为浙江龙盛集团房地产发展的重要战略支点。”当天品牌商家名流狂欢会上，龙盛集团控股（上海）有限公司总裁、上海龙盛商业发展有限公司董事长阮兴祥先生介绍，“成立于2009年的上海龙盛商业首奕布局闵行，历时四年精心打造的首个地标性社区型商业综合体——上海龙盛国际商业广场，预期于2015年上半年将正式营业。”

本次活动的举办地格外夺人眼球，在外墙泛光灯与LOGO

灯的掩映下，来宾们踏着灯带迎道，穿过厚重古朴、半掩着的铁门，步入新泰仓库，在入口处的活动签到背景墙前，嘉宾们纷纷签名留影，恍然有种星光盛典红毯的感觉。据阮董介绍，龙盛集团于去年8月签下了位于闸北苏河湾规划核心位置的这栋百年历史保护建筑——新泰仓库的改建经营权，并特邀有丰富古建筑修复经验的知名国际设计公司担当新泰仓库的改造设计工作，未来将会打造成苏河湾板块既具隽永韵味，又焕发活力的高端商业休闲文化中心及企业总部大楼，形成历史与现代完美结合的项目诠释。这也是苏河湾地区众多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并担当运作重任的一次尝试。

除此以外，龙盛房产将继续选择合适的商业地产项目进行开发。今年起，上海龙盛商业将会进入体系化、迅速发展



的新阶段，正式腾飞起步。

据了解，上海龙盛商业于闵行都市路商圈打造的首个地标商业体——上海龙盛国际商业广场，规划约15万平方米建筑体量，集星级酒店、购物、餐饮、商务、休闲娱乐等功能为一体，拥有精品MALL、五星级标准酒店、精致LOFT等三大主力业态，以及一个近万平方米的城市公园广场和地下两层停车场，打造区域内首个“一站式家庭休闲购物中心”，最大程度地满足了城市人群对商业设施与服务全方位、多元化的需求，为周边居民提供国际化的商业享受，体验一种全新的都市生活理念，助力都市路商圈从地理上的中央商圈向功能上真正的中央商圈迈进！

目前，项目正处于招商签约阶段，除了欧尚超市、世茂国际影城两大主力店已经签约外，热风、E电玩、太平洋咖啡也已确定入驻，更有众多品牌也表示合作意向，其中不乏优衣库、MJ Style、Costa coffee、星巴克、Nike、Apple Store、三星、巴黎贝甜等国际品牌。开业后，龙盛国际商业广场将成为闵行中心区域独一无二的商业旗舰。■



嘉凯城集团再探城镇化商业新模式 设立50亿元城镇化发展基金

继去年底以8625万元获得浙江诸暨市店口项目之后，我商会会长企业、嘉凯城集团股份有限公司以9600万元获取浙江省淳安县千岛湖镇一宗核心地块。

4月25日，嘉凯城宣布，联手中国再保险（集团）股份有限公司旗下的中再资产管理股份有限公司，共同设立规模不超过50.01亿元的城镇化发展基金，其中，中再资产方出资占比为80%。中再资产公司是全国首批成立并运营的四家保险资产管理公司之一。

千岛湖镇地块，是以打造集休闲、体验、娱乐、游憩等功能于一体的“嘉凯城·名镇天下城市客厅”城镇商业项目。嘉凯城计划在浙江27个小城市培育试点地区，选择约10个小城市进行这一系列项目的布点。

按照该公司战略规划，拟用5年的时间在以长三角为主的主力区域打造出200个左右的城镇商业项目。据嘉凯城年报，2014年公司计划投资8-10个新型城镇商业运营项目，其中城市客厅项目不少于6个，计划新设不少于7家名镇天下管理平台公司，新增签约面积30万平方米。

嘉凯城城镇化商业的路径已逐渐清晰，但同时必须寻求到商业项目营收平衡的解决之道。此次与中再合作，成为嘉凯城复制城市客厅的又一筹码。

“城镇化不仅为地产行业带来了机会，也给保险业的资金投资运营提供了可能。通过投资城镇化建设项目，险资在助力国家新型城镇化战略推进的同时，也有望获得更好的投资收益率。”一位保险业内人士认为，此前泰康人寿及太平资产等险资已纷纷布局养老地产及园区地产，此次中再资产携40亿巨资联手嘉凯城打造专项城镇化基金，显示出城镇化融资创新及商业机会挖掘已进入全新阶段。

据了解，中再嘉凯城城镇化发展基金投资方向，包括城镇化的商业、办公、保障房、旧城改造、城镇棚户区改造和城中村改造、新城镇化居住类项目等，尤其是城镇化商业项目。公告显示，此次合作中再资产将有望获得每年8%左右的稳定收益，远高于2012年和2013年保险行业3.39%及5.04%的年投资收益率。

2013年嘉凯城初步搭建起城镇商业投资、商业资产运营、房地产金融服务“三位一体”的城镇商业资产运营模式。当年出资10亿元成立新型城镇化战略实施主体嘉凯城城镇化公司，并快速组建了5家名镇天下城镇商业资产管理公司，并发起设立近15亿元的城镇商业发展基金等，从而在城镇商业业务上打造出集投资、运营、地产金融等为一体的全产业链运营模式。■



上海宝华企业集团有限公司荣升“五星级诚信创建企业”

2014年3月，我商会联席会长企业、上海宝华集团通过上海市“企业诚信创建”活动组委会评审，由“四级诚信创建企业”荣升为“五星级诚信创建企业”。诚信创建企业档案将跟随集团一路前行，全面记载集团的诚信建设历程以及持续进行诚信建设的成果，并对集团的品牌提升和业务发展起到积极的作用。■



精工控股集团董事长方朝阳 荣获“绍兴市劳动模范”荣誉称号

2014年4月28日，绍兴市举行“五一”劳模先进表彰大会，我商会常务副会长、精工控股集团董事长方朝阳荣获“绍兴市劳动模范”的荣誉称号。绍兴市委书记钱建民、市长俞志宏等领导出席颁奖典礼并为获奖代表颁奖。

作为一家企业经营者，方朝阳董事长带领团队勤奋工作、艰苦创业。公司在经历了十多年的发展之后，营业收入已超过百亿，业务范围遍布全国各地，并走向了国际市场，钢结构主业连续六年保持了行业龙头地位。在公司自身发展的同时，还积极回报社会，感恩员工。近年来，公司致力于打造员工幸福工程，率先在企业中推出了员工带薪休假游，组织广大员工健康体检，成立精工人爱心基金，给予家庭困难员工最高达3万元的爱心资助，让广大员工一同分享企业发展所带来的成果。

另外，从2005年开始，精工控股集团每年出资100万元，携手浙江省青少年发展基金会，积极参与希望工程公益慈善

事业，设立专项助学基金。同时，公司还援建了12所精工希望小学，捐资筹建精工希望工程书库，开办希望工程教师培训班等等。2012年，公司又捐资2亿元成立了绍兴市慈善冠名基金，每年向慈善基金捐款600万元。在绍兴市人民医院和柯桥区中心医院设立了专门的医疗救助基金，向家庭困难的癌症患者伸出援助之心，尽一份社会责任。

在同期举行的柯桥区劳模座谈会上，方朝阳董事长还表示，时代的发展让我们进入了一个全新的社会。在这个利益多元，思想交织的时代，劳模精神需要更好的传承，继续发扬光大。同时，也应该与时俱进，要注入善于学习，敢于创新，勇于开拓的时代精神，要将这份精神在企业的经营管理实践活动中认真践行，继续把勤奋敬业，乐于奉献作为自己和企业的精神追求，努力为企业和社会创造更多的财富和价值，也为绍兴区域经济的发展做出一份贡献。■

上海市委副书记、市长杨雄赴闸北调研 视察上海宝华企业集团有限公司

上海市委副书记、市长杨雄近日赴闸北、静安、虹口三区调研中心城区改革发展工作。4月8日上午在闸北区调研时，杨雄来到大宁灵石公园附近的我商会联席会长企业、上海宝华企业集团有限公司总部，察看中部环大宁地区规划模型，了解开发进展情况。

“改革绝不能热热闹闹走过场，要实实在在解决问题。”在分别与闸北、静安、虹口区负责同志座谈时，杨雄说，面对全面深化改革的新要求，面对新产业、新技术、新模式、新业态的冲击和挑战，中心城区转型发展重任在肩。“不仅要主动对接自贸区，更重要的是学习它的改革精神。”杨雄指出，中心城区要充分抓住自贸区溢出效应，加快推进行政审批制度改革，切实转变政府职能。在真做“减法”的同时，还要善做“加法”，以加强事中事后监管为重点，积极探索诚信

体系建设、社会中介组织参与管理服务等，进一步提升政府监管效能和服务水平。“监管既要简便，又要管得住。”很多企业最看重的并非优惠政策，而是市场环境。中心城区要大胆探索体制机制创新，通过营造更加公平、开放、透明的市场环境，留住和吸引高质量的企业。

杨雄指出，现代服务业高度集聚是中心城区的优势和潜力所在，也是上海产业转型升级的主要方面。随着新技术、新业态、新模式的不断涌现，中心城区发展现代服务业的理念、标准和水平也要随之提升。要根据自身区位特点，科学合理引导楼宇经济，提高开发品质和管理服务水平，做好配套设施服务；要适应互联网电子商务发展趋势，支持引导传统商贸企业创新商业模式，抓紧进行商业设施改造和业态调整，促进线上线下融合互动发展。■

中国房地产业协会第七届会员代表大会召开 我商会会长当选理事会副会长兼金融委员会主任

2014年5月13日，中国房地产业协会第七届会员代表大会在北京召开，城乡和住房建设部副部长齐骥、民政部民间组织管理局副局长李勇参加会议并发表了讲话，嘉凯城集团董事长边华才先生、副总裁赵卫群女士应邀出席。

第六届理事会会长刘志峰向大会做了《提高服务会员水平，促进行业转型发展》的报告。本次会议进行了中房协理事会成员的换届选举，会议选举产生了中房协第七届理事会理事、常务理事、会长、副会长、秘书长等成员，我商会会长、嘉凯城集团股份有限公司董事长边华才当选中国房地产业协会第七届理事会副会长兼金融委员会主任；嘉凯城旗下的凯思达资本同时入选中房协第七届理事会理事单位。■

上海松丰建筑工程有限公司 喜获多项殊荣

2014年3月，在上海市私营企业协会举办的评选中，我商会副会长、上海松丰建筑工程有限公司被评为2012-2013年度上海市先进私营企业。

同月，上海市松江区召开“经济工作暨质量强区”会议，会上表彰了2013年度区先进企业，上海松丰建筑工程有限公司获得“松江区先进企业”称号。■

绍兴市领导与企业家座谈交流有效投资工作 抢抓机遇做强优势 努力赢得更好发展

2014年6月3日，绍兴市委书记钱建民主持召开座谈会，与来自绍兴市各行业的企业家代表一起，分析形势，谋划思路，研究扩大有效投资、促进企业健康发展的举措。市领导魏伟、陈月亮、杨文孝等参加。

座谈会上，我商会常务副会长企业浙江精工建设产业集团和浙江宝业建设集团有限公司以及其他13家重点企业代表，分别介绍今年以来各自生产经营情况，分析经济走势，并就绍兴市完善商业布局、加强政策指导、高端人才引进、做强龙头企业等提出意见建议，与会的15个市级部门现场答复了有关问题。

“要认真思考哪些行业可以成为绍兴的拳头行业，并大力加以扶持。”浙江宝业集团董事长庞宝根说。钱建民认真听取记录每位企业家的发言，并不时插话询问，对他们的发展思路和取得成绩表示肯定。

座谈会上，钱建民感谢大家为绍兴发展做出的积极贡献，要求有关部门认真梳理企业提出的意见建议，及时给予答复或协调。他指出，当前，全球和国内经济形势总体向好，机遇大于挑战。随着区划调整的顺利完成、大城市建设的全面启动和“重构

绍兴产业、重建绍兴水城”战略部署深入实施，绍兴进入了发展的关键期和转折期。他希望广大企业家自觉把企业发展与绍兴、全国、全球的发展密切结合起来，着眼长远和根本，多作战略研究，明确发展目标，抢抓机遇，迎难而上，集中精力做强自身优势，不断推动企业科学发展、健康发展。

钱建民强调，各级各部门要转变工作理念，从单纯抓招商引资转移到抓项目培育、引进上来，从“企业找政府”转移到“政府找企业”上来，紧盯越商回归，引进一批大项目好项目，通过项目支撑城市发展，增强发展后劲。着力完善政策，政策支持要放在周边地市竞争格局中来考量，并从一般性扶持转到促进转型升级上来，着力培育优势产业、打造优势企业。更大力度解决要素保障，深化“亩产论英雄”做法，积极推进低效土地二次开发利用试点工作，千方百计帮助企业缓解融资难。■

上海龙盛置业有限公司董事长阮兴祥 荣获“第四届闸北区非公有制经济人士 优秀中国特色社会主义事业建设者”称号

2014年3月27日，由中共闸北区委、闸北区人民政府举办的“闸北区非公经济人士理想信念教育实践活动阶段性总结暨第四届优秀中国特色社会主义事业建设者表彰大会”在闸北市北高新商务中心隆重举行。我商会常务副会长、上海龙盛置业有限公司董事长阮兴祥先生荣获“第四届闸北区非公有制经济人士优秀中国特色社会主义事业建设者”称号并作为代表在会上交流发言。■



会员动态

绍兴市召开建筑业发展大会 我商会多家会员企业喜获殊荣

2014年5月20日上午，绍兴市人民政府在绍兴饭店召开全市建筑业发展大会。绍兴市委副书记、市长俞志宏出席会议并作重要讲话。浙江省住建厅党组副书记、副厅长樊剑平，省住建厅党组成员、省建管局局长张奕，省建协会会长赵如龙，市领导吕斌、钟洪江、徐青松等出席会议。

会议回顾总结了2013年全市建筑业发展情况，研究部署下一步工作；通报表彰了2013年度全市建筑业先进企业和个人。其中，我商会常务副会长、浙江宝业建设集团有限公司荣获“龙头骨干企业突出贡献奖”、“建筑业先进企业”、“走出去发展先进企业”称号；常务副会长、浙江舜江建设集团有限公



司荣获“龙头骨干企业突出贡献奖”，并蝉联绍兴市“建筑业先进企业”称号。

宝业集团董事长庞宝根应邀出席并结合宝业近20年来致力发展建筑产业化的实际，作了题为“大不等于强，富也不等于强”的发言。我商会常务副会长企业浙江中成建工集团有限公司也作了交流发言。

为扶持绍兴建筑品牌发展，市政府还与中国建设报社签订了相关的合作协议。据悉，去年全市建筑业完成总产值5497亿元，主要经济技术指标继续位居全省第一、全国同类城市前列，建筑业发展的质量和水平进一步提升。

绍兴市委副书记、市长俞志宏强调，各级各部门要牢固树立“全市一盘棋”的思想，围绕“建筑强市”建设目标，求真务实、真抓实干，努力做优做深企业服务。广大建筑企业要以建设现代企业、推动产业转型升级为目标，在内优管理、外拓市场、做强品牌和加快创新上下功夫，切实做优工程质量、深化建筑业“走出去”内涵、提升建筑品牌形象和促进新型建筑工业化发展，不断提高产业附加值与竞争力，努力把“绍兴建筑”打造成为中国建筑行业的一张金名片。■

我商会3家会员企业荣获“上海市建设施工安全生产先进企业”称号

根据《上海市建设工程施工安全生产先进企业、先进集体和先进工作者评选办法》[沪建安协(2010)第026号]，2013年度的创先评先工作在广大建设企业的积极参与下，经评比工作小组对上报企业初审，报评委会评审，共评出55家上海市建设施工安全生产先进企业。我商会3家会员获此殊荣，它们分别为：

- 上海市绍兴商会常务副会长、上海星宇建设集团有限公司
- 上海市绍兴商会常务副会长、浙江中成建工集团有限公司
- 上海市绍兴商会副会长、浙江中联建设集团有限公司 ■

万丰奥特控股集团董事长陈爱莲 获“浙商十年功勋奖”等多项殊荣

2014年6月13日，2014浙商大会暨移动互联网峰会在杭州开幕。为表达继往开来的浙商精神，见证浙商纵跨十年的拼搏历程，致谢十年守望相助的合作伙伴，大会发布了“浙商十年功勋奖”和“浙商十年功勋奖之特别奖”两个奖项。我商会常务副会长、万丰奥特控股集团董事长陈爱莲荣获“浙商十年功勋奖”。第十届、十一届全国人大常委会副委员长、中国科学院原院长路甬祥，省人大常委会副主任、浙商发展研究院院长王永昌等领导，来自海内外的重量级学者、浙商、投资人、全国各地浙江商会代表、各地城市代表等2000余人参加大会。

2014年4月，由浙江省中小企业协会、浙江省中小企业优秀企业家评选委员会联合开展的“浙江省优秀企业家和最具创新活力小微企业评选活动”在杭州举行了表彰仪式。万丰奥特控股集团董事长陈爱莲被评为“浙江省杰出领袖企业家”。此次评选通过企业和个人自荐申报，各县（市、区）中小企业主管部门审核、各市中小企业主管部门推荐等，经浙江省中小企业评选委员会最终评定，评出“浙江省终身领袖企业家”10名，“浙江省杰出领袖企业家”10名，“浙江省中小企业优秀企业家”100名以及“浙江省最具创新活力小微企业”100家。

2014年3月，浙江省“光彩事业山区行”活动启动仪式在杭州之江饭店举行。会上，万丰奥特控股集团董事长陈爱莲荣获“浙江省光彩事业贡献奖”，并作为浙江省企业家代表发言。■



上海市工商联房地产商会2013年年会 世安建设集团有限公司获殊荣

为了庆祝商会成立九年多来的丰硕成果，助推申城房地产市场健康持续发展，上海市工商联房地产商会2013年年会于2014年3月19日下午在星河湾酒店隆重召开。全国政协常委、上海市政府参事办公室主任王



新奎，上海市委统战部副部长、市工商联党组书记赵福禧，上海市慈善基金副理事长任文燕等有关领导与众多会员企业、中欧国际工商学院校友、业界精英、媒体代表齐聚一堂。上海市工商联房地产商会副会长、我商会常务副会长、世安建设集团有限公司董事长张嘉根受邀出席本次年会。

本次商会年会以“团结创新求发展，做强平台孕未来”为主题，由上海市工商联房地产商会秘书长沈克乔作2013年度工作总结报告以及2014年度工作计划报告。报告以精美PPT播放形式，详细讲述了过去一年中商会所取得的成就。

上海市房地产商会会长王振华致欢迎辞，上海市委统战部副部长、市工商联党组书记赵福禧揭幕商会新网站开通仪式，全国政协常委、上海市政府参事办公室主任王新奎作题为“上海自贸区情况及房地产未来走势”的专题报告。

世安建设集团有限公司董事长张嘉根上台作商会第三届理事会2013年度财务收支情况报告，详细报告了商会一年的财务收益与支出情况。并与其他受邀嘉宾一道，对本年度商会获奖会员企业进行颁奖，世安集团旗下上海复成实业获得“商会2013年度企业互助奖”殊荣。■

舜杰建设（集团）有限公司荣获多项殊荣

2014上半年度，上海建筑施工行业协会工程质量安全专业委员会召开大会，对评选出的2013年度为本市建设工程质量提高做出显著贡献的企业进行表彰，我商会常务副会长企业、舜杰建设（集团）有限公司名列其中。在2013年质量月期间举办的上海市建设施工质量先进单位评选活动，是上海市建筑施工行业认真贯彻落实党的十八大精神，进一步完善制度，强化监管，引导和动员全社会增强质量意识，努力营造政府重视质量、企业追求质量、社会崇尚质量、人人关注质量的良好氛围，提升建设工程质量总体水平，为上海市建

设事业又好又快发展做出新贡献的一次重要的质量月活动。

2014年3月，上海市闸北区副区长刘燮在区社保局、税务局及北站街道等领导的陪同下，专程走访问了舜杰建设（集团）有限公司，并向集团颁发了“闸北区税收百强企业”奖牌。董事长李寿祥详细地介绍了集团公司的基本情况、业务范围及未来发展规划，着重围绕建筑主业、房产开发、商品贸易三大块业务进行了重点介绍，对总承包未来几年发展的愿景以及发展建设BT项目和银行授信合作开发、行业资本运作等方面进行了设想。刘燮副区长在听取汇报后，对舜

杰公司的发展给予了充分肯定，同时，希望舜杰公司在闸北大好的投资经营环境下，再接再厉，充分发挥自身优势，努力服务好客户、服务好闸北的建设，多为闸北做贡献，多为社会谋福利。■



嘉凯城连摘“博鳌房地产论坛最具投资价值大奖” & “年度最具创新力价值公司”称号

2014年7月，在国内规格最高、影响力最大的房地产专业论坛——第14届博鳌·21世纪房地产论坛暨2014中国地产金砖奖颁奖典礼上，我商会会长企业、嘉凯城集团股份有限公司荣获“2014年度最具投资价值地产上市公司奖”，其于2012年率先启动的城镇商业战略及实施效果再获业内权威肯定。

“此次获得最具投资价值奖，是公司继去年获得房地产金融创新大奖后，行业对嘉凯城城镇商业战略价值的再次肯

定与高度认可，也反映出行业对国家新型城镇化战略的良好预期。”受邀出席颁奖典礼的嘉凯城总裁姜丛华如此评价本次获奖。

在同月公布的2014中国价值地产总评榜中，嘉凯城被评为“年度最具创新力价值公司”，同时公司明星项目——嘉凯城（上海）新江湾中凯城市之光亦成功入选“年度最具价值楼盘”。■



上海市社会工作党委书记 陆晓春赴冠松汽车调研

2014年7月2日，上海市社会工作党委书记陆晓春带队到我商会联席会长企业、上海冠松汽车股份有限公司（下称“冠松汽车”）调研企业发展和党建工作。冠松汽车党委书记、董事长黄关松，党委副书记陆金海等陪同调研。

调研中，陆书记听取了冠松汽车发展历程和经营管理情况以及集团党委的工作汇报，对冠松汽车追求卓越的精神、高水准的服务给予了高度评价，对冠松汽车党委围绕企业经营管理，以党建促发展工作的机制给予了充分的肯定。陆书记非常关心企业的发展，在座谈交流时对冠松汽车经营管理和党建工作提出了期望。他指出，汽车服务行业有很大的发展空间，冠松汽车作为一家优秀的汽车服务企业，要用前瞻性眼光，把握发展战略和产业潮流、创新服务模式，为进一步提升和发展奠定基础；要善于建立和运用良好的体制机制，有效调动和发挥团队的积极性、创造性，为发展提供原动力；要善于运用资本市场经济杠杆的作用，撬动企业发展，发挥资本市场增值的效果，规避市场风险，把企业做大做强；要通过改革创新谋求发展，把握社会发展的潮流，创新经营模式和管理方式，特别要找准企业的核心竞争力，进一步增强企业的市场竞争力。

冠松汽车黄关松书记表示，在市社会工作党委的指导和帮助下，冠松汽车党委会继续努力探索非公有制经济党建工作的新途径、新方法，不断提升党建工作成效，力争“创一流党建，建一流企业”。■



舜元建设（集团）有限公司 连获表彰

2014年8月，2013年度中国建筑业企业“双百强”名单出炉，我商会联席会长企业、舜元建设（集团）有限公司荣获中国建筑业成长性百强企业称号。据悉，中国建筑业企业“双百强”，是指“中国建筑业企业竞争力百强”和“中国建筑业最具成长性企业百强”。该评审由中国建筑业协会2011年起首次主办，其宗旨是彰显中国建筑行业的综合实力，展示中国建筑业辉煌业绩，树立企业“品牌”形象，促进中国建筑企业积极履行社会责任，不断提升企业自身竞争力。

同月，舜元建设（集团）有限公司还获得中国施工企业管理协会评选出的“2013年度全国优秀施工企业”荣誉称号，以及上海市建筑施工行业协会与上海市“企业诚信创建”活动组委会颁发的“四星级诚信创建企业”称号。[上海越商](#)

宋金才： 在文化与商业的辩证中求发展

咸亨酒店是从百年历史中沉淀出来的一块金字招牌，但它真正熠熠生辉，却是在改革开放之后。经过新一代掌门人宋金才的多元化经营，其品牌影响力已经如同它在鲁迅先生小说中的形象一样深入人心。

在外人看来，咸亨迈出的每一步似乎都是对咸亨酒店中蕴含的鲁迅文化的碰撞。但是，宋金才探索出一套适合咸亨自身发展的哲学，在文化与商业的辩证法中，找到了一条走向辉煌之路。近在咫尺的绍兴人见证了它长盛不衰的秘诀：在传承中创新。

“文化不能成为守旧的借口，保护文化绝不是挂几条鲁迅语录，放一个鲁迅铜像的简单布置。”这是宋金才常说的，他深信只有通过合理的商业运作实现文化产业化，才能真正将咸亨酒店发扬光大。

老字号，对历史悠久的中国而言，已不是稀罕事。据粗略统计，目前全国老字号已达万家以上。新中国成立后，不少老字号开始分化：或消亡，或衰落，或崛起成为金字招牌。而咸亨酒店，幸运地成为后者。

上个世纪90年代，中国市场经济风云突起，民营经济蓬勃发展，时代的浪潮裹挟着一批敢为人先的企业家大步向前。绍兴咸亨集团董事长宋金才的命运正是在那个年代出现了巨大的转折。

他当过兵，进过供销社，坐过政府机关，人生阅历丰富。38岁那年，他临危受命，执掌了小集体企业绍兴市综合商业公司（绍兴咸亨集团股份有限公司前身）。二十余载风雨兼程，宋金才为企业发展付出了全部的心血和热情。如今，咸亨集团已成为涉足文化旅游、内外贸易、酒店连锁、检测技术服务等多个行业的知名企业。现有员工2300多名，总资产12.8亿元，2013年实现销售收入216586万元，公司连续8年被列为浙江省服务业百强企业，连续三轮列为浙江省服务业重点企业，是“绍兴市现代服务业310培育工程计划”10个重点培育企业之一。集团公司党委被浙江省委组织部授予浙江省“非公企业双强百佳党组织”。

这一切的背后，纵然有改革开放的先机，但更有宋金才善抓机遇的胆识与谋略，有他充满哲理的为人之道和做事风格，也正因为如此，宋金才成为了绍兴商贸业中一棵“常青树”，受到社会各界的尊敬和赞誉。

宋金才在一次企业中高层管理人员年会上曾说过：“创新是企业永恒的动力，但老字号企业的创新还面临一个特殊的课题，就是要处理好传承与发展的关系。创新不是盲动，不能割断历史文脉；传承也不是墨守成规、固步自封。只有创新才会有发展，而发展中的传承才是鲜活的传承。”这段话正概括了他几十年坚守和践行的经营理念。



一次改变命运的“兼并” 在文化符号中寻找品牌生根的土壤

1990年7月，38岁的宋金才离开了安稳的机关公务员岗位，受命担任绍兴市综合商业公司（绍兴咸亨集团股份有限公司前身）总经理。而此时的综合商业公司，其实已经是一家面临倒闭、让政府很感“鸡肋”的小集体企业。相隔不到一年，主管部门又将资不抵债、亏损严重的咸亨酒店并入了综合商业公司。这次“同病相怜、抱团取暖”的兼并，改变了一家企业的发展轨迹，也锁定了宋金才的人生坐标。

在接手咸亨酒店后，宋金才敏锐地发现了“咸亨”蕴藏在文化符号下的品牌商业价值，他抓住了旅游业方兴未艾的形势，开始将主业转向酒店经营。1994年，宋金才组建了以咸亨酒店为核心的绍兴咸亨集团股份有限公司，并深化产权制度改革，构建了现代企业制度的框架。为依法拥有商标权，宋金才在国家第一批服务商标开始注册之际，就不失时机地申报了“咸亨”服务商标，成为浙江省唯一一家全国申报前10名企业。在获得商标的法定使用权之后，宋金才又相继在美国、日本、韩国、欧盟以及港澳台等10多个国家和地区注册了“咸亨”国际服务商标和“太雕”黄酒商标。2002年初，“咸亨”服务商标被国家商标局认定为中国驰名商标，成为当时浙江省唯一的服务类驰名商标。几年后“太雕”黄酒商标也通过了中国驰名商标的认定。“咸亨”品牌开始走上发展的快车道。

与此同时，宋金才对咸亨酒店进行了多次大规模的扩

本期人物



建、改造和提升，使“咸亨”品牌的知名度和美誉度相一致。1991年第一次扩建，酒店从仅270多平方米的小店，扩大到1000多平方米。1996年，酒店第二次扩建，建筑面积从1000多平方米扩大到11000多平方米，并从单一的餐饮酒店发展为集“名城、名士、名酒”风情于一体的综合性酒店。此时，正逢旅游业和假日经济的兴起，咸亨酒店的生意蒸蒸日上。据坊间传闻，当时咸亨酒店门口仅炸臭豆腐年收入便达百万。

“五星咸亨”之争 发展是最好的保护 创新是最好的传承

在绍兴市政府启动鲁迅故里保护与开发项目之时，宋金才敏锐地感到咸亨酒店再次“凤凰涅槃”的时机就要来临。

2002年，借鲁迅故里二期工程的东风，他提出咸亨酒店要进一步融入到城市旅游中去，主动承担了鲁迅故里二期的建设责任。从2002年开始筹划，到2010年竣工，经历长达6年的土地逐块受让，2年多艰苦建设，宋金才终于在鲁迅故里创造了一片集文化、休闲、娱乐于一体的“咸亨新天地”。“当时的设想是充分利用鲁迅文化和绍兴本土的文化资源，扩建、改造咸亨酒店，做大做强‘咸亨’品牌。在立项初期，我们专门成立了一支由鲁学专家、越文化专家、酒店管理专业人士等人组成的特色文化经营策划团队，扩建后的酒店定位为‘以江南文化和越文化为背景，以鲁迅文化为主题’的特色文化主题酒店，按五星级标准建设和经营。”宋金才坦陈，当时，根本没有想到这一项目的启动会带来如此大的市场反应。“八个亿、八万平方米、做了八年”，宋金才用一串“八”概括了酒店的第三次扩建。也正是因为这次扩建，让宋金才第一次被推上了舆论的风口浪尖。

传统文化和现代商业能不能共存？“五星咸亨”一时间



在媒体上引发了争论热潮。新浪网还专门在网民中组织了题为“是否赞成咸亨酒店改造”的问卷调查。在5361名接受调查的网民中，有4357名网民投了反对票，占总数的81.27%。外界对“五星咸亨”的质疑主要集中在两个方面：一是扩建后的咸亨酒店可能会破坏原有的旧貌，现代化商业模式将改变咸亨酒店原有的文化传统；二是升格为“五星”后的咸亨，会不会抬高“门槛”，将很多“短衣帮”拒之门外？

“外界的关注和批评，从另一个侧面来说，恰好说明了‘咸亨’品牌的文化魅力和商业价值。现代商业与传统文化并不是对立的、分割的，而是可以融合的，互补的。”这时，外表看上去有些文弱的宋金才表现出了他的果断和坚持。“经济在发展，人们的消费需求在提升，消费群体的构成越来越多元化，有老人，也有年轻人，有普通消费者，也



有高收入阶层，他们既有对传统文化的消费需求，也有对现代商业业态的渴望。‘五星咸亨’的改造，只是满足不同人群的需求，餐饮功能在保留了‘堂吃’的同时增加了包厢，并按‘五星’要求增加了其他功能。”

事实证明，宋金才的坚持是正确的。改造后的“五星咸亨”，以“水、忆、家”为主题，建筑风格古色古香，充满水乡风情，既保留了鲁迅先生笔下的“茴香豆、煮花生、长条桌、绍兴老酒、曲尺形柜台”等文化元素，满足了市民和游客的精神需求，又有豪华主题客房、包厢，可以为高端客户提供高品质的服务。如今在全长700米的鲁迅故里，以鲁迅纪念馆为核心文物景点旅游区和以咸亨酒店为核心文化旅游休闲区，形成了“二分天下”各占一半的格局。从此，“小咸亨”，这顶戴在“百年咸亨”头上多少年的帽子被摘掉了。“对于传统文

化，发展是最好的保护，创新是最好的传承，这也是‘咸亨’的发展之道，生存之本。”宋金才如是说。

两大板块齐头并进 多元化经营实现品牌延伸

传承与创新不仅只是文化，还有体制、机制和企业的发展历史。当学术界在争论企业是多元发展好，还是专一发展好的时候。宋金才给出的答案是：要从企业的实际出发，找到“适合脚的鞋”。

由于历史原因，咸亨集团过去一直走多元化发展之路，这一模式在企业初期有着积极作用，但也一定程度上存在“小而散”的问题，不利于做强做精。为此，宋金才极力推进产业结构调整和资源集聚优化，形成了文化助推品

本期人物



牌、借助品牌影响延伸产业的路子，突出主品牌，适度多元化，打造出以“咸亨酒店”和“咸亨国际”两大板块为主的格局。

现在的咸亨集团产业不仅仅只有传统服务业，经营内容已涵盖电气研发、软件开发、技术服务、机械制造、第三方检测等科技含量非常高的现代服务业，与全国电力系统、轨道交通系统、能源监察系统、应急救援系统、石油石化系统、水务水利系统等公用事业用户建立了紧密的合作关系，承揽技术外包业务。同时，与众多国际知名厂商建立了良好的合作关系，是多家跨国公司在中国地区的战略合作伙伴，特别是在无人飞机研发、培训和服务等方面处在国内领先地位。

今年，咸亨集团在杭州市下城区杨家村，正在建设一个总面积10000多平方米，国内首个集装备展示、体验、培训服务、配送等功能于一体的“应急装备展示中心”。令人们无比好奇的是，一家以酒店起家的企业，为何会涉足制造业？对此，宋金才解释说：“与咸亨酒店板块相对应，我们称这一板块为‘咸亨国际’，总部在杭州，是经营传统五金

工具的升级版，2003年开始起步，经过十年发展，如今规模和效益在国内同行中已经处于领先地位，是咸亨集团的支柱产业之一。”

宋金才的正确判断和果断决策又一次让他获得了丰厚的回报。2013年，“咸亨国际”板块的销售总额已经达到了10个亿，其中25%—30%是靠服务输出赚来的。用宋金才的话来说，这是盈利模式的改变。2013年宁波、余姚地区的水灾，给了“咸亨国际”一次大显身手的机会。面对迟迟不能退去的洪水，“咸亨国际”的应急救援产品、技术派上了大用场，不仅治水成功，还做成了500万元的生意。出色的市场表现，在为“咸亨国际”赢得了广泛赞誉的同时，也赢得了更大的发展空间，如今，企业已拥有国际应急管理学会会员单位、国家第三方计量检测机构认证、国家五级电力承装承试资质、国家第三方起重设备生产企业资质等众多头衔。

对于“咸亨国际”的前景，宋金才充满了信心。“以制造业为例，以前很多时候都是外国设计、中国制造，赚取的是加工费。现在，‘咸亨国际’做的是中国设计、德国制造，德国是世界上制造业水平最高的国家之一，我们设计的



产品，请德国的厂家制造，无论是产品质量还是品牌效应，都是一流的，不愁没有市场。”

“很多人都在问，‘咸亨’吃的是‘鲁迅饭’，随着时间的推移，这口饭还能吃多久？我认为，鲁迅的名字，现在已经不仅仅是一个文化符号，其意义远在文化之外。把‘鲁迅’存进银行吃老本，不是长久之计，他留给绍兴后辈人的远不止他笔下的人物和风情，他那种百折不挠、锲而不舍的战斗精神，博采众长、勇于探索的创新精神，才是最宝贵的财富。我们要吃好‘鲁迅饭’，不仅要利用好这个文化资源，更要继承他的精神，这才是吃‘鲁迅饭’的真谛。‘咸亨’品牌是绍兴的，将来也是中国的、世界的！”宋金才说。

上海越商





余海峰：绍兴诸暨人。上海惠尔控股集团有限公司创始人、董事长，上海浙江商会常务理事，上海交通大学职业导师。致力于公司的现代物流发展和公司治理模式的探索。在他的领导下，企业向多元化发展，于2004年投资物流地产业，获得“2014年度中国双优民营企业家”的称号。

余海峰： 书法有道，法道自然

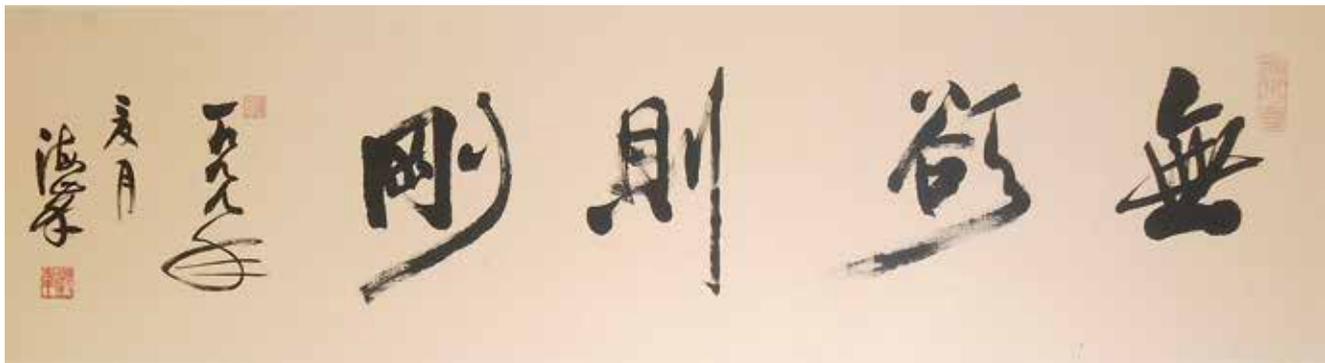
本刊记者/若言

在书法世界里，他是一位诗人。这是我们采访他的第一印象。

只见他身穿一件深色盘扣中式长衫，走路时不慌不忙，步伐稳健中气十足；在他的办公室内的茶几上，摆放着一整套设施齐备的茶具，上一拨客人的茶杯还沉浸在余香之中，

下一拨客人们接踵而至，看得出来余海峰是一位热情好客之人。不错，他既是书法文人，又是典型的绍兴籍企业家，这两者的职业元素在他的身上得到完美的统一和体现。

查阅他的资料，美誉接踵而至：上海惠尔物流有限公司董事长、总裁余海峰曾获得“2004年度中国双优民营企业



家”称号……出生于1970年的他，自幼爱好书法，虽然至今已有10多年都未练习书法字帖，而他从未停止过用眼睛临摹书法；纵然他已经是知名物流企业的董事长，他还是难以割舍书法这门上天赐予他的天赋和爱好，仍坚持不懈，乐享其中。

人生的美妙之处在于意外。没有想到，经营如此大的物流企业的“当家人”余海峰自幼梦想是成为一名书法大家。他创业至今20多年，物流事业越做越大，却不忘初心，方得始终，无时无刻不在钻研书法字帖。

“每次旅游，在景点的刻字石碑前，我一站就是半小时，甚至一个小时！我老婆总是搞不懂我在干什么？其实，我是在用眼睛临摹书法大家的作品，这些年虽然手停了，而眼睛从未停止过书法临摹。”余海峰娓娓道来。

自幼研习书法

近日，记者走进惠尔物流公司的大门，苍劲有力的书法字体卓尔不群，赫然在目——“专业铸造卓越，惠尔成就未来”，落款为2005年，余海峰。俗话说，字如其人，果不其然。静下心来观赏，就不难看出余海峰擅长多种多样的书法字体，或飘逸随性、或愤世嫉俗、或铿锵高歌之气势，又或娟秀文静，不张扬不焦躁，每一个书法字体都不尽相同，各具特色。

“我从小就喜欢书法，那时大概只有十四五岁，我经常去家附近的公园等地方，暗自学习一些书法爱好者的临摹作品，甚至自告奋勇要拜师学艺。”回忆起少年时代的莽撞，余海峰笑着说，这些事情仿佛就发生在昨天，年少时的雄心壮志记忆犹新。

然而，梦想总是抵不过实际的现实。穷人的孩子早当家，为了能早点扛起家庭的经济重担，年少时的余海峰与兄弟一起承包运输车，毅然干起了最辛苦的物流运输业。那时，他们披星戴月，早出晚归，玩命似的工作。功夫不负有心人，在余家兄弟的努力下，很快就成立了自己的运输公司，家里也过上了小康生活。

在上个世纪80年代，余海峰带着家人来到上海发展，在朋友的倾力帮助下，惠尔物流迅速发展壮大。作为专业的第三方物流供应商，惠尔物流利用遍及全国的区域分发中心（RDC）在24小时之内把客户产品配送到其销售终端或客户手中，比如为上海的各大超市物流配送，确保居民日常消费品的安全运输，并非易事。

10多年来，惠尔物流从一家小型运输公司起步，经过持续高速发展，已经成长为年吞吐货物百万吨、综合实力稳居国内民营物流前十强的现代物流公司。目前公司已在国内21个大中城市（上海、北京等地）建立了办事处，组建了区域分发中心（RDC）；上海建有中央分发中心（CDC）。业务范围涉及全国近400个大中小城市，远及新疆、西藏等省市。

惠尔物流在2000年通过挪威船级社ISO9001:2000国际质量管理体系认证，是中国物流行业最早被通过质量认证的企业之一。目前上海惠尔物流公司已被列为“2004年度中国物流百强企业”第33名、“2004年度中国民营物流企业30强”第10名及“2004年度中国最具竞争力物流企业”。董事长余海峰先生本人已被评为“首届中国“双优”民营企业”和“2004年度中国最具影响力民营物流企业”的光荣称号。



在书法世界里，他是一个诗人

在这些企业殊荣和光环背后，余海峰倾注了多少心血和汗水？创业容易，守业更难。在内心深处，余海峰拥有一种放荡不羁，并不安于现状的文人情怀，他需要找到载体和突破口，这就是他自幼的梦想——书法。

余海峰个性豪放，却又刚中带柔，这种性格无一不在他的书法作品中淋漓尽致地得以体现。他最爱的是元代的作曲家王冕的《墨梅》——“我家洗砚池头树，朵朵花开淡墨痕。不要人夸好颜色，只留清气满乾坤。”也许在骨子里，他的身上就具备这样的精神和气质，不喜功名利禄、不求闻达于诸侯，洋溢着一股正能量，刚正不阿、热情奔放。

记者俯首仔细欣赏，只见他的书法字体收放自如，每个字体均与众不同：有的字体笔墨较浓郁，有的则轻盈活泼，令人身临其境，动静相宜，浑然天成。长期研习书法让余海峰感悟到，书法所蕴含的诸多道理就是“中国式”做人做事的道理。书法里强调，“书为心画，字如其人”，“作字先做人，做人德为先”。也就是说，要想学好字，首先要学会做好人，人品正，字的水平才能提高。

什么是书法？领悟之后才晓得，“书法有法，法道自然”。书法陪伴余海峰走过了无数个日与夜，一支毛笔挥洒了他的故事，多年的沉淀让余海峰的书法越来越有底蕴与味道。

“我多年研习书法，虽无大的成就与造化，但也有几点初浅的体会与拙见；首先是热爱，热爱是第一老师，也是最好的老师；其次是规矩，老老实实做人，扎扎实实做事，规规矩矩练字；第三是激情，唯有激情才能历练学书意志，激发创作灵感；第四是坚持，坚持数年必有好处！”

对于书法的挚爱，余海峰始终未曾放弃，虽然忙于事

业，业余练习的时间越来越少，他也从未停止过用自己的眼睛不断临摹和练习，大练内功，形成自己特有的书法研习方法。一直到去年底的偶然机会，他决定参加首届世界浙商书法大赛，这成为他的书法生命之中的转折点。

“当时我正在与书法好友兼老师在聊天，偶然聊起了这次比赛。何不试试？就当成是一次精神回归，回归到梦想的始发地。”余海峰娓娓道来，精神与物质是一只鸟儿的一对翅膀，缺一不可。

对他而言，事业的成功让他收获了丰富的物质，而对于书法的酷爱更是他的精神追求。通过书法的表达，余海峰可以宣泄内心不安于现状、对于未来无限期待的美好情绪，在书法世界里，他是一个自由、随性以及感性的人，驰骋在自我的精神世界之中，享受无与伦比的快乐。在书法世界里，他是一位诗人，一个自由激情的诗人。

“对于浙商这个群体，我一直是心怀敬佩的，他们能在各个领域创出自己的一番事业，这不是只凭小聪明就能做到的，需要依靠综合素质。更为难得的是，他们在忙于事业的同时并不放松对自己文化修养的要求。很多企业家文化情怀很浓，在经商之余不断读书、学习，提升自己，也不忘保有自己的爱好。有些企业家对书法甚是痴迷，因为书法能带给他们精神力量，他们将书法中获得的感悟和体会结合经商之道，也将做企业的经历和领悟融入书法中。这正是他们的可贵之处。”

这是在去年12月13日举行的首届世界浙商书法大赛的评选会上，大赛评委会主任、著名书法家、兰亭书法社社长王冬龄对参赛作品赞叹不已，他评价余海峰代表一股不容忽视的青年越商的书法修养和力量，为打造文化绍兴奠定了人



文基础。

让我们祝福余海峰实现自幼的书法家之梦，坚持做最好的自己，从而获得幸福。

座右铭——慈善是真我

在生活之中，他的座右铭——慈善是真我！他力所能及发起多个慈善捐助活动，为贫困学子及艺术人才提供无偿资金捐赠。而在书法的世界里，余海峰是一个诗人；在自己的企业里，他就是一位不苟言笑的老板，他信奉“无为而治”的管理理念。

“我一向大胆地放手让下属去干，充分信任别人，你也会得到忠实、丰厚的信任回报，这是作为老板最不能吝啬的品质。否则，事无巨细，效果未必很好。”余海峰如是说，他做人处事犹如书法写字一样，放得开也收得拢，企业管理效果日益显现，业务发展蒸蒸日上，稳步前进。

众所周知，在供应链管理的环境下，传统仓储的地位在下降，但仓储功能不会消失，改造提升之后的现代仓储在供应链管理中是至关重要的枢纽。余海峰认为，现代仓储业是

应该大力发展的现代服务业。

从理论上而言，现代物流业不是只有一种业态，而是有综合物流、现代仓储、现代运输等多种业态；供应链管理的一体化不仅需要“综合物流”，也需要专业化的“现代仓储”。仓库是仓储管理、供应链管理的基础设施与基本条件，仓库建设的水平是与经济发展阶段、经济发达程度相适的，仓库的类型及其配套设施是由仓储管理的内涵与外延决定的。

正是按照这个发展方针，惠尔才获得了如今丰收。回顾历史，不难发现惠尔的成长轨迹一帆风顺，一步步登上行业的顶峰。1992年余海峰创立了诸暨运输公司（上海惠尔物流有限公司前身）。1995年，总部移师上海，陆续与喔喔奶糖、联合利华、嘉里粮油（金龙鱼）、百事饮料、雀巢中国等国内外知名企业展开合作。2001年，惠尔中标“家化项目”，通过近10年的合作形成了全国近14个DC的战略合作。2003年，惠尔引进妮维雅项目，开展从上海到全国的化妆品物流配送业务。经过20余年的风雨洗礼，上海惠尔物流有限公司已成长为国内领先的快消品销售物流服务提供商，为快消品企业客户提供个性化物流解决方案，利用遍及全国的区域分发中心（RDC）在24小时之内把客户产品配送到其销售终端或客户手中。自2009年年初以来，在国家政策的大力支持下，惠尔物流对国内物流的发展前景尤为看好，不仅高薪聘请高级物流人才，建设信息系统，而且逆势大手笔加大物流产业投资，在上海市青浦区建起一座现代物流生态园，占地183.1亩，建筑面积占地91240平方米，投资2.5亿元。

目前，青浦生态园已作为惠尔物流的总部办公基地和大型中央物流基地，制造企业的中央分发中集以及城市配送中心，这对惠尔物流的长远发展将起到里程碑的作用。青浦生态园园内不仅生态优美，设施先进，信息管理在原来的基础上已添加最新的RFID物流应用技术，对仓储分拣系统进行更进一步的提高，具有储存、发货、配送、分拣、流通加工功能的物流中心型的国际标准，现销快配物流配送服务中心。以此可以更好、更高效地为广大的客户服务。

当前，作为国内第三方物流的先行者，惠尔旗下已设立了三家子公司，其中上海惠康物流股份有限公司于2012年在上海股交中心成功上市挂牌，公司涉及地产开发、仓储、市内配送、全国仓储物流配送运输等，在业内已有较高知名度。上海越商



越商文化

企业管理转型： 从“草莽”到“正规军”

文/林勇





企业的发展会遵循生命周期的规律。一个新创立的企业，其首要任务在于抢得生存空间，先解决“温饱问题”，在这个阶段，它只能遵守基本的游戏规则，你要求它如何如何管理，如何如何规范，未免有些强人所难，过度的管理反而会扼杀其新生的活力。这一阶段，企业在管理方面的表现是“草莽”型，企业能活下来，靠的是“拼”。

但当企业初步解决了生存问题后，接下来企业要进一步发展，就是一个从“草莽”到“正规军”的转变过程，企业需要着眼于长远发展，需要进行系统性的变革和调整，在否定中超越自我。

从众多企业发展的经验教训来看，实现系统性的转型是企业追求进一步发展的必经之路。转型成功了，企业会进入一个全新的境界，转型失败了，企业就始终做不大，甚至连“草莽”都做不成。

从众多企业的实际情况来看，这个转折阶段，企业往往面临以下几方面的转型。

（1）发展模式转型：从短期操作型到可持续发展型

很多企业在初创时期，发展往往缺乏明确的长远目标和阶段性的战略，市场拓展缺少系统性的规划，市场营销开拓很大程度上依赖于决策者对市场的直觉和经验判断，而缺乏科学的部署和策划。因此，从整体而言，企业目前的发展模式还属于目标定位模糊、策略偏重短期、运行机制粗放的短期操作型模式。这一模式必须转型为战略概念清晰、市场拓展有序、运行手段科学的可持续发展的模式。

（2）决策方式转型：从经验集权型到科学集智型

企业作为一家初创型企业，企业的主要经营者偏重于凭经验和市场直觉决策，且承包了几乎所有的决策事务，这在初创阶段可以保持决策的高效、充分而直接体现经营者意志，是有其合理性的。但随着企业市场规模的扩大，单纯靠经验型决策、集权型决策一方面无法适应市场的丰富而多元的变化，会出现盲目性的风险，另一方面也无法适应企业经营管理诸多功能单元的不同特点和要求。因此，在决策方式上，企业需要转型到科学决策、集智决策上来，即逐渐以调研代替经验，加强决策的科学性；适当分解决策权，而重视多渠道、多角度、广范围地集思广益，从集权提升到集智。

（3）内部管理转型：从“人治”管理型到机制管理型

在内部管理方面处于比较初始的阶段，企业的运作往往高度依赖主营经营者个人，主要依靠经营者的指令和比较原则的规定来进行管理，处于“人治”的管理状态。

随着企业的发展，这种“人治”的模式需要改变，系统性的用人、分配、激励、竞争机制需要建立起来，企业中下层的执行力有待提升、内部的流程管理有待理顺和加强、市场营销管理体系也需要改革和完善。因此，企业在这个阶段，需要实现内部管理的转型，建机制、强制度、顺运营，逐步做到：

在决策执行上，从集权式管理转变为分级授权式管理；

在管理结构上，从经营者一竿子到底式的直线领导型，转变为直绩领导和横向职能管理相结合；

在绩效和责任评价上，从对领导负责，以领导的主观评价为依据的对人负责型，转变为以目标管理、预算管理为评价手段和依据，以业绩和工作说话的对事负责型；

越商文化

从而形成以人为本、高效有序的管理运营体系。

（4）企业文化转型：从家长独断型到团队合作型

浙江的民营企业，家族型是一个普遍存在的模式，尤其是初创时期，相比于其他类型的企业文化，家族型企业文化在初创时的经营管理上有独特的优势，尤其是在企业初创时期作用十分显著。例如：决策效率高；应对市场变化速度快；管理直接简单；核心层理念一致性强，沟通顺畅；起主导作用并承担企业大部分责任的核心层责任心强，基于家庭利益的个人创业与企业创业结合度强，等等。

但随着企业的发展，规模日益扩大，市场日益丰富、内部管理越来越复杂、涉及职能越来越多，单靠经营者个人家庭的奋斗来维系企业的发展越来越不牢靠，也越来越难以为继，初创时期的一些优势可能在此时反而转化为劣势。

比如：初期的决策高效到现在可能会转化为决策的盲目性、随意性的问题；初期的简单管理模式到现在可能会显现出粗放、人治的不足；核心层理念的统一并不能保证避免核心层与骨干、员工之间理念和沟通隔膜的产生。因此，初创时期的家族文化面临着转型的问题。

上面的这些问题需要多方面系统性的努力，但就家族文化本身而言，作为家族型企业，如何稳定地维持和提升员工尤其是骨干对企业的凝聚力，是企业持续发展所必须解决的一个敏感而现实的问题，这里企业文化的转型十分重要。走出初创期企业应当转变家长式的内部管理作风，淡化局限于经营者内部的小家族文化氛围，而努力营造彼此尊重、共同创业的以企业为圆周的大家庭氛围，树立远大的愿景规划，增强员工对企业重要事务的参与感，逐步建立员工的内部创业平台，从威权文化转变为本文化，从经营者个人创新和奋斗转变为团队创新和奋斗，使企业成为一个以经营者为主体，员工集体创业、共兴共存的企业。

（5）经营者自身角色的转型：

从企业主到企业家

企业的发展所带来的挑战中，

经营者感受最深的是自身所面临的挑战。由于经营者在企业发展中的主导和核心地位，经营者在企业的发展中能够超越自我，成功面对自身面临的挑战，对企业的发展具有决定性的意义。

企业发展到一定阶段，经营者自身需要实现角色的转型，即从单纯的企业主角色向企业家角色转换。具体而言需要做到：

从凡事亲力亲为转变为授权明确前提下的鼓励推进；

从以从事日常管理为主要工作的具体事务型，转变为以掌控企业发展方向为核心工作的战略决策型；

从短板业务型转变为长线事业型。

通过这些转变，经营者能逐步从企业主向企业家的转型，从而促使企业从短期操作模式向持续增长模式的转型。

转型是痛苦的，但这是企业必须正视并跨越的“成长的烦恼”，向前看，走出去，就是海阔天空。[上海越商](#)



作者介绍

林勇，1973年生，男，浙江绍兴人，MBA、高级经济师、注册咨询工程师（投资）上海华汇融知企业管理咨询有限公司副总经理



潘石屹：现在正当创业时

“永葆一颗纯洁、仁慈和意气风发的心”，这是SOHO中国有限公司董事长潘石屹在微博中的个性签名。他曾是甘肃天水农村的一穷孩子，如今，他已是中国房地产行业的领军人物。如何坚持梦想，展现商业才华，在他的成功背后的故事听上去就像个传奇。

2014年6月24日下午，SOHO中国有限公司董事长、联合创始人潘石屹先生到访与他颇有渊源的复旦大学管理学院，做客聚劲论坛围绕“创新与创业”的主题发表演讲。他结合自己的人生经历，分享了创业历程以及企业管理方面的诸多故事与感悟。

谁能抓住时代的特点，谁就更容易成功

潘石屹从自己的童年生活娓娓道来，“我出生在偏僻的山沟农村里，看到远方驶来的火车时，我就暗暗下定决心，

一定要走出村子，走到更加广阔的天地中去。身处的环境也许很闭塞，但人的心胸一定要开阔。”当年他下海的第一站到了深圳。下海前他的一个月工资101块钱，下海之后每个月能赚1000块钱，差不多10倍，但是在深圳，水土不服，语言不通，觉得一天都呆不下去。

当潘石屹从深圳辗转到海南之际，条件比深圳更艰苦，可是他结交了一批志同道合的好友并共同创办公司，开始慢慢赚钱，幸运地发掘到人生中的第一桶金。他的感想是，走得远，越容易成功；越到山沟里，越不容易成功。因此，每个人都应该尽可能用开放的心态去包容别人、理解他人，真正做到换位思考，将周边的能量和力量汇聚起来。

潘石屹从乡村到城市，身体的移动带来了心胸的不断开阔。他认为在联通的社会里，任何一个单一的个人想要成功非常困难，而成功其实离不开团队的合作。“与过去相对

他山之石

封闭的农业文明特征不同，人类业已走向了一体化时代。这个时代最大的特点就是，谁也离不开谁。谁能抓住时代的特点，谁就更容易成功。我们的心胸要宽一些，把身体放在山沟里，把思想放在山沟里，都是成功不了的。”

潘石屹喜欢以“人之初，性本善”的眼光看待周围的人，相信所有人都是好人，众人拾柴火焰高。他说，学生从校园走出来之后，一个人是做不成事情的，离不开周围的合作伙伴、朋友的帮助，而在成就事业过程当中最大的障碍是什么呢？就是总认为自己是正确的，别人是错的。如果说可以换位思考，那就可以克服。即遇到事情的时候应当换位思考，进而解决问题，形成众人拾柴火焰高，将大家的力量聚合在一起，即使是一些很困难的问题也可以找出最佳方法去解决。学生们在毕业之后面向社会应该保持一个开放的心态。“看到我们所有的人都是好人，没有坏人，这个时候你事业的成功就已经完成了一半。”

三条“黄金定律”造就成功商人

随着人生阅历的不断增长，潘石屹一边不断思索自己这几十年经商成功的关键之处，一边也在观察业内其他成功的生意人：“近三十年来，在大浪淘沙中获得成功的创业者们都或多或少地运用了三条规律，那就是摩尔定律、通货膨胀的金融环境和中国的城市化进程。”

第一是摩尔定律，即当价格不变时，集成电路上可容纳的晶体管数和电阻器数量，每隔18个月便会增加一倍，性能也将提升一倍，原因是工程师可以不断缩小晶体管的体积。从上世纪60年代末、70年代初开始，集成电路的集成度每年都提高一倍，同时价格降低50%，半导体的性能与容量将以指数级增长，并且这种增长趋势将继续延续下去。摩尔定律反映了信息技术进步的速度，这就造成了整个IT行业、互联网行业的诞生。没有摩尔定律，就不可能有今天的互联网和计算机芯片行业，如今互联网又对所有行业造成了巨大且深远的影响。

第二是通货膨胀的金融环境。开发商借很多的钱，投资很多的地。回过头来看，很多开发商负债率超过100%，天天吃了上顿没下顿。他们为什么要冒这么大的险，因为熬过开头的那几年，后面就苦尽甘来走上人生巅峰了。最根本的原因就是通货膨胀，土地价格飞涨，让这些冒险的开发商成为最大的受益者，在无现金、有负债、高周转的条件下也能

获取较高的利润。

第三是中国的城市化进程，几亿人口从农村涌入城市，使我们的经济、社会、市场都发生了很大的变化。他笑称，这不啻为人类历史上的另一次大迁徙。

现在正当创业时

潘石屹认为，今天对于年轻人来说，创业是一个最好的时期。因为陈旧的体制、传统的行业已经土崩瓦解，新的经济、社会、市场秩序正在重新建立。新体制必要有更高参



与性、立足于知识、由价值观所驱动。新体制中领导力绝不是个人概念，一定包括集体决策和集体行动的能力。新旧两个秩序转换之际，最需要有能力、有毅力的年轻人积极进取，锐意创新。“如果放到二三十年前，有多少风险基金会追着给你投？像北京这些风险投资基金量是非常大的。”所以，当下在中国就是一个良好的创业时机，社会上有足够的资金资源，可以助力青年才俊们发挥出自己的能力。

那么，如何在这个非常时期抓住机遇，迎接挑战呢？潘石屹认为，这就需要创业者必须具备创新精神，不断地促进

自我的反思与进取。

潘石屹对未来创业者还有一句忠告的话，那就是永远要使自己谦卑。创业道路上最大的敌人就是你自己觉得“我成功了”，你觉得比别人更有才华，比别人掌握的知识更多，这样的话就失败了。成功和失败是辩证关系。任何时候都需要调整好心态，学会将自己放得谦卑。当你把身段放低，周围的力量都会汇集到你的身上，有一些能量是可以看到的，比如金钱、知识、技能；有一些能量可能是暂时我们还看不到的，只有心态放得谦卑，才可以真正地成功。[上海越商](#)



书圣与兰亭



古今之視昔
傲時人銘其所述推世殊事
異所以與像其致一也後之攬
者上將有廢於斯文

山亭上
有
上

永和九年歲在癸丑暮春之初會
 于會稽山陰之蘭亭脩禊事
 也羣賢畢至少長咸集此地
 有峻嶺茂林脩竹又有清流激
 湍映帶左右引以為流觴曲水
 列坐其次雖無絲竹管絃之
 盛一觴一詠亦足以暢叙幽情
 是日也天朗氣清惠風和暢仰
 觀宇宙之大俯察品類之盛
 所以遊目騁懷足以極視聽之
 娛信可樂也夫人之相與俯仰
 一世或取諸懷抱悟言一室之內
 或因寄所託放浪形骸之外雖
 趣舍萬殊靜躁不同當其欣
 於所遇暫得於己快然自足不
 知老之將至及其所之既倦情
 隨事遷感慨係之矣向之所欣
 俯仰之間以為陳迹猶不能不以之興懷況脩短隨化終
 期於盡古人云死生亦大矣豈
 不痛哉每覽昔人興感之由
 若合一契未嘗不臨文嗟悼不
 能喻之於懷固知一死生為虛
 誕齊彭殤為妄作後之視今

王羲之是东晋时期的书法家、文学家，被后人尊为“书圣”。王羲之的家族是晋代屈指可数的豪门大士族。他的祖父王正为尚书郎。他的父亲王旷为淮南太守，曾倡议晋室渡江，于江左称制，建立东晋王朝。王羲之的伯父王导更是名闻于世，是东晋的丞相。琅琊王氏在东晋可谓权倾一时，炽盛隆贵。王羲之5岁时，晋室南渡北民南迁，在江南大融合，王氏一族迁居山阴。名门望族素来重视对家族成员文化素养的培植。王羲之置身其中，耳濡目染，自然不外其例，曾任职参军，迁任长史、江州刺史、右军将军、会稽内史，故史称其为“王右军”、“王会稽”。

王羲之自幼爱习书法，由父王旷、叔父王廙启蒙。王羲之的书法，受益多师，博采众长。据他自述，早年从女书法家卫铄夫人学书，又学李斯、曹喜、钟繇、梁鹄、蔡邕、张昶的书法，使得他楷、行、草等诸体均精。

会稽（绍兴）风景秀丽，深得王羲之喜爱。他一有闲暇时间就和朋友们一起游览山水。在绍兴城西南方向近三十里的兰渚山下，汉时是一处驿亭，称作“兰亭”。古人每年三月初三，为消灾除恶，就到水边嬉游，称为“修禊”。晋穆帝永和九年（公元353年）三月三日，王羲之和名士谢安、孙绰等41人燕集于会稽郡山阴的兰亭，在明媚的春光里，各赋诗咏怀，汇诗成集。最后由王羲之当场挥笔为序，以纪念这次聚会的盛况，并即事抒情，对人事聚散无常、年寿不永，发出深

沉的喟叹，反映了当时士人的精神面貌。序中写道：“此地有崇山峻岭，茂林修竹，又有清流激湍，映带左右”；“虽无丝竹管弦之盛，一觴一咏，亦足以畅叙幽情”。文笔清新疏朗，情韵绵邈，一扫魏晋以来的排偶俗气，时人比之石崇《金谷诗序》。再比较王羲之其他对国事关注之情溢于言表的文字，以及一些书笺杂帖，不难看出王羲之或叙家常，或抒情愫的三言两语中，尽显自然洒脱、风神摇曳的文笔特点。此序就是流传后世的《兰亭集序》。

名震千古的《兰亭集序》帖，是王羲之带着醉意即席挥毫写成的。据说，几天后他重写了近百次，但也总比不上当天即兴完成的作品。其中有二十多个“之”字，写法各不相同。宋代大书法家米芾称之为“天下行书第一”。传说唐太宗李世民对《兰亭序》十分珍爱，死时将其殉葬昭陵。留下来的只是别人的摹本。今人所见，皆为《兰亭序》临摹本。王羲之的亲笔书写的《兰亭集序》帖，历来被认为是我国书法艺术的珍品，成为千古绝唱。而绍兴城附近的兰亭也因此名声远播。

王羲之的书法作品很丰富，除《兰亭序》外，著名的尚有《官奴帖》、《十七帖》、《二谢帖》、《奉橘帖》、《姨母帖》、《快雪时晴帖》、《乐毅论》、《黄庭经》等。其书法主要特点是平和自然，笔势委婉含蓄，遒美健秀，后人评王羲之的书法，“飘若游云，矫若惊龙”。上海越商

浙江省上市公司并购重组推进会在上虞召开

2014年6月下旬，浙江省上市公司并购重组推进会在上虞区召开，会议交流了全省各地上市公司并购重组经验，共商加快浙江省经济转型升级大计。副省长朱从玖出席会议。副市长钟洪江致欢迎辞。

近年来，绍兴市在资本市场建设上取得一定成绩，“绍兴板块”在国内资本市场上风生水起。截至今年5月底，全市共实现上市企业52家，累计从资本市场融资478亿元。目前，绍兴市上市企业数量在杭州、宁波之后，位居全省第三位。

当前，绍兴市上市公司并购重组进入了快速良性发展阶段。全市累计有34家上市公司开展127次并购，交易金额达178亿元。通过并购重组，绍兴市上市企业不断做强做优，形成了一批全球行业巨头，企业加快产业转型升级步伐，促进了发展要素资源的集聚。

会议要求，全省各地各级政府要高度重视，按照“提质、增效、升级”这一主线开展上市公司并购重组工作，通过并购重组促进上市公司做强做优做大，引领浙江经济的提升和发展，从而巩固浙江经济在全国经济中的重要地位。

会上，上虞区交流了推动并购重组工作体会，浙江龙盛等4家上市公司作交流发言，中国证监会上市专家在会上作了辅导报告。■

绍兴市首个世界文化遗产“中国大运河”申遗成功

2014年6月，在卡塔尔首都多哈召开的第38届世界遗产大会审议并通过了中国提交的大运河申遗申请。至此，中国大运河作为文化遗产正式列入世界遗产名录。中国大运河包括京杭运河、隋唐运河和浙东运河，浙东运河绍兴段（绍兴古运河）是中国大运河的重要组成部分，中国大运河申遗成功，标志着绍兴市有了首个世界文化遗产。浙东运河绍兴段（绍兴古运河）被列为世界遗产的点段共有4个，即大运河绍兴段河道本体、八字桥、八字桥历史街区、古纤道，它们是大运河绍兴段最珍贵的闪光点和最具文化价值的地方。

市文物局有关人士介绍，大运河绍兴段西接杭州萧山，东连宁波余姚，全长101.4公里，是浙东运河的中段，地理位置十分重要，最早兴建于春秋时期，至今仍是绍兴重要的水运通道。大运河绍兴段申遗的河段由西兴运河、绍兴环城河、绍兴城内运河、山阴故水道

和虞余运河等组成。八字桥地处城内运河的运道上，是绍兴市最著名的一座古桥，八字桥历史街区依托八字桥与大运河的地域优势而形成，是古城历史街区街河布局的典型代表，古纤道是浙东运河的重要水工遗存之一，均具有十分重要的历史文化价值，充分彰显了绍兴是一座“因运河而生，因运河而繁荣”的历史文化名城。

当前，绍兴市正在深入实施“重构绍兴产业，重建绍兴水城”战略部署，推进“五水共治”。中国水利史研究会副会长、鉴湖研究会会长邱志荣建议，在建设水城的过程中，要充分结合世界文化遗产这张金名片，用好资源优势，做足文化、旅游、经济等多篇文章，更好地挖掘整理运河文化。市文物局专家也认为，大运河成功申遗，更加凸显了绍兴古城的水文化价值，今后要花更大精力，把这一珍贵的世界遗产保护好，让这条活态遗产焕发出更大光彩。绍兴经济发达，历史文化深厚，理应在文化遗产保护和利用上走在全国前列。■



绍兴上市公司的转型升级“秘诀” 34家公司122次并购

目前，绍兴市已有34家上市公司开展122次并购，交易金额达165亿元，其中跨境并购18次，交易金额达25亿元。通过并购重组，绍兴市上市公司快速获得核心技术、品牌形象和市场渠道，也加快了产业结构向战略性新兴产业转型升级的步伐。并购成为绍兴市上市公司的一大亮点。

这两年，万丰奥特控股集团不断加快资本扩张步伐。去年，“万丰”合资收购了加拿大Meridian公司100%股权。该公司是世界镁合金压铸行业的领跑者。“通过并购整合，从当前的轮毂全球领跑者走向多平台行业细分市场的全球领跑者，基本实现了‘多木成林’的战略目标和资本、人才、科技、管理、品牌五个国际化。”“万丰”有关负责人说。

事实上，去年“万丰”还实现了一项国内并购项目，出资4.5亿元收购上海达克罗涂覆工业有限公司100%股权。收购完成后，公司的业务结构得以丰富，盈利能力有所提升，在汽车零部件行业中的地位进一步提升，实现从汽车零部件产业向环保新材料、新工艺等新兴产业的转型与升级。

浙大经济学院的陆老师分析说，并购重组是资本市场的重要功能之一，对提高上市公司质量、促进行业整合、推动产业结构调整 and 升级发挥着日益显著的作用。绍兴企业走出去，参与更深更广的国际竞争，通过境外并购，能获得国际性著名品牌，也能获得这些大公司境外经营销售的重要渠道、境外研发能力以及国际性研发人才。■



部门搭建银企对接平台 为“个转企”商户融资清障

2014年6月18日，绍兴市市场监督管理局牵线，邀请中国银行、民生银行的专家与100多名“个转企”商户面对面开展银企对接会，着力解决“个转企”商户的融资难题。

据了解，去年绍兴市开展“个转企”工作以来，到目前，全市已有近1.3万户工商户转型升级成企业。通过“个转企”，逐渐涌现出一批由小百货店升级为连锁超市、小饮食店成长为品牌餐饮公司、小服装店蜕变成外贸服装公司的典型样本。转型后，一些企业在后续成长的过程中，具有强烈的扩大再生产意愿，面临着补充发展资金的需求。但由于企业规模的限制，市场上的信贷产品往往成本较高，融资难成为“个转企”企业后续发展的瓶颈。

对接会上，中国银行绍兴分行相关负责人表示，针对个体户转型升级、做大做强的资金需求，中国银行将开辟“个转企”融资通道，将发展经营情况佳、资信情况好的市场商户列入优质客户资源库，优先向其提供“助业贷款”金融产品服务。民生银行绍兴分行相关负责人表示，民生银行今年以来已为500多户小微企业发放7.5亿元贷款，全年贷款力争突破10亿元，下半年将优先保证“个转企”主体的融资额度。■

上虞以特色旅游带动会展经济

2014年6月中旬，中国会议产业大会（CMIC）2014夏季峰会上虞会奖旅游推介专场会共促成5项战略合作协议签订。

据介绍，会奖旅游即会展及奖励旅游，被认为是高端旅游市场中含金量最高的部分。作为中国会议行业最具规模和影响力的业务平台，中国会议产业大会已经成功举办过六届，自2012年开始，每年6月在全国主要会议城市巡回举办夏季峰会，旨在为举办城市的会议市场提供更多商机，帮助整合和推广当地会议资源。

经过多年的精心培育，上虞的“四季仙果之旅”、“浙东新商都”、“沪杭甬都市会客厅”等城市品牌声名远播，上虞也成为长三角地区最具山水田园特色的休闲度假目的地之一，吃、住、行、游、购、娱等旅游配套设施完善，业态多样化。

此次会奖旅游推介专场会吸引了众多国内会议与奖励旅游买家，上虞区风景旅游管理局分别与北京众信国际旅行社、大新华国际会议展览有限公司签订会议战略合作协议。上虞国际大酒店、雷迪森万锦大酒店、上虞宾馆三家五星级酒店也分别与中国电子质量管理协会、中国有色金属学会、中国塑协人造合成革专业委员会签订了合作协议。■

浙江省首家青年创业支行在绍兴市成立 金融支持创业开启新模式

2014年6月初，由共青团绍兴市委与绍兴恒信合作银行共同设立的绍兴青年创业支行在绍兴恒信合作银行迪荡支行揭牌。该行是迄今为止全省首家针对青年创业成立的金融机构。

日前团市委就绍兴市青年就业创业情况进行了专项调查，调查显示，绍兴市有38.6%的青年选择自主创业，但资金难题是困扰青年创业的瓶颈问题。尤其是在小额信贷、手续简化、风险担保等方面，青年创业者希望获得更多的支持。

据绍兴青年创业支行有关负责人介绍，支行成立后，将重点为初次创业、具有创业基础的青年、大学生创业、失业青年创业提供金融服务。当前，绍兴青年创业支行已开发出包括初创贷款、留学生创业贷款、大学生创业贷款、经营户联保贷款、个转企贷款等品种在内的“创业”、“发展”、“腾飞”等三大系列贷款，满足不同时期的青年创业融资需求，并将通过创新担保方式和发放无抵押、无担保的信用贷款，来提高金融资金的集聚和服务青年的效率。

“在整个浙江，我还没碰到过专办青年创业贷款业务的银行。现在绍兴成立了青年创业支行，我们这些创业青年就不用为了贷款到处跑了，方便很多。”绍兴创讯科技电脑商行总经理王永其说。■



一年引进7家金融机构助力实体经济转型升级 诸暨店口打造“金融高地”

诸暨市店口镇今年将引进包括银行、证券公司、财富管理公司等7家金融机构，不但为企业引入了全新的融资平台，还将致力于盘活当地的民间资金。店口镇党委副书记威力壮告诉记者，除了已开业的浙商银行店口支行，杭州银行、金诚财富管理、平安财险也已进入装修阶段，国元证券、财通证券确定了落户意向，社会小额资本专业管理公司正在筹建中。

“两家银行的人入驻店口的银行数量增加到14家，预计今年企业贷款额度至少增加5亿元。”威力壮说，银行数量的增加还将加大银行之间的竞争，促使银行提升服务质量，降低企业的融资成本。

作为经济重镇，店口镇的民间资本不可小觑。据统计，店口目前的民间资金高达近百亿元，如果能够唤醒这些沉睡的资本，将为当地的经济带来发展带来不可估量的积极作用。为此，店口镇今年特意引进了金诚财富管理公司。据了解，该公司第一批意向融资规模达1亿元。■

绍兴市28个中心镇初现小城市雏形

绍兴市28个中心镇去年的生产总值为1262.32亿元，经济总量已占到全市总量的三分之一。中心镇建成区面积不断扩大，近年来年均增长达7%以上。建成

区人口集中度不断提高，中心镇城镇化率由2006年的31.0%提高到目前的57.95%。去年中心镇农村居民人均纯收入达21044.25元，比上年增加2462.82元，高于全市平均水平1426元。

除了城镇建设外，加速产业集聚，也成为中心镇提升经济实力的又一有力手段。近年来，按照发展城市经济的理念，绍兴市众多中心镇优化空间布局和功能分区，新形成诸暨店口解放湖高新技术产业园区等25个中心镇特色产业发展平台，28个中心镇大多已经建立产业集聚园区，特色产业正向工业功能区集中。

在部分行政区划调整的大背景下，绍兴大城市框架已拉开。作为城乡一体化发展的中心纽带，中心镇的培育、建设将迎来新的契机。“集聚产业和人口、坚持分类培育和特色发展是下一步推进中小城市培育试点的重中之重。”据市发改委有关人士介绍，根据绍兴市“一个中心、二大组群、三条轴线”空间结构，修编完善小城市总体规划及功能布局等专项规划，进一步明确发展方向、城镇特色和优化空间布局将是下一步小城市培育中实践探索的方向。■

绍兴花雕
唐宋

花红花火

黄酒文化 抗战题材

唐宋酒坊历史的再现

手工酿制技艺的传承



张嘉译

聂远

刘涛

姬他



联合摄制:绍兴县唐宋酒业有限公司



中国安防城“牵手”IBM 全球智慧城市的顶尖核心技术资源落户绍兴

2014年5月，绍兴袍江经济开发区的中国安防城与IBM集团签署战略合作备忘录，双方将开展联合创新中心合作。该合作备忘录的签署，结合了IBM全球首创“智慧地球”理念和中国安防城“公共安全”理念，将集约、生态、智慧、人性化等国外先进理念和技术融入我国新型城镇化建设。合作内容包括共建智慧城市研究院、公共安全解决方案应用培训中心、智慧城市集成商联盟、智慧城市专家库、总部结算中心、公共安全产业基金等。

作为世界五百强企业的IBM集团是“智慧地球”的发起者，“智慧地球”是未来10年中IBM战略发展的核心，每年研发投入将达60亿美元。而中国安防城是我国首个集警用装备、安防产品、应急产品、保安装备、消防器材、特种车辆的生产、研发、认证、展示、贸易、出口于一体的大安防产业集聚区，是国家级基地和产业中心。

“双方将以智慧城市产业关键技术研发作为切入点，成立研发中心，这将带动绍兴公共安全产业集成创新，同时优化城市高端人才智库。今后，立足绍兴，我们可以为全国乃至其他国家提供安防方面的优秀解决方案。”中国安防城副总经理、智慧城市事业部总经理周秀强说。

IBM集团全球副总裁Dong Cox表示，集团正是看中绍兴在长三角的区位优势和中国安防城的产业规模，才让全球智慧城市的顶尖核心技术资源在这里安家落户。■

200多家电商企业安家绍兴高新区 高新区正申报 国家级现代服务业产业化基地

自2008年起，绍兴高新区就切出专项资金，推出一系列优惠政策，培育发展电子商务产业。如落户高新区的电子商务企业，可享受场地租金减免、企业员工培训补贴，主营业务收入首次突破一定金额给予相应奖励；对电子商务产业发展有重大贡献的企业投资者、创新型领军人才（团队）、高级管理人员和高级技术人员，也进行评选和奖励。

“电商的流动性大，要想让它们安心发展，必须优化服务。”绍兴高新区科技局局长方水娟说，高新区与电商企业建立了紧密联系。像前几天，获悉绍兴盘石信息技术有限公司存在较大人才缺口时，高新区主动联系绍兴文理学院学工部进行校企对接，约定以企业专场招聘会的形式为企业提供实习生和应届毕业生，难题迎刃而解。

目前，高新区已形成了科创大厦、网络经济园区、迪荡商圈楼宇电子商务产业发展区、陶堰镇锦亿电子商务科创园、东湖镇绍兴港现代物流电子商务产业园、东湖镇天龙科创园六大电商基地，涌现出250多家电子商务企业，预计今年营业额将达到15亿元左右。其中，正在就地扩建的网络经济园，集聚纺织服装、电子数码、软件开发等网商，培育出了汇联贵金属交易市场等电商巨头；迪荡新城成为市区首个WIFI全覆盖的区域，为电子商务企业提供便捷的网络条件，一批电商新苗正在成长。

“目前，高新区还在向国家科技部申报全市首个国家级现代服务业（电子商务）产业化基地。”方水娟说，这将进一步推动电子商务企业集聚，规范电商产业。■

第115届广交会绍兴市政企携手 助推“绍兴外贸”转型升级

第115届广交会于5月5日在广州闭幕。据统计,本届广交会绍兴市累计出口意向成交17094万美元。本届广交会尽管呈现到会采购商和成交金额“双降”的不利局面,但绍兴市参展企业积极应对,谋求突围,呈现出自主创新能力和参展水平“双升”的特点。绍兴市交易分团共有770个展位,525家企业参加,2228人次赴琶洲会展中心参展。

一向被视为中国外贸晴雨表的广交会,尤其是以纺织服装交易为主的第三期,受到绍兴市外贸企业关注。广交会第三期参展商品主要集中在纺织、服装、家纺等10多个类别,据了解,本届共有397家绍兴企业参展第三期,并拿到564个展位。在纺织面料、服装、伞类3个区域,参展企业统一特装搭建,尤其是纺织面料和服装,还进行了统一宣传,展现了绍兴传统优势产业的鲜明特色。现场打出的“国际纺织之都”的区域品牌广告,博得了众多与会客商的眼球,提高了绍兴市区域产业的国际知名度。

“抱团参展的模式既让参展企业有了一个好的参展区块,也能帮助企业招揽顾客、吸引订单,推介了绍兴区域品牌、提升了整体形象。”据市商务局副局长陈元德介绍,自2012年以来,政府主导搭建服务平台,企业抱团参展的模式,已经成为绍兴市在广交会上实现政企合作、开拓市场的有力手段。

在欧美等传统市场经济复苏缓慢,出口市场相对疲软的背景下,绍兴市不少参展企业着手积极开拓新兴的市

场。绍兴新艾迪服饰有限公司抓住俄罗斯加入世贸组织的有利时机,重点开拓俄罗斯市场,通过参加展会等方式推出主打产品,目前出口俄罗斯的服饰产品已经有了量的提升。

此外,浙江精工科技股份有限公司

可以比传统市场上高的产品价格,开始开拓巴西等新兴市场;上虞阳光照明电器集团股份有限公司专门在市场拓展区域分设了服务机构,开展开拓新兴市场、联络客户等服务,受到了海外客户的好评。■



1.4%的企业数量 贡献34%的地方税收 绍兴市上市公司一枝独秀

在经济总体趋势下行、增速放缓的宏观形势下,绍兴市的上市公司表现良好,成为全市经济发展的一个亮点。依托绍兴板块的先发优势,绍兴市的企业上市工作一直走在全省、全国前列,到目前,全市实现上市公司52家,其中实现境内上市41家,境外上市11家。上市公司首发融资225.4亿元,再融资253.1亿元,累计融资478.5亿元。绍兴市上市公司数量在省内地级市中居第一位,在全国地级市中位居前列。上市公司整体盈利能力较强,核心盈利指标高于全国平均水平,形成了资本市场的“绍兴板块”。企业不仅分红家数多,而且分红比例高。”

根据有关部门的统计,截至去年底,全市52家上市公司,数量仅占规模以上工业企业数的1.4%,但主营业务收入超16%,净利润、地方税收更是分别占到18%和34%。而且上市公司平均主营收入从2006年的12.59亿元,增长到2013年的25.27亿元。

绍兴市上市公司活跃在资本市场,目前已有28家上市公司成功进行了44次再融资,再融资金额达242.7亿元,占总融资金额的52%。对于公司债等直接融资工具的运用也越来越广泛,释放出大量的本地银行贷款规模,为中小企业贷款创造了条件,缓解了中小企业融资难、融资贵的问题。■



杭绍台高速公路（风景名胜区段）项目选址方案获住建部批复

2014年4月，杭绍台高速公路（风景名胜区段）项目选址方案取得住房和城乡建设部正式批复。这标志着该项目的前期审批取得了重大突破，预示着项目“工可”正式获批已进入倒计时，距离正式开工建设又近了一步。

杭绍台高速公路规划起于钱江通道南接线齐贤枢纽，向南途经绍兴市（柯桥区、越城区、嵊州、新昌）、金华市（磐安）、台州市（天台、临海）三市七县（市、区），全长约166.2公里，工程总投资估算约374.4亿元，全线桥隧比约72%，沿线国家级和省级文物、风景区、水源等敏感点众多，工程技术条件极其复杂。

“受线位走廊带地形条件限制，杭绍台高速需穿越天姥山和天台山两个国家级风景名胜资源。为有效保护风景名胜资源，穿越段的选址方案需经住房和城乡建设部论证和审批。”市交通运输局有关人士表示，规划选址是该项目审批难度最大也是最重要的前置条件之一。为此，市交通运输局十分重视，经多轮沟通、协调、修改等工作，该专项获批比预期提早近一个月，比省内同类项目正常的审批周期缩短至少1/3以上。

据悉，此次获批是继此前地质灾害评估、水土保持方案、一级饮用水源调整、土地预审等专项获批后的又一项重大进展，为杭绍台高速公路早日开工建设打下了坚实的基础。■

绍兴市三部门联合出台“绿色信贷”新政

2014年4月，中国银监会绍兴监管分局、绍兴市环保局和中国人民银行绍兴支行联合推出“绿色信贷”政策，企业贷款额度将视其环保信用等级而定，新建项目的环保评审也成信贷投放的先决条件。

新政要求，银行要从环境和社会角度实行差异化信贷政策。对新建项目，环评审批将作为信贷投放先决条件，对未通过环评审批的项目不得提供贷款。而对国家、地方产业政策中支持类和环保设施建设项目，则给予政策倾斜。

同时，环境信用等级的颜色决定企业获得贷款的力度。对获得环保荣誉称号和重大环保奖项，以及环境信用等级评价结果为绿色的企业，给予优惠支持；对于参加环境污染责任保险的企业，若无其他环保不良行为，且环境行为信用等级为蓝色及以上，可适当提高授信规模。

新政对绿色企业加大支持力度。银行通过优化信贷资源配置、争取信贷规模倾斜、单列信贷计划等方式，积极支持绿色环保、清洁能源和循环经济等行业企业的发展。对重点环保建设项目，应争取上级银行直接支持或给予单独的贷款额度补充；对单家银行难以支持的重点环保建设项目，应通过银团贷款等方式予以支持。

据悉，为促进新政执行，三部门将构建绿色信贷信息平台，并于今年适时推出。该平台包括工业企业建设项目环保合法性、环保整治、清洁生产、环境违法和信访投诉等内容。同时，平台将按年度公布重点污染企业信用等级评价结果，逐步扩大企业环境行为信用等级评价覆盖范围。■

钱江通道试运行 绍兴去嘉兴上海又多了一个选择

2014年4月，许多绍兴市民关注的去嘉兴、上海的另一条捷径——钱江通道投入试运行。S9苏绍高速公路主要由过江隧道和连续高架组成，全长43.6公里，分北接线、过江隧道、南接线三段。目前开通试运行的路段长33.4公里，起点为杭浦高速盐官西枢纽，终点为杭甬高速齐贤枢纽，为双向六车道高速公路，设计时速100公里（其中隧道段设计时速80公里）。

此前，绍兴去嘉兴要么走嘉绍大桥，要么走杭州绕城东线。现在，市民多了个选择，可以从绍兴或者柯桥收费口上杭甬高速，在位于齐贤镇八字桥村的齐贤枢纽转入苏绍高速公路，进入钱江通道。有关资料显示，从绍兴到嘉兴，走钱江通道将比走杭州绕城东线节省19公里路程。

需要提醒的是，钱江通道目前开通试运行的路段暂时只接杭浦高速，还不能直抵沪杭高速。因此，对于越城区域的市民来说，去嘉兴、上海还是走嘉绍大桥更便捷。但对于柯桥城区市民来说，走钱江通道可以避开下沙大桥等堵点，是一个不错的选择。■



迪拜中国采购中心落户诸暨

2014年4月18日，国际采购联盟成立大会暨迪拜中国采购中心揭牌仪式在诸暨举行，这也标志着全国首家迪拜中国采购中心花落诸暨。据了解，迪拜作为阿联酋最大港口，中东地区最大自由贸易港，在中国国内广东、上海等地设立过纺织、建材等专业采购中心，但像这次以阿联酋迪拜经济部为主体，针对诸暨五金、袜业、珍珠等特色产业，专门设置大型综合采购中心，在全国还是第一家。这也将进一步完善临近的义乌、绍兴等地区的外商采购和物流体系。

迪拜中国采购中心具体入驻的诸暨国际商贸城，是诸暨市“十二五”时期重点培育的一个高档次、多功能、现代化的大型综合批发市场，总投资近百亿元，其中一期市场全额由政府投资，计划在今年9月底开业。

在揭牌仪式上，阿联酋批发城、阿联酋手机城、木须巴扎批发城、迪拜展翼商城也纷纷与诸暨国际商贸城达成国际采购战略合作协议。来自阿联酋、埃及、土耳其等12个国家商会、联谊会的100多名代表出席。■

绍兴市获批成为国家住宅产业现代化综合试点城市

继深圳、沈阳、济南成为国家住宅产业现代化综合试点城市后，绍兴市与北京市、合肥市也被住房和城乡建设部确定为国家住宅产业现代化综合试点城市。

所谓住宅产业现代化，是用工业化生产的方式来建造住宅，以提高住宅生产的劳动生产率和住宅的整体质量，降低成本，降低物耗。根据住宅产业化“十三五”目标，到2020年，将在全国范围内发展50个左右试点城市（区），建成10个左右国家级住宅产业现代化示范城市。

绍兴市获批成为国家住宅产业现代化综合试点城市，将为住宅工业发展奠定坚实基础，并在相关政策、标准、规范的制定上先行先试，取得住建部的政策扶持，有望主导住宅工业体系国家标准的制定，抢占住宅产业发展先机，把住宅工业培育成为绍兴一个超千亿规模的特色产业。SI住宅（SI住宅指住宅的承重结构骨架具有高耐久性）体系经过试点培育成熟后，可为全国发展新兴住宅工业体系提供示范和经验，年市场容量将超过1万亿元，将有效整合绍兴市有关住宅建设的各类资源，推动绍兴市的住宅建设向产业化方向发展。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						
通信地址						
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						
<p>本人自愿加入上海市绍兴商会，遵守章程、履行义务，请予以批准。</p> <p style="text-align: right;">申请人（企业法人）： _____ (盖章)</p>						

会员部 联系电话：31269545*8008

备注：请详细填写表格内容，附2寸彩照一张

御沁园

蝉联2012、2013年及2014年上半年度
上海市联列住宅销售10强第1位*



示意图



项目样板房实景图



实景图



- 雄踞大浦东心脏地带，与浦东金融区一脉相承，相邻周浦万达商业广场及小上海商城，配套完善。
- 与浦东机场及兴建中的美国主题乐园相伴为邻，距离地铁16号线约3公里，且紧邻规划中的18号线。
- 御沁园周边生活配套完善，毗邻区内重点中学，邻近周浦万达商业广场、小上海商业城、乐购超市、周浦公园及周浦文化活动中心。

销售热线：021-5404 6888

销售中心：上海市浦东新区周康路869弄

上海荣启置业有限公司

新加坡特纳地产(集团)有限公司
上海特纳集团置业有限公司
销售顾问：和记地产(上海)

本宣传品所涉及内容、照片及效果图仅供参考。而当中提及内容一切均以政府有关部门最终审批及实际交付使用的情况为准。一切未尽事宜均由“上海荣启置业有限公司”负责补充，特此声明。
预售证：浦东新区房管(2014)预字0000119号

*数据来源：房地产交易中心

美国建筑公司 (American Buildings Company)
中文简称：“美建”，英文缩写：“ABC”



美建建筑

全球领先的预制金属建筑系统方案解决商

The leading global supplier of pre-engineered metal building (PEMB) system solution

卓越的金属建筑专家

Excellent expert for pre-engineered metal building

专业 诚信 价值

—— 物流电商项目 ——



中国智能骨干网-菜鸟 (浙江金华)



京东亚洲一号 (江苏昆山)



苏宁云商 (江苏南京)



当当网京滨工业园 (天津)



临港普洛斯物流 (上海)



唯品会物流园 (广东肇庆)



宇培物流 (湖北武汉)



嘉民物流 (浙江嘉兴)

美建 (ABC) 助力中国电商产业跨越式发展

ABC company helps in the leaping development of the China E-commerce industry

1947年成立于美国，1994年进入中国上海。ABC一直是“普洛斯”、“嘉民”、“宇培”、“菜鸟网”、“京东”、“苏宁云商”、“当当网”等知名企业的长期战略合作伙伴和优秀供应商，迄今共承接电商物流项目达500万平方米。