

上海甬商

2018.03

总第16期

NINGBO ENTREPRENEUR SHANGHAI 传承甬人襟怀 塑造商家风范

上海甬商

第十六期

2018年03月

特别关注

全面推进“六争攻坚”，努力推动宁波
走在高质量发展前列

封面人物

严谨通达立正身，石亦能耀“明珠”辉

商会监事长、上海明珠企业集团有限公司董事长

应裕乔

上海市宁波商会主办



新时代
NEW TIME

全球化与区域化发展
THE TREND OF GLOBALIZATION AND REGIONAL DEVELOPMENT

论坛对

“新时代 全球化与区域化发展”



NCCS

上海

NINGBO CHAM

发展趋势 | 2018甬商高峰论坛
REGIONALIZATION 2018 FORUM OF NINGBO ENTREPRENEURS

论坛对话

与区域化发展趋势”



上海市寧波商會

CHINESE CHAMBER OF COMMERCE IN SHANGHAI

trondzōna DECORATION
全筑股份

人居环境塑造 人居生活服务

上海建筑装饰行业首家主板上市公司 [股票代码 603030]

Planning Design | Architectural Design | Interior Design | Curtain Wall Decoration
Interior Decoration | Furniture Manufacturing | Soft Decoration | Building Technology



旧岁已展千重锦，新年再进百尺竿。1月20日，2018上海市宁波商会年会暨甬商高峰论坛在沪举行。作为中国最为重要的经济区域之一，以上海为核心的长三角一体化的发展趋势令世界瞩目，而作为长三角经济中不容忽视的一支重要力量，新一代甬商在大会上展示了其在新时代宁波帮精神、大胆拥抱世界、积极回馈社会的决心与愿望。

中国步入新时代，全球化与区域化经济发展成为重要议题。怎样看待和拥抱新趋势？新时代的商会应如何发展和保持其影响力和凝聚力？应建立怎样的新视野，引导企业加入全球化竞争？又应如何看待全球一体化时代，地域与区域、国家与世界的关系？本次论坛上，郑永刚，卓福民，杨国平，江南春，连平，邵宇等企业家和学者，对未来经济全球化与区域化的发展趋势进行了分享与对话。

本刊全文刊载浙江省委常委、宁波市委书记郑栅洁《全面推进“六争攻坚”，努力推动宁波走在高质量发展前列》一文，传达了宁波市委、市政府推进项目争速、产业争先、科技争投、城乡争优、服务争效、党建争强的决策部署，勉励全市各级各部门和广大党员干部要切实强化“争”的意识，焕发“争”的斗志，咬定“争”的目标，拿出“争”的行动，提高“争”的本领，壮大“争”的声势，“六争攻坚、三年攀高”，努力推动宁波走在高质量发展前列。

本期刊载了国务院参事、中国首席经济学家论坛主席夏斌《2018年中国经济形势与市场分析》一文，全面解读了2018我国宏观经济形势，指导市场人士正确把握我国经济工作总要求、总基调、宏观政策取向、攻坚战和重点工作。

近期，商会健康医疗服务中心正式启动，进入试运营阶段，本期杂志详细介绍了健康医疗中心的基本概况和服务内容，各位会员可根据实际需求联系秘书处工作人员，商会秘书处将竭诚为会员服务。

本期封面人物，商会监事长，上海明珠企业集团董事长应裕乔，作为改革开放初期随着中国经济蓬勃而起的第一批甬商，应裕乔凭着严谨与正气、机敏与实干，带领明珠企业多年来稳居行业前列，冰冷混沌的石材被幻化出了无穷魅力。同时应裕乔促进行业和同乡的团结与发展，其认真做事、规矩做人、宽容待友、严格治业的人生哲学不啻为甬商的标杆与榜样。

新年纳新知，联情叙乡音。2018年第一季度，商会同宁波方面互动频密，政会联动，共商沪甬合作事宜；同时，商会举办新春茶话会、女神节音乐会等特色活动，为会员搭建联情联谊、共叙乡音的交流平台；秘书处走进企业，走访会员，了解企业发展状况，听取会员企业需求，共话商会建设和发展。





季刊 2018 年 3 月号
2018 年 3 月出刊

上海甬商

NINGBO ENTREPRENEUR IN SHANGHAI

传承甬人襟怀 塑造商家风范

指导单位：上海市工商业联合会（上海总商会）
支持单位：上海市宁波经济建设促进协会
宁波市人民政府驻上海办事处
主办单位：上海市宁波商会
协办单位：宁波市甬商发展研究会
刊名题词：陈燮君

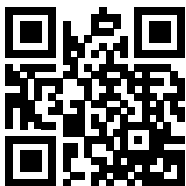
声明：刊中部分图片和文字由相关单位提供，并保留相关权利，文章观点只代表作者个人意见，不代表《上海甬商》及主办单位的立场，未经本刊编辑部同意，不得以任何方式全部或部分翻印或转载本刊文章。

《上海甬商》编委会

名誉主任：郭广昌 周家伦
主任：郑永刚
副主任：卓福民 严健军 孙毅
委员：赖振元 裘东方 应裕乔 郑宏舫
徐子望 杨国平 江南春 郑坚江
马建荣 洪根云 朱斌 周敏峰
吴云 蒋良德 朱晓霞 虞晓东
徐雪松 杨文仕 张若飞 李绥
郁敏珺 金宇晴 陈国宝 丁导民
武舸 季建钢

与我们互动

扫描二维码，关注《上海甬商》网站



扫描二维码，关注上海市宁波商会官方微信公众号



《上海甬商》编辑部

主编：武舸
执行主编：侯承斐
副主编：顾永伟 郭慧虎
策划：肖古玥 叶灵灵
责任编辑：张潇

联系方式

地址：上海市杨浦区杨树浦路 1088 号
东方渔人码头 A 区 10 层 01-05 单元
电话 / 传真：021-62578229
电子邮箱：shnbsh@163.com
商会官网：http://www.shnbsh.com

刊首语

03 新时代,甬商再出发

特别关注

06 全面推进“六争攻坚”,努力推动宁波走在高质量发展前列

经济视点

12 2018年中国经济形势与市场分析

专题报道

18 百年海上风云路,今朝甬商竞风流
——2018上海市宁波商会年会暨甬商高峰论坛成功举办!

23 从区域崛起到全球竞合,新时代甬商谋求新作为

31 连平:金融管理步入新时代

34 江南春:人心比流量更重要

39 邵宇:2018分水岭——流动性尽头和勇敢者游戏

商会公告

45 上海市宁波商会健康医疗服务中心简介

封面人物

48 严谨通达立正身,石亦能耀“明珠”辉
——专访明珠集团董事长应裕乔

商会活动

54 新年纳新知,联情叙乡音
——商会举办“海派新文化·企业新常态”新春茶话会

56 听爵士风雅,展巾帼芳华
——“她来听我的音乐会”女神节活动成功举办

60 商会青年集结滴水湖畔,为爱“益起跑”

商会要闻

62 宁波市委统战部领导一行莅临杉杉考察,共话沪甬合作新发展

63 宁波市江北区政府副区长郑铭钧一行莅临商会交流座谈

64 政会联动,全力备战上海“宁波周”

65 学习两会精神,助力企业发展

66 甬商总会秘书长会议在宁波召开

67 紧抓工作,“甬”争先进

68 打造产业互联网平台,服务智能智慧城市

69 深耕商业卫星应用,引领信息丝绸之路

70 走访会员听声音,服务企业助发展

宁波人文

73 钱业会馆:讲述宁波三百年钱庄史

全面推进“六争攻坚” 努力推动宁波走在高质量发展前列

文 / 郑栅洁

宁波市委、市政府提出推进项目争速、产业争先、科技争投、城乡争优、服务争效、党建争强，简称“六争攻坚”，就是要认真贯彻落实习近平总书记“1·5”重要讲话中提出的“以时不我待、只争朝夕的精神投入工作”的要求，就是要认真贯彻落实中共浙江省委提出的统一思想、凝聚人心、振奋精神的要求，就是要动员全市上下提振精气神、鼓足实干劲，迅速形成比学赶超的浓厚氛围，干出攻坚的高效率，跑出追赶的加速度。“六争攻坚”，是“三抢”的升级版，外延更加广阔，内涵更加丰富，指向更加明确，是建设“名城名都”的实践路径，是事关宁波中长期发展、全局发展的“栽树工程”。推进“六争攻坚”，必须准确把握“争”这个关键词的深刻含义。

“争”，体现的是只争朝夕、雷厉风行的高效作风；彰显的是敢于竞争、不甘落后的坚定意志；反映的是勇争一流、勇立潮头的不懈追求。推进“六争攻坚”，不是一句口号，而是贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想和践行“八八战略”的宁波行动，是落实习近平总书记对宁波工作重要指示精神和省委对宁波要求的具体举措。推进“六争攻坚”也是应对城市竞争的迫切需要。宁波在城市竞争格局中面临着标兵越来越远、追兵越来越近、强兵越逼越紧的严峻态势。面对激烈的城市竞争，

如果我们没有危机意识和紧迫感，还是四平八稳、按部就班，那么宁波不但不能跻身全国大城市第一方队，而且连现在的位次都保不住。“幸福都是奋斗出来的。”宁波要唱好“双城记”，建设“名城名都”，跻身全国大城市第一方队，绝不是轻轻松松、敲锣打鼓就能实现的，必须付出更为艰巨、更为艰苦的努力。全市各级各部门和广大党员干部要切实强化“争”的意识，焕发“争”的斗志，咬定“争”的目标，拿出“争”的行动，提高“争”的本领，壮大“争”的声势，快马加鞭、埋头苦干、真抓实干，“六争攻坚、三年攀高”，努力推动宁波走在高质量发展前列。

一、项目争速，加快扩大有效投资规模

没有好项目、大项目，就没有高质量发展的基础和后劲。今天的投入，是明天的产业、后天的环境。没有投入，就没有产出、就没有增量、就没有高质量发展、就没有未来。有投入才会有产出，有大投入才会有大产出。要聚焦重大优质产业投资、重大基础设施投资、重大生态环境和公共设施投资等重点领域，按照前期攻坚一批、开工建设一批、推进在建一批、竣工投产一批的要求，抢时争速上马建设一批好项目、有质量的大项目，全面打响有效投资攻坚战，确保实现“四个环节加速、

六个关键领域加快”的目标，为优化供给结构、实现高质量发展提供关键性支撑。

（一）四面出击找项目

好项目、大项目永远都是稀缺资源、战略资源，必须主动寻找、主动争抢。要把招商之网撒向国内重点城市、撒向全球，主动登门拜访世界500强企业、跨国公司、央企国企、实力民企以及在外浙商甬商，集中力量引进一批投资规模大、科技含量高、市场前景好、带动能力强的重大高端产业项目，迅速形成一批驱动高质量发展的“大引擎”。市领导和各区县（市）、功能区、市级有关部门“一把手”要亲自率队找项目、跑项目、谈项目，争取年中年底交出一份漂亮的成绩单。市级有关部门要加强与国家部委、省直部门的联系，主动沟通汇报，积极寻求支持，争取更多重大基础设施项目、重大生产力项目布局落地宁波。同时，市级层面要加强对重大项目的统筹，完善信息联通、资源配置、利益保障机制，把项目布局安排到最合适的地方。

（二）千方百计上项目

上好项目、大项目，争抢是前提，高效落地是关键。要发扬钉钉子精神，对看准的项目、签约的项目，一定要盯紧看牢，不能在关键时刻掉链子，不能让“煮熟的鸭子”飞走了。要认真贯彻省委改革强省的决策部署，持续深化“最多跑一次”改革，大力推广“标准地”制度，进一步减少审批事项、优化审批流程、公开审批过程、缩短审批时限，确保重大项目审批一路绿灯、畅通无阻，确保一般企业投资项目开工前全流程审批100天内完成。同时，要切实增强用地保障能力，加快建立健全推进腾笼换鸟、空间换地和扶优汰劣的新机制，盘活存量、挖掘潜力，突破项目落地的最后一个“卡口”。今年要出台一个推进园区整合提升的意见，坚决淘汰“低小散”的企业和项目，坚决处置“僵尸企业”，为优质项目腾出用地空间和环境容量。

（三）一刻不松建项目

项目开工建设以后，就要抢工期、赶进度，不能“三天打鱼两天晒网”，不能“围而不建、建而不快”。要明确时间表，落实责任人，打好攻坚战，用目标倒逼责任，用时间倒逼进度，用督查倒逼落实，确保每一个重大项目都按序时进度计划顺利推进。各级领导干部要落实联

系重点项目制度，带头深入项目一线抓协调、抓督查、抓调度，及时解决项目建设中遇到的难题，争取项目早建成、早投产、早见效。特别是要把实施好4个百亿级、60个十亿级工业大项目放到突出位置，尽快扭转工业投资下滑的不利局面。发改、经信、科技、海洋、国土、财政、金融、林业、环保等要素保障部门及其市级分管领导都要把责任扛起来、把任务背回去，全方位支持保障项目建设。

（四）放眼长远谋项目

上项目、建项目，不能只顾眼前，也不能撞到一个是一个，而是要深谋远虑、谋定后动，确保每一个大项目都能引领、带动、支撑未来发展。各地各部门要准确把握发展大势、竞争态势，按照缺什么、补什么的原则，谋划一批制造业、服务业、农业以及基础设施、公共事业领域的好项目、大项目，并组建专门班子攻坚克难，确保尽快落地建设，产生牵动全局的作用。

当然，上项目、建项目必须统筹考虑财政的可承受能力，严格基础设施项目审批，严格控制投资概算，严格按照中央要求管控好债务风险。要转变思想观念，遵循市场规律，鼓励社会资本和民营企业进入基础设施、公共事业等领域。要规范运用PPP模式，严格控制年度PPP项目支出占财政预算支出的比例。

二、产业争先，加快建设现代化经济体系

习近平总书记指出：“国家强，经济体系必须强。只有形成现代化经济体系，才能更好顺应现代化发展潮流和赢得国际竞争主动，也才能为其他领域现代化提供有力支撑。”什么是现代化经济体系？我的理解是质量要高、规模要大。没有质量就没有竞争力，没有规模就没有影响力，更不会有应对风险的抵抗力。我们要的是有质量的速度和规模，必须在做优做强的前提下做大经济体量。要以供给侧结构性改革为主线，以推进产业高新化、创建国家级“中国制造2025”示范城市为总抓手，实施好“三强三先”产业争先三年行动计划，稳住基本、优化存量，扩大增量、优化结构，扬长补短、争创优势，在保证高质量发展的前提下，力争未来三年规上工业增加值年均增长10%以上，2020年规上工业增加值比2017年增加1000亿元以上，高新技术产业、战略性新兴产业占比分别达50%以上和30%以上，全员劳动

生产率达 28.5 万元/人/年，工业发展质量和效益指标继续位居全国各大城市前列，基本建成具有较强国际竞争力和影响力的现代化经济体系。

（一）谋深做实转型的文章

这些年宁波高新技术产业、战略性新兴产业发展较快，但在制造业中的比重还比较低。要聚焦“3511”产业体系和八大细分领域，加快培育 50 个国家制造业单项冠军、500 个“专精特新”名产品，打造一批千亿级的先进制造业集群，努力抢占新一轮产业变革的制高点。特别是要主动对接国家大数据战略，大力发展智能终端产业以及软件、芯片、人工智能、大数据、新材料五大智能支撑产业，使智能经济成为新的经济增长点。

（二）谋深做实升级的文章

量大面广的传统制造业是宁波经济的基础和本钱。我们常说，只有夕阳的产品，没有夕阳的产业。只要植人新技术、运用新模式，一些传统产业也能“老树发新枝”，展现蓬勃生机和活力。要主动对接我省全面改造提升传统制造业行动计划，坚持分类指导、分业推进，大力实施“互联网+”“大数据+”“机器人+”“标准化+”，引进建设一批工业互联网平台，将互联网、大数据、人工智能技术广泛应用渗透到设计、研发、制造、营销、服务等各个环节，力争到 2020 年实现规上工业企业技术改造、智能化诊断“两个全覆盖”，使传统产业有更强的活力、更高的质量、更大的规模。

（三）谋深做实融合的文章

制造业与服务业相互融合，是产业发展的必然趋势。要做优做强做大制造业，必须大力发展服务业尤其是生产性服务业。宁波要缩小与先进城市的差距，也必须加快培育壮大现代服务业。要坚持先进制造业与现代服务业“双轮驱动”，扎实推进新一轮国家服务业综合改革试点，依托制造业优势、港口优势、开放优势，大力发展高端港航物流、科技服务、金融保险、工业设计、文化创意、信息服务等生产性服务业，把制造业对服务业的拉力、服务业对制造业的推力，转变为发展的质量优势、效益优势和规模优势，使服务业这块短板成为宁波起跳飞跃的“跳板”。同时，要促进一二三产业融合发展，高水平推进现代农业园区建设，加快培育一批农产品精深加工领军企业，大力发展农村电商、乡村旅游、农村

康养、民宿经济等新产业、新业态、新模式，推动农业全环节升级、全链条增值。

（四）谋深做实开放的文章

开放的大门越大，产业发展的空间就越大。要主动服务对接“一带一路”建设，高水平创建“一带一路”建设综合试验区，发展更高层次开放型经济。要实施新一轮“外贸实力效益工程”，培育一批优质优价的自主品牌产品，进一步巩固欧美日主要市场、拓展“一带一路”新兴市场。要鼓励大型企业积极开展跨国并购，兼并收购一批有品牌、有技术、有营销渠道、有研发团队的国际知名企业，实现有质量的大发展。

（五）谋深做实强企的文章

产业争先，最终要靠企业争先来实现。要进一步做优做强做大龙头企业，争取有更多企业进入全国百强、行业百强。要进一步提升中小微企业竞争力，加快培育一批成长性好、商业模式新、产业特色鲜明的优秀企业，争取到 2020 年培育 10 家千亿级龙头企业、100 家行业骨干企业、100 家高成长企业、100 家“高精特新”小巨人中小企业。要进一步拉长壮大产业链，引进建设一批扩链、补链、强链的企业和项目，提高优势产业集群的发展质量和效益。要进一步优化营商环境和投资环境，加强科技创新公共服务平台、人力资源公共服务平台建设，为企业发展壮大提供有力支持。要进一步改革要素资源的供给、支持和评价机制，鼓励企业加快提高全要素生产率，实现更高质量、更高效益的发展。广大企业家要传承老一辈“宁波帮”的优良传统，大力弘扬企业家精神，坚定信心、坚守实业，专心主业、专注创新，不断提升企业核心竞争力，努力把企业做强做大、做优做久，成为傲视群雄的百强企业、长盛不衰的百年企业。

三、科技争投，加快增强区域创新实力

习近平总书记指出：“一个地方、一个企业，要突破发展瓶颈、解决深层次矛盾和问题，根本出路在于创新，关键要靠科技力量。”联系宁波实际，创新实力不强，创新水平不高，一直是制约发展的一个短板。究其原因，主要是科技投入常年处于较低水平。要牢固树立科技是核心竞争力的思想，认真贯彻省委创新强省、人才强省的决策部署，实施好市政府提出的“一转六大”

三年行动计划，引导全社会加大科技创新投入，力争到2020年实现全社会研发投入、高新技术产业投资、高新技术产业增加值、高新技术企业数量、每万人发明专利拥有量、技术交易额、引进两院院士等顶尖人才、高能级大院大所数量“八个倍增”，其中科技创新投入突破1000亿元，加快推动经济发展质量变革、效率变革、动力变革，培育更加强劲的发展新动能。

（一）发挥企业主体作用

企业是创新的主体。加大创新投入，重点是要调动企业的积极性。要调整优化涉企政策，对建设创新研发机构、实施技术改造、引进培养人才的企业，按投入金额的新增部分给予一定比例的支持，形成“四两拨千斤”的撬动效应。要实施“科技创新2025”重大专项，建立健全技术创新的市场导向机制，鼓励支持企业、高校、院所建立创新联合体，以技术的群体性突破带动新兴产业集群的崛起。要深化国家科技成果转化示范区建设，创新军民融合发展机制，推动更多科技成果在宁波落地转化。要发展多种形式的天使投资、风险投资、私募股权投资，完善上市服务、融资担保等科技金融服务体系，为企业和创新机构开展创新活动提供金融“血液”。

（二）发挥平台带动作用

前不久，宁波获批建设国家自主创新示范区，这是宁波创新平台建设的重大突破。要以此为契机，扎实推进新材料科技城、国际海洋生态科技城、航天智慧科技城、“千人计划”产业园、中官路创业创新大街等建设，加快引进集聚一批创新机构、创新企业、创新团队，使创新大平台真正成为科技要素的汇流池、科技投入的引力场、科技创新的策源地。特别是高新区，要把更多可用财力投放到科技创新领域，全面增强对全市创新发展的辐射带动功能。要深入实施“名校名院名所名人”引进工程，扎实推进浙江大学“五位一体”校区、国科大宁波材料工程学院建设，全力支持宁波大学、宁波诺丁汉大学、中科院宁波材料所等高校、院所发展壮大，加快提升宁波高等教育与科技研究的整体水平。

（三）发挥人才支撑作用

人才是战略资源、第一资源，没有大规模高质量的人才作支撑，就很难改变科技竞争、经济竞争格局中的跟跑地位。要把人才工作放在战略位置，全面升级现有

人才计划、人才工程、人才平台，持续加大人才发展投入，进一步提升人才政策的竞争优势。要大力实施“3315计划”“泛3315计划”“资本引才计划”“甬智回归工程”四大引才工程，统筹抓好本土研发人才、管理人才、技能人才的培养工作，努力实现人才总量、质量的“双提升”。各区县（市）、功能区和市级部门“一把手”，要以求才若渴的态度抓好招才引智工作，争取今年就能实现大的突破。同时，要营造控心留人的人才发展环境，精准做好人才服务保障工作，特别是对领军人才、高端人才要提供“一对一”的个性化服务，做到用事业留人、用感情留人、用待遇留人，使宁波成为天下英才的寻梦圆梦之城。

四、城乡争优，加快打造现代化大都市

习近平总书记在浙江工作期间专门对宁波城市建设作出重要指示，他说：“宁波濒海临江依湖，城市建设有着得天独厚的条件，要以更高的标准、更大的气魄、更宽的视野、更高的品位，建设现代化大都市。”我们要积极对接我省大湾区大花园大通道大都市区建设，主动对标国内外先进城市，深化“拥江揽湖滨海”城市空间布局研究，推进城市国际化、建设品质化，实施好“一统三强五提升”攻坚行动，使宁波更加精致、更有品质。

（一）推进全域统筹

现在，经济发展从县域经济转向都市经济的趋势越来越明显，这种发展模式的转变，有助于提升都市区整体功能和竞争力。联系宁波实际，经济发展受行政区划的制约比较明显，各地分散用力、单兵作战、同质竞争的问题比较突出，如果再不加快改变这个局面，那么宁波城市形象、城市品质、城市集聚辐射功能和资源利用效率就好不起来，宁波就不可能得到投资者和人才的青睐，与先进城市的差距就会进一步拉大。要把推进全域统筹作为今年改革的一件要事来抓，对城乡规划建设管理体制实施一次“外科手术式”的大调整、大变革，强化市级统筹，推进建管分离，建立市级决策、区县（市）实施的联动机制，努力实现规划管控、产业布局、资源配置、城乡建设管理的最优化。各地务必增强大局观、全局观，做到表态与行动一致、口号与落实一致，共同抓好这项事关全局的大事。

（二）强化规划管控

城市规划为城市确立“成长坐标”起着战略引领和刚性控制的重要作用。要深入开展2049城市发展战略研究，科学编制2035城市总体规划，为宁波长远发展谋好篇、布好局。要加强规划统筹，在“多规融合”基础上，全面推进“多规合一”，加快全市域各类空间规划整合，真正实现规划“一张图”。要强化控制性详细规划的执行刚性，完成重要地段、重点区块的修建性详细规划，加强对城乡空间立体性、平面协调性、风貌整体性、文脉延续性的规划和管控，管住每一个地块、每一处水域、每一栋建筑单体以及每一条天际轮廓线。要加大规划督察力度，对规划执行不严肃、不严格的地方，必须追究责任。

（三）提高建设品质

城市建设是为城市强健“骨肉之躯”，这就要求精心做好城市的“骨架”“器官”和“经络”，修好城市的“皮肤”“外貌”和“容颜”，实现城市内在功能与外在形象的有机统一。要统筹抓好城市区块开发和道路、桥梁、管廊等基础设施建设，推动城市建设由单兵作战向通盘统筹转变，由城市建设向城市经营转变，由粗犷扩张向精明增长转变。要加强城市设计和城市双修，大到城市区块、江河山体景观，中到主干道、住宅小区、生态廊道、公园绿地，小到背街小巷、单体建筑、市政设施，都要符合适用、经济、绿色、美观的要求，都要与城市风格、周边环境相协调，使整座城市充满活力、彰显特色。要增强城市内部布局的合理性，按照居民生活半径来优化街区生活服务配套，加快实现分区功能的多样化，逐步实现居民职住平衡。同时，要坚持城乡融合发展，全面开展美丽县城建设，持续深化小城镇环境综合整治，大力实施“百村精品、千村景区”改造提升工程，不断改善农村生产生活条件，让现代都市与美丽乡村相得益彰、交相辉映。

（四）增强管理能力

要加快构建全覆盖、全过程、全天候的城市管理体制，全面提升城市管理法治化、精细化、智能化、社会化水平。要在推动智慧城管向全市覆盖的基础上，充分调动群众共治共管的积极性，进一步健全快速响应处置机制，切实做到城市管理问题第一时间发现、第一时间处置、第一时间解决。要坚决打好污染防治攻坚战，持

之以恒推进“三改一拆”“五水共治”“五气共治”和“四边三化”，认真抓好“厕所革命”、垃圾分类等关键小事，使城乡更加美丽宜居。

五、服务争效，加快创造群众满意的良好环境

习近平总书记指出：“各级干部要自觉在围绕中心、服务大局中找到坐标、找准定位，做到服从服务于党的国家大局不错位、党和人民需要时不缺位。”全市每一个地方、每一个单位、每一名党员干部都要强化服务大局、服务群众的意识，把振兴宁波的使命扛在肩上，把造福百姓的责任记在心里，真正把政绩写在宁波大地上、写到群众心坎里。

（一）提速提效

工作抓与不抓不一样，抓得紧与抓得不紧也不一样。要正确理解把握蹄疾与步稳的关系，不能把“稳”当作慢作为、不作为的借口，要在“稳”的基础上能快则快、快上加快，努力跑出比别人更快的速度。对区县（市）、功能区和市级部门，既看工作，更看总量指标和增速指标。各区县（市）、功能区和市级部门，都要定目标、定计划、定时间、定进度、定责任人，都要拼尽全力跳起来摘“桃子”，尽责尽力争取最好成绩、最大成果。

（二）抓实抓细

抓工作，责任、压力和力度不能层层递减，不能原则空泛、实而化虚，不能讲起来激动、听起来感动、过后都不动，必须务实具体、一抓到底、落地见效。各级各部门对市委、市政府部署的工作，要闻风而动、雷厉风行，不折不扣抓好落实。对原则性意见，要根据本地本部门实际，谋划细化具体的落实方案；对有具体意见要求的，要立说立行，迅速开展工作；对中长期工作，也要有阶段性安排，争取每一个阶段都能出成果。包括在服务群众方面，一定要像对待家人一样对待群众、像做好家事一样为民办事，让群众感到我们是真心实意为他们办实事、做好事。群众遇到的一些难事，对他们来说就是天大的或者是很难办的事，但对我们来说可能只是花点时间和精力就能解决的事。我们一定要满腔热情做好服务群众的工作，特别是对群众天天有感的事情，更是要放在心上，严谨细致、一丝不苟地去做。做得好的，要坚持下去。做得不好的，要少解释、多解题，抓紧落

实整改措施，把麻烦留给自己，把方便留给群众。

（三）担当担责

现在，改革发展中的困难挑战不少，我们要善于发现问题，更要敢于面对、处理、解决问题，不能视而不见或者不敏感，更不能避而远之或者捂着、瞒着、拖着。特别是对事关全局、事关长远的大事，不管困难多大，都要咬紧牙关不泄气，知难而进不退却，用坚韧和执着攻坚克难。抓落实、破难题，领导干部是关键。去年我们开展了“大脚板走一线，小分队破难题”抓落实专项行动，效果和反响都比较好。各级领导干部对自己职责范围内的难题，要善抓、长抓、敢抓、狠抓，不能坐而论道，不能爱惜“牙齿”。各级干部要增强争先创优意识、责任使命意识、担当负责意识、吃苦奉献意识，做到眼里有活、身上有朝气、工作有激情。市纪委、市委组织部、市委宣传部、市抓落实专项办、市委和市政府督查室要加强检查督促，对推进力度大、工作成效好的，要宣传、表扬、记功，对懒政、庸政、怠政、不廉政的，要批评、处理、问责，树立起奖优惩劣的鲜明导向。

六、党建争强，加快提升伟大工程建设水平

宁波要走在高质量发展前列，必须强化党建的根本保障作用。要按照“推进党的建设新的伟大工程一以贯之”的要求，实施好“党建争强、聚力攻坚”专项行动，以全面从严治党的新气象引领创造改革发展的新局面。

（一）坚定不移加强政治建设

要强化“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“四个服从”，一以贯之学懂弄通做实习近平新时代中国特色社会主义思想，一以贯之坚决维护习近平总书记的核心地位，一以贯之坚决维护党中央权威和集中统一领导，始终在思想上政治上行动上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致。特别是在想问题、作决策、抓落实的过程中，要严守政治纪律和政治规矩，以实际行动彰显对党绝对忠诚的政治本色，做政治上的明白人、老实人。

（二）精准有效加强干部队伍建设

要树立正确选人用人导向，匡正选人用人风气，选拔重用善谋划、重实干、肯担当、出实效的干部，坚决调整不作为、不挑担、不落实、不适应的干部，真正树

立起以实绩论英雄、凭实绩用干部的鲜明导向。要准确把握“三个区分开来”的要求，建立完善容错纠错免责机制，坚决纠正求全责备、以偏概全等不当做法，旗帜鲜明地为担当者担当、为负责者负责，让干部有奋斗激情而无后顾之忧。要分层分类抓好干部专业能力、专业精神培养，切实解决干部本领不足、本领恐慌、本领落后的问题。特别是对优秀年轻干部，要建立定向、精准培养机制，加快培养一批能当善任的专才、干才。

（三）坚持不懈加强基层基础建设

推动基层党建全面进步、全面过硬，关键是要充分发挥基层党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用。要以提升基层党组织组织力为重点，组织开展“攻坚见行动、岗位建新功”活动，发动各领域基层党组织和党员投身改革发展实践，带动全社会形成发展宁波、振兴宁波的强大合力。要善于发现一批政治素质高、工作本领强、形象作风好、群众公认度高的基层党员干部，落实一批针对性的培养选拔措施，确保每一块基层阵地由忠于党、忠于人民的人来把守。要结合扫黑除恶专项斗争，坚决打掉黑恶势力，为项目建设、基层发展营造良好环境。

（四）驰而不息加强作风建设

要严格落实中央八项规定精神，着力在常和长、严和实、深和细上下功夫，坚决纠正“四风”问题特别是形式主义、官僚主义问题，切实做到一步不松、寸步不让。要加强法纪教育、警示教育，运用好监督执纪“四种形态”，引导党员干部增强敬法畏纪意识，不闯雷区、不触碰高压线。要坚决惩治各类腐败问题，扎紧扎密制度的篱笆，加快推动反腐败斗争从压倒性态势向压倒性胜利转化，努力营造风清气正的良好政治生态。■

转载自《宁波经济·三江论坛》2018年3月刊

2018 年中国经济形势与市场分析

文 / 夏斌

十九大报告对我国未来较长一段时间的经济工作做出了重要的部署。最近召开的中央经济工作会议，对 2018 年我国经济工作总要求、总基调、宏观政策取向、攻坚战、重点工作又一一做出了具体的部署。市场人士要如何把握？如何了解这么多目标、任务之间的逻辑主线？如何防止主次不分、工作思路多变？

2018 年，经济调整转型的逻辑没变，理由有三：一是因为在中国市场去杠杆的过程很艰难，需要有一段时间，需要有一个过程，真正有力度的“三去”是 2016 年才刚刚开始，2017 年还在继续。而且从经验来看，中国这样一个大国又是正处在转轨中的大国，调整要真正到位、资产负债要处理完毕，没有 2-3 年的时间是不可能的，特别是三四线城市的房地产库存；二是 PPI 的由负转正才刚刚开始，真正企稳还需要观察一段时间；三是民营投资占总投资 60%，2016 年民营投资增长仅 3%，投资预期不看好；四是货币政策还未回归常态。

转型成功看什么？

当前来说，转型成功的标志是什么？

一，看能不能基本确立大体稳定的、与经济总量相适应的大国消费市场。我认为这是观察中国经济结构转型是否成功的基本特征。

二，根据多年来房地产市场波动对中国经济严重干扰程度的分析，房地产能否以资

产为导向基本转变为以消费品为导向，是本轮经济调整与转型基本成功的重要标志。

三，看货币政策和货币供应能否基本回归常态。在 2017-2019 年的未来二三年 M2 若能降到 10.5% 甚至更低的水平，而经济保持基本正常的运行，说明货币基本回归了常态。这意味着过去遗留下的过剩产能、高库存以及相应的杠杆率风险已逐步得到释放。僵尸企业逐步得到解决，在宏观政策上没有必要再继续过去那样用宽松的货币供应来平衡、来掩盖经济增长与金融风险之间的矛盾了。

在这个过程中需要重点关注什么？

2017 年年初经济工作定的总基调是“稳中求进”。就是经济既要稳定增长，又要加快改革，下决心处理一批风险。相关的工作任务和政策调整围绕这点涉及方方面面，在这么多纷繁复杂的任务中，我们要关注决策层是否已经有统筹谋略？如果有了谋略又要关注如何确保执行？谁去落实、谁去检查？应采取什么样的措施才能防止一个好的想法沦为口号、空话。我认为这是看懂 2017 年中国经济运

行所必须关注的。

在去年初的时候我也谈到，在具体工作当中，房市的调控和整顿金融乱象、加强协调监管，这两件事弄不好就可能演变成国内“黑天鹅”。特别在房市问题上，现在人们的预期行为对房地产价格的波动的影响力往往大于货币供求的行为。可以说房市“长效机制”的逐步形成能否与人们预期的逐步改变相适应，是本轮房地产市场调控取胜长远的关键。

总体上，2017年的经济发展形势稳中有进，稳中趋好。简单说，改革在深入，结构调整有所优化，GDP增长率达到百分之6.8左右，并且守住了不发生系统性风险的底线。但是经济发展方式转变的问题，例如房地产泡沫，全社会的高杠杆率，经济运行效益不高所涉及到的种种矛盾仍未得到解决。这些问题的解决需要经历漫长的时间，不可能因为日历从2017年翻到2018年，翻过新的一页，翻过一两个月，我们庞大经济体的内在发展逻辑就立刻变化了，矛盾就解决了。那么，我们要如何判断2018年的经济发展阶段呢？我认为很简单，就是十九大报告指出的：“我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段，正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关期、转型期”。2017年国家着力于这些事，2018年则要继续在2017年的发展轨迹上着力于这几方面。经济发展的内在逻辑没有变，仍然处在结构调整和经济发展方式的转型期。若从不同的视角看，今年也许会出现一些新的提法，但我认为本质特征没有变。市场分析人士要认清本质，要认清清楚大势，不要对经济增速多零点几个百分点或少零点几个百分点过分敏感，产生过分的乐观或者过分的悲观。转型攻关方向已经很明确了，矛盾和问题基本还是那些，我们不要动不动去制造新的概念和新名词，那只会迷惑自己的眼睛。转型的关键是要抓落实、抓执行，切忌在这个过程

中急功近利。

调整转型期经济工作的两个重要维度？

十九大报告对我国未来较长一段时间的经济工作做出了重要的部署。最近召开的中央经济工作会议，对2018年我国经济工作总要求、总基调、宏观政策取向、攻坚战、重点工作又一一做出了具体的部署。工作任务方方面面，工作目标林林总总，丰富又繁杂。市场人士企业家要如何把握？如何了解这么多目标、任务之间的逻辑主线？如何防止主次不分、工作思路多变呢？

国务院的政府工作报告往往是概括：“稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险”。五个词分别都有丰富的内容和具体的政策措施，这五者之间又有什么样的逻辑关系？我个人认为，只有增长稳定了，各经济主体收入都提高了，惠民生才有雄厚的物质基础。从这个意义上说，稳增长是手段。

而面对目前需要转型的、已经扭曲的经济结构，要想保持持续稳定的增长、必须优化结构，而优化结构只是前提。

如何优化结构？在座各位明白，必须加快制度改革。多年经验教训告诉我们，不深入改革，仅靠多投放货币来稳增长，结构是难以优化的。所以就稳增长而言，改革和结构优化是手段、工具，稳定增长是目的。

但是就惠民生而言，稳增长是手段、工具，因为稳增长是政府调控宏观经济的工作目标。但是，政府抓好经济工作的最终目标不是完成GDP的增长，而是提高老百姓的福祉水平，是提高老百姓的幸福度。

以上是分析经济工作时的一个重要维度，或者说是分析实体经济时一个重要维度。

另外一个维度是我们要意识到，2018年中国经济运行中存在的问题矛盾、特征因素都不是凭空出现的，而是延续了2017年的经济，是保留、承接了过去多年经济运行的部分特征和运行结果，有着过去的“痕迹”。近十年来，中国经济增速由2007年

的14.2%跌到2017年6.8%，跌去一半多；货币供应增长速度、增长率、货币供应情况由2007年的43.3万亿大涨到2017年的170.5万亿元。如此之多的货币供应使全社会的杠杆率由2007年的170%左右，上升到2017年的约260%左右。其结果是增量资本产出比，即每增长一元GDP所需投资，由2010年4.2元增加到2015年的6.7元，使非金融企业负债总规模从2010-2015年平均增长达到16.6%，比同期名义GDP平均增长快约6个百分点。在此情况下，经济效益下降是必然的，产生和隐藏还没有暴露的金融风险是必然的。所以，当我们在看到经济工作趋势是稳中趋好、结构有所优化、今年各经济主体收入比往年有所提高的成绩的时候，当我们看到中国对经济增长贡献率达到30%左右，保持了从2008年来连续九年世界第一的大好形势时，绝不能头脑发热，被成绩现象所迷惑。2008年美国危机以后，世界各国经济的复苏和增长速度快慢不一样，各国都有一本难念的经。我国的挑战就在于要维持稳中趋好的经济增长、防范金融风险、真正守住不发生系统性风险的底线。每一个市场分析者一定要具备认识经济转型时期金融系统性风险问题的高度自觉性。

十九大在布局2018-2020年三年全面建成小康社会决胜时期工作任务指出，要坚决打好防范化解重大风险、精准脱贫、污染防治的攻坚战；要全面建成小康社会、得到人民认可、经得起历史检验。其后，中央经济工作会议又进一步明确指出，防范化解重大风险的重点是防控金融风险。严格上说，防风险、脱贫、环保的三大攻坚战分别是经济问题、社会问题、环境问题。而在三大攻坚战当中，中央提出最大的攻坚战是金融领域的风险问题。可见此问题的重要性、紧迫性；可见中央是居安思危的，看到了这个问题的严重性，也看到了这个问题处理的难度之大。当前的风险如果不当机立断地处理，经济不可能持续稳定增长、国民福利不可能持续增

长。但是处理不好爆发系统性风险同样不行，将使国家和国民多年积累的财富深受其损。所以十九大讲到，能否打好这场攻坚战是直接关系到能否得到人民的认可、能否经得起历史检验的大事。

2008年经济工作的两个重要维度，简单说，一个是从实体经济维度讲，要鼓励创新、优化结构、转变发展方式、寻找经济新动能、稳定经济持续增长等等。这么多提法，这么多排比递进的词语，其逻辑主线关系很简单，就是要通过改革，通过创新，促进结构优化来改变发展方式，来形成新的动能，最后达到稳增长。这么多词就是这个逻辑。

二是从虚拟经济，或者说从金融维度看，我们要通过加快“三去”（去产能、去库存、去杠杆，而过剩产能、高库存的背后其实就是杠杆问题）、通过加大金融整顿，整顿多年来金融乱象、不规范金融创新亡羊补牢。在整顿中纠正过去金融监管的不协调，在部分释放金融风险中防范住系统性风险，最终推动经济的稳定增长。从实体经济面来看，第一个具体任务是稳住房价，尽快建立长效机制。第二个是处理僵尸企业、地方债务问题，以及处理好前一阵子出现在P2P、网贷、现金贷、大资管业务当中的金融乱象，进行金融监管的纠错，修缮监管的协调。

面对这样的经济形势，如何分析市场风险？

目前市场上对同一个经济事实持相反意见的人不少。形成原因是多方面的，我认为对中国当前经济运行的分析中，以下两种倾向作为发言者、作者的我应该克服，作为听众和读者应该尽力识别经济中风险。

第一，不要简单从纯经济学概念出发分析预测经济形势。体现纯经济学理论的经济概念原本是从生动具体的经济活动中抽象出来的；都是在一定不确定条件下，做出某种假设以后的抽象，反映的是规律性、趋势化的东西。但是在座各位都知道，现实经济活动是具体的、复杂的，是没有假定条件的。

市场活动中的不确定，本身已经构成了经济运行发展当中某种确定性。而且在同一个市场条件下的不同国家，经济走势的具体特征也完全不同。同一个市场条件下的同一个国家，在不同历史时期，经济走势特征也不完全相同。所以经济趋势分析，与其说比较接近纯理论体系的分析，不如说更接近于经济史分析。因为趋势变化有制度变化因素，也有非经济因素。作为一个发展中的大国经济，有国内因素，也受国外经济与非经济因素的影响。因此，作为经济形势的分析预测者，在预测分析过程中，我们背后要有经济学理论逻辑的演绎，但远远不能到此为止。准确的经济分析要对活生生的经济事实及发展趋势做出回答，要落地到政策措施执行情况的分析及预测，而不是概念套话、不解决实际问题、不接地气概念性批评分析，概念性唱赞歌的分析方法也要不得。同一经济事实站在不同视角，作为不同的经济流派、术语体系，可以得出不同的表现结果，但是都要如实反应经济活动，不能是干瘪的概念分析。这里面要当心并予以识别的是，在经济分析中我们有一些人缺乏深厚的实践和历史感悟，对趋势发展中偶然激起的浪花和波折见风就是雨，把从历史当中看本来平淡事情说得轰轰烈烈，语不惊人誓不休。这是不可取的，这是要注意、要防止、要辨别的。

第二，不能简单从“文件规划”出发去分析预测经济形势。现在有一些学者在做分析时，出发点和依据是中央和各级政府某一个规划、文件或目标。根据这些目标加减时间维度因素，加减过去某些经验、数据，就敢预测经济趋势如何。这似乎太简单了，殊不知上级文件、政策规划是人制定的，是指出今后努力方向、奋斗目标，是一种愿景。人的主观愿望能否成为将来的客观结果，需要一个努力过程，这是不确定的。而经济环境是在不停变化的，即使在40年的改革开放中，矛盾与问题也在不停发生变化。经济预测不能简单看文件规划的口号，而要看其执

行力，要看具体的制度约束力变化，看能够量化的政策内容的变化，看执行中基层政府怎么样变通走形的做法，以及变通走形可能的边际。分析预测既要考虑我们想干什么，还要学会从中国40年改革开放的历史借鉴中甄别我们现在能干什么。经过40年的改革开放，中国对世界经济增长贡献率已经连续九年蝉联世界第一，长期潜在的增长逻辑很顺，十九大报告也对未来蓝图做出全面阐述和步骤。但是能否扎扎实实去落实，是一项艰难的工作，要靠奋斗。

正如习近平总书记在十九届中央政治局首次民主生活会上所讲，抓落实来不得花拳绣腿，光喊口号不行动是不行的，单开会、发文件不够，必须落到实处。要反对官僚主义、形式主义，要拜人民为师、向人民学习，接地气通下情。总书记这样讲，说明在现实社会中，扎扎实实落实这些问题很困难。而我们有一些搞市场预期分析的人却很可爱，不去了解执行中的现状、矛盾、困难、纠结，不去了解有没有解决困难初步方案，就跟着上级文件、政府的规划、主观愿望，从一种带有不确定性的目标性概念提法出发，简单加减某些因素，进行貌似科学的经济推理分析，贸然发出确定的静态的结论，我认为似乎太草率了，太像诺贝尔经济学得主科斯所提出的“黑板”经济学。

归纳来说，对中国经济形势的分析方法要防止以上两种倾向，不要犯简单主义错误。多年来唱衰中国经济的言论屡屡落空，而对当前中国经济趋势持盲目乐观态度同样不可取。正确把握当前中国经济形势，坚持经济工作稳中求进的总基调，坚决打好防控金融风险攻坚战至关重要。能否真正理解“稳中求进”、“防控风险”这两个词的动态过程和内容是至关重要的。■

转载自：《首席经济学家》2018·2月刊

首席APP上线 传递市场真实声音

便捷化 信息化 人文化

下载App“首席经济学家”与首席轻松对话



中国首席经济学家论坛
公众号





宁波梅山保税港区

宁波梅山保税港区于2008年2月24日经国务院批复设立，是我国第五个保税港区，规划面积7.7平方公里。2010年，浙江省委、省政府为加快推进产业转型升级，以梅山保税港区为核心，设立梅山国际物流产业集聚区，总规划面积约240平方公里。2015年，为在新经济新常态下加快最优化开发和利用海洋资源优势，推进宁波港口经济圈建设，提高浙江参与“一带一路”和长江经济带建设的能力和水平，在宁波市委、市政府的大力支持和有力统筹下，挂牌成立宁波国际海洋生态科技城。区域未来重点发展国际贸易物流、海洋金融创新、海洋科教文化、海洋智能装备、滨海生态旅游等六大主导产业群。区域发展目标是：建成“千亿级国际贸易岛、千亿级财富管理岛、千亿级科技创智岛、千万级休闲旅游岛”，成为国际知名的海洋科技创新示范区、浙江海洋经济发展先行区、宁波港口经济圈核心承载区、宁波国际化滨海生态新城区。

2016年，全年完成固定资产投资235亿元，同比增长16.4%；实现财政收入67.8亿元，同比增长30.3%；实现外贸进出口总额19.1亿美元，同比增长44.5%；完成集装箱吞吐量240.6万标箱，同比增长14.5%。国家科技兴海产业示范基地、汽车平行进口试点相继获批，进口肉类查验平台通过国家质检总局验收。全年完成进口整车4590台，货值超19.22亿元，同比实现翻番。完成跨境电商业务73.4万单，货值1.4亿元，建成投用集中查验区1200平方米。实现冷链食品贸易额4820万美元，波兰PAGO等冷链项目洽谈深入推进。汽车电商、进口木材、进口植物等市场交易平台培育工作全面深化，各类平台的市场交易额突破1000亿元。



百年海上风云路，今朝甬商竞风流

2018 上海市宁波商会年会暨甬商高峰论坛成功举行！

1月20日，2018上海市宁波商会年会暨甬商高峰论坛在上海浦东丽思卡尔顿酒店成功举行！沪甬两地领导、著名企业家、经济学家及各界嘉宾等共400人欢聚一堂，共话“新时代·全球化与区域化发展趋势”，助力百年甬商书写时代新篇章！

十一届全国工商联副主席、上海市政协副主席、市工商联主席王志雄，宁波市副市长、宁波市经济促进会常务副会长李关定，宁波籍老领导，原上海市政协副主席陈正兴，原上海市工商联党组书记张亚培，原上海市徐汇区政协主席李俊民，上海市宁波经济建设促进协会常务副会长张载养，副会长张示明，中共上海市普陀区委常委、副区长顾军，上海各地在沪企业商会联合会党委书记胡雅龙，上海市轻工业协会会长吕永杰，宁波经济建设促进协会副会长兼秘书长黄土力，建设银行上海市分行党委副书记、副行长徐众华，宁波市经济合作局副局长叶文涛，宁波市人民政府驻上海办事处副主任丁导民，港区全国人大代表、沪港经济协会会长、香港万顺昌集团有限公司董事长姚祖辉，著名经济学家连平、邵宇；上海市宁波商会会长郑永刚，

执行会长卓福民、严健军，监事长应裕乔，执行副会长赖振元、裘东方、郑宏舫、杨国平、江南春、洪根云、吴云、蒋良德、朱晓霞、虞晓东、徐雪松、张若飞、李绥、金宇晴、陈国宝等企业家以及来自上海市合作交流办、市工商联、市社团局、普陀区，宁波市经合局、经促会等沪甬两地有关部门的领导；来自瑞金医院、华山医院、五官科医院等沪上知名医疗机构和浦发银行、宁波银行、民生银行、上海农商银行、华夏银行、花旗银行、广发银行等金融机构的领导和嘉宾；来自上海市浙江商会、中国首席经济学家论坛、上海各地在沪企业商会联合会和浙江各地市商会等友好商会的嘉宾等共400人出席。

上海市宁波商会商会执行会长严健军作《上海市宁波商会第三届理事会工作规划及2018年度商会工作要点》报告，提出第三届商会将坚持团结、凝聚、传承、创新的主题，为建设中国最具特色和创新力的商会之一而努力！并对2018年度商会重点工作进行了安排和部署。

会上审议通过了《上海市宁波商会2018年度预算报告》、《上海市宁波商会第三届



十一届全国工商联副主席、上海市政协副主席、市工商联主席 王志雄



宁波市副市长、宁波经济建设促进协会常务副会长 李关定



商会会长 郑永刚



商会执行会长 严健军

理事会成员增补名单》、《上海市宁波商会 2017 年度优秀会员名单》。

致达集团董事长严健军、龙元集团董事长赖振元、保集集团董事长裘东方、弘久集团董事长洪根云、长江联合金属交易中心董事长蒋良德荣获“上海市宁波商会 2017 年度杰出贡献奖”。王志雄主席、黄士力秘书长、胡雅龙书记、郑永刚会长为获奖者颁奖。

源星资本董事长、管理合伙人卓福民、明珠集团董事长应裕乔、分众传媒董事局主席江南春、全筑集团董事长朱斌、汇金担保董事长虞晓东、龙象集团董事长杨文仕、星迪投资董事长张若飞、今海集团董事长陈国宝、宝燕集团董事长胡明宝、璞玉珍宝董事长陆帼瑛荣获“上海市宁波商会 2017 年度

热心奉献奖”。王志雄主席、黄士力秘书长、胡雅龙书记、郑永刚会长为获奖者颁奖。

赵宏业等 30 位会员荣获上海市宁波商会 2017 年度优秀会员奖。商会执行会长卓福民、严健军，监事长应裕乔，执行副会长赖振元、裘东方、杨国平为获奖者颁奖。

本次年会一大亮点，上海市宁波商会医疗健康服务中心和上海市宁波商会金融法律服务中心揭牌，这是商会深化会员服务水平，搭建有效服务平台的重要标志。

商会会长郑永刚、执行会长卓福民、严健军与上海交通大学医学院附属瑞金医院副院长邱力萍共同为上海市宁波商会医疗健康服务中心揭牌。

上海市宁波商会医疗健康服务中心是依



托商会社会资源，建立重点医院和科室就医绿色通道，着力满足会员基本医疗需求，并努力探索深层次服务会员健康管理的新手段和新途径。

商会会长郑永刚、执行会长卓福民、严健军与宁波银行上海分行行长徐雪松、中国民生银行上海自贸试验区分行总经理贺黎明共同为上海市宁波商会金融法律服务中心揭牌。

上海市宁波商会金融法律服务中心将整合宁波银行、建设银行、交通银行等重点金融机构，锦天城、盈科等知名律师事务所，对接会员日常性融资需求和法律服务需求，并着力在传统金融、法律服务的基础上为会员企业嫁接更多维度的企业定制服务。

新时代承接新使命，新甬商要有新作为。郑永刚在讲话中指出，上海市宁波商会将积极传承和弘扬甬商精神，以“团结、凝聚、传承、创新”为主题，以“服务会员、服务社会、创造价值”为宗旨，以“观念创新、服务创新、管理创新”为抓手，团结带领全体会员，深刻认识经济发展新常态，全力抢抓改革发展新机遇，扎根宁波、立足上海、放眼全球，积极服务宁波、服务上海、服务浙江、服务长三角、服务全国，在促进全体会员事业发展的过程中推动宁波和上海经济发展与社会繁荣。

李关定代表宁波市委、市政府对上海市宁波商会建设和在沪甬商所取得的成就表示高度肯定，并对广大在沪甬商致以亲切慰问和新年祝福！希望广大在沪甬商一如既往关心、支持家乡的建设与发展，积极为宁波“名城名都”建设出谋划策、献计出力，热心参与“甬商回归工程”，共同谱写宁波经济社会发展新篇章。

王志雄表示，他与甬商渊源深厚，一直关注和关心着在沪甬商的发展，同时感慨于甬商企业家的“务实、拼搏、创新”的精神。新时代吹响新号角，未来长三角一体化和大湾区建设进程中，甬商企业家一定会抓住机



上海市宁波商会健康医疗服务中心揭牌仪式



上海市宁波商会金融法律服务中心揭牌仪式

遇，迎接挑战，再创辉煌。衷心希望各位企业家能够把握新机遇，应对新竞争，实现新作为。

随后，“新时代·全球化与区域化发展趋势”2018甬商高峰论坛拉开帷幕。交通银行首席经济学家、中国首席经济学家论坛理事长连平结合时下“金融监管”热门话题为大家解读新时代下的金融管理；东方证券首

席经济学家、中国首席经济学家论坛理事邵宇以“2018分水岭，流动性尽头和勇敢者游戏”为主题论述了2018年企业的机遇与挑战；分众传媒董事局主席江南春从媒体的角度分享了打造国际影响力品牌的必经之路。

杉杉控股有限公司董事局主席郑永刚，源星资本董事长、管理合伙人卓福民，大众交通集团董事长杨国平，分众传媒董事局主



商会会长郑永刚携第三届商会领导班子祝酒



上海市宁波商会爱心助学捐赠仪式

席江南春，东方证券首席经济学家、中国首席经济学家论坛理事邵宇就“新时代·全球化与区域化发展趋势”为主题展开圆桌对话。

晚宴上，商会执行副会长洪根云、蒋良德代表商会为上海市甬协公益基金会捐赠十万元，用于资助在沪甬籍困难学生。上海市宁波经济建设促进协会副会长、上海市甬

协公益基金会理事长张示明回赠甬籍知名画家毛国伦“爱心相连、超越无限”书法作品。爱心“甬”动，胸怀大爱，反哺家乡，报效桑梓，甬商企业家用实际行动承担社会责任，筑梦美好未来！



从区域崛起到全球竞合 新时代甬商谋求新作为

1月20日，“新时代、全球化与区域化发展趋势”2018上海市宁波商会年会暨甬商高峰论坛成功举办。本次论坛上，上海市宁波商会会长、杉杉控股董事局主席郑永刚，执行会长、源星资本董事长、管理合伙人卓福民，执行副会长、大众交通（集团）股份有限公司董事长杨国平，执行副会长、分众传媒董事局主席兼CEO江南春，东方证券首席经济学家邵宇，对未来经济区域化与全球化的趋势进行了分享与充分讨论。

谈区域化发展

问：长三角一体化的区域发展，您认为有什么特点？企业如何从中抓住机会？

郑永刚：我觉得作为企业家来讲，做好自己的事这是本分，你原来做什么，你就应该做好它，要做精做深，要形成自己的竞争力。因为每一个行业实际上都有机会，无非

就是两件事，一事情是升级，你原来的行业比较传统，要尽快升级。我过去讲，杉杉在九十年代的时候风靡全中国，但是我升级，我没有这个能力，因为我们这些人，一千几百号人只会做杉杉，除了这个都不会干。我想那时候做成像优衣库、ZARA这样的升级版做不了，做不了就转型，所以转型其实是风险很大的。转型实际上也是被迫的，不是

自愿的，因为你不被市场所淘汰，所以你必须去找新的东西。转型成功概率很小的，我们收购了一个研究所，熬了十八年，现在做成全球电子材料第一大，当然想也没有想到过。但是有一个问题，我是确定的，就是说未来的产业发展，能源、环境、健康这个问题来讲，肯定是朝阳产业，只是认准了这样一个事，所以就坚持了这么多年，就干出来了。但是这种情况也是很罕见的，叫我去干一个，不可能了。

问：站在长三角区域一体化的发展过程中，如果企业想做转型升级，有什么核心理念？

郑永刚：上海是一个信息、人才、资本比较集聚的地方，你要转型做高科技、做金融，或者是做其他的一些研究院，最好放在上海，因为人才比较集聚，工厂最好放在内地，因为成本比较低。现在我们就是这样，我们研究院在这里，然后在包头征了八百亩地，在宁夏征了一千三百亩地，现在大工厂都在建。那边电费便宜，上海八毛多钱，那边只有三毛多钱，光是电费一年就四五个亿，这就是一个成本的差异。区域就是这样，你要找到区域的优势。刚才江南春讲的是市场，我讲的是一个区域的成本，我们最终有没有竞争力，其实除了技术，最重要的核心就是成本。我们为什么做成全世界目前最大的电子材料厂？我们是跟着日本人学的，日本是我们的老师，但是他们现在不做了，做不了了，他们的人才现在都是作为我们的顾问了。核心就是我技术达到标准以后，最终就是看成本，谁的成本低。当然还有服务什么的，服务跟市场的终端服务不一样，因为它是企业跟企业之间的服务，更重要的是你的产品的品质，不符合要求，再就是成本，性价比，就是这么两个东西。所以我想区域方面，其实就是这个方面，你说上海去造工厂肯定不行，上海去做研发去做总部，肯定是有优势的。

问：长三角一体化，其中重点之一是交通，长三角区域一体化您怎么看？



商会会长 郑永刚

杨国平：区域一体化很重要的标志就是交通一体化，交通一体化其中有几个内容我们必须思考。

第一个电动车的推广。电动车有一个很重要的门槛，就是里程，充完电一天跑多少公里。现在理论上一般说充完电车子可以跑三百公里左右，但是出租汽车无论上海还是江苏，一般一天都要跑四百公里或者四百五十公里，只能跑三百公里，车子过一段时间就要充电了。比如到南京充不了电回不了，到宁波去车子抛在宁波高速公路回不来，所以这是一个瓶颈，所以区域一体化很重要的一点，以后充电桩要多，高速公路要能充电，等到郑总这里和我们合作，把电池做成续航里程五百公里，好多问题就突破了。规模上去，全国有很大的市场，我们带头用永刚的电池来做这个出租汽车，要把区域化充电桩搞上去。

第二个高速公路要取消收费。长三角湾区必须要取消收费，现在技术上都能解决，把现在高速公路的投资，用其他方式，让开车的大家的车辆来分担，不要再搞收费了。

第三个支付方式要一体化。上海的支付有交通卡，杭州用杭州的卡，南京用南京的卡，



商会执行副会长 杨国平

这些卡以后打通，更方便支付。

第四个是标准一体化。这个标准是上海到浙江、上海到江苏，现在的标准是按照国家交通部在三十年前定的标准，叫跨省业务，跨省业务只能从起点到终点，中间不能停。现在李强书记到上海来了以后，就提出长三角交通要一体化，从上海到嘉兴到杭州，不要作为跨省交通了，就要作为同城效应，要打破过去的规定，从终点到起点，中间不能上站，老百姓不方便，要让老百姓有获得感和幸福感。嘉善上来以后到了松江，再到人民广场，中间要停几个站。最近上海交通委和我们都在做这个方案，叫区域公交同城效应。

另外我们再呼吁轨道交通要一体化，上海的轨道交通和江苏有四条线贯通了，和浙江一条也没通。现在要同城效应，轨道交通要通起来，真正体现同城效应。所以交通一体化是我们区域一体化的重要标志，我们共同努力。

问：从投资的角度，您怎么看长三角区域一体化？

卓福民：全世界有三个大湾区，纽约大湾区，旧金山大湾区，东京大湾区。纽约大湾区基本上是美国GDP的20%，以后这三

个区域和长三角、粤港澳和京津冀，加上雄安新区，哪个区有可能媲美全球这三大湾区？我们不讲京津冀，因为是内地，一般来说全世界经济总量60%是沿海的，是入海口的。所以我们必须看长三角和粤港澳，我对长三角有一点忧虑。

我认为，两者之间有三方面的差距，**第一大视野。**视野是不是足够大。我在深圳有一次开会，有一个官员总结了一句话，他说我们现在对标不是上海，上海已经OUT了，我们对标的是美国硅谷。这个话深深震撼了我，这是两年以前。我实际到了那里，深深感受到这一点，因为所有第一批第二批，TMD，头条、美团、滴滴，这些都不在上海，新一批创新企业起来了也不在上海，所以视野的定位会决定了你未来的发展的趋势。

第二大资本。上海现在还不错，上海大资本看中国基金业协会的统计数据，到现在为止中国私募股权钱蛮多的，大概11万亿，其中PE、VC七万亿左右，就是一万多亿美金。美国PE、VC加在一起三万亿美金不到，GDP总量相比我们差距不大，我们正在往上走，欣欣向荣。但是这个资本能不能留在长三角，还是说划到珠三角，划到粤港澳，甚至到京津冀，或者跑到西北去，不是说不可以，可以，钱是聪明钱，一定是流动性的，有好项目才去。所以我觉得大资本的推动非常重要。

第三个就是大生态。所有的创新之地，一定是一个大的生态环境，它是一个生态的产业链，而这个方面，我举个例子来讲，在深圳的话，一个项目出来，今天喝杯咖啡想出来以后，第二天马上有人研发设计投资，一个礼拜产品就出来了，周边全部配套配好。而我们周边现在这种配套越来越少了，所以这个我也有担忧。但是我非常有信心，习大大把上海定为具有国际影响力的科创中心，全国一共两个，先定上海后定北京，我觉得这是一个非常大的战略思考。我们生在上海、立足上海，要辐射到长三角，包括我们的家

乡宁波，应该说还是有很多机会的，大家共同努力。

问：长三角区域一体化的发展您有怎样的思考？

江南春：我特别同意卓总的观点，区域谁具有竞争力，核心问题在于你的创新能力和升级能力，每个产业在不同阶段都需要有升级过程。比如说广告产业、媒体产业，十几年之前，我们创业的时候，我觉得我们看到什么机会、什么趋势呢？我们觉得中国最大的改变就是城市化，城市化是基础设施的建设，城市化就是造楼，之后最基础的设施就是电梯，我当时说中国可能十五年之后没有电梯根本没法生活，事实上也是这样。我说如果电梯有朝一日成为城市化基础设施，分众想做电梯媒体，就有机会成为引爆城市主流人群的基础设施。现在十几年之后，可能很多机会都是十几年之前，你在一个升级的机会中所看到的，这个时候你就会发现，刚刚郑总讲他在十几年前看到了环境的机会、能源的机会等等，我觉得这些机会到今天都应验了。我们也是这样看，整个市场机会走到今天，移动互联网的下半场之后，流量入口就很清晰了，线上流量入口朋友圈、今日头条，线下流量入口就是公寓楼、写字楼，这时候它就奠定了你成为基础设施了。

第二，基础设施被认可的时候，是非常具有挑战和危险的时刻，如果不继续升级，就会被后面的升级浪潮所带动。所以这个时候就看大家各自的创新能力，我想无论是深圳还是上海，主要是人的角度来说，我们这些人还是永不停步，不断思考的。我们可能做一个产业不是那么巨大，但我们不断的在想，比如说大家很多人看到我们家里，你说你家里有电梯海报，你有没有发现你家里的电梯海报和别人家的电梯海报是不一样的？为什么每栋楼的广告不一样？它背后是一个大数据系统。比如国美苏宁要什么楼？他要刚刚入住率低于30%的，交楼之后十年以上的，因为家电建材是需要根据楼龄分析。汽



商会执行会长 卓福民

车公司奔驰要八万块钱一平方的楼，POLO去做只有两万块钱一平方的楼，家乐福只要旁边三公里之内的小区，李宁只要卖网球鞋，小区里要有网球场的，所以我们背后的物业云指导了什么广告出现在什么地方。我们和百度的合作，每一栋楼背后搜索过什么，哪些小区对奔驰搜索概率高，哪些小区对惠氏奶粉搜索概率高，我们都是根据每一栋楼的搜索关系来的。线上线下数据被打通，这就是所谓的新零售。所以我认为，其实对于每一个行业来说，没有行业的好坏，最重要的问题是行业不断升级创新的能力。

问：从宏观的角度，您对长三角区域一体化有什么样的建议和想法？

邵宇：各位企业家从自己的角度谈了一些要素，政府应该干什么，创新可以怎么样做。其实我也在思考，比方说刚才江总提到的，一代的互联网公司已经用大数据、人工智能做这些精准匹配的事，提到了互联网二代的东西了。但是大家可以问问自己，互联网一代怎么起来的，原来这些互联网一代公司大部分是海外资本投的，因为当时中国的谷歌、ebay等等，因为他们看得懂，这是美国成功的模式在中国人口红利上再做一遍。因为中



商会执行副会长 江南春

国内市场不支持早期的模式创新，没有太多的实质资产的公司，所以它到美国上市，这个闭环就完成了。后来中国就跟着学习，跟着做实业，刚才提到做电池之类的东西。中国的模式很简单，我先山寨，不管是模式山寨还是产品山寨，当然我可以去收购它的技术。然后利用我成本比较低的优势，再把它卖到全世界，很简单，我无非就是一个学习、山寨、返销工程，然后利用成本优势再走到全球化的过程，这不就是我们不断证明成功的企业发展的逻辑吗？不管你是叫它互联网 1.0，工业化 2.0、3.0，就是这个逻辑，反正倒来倒去，这是从经济学家的角度理解企业成功的秘籍的。这跟我们的区域一体化包括全球化有什么关系？很简单，以前的城市化是分散的发展，因为那个地方的要素他都会给你，只要生产就会有产出。但现在不一样了，刚才我画的图，中国有 660 个城市，这次房价受到控制，全面压制的城市没有超过 70 个，都在图里。为什么？如果 660 个城市都在涨，说明有巨大的泡沫。但如果只是涨了六七十，说明大家正在用脚用钱对中国未来的经济发展的地理格局在进行投标。我非常同意大湾区，上海这块地还有两湾一湖区，大家看到的很多是杭州湾，其实通州湾长江

入海口那边也在做大量的这些规划，包括沿海高铁的打通。再加上太湖这边，太湖右岸南京到杭州这条线是比较弱的，现在也在逐渐的加强。我们觉得这里头大家提到的都是资本的自由移动，到哪里做生意，这都没有问题。关键问题在于深度城市化或者城市化 2.0 的这种大城市化的需求，在于公共服务，比如刚才杨总提到的，交通就是公共服务的一种。还有更多的医疗教育，在上海上学和南京上学肯定不一样，当然学校的资源很难平均。但是我们看到很多的变化，比方说嘉兴我看到有同济医院嘉兴分院，有清华研究院嘉兴分院，说明资源在双湾一湖区域已经铺开了，我们非常看好。

但是这里面我们看到还有个问题，政府首先它有自己的 GDP 考核的，大家最近看到 GDP 有很多水分。就像一个公司，杨总公司马上跟郑总公司互相核算了，不可能，除非两个并为一家公司。行政区划的调整是非常困难的，只能做一些编制上的变化。我自己觉得深圳大湾区难度在于，它要有两个特别行政区，香港跟澳门怎么融入，可能更多解决香港的问题。长三角很复杂，新的领导都做过，说不定成为一个新的抓手。京津冀不一样，京津冀有一个雄安，比较难以设计，我们还要做更深的研究。请大家注意，刚才我画的五个绿色的也非常重要，那是中国未来的核心的制造业集群，分别是沿着黄金长江水道分布的，以及京广线分布的，这是未来的核心制造业集群，也一定要重视。

谈全球化发展

问：融入到全球化经济中，具有全球视野，中国企业要怎么做？

邵宇：全球化我有这样一个观点，我们觉得我们经历了这轮繁荣，是全球化 3.0，有 3.0 肯定有什么是 1.0，什么是 2.0，1.0 是大航海，2.0 是英国跟英镑的时代，3.0 就是美元跟美国的时代。中国只是我们这么多人口，以廉价的劳动力跟土地加入这个制造业

的循环，它的循环怎么完毕？是中国制造，美国消费，巴西、俄罗斯提供能源，这就是个闭环。用美元来完成循环，所以美元特别多。但是中国货币投放机制，刚才其实大家没有听的特别明白，我也理解，因为太专业了。中国基础货币的投放是通过美元来实现的，也就是全球化的3.0是中国跟美国紧紧绑在一块。现在我们提出了一个新的观点，就是全球化4.0，现在出了一本新书叫做《全球化4.0》，也就是在这个结构里头，你的循环可能要打破，不是美国消费中国生产，而是中国正在崛起的中产的消费，美国的技术、周边的能源，“一带一路”的基础设施，这样构成的循环才是一个新的循环。所以企业有这样一个循环就很清楚。比如经典的一个投资就是中国动力，全球资源，这是一种，中国市场就是构成这个来源，你到别的地方买你的资源。现在川普上台之后，保护特别激烈，很多东西你买不到，他不给你买，中国买的东西大部分赔钱，而你想买的东西别人不卖给你。这个怎么克服，不是我们非要在全国或者危险的地方去做，是只有这些地方才可能接纳我们中国的经验。所以最好是两者双管齐下。

最近大家看到，有一段时间因为外汇储备下降太快，对海外大型投资集团都被叫停了，大家都很清楚。最近我们沟通了一次有所不同，如果你是走技术类并购或者是产业的实体性并购，金融投资或者是过桥资金这块慢慢开始放行，它是有所差别的，所以这块我们觉得非常有空间。我补一句，我们去年收购了全球移动的互联网公司，第一大是谷歌，第二大是Facebook，这样我们跟国内产业公司发挥协同作用，我相信这就是如虎添翼，这是我们对于全球化的初步的判断，谢谢。

杨国平：大众有两个上市公司，一个是大众交通，一个是大众公用。这两个公司都和国际化是相关的，大众公用管了上海40%的天然气的供应，还有南通的天然气的供应。



东方证券首席经济学家 邵宇

现在整个中国天然气占的比例只有10%不到，国际上发达国家地区，平均占25%-30%，所以天然气还是远远不够，还要大量引进，国家已经有政策，叫放开两头管住中间，上游开采，进口要放开，鼓励社会资本一起来做。下游的终端推广用天然气，也要放开，国有的重点管住管网就可以了，这对我们行业和社会资本会有更多的机会。现在民营在国内的码头只有两个地方，一个在舟山，一个在南通，实际上这是不够的，下一步国家会有一些政策要鼓励国际化，要鼓励走出去，使得更多的气为我们中国大陆所用。

第二个国际化就是交通的国际化，交通的国际化刚才江南春董事长也说了，滴滴也开始走出去了。前天我们在北京参加交通部的会议，专门讲到中国的交通企业走出去，一定要遵守国际规则，交通有红绿灯的，有规则的。现在像优步和滴滴，到香港被香港取缔，到台湾被台湾取缔，到日本去，日本说不允许，他们鼓励什么呢？鼓励传统的企业和互联网对接，而不鼓励搞颠覆性、破坏性的方式。欧盟在2017年12月份，正式判下来滴滴优步运营方式非法，要遵守当地的法律法规。国内滴滴到现在为止，上海市府、上海市交通委没有给滴滴许可证，现在你们



上海第一财经主持人 李婷

叫的滴滴的车子严格说是非法的，你们用他们的车子是支持非法运营。但是我们相信滴滴会改变，它要上市必须守法，所以现在滴滴考虑要融入传统企业，融入出租车企业，一定要守法，所以我们走出去一定要确保安全，违法的事情不能做。

郑永刚：全球化我觉得是一个趋势，因为信息现在也是全球化的，所以你也不可能不全球化，你不全球化就被淘汰了。我要讲的概念，全球化你要把你的整个视野全球化，让全世界看你自己的问题。你的产品的标准要全球化，这个制定的标准要能达到世界领先，才叫全球化，否则你只是中国标准，中国标准可能落后了。所以全球化是一个概念，我认为是大家都应该去拥抱的。

第二，企业不一定要走出去，企业走出去我只看到雄赳赳气昂昂把钱扛出去的，没有一个企业雄赳赳气昂昂把钱扛回来的，为什么？因为我们的企业跟西方社会是不一样的，他们的劳工法，他们很多很多的问题，我们都搞不懂。所以说，你到海外去不丢钱，应该是属于挺厉害的，是个英雄，你能赚到钱，那你就大部分都是赚中国的钱，把海外的项目通过国内并购，然后形成了在中国赚钱。你在国外赚钱，人家资本主义社会已经上百年的了，你

才充其量也就是四十年，你还是小弟弟，所以这个问题上，其实我并不认为企业要走出去。

第三个我认为，未来三十年，全地球最好的市场就是中国市场，因为它有十三亿人口作为它基本的消费群体。中国最厉害的就是人口，虽然说当年改革开放初期，加工人口红利已经快要结束了。但是将来消费的人口红利，还等待我们的拥抱呢，我当时在海牙中欧工商峰会就讲，你要是不认可中国的市场，不认可中国，你就会被边缘化，不管你是哪一个大企业。所以作为中国企业，一定要立足国内市场，一定要立足中国，然后放眼全球视野。我觉得只有这样，企业才有核心竞争力。纽约现在房地产情况好，因为2008年金融危机以后，现在慢慢开始复苏，它有一个在复苏的过程。我觉得国际化是一个视野，比如说互联网技术、机器人等等这些技术，不管它名字有多么拗口，但是它就是一个体系，你怎么样来加强它的技术，不能否定它，更要拥抱它。工业4.0、5.0都是一种概念，最重要的是什么样的技术为我所用，让企业更有发展，这才是企业家的作为。

卓福民：真正有技术含量的都在海外，全球化的驱使下，我们企业家经常讲两句话，一句叫观宏查微，第二句叫审时度势，选择要比努力更重要，选择错了，你越努力，离你的目标越远，这是个最大的问题。在整个全球化过程中，只要大家不能忽略现在一个反全球化的趋势，或者叫逆全球化的趋势，特别是特朗普上台。上台以后，整个2017年到11月份，他的贸易保护措施87条，相当于2015、2016年的总和。而且特朗普这个人性情中人，讲话非常实在，他说我们让中国进入WTO搞错了，后悔死了，中国进入到WTO，几乎所有的案子我们全部打输了，别人净占我们的便宜，我们什么便宜都没有，发现我们基础设施不如中国，高铁中国是一张名片，高速公路也是中国好，机场好多国家他们都破烂不堪，我们机场非常棒，包括杭州的你看多厉害。所以他突然醒过来了，不能这么做了。所以最近有一个讨论，我们能不能接受一个没有美国参与



的WTO？有两个选择。美国不参与到WTO还存在吗？还有一个如果说是存在的话，美国要另起炉灶搞一套规则，中国怎么应付？所以跟这个相关的我们在做，因为我看我们甬商里面有相当一部分做贸易的，你们会面临极大的挑战。以前几年稍微过了点好日子，马上就出问题了，你们的固定资产投资，在目前的情况下，也会碰到这样的问题，包括地方政府违约，包括金融资本的风险等等。这些风险如何能够未雨绸缪，预先看到，不要踩雷进入陷阱，把命保住，生存是第一位的。所以我在这里就想提醒这一条。

江南春：我特别同郑总的观点，我认为未来这个市场总体还是以中国内需为主导的市场，我觉得中国现在2.25亿中产阶级，可能再过五年有五亿中产阶级，还有什么比这个更庞大的市场吗？我觉得今天中国中产阶级不仅能够翻番，而且它所控制的消费力在五年之后，可支配收入、可用于消费升级的收入又可能翻一番，这就是两个翻一番，所以我觉得你的生意在今天消费市场中，你融入了消费升级，爱美、爱玩、爱健康，怕老、怕死、怕孤独，缺爱、缺心情、缺刺激，你在三爱三怕三缺里面寻找你的资产升级的消费点，我认为还是有广阔的前景的。

另外一点，觉得整个中产阶级的消费升级，

它实质上发现很多心理的意义。比如中产阶级喜欢跑步，跑步已经成了一种时尚标签，比如喜欢购物，购物是一种情绪发泄，喜欢看电影，电影是一种情感修复，喜欢旅行，旅行成了一种心理补偿，我认为更多的变成了一种心理意义的东西，所以商品不仅要提供功能，更要提供抚慰心情和情绪的能力。我觉得洞察整个未来五亿中产阶级的市场就够了，我自己海外市场比较倾向于跟郑总观点一样，你能捧着钱出去，绝大多数人回不来，我自己去我只敢去东南亚，所以分众现在落地的都是首尔和印尼，我们不跟欧美人玩。我始终觉得老牌帝国主义国家还是有深厚的能力的，而且我进入到他们的文化规则体系中被玩的机会非常大。但是现在中国是野蛮人，我们去首尔，去印尼，我们有更强的经济实力，更强的技术水平，在这种情况下，跟谁打很重要。刚才卓总讲选择很重要，选一个软柿子捏比较好。[1]

本文根据论坛对话整理而成，有删减。



连平：金融管理步入新时代

1月20日，交通银行首席经济学家、中国首席经济学家论坛理事长连平在“新时代·全球化与区域化发展趋势”2018甬商高峰论坛上发表主旨演讲，结合时下“金融监管”热门话题为大家解读新时代下的金融管理。

以下为演讲全文：

我们知道，十九大明确了中国经济发展进入了一个新时代，我的理解是经济发展进入了一个新时代，金融管理也必须进入了一个新时代。

我们也看到，最近这一年多来，整个金融领域的政策出现了很多的变化，上周在北京开会，我们在讨论说银行业的十件大事，结果大家有一个共识，都认为2017年是中国金融政策的大年。我们梳理一下，在这一年，不仅是十九大的召开，最为重要的是全国金融工作会议在北京召开，五年一次，之后又有年底的中央经济工作会议，在这个中间出台了一系列的相关的政策。所有这些政策梳

理一下，最重要的特征是什么？就是严格监管，规范发展。而在这个中间，第一个阶段的重大任务是治理。我想治理也好，规范也好，非常重要的是它有两个背景，第一个背景就是在2013年以后，中国经济进入了一个风险事件不断发生的一个过程，从2013年的钱荒到2014、2015、2016年中间，债券市场、银行业市场、股票市场、外汇市场风险事件不断，这就给我们有了很多提醒，甚至是敲了警钟。整个金融业的风险，是需要认真加以管理的。这个管理少不了要进行治理，第二个背景是十九大提出，中国经济已经从一个高速增长的阶段，进入了高质量发展的阶段。而这个高质量发展并不是说我们

进入了这个阶段，我现在就已经是高质量了，显然没有，而是要进入一个高质量发展的阶段，它发展的目标不是说是规模持续不断的像过去这样高速增长，而是要实现质量持续不断的提升。那么质量的提升，对于过去的粗放式的增长，一系列乱象的存在，不进行治理，不进行规范，不可能实现高质量的增长。所以我们可以看到，最近一个时期以来，相关的金融领域的管理、规范、治理这些政策持续不断的推出。

首先是从宏观审慎政策这个角度去看，其实在2017年以来，力度就已经比较大，它的最重要的抓手就是所谓MPA的考核，就是宏观审慎评估，这个是由央行主导的，主要是针对整个金融行业，它不是某一个单独的金融机构的个体，而是对于整个行业所实施的一个宏观审慎的政策。那么这个考核其中涉及到七个方面的重要指标，在这里时间关系我就不展开多说了。这个考核的面可以在推进的过程当中持续不断的加大，包括像理财业务、表外业务、同业的负债业务等，有相当多的方面，逐步逐步的纳入到MPA的考核过程中去，这样一来，就会对整个金融行业产生非常深刻的影响，总的来说是具有收紧的效应。

第二个方面是微观审慎监管，这个是我们一行三会长期以来所推行的监管，主要是针对单个的金融业的个体所进行的监管。这个方面在2016年，事实上已经开始推进了，对于理财业务、表外业务、同业业务这些方面，持续不断的收紧，进行严格的管理。但是在2017年，出现了一个新的动向，就是不光是对于这些业务方面的规范，严格的管理在加强，而出现的是全面的治理，提出了一个整治整个行业的这么一个概念。这个概念就比较大了，它不光是同业业务、表外业务、理财业务，还涉及到公司治理的机制是不是健全，涉及到有没有在运营过程中有利益输送，还涉及到有没有在这个过程中，有一系列的金融的案件等等，所以它的治理的面是

全面的展开，不光是针对一些业务的发展。所以我们在2017年以来，尤其是从当前的情况来看，继续顺着这个趋势在向前发展。尤其我们看到银行业，因为它是一个重头戏，所有的监管重点的方向是针对银行业。在新年伊始，1月13日，监管部门发了文件，推动实施一系列新的监管，提出了十个方面的要求，八个方面的重点，这八个方面的重点就是刚才我提到的，是全面对银行业进行整治，所以这个概念比过去只是对业务进行规范调节，明显是扩大了，涉及到一个整体性。

这里我们自然就会想到，所有的这些监管，包括宏观审慎政策、微观审慎监管这两头齐头并进，一行三会都在监管方面实施了一系列的规范的政策，有力度的进行调控。对于整个行业所带来的影响是什么呢？首先一个是比较清晰的，也是现在金融机构已经面临到的一种感觉，是有压力的。这个压力主要是总的来说，效应是偏紧的，因为无论是MPA的考核也好，因为涉及到所有这些业务纳入到考核中去的话，必然对金融机构的拨备的要求、资本的要求、资产负债管理的匹配的要求等等各方面，会提出许多收紧的要求，这些要求最终的效应都是收紧的。从微观审慎监管来看也是如此，对于单个金融机构的这一系列的要求，将所有的要求都纳入到考核中去，必然对这些机构带来了一系列的收紧的压力。所以我们说，当前我们需要关注的新的风险，就像我们的监管部门所提出来的，我们要注意是处置风险的风险。在这个过程中，规范治理完全必要，但是我们要注意的，所有这些政策同步推进，叠加效应所带来的处置风险的风险，这个是我们未来一段时间，需要加以认真关注的。

在这个中间，接下来的一个问题就是非常有逻辑的，也很实在的，就是这个过程中，既然有一个总体来看收紧的效应，那么我们的货币政策，货币当局该怎么做？刚才我们讲了，无论是宏观审慎监管还是微观审慎监管，最终它的落脚点都是在金融机构身上，

最终可能产生的效应当然是规范和治理同时也有收紧的效应。因为事实上因为有很多机构在这个过程中搞的太大了，过度膨胀，业务做的过度激进，所以让它收敛，这是很自然的一件事。所以这种情况下，货币当局还要进一步收紧吗？货币政策还要进一步朝紧的方向去推进吗？这是一个很大的问号。

在年底举行的中央经济工作会议上有一句话很值得我们回味，讲到货币政策，说稳健的货币政策要保持中性。其实稳健中间已经有了十分充分的中性的含义，但是在这个时候，还是要进一步强调它的中性。还有另外的话，要管住货币的总闸门，意味着货币政策不能放松。但是所谓中性就是说，过度放松不行，过度收紧也不行，它需要根据经济运行的金融体系的实际的需要，尤其是流动性方面的需要，保持一个比较平稳的合理的态势，就是不松也不紧。所以我们认为，在2018年，货币政策真正在它的适度性方面，能够保持住这个中性的含义，可能是全年一个最重要的一个特点。我们说，现在这种情况下，合适不合适，我们的货币政策进一步再去收紧，我们觉得在目前的这种情况下，确实需要认真加以考量，我们说货币政策不同于我们刚才所讲的监管政策包括宏观审慎监管和微观审慎管理，这两个方面毫无疑问，是应该朝这个方向进一步推进的。但是货币政策它所针对的目标，它不仅是金融行业，当然更不止是金融机构，它是整个国民经济，是整个经济体。这一点我们的货币当局多次非常明确的表态，货币政策在中国的目标是多元的，经济增长、充分就业、币值稳定和国际收支平衡，这些方面它都要管，它都要照顾到。

现在来看，要维持国际收支的平衡，当然在美国加息的背景下，在美国接下来要进一步收紧他的资产负债表的情况下，毫无疑问，对我们是会有一些压力的。但是我们认为，这个方面只是加息的一个理由。另外从币值来看，通胀水平基本上还是比较温

和的，从经济增长和就业状况来看，虽然在2017年我们取得了很好的成就，但是我们认为2018年经济还是有一定的下行的压力，来自某些方面。比如说投资这个方面，比如说房地产这个方面，还会有一定的压力，所以这一种情况下，货币政策需要照顾到多个方方面面，尤其是在当前的情况下，经济持稳还需要进一步的进行观察。所以贸然收紧货币政策，尤其是贸然加息，提高企业的融资成本，显然不是当前我们最需要解决的问题。货币政策还是需要进一步的进行观察，尤其是中央所提出来的，保持中性这一点上，作为过紧政策来说，是需要进行非常好的考量的。

最后我想小结一下我刚才讲的，从我们国家总的政策来看，有一个基调，表述的还是比较清晰的，叫稳中有进。把它用到我刚才讲的金融管理的政策方面来看的话，应该说货币政策更多的会体现为是一个稳的姿态，它要稳住整个金融体系，稳住流动性，要稳住整个经济体的运行的大的环境。但是，对于宏观审慎政策和微观审慎监管这两个对于行业和机构监管的政策来说，它体现的是进，它要通过不断的规范，通过在短期内的治理，来促进金融机构更加走向一个运行规范和合理的状况，能够有效控制住爆发风险的隐患。所以一个是进，一个是稳，这两者之间的搭配。同时我们说整治金融体系是全面的，这是毫无疑问，不全面，还留下很多遗憾，肯定不是政策想要达到的目标。但是整治必定又是阶段性的，不可能持续不断的进行整治，但是不可能在半年一年就把整治的问题都解决了，维持一段时间，达到一个整治的很好的目标，这恐怕是政治实施所必须的。但是我们说规范确实是基础性的，在这个意义上讲，它是永久性的，是永恒的。这个行业金融体系要保持稳健的运行，持续不断的保持一个规范的状况，达到我们所谓的高质量金融的发展，这完全是一个最为基础的一个条件，是必须要达到的。■



江南春：人心比流量更重要

1月20日，分众传媒董事局主席兼CEO江南春，在“新时代·全球化与区域化发展趋势”2018甬商高峰论坛发表了主旨演讲，从媒体的角度分享了如何在消费升级浪潮中找到定位。

以下为演讲内容（有删减）：

我分享的主题叫人心比流量更重要。因为在当今中国，BAT等所代表的流量性的市场，在过去五年当中，都表现出谁拥有流量的红利，谁拥有了一切。但是从更长久的市场上去看，我认为流量的红利已经到头了，重新又返璞归真，在今天这个市场当中，谁拥有人心，谁战胜一切，所以我觉得人心比流量更重要。

道、天、地、将、法

我自己是读中文系出身的，我读的最多的一本书叫《孙子兵法》，孙子是一个风险偏好度非常低的人，所以他打仗的时候一直讲，我先求胜而不求战，我能够确保我能胜，

我才能发兵，因为打仗劳民伤财。他讲了五个字，开篇叫，道、天、地、将、法。天是天相天时，任何一个企业的成功，都有它的时间窗口的，地就是渠道布局，你的渠道的整个渗透能力有多大，你在市场上拥有的成功的机会就有多大。将就是团队，团队的能力有多强，影响战局。法是运营管理的效率和激励机制，天地将法都无比重要，但中国人打仗把道放在第一位。道听起来特别悬，得道多助，失道寡助，得人心者得天下，我认为道就是在讲人心。所以你可以发现，当你拥有人心的时候，天地将法都有可能发生改变。

举个例子说，毛主席对打蒋介石，两万

红军对打百万国军，人数打不过你，装备打不过你，甚至将领角度，黄埔军校 90% 的人都跟着蒋介石。但是最后毛主席领导中国红军迅速取得了中国革命的胜利，因为毛主席赢取人心能力比他们强。这时候可以看到，当时的老大蒋介石盘踞城市，毛主席农村包围城市，把四亿农民作为主流消费群。面对四亿农民，毛主席写下了本世纪最重要的广告语，叫打土豪，分田地，当这句广告语写完之后，中国革命结论已经既定了，后面都是打的过程。因为什么？因为他夺取了人心，人心的力量最可怕，当他把人心的力量充分发动起来的时候，随后你可以看到，整个中国革命就发生根本性的改变，两万红军是没有办法打遍百万国军的，但百万国军如何本事，也是打不过四亿农民的，就是兵力原则，他把兵力原则改变了。

生产端、渠道端、用户心智端

中国商业战争，经过过去三四十年当中，也经过了三个过程。第一个过程广东人最厉害，广东人什么都能造，所以在那个短缺经济的时代，谁掌握生产端谁拥有一切。但是过了十五年之后，浙江人越来越厉害，宗庆后先生可以把一瓶水，很普通的水卖到 250 万个网点，因为在那个时候，生产端已经没有那么重要了，渠道端变的重要，你跟渠道的联姻体，怎么把你的商品售到中国每一个角落。但是再过十五年，你会发现京东天猫这些公司起来了，天猫京东公司的产生，把实体渠道的优势慢慢的消解掉了，你想买一个东西买不到的可能性变的非常的小。同时我们看到，我们从以前的短缺经济进入到现在过剩经济，来到了消费者主权的时代。在消费者主权的时代当中，消费者在买任何一个商品的时候，往往都面临巨大的选择题，这时候每一个公司都必须回答一个问题，请问你如何说出你的差异化，说出选择你而不选择别人的理由，因为你有太多选择了。所以这个时候 OPPO 手机就是拍照最好的手机，

VIVO 就是音乐手机，金立就是超级续航的手机，小米就是性价比很好的手机，时尚人士手机用苹果，商务人士手机用华为，所以每个人都在消费者心智中有了选择一个你不选择别人的理由。如果你没有这个理由，你就没有生存的权利。

企业的经营成果是品牌认知

所以，企业的经营成果是品牌认知，今天的商业靠品牌认知才能取得胜利，有认知才有选择，我们看到互联网公司当中，有非常多的人一年亏几十亿，但市值大的很多，投资者傻吗？投资者不傻，因为这些人消费者心目中已经有非常清晰的品牌认知。饿了别叫妈，就叫饿了么，随时随地你可以发现，在消费者心智中，它已经跟某一种东西形成了连接，这个时候你发现他是有品牌认知的，有认知就有选择。还有一些公司，诸如快手，在 2017 年 1 月 1 日之前，连营业额都没有，并不影响他们成为几十亿美金，现在是 150 亿美金的公司。投资者傻吗？也不傻，因为它在消费者心目中有认知，因为有认知所以有选择，有消费习惯。一旦绑定了消费习惯，那么他今天所拥有的这个认知转化成市场的优势，转化成市场的利润，只是一个时间问题。所以我认为一个企业你要评价它，它最重要的问题的经营成果是它的品牌认知。而一个企业在未来，在一个过剩经济的时代，你面临的最大的成本是什么？恐怕不是土地成本，也不是这种生产成本，不是人员成本，最大的成本是你的顾客认知成本，因为顾客的选择已经太多了，所有的供应已经太过盛了，这时候所有的顾客的选择都有它的认知惯性和有它的经验主义，你如何建立它对你的新认知，形成对你的新的消费习惯，都是非常不容易的。所以顾客的认知壁垒是你面对的一个巨大的挑战。

占据消费者心智的词

我们再看看在今天中国什么企业在取得

胜利？以前我们经常说性价比好的企业等等，在今天我认为你在消费者心智中拥有一个清晰的词，这样一个公司拥有清晰的选择你而不选择别人的理由，这样的公司可以取得胜利。在今天中国大家看看，奔驰就是豪华尊贵的象征，宝马是驾驶乐趣的象征，沃尔沃是安全的象征，特斯拉是电动的象征，法拉利就是速度的象征，吉普是越野的象征，这些公司在消费者心智中有一个清晰的词，你在消费者心中的清晰度决定你的利润率。

我们再看，如何找到中国消费者心智中，每个人都希望在消费者心智中留下那句词那句话？实质上我认为中国商业战争通常有四种方法，如果你是老大，你就**封杀品类**，烤鸭就吃全聚德，果冻就吃喜之郎，要租车找神州，装修就上土巴兔，所以你发现，你的核心问题是封杀品类，成为一个品类的代言词。而与此同时如果你不是老大你是老二怎么办？老二你就**找一个特性**，康师傅、娃哈哈都已经很大了，那你怎么办？你说我是做王老吉的，我不解渴，但是我是一个预防上火的饮料，怕上火喝王老吉，我是一个帮你提神的饮料，困了累了喝红牛，这个时候你一样在市场上能取得成功。在电商行业，谁代言品类？显然是阿里巴巴天猫在代言品类。阿里巴巴在说什么，上天猫就够了，去别的地方没必要，这就是老大的风范，打的是防御战，守住自己的山头。老二是谁呢？老二是京东，京东说上天猫就够了，京东不干，京东的方法叫**占据特性**，打进攻战，进攻老大，叫同样低价买真的，同样低价买赞的，同样低价买快的，多快好省，直接进攻老大，找老大麻烦。老三要**垂直聚焦**，一个专门做特卖的网站唯品会，我在特卖这个领域中做的更专业，更专注，这种方法是垂直聚焦某一个领域，更专业、更专注。老四直接做拼多多，做微商了，**开创新品类**。这就是我们刚才说的老大老二老三老四，你每一个人在不同的位置上可以寻找不同的做法，老大打的是防御战，老二打进攻战，老三打游击战，

老四打侧翼战，在无人地带降落。所以你能够代言一个品类，往往是无比幸福的，阿里巴巴就等于电商，即时通讯是腾讯，中文搜索等于百度，滴滴等于专车，喜之郎等于果冻，所以大家明显看到，当你等于一个品类的时候，你在这个市场上攫取了最可怕的利润。

美团 VS 饿了么

我们可以看看在中国饿了么怎么对打美团外卖，大家可以发现，饿了么当时先做校园外卖做的挺成功的，后来百度外卖和美团外卖杀入了中国的外卖市场，而反过来说，一下子在中国的学生外卖市场打成了平手。这三个公司都要去做大的白领外卖市场的时候，当时旭豪跟我来讨论这个仗能不能打，因为百度、美团钱很多，知名度很大，流量很大，APP数量很大，而他们只占有700万个APP，账上也没有多少钱，怎么打？我跟旭豪分享了我对这种战争的看法，我可能参与了最核心的互联网公司的战争，我提了第一个观点，第一我认为百度一定会惨败，百度在中国消费者心智中等于中文搜索，延伸等于地图，百度在消费者心智中显然不可能等于外卖，在百度头上插了一把叉，这个标志就已经无比奇怪了。第二个部分我认为美团会成功，因为美团是做团购的，团购外卖都是O2O，都是跟餐饮有关，所以它在消费者心智中是一个方向的。

但我认为饿了么也有机会成功，因为它有三个优点。第一，没钱，没钱的好处是会专注做外卖，而它的竞争对手太有钱了，美团会同时做好几个地方。中国消费者普遍是喜欢专家的，如果你心脏不好你要找个心脏外科医生还是找一个全科医生呢？你往往专注做一件事情消费者会更相信你。

第二我认为饿了么有一个巨大的好处，没流量，没流量一定会去做心智引爆，直接抢占消费者心智，而有流量的前面两个，一定会给自己导流量，导流量成本低，给自己导流量可能会错失心智窗口期中引爆品牌

的机会。

第三我认为饿了么会成功的原因是名字起的好，我认为任何一个创业公司名字起好了是公司成功的根本，饿了么这个名字起的非常好，饿了别叫妈，就叫饿了么。所以它就是一个名字天生跟这个外卖市场直接连带的，中国凡是能成功的创业企业，十几年二十几年之前成功的就不说了，因为那时候记忆的空间比较大，信息没那么嘈杂，现在很难被记忆，在这个时候，你必须名字是蔬菜水果动物，所以你可以看看这些年成功的都是什么，小米手机、苹果手机、蚂蚁金服、西瓜视频、瓜子二手车、毛豆新车网，都是蔬菜水果动物，因为从小三岁到五岁就被妈妈教这叫茄子，这叫西瓜等等，这个时候你可以发现，这种名字是天生种在你心里的。还有一种名字叫数字型的，从小也被教育了。还有一种名字叫叠音型的，像滴滴，所以我说名字起的好，比如娃哈哈和乐百事，打都不用打，娃哈哈一定赢了，因为娃哈哈的名字好记，乐百事中国人要把它拼起来多难。丰田有一款车叫丰田霸道，陆地巡洋舰，你很容易记。但是倒过来现在名字改成普瑞斯普拉多，我想销量一定会下降的，传播成本太高了。

所以我们当时觉得饿了么有这个机会之后，饿了么在九千两百万，八周时间，把它从APP商店从120几位打到了20位，那个时候八周时间从七百万一天打到了三千四百万一天。我们再看市场份额，在7月底，饿了么在中国外卖市场已经排在第一位，而这个时候它从七亿美金涨到十五亿美金，四十五亿美金，现在是一百亿美金的公司。美团外卖从2016年开始，利用最热的天和最冷的天两次反击，叫美团外卖，送啥都快，做出一个个性，更快的外卖，32分钟就到。所以美团外卖利用2016、2017两年当中的四次反击，打到了七亿人民币一天，这两家公司从七百万一天打到今天，都是七亿人民币一天的公司。所以今年我预测，这两家公司都会突破三千亿人民币的交易量。

七种信任状

那么怎么让顾客相信你呢？其实让顾客相信，很多人认为我们从事广告传媒行业是一个文化创意产业，我认为是一种误解，我们这个行业既没文化，也没创意，我们这个行业，这个城市当中满满的都是套路。什么是套路？你让消费者相信你，其实是一种心智科学，你要相信这种心智科学，你让消费者相信你通常的方法是什么？通常的方法是七种写法，第一种叫热销，一年12亿人次都在喝，绕地球多少圈，每年有多少人搜索百度，有54%的人到链家网找到了满意的房子，热销用的是从众心里，80%的消费者都是从众的。

第二个部分是说你还没热销怎么办？你要最受意见领袖青睐，比如说钉钉，刚有几十家企业在用的时候，它把我们这些人往上一贴，叫我们都在用钉钉，让工作更专注。这是什么呢？意见领袖青睐。

第三种叫领导品牌，瓜子二手车直卖网，创办一年，全国销量遥遥领先。中国每十罐凉茶七罐加多宝，这是什么？这是领导品牌。消费者普遍喜欢领导品牌。

第四种叫专家品牌，舒适达，全球牙医推荐，这就是我们称为专家品牌。

第五种讲历史，专注什么什么多少年，比如王老吉凉茶185年独家配方。席梦思146年科研成果，让你八小时身心舒畅。

第六种叫开创者，卡尔奔驰开创了汽车，所以奔驰的广告往往有125年汽车发明者。

第七种是讲制造方法，安吉尔A6净水器，美国原装进口陶氏滤芯，不相信安吉尔没问题，陶氏滤芯总相信吧？如果你喝杯香飘飘，里面有粉泡的，植脂末添加剂，你不太安全，于是我给你写一句，精选新西兰奶源加印度红茶，一年12亿人次都在喝，你心里马上舒服很多，实际上消费者心智结构是有规律的。

企业取得指数级增长的要素

总结一下，我认为今天一个企业要取得

指数级的增长，在整个市场当中，非常重要。是要取得几点。第一开创了差异化价值，第二抓住了特定的时间窗口，第三在时间窗口中一定采取了饱和性的攻击，你在消费者心智中等于一个词，要么等于一个品类，要么等于一个特性，最后引爆了主流人群。德鲁克先生讲了一个观点，企业其实只有两个基本功能，第一你要用创新创造差异化的产品和服务，第二你要用市场营销成为用户心智中的首选。

我们回过来看第二种过程中，你会发现你在每一个企业开创了价值，你要问自己有没有时间窗口。中国第一个升空的宇航员杨利伟，中国第二第三第四第五个升空的宇航员没人知道了。因为杨利伟出来之前，中国升空的宇航员这个窗口是开着的，但是杨利伟一出来，全国一报道以后，杨利伟等于中国升空宇航员，等号等死了，时间窗口就关掉了，所以你会发现先入为主是一个非常可怕的力量。先入为主一旦打进你的心智，抢占你的心智，直接会关掉竞争对手的入脑之门。

为什么要饱和攻击呢？当你时间战场越来越短，QQ取得市场八年，微信取得市场三年，快手取得市场只用了两年，时间战场越来越短，所有新物种从脆弱到固化要实现惊险一跃，就要在关键时刻问自己有没有差异化价值。第二有没有时间窗口，有时间窗口一定要饱和攻击。像《战争论》中讲了一个非常重要的观点，一小跳比一大跳容易得多，但有人在跳跃壕沟的时候想要跳一半的，好的主意很快被抢掉，出击不仅要猛，而且要快。

不可逆的知识产权 & 心智产权

最后，我认为在中国所有成功的企业，要么拥有不可逆的知识产权，要么拥有心智产权。什么叫不可逆的知识产权？高通、华为、英特尔，这些公司都具有不可逆的知识产权，那么大家可以看看，他每年投了几百亿

的研发，很难跟他抗衡。但反过来说，中国99.99%的企业，是不具有不可逆的知识产权的，什么都是可以被拷贝的。这种情况下你一定要拥有心智产权，果冻就吃喜之郎，大家认为做果冻有什么难度吗？中国能不能做出比喜之郎更好吃的果冻？更便宜的果冻？更健康的果冻？都能，但是在消费者心智中实际上不能。大家看家乐福的柜台上有很多果冻上架，大概有一百多个果冻上架了，但是在消费者心智的货架中只有一个果冻上架了，它在你大脑中注册过，具有合法性。如果问大家果冻就吃，能不能说出第二个品牌？说不出来，因为你的大脑当中的心智货架都被它占满了。广告是什么？广告就是在消费者心智中铺货，当你在消费者心智当中的排面足够大，你的销售机会就是比别人大。所以我觉得在未来世界当中，很重要的问题就是你如果不拥有不可逆的知识产权，你一定要拥有心智产权。为什么心智产权那么重要？因为这个世界根本没有人相信什么叫事实，农村山泉有点甜，这个信息一旦切入，喝着喝着你真觉得农夫山泉真的有点甜了。真的是这样的吗？这就是心智的力量，一旦种进去一个心智，会不断放大对你的感知。所以我觉得在今天这个社会，最核心的是打一场认知战，你打不赢这场认知战，价格战、促销战、流量战就是根本。所以我的股东孙正义先生讲过一句话，你要做遥遥领先的第一，不然你失去利润只是一个时间问题。■



邵宇：2018 分水岭——流动性尽头和勇敢者游戏

1月20日，东方证券首席经济学家、中国首席经济学家论坛理事邵宇在“新时代·全球化与区域化发展趋势”2018 甬商高峰论坛上发表主旨演讲，以“2018 分水岭——流动性尽头和勇敢者游戏”为主题论述了2018年企业发展的机遇与挑战。

以下为演讲全文（有删减）：

又到了2018年，到了展望新年的时候了，2017年最重要的是开了两个会议，它对于我们突出这样一个状态有着非常大的指导作用。

第一个会议，党的十九大，它给出了我们未来三十年所处于的一个全新的新时代里主要的路径和规划。我们看到有三项将在未来三年里头持续的攻坚任务，第一项防控风险，特别是系统的金融性风险。第二，精准扶贫。第三，污染的防治，如果大家最近去

北京，去北方出差，你会发现今年的冬天比任何前一年都更加蓝和清澈。这三年攻坚任务是我们主要的方向，你只要理解这些事情在我们做的事情里面的重要的排位，你才能有的放矢的去进行事业的投资和相应的资源的配置。

第二个非常重要的会议，就是7月14-15日在北京召开的中央金融工作会议。我们已经看到了，包括出台的统一的资管的规定，以及最近一行三会出台的更多的监

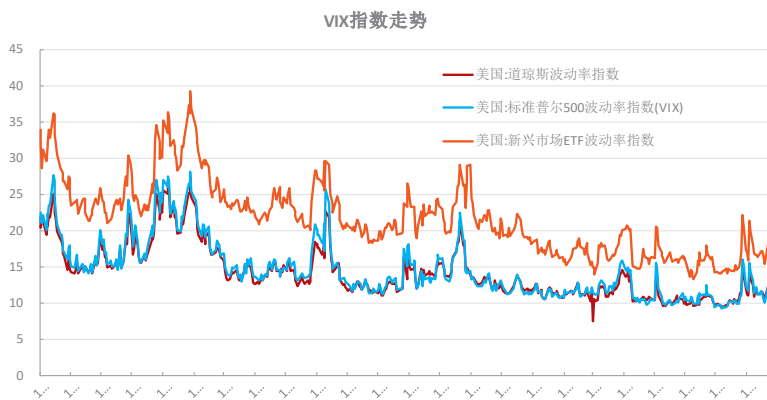
管文件以及巨额的罚单，包括措辞严厉的语句，这意味着一些重大的变化就在今年可能会发生。这两个会议将确定我们未来实体经济，我们未来增长来源，以及我们未来金融系统究竟应该怎么变化，它非常非常的重要。现在有了这样一些基础，我们可以展望一下2018。

“三高一低”

首先我们来看一下全球，全球很简单，全球现在所面临的状态我们可以称之为“三高一低”。大家要问什么三高？是高血压、高血脂跟高血糖吗？显然不是，但是可以类比。第一张图，全球央行的资产负债表规模，有史以来新高，央行不管是美国央行、美联储、欧洲央行、日本、中国，这就是全球的流动性供应的基础。大家知道，今年是从2008年到现在这十年来第一次全球流动性的拐点，也就是说过去的八年，这十年我们一直在印钞，但是到了今年，特别是今年下半年某一个特定时点，所有印钞机都开始回收它的流动性，这一点很重要。我们做了这么多生意大家都知道，我们挣钱的方式无非就三种，第一，你可以挣经济增长的钱，第二你可以

挣印钞机的钱，第三你只能去挣隔壁老王的钱了。如果全国的流动性都在今年不约而同的发生收缩的话，那会发生什么样的状态？为什么我们要把这次演讲的题目称之为分水岭，这个分水岭是什么分水岭，这个分水岭就是流动性和实体经济的重大的分水岭，这是一高。

第二高，全球主要经济体的负债率或者说杠杆水平有史以来新高，就是说这个时刻是我们人类历史上欠债最多的一个时刻，我们从来没有面对过这么多的债务积累。第三高，现在全球主要风险资产价格水平，所谓风险资产就是指房地产和股票，纷纷创下了历史新高，美国的房价已经回到了2008年危机之前的水平，美国股价是1929年以来的新高，中国股票还行，但是中国房子大家都已经感受到了。在三高同时还有一低，这一低是VIX指数新低，如果这个指数冲上40的时候，说明是惊涛骇浪，或者说金融危机就在眼前，当它低于10的时候说明岁月静好，岁月从来没有如此静好过。换句话说，一个人他既是高血压又是高血糖，还是高血脂，可是他的这些指标的变动有史以来新低。我不知道你听了以后感觉怎么样，作为一个职



业的经济学家，我听起来觉得挺慎人的。我们中国人的习惯，中国老百姓的习惯都喜欢8，逢8必发。但是作为经济学家我们可以稍微回顾一下，2008年次贷危机，1998年亚太

金融危机，1987年和1988年的时候是美国的股灾，逢8的时候大家要当心一点，这就是全球所带来的一个重大的状态。

当然它很深刻的含义就在于，其实我们

现在面临一个非常高的泡沫的状态。我们看一下比特币，比特币现在泡沫的水平超过人类历史上所有泡沫的总和，什么郁金香泡沫、南海泡沫、密西西比泡沫加在一起，可能都没有它大，这可能是一个终极的泡沫，这就是我们所面临的全球的流动性的逆转，以及全球经济在经过十年以后，缓慢的同步的复苏。

中国宏观：新周期还是旧繁荣

在这种情况下中国会是什么样子，大家更关心的是中国。对于中国而言，我们在纠结的是一件事情，究竟我们现在处于一个新的周期还是一个旧的繁荣。谈到新的周期，我们当然要有新的东西，我们已经看到。如果是旧的繁荣，我们就要看到我们杠杆率的不断的攀升，这张图已经能看得很清楚。我们四个主要的实体经济部门，我们的居民部门跟地方政府，在过去十年不到的时间，加了相当于整个GDP60%的杠杆的债务，我们经济能够稳定下来，主要的原因是我们债务上升的足够快。所以你要明白为什么把防范系统性金融风险，特别是对于地方政府的负债的冲动的抑制，和对于房地产的主动的抑制，成为未来的一个重要的政策的选项，今年大家会看到这些政策非常坚定的落地。对应的实体经济的负债方面，当然也就是金融资产的膨胀，我们看到就是我们整个金融体系的资产膨胀，美国危机之后经历了一轮去杠杆，中国金融体系逆势而涨，从40%的杠杆上升到百分之百，那么当然迅速成长的，也就是所谓的影子银行，就是这120万亿，包括理财，包括各种嵌套在内的复杂的金融体系，而现在它成为整个治理的核心部分。大家会看到更多信用风险在今年释放，特别涉及到中小金融机构。

新时代下：确定性的机会

怎么来看我们在这样一种状态下我们自己的发展的机会？我们定义了一个所谓叫做新的时代。新时代有很多确定性的机会，最重要的在十九大文件里头，我们觉得就是这句话的变化，我相信大家已经耳熟能详了。过去36年里头，我们持续谈的主要矛盾，就是人民日益增长的物质和文化需要跟落后的社会生产，这样一个矛盾再往前十年，我们的主要矛盾是什么，我相信年纪大的投资人应该有一些印象，就是阶级斗争。就是因为做了这样一个主要矛盾的调整，在四十年前我们进入了轰轰烈烈的改革开放，就是国家的“芳华”来了。经过了这四十年，我们又把主要矛盾做了一个重要调整，这个调整非常重要，大家要认真体会。比方说它的需求已经变了，以前需要的是好的房子、车子，但是在未来我们可能需要的不光是房子车子，可能包括良好的环境、稳定的社会、公平的分配以及安全的食品和水源，所以在攻坚任务的第三项里头就是环境治理，这是需求。那么在供给方面，一个是不充分，什么不充分？很多东西不充分，比方说我们的教育，我们的医疗，我们的养老都不充分，所以因为不充分，所以它会产生更多的供给，供给就是机会。但是更为微妙的是不平衡这个词，不平衡是这样重要的出现在这么高级的文件里头。中国有什么不平衡？中国只有三个不平衡，第一城乡之间的不平衡，第二中东西部的不平衡，就是区域不平衡，第三居民财富分布的不平衡。

所以未来的发展一定会针对这样一个不平衡做出更大的调整，比方说可能你看到的是更多的扶贫基金，也可能是房产税或者是遗产税，可能今年不会有，明年也不会有，但是后年没有人保证它不会来到我们眼前，变化即将发生。在这种情况下，我们可以简单回顾一下我们过去这段成长历史，以及从中间得到收益的方法，看看有什么样的调整。过去很简单，需求无非是全球化的3.0，我定义为美国和美元所领导的全球化。城市化的

1.0 就是我们看到的新城的建设, 房地产基建, 这是城市化的 1.0, 这就是需求。供给是什么呢? 供给就是工业化的 2.0, 工业化的 2.0 就是福特制, 比如说富士康, 这就是工业 2.0 的供给, 还有就是信息的 1.0, 就是以 BAT 为代表的, 包括信息、传播、广告、搜索和电商的这些互联网, 它就是一个需求跟供给匹配的过程。当然在分配方面, 就更加微妙, 一部分人确实按照计划已经富起来的, 他是哪种人? 按照我们研究是两种, 第一是地产大亨, 第二是科技新贵。

未来会怎么样? 未来在这样一个新的状态下, 我们觉得会变成这样子。首先全球化会升级, 从 3.0 升级到 4.0, 4.0 中国在里头扮演非常重要的角色, 包括“一带一路”。城市化的 2.0 或者叫做深度城市化, 它是人

而不是土地的城市化, 而工业化我们已经跳过 3.0 直奔 4.0, 以及信息化的 2.0, 就是通过 ABC 技术所武装出来的新一代的互联网和物联网, 这就是供给方面的变化。当然在分配方面, 你看到的将是共同富裕、精准扶贫和收入的再度的分配和调节, 这是大的逻辑, 这是最大的逻辑, 如果你不把握这个逻辑的话, 未来很多事业的铺陈, 都没有办法准确的展开。

“三六九框架”

这种情况我们怎么投资, 怎么寻找未来的机会, 我们给大家布置了一个非常简单的框架, 我们称之为三六九框架。分别是三个需求, 六个供给和九项新的宏观调控。什么是三个新的需求? 老的三个需求我们知道是三驾马车, 分别是投资、消费和出口, 新的



三驾马车分别是我刚才提到的深度城市化、消费升级和“一带一路”所领导的新一轮的全球化。所谓的深度城市化就是这样一张图, 这张图非常有名, 这就是我们未来核心城市化的格局, 大家喜欢把城市分为一二三四线, 我们觉得未来的城市群大致上是一线城市群蓝色点, 绿色二线城市群, 黄色次级经济区

域和黄色地缘跟能源敏感带及其周边的卫星城镇, 在这里进行大规模的包括住房投资、租赁房投资、基础设施投资、公共服务投资和产能投资才会有空间, 其他地方建议大家可以去养老, 可以搞生态农业、旅游都可以。它会比较集约, 十九大报告里明确提到, 未来城市发展是以城市群为核心主干的, 所以

它是构成一个城市群的结构。当然我们比较熟悉的，比如我们提到的这样一个两湾，上海，大家可能更加关心的是靠浙江这边的杭州湾，就是嘉兴，其实还有往上走的南通，通州湾，两湾一湖，这是全球最大的城市群的所在地，这里头的空间依然巨大。

如此大的人落户到城市他们就需要消费升级，消费升级很简单，我们对它的态度，你只会买的贵，但是绝对不会买错，消费升级已经充分的发育。如果把刚才中国的那份城市化的蓝图放在整个亚太地区，你看到的就是“一带一路”所带领的新一代的全球化。它的核心跟目的是什么，我们现在很难计算每一个项目是否一定能够赚到钱，当然这个计算是时刻无所不在的。更重要的是未来人民币国际化的核心区域，中国将在这些区域输出大量的包括高铁、核电、大飞机、新的中国的四大发明和包括治理的一些逻辑，或者是一些心得的东西在里头，构成一个全新的人民币国际化区域，这就是新一代国际化的雏形。再去买一些足球队、俱乐部可能比较难了，但是沿着这条线索，不管是技术、品牌、设施的投资，仍然会得到批准、放行和支持，我们也做了大量的跨境并购的尝试，现在看起来正在慢慢的收到它的效果。这就是我们看到的需求，三个需求。

我们看一下供给，供给更加简单，它主要是指由生长函数所构成的新一代的供给，分别是来自于制造业的新的技术跟新的产品，你可以通过研发或者并购的方式获得你的新的技术的来源。当然大家可能更多对现在感兴趣，因为这种模式的创新来自于服务业的新的模式、新的组织和新的业态，现在看起来估值非常高以及非常性感，所以现在大量资金都进入到这样的领域，比如说共享经济等等，都没有问题，这也是我们现在比较关注也比较看好的。我们在一级市场上布置了四百亿资金，在二级市场布置了三千亿左右的资金，主要是投向我们所关心的这样一些方向。

朱楼周体系

另外一点我想特别强调的是我们新的制度，因为大家都是做企业的可能不太敏感，但是它非常非常重要。很简单，中国制度、美国制度结合劳动力资本所得到的最终的产出一定是不一样的，为什么？因为制度的好坏或者是优劣，或者它能够产生更多的产出的结构是天生不同的。这一点大家可能并不是那么清楚的有体会，其实很简单，我们好像看过了这些改革开放的长的时间，但是真正核心的改革的内核是1992-1994年完成的，我称它为朱楼周体系，就是朱镕基总理、财长楼继伟和央行行长周小川所完成的这样一个体系。这个体系非常之重要，朱镕基总理做了什么？主要是市场化，也就是解决商品的定价由市场决定的问题，以及第二给了一个相对清晰的产权的结构，也就是包括国企跟土地，这就释放了我们的动力。第二2001年他又加入了WTO，全球化跟市场化合二为一。但是下一步要继续往前走的话，那要素价格的市场化，也就是说水、电、煤等等的要素的价格的市场化会成为关键。同样的，除了要素的价格以外，这些产权的进一步的明晰，包括大家看到土地现在提倡的三权分制的改革，以及对国资跟国企究竟是管好资本还是管好资产的描述，正在变的有所不同。而这些就会再一次释放改革的空间，同样的因为光有这到制度的架构，就是全球化跟市场化的制度架构也不够，因为经济不会因此快速增长，你还需要两根支柱，第一来自财税，第二来自金融。财税大家看到了，1992-1994年分税制度改革之后，大量的财力向中央倾斜，所以地方拿出了土地财政，往后就是我们现在的融资平台。大家已经看到了最新的包括包头跟呼和浩特在建的一系列大的平台项目都被叫停，而且很多的政府官员被由此问责，说明变化正在发生。

第二，是来自于金融系统的支持，大家提到我们有如此多流动性的释放，但是你有

没有想过，我们的流动性究竟凭什么根据什么释放？因为央行资产负债表在扩张，同时我们商业银行基于我们的硬的抵押的资产，包括土地、机器、厂房等等这些抵押，放出了我们广义的流动性，就是我们的M2。未来这种逻辑还能不能继续成立，恐怕不行，很简单，以前这套体系比较适合于追赶的山寨化的模仿的，需要快速完成原始积累的经济体系，但现在未必适合一个需要渴求创新跟创造，内生增长为主，有着巨大的外溢效应的经济体，这被称之为新经济体系，大家注意，这个体系将管到2050年，它会全面定义我们行动的框架和逻辑。当然可以看到，它正在慢慢的展开，包括对于影子银行的约束，对于资本市场的扶持，对于外汇存底怎么样去关系的一些新的观点。当然因为大多数人我们只是在一个既定的框架下去工作，假设已经完成了，我们不清楚这套体系用谁的名字命名，但是一定会使得我们未来的增长变的相对的平衡和可以持续。

新宏观调控

最后我想提的就是宏观调控，这个方面大家感触非常深。比方说大家会明白，今年应不应该放水，今年会不会刺激，今年的监管会不会严，大家考虑的都是我现在的流动性能不能得到供给，这方面我觉得大家今年不要存在幻想了，今年一定是一个紧的流动性和严的监管的匹配。它的目的是稳定杠杆、转移杠杆和最终在局部去化杠杆，因为只有杠杆的重新调整，大家都是做企业的，每个企业都有它自己的资产负债表，企业的资产表要再度平衡，居民的需要再度平衡，国家的也需要再度平衡，因为如果居民部门的杠杆超标的话，你面临的就是美国的次贷危机。如果政府部门的杠杆超标的话，你面临的就是欧债危机。如果你的对外部门，就是你的外储下降太多，就会引发亚太金融危机和拉丁美洲金融危机。所以这一轮的整个任务的攻坚，这是要hold住这样一些杠杆，使

它能够稳定下来。但是在重点的区域，比如说非重点建设区域，以及国资国企会有一些僵尸企业，在今年或者明年，你会看到一次有力的区域化的过程，这才是宏观调控的真正的逻辑，我们再重新归集和重塑我们的资产负债表。

最后我们简单看一下未来配置的机会在哪里。其实我们生活在一个巨大的货币幻觉中，大家都是成功的企业家，我相信大家都挣到了钱。但是我提到了，你挣到的可能是经济增长的钱，我们这个经济体每年以16%的高速在增长，如果你每年利润达不到16%的话，对不起，你连我们母公司利润都没有做到。但是你知道我们挣的更多的是货币，也就是印钞机的钱。从1985年不到6200亿人民币，到现在的166万亿，每年以21%的高速在成长，换句话说，每年如果你不能为你的财富增值21%，保值21%，并且持续30年的话，你就输给了这台隆隆作响的印钞机。当然，如果两者都做不到的话，你只能像我们的上证指数跟创业板指数一样，去挣隔壁老王的钱。也就是说你挣的每一分钱，都是在创业板倒霉里头失去的每一分钱，当流动性不再充沛的时候，你看到的就是一个博弈的结果。当然它已经分出了胜负，就是这样一张图，这张图非常的有名，就是在过去四十年里增长的核心资产，只有配置这四类核心资产，你才能够战胜这台印钞机。当然这里要加一个最新的核心资产，这个核心资产太过性感，都不太好意思跟大家宣传，那就是比特币。所以我们在这个巨大的货币幻觉里头，你只有这样子才能成为赢家，其实我们已经看到了赢家和输家。当然我刚才提到，正是因为去年两次重大会议，这个结构可能会面临再一次的调整，不光是排名的变化，也意味着财富机会再一次的重整，这就是我们所看到的对2017的回顾以及2018年的展望，希望在这个过程中大家能够有所感悟，抓住三六九的投资机会，战胜印钞机，谢谢大家！

商会健康医疗 服务中心

(试运营)



给企业家的健康医疗服务
即时·高效·科学·专业·系统·全面

服务内容



为商会会员就医环境做全面、精准、有效对接，保证就医绿色通道畅通



通过讲座、沙龙、微信服务号等形式普及、宣传相关健康医疗知识



为有需要的会员企业提供个性化、科技化、系统化的健康医疗管理服务



建立完善会员健康档案和病例数据库

服务对象

商会会员



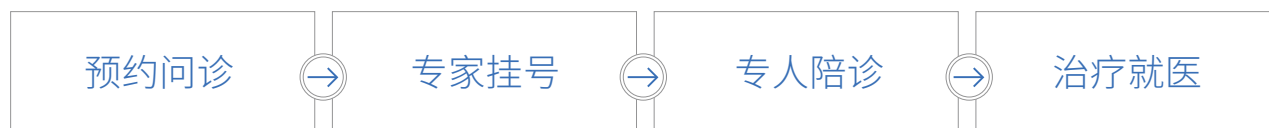
中心服务团队

罗惠根 主任 上海熙米 网络科技有限公司 董事长	童佳颖 专职副主任 健康医疗服务中心 副主任	蒋羽 副主任 上海康丞健康管理 咨询有限公司 总经理	佟艳辉 副主任 中科政兴(上海) 医疗科技有限公司 总经理	封金璐 副主任 上海吉象精准医疗 服务有限公司 总经理
---	--	---	--	--

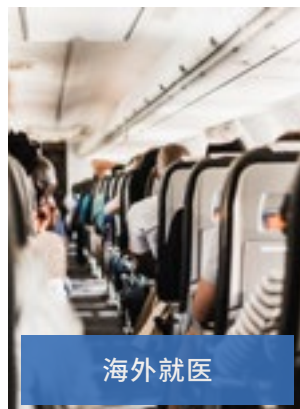
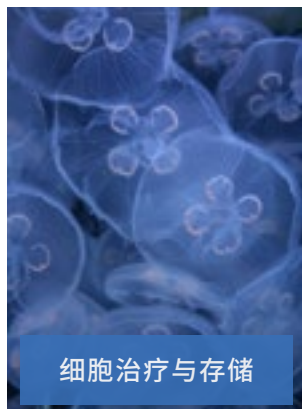
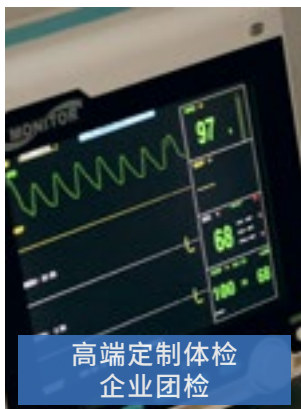
就医绿色通道

交通大学附属瑞金医院	复旦大学附属妇产科医院	同济大学附属第一妇婴保健院
交通大学附属仁济医院	复旦大学附属肿瘤医院	第二军医大学附属长海医院
交通大学附属新华医院	复旦大学附属中山医院	第二军医大学附属长征医院
交通大学附属儿童医院	复旦大学附属华山医院	第二军医大学附属东方肝胆外科医院
交通大学附属胸科医院	复旦大学附属眼耳鼻喉科医院	解放军第八五医院
交通大学附属第一人民医院	同济大学附属肺科医院	中医药大学附属曙光医院
交通大学附属第六人民医院	同济大学附属同济医院	中医药大学附属龙华医院
交通大学附属第九人民医院	同济大学附属东方医院	中医药大学附属岳阳中西医结合医院
复旦大学附属儿科医院	同济大学附属第十人民医院	(更多医院敬请期待……)

绿色通道服务流程



增值服务



服务专线



021-5291 2313

联系人：**叶灵灵**（会员部） **童佳颖**（健康医疗服务中心）

服务时间：**9:00-17:00**（工作日周一至周五）

贴心提醒：

- ♥ 就医绿色通道现仅对商会会员及其配偶免费；
- ♥ 增值服务项目根据会员需求，可自主自费选择。



严谨通达立正身，石亦能耀“明珠”辉

——专访明珠集团董事长应裕乔

文 / 樊中华

应裕乔

宁波慈溪人，上海明珠企业集团有限公司董事长。

上海市宁波商会监事长、上海市浙江商会监事长、上海市商业联合会副会长、上海石材行业协会副会长、上海石材行业协会玉石专业委员会会长、上海黄金饰品行业协会副会长、上海石材行业专家委员会副主任、上海市工商联执委、上海市建筑施工行业专家委员会专家。

他是改革开放初期随着中国经济蓬勃而起的第一批甬商，又是那个万物初萌年代智慧与勇气兼备的上海商业环境“松土者”；他凭着严谨与正气、机敏与实干从默默无闻到宁波乡镇企业厂长，从集体体制内的领导到成为自主创业的先锋人物，从建筑装饰、钢结构、房地产、到石材行业，在所涉足的领域中都获得了不菲的成绩，最终成为上海石材行业无出其右的专家型企业家，而他的上海明珠企业集团有限公司，近二十年来，凭借高标准的产品、领先于行业的创新能力，在上海市诸多重大工程建设中成为行业标杆；他身兼数个商会、行业协会的领导职务，权衡、

照应、凝聚，促进行业和同乡的团结互助与长远发展是他乐此不疲的重要使命。

上海明珠企业集团有限公司董事长应裕乔将自己精彩的从商生涯归结为“严谨”二字，这简单的两个字在他那里，却意味着认真做事、规矩做人、宽容待友、严格治业，意味着倔强不服输的性格与平和豁达的心态之统一，也意味着身为甬商的品性与涵养。

拓疆勇者：以实干赢机遇

80年代中期，改革开放的春风初成雨露，却尚未将沪上大地的生机全部激活。思维的僵化、政策的缺失都亟待来自市场的源头活



水去推动改变。

对于天性倔强不服输又头脑活络的应裕乔来说，这却是个“最好的时代”。

时任浙江慈溪建筑材料厂供销厂长的应裕乔意识到了上海作为中国经济中心的巨大前景，在上海开办了建材厂驻沪，开始深耕这方市场。在亲身的实践中，他体会到了外来者经商的诸多不易，并决心逐步改变这种状况。

作为甬商中的开路者，应裕乔接连创造了若干“外地人在沪经商”的“第一”，第一批在沪开启企业账户、第一批拿到在沪营业执照、第一批创办民营石材厂，第一个参与筹建浙江省驻沪企业协会，这些开创之举不仅为浙商开拓了更广阔的天地，同时推动了上海相关政策的改变和有力改善了上海商业环境的便利性和宽容度。

机会总会垂青有准备的人。1992年，恰逢浦东大开发，无数的建筑即将拔地而起。熟谙建材装饰行业的应裕乔看准了石材市场的巨大潜力，成立了上海外高桥花岗石厂。作为上海乃至中国第一批民营石材厂，应裕乔带领着团队积极参与到浦东的开发建设中

去，为上海国际会议中心、上海科技馆、东方电视台、浦东软件园、上海市青少年素质教育基地（“东方绿洲”）、明天广场等浦东著名的地标建筑提供了大量高品质、美观耐用的建筑石材。

对应裕乔来说，看似冰冷混沌的石材是可以雕琢变幻、魅力无穷的艺术。“高端优质的石材产品，质量、设计和工艺是缺一不可的，”应裕乔说，“用料是否优质、工艺是否先进、设计是否能够不断创新，不仅关系到石材产品能否经久耐用，光泽如新，更决定一个建筑能否成型、安全是否有保障。”

他举例当年在上海国际会议中心的建筑过程中，重达16吨的外墙罗马柱柱帽始终无法在悬挑38.5米的空间中得到固定。来自全国各地的建筑设计院提出了诸多的方案，同时邀请来自西班牙、德国、俄罗斯的数位国际专家前来评审。应裕乔作为唯一的民企代表也参与了评审会，并提交了自己的方案。最终的结果让人吃惊，应裕乔提出的通过倍顺技术连接固定罗马柱柱帽的方案成为黑马，理念遥遥领先于其他方案，最终，上海国际会议中心巨大的罗马柱柱帽按照应裕乔的设

想矗立起来。

“我出国第一看的就是国外的古建筑，”应裕乔在解释他方案的灵感来源时说，“随身带着圈尺，边看边量边计算，再通过看书大量地学习。”勤学好思让应裕乔在行业内得以纵横捭阖，在他的带领下，明珠成为了上海第一批石材行业名牌产品、著名商标。

雅量君子：以胸怀聚人心

国家从计划经济向市场经济转型过程中体制痼疾未除、办事难、物质供不应求等状况让只身赴沪经商的应裕乔深深感到身在异乡的掣肘与不易。曾在深圳工作过的他想起了当时在香港仍旧存续的商会和行业同业协会等民间社会组织，应该把在沪同乡联合起来，抱团取暖的想法让他开始萌生组建行会的念头。

在计划经济枷锁仍然影响着市场环境和人们思维的八十年代，这是个大胆的想法。他参与发起成立了浙江省驻沪企业协会，作为浙江商会的第一批会员。

虽然商会和行业协会在中国自古有之，但真正能够凝聚持久，施益于每个会员从来

不是容易的事。“俗话说同行是冤家，行业协会怎么做？首先靠的是领导层的示范作用和调节作用，”应裕乔说，“谁有困难，有问题，我会去尽力主动帮助他，行业协会、商会的本质精神就是团结互助，商会的领导都是带着这种信念和精神在工作。”

三十余年中，经常会有生意面临困境的同乡向应裕乔寻求帮助，他一面慷慨送碳，一面周全着对方的面子，同时会鼓励和帮助同乡东山再起。在他看来，商会中的互助不是寻常的小恩惠往来，而是关键时刻的情义担当，所谓君子之交，正是他一贯秉承的作风。

治业智任：以严谨行天下

应裕乔说，严谨是他一生行事的准绳。

初进明珠集团的厂门，就能够感受到应裕乔的严谨无处不在。正值工作日，明珠集团的厂区内却只闻鸟鸣啾啾，道路整洁、路边枝丫繁茂，不时可见精致有趣的石雕，如果不是看得到码得整整齐齐的巨大石块材料，没有人能意识到已经进入了一个石材厂的厂区。

在石材行业因为严重污染环境而被频频



关闭成为热议话题之时，能够让厂区环境怡人如公园，这足以体现应裕乔严谨的管理手段。

“我曾经跟意大利的石材厂接触很多，看到国外的厂房标准和生产环境与国内完全不同，于是在99年规划兴建这个老厂区的时候就直接对标国外标准。”当问及是何时意识到石材行业注重环保的重要性时，应裕乔说。

当时，思虑周全的应裕乔向政府部门提交了一份完全“反常规”的工厂规划图。厂房靠马路，办公楼在中间，要做绿化达到25%的花园式工厂，这就要保证石材厂完全无粉尘和噪音污染。这份看似异想天开的规划图被斥为“不合理”，“连通用汽车都做不到”，但在应裕乔的坚持下，最终这一蓝图落地成真，成为因污染被诟病的石材行业里一个极富远见的环保样本。

而当下在嘉兴兴建的新厂区，应裕乔更是不惜耗费巨资做环境环保整治。打造德国4.0最新标准厂房，使用美国欧文斯科宁的隔音隔热材料，钢结构以热镀锌代替传统油漆涂装，屋面为铝镀锌瓦，就连天沟都使用了304不锈钢，以保证百年不锈。粉尘使用水雾处理系统，可以使乳胶漆的地面干净如室

内。最先进全进口欧标设备，噪音控制到70分贝以下，加之严格的安全管理体系，应裕乔严谨如一地将石材加工产业打造为一个聚集了高科技、充满了人性化的企业。

从商三十多年，应裕乔养成严格的生活习惯，喜欢喝茶，从不抽烟。早晚两餐在家中吃，中午吃食堂。他致力于通过严谨的处事方式让自己的人生平静安心。

“站直、坐正、不违规、不违法”，这是应裕乔给自己定的原则。他笑称不太喜欢参加站台活动、不太喜欢社交意味浓厚的活动，甚至健身也使用最质朴的方式——晚饭后散步。在工作之外，应裕乔是一个生活气息很浓的人，买菜、做饭、钓鱼、写书法、养花草，都是他钟情的爱好。办公室里有一盆盛开的大君子兰，已经伴随他二十多年，让人惊叹不已。

年逾耳顺之年的应裕乔仍旧走在行业创新的最前端，思维充满活力。他不仅密切关注石材工艺技术和设计的最新动态，组织编写了《上海市工程建设规范——建筑装饰工程石材应用技术规范》，且是全国最早经营石材金融衍生品的企业。未来，他还希望改革经营模式，拥抱互联网，在他的人生中继续创造出更多的“第一”。



About us / 关于全筑

上海全筑建筑装饰集团股份有限公司成立于1998年，于2015年3月20日在主板上市，是具有世界级的研发设计体系、全产业链的采购管理体系，严格的生产质量控制体系，多层次的市场营销体系，以及消费者需求为先的服务体系的企业，被誉为主板市场住宅精装第一股。截至目前，集团形成了以三大业务板块为核心的战略布局，包括以传统板块业务为主的全筑装饰集团，以创新业务为主的全筑新军集团，以设计全产业链业务为核心的全筑设计集团。业务范围涵盖高端住宅、全装修楼盘、酒店、办公以及商业空间的系统研发与设计，形成了从设计、生产、市场、销售、服务等各个模块的体系竞争能力，持续以行业领先者和标准制定者的角色领跑市场。

在2015年主板上市之后，全筑股份提出“新上市，再出发”的品牌发展理念，以创新驱动企业快速发展，以新技术和新应用布局全产业链市场，从人居环境的塑造者向人居生活服务的提供者转变。全筑股份率先瞄准装修后人居服务市场，提出智慧建筑的概念，依托互联网平台提供装修后智能定制服务方案，以住宅装饰为入口，采取互联网手段，以智能家居设备作为硬件，以消费者大数据作为服务核心，展开社区服务、合资公司创建等各种创新的业务模式，推进全生态智能家居服务平台实现。在建筑工业化大趋势下，全筑股份在行业内率先开启建筑装饰智能施工设备研发与制造，有效解决行业技术工人费用提升和技术工人短缺问题，推动行业整体发展。

住宅项目产品
RESIDENCE

工建项目产品
PUBLIC BUILDING

全
装
修

定
制
精
装

私
人
订
制

酒
店

商
业

办
公



业务遍及**20**余省**50**多个城市
覆盖全国**700**多个楼盘
打造**数千万平米**的成功案例



新年纳新知，联情叙乡音 ——商会举办“海派新文化·企业新常态”新春茶话会

瑞雪翩翩兆丰年，犬蹄朵朵送平安。2月6日下午，商会“海派新文化·企业新常态”新春茶话会在衡山宾馆二楼璞玉艺术馆举行。商会执行副会长、上海汇金融资担保有限公司董事长虞晓东，常务副会长、女企业家联谊会会长、上海璞玉珍宝艺术品有限公司董

事长陆帼瑛，副会长、上海法视界家居有限公司董事长蒋涛，上海筑景建筑设计有限公司董事长邵麒龙等近40位理事、会员参加活动。商会执行副秘书长侯承斐主持活动。

首先，陆帼瑛对各位会员的到来表示欢迎，她提出，商会会员都是一家人，要团结



商会执行副会长、上海汇金融资担保有限公司董事长 虞晓东



商会常务副会长、上海璞玉珍宝艺术品有限公司董事长 陆帼瑛

友爱，共同学习进步。作为女企业家联谊会会长，愿意为大家搭建平台，做好服务工作，同时也表达了美好的新年祝愿。会员们分别介绍了企业概况和主营业务，并纷纷表示这样的联谊交流活动很有实效，既能快速获取信息、对接业务，也能联络感情、广交朋友，希望商会的平台越做越好，会员队伍不断扩大。



拾六盖
(上海)
网络科技有限公司董事长
邵毓挺

主题分享时间，拾六盖(上海)网络科技有限公司董事长邵毓挺从上海文化、文化服务和文化品牌三个方面阐释了“海派文化与文创产业化”。基于对中国传统文化产品十余年的收藏和研究，他将中国传统文化与现代产品相结合，融合互联网营销、新零售、文化衍生品等，实现了传统文化再创造和文创产业化的实践。十六盖系列创意产品，连续两届荣获“上海旅游特色食品”，并得到了大众和市场的认可。



上海和
津教育
科技有
限公司
董事长
王怡婷

上海锦天城律师事务所律师全开明介绍了自己在法律服务方面的创新与实践，告诉大家如何用大数据法律服务，让企业远离“经营原罪”。基于多年的法律行业从业经验以及对于企业经营过程中的利益博弈的洞察，驱使他进行了法律服务方面的技术化、效率化的尝试。全开明和团队将海量处罚案例进行统计分析，在此基础上开发出一款

法律产品，借助互联网产品进行广告合法性的判断，降低法律服务的边际成本，同时有效提高服务效率。

上海和津教育科技有限公司董事长王怡婷为大家解读了“财富与人性”，并从投资者的心态角度，分析了投资者贪婪和恐惧的心理。谈到从投资转战财富管理培训的缘由，王怡婷表示，投资过程中的首要原则是安全性，通过财富管理培训，帮助投资者提高判断能力，了解投资行为的风险性并进行合理的防范。王怡婷还剖析了金融机构以及财富管理行业的现状和趋势，并分享了对2018年的投资热点和风向的观点和看法。



上海锦
天城律
师事务
所
律师 全开明

最后，虞晓东代表商会向全体会员表达了新春祝福和期望。她表示，第三届商会朝着“大格局、大情怀”的方向不断前进，商会工作一项一项具体落实，会员之间的联系和感情也愈加亲密。希望全体甬商企业家能够传承和发扬宁波帮精神，进一步团结合作，互帮互助，在企业经营、经济建设和社会发展中不断进步，将甬商这块金字招牌发扬光大。



听爵士风雅，展巾帼芳华——“她来听我的音乐会”女神节活动成功举办

3月7日下午，一场主题为“她来听我的音乐会”的“女神节”活动在林肯爵士乐上海中心举办。商会会长、杉杉控股有限公司董事局主席郑永刚，执行会长、致达控股集团有限公司董事长严健军，执行副会长、上海汇金融资担保有限公司董事长虞晓东，常务副会长、女企业家联谊会会长、

上海璞玉珍宝艺术品有限公司董事长陆帼瑛，秘书长武舸及70余位女企业家和嘉宾欢聚一堂，聆听爵士风雅，共赏良辰佳音。

郑永刚代表商会向所有的女企业家致以崇高的敬意和诚挚的祝福！他表示，女性创业不易，不仅要平衡家庭和事业，还要面对母亲、妻子和企



她来听
我的音乐会

业管理者之间的角色转换，在我们宁波商会，也有一批优秀的女企业家精英，是各自行业的标杆人物，更是广大女企业家的精神典范和学习榜样，她们的勤奋务实、和坚定执着令人敬佩。在表达祝福的同时，他强调，作为会长，他愿意倾听各位女企业家的难题和实际需求，为大家出谋划策、排忧解难，助力女企业家事业发展。

本次活动得到了芙艾医疗（PhiSkin）的大力支持，芙艾医疗 CEO 亢雅君作了精彩分享。据介绍，芙艾倡导专业服务，吸引海内外有气度、才华和国际视野的优秀医生，让拥有不同气质的求美者找到最适合自己的医师，帮助求美者以高贵且优雅的姿态，面对衰老。

PhiSkin 医师和管理团队致力于用最好的技术、最安全的方式，去发现美、创造美、管理美，帮助到更多的女性由内而外地展现魅力，从外表漂亮，到活得漂亮。📖







商会青年集结滴水湖畔，
为爱“益起跑”



助力脱贫 为爱奔跑

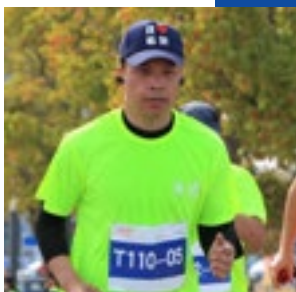
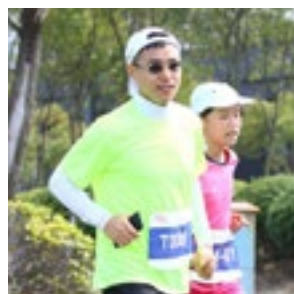
一兆韦德杯2018 上海各界青年公益跑

3月31日，“益起跑”一兆韦德杯——2018上海各界青年公益跑活动在临港地区滴水湖畔开跑。活动由共青团上海市委员会联合上海市体育局等单位共同发起，来自上海市青年联合会及各会员团体的207支队伍、100支热心公益的家庭亲子跑队伍以及志愿者、啦啦队等5000人参加了此次活动。

商会执行副会长金宇晴，副会长林珏、陈贤锋等近 20 位会员组队参加，最终，“上海市宁波商会队”和“陆战队”队员挑战自我，发扬团队协作精神，全部完成 10 公里比赛，同时也为贫困地区儿童献出一份爱心，为精准扶贫工作贡献一份力量。

本次“益起跑”的主题是“精准脱贫、为爱奔跑”。各参赛队伍、赞助单位通过“公众筹”的方式，为上海对口支援地区的贫困学子们筹集学费，

集中力量帮助他们完成学业，截至 3 月 31 日已有一万六千余人捐赠善款，总计金额 100 余万元。





宁波市委统战部领导一行莅临杉杉考察，共话沪甬合作新发展

1月9日下午，宁波市委常委、统战部长梁群，常务副部长叶苗，副部长卢文祥等一行到访商会会员单位——杉杉控股集团。商会会长郑永刚、执行会长严健军、常务副会长华建刚、副会长胡洪军等热情

接待并举行座谈。

郑永刚首先感谢了宁波市委、市政府对甬商群体的重视、信任和关怀，让在外甬商倍感温暖。并向大家介绍了杉杉企业和上海市宁波商会的发展历程。他表示，凝聚在

沪甬商，振兴宁波帮，并为家乡建设出力，是自己义不容辞的责任。作为会长，要主动付出，要办实事，少图功利，多谋公益，真正把商会建设成为有特色、有影响力的商会。同时，在沪甬商将充分发挥优势，积极推进沪甬两地交流合作，吸引更多优质资源、创新要素、优秀人才汇聚宁波，为家乡建设作出新的贡献。

严健军表示，上海市宁波商会从零开始，不断发展壮大，离不开宁波市委、市政府的关心和支持，商会第三届换届以来，气象一新，会员数量不断增加，凝聚力进一步增强，有计划、有执行力更有影响力。商会正在筹建甬商大厦，这将是甬商的标杆，希望也能够得到家乡领导的支持。相信在郑永刚会长





商会会长 郑永刚



商会执行会长 严健军



宁波市委常委、统战部长 梁群



宁波市委统战部常务副部长 叶苗

的带领下，上海市宁波商会将再创辉煌。

叶苗介绍了目前市统战部在牵

头落实的项目，其中包括新近成立的“甬商总会”。她表示，此次前来是想在商会建设、发展方向、品

牌打造、秘书处运营等方面听取上海市宁波商会的经验和建议，希望日后两会形成良好的互动，共同打造甬商这块金字招牌。

梁群对上海市宁波商会建设和在沪甬商所取得的成就表示高度肯定，并对在广大在沪甬商致以亲切慰问和新年祝福！梁群向大家介绍了宁波经济社会发展情况和甬商总会建设情况。他指出，省委常委、市委书记郑栅洁同志强调要发挥好商会在甬商回归、以商引商、以民引外等方面的积极作用，形成新一轮“宁波帮”帮宁波的生动局面。希望广大在沪甬商一如既往关心、支持家乡的建设与发展，积极为宁波“名城名都”建设出谋划策、献计出力；同时也殷切期盼大家多回家走走看看，继续热心参与“甬商回归工程”，努力为家乡引进项目牵线搭桥，把更多优质资源、项目和平台引入家乡，共同谱写宁波经济社会发展新篇章。■

宁波市江北区政府副区长郑铭钧一行莅临商会交流座谈

3月7日下午，宁波市江北区政府副区长郑铭钧、招商局局长朱仰钢、政府办公室副主任姚杰、招商局副局长余庆丰等一行来访商会，商会秘书长武舸、执行副秘书长侯承斐、副秘书长郭慧虎、顾永伟等热情接待并座谈。

武舸对江北区政府一行的到来表示欢迎，并介绍了商会情况。针对商会在招商引资方面的重要作用，他提出，商会一方面立足上海，



江北区政府副区长 郑铭钧



商会秘书长 武舸



同各区县政府建立联动机制；另一方面，引导会员企业积极返乡兴业，推进甬商回归。目前“走进杭州湾”、

“走进宁海”等行程都在筹备策划中，并表示希望同江北区建立长效联络，在招商引资方面碰撞交流，

扎实推进各项合作。

郑铭均表示，2017年宁波在招商引资方面收效显著，一批重大项目签约落户。为更好的吸引投资项目和人才，江北区推出了多项配套优惠政策，未来将持续完善招商机制，为甬商企业提供更好的回归通道。同时希望江北区和商会能够增进了解、增加互动，欢迎在沪甬商到江北参观考察，寻求项目合作，共话沪甬发展。

政会联动，全力备战上海“宁波周”

3月12日上午，宁波市经济合作局党组书记、局长丁海滨，副书记、副局长、巡视员王光龙，副局长叶文涛，宁波市政府驻上海办事处副主任丁导民等一行到访商会，商会执行副会长洪根云、秘书长武舸、执行副秘书长侯承斐、副秘书长郭慧虎、顾永伟等热情接待并进行交流座谈。

丁海滨对商会长期以来为家乡建设做出的贡献表示充分肯定。他指出，宁波市委市政府高度重视商会在沪甬联动中的重要作用，时刻关注在沪甬商的成长和发展，适逢甬商总会成立，宁波帮的力量更加凸显，希望商会继续在宁波全面接轨上海中发挥桥梁纽带作用，共同推进2018年度，以上海“宁波周”为核心的各项工作。

王光龙表示，宁波市经合局和商会联系紧密，相互支持，在招商引资、反哺家乡方面收效显著。并就上海“宁波周”活动作了具体介绍和工作安排，本次活动涉及交通、卫生、教育、科技等多个领域，助力宁波全方位对接上海，希望商会能够在活动参与、客商邀请、会务

服务、后勤保障等各方面给予支持。

叶文涛指出，过去一年宁波市经合局与商会的各项合作有效开展，商会在招商引资、平台建设等方面发挥了重要作用。接下来，希望通过上海“宁波周”、“商会宁波行”、沪甬产业对接会等多种形式的活动，为更多的企业穿针引线，切实推动





宁波市经济合作局党组书记、局长 丁海滨



宁波市经济合作局副局长、巡视员 王光龙



宁波市经济合作局副局长 叶文涛

项目落地和产业回归，促进沪甬经济的全面发展。

武舸表示，商会近期与宁波方面积极对接，进展顺利，并针对各区县不同产业优势进行了优化配比，以项目为基础，聚焦重点区域，追求实际效益。商会将发挥平台优势，整合各方资源，创新合作模式、积极推进项目落地。对于“宁波周”活动，商会将全力配合，协助和保障活动的顺利开展。

洪根云对宁波市政府和市经合局领导对商会的关注和支持表示感谢。他表示，企业的发展离不开政府的支持，弘久集团愿为家乡的发



商会执行副会长 洪根云

展和建设实实在在的做点事。同时他感到商会是资源的宝库，为会员企业搭建了资源共享、共谋发展的平台，让企业家从单打独斗到抱团取暖，共同为服务企业、反哺家乡、



商会秘书长 武舸

促进社会经济发展贡献力量。 

学习两会精神，助力企业发展

3月26日，为学习贯彻习近平总书记在全国两会期间重要讲话和全国两会精神，准确把握会议丰富内涵，密切联系实际工作，由中国城市经济学会城市发展研修专业委员会、上海社会科学院研究生院联合上海现代服务业联合会、上海宁波商会、上海潮州商会、上海安

徽商会共同举办的《两会精神解读》讲座在上海社会科学院5楼报告厅举行，全国人大代表、上海社会科学院副院长张兆安作两



全国人大代表、上海社会科学院副院长 张兆安



会精神传达。商会副会长、深圳市中深建筑装饰设计工程有限公司(华东)董事长赵宏业,中国商标专利事务所有限公司总经理徐大为,上海法视界家居有限公司董事长蒋涛,商会执行副秘书长侯承斐等近30人参加。

基于自身出席两会的体会和感受,张兆安为大家简要介绍了全国人大代表的工作基本情况;就习近

平总书记在十三届全国人大一次会议闭幕会及参加各代表团审议时发表的重要讲话精神,从推动经济高质量发展、形成新的开放体系、社会治理、精准扶贫、生态环境保护、乡村振兴、民族团结、政治生态、军民融合九方面进行了传达,并对两会上审议的重要的工作要点进行了详细罗列;结合政府工作报告以及上海经济建设开展的实际情况,

张兆安从推进自由贸易试验区建设、推进科技创新中心建设、打响“上海服务、上海制造、上海购物、上海文化”四个品牌,推动长三角一体化发展等方面进行了解读。

会员们纷纷表示,企业要有党性,学习贯彻两会精神,有助于企业理解国家最新的方针政策,厘清国家发展规划脉络,对于企业的发展和战略的制订有很强的指导作用。

据介绍,张兆安为上海社会科学院副院长,研究员,经济学博士,博士生导师,国家高端智库《中国宏观经济运行研究》研究团队首席专家,第十一、十二、十三届人大代表。长期以来,先后在上海社会科学院、上海市政府发展研究中心、中国民主建国会上海市委、上海社会科学院从事经济理论、决策咨询、新闻出版、参政议政等工作。主要研究领域:宏观经济、区域经济、产业经济、“三农”问题等。

甬商总会秘书长会议在宁波召开

3月16日上午,甬商总会秘书长会议在宁波召开,甬商总会秘书长卢文祥出席会议并讲话,上海市宁波商会副秘书长顾永伟及海内外甬商总会团体会员单位30余位代表参加了会议。

会议通报了2018年度甬商总会工作安排,并就下一步如何做好总会工作进行集体商议。大家分享

了各地商会的工作经验、商务合作信息,顾永伟发言并提出建议。

卢文祥就甬商总会工作开展及发展方向提出三点意见。一是进一步发挥扁平化的平台效应;二是进一步发挥共享共赢的合作效应;三是进一步发挥凝心聚力的联谊效应。同时他表示,将打造甬商总会“两微一站”、“甬商微课堂”等平台,

举办“一年走一片,四年走一遍”考察互学,评选“改革开放40年·时代甬商”,促进甬商抱团合作,以及推动“甬商新城”和“甬商发展基金”等项目的建设。



紧抓工作，“甬”争先进

3月28日，2018全国各地宁波经济建设促进协会、宁波商会秘书长工作会议在成都市泸天化酒店召开。宁波市经济建设促进协会副会长王欽波、王仁洲，秘书长黄士力和全国各地宁波经促会、宁波商会秘书长60余人出席会议。商会副秘书长顾永伟出席本次会议并作工作交流发言。

顾永伟在发言中表示，上海市宁波商会地处经济腹地，与宁波地缘相近，人缘相亲，拥有扎实的会员基础。三届以来，商会始终以搭建平台、共享资源、共谋发展为主线，以发挥服务功能、提高社会影响、促进会员合作、凝聚乡音乡情为抓手，通过“甬商回归”、“走进区县”、“甬商论坛”等一系列活动，在传承甬商文化、培育甬商品牌、发展甬商经济、促进沪甬两

地交流合作等方面发挥了重要作用。

会议表彰了2017年度先进秘书长(办公室主任)、2017年度信息报道工作先进单位和先进个人。商会被评为2017年度信息报道工

作先进单位，商会执行副秘书长侯承斐被评为2017年度先进秘书长，商会外联(宣传)部部长肖古玥被评为2017年度信息报道工作先进个人。■



商会副秘书长顾永伟(前排右四)代表商会领奖

打造产业互联网平台，服务智能智慧城市

3月30日，商会秘书处一行走进上海河姆渡实业发展有限公司，秘书长武舸、执行副秘书长侯承斐、外联部部长肖古玥等参加走访。

河姆渡董事长华建刚热情接待了商会秘书处一行，并介绍了河姆渡的发展历程。河姆渡致力于打造智能建筑的产业互联网平台，华建刚解释说，智能建筑产品不同于快速消费品，其主要面向行业B端客户群体，河姆渡将互联网技术与智能建筑、智能家居、智慧城市深度融合，为行业用户提供专业的一站式服务。未来，河姆渡将成为城市与建筑管理的综合性平台。

武舸对河姆渡的发展表示赞许，并从人才培养、资本运作、企业管理等方面交流了想法和建议。他表示，走访企业，旨在传递项目投资信息，了解企业发展状况，倾听企业痛点难点，助力企业融合发展。



展；商会是个平台，以项目为依托，大家可以互相协作、共享资源，希望企业能够借力平台资源，实现跨越式发展。

上海河姆渡实业发展有限公司

河姆渡 (homedo.com)，是中国首家立足于“互联网+智能建筑”的电商平台，创始人华建刚任董事长兼CEO。2015年8月公司正式成立，同年获得国内知名线缆

企业爱谱华顿集团1.1亿人民币战略投资。2015年11月2日正式发布上线，主要为用户提供产品供应与技术服务。销售数千个主流品牌，15万种商品，包含信息设施、公共安全、楼宇自控、智能照明、机房工程、音视频、智能家居、工程线缆、电脑/外设、辅材/工具、火灾消防等11大品类。[Logo]



商会常务副会长、河姆渡董事长 华建刚

深耕商业卫星应用，引领信息丝绸之路



3月30日，商会秘书处一行走进上海维赛特网络系统有限公司，秘书长武舸、执行副秘书长侯承斐、外联部部长肖古玥等参加走访。

维赛特董事长余建国热情接待了商会秘书处一行，他介绍到，他深耕商业卫星应用工作25年，如今VSAT卫星通信技术已在诸多领域得到广泛应用。为了响应我国“一带一路”重大倡议，丝路云“一带

一路”动态数据库运营中心落户维赛特。余建国表示，希望能依托商会平台，为各地方政府制定发展战略，推动企业、科研机构、个人等有效参与，为“一带一路”提供数据支撑和政策咨询。

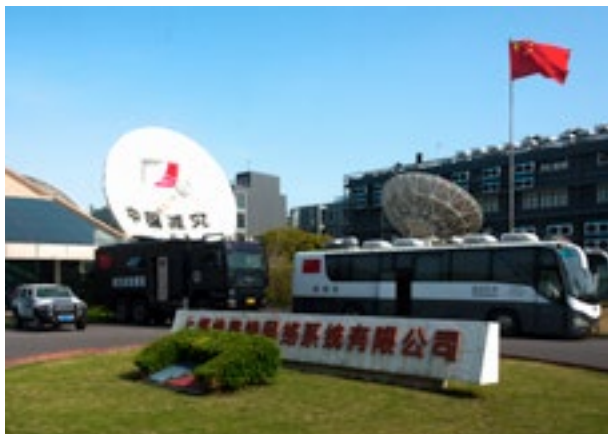
武舸对维赛特的取得的成绩表示肯定，并对余建国的坚持精神表示赞许。他简要介绍了商会的发展历程和服务职能，并表示，商会活动多样、资源丰富，通过全方位、

多层次的活动和有效对接，会员们能够加深了解，拓展商机，共享资源，此外，商会搭建了健康医疗和金融法律服务平台，能够切实帮助会员解决生活和企业发展中的痛点难点。

上海维赛特网络系统有限公司

上海维赛特网络系统有限公司是我国首家拥有经信息产业部批准的经营国内VSAT业务的企业，是目前国内规模最大的VSAT通信服务企业之一。

SVC自九四年七月正式营业以来，业务发展迅速，目前VSAT卫星通信技术已在应急救援的通信保障、远程医学教学、高清视频会议、文娱节目传播、彩票投注等多领域得到应用，在全国已建立金融、出版、航空机票预定、远程诊断等六个专用子网系统，并建立了八百多个卫星终端站。为不同的客户提供数据、图象、语音等通信传输业务。



走访会员听声音，服务企业促发展

近期，商会秘书处先后走访了副会长单位宁波汉科医疗器械有限公司，理事单位蔻斯琦（上海）贸易有限公司、上海铂颂锦安门诊部有限公司，会员单位上海承平国际物流有限公司和上海古北电子技术工程有限公司等5家会员企业，听取会员企业需求，共话商会建设和发展。

秘书处每到一处都得到了会员们的热情接待。商会执行副秘书长侯承斐介绍了商会近期工作和活动安排，希望会员们能够积极参加活动，共享资源，开拓商机。同时，她就商会平台建设和活动开展，听取了会员的意见和建议，并提出，下一阶段，商会将结合企业需求，进一步完善会员服务体系，积极开展各项活动，切实帮助会员企业发展。



汉科医疗董事长张建明介绍了公司的情况，他表示，汉科多年来专注于医疗耗材领域，在国外厂商占据中高端市场主流地位的大背景下，公司将致力于国产产品的“自主研发”和“进口替代”，做精做

好一件事。

宁波汉科医疗器械有限公司

据介绍，汉科是一家医疗科技公司，专注于三类医疗耗材产品的研发和生产。公司研发在爱尔兰和美国，生产在爱尔兰和宁波慈溪。现有十万级净化车间面积为4500平方米，万级净化车间面积为500平方米，另有500平方米实验室和300平方米ETO灭菌车间。公司研发和生产的品种达20余种，主要在心血管介入、儿科（消化道）和ICU（血袋及输血系统等）等相关领域。

汉科医疗创始团队从业15年以上，聚集了一支在产品研发、临床验证、法规注册、质量控制、生产管理、市场拓展等方面具有专业素养和创新精神的团队。公司核心





团队研究生及以上学历 56%，本科及以上学历 89%。目前汉科医疗已获得多项实用新型专利和发明专利。

蔻斯琦总经理吴伟国介绍到，公司处于线下门店扩张阶段，整合线上线下资源，开拓时尚产品“新零售”业态。他希望和商会成员加强联动，既走出去参观学习，也欢迎会员们莅临指导，共同交流探讨企业经营之道和成功经验。

蔻斯琦（上海）贸易有限公司

据介绍，蔻斯琦是以零售 O2O 为导向，以轻奢感+创造力为基因的时尚品牌公司。

品牌秉持“创享小资幸福搭配生活方式”的经营理念，以领先现代潮流半步的敏锐，以大牌精工细作的品质标准、价位合理的高性价比，满足追求时尚生活的消费族群需求。

Agovski 蔻斯琦产品细分为都市经典系列与小奢风情系列，以金、银、宝石、半宝石为基础，用当下流行概念做新锐设计，经典的小欧风格不断融入现代元素，让佩戴的

幸福感延伸至每个细节。

铂颂医疗独立董事吴佩芬介绍了公司优势项目和技术亮点，并希望依托商会健康医疗服务平台，凭借铂颂先进的健康理念和技术水平，为企业家的健康提供高端医疗服务。同时，她倡导以“预防”为主的健康理念，希望企业家们在拼搏事业的同时有一个好身体。

上海铂颂锦安门诊部有限公司

据介绍，铂颂医疗是一家以眼科，耳鼻喉科门诊及日间手术为

特色的国际高端连锁医疗机构。旗下拥有多家医院、诊所，为以上海为中心，辐射全国城市的周边社区和企业提供高品质医疗与健康管理服务。铂颂旗下目前在上海已拥有两家诊所。其中位于紫竹高科技园区的铂颂诊所开业半年多来，已与园区内包括世界 500 强的多家企业建立合作，对促进紫竹园区医疗卫生的建设产生了积极而深远的影响。而位于市中心的另一家铂颂诊所也正在迅猛发展中。

承平国际总经理顾友元简要介绍了公司主营业务，并对商会的建设和发展，提出了自己的建议。一方面，希望开展更多专题活动，另一方面，商会中诸多知名企业，耕耘各自领域多年，具有较大的行业影响力，希望能够走进企业，深入学习交流他们的成功经验。

上海承平国际物流有限公司

据介绍，承平国际成立于 2005 年，系中华人民共和国商务部、民航总局航空运输协会批准成立的国家一级国际航空货运代理企业。





公司总部位于上海，利用浦东机场地理优势，与国内外多家航空公司签约，并坚持长期发展国际、国内代理网络。目前承平国际主要和法国航空合作，是法航上海的主要代理之一。

承平国际拥有完善的运营及货运代理、通关等方面的经验。公司海运部门除了正常外贸进出口运输

代理外，也承接跨境电商进口中转至郑州、杭州、宁波、青岛、天津等自贸区的转关业务。

古北电子董事长郑旭明十分看好商会平台的作用，他表示，加入商会已逾数月，通过参加活动，结识了很多优秀的宁波同乡，在同大家交流的过程中，加深彼此了解，找到了家的感觉，希望以后有机会

为也为会员企业提供优质的服务。

上海古北电子技术工程有限公司

据介绍，古北电子成立于1994年，是一家专业从事智能化系统集成及公共安全防范工程的施工企业。公司拥有一大批工程设计、管理、施工及维护的专业技术人员，为公司的优质服务奠定了坚实的基础。多年来，公司一直站在科技的前沿，并且向智慧城市、新能源应用、动感影院的高科技领域拓展，逐步形成产学研一体的综合型公司。

公司具有建筑业企业电子和智能化工程专业承包二级资质、公共安全防范工程设计施工一级资质、安全生产许可证及防爆电气设备安装与修理资格等证书，并通过质量管理体系认证。





钱业会馆：讲述宁波三百年钱庄史

文 / 周东旭

“宁波地、鱼米乡，顺口溜，唱一唱：三江口，冰船来往忙。半边街，鱼行米行十几家。糖行街，南货北货批发庄。钱行街，大同行，小同行，放账放到上海港……”稚嫩轻脆的童声，是曾经一个时代的记忆，也透着一个时代的自豪，在清朝乾隆三十五年的时候，宁波老城滨江一侧，就出现一条命名为“钱行街”的街道。

16 世纪的“宁波金融交易所”

钱行街，自然是钱庄一条街。因为特殊的历史原因，宁波成为对外贸易口岸，因为特殊的地理，宁波成为南北物产的中转地。老百姓口袋或是褡裢里不但有了银两、铜钱，偶尔还会一个两个印有外文的外国银元。于

是铜钱换银两，银两换外元，总不能今天找张三换，明天找李四换，那多不方便啊？于是王五说了，我开个钱店吧，你们要换钱来我这里换，而且把多余的资金，放放款赚点利息，老百姓把这个行业叫做钱庄业。

由于钱庄业发达，为维护同行利益，调



陈夔龙



折江明

剂资金，宁波钱庄业建立了同业组织，在江夏街一带滨江庙设有公所，清同治三年（1864年）改称钱业会商处。民国十二年（1923年），因公所“湫隘不足治事”，于是敦余、衍源等28家大同行出资61200元，34家小同行出资20496元，加存款利息等，共筹集银元91910.36元，购置建船厂跟（今战船街）“平津会”房屋及基地一方，兴建新会馆，即现在的钱业会馆。

据《宁波金融志》的记载，钱庄业兴起的时候，约是十六世纪中叶和十七世纪初叶。此前的信用机构则以典当为代表，存放款信用业务主要由典当经营业承担，它是社会高利借贷普遍存在的情况下产生和发展的，基础于广大的小生产者及其脆弱性和不稳定性。钱庄业兴起后，金融虽以钱庄为中坚，但典当业以历史悠久，资本雄厚，仍居有相当地位。一些社会团体和富有者，多有存款于典当，以母权子，进行生息，长时间内家数和营业额迄未减少。进入二十世纪后，由于时局动荡不停，社会经济生活多有变革而逐渐衰落，典当业式微，不复能同钱庄相提并论。

宁波钱庄业进入全盛时期

1876年，钱庄业进入全盛时期，有牌号记载下来的钱庄多达四百余家。不光在宁波，在十八世纪初，北京的成衣、药材、金银珠

宝、钱业几为宁波商人所有，曾任清廷顺天府尹、参与《辛丑条约》交涉的陈夔龙在《梦蕉亭杂记》中记载，清光绪二十六年（1900）八国联军进攻北京时，“大栅栏以东珠宝市，为京师精华荟萃之地，化为灰烬。……炉房二十余家均设珠宝市场，为金融机关，市既被毁，炉房失业，京城内大小钱庄、钱号汇划不灵，大受影响。越日，东四牌楼著名钱庄“四恒”首先歇业。四恒者，恒兴、恒利、恒和、恒源，均系甬商经纪，开设京都已二百余年，信用最著，流通亦最广，一旦停业，关系京师数十万人财产生计，举国惶惶……”宁波钱庄业的辉煌可见一斑。

到了清道光年，宁波钱庄出现了严格的“过账制”，资金往来，从使用现金改为借助钱庄进行汇转，实行统一清算。这意味着现代金融业票据交换在我国的开始，与英国伦敦1833年成立的票据交换所，在时间上大致相同，比纽约、巴黎、大阪、柏林等城市的票据交换所则要早得多。在研究钱庄业过帐制度时，有人认为“确实是在十六世纪六十年代到十七世纪二十年代由宁波人创立的”（日本斯波义信著《宁波史况》）。《宁波钱业会馆碑记》也写道：“其始，数肆比而为之，要会有时，既乃，著为程式，行于全市。”这说明“过账制”最初是由宁波数



家钱庄开始，后来慢慢发展成整个钱庄业共同遵守的制度。

钱庄业的见证，宁波人的骄傲

今人看到的钱业会馆中西合璧，亭台楼阁，两层楼房，园林布局，砖木结构，水泥嵌抹，别具一格，十分优雅。而且会馆集议事、聚会、交易、休闲为一体，历八十载风雨至今。1988年，钱业会馆进行了较大规模的修缮，修缮后仍用作金融研究场所。1989年钱业会馆作为近代钱业会所的一个典范，被省政府批准为浙江省文物保护单位。1994年9月28日，宁波钱币博物馆在钱业会馆内正式对外开放，成为人民银行系统第一家对外开放的博物馆。2006年，钱业会馆被国务院公布为国家级文物保护单位。

近年来，钱业会馆又重新布置陈列。大厅按照民国时期的摆设重新陈列，楹联匾额均为朱底金字，色调温暖，十分喜庆，雅致与美并存。厢房里挂满当时钱庄招牌，“晋恒钱庄”、“汇源钱庄”、“敦裕钱庄”等的招牌尽收眼底。厢房内还陈列着各个时代


的钱币，让游客顿生穿越古今之感。会馆庭院中间有一戏台，以供聚会娱乐用，或者演戏是次要的，聚会、交流才是最重要的。值得一得的是，西厢房楼下有一块由忻江明执笔，钱罕书写的《宁波钱业会馆碑记》。忻江明，字绍如，是董沛的学生，当时很有名的文章家；钱罕是传承梅调鼎书法的人。这块碑石用水细细打磨，溜光可鉴。这种细微处也体现了宁波人的内涵与精致。

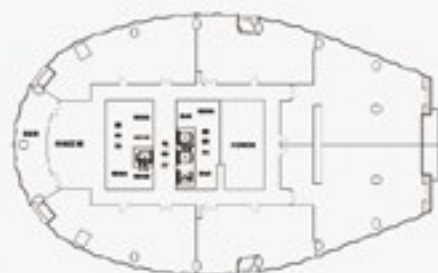
或是因为建筑的历史还没有百年，看上去都比较新，加上钱业是有钱的行业，所以规模宏大，而且处处可以看到中西结合的痕迹。钱业会馆是宁波钱庄业辉煌的见证人，是宁波人的骄傲。

转载自：《雨商》2018年02月号



项目概况

- 办公楼层和建筑面积：57862.66m² 4-35层
- 设计规格： 高区行政办公区每层配备标准洗手间、行政卫生间、特色水吧区
930个停车位
- 公共区域： 24小时门禁闸机系统
- 办公区域： 低区矿棉板吊顶 / 高区金属吊顶，防静电架空地板，墙面乳胶漆
- 楼层净高： 低区2.9米 / 高区2.6米
- 空调系统： 低区中央空调 / 高区独立VRV小型中央空调系统 PM2.5空调过滤系统
- 升降系统： 低区6部客梯 / 高区4部客梯，进口迅达高速电梯（刷卡控制）2部消防 / 载货用电梯
- 物业管理： 仲量联行提供物业顾问服务 



标准层平面图

交通概况

- 交通 4号线杨树浦路站 12号线江浦公园站
18号丹阳路站（在建）
- 隧道 大连路 / 江浦路隧道（在建）
- 高架 / 大桥 内环高架 / 杨浦大桥

项目亮点

- 5.5万方商业配套
- 杨浦滨江带地标建筑
- 一线江景
- 10米挑高大堂

招租热线：(021)65671619

5A甲级写字楼
齐全商业配套

18万平方米
商办综合体

北外滩双轨交
江景生态办公



入驻品牌



招租热线：(021)65671619

5A甲级写字楼
齐全商业配套

18万平方米
商办综合体

北外滩双轨交
江景生态办公

地址：上海市杨浦区杨树浦路1088号(近江浦路)

ORIENTAL
FISHERMAN'S
WHARF
东方渔人码头



地址：上海市杨浦区杨树浦路1088号（近江浦路）