

上海甬商

2017.9

总第 14 期

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

上海甬商

第十四期

2017年9月

封面人物

投身慈善，做“世外高人”，
企业家郑永刚的多面人生

商会会长、杉杉控股董事局主席

郑永刚

特别报道

商会第三次会员代表大会暨“新常态下，民营经济
的转型提升”甬商高峰论坛成功举行

上海市宁波商会主办



商会
In Shanghai

上海市宁波商会
Ningbo Chamber of Commerce in Shanghai





trendzōna 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



潮起浦江，甬创辉煌

刊首语

“宁波帮”不纯粹只是一个商帮名称，而是一个人文学名词——她既包括近代航运业、金融业、新兴工业，而形成实力雄厚的宁波帮金融资本和工业资本，创造了100个全国第一，涌现出一批“大王”，抒写了中国工商业史上的百年辉煌；同时，宁波帮还包括人文科技、社会贤达，是他们共同擎起宁波帮的巨擘而馨香久远，影响上海乃至中国的民族进步、繁荣与兴盛。如果说，宁波帮就是形象的一代“筚路蓝缕、以启山林”的创新、创业者；那么，新甬商就是“薪火传姚江，遗书俟博访”的“创二代”。创新、传承，才成就了“宁波帮”到“新甬商”的勃勃生机，继写着宁波商人的旺盛生命力。

本期特别报道，7月16日，上海市宁波商会第三次会员代表大会，杉杉控股董事局主席郑永刚当选新一届上海市宁波商会会长，在致辞中，他希望在担任会长期间，带领大家继续秉承“敢闯天下路、敢为天下先、敢争天下强”的甬商精神，把复兴宁波帮作为己任扛在肩上，革故鼎新，再创辉煌，书写下一个百年甬商篇章！

同时，“新常态下，民营经济的转型提升”甬商高峰论坛成功举办。复星集团董事长郭广昌，经济学教授、蚂蚁金服首席战略官陈龙受邀作了主旨演讲。商会会长郑永刚，执行会长卓福民、严健军，执行副会长郑坚江，在圆桌论坛环节进行了对话交流，在理论观察和实际经验方面，共同贡献了自己对于这一问题的观点和智慧，对于未来的民营企业家的走向有重要的参考价值。

顺理成章，本期的封面人物是商会会长郑永刚，从1989年带领一家服装厂起死回生，打造成国内知名品牌，时至今日，杉杉集团已成为集锂电池材料、能源汽车、时尚服装、奥特莱斯、贸易物流、大投行、金融投资、医疗保险和旅游文化八大产业于一体的多元化产业集群。杉杉发展的每个阶段都深深烙上了郑永刚的个人印记，他一以贯之的发展思路也在这个过程中体现的淋漓尽致——先有眼光与魄力、后有研究与资本、再有人才与布局、接着超前市场实现产业化商业化，在郑永刚的带领下，杉杉集团历经30年依然稳步前行。

本期还报道了宁波市政府为了保障海洋资源的可持续利用，形成海洋生态系统的良性循环所推出的《宁波市海洋环境保护“十三五”规划》，希冀能为宁波市开展海洋环境保护工作提供依据，不断推进宁波市的海洋生态文明建设。

作为宁波历史文化专栏的宁波人文，在本期刊载了在近代以来，宁波帮在钱庄到银行的转变过程中所扮演的重要角色。希望读者能在浏览钱庄所用的票簿和印章中，窥得宁波帮历史人物过往的风采。

主编：武彤



季刊 2017 年 9 月号
2017 年 9 月出刊

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。

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

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

《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 熊续强
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 叶立培 徐雪松 杨文仕
张若飞 李绥 郁敏珺 金宇晴
丁导民 武舸 季建钢

《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

contents 目录

刊首语

03 潮起浦江, 甬创辉煌

特别报道

06 革故鼎新, 百年甬商续写新篇章——上海市宁波
商会第三次会员代表大会暨“新常态下, 民营经济的
转型提升”甬商高峰论坛成功举行

14 郭广昌谈实业转型: 打通 C 端与 M 端

17 陈龙谈民营经济: 不辜负这个时代

26 圆桌论坛: 新常态下民营经济的转型提升

34 宁波梅山物流产业集聚区投资环境推介会召开

商会要闻

38 宁波市经济合作局领导一行到访商会

39 郑永刚会长一行走进全筑, 共话商会新发展

41 商会秘书处走进上海市开发区协会

42 郑永刚会长一行走进宏润建设集团

43 甬商对话吉林, 探索吉甬合作新模式

44 团结两会力量, 共促商会发展

45 发挥党建作用, 引领商会发展创新

46 品茗赏月中秋茶话会——暨“丰盛于心、慧智以形”
形象管理沙龙

封面人物

52 投身慈善, 做“世外高人”, 企业家郑永刚的多面
人生

今日宁波

62 建设美丽海洋

宁波人文

72 甬商金融家从钱庄到银行的转变

二代甬商



邵逸夫
(1907-2005)



包玉刚

(1918-1991)

19世纪后期,以新式商人为主的宁波帮商人将商业利润投资于航运业、金融业、工业,形成实力雄厚的宁波帮金融资本和工业资本。这一时期的宁波帮以当时我国对外开放的上海为基地,创造了100多个中国第一,涌现出一批又一批“大王”,抒写了中国工商业史上在创办经营近代企业过程中,宁波帮涌现了一大批影响广泛的企业家、金融家,形成了企业家群体,他们凭借自己浓厚的经济实力,广泛的社会关系,强烈的时代意识,成为中国

革故鼎新，百年甬商续写新篇章

上海市宁波商会第三次会员代表大会暨“新常态下，
民营经济的转型提升”甬商高峰论坛成功举行

等新兴领域，
头堡——上
的百年辉煌。
宁波帮近代
第一大商帮。

人办报的华人世界
一统江湖，香港十大

与孔子，他热爱美
建造北京天安门饭店，
发展金融业。



董建华

(1937-)

籍贯浙江舟山，是香港已故行商范志豪清公的长子。1957年7月7日出生于上海，10岁随父来到香港，1980年毕业于美国利物浦大学船坞工程系，获机械工程学士学位，其后在美国生活十年，曾于美国通用电气任职。1985年受到家族企业范志豪行的分公司所托，在香港实践其航舰。1991年重返香港，在家族公司，世界七大船舶航运公司之一的东方海外，负责董建华打理。

1996年至2002年任香港特别行政区第一任行政长官，在其行政长官任内，香港实现了回归后的平稳过渡，他领导的特区政府经受住了亚洲金融风暴和SARS的洗礼。



林郑月娥

(1957-)

浙江舟山人，无党无派。毕业于美国圣方济各书院，其后升读香港大学，1985年取得社会科学学士学位。同年加入政府成为政务主任，并于2006年9月晋升为首长级甲一级政务官。2007年出任香港特别行政区政府新成立的发展局局长。2010年林郑月娥四度参加香港特选合作经验，被力推动港合作史流。2012年9月，国务院任命其为香港政务司司长。2017年3月28日，林郑月娥当选为香港第五任行政长官人选。4月11日，国务院总理李克强发布国务院第678号令，任命林郑月娥为中华人民共和国香港特别行政区第五任行政长官。2017年4月，香港特区新任行政长官林郑月娥在国会议北京接受中央任命，接受国务院总理李克强颁发《国务院令》，任命其为中华人民共和国香港特别行政区第五任行政长官。2017年7月1日，香港特别行政区第五任行政长官林郑月娥宣誓就职。





▲宁波市委副书记、市长裘东耀会见商会部分领导



▲宁波市委副书记、市长 裘东耀、商会会长、杉杉控股董事局主席 郑永刚

2017年7月16日,上海市宁波商会第三次会员代表大会暨“新常态下,民营经济的转型提升”甬商高峰论坛在宁波希尔顿逸林酒店隆重举行。浙江省委副书记、宁波市委书记唐一军给大会发来贺信。

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出席会议,宁波市委副书记、市长裘东耀在会前会见了商会部分领导,宁波市委常委、北仑区委书记毛宏芳,宁波市副市长李关定,宁波梅山物流产业集聚区主任柴利能等出席会议。

本次大会审议通过了“上海市宁波商会第二届理事会工作报告等一系列报告和办法草案”、投票选举出第三届理事会会长、执行会长、监事长、执行副会长、常务副会长、副会长,聘任秘书长。杉杉控股董事局主席郑永刚当选为新一届宁波商会会长。聘任上海复星高科技(集团)董事长郭广昌、上海市宁波经济建设促进协会会长周家伦为上海市宁波商会第三届名誉会长。

大会同时就“新常态下,民营经济的转型提升”举行了甬商高峰论坛!

甬商,因渊源于“宁波帮”而闻名国内外,被誉为“天下第一商帮”。上海市宁波商会是上海第一个省级以下的地方商会,是宁波市驻沪企业和甬籍企业家的经济总部,是在上海“甬”商与政府沟通联络的桥梁。努力为企业和沪甬经济交流发展构筑金色桥廊,聚成强劲的经济合力,披荆斩棘,开疆扩土。

百年风云,百年甬商。步入大会现场,甬商人物墙赫然耸立。以虞洽卿、严信厚为代表的一代甬商以诚信、务实、敢闯的精神,开天下之先,缔造了中国第一大商帮——宁波帮。从清末到近代,他们的影响力渗透到银行业、航运业、保险业、毛纺工业、日用化工业、医药、娱乐、地产运输等多个行业,一大批影响广泛的企业家、金融家,形成了宁波帮近代企业家群,见证着中国工商业史上的百年辉煌。

二代甬商代表人物横跨港、沪两地。邵逸夫、包玉刚、董建华、林郑月娥都是赫赫有名的人物。甬商精神传承至今,自2006年宁波商会挂牌成立以来,一代又一代宁波企业家,推动了各产业经济的发展崛起。在中国近代史上,“宁波帮”几乎主导了上海和香港的发展崛起。风雨激荡,十载有余,在宁波商会推动下,“创新、自主、诚信、团结”的宁波帮精神传承发扬,已成为新一代甬商历久弥新的品牌。

新当选的宁波商会会长、杉杉控股董事局主席郑永刚在大会上发表了致辞,他说:“希望在担任会长期间,带领大家再创辉煌。我会融入宁波帮、复兴宁波帮,为会员办实事、谋发展、解决疑难问题。这是我的责任、我的使命!”

新一届宁波商会将继续秉承“敢闯天下路、敢为天下先、敢争天下强”的甬商精神,同时革故鼎新,书写下一个百年甬商篇章!

宁波商会的蓬勃发展亦离不开家乡政府的支持,新一届宁波商会将一如既往的服务家乡、投资家乡、建设家乡,为宁波的发展贡献力量,助推宁波经济新纪元!

藉上海市宁波商会第三届代表大会隆重举办之契机,甬商高峰论坛同时举行,论坛主题为“新常态下,民营经济的转型提升”。复星集团董事长郭广昌,著名经济学教授、蚂蚁金服首席战略官陈龙受邀为论坛做主旨演讲。

在主旨演讲中,郭广昌提出:“制造业实业是不是没有希望?我认为,未来的转型,是打通C端和M端。利用大数据人工智能,成功反应到客户的定制化需求,用工业化的价格制造出创意化的产品。从源头控制,供应链改造。移动互联网对整个产业的渗透,利用现代信息技术重构产业链,我们应当具有全球整合资源、与资本市场对接的能力。正本清源,顺势投资,需要掌握投资机会与技巧。我很愿意为宁波多做点事,再多做些投资,特别希望和在座各位宁波企业家多多合作。”

陈龙的演讲主题是:民营企业边看边想。内容包括:“1、怎么做活得久,有价值的企业? 2、企业难以历久弥新的症结在哪里? 3、市场特别在哪里?等问题及见解。”

圆桌论坛环节,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,致达集团董事长严健军,执行副会长、奥克斯集团董事长郑坚江等,共同参与了对话交流。他们妙语连珠,分析评鉴了当下经济形势,对新常态下民营经济的转型与提升,出谋划策、贡献智慧。

甬商高峰论坛延展与升华了本届商会会员代表大会的内容。百年甬商镌刻着务实、诚信、坚韧、低调的丰碑,新一代甬商继续跨越、征服、挑战。优秀的“宁波帮”各界人士用经验,迎接甬商更腾达辉煌的明天与未来。■



▲全国工商联副主席、上海市政协主席、市工商联主席 王志雄



▲宁波市委常委、北仑区委书记 毛宏芳



▲宁波市副市长 李关定



▲商会会长、杉杉控股董事局主席 郑永刚



▲上海市宁波商会名誉会长、上海市浙江商会会长、复星集团董事长 郭广昌



▲经济学教授、蚂蚁金服首席战略官 陈龙



▲主持人刘晔女士分别与嘉宾代表进行圆桌讨论





▲上海市宁波商会名誉会长、上海市浙江商会会长、复星集团董事长 郭广昌

郭广昌谈实业转型： 打通 C 端与 M 端

□ 文 / 郭广昌

7月16日，上海市宁波商会第三次会员代表大会在宁波举行。当选为名誉会长的“宁波女婿”郭广昌在论坛上做主旨演讲，分享了事业转型的智慧，表示未来的转型，就是基于互联网技术的C端与M端的打通。

以下为上海市宁波商会名誉会长、上海市浙江商会会长、复星集团董事长郭广昌的演讲全文：

关于转型。我们转型的目标和榜样就在浙商群体里面，宁波人做实事，会做制造。转型的典型就在我们身边，就说北仑申州纺织的马总，他是做面料的，毛书记隆重推荐他，130亿销售，交30多亿的税，利润3个多亿。他说现在国际大厂要给他定量，他是要给配额的，说今年就给你这么多，要增加明年再加。所以制造业、实业是不是很有希望？宁波还有

一个人很牛就是李书福,他收购了沃尔沃,消化了沃尔沃技术,也是制造业,也是从宁波走出去的。所以转型,我觉得让我来讲,没有什么好讲的,浙商的转型就在我们中间,你认真去看。

另外一个转型互联网,马云就是浙商的代表。如果你很会卖也是一种本事,你要牢牢占领C端——电商平台。全世界最大的电商平台是马云的,他当然很牛,他可以控制M端,他下一步怎么样转型,原来是线上现在往线下走。马云在说新零售,第一步他做什么?大家看到一定是打穿制造业,他一定会寻找最会制造的人,最会创造的人,这肯定是马云在想的事。

另外一种,你真的能够把东西做得非常好,真的颠覆性创新的话你不会怕卖的!但是这些人,比如说申州纺织,我也问马老板,我说你既会制造,又会设计,为什么不做品牌呢?他说,我们做惯这种事了,做品牌太累了,钱赚得太少了,波动性太大了,我们还是这个好。我们一般觉得品牌赚钱,制造很低端。但他觉得不是这样的!如果你东西做得足够好,中国人会从日本把马桶背回来?

但是在这样一个时代,到底你先把C端掌握,还是先掌握M端,我觉得未来的转型是把两者打通。总的来说,最会制造的人,如果你在C端这块不能打通,C端数据不在你手里,长远来说还是有威胁的。如果你的平台一味的把平台做得很大,两端不能在一起,为什么有电子商务?其中最大的一个原

因就是我们三十多年来大量的制造、重复制造,导致大家在成本上竞争,我们要满足基本需求的时候,大家最看中的是低价,但是时代在发生变化,现在大家越来越觉得要有品牌,要做好的东西,在这个时候,它愿意为个性化、品牌买单,谁制造得好,谁品质好,就能胜出,这是未来。所以怎么转型,无非两个方面:第一,你有本事掌握C端,牢牢掌握客户。另外,产业深度,科技领先,你做的东西最好,在我看来所谓的转型就是这两个方向。

第三步做什么?C端、M端打通,我们复星就是希望建立消费端和制造端的桥梁,一个生态系统。我们投资了宝宝树,男士不一定知道,有小孩子的女企业家应该知道,他是年轻家庭的一个入口,在互联网交互的入口,有了它以后,我们再反过来投资世界上最好的品牌,最终的目的是什么?最终目的是制造商能够通过宝宝树的大数据定型化制造,知道哪些产品最好,怎么样改造,通过研发来满足客户的需要。这是从C端出发达到M端。另外,我们投了一个地中海俱乐部,它的特点是能够让全家旅游得到很好的体验,尤其小孩子,但地中海俱乐部有一个问题,它是低频的,而且以前更多是通过中介销售。我们投资地中海以后我们提出要直接触达C端,一定要直销,跟客户建立直接的联系;第二要高频,现在在地中海俱乐部有了Joyview度假村,家庭客户除了滑雪以外也做城市周边的旅游,每个星期都可以来,旅游就变高频了。另外我们可以在Shoppingmall里面做一些小孩子每天来可以来玩的地方,我们要直接抓住客户跟他直接交互,这样你不会被一个中介把你和客户隔离起来。

未来的转型,是直接的基于互联网技术C端和M端的直接打通,这个打通以后,让优秀的M端能利用大数据利用人工智能迅速反映到每一个客户个性化需求,尤其是我们的制造端要再进行软性化改革,用工业化价格制造出个性化产品,另外供应链要重新改造,让个性化高品质需求成为一种可能。马总说了一个例子,比如说今天我穿白衬衫,如果你不从源头抓起,不从棉花抓起,一吨棉花里面如果掉进一个头发丝就造不了白衬衫了。这就是源头控制,供应链要改造,这样才可以满足C2M的改造。所谓供给侧改革是宏观和微观的,我感觉,这就是我看到的未来的移动互联网对整个产业链深刻的渗透。不是移动互联网制造了什么,而是说整个产业利用现代信息技术重构了整个产业链我们要主动利用这种重构,当然与此相对应的,我们应该具有全球整合资源的能力,不





仅仅在中国整合资源, 我们应该能够有跟资本市场对接的能力。

这两天刚刚结束的金融工作会议, 我觉得深受启发, 正本清源, 真正的把金融还到它的本原就是要为实体经济服务。很多人说复星就是做投资的, 其实真正的投资一定要懂产业, 好的资本一定跟产业深度结合。投资有几个层面的工作: 第一, 投资要有反周期的能力, 或者说顺势投资, 你要把握机会, 要有投资技巧。第二, 如果一个投资企业没有赋能的能力, 我觉得这样的投资企业是没有价值的。我们所要做就是赋能, 为他们创造价值。第三, 一个好的投资企业, 一定是有产业深度的, 一定要科技领先, 更重要的是, 绝大部分投资一定比你想象的差, 绝大部分投资是不划算, 真正好的投资能把一个坏企业变成一个好企业, 所谓的好的投资是被管理出来的, 你要通过管理去创造价值, 这才是我们要做的事情。

比如说, 我们投资了国药, 十多年前投资的时候, 我一直在说我们五个亿占 49%, 那时候他就有一千万的利润, 你说贵吧? 很贵。去年他三千亿销售, 几十亿利润, 我这个投资是非常划算。这是十几年里面利用他的基础一步步发展起来。投资是积极投资还是消极投资, 还是买一点股票倒买倒卖还是

追风, 这是不一样的。复星要做的跟转型相关的话, 我们复星是希望跟优势的企业一起, 通过我们投资、平台的嫁接, 把资源打通, 让大家实现转型, 在大的波浪中不被淘汰掉, 这是我们要贡献的价值, 这是我们要共同做的事。

当然, 既然在宁波, 我觉得前面十几年是一个大平台的时代, 谁会卖是最重要的, 因为造得东西太多了, 今天我突然看到, 在平台已经很多的时候, 谁会制造、谁能科技领先是最重要的, 谁能沉下心把东西做到最好。所以, 不要一说转型就认为是互联网, 明天就把工厂丢掉做别的事情! 沉下心来, 这是我看到的宁波商人的精神。

除了这些, 作为宁波女婿, 也很愿意为宁波多做一些事, 包括多做一些投资, 我们也在做杭绍台的投资, 在高铁 PPP 这块复星也愿意多做一些投资, 另外特别希望与不会忽悠、非常扎实的宁波企业家合作, 我做浙江商会会长期间, 在座的各位都给了我非常多支持, 所以借此机会也感谢大家! 



▲经济学教授，蚂蚁金服首席战略官 陈龙

陈龙谈民营经济： 不辜负这个时代

□ 文 / 陈龙

7月16日，上海市宁波商会第三次会员代表大会在宁波举行。经济学教授，蚂蚁金服首席战略官陈龙受邀在论坛上做主旨演讲，分享了他对于当今经济形势和未来趋势的思考。

以下为陈龙的演讲全文：

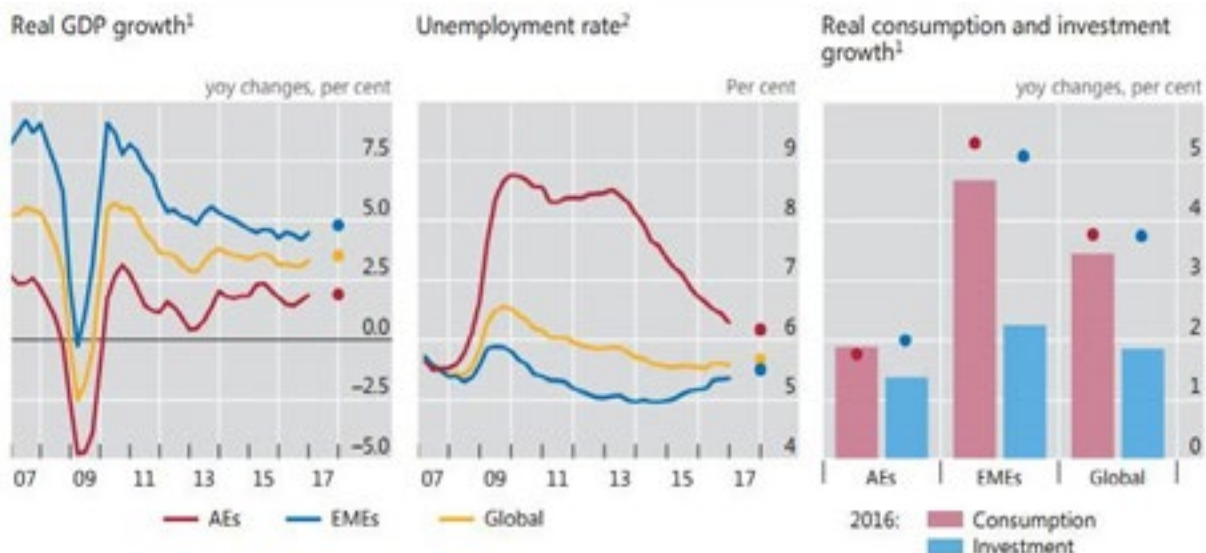
我不是宁波人，也不是宁波女婿，如果说跟宁波的渊源我有很多好朋友，包括郑永刚会长、郭广昌会长都是我在长江的朋友，郭广昌还是我在复旦的师兄，我也知道宁波出了很多好的企业家，所以今天非常荣幸能够到这里跟大家分享。

一个好的企业家关心的事情很多，转型的事实际上广昌也讲了，我讲一点杂的，跟经济和金融相关，包括昨天金融工

作会议的解读，和个人的感受。

“这是一个幸运的时代，不要辜负这个时代”

作为经济学家我讲一点，我们抬头看下这个世界，现在经济总体来说都是在变暖，这个图上是不同经济体 GDP 增长率，尾巴都是在往上走；第二，中间那个图是失业率，要么是



资料来源：国际清算银行年报

稳定了,或者是往下走,所以全球经济近年是渐暖的趋势。所以IFF把全球增长率往上提了而且所有的区域要么是稳定的,要么是往上提,总体来讲我想讲第一个信号是全球经济在变暖。变暖的结果,全球货币政策会更紧一点,金融危机以后比较宽松,如果经济变暖的话我们就必须收了,无论是美国、欧洲或者是别的国家都在讲要收紧货币,这就意味着利率的上升。左边这个图,可以看到这几条线在往上走,利率往上,经济越好利率会越好,低利率是为了刺激经济,红色是美国2%往上,其他更低,最下面是欧元区,他曾经是负利率但也在往上走。经济变暖,货币政策收缩,利率往上走,对中国意味着各国经济变暖,资金往外走,对中国有资金外流的压力,所以中国利率也不能太低。

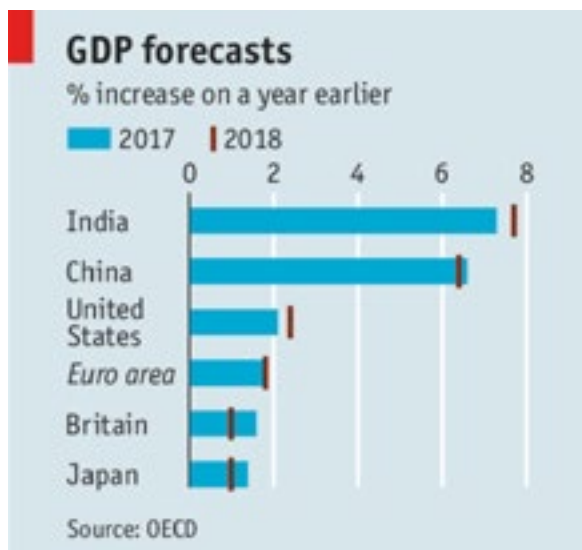
亚洲金融危机九十年代末也是美国收紧货币,利率上升的时候,资金外逃,带来了亚洲金融危机。总体来说,全球现在经济在回暖,这是值得注意的。

但是回暖也不会太快,经济回暖没有那么明显,会慢慢的往上走,是这个趋势,不用太慌张。

第二,经济回暖,但是地缘政治可能会有一些问题,美国特朗普的效应,英国脱欧,德国大选,卡特断交,朝鲜核的问题,都带来了许多不确定性。

接下来我讲下思考,抬头帮企业家看世界。第一,如果

往后退一步,会觉得这是亚洲的世纪。看GDP的增长率,不同的人看的反映是不一样的,这一张图,这是2017年到2018年,上面是印度,印度经济增长在过去一年是7.5%以上,下一年可能会更高,印度经济增长会是最快的。第二是中国,中国在6%点几;下面是美国2%左右,日本是1%点几,我们可以把它看成不同国家经济增长的速度是不一样的,但是换位思考,这其实是非常震惊的现象,把印度和中国加起来有二十多亿





人口, 这个世界上很大一部分人口以非常快的速度在经济增长, 如果持续几十年的话, 其实已经持续了很久, 再持续几十年世界经济格局会发生很大改变, 中国、印度会变成世界上最大的国家, 经济体量来说, 这是正在发生的现象。发达国家增长非常慢, 而且这是可预期的, 是持续的, 这是非常不一样的时代。

过去一千年中, 往后退一步看整个历史, 中华民族在过去一千年中, 红线是中国, 上面是不同国家人均 GDP 的数量, 大概是以 1990 年 GDP 为标准来做对比, 红线是中国, 十三、十四世纪欧洲最厉害的国家是意大利, 他的人均 GDP 有 1500 美金, 后面是荷兰, 荷兰用了大航海, 他有一半商品是通过荷兰阿姆斯特丹进入了欧洲, 再后面是英国这是到十八世纪, 因为工业革命英国超越了荷兰往上走。我们今天说美国, 其实那时候英国根本没有, 最早的时候英国也是没有, 再早的话荷兰也是没有的每隔几百年不同的国家会有不同的兴盛。再看中国, 从公元一千年, 过去一千年中收入波动没有那么大, 大概在五、六百美金到一千美金多一点的水平, 一直在这个范围里波动, 过去一千年中其实中国经济最好的是清初, 最好人均收入超过一千美金, 最差的是清末接近五百美金左右, 最低是日本, 1840 年日本超过了中国, 他的明治维新之前已经超过了中国, 中国是往下面走, 日本往上走, 中国往下走还不是因为明治维新或者是别的原因, 而是自己有往下崩溃的趋势。过去一千年中, 清朝的后期是比较差的一个时点, 当时人均 GDP 大概是在六百美金左右。这是按照 1990 年 GDP 来

比的。大家还记得 1978 年、1979 年中国人均 GDP 按照当时的数字来算大概是两三百美金, 折成 1990 年的话大概是 400 美金左右。我想讲什么呢, 在改革开放以前七十年代末的时候, 企业家还很少, 刚刚创业, 当时经济处在崩盘的边缘, 是一千年中最差的时候, 去年中国人均 GDP 是八千美金, 那是 2016 年的 GDP, 如果折成 1990 年大概是两三千美金左右。我想说的是, 在我们有生之年经历过去一千年除了战乱之外中国经济最低点和最高点, 从三四百美金到两三千美金, 我们生活在中国经济最好的时代, 从这个角度来讲我们应该是非常幸运的, 我们可以这样去看。这个时代非常不一样。

另外这也是非常难得的时代, 中国和印度这样的国家在我们有生之年会变成世界上最大经济体, 美国会变成次大经济体。我想说的是, 经济学经常讲机会成本, 我们可以做很多事情, 我们要明白的是我们生活在非常不一样的时代, 我们可以见证、参与这样一个时代, 机会成本是很高的, 我们应该抓住机会, 但并不是只有中国是最好的, 我们要善用和世界上其他国家的差异, 别的国家有很多高端消费品, 可能有更好的技术, 我们怎么样把它结合起来, 这是善用机会, 发达国家的优势仍然是有的。复星是一个很好的浙商例子, 他们从中国出发, 但他们能够放眼世界, 所谓中国动力, 全球资源, 他们是结合得比较好的案例。

“技术改变商业最重要的方向是平民化”

接下来看一下技术。不讲技术在这个时代是不合适的, 因为我们处在技术深刻改变生活的时代, 在这个星期美国发布了一个 2016 年到 2045 年新兴科技趋势报告, 我们看一下关键词, 比如说物联网, 物联网就是让各个地方有感, 而且数据能连接起来。物联网、智能手机、云计算、量子计算、数据分析, 这几个加起来就把所谓大数据、人工智能、云计算, 数据算法加起来把世界都连接起来。其他相关的网络安全、社交网络, 再就是制造, 机器人、自动化系统、先进的材料、合成生物科技、增材制造、先进的数码设备, 这是制造业, 制造业仍然是非常重要的; 还有其他重要的方面就是医学、食物与淡水、对抗气候的变化, 能源和环境是另外一个非常大的商机。

技术可以讲很久,但是我想分享一点,技术从商业角度来讲能给我们带来什么变化,讲一个非常重要的趋势,我觉得这是一个常识,但很多人没有意识到这是一个趋势,技术给我们最大一个趋势就是平民化的变化。我们处于信息革命的时代,回看过去五十年,在六、七十年代的时候,整个信息时代霸主是 IBM、摩托罗拉,他们既然开启了这个时代,为什么他们现在成为二流的企业了,他们失去了什么东西?最早的时候,信息时代就是由 IBM 开启的,有一个叫摩尔定律的东西,它是这个时代非常重要的科技趋势,它会带来商业的变化。摩尔定律简单说就是,计算能力大概在每十八个月会增加一倍,同时每十八个月计算成本减少一半,成本减一半,能力增加一倍,这两个是同时进行的,这个摩尔定律已经持续了半个世纪以上。如果这两个东西同时进行,每过十几、二十年我们计算能力就会有几倍的增长,因为它是滚上去的,所以惊人的变化带来的商业变化是什么呢?由于有了摩尔定律,成本在飞快下降,虽说这个时代是由 IBM 开启的,因为摩尔定律,在七十年代的时候有人能够在车库里制造非常简陋的计算机了,他们就是乔布斯、比尔盖茨,他们希望把计算机推广到平民这一端,因为成本下降他们可以做这些努力,IBM 作为时代的开启者他们认为这个世界上需要的计算机 B 端就过了,他们是为商业服务的,最早意识到这个规律的人是乔布斯这些人,他们就开启了一个时代。因为 IBM 为高端服务,他虽然知道这个趋势,但是他的成本降不下来,而乔布斯这样的企业是没有负担的。今天如果你看一下,最大的企业都是为老百姓服务的,不是为 B 端服务的,我们想得到所有互联网都是为老百姓服务的,这就是因为技术成本的下降,它会平民化,这是非常重要的趋势。

讲一个身边的故事网约车的故事,滴滴打车快车的故事,最早做这个行业是易道,现在的问题是,易道就像 IBM 开启了信息时代一样,易道开启了中国网约车的行业,他为什么丢掉了?易道一开始定位就是中高收入人群,他觉得这些人可能需要网约车,他觉得这些人用的车质量比较好、人也比较可靠、服务也比较好,而且也不需要烧很多车,易道从 2011 年开始,但是 2012 年滴滴打车、快车杀入了这个行业,他们进入这个行业的时候他们用是网约出租车,不是更高端的车,从易道的角度他是看不上的,因为体验没有这么好。这个行业成本很低,他第一个要做就是广覆盖,即便体验没有那么好,把广覆盖做好以后在网上走一下子就进入了私家车网约车

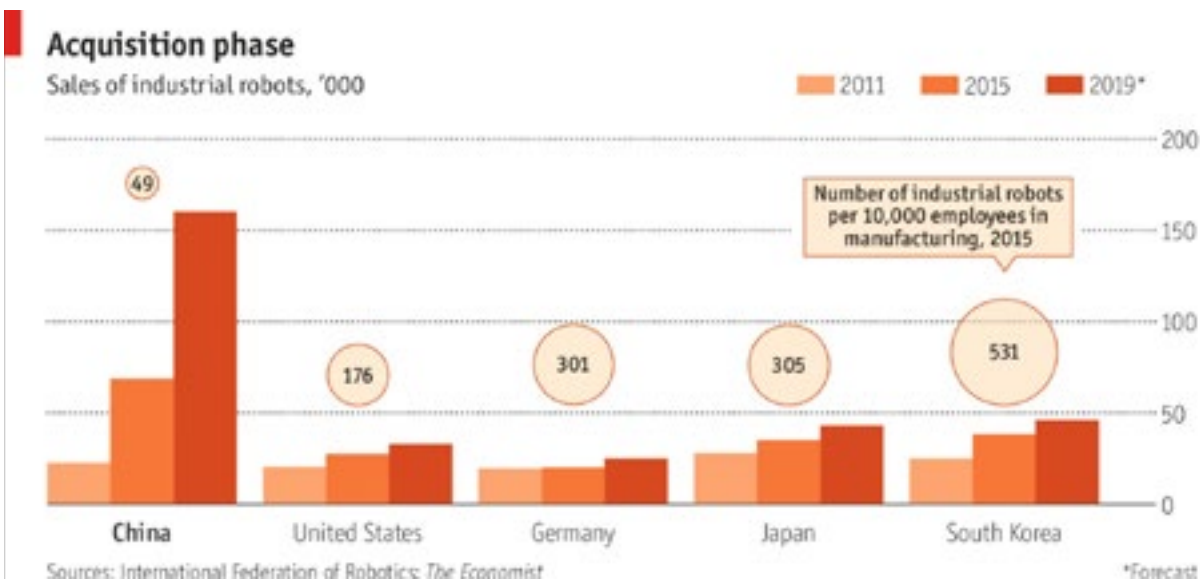


的行业,半年就把这个打穿了。明白平民化以后,你不是做高端人群,而是往下走,能够把它打穿。易道说共享经济最重要是便宜,让所有人都能使用,平民化是最重要的方向。这个道理跟 IBM 做大型机的道理是完全一样的,最重要是让每个人都能用,即使用烧钱的方式。

我为什么要讲这个道理呢?这是最重要的行业演进道理,现在各种各样的共享都在开展,很多企业家可能还没有意识到这个道理,比如说在金融行业,很多人在服务高端用户,医疗也是在服务高端人群,比如说教育,这些行业都会被互联网+,技术都会让它非常平民化,把高端市场打穿,所以越早放下姿态平民化是越好的,技术给我们带来重要趋势就是平民化,今天最大、最值钱企业都是服务老百姓的企业,你不能守着高端的市场。

“技术革命不会带来很多失业”

第二分享一下大家经常讨论的问题,技术革命会不会带来失业?最近我看了一个经济学人里面的一篇文章,这个图里面讲的就是每一千个工人里面有多少个机器使用,中国在左边,中国 1000 个工人里面平均有 49 个机器人设备,最右边



是韩国一千个工人配五百多个机器人,韩国是非常广泛使用机器的,接下来是日本,每一千个工人里面有三百多个机器人。我想问的是,我看到这个图第一个想的是,中国的未来无非是韩国、日本、德国、美国这些国家,随着机器人增加失业率不会增长,看那几个国家就知道了。韩国从2001年到2016年的失业率,基本上在过去十五、十六年是比较低的水平。我想说的是,随着自动化的提高,随着机器人的增加,其实失业率没有增加。中国失业率也没有增加。美国和日本,总体上没有一个国家失业率在上升,美国失业率是4.1%左右是过去半个世纪来里最低的水平。随着技术的进步,这是一个长期的主题,马克思在两百年前就在讨论机器多大程度上会替代人,这个问题一直在讨论。1870年美国的时候46%的人口是农民,34%是蓝领工人,蓝领工人再加上农民占了美国就业人口的80%,到2009年的时候,美国农民占1.1%,蓝领工人从34%变成19%,那时候你肯定担心农民干什么,他没有活干了,蓝领工人也失业了,但是他的失业跟以前比没有增加。技术带来是经济增长,是一个结构的变化,对行业有短期的冲击,没有迹象表明会带来失业率大幅度的提高。

“可持续发展环境是一个巨大的风口”

另外分享一点就是,可持续发展是值得关注的东西,可能是一个很大的风口。什么是可持续发展呢?就是环境问题、全球变暖的问题,大家看图,这是从1980年开始的北冰洋的冰,黑色是冰的区域,1980年到现在冰越来越少,全球变暖是一个事实。中国的话,经济快速发展带来非常多环境的问题,其实大家也都知道的,环境问题严重意味着什么呢,对传统污染型能源依赖会越来越低,所以中国和印度对煤的依赖会越来越低。一方面消费升级,我们不想破坏环境,另一方面我们需要消费。看一个统计,每一千个人里面有多少辆车,中国一千人里面有102辆车,美国一千人里面有八百辆车,意味着车辆依赖度一定会提高,所以我们会越来越依赖车辆,一定会带来对环境的破坏,所以未来电动车一定是一个重要的方向,或者说环境保护的消费一定是非常重要的方向,所以美国特斯拉就处于重要的风口,贾跃亭其实不是这个行业的他为什么要杀进去,乐视的生态想象力其实很少,他没有很多可以做,看到这个风口以后他就拼命要杀进去。

蚂蚁金服从支付宝开始,从阿里巴巴出来的整个金融板块就是在蚂蚁金服里面,我们也想为保护环境做一点事情,在去年底的时候我们在支付宝里面开始种树,有一个蚂蚁森林的产品,我猜这里的企业家们没有玩过,但它是最火的产品,去年8月27日我在天津发布的,它可以用移动支付和大数据来追踪我们低碳足迹,比如说郑永刚会长假设他不开车上班,



而是坐地铁，这两个差别是可以追踪的，可以知道你节省了多少碳，根据科学的换算可以变成这样一个小球，你可以收集这些小球，不但搜集自己绿色的能量，还可以搜集好朋友的能量，这个能量会变成一棵树，树就在你的支付宝里面长，长成一个完整的树以后，就恭喜你拿到这个树了，比如说这个人种了两颗树，支付宝里面了以后我们会跟公益组织合作在沙漠里面种成一棵真实的树，你点进去以后可以通过高德地图看这个树离你有多远，它是把现实生活和虚拟生活结合起来一个低碳游戏，而且相互之间可以偷可以玩。去年发布这个游戏以后，过了半年左右，变成了移动互联历史上聚粉最快的产品，有两亿多中国人开通了这个游戏，有两亿中国人已经有一个低碳账户了，成为全世界最大的低碳平台。如果有两亿的消费者他们已经有了低碳账户，下面我们会把淘宝上各种绿色商品跟他结合起来，当有两亿消费者在意的时候，我们商家的产品就会往绿色去转型，再把政府拉进来，整个绿色生态就做起来。

绿色环保是一个巨大的风口，关键是用什么方法做，你可以做电动汽车，做环保方面各种事情，一定是上万亿的大风口。你也可以像我们一样，用互联网的方式，用游戏的方式把



老百姓都发动起来。如果消费者在意了,商业一定会在意,所有人都会在意,我们用很巧的办法让几亿人都进来了。我想讲的就是互联网也可以做这样的事情。

刚才讲到了游戏,企业家可能不在意这些事情,我们其实要学习,前面一位嘉宾讲,宁波企业家特别有学习的精神,我们要学习玩游戏,做游戏,游戏力是二十一世纪非常重要的生产力。昨天我看新一期中国好声音,现在中国新歌声也出来了,里面有很多游戏就是歌手的比拼,我们蚂蚁森林那个用游戏的模式让两亿人参与了,否则的话不会聚这么多人。游戏的力量,最近有一个王者荣耀,讲的是不好的方面,大家会沉迷在里面,但巧用他的力量、正面的力量,实现企业的目标、社会的目标,这是值得我们学习的。

“企业的发展要结合中国的形势”

讲了事件、技术的东西,下面讲一下跟中国的关系。昨天的金融工作会议讲了什么呢?红线是中国GDP的增长率越来越低了,以后会越来越低,在过去六、七年中,债务对GDP的比例越来越高,但是GDP增长率是越来越低了,这说明什么呢?说明金融效率越来越低了,效率低具体显现出什么问题呢?国企资产负债率跟民营企业资产负债率相比,过去十七年,民营资产负债率高于国企资产负债率。另外,负债率,虽然国企资产负债率非常低,央企资产负债率不到2%,民企有10%左右,但是央企负债率是90%,你借的钱越多回报率越高才行,但是他越低,这个图告诉我们,中国系统性风险是央企和国企,他的负债率太高,他需要转型但是转不过来。而民企负债率没有这么高,但有些企业遇到了一些麻烦,但总体的麻烦是央企和国企,一方面现在巨大的去杠杆,最大风险是央企和国企。另外就是资金空转,过去两三年中同业存单,金融从一万亿到五万亿到十几万亿,同业理财大幅度的增长,国企和央企的债务大幅度增长但是效率很低,这就集聚了大量的风险。把国有企业降杠杆作为重中之重,做好处置僵尸企业的工作,同时要厘清银行间的理财,要降低金融机构的经营成本,厘清中间业务环节,让他服务实体,回归实体经济的功能,最

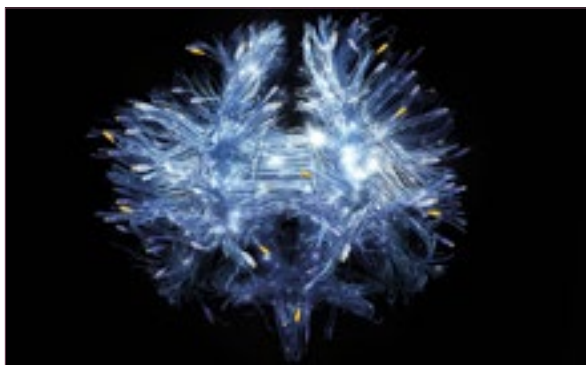
重要是这几个方面。还有一行三会之间协同不好,金融比较分散,所以他有一个金融委员会,把协同工业加起来做,主要是这几个方面。

中国经济是两个方向,一方面是技术驱动和消费升级,大家都知道了;另外,国有这方面,土地、国有资产、货币政策、产业政策,中国是二元经济,但是我相信企业家都明白,一方面要看清楚消费升级和技术驱动的未来,一定要跟未来站在一起;另一方面一定要巧用中国二元经济的结构,因为国家要做很多事情也必须做很多事情,他控制了土地和大量资源,怎么样合起来做,把这两个结合起来永远是我们的方向。

“企业家要拥抱变化”

最后,讲一下可能是别人没有想过,怎么样做一个活得久的有价值的企业,阿里巴巴马云经常说,阿里要做一个102年的企业,活三个世纪,活100年企业是很难的,难到什么程度呢?1917年福布斯有百年企业的统计,不到一百年60多家企业消失,只有18个还在一百强企业,但是他们平均回报率在过去六七十年中低于整个市场平均水平,即便你活到一百年其实你已经成为了非常平庸的企业,作为投资者不会得到很好的回报。我想说的是什么呢?算一下数字,如果现在你是一百强的企业,如果一百年以后还是一百强的企业,这样的机遇可能是低于1%,而且长期来说你的回报率还低于市场一般的回报率,其实你要活得那么久还是一个优秀的企业真的是一个奇迹,为什么会这样呢?这里面的道理就是,国家、市场、





人和企业,国家和市场活得最久,然后是人,活得最短是企业,平均一个企业活不过十年,为什么这样?因为一个国家和市场最重要的因素是国家的头可以换,市场哪个企业最牛也在换,企业自己换就不行了,国家和市场有自我颠覆的能力。为什么企业颠覆比市场慢,因为我没办法完全颠覆自己,我一定是按照现在的轨迹往前走,市场一定是让更好的企业替代掉糟糕的企业,他有自我颠覆的机制,一个企业无论多牛,长期来讲做不到这一点。这个道理很深,它告诉我们什么呢?这里的企业家已经看到了自己起起落落的过程,有的做得很好,有的遇到障碍,拥抱变化一定是企业生命中不可避免的过程,即便全世界最好的企业也不可以改变这个,但我们可以让自己变得更好。这是我们可以学的东西,企业很难颠覆自己,我们怎么办呢?一个好的企业一定是一个开放的体系,有自我颠覆的能力,比如说差的业务、差的人需要淘汰掉,要有自我生长的能力,让创新的东西进来,要有这样一个机制。就像市场一样,市场是无情的,是开放的,好的企业进来,坏的企业淘汰掉。能做到这一点才能基业长青。一个企业想活得最久,最好不只提供某一个服务,某一个产品,怎么样基业长青呢,我要自生长,不停会有新的好的东西冒出来,替代原来的产品,我有自生长的能力,自我更新、自我颠覆,这样才能活得久。怎么样有这样一个机制是我们需要思考的,我们要拥抱变化。如果你不能颠覆你自己,你迟早会被市场颠覆掉。所以我们要养成这样一个开放的生态,要拥抱变化,这是非常重要的。

如何让一个企业活得久,有生命力。在这个时代最值钱、最有价值的企业什么呢?每一个时代技术的变化都会带来不同企业的形式,第一次工业革命带来了工厂,现在我们觉得工厂很普遍,但是在三百年前基本上没有工厂;第二次工业革命诞生大企业,在这个时代诞生了最重要的是平台生态型企业。

十年前,全球市值 TOP20 的公司中仅微软一家高科技公司

排名	公司	行业	市值(亿美元)
1	Exxon Mobile	石油化工	4,470
2	General Electric	制造业	3,840
3	Micorsoft	信息技术	2,940
4	Citigroup Inc	银行	2,740
5	Gazpron	石油化工	2,710
6	中国工行	银行	2,550
7	Toyota	汽车	2,410
8	Bank of America	银行	2,400
9	Royal Dutch Shell	石油化工	2,260
10	BP Plc	石油化工	2,190
11	HSBC	银行	2,110
12	P&G	消费品	2,040
13	Wal-Mart	零售	1,920
14	Johnson & Johnson	制药	1,910
15	Pfizer Inc	制药	1,870
16	AIG	保险	1,860
17	Altria Group Inc	香烟	1,800
18	Total SA	石油化工	1,750
19	中国移动	电信	1,750
20	Berkshire Hathaway	保险控股	1,720

当前,全球市值 TOP20 的公司中高科技公司已占据半壁江山

排名	公司	行业	市值(亿美元)
1	Apple Inc	消费电子	7,690
2	Google	互联网	6,378
3	Micorsoft	信息技术	5,358
4	Amazon	互联网	4,524
5	Facebook	互联网	4,406
6	Shell	石油化工	4,326
7	Berkshire Hathaway	保险控股	4,083
8	Exxon Mobile	石油化工	3,402
9	J&J	制药	3,346
10	JPMorganChase	银行	3,109
11	腾讯控股	互联网	3,026
12	阿里巴巴	互联网	2,886
13	Wells Fargo	银行	2,724
14	GE	工业	2,524
15	工商银行	银行	2,450
16	AT&T	电信	2,401
17	Bank of America	银行	2,366
18	Wal-mart	零售	2,281
19	P&G	消费品	2,227
20	中国移动	电信	2,180

如果我们看十年前,这是最近二十年发生的变化,十年前世界前二十企业只有微软是跟信息相关的,其他都是石化、能源、制造。现在呢,全世界前十名企业,第九是阿里,第十是腾讯,有七家是互联网企业,这些企业有什么共同特点呢,他们都是平台型、开放型企业。我想说的是,这个时代最好、最有价值的企业是依托技术。有的人会问,如果我做一个企业是做科技公司,还是做大数据的公司,做服务的公司,还是做制造的公司呢,什么公司最值钱?最值钱公司既不是制造的公司,也不是服务的公司,也不是技术的公司,而是把这些结合起来的。广昌说我不能只做制造,我要根据制造打穿C端,做互动的排除的平台。所以我觉得结合起来才是最好的,你不能只在一个点上去想。

我不是鼓励所有企业家就说我要做一个平台生态,这样你会死掉的,现在很多企业在死掉或者是遇到困难了。在这个生态里你可以做制造,可以做大数据,但这里面一定要有一个非常强的立身之本。举个例子,有一个公司叫特斯拉,特斯拉是造汽车的,汽车上有互联网,其实也是开放平台,汽车里面也有各种电子产品的服务,有制造,有大数据,有开放平台,平台上让电子服务和消费者可以对接,他最核心的是制造,所以他在汽车方面投资是最多的。我想说的,你可以想这样一个生态,但一定要知道什么是你的立身之本,特斯拉不会说自己是互联网公司,他会说自己是汽车制造公司。你一定要明白自己的企业是谁,核心竞争力在哪。

小米也是非常优秀的公司,它也是做电子消费品的,从手机开始做,也做软件,还有一个平台出售电子服务产品,也是从硬件、系统、平台什么都有,但是小米困境是什么,小米要



做到他的梦想,他其实也是很优秀的公司,但真正要达到自己的梦想一定要有一方面非常出色,他的问题是手机方面遇到了非常大的挑战,因为他没有清晰的优势,如果制造分析没有优势,哪个方面一定有优势现在不清楚。你可以有平台的梦,一定要在一个点上做得非常好。

乐视的例子,贾跃亭也是非常有梦想的企业家,他做的事情非常多,乐视有很多优点,以前我也去过乐视五次,是去过次数最多的企业,我觉得他们有很多优点,乐视一直在突破自己的盈利模式,他的用户很少,他是最早开始收费的,他是第一个开始买版权的,大家开始买版权的时候他开始分销了,大家搞分销的时候他开始做IP电影了,大家追IP电影他做硬件做电视了,乐视一直在突破自己的模式而且在引领,他很能想。另外乐视得到了很多人才,大家愿意为他做事。乐视的问题有两个:第一,商业模式。没有一块是做得最好的,没有一块现金流上是赚钱的。第二他战线铺得太长,从金融角度来讲控制不好自己的风险。

总结一下,我讲了几点:

第一,我们生活在非常幸运的时代,这是亚洲的时代,这里还有巨大的机会,我们应该抓住他,我们要有国际化视野,要有历史的视野,现在这个时代机会成本很高,我们不要辜负这个时代。

第二,技术改变商业最重要的方向是平民化。为老百姓服务,不要只抓高端小众的,你会被打穿的。很多企业在这方面没有想清楚,这是非常重要的技术对商业的影响方向。

第三,技术革命不会带来很多失业,我不认为人工智能机器人会改变这个现象,但是他会让更多人转型。

第四,可持续发展是一个巨大的风口,值得我们思考。

第五,金融工作的要点,中国二元经济我没有展开讲,一方面是消费升级和技术驱动,另外是国有这块,怎么样把它结合好。

最后一点是作为企业家要拥抱变化,什么样的企业可以活得久,必须是开放的,有自我颠覆力、自生长能力的企业,应该是生态型企业既不是技术型企业,也不是大数据的企业,也不是制造企业,而是把这些元素结合起来的,值得我们思考的方向。



▲主持人刘晔女士分别与嘉宾代表进行圆桌讨论

圆桌论坛： 新常态下民营经济的转型提升

7月16日，上海市宁波商会第三次会员代表大会在宁波举行。在圆桌论坛环节，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，致达集团董事长严健军，执行副会长奥克斯集团董事长郑坚江共同参与了对话交流。他们妙语连珠，分析评鉴了当下经济形势，对新常态下民营经济的转型与提升，出谋划策、贡献智慧。

民营企业转型升级难，最大的痛点在哪里，如何突破？

杉杉控股董事局主席郑永刚：民营企业现在是一个转型和升级的时代，这是必须的，不需要讨论，什么叫转型呢，我自己就是例子，我原来做服装，杉杉西服，现在我最大的产业是电子材料，从1999年三月份开始收购了碳素研究所，做负极材料然后做正极材料，十九年以后我成为全世界最大锂电池供应公司，就是转型，当然我服装还有，但服装在控股

集团里面比例不是最大的,最大的是电子材料。北仑申州的马总是升级的例子,核心竞争力在哪里呢?像优衣库、耐克、阿迪达斯这些大的巨头企业,离不开马总,原因是他的整个规模是全球最大,大单子下来必须是他接。这还不是最大核心竞争力,而且自己做面料,除了它以后别人没有,他对面料有研发,功能性、品质,全球只有他有。第二,他还有印染,印染也是他的核心竞争力,印染技术已经超越了本身的产品。过去像优衣库、耐克下单的时候是品牌企业下的单,现在倒过来,比如说申州这一季研发出四十款面料,你在这四十款里面选,选完然后下单,研发成了他的核心竞争力。企业的转型升级必须要有自己的核心竞争力,没有核心竞争力的企业很危险。刚才讲申州一年有30亿税收,这种企业有自己的核心竞争力。核心竞争力就是研发,就是人才,所以你要不断的有未来产品的研发的储备。我们现在做锂电池材料,石墨烯研究院我们早就开始了,十五年二十年以后的产品已经在研发了,研发需要投入大量的资本,所以要形成规模,如果没有规模很难有研发经费。我们从1999年开始做,前面八年是亏损的,亏得

一塌糊涂,今年比去年上半年同期利润增长170%,去年翻一番,因为这是过去的积累,过去的技术人才、研发经费大量投入以后慢慢才形成,以后我们要实施定价权和技术标准制定权,这个东西形成以后你才有竞争力,否则的话你跟着平均利润的话,这个企业肯定不行。

转型也好,升级也好,都要有核心竞争力,不管任何的产业,服装产业按道理来讲是最传统的,但是制造业里面它会形成核心竞争力。我主要讲的这两个例子都是宁波企业,都是成功的,而且案例都可以进哈佛,是非常优秀和成功的案例。

历经国企、投资等不同体制和多个领域,从不同的角度,如何看待转型?

源星资本董事长/管理合伙人卓福民:这个题目很大,我这十几年一直是转行,从政府官员到香港红筹老总然后到创投,大家对转型到底是怎么认识的,转行是不是转型?另外一层含义的转型到底是什么?我讲讲自己的看法。我接触的民营企业家非常多,一年光是商业计划书,微信、邮箱收到



▲商会会长,杉杉控股董事局主席 郑永刚

一千份以上,我重点看一百家,最后投十家。总结一下,有两种情况,一种是转型就是把所有自己现有业务扔掉不要了,重新搞新东西,相当一部分人有这种看法,举一个例子,就像在机场排队,机场安检要排队,有二十个窗口可能只开十个排

长队,突然另外十个也开了,你想队伍会发生什么变化,排在最后的人马上跑了,前面的人不会,中间的人很纠结,这跟我们的现状非常相似。你打天下几十年一帮兄弟跟着你过来了,摊子搞得很大,资产很重,你说要转行,就像排队在前面的他



▲商会执行会长、源星资本董事长 / 管理合伙人 卓福民

没办法转,转不了。后面的反正我是轻资产,干掉自己搞一个东西。中间是最纠结,想转又不想转。我在自己的经历中,特别是前不久去访问了日本的一个富士胶卷,数码一搞胶卷肯定完蛋,柯达也破产了,富士胶卷不但没有破产反而活得非常好,他介绍的经验就是你的核心业务消失,但是你的核心技术不一定消失,甚至可以发扬光大。具体来讲,日本富士胶卷核心竞争力是什么?第一,抗氧化技术。我们印的照片会褪色,要抗氧化。第二,颗粒要细,这是纳米技术。第三,光影之间的匹配,就是光电技术。他本来准备转行做数码,后来发现数码不行,数码的技术非常少,没有高壁垒,怎么办呢?他们认为应该根据自己的核心技术,根据这三项技术,开发医疗、

生命健康产品,比如说药,人要抗衰老、抗氧化,如何让药效发挥极致?纳米。通过光电技术进入到医疗影像技术。结果他的胶卷比例在他原来业务里面只有10%,但是他整体的技术翻三番,这是成功转型的例子。有人说不创新等死,创新找死。就是没有看清楚自己有什么核心竞争力,核心技术是什么,往往核心业务丢掉的同时也会把核心技术丢掉,这就是找死。所以大家不要妄自菲薄,特别是有一段时间互联网思维讲得都被洗脑了,都搞线上,你看现在马云也搞线下。真正能认识到自己有什么优势,在这个基础上能够把自己的核心技术发挥到极致,你的转型一定会成功。

还有个例子,后面一排华建钢,原来做安防系统,做电

线电缆,十年前我看这个企业,看完以后没有兴趣,我认为这个行业苦,利润有一点,爆发没有。但是十年他坚持下来了,我去看他干了一个非常漂亮的项目,叫河姆渡,大家知道河姆渡在余姚,原来是中国建筑历史上最早的一个遗址,他用河

姆渡这个名称做智慧城市、智慧建筑的电商平台,搞了两年,他是七零后,互联网拥抱得不是那么紧密,两年时间,去年收入十多亿,我一看就兴奋,我这个人就两样东西,要么让我兴奋,要么让我幸福,就这两件事,幸福就是让我投了项目睡好觉,



▲商会执行会长、致达集团董事长 严健军

另外就是让我兴奋,有颠覆性的模式,华建钢属于这种。十年前他追我,我没有投,现在我拿着钱追他,这是一个漂亮的姑娘,值得我们去追。

从传统的建筑行业到智能科技,致达有哪些主动转型的故事?

致达集团董事长严健军: 转型过程中,甬商里做得最好的还是郑永刚,他从服装大王转型成世界锂电池大王,中国民营企业转型过程中破解动力不足、活力不足的关键所在,对我们来讲首先是顺势而为,认清形势,看经济社会发展趋势,我们现在的模式如果还是按照改革开放三十年前的模式

已经不适合了,目前发展趋势有三点:第一,生活品质的提升。现在我们已经步入人均 GDP 五千多美金的时代了,习近平总书记说人民群众对美好生活的向往越来越强烈,你要按照这个需求,大消费,生活品质的提高,消费的提升。像电影市场,原来一个电影过亿就是大片,现在过十亿才算大片,整个电影有四百多亿的市场。包括医疗、教育,原来送小孩子出国很稀奇,现在是家常便饭。中产阶级起来肯定会有高端医疗、高端教育会走向平民化。生活品质的提升我们要关注,这是趋势。第二个趋势,就是技术提升的趋势。随着科技发展各种技术多起来,特别是生产工艺中,人工智能、机器人。第三,效率的提升。像我们这个年代的人会去超市选东西,新一代人都

是网上一点击,所有东西送到家里,他们对效率的要求更高。现在出门钱都不带,为什么?支付宝快捷效率高。

关于三个趋势,致达抓住了哪些?

致达集团董事长严建军:我原来是做IT,做计算机硬件、软件设计的,现在我们转型做云数据,云数据库建设,在上海、

北京、河北也要建数据中心机房,建设ID机。传统计算机公司也面临一个转型的过程,比如北京承建道桥集团原来是做施工,现在可以做一百亿,未来不可能有一百亿,就面临转型,如何转成城市运营商,从施工、设计、建造、运行的集成商。对民营企业来说,转型还是要自我思考,顺势而为。



▲ 商会执行副会长、奥克斯集团董事长 郑坚江

奥克斯在过去这几年有过哪些转型?

奥克斯集团董事长郑坚江:所谓转型,三百六十行行行出状元,转型是否成功关键看企业做得好不好,成长快不快,是否拥有核心竞争力,社会认知度如何。我对转型的理解,一个是实,一个是虚。所谓虚,首先是人的概念。转型是大的生态环境发生了变化,变化了以后大部分企业非常不好,少部分企业非常好,未来会越来越好,需要人转变思想、自我学习、自我颠覆,在现代经济趋势发展的轨道上你是否能适应,生态环境变了,商业模式变了,玩法变了,你是否驾驭、适应得了,

这就需要有优秀的人才,这个人才除了自身能力水平的提高,关键是团队能力。

转型的关键是人的问题,怎么样评判人的核心竞争力,人、团队,能不能用新人,能不能用能人,新人能够在自己的规范体系下取得更大的成功,优秀的人才不断加入你的企业,优秀人才薪资水平、激励机制、自我内在驱动力是一个重要的衡量指标,在这个指标中,从奥克斯来说,我也一直在研究人。奥克斯有三大核心人物体系:新人的标准器,用人的模拟器,育人发动机。奥克斯一直在不断的学习、不断的修正自己,我

们做过汽车、做过手机,在这个转型过程中,犯了很多错,造成上百亿损失,在发展历史过程中确实步伐慢了,也可以说面临着灭顶之灾,但这是历练,奥克斯现在也在转型,我们是多元化企业,家电、电力设备、房地产、医疗、金融投资,在低迷的经济形势下,这几年每年增长35%以上,未来内定目标是50%,今年上半年已经超过了去年全年的数据,从某种角度说明,对时代的变化,我们有自我纠错能力、形成新打法。如何将人的思想、智慧转换为有用的大数据,就像现在说人工智能,怎么样形成体系化,比如说育人体系,内在利益分享机制包括2019年我们上市要拿出20亿,跟高端团队分享。不是做的问题,关键是能引领的问题,这是很关键的。去年我们又投23.9个亿在鄞州姜山,35万方厂房,去年十月份到今年12月15日全面开工。

如何提前十年前看到了转型的方向?

杉杉控股董事局主席郑永刚:说到转型跟北仑有关,我们公司每年有两个大的会议,就是公司内部,一个是半年度工作会议,一个是年度经济工作会议,今年半年度工作会议在井冈山。戚家山宾馆会议,我们做出了公司两个大的转型的决策:第一服装到底做成什么样。那个时候国门马上就要打开,市场要放开,中国品牌不会作为主流品牌,主流品牌都是世界名牌,中国品牌应该服务于什么阶层,二十年以后我们可以看清这个问题,当时我们就在讨论和研究。第二,我们决定最后去上海,把服装和原来的产业留在宁波。服装要不要做成优衣库,优衣库是日本的首富,其实服装消费品也能做大做强,像杉杉、雅戈尔、罗蒙、培罗成这些品牌,这些品牌好不好?确实质量非常好,当时的创意也不错,但是它完成了历史使命。改革开放初期中国人要解决衣食问题,首先是衣,我们质量好,创意、品牌也不错,但是跟世界名牌尤其是品牌的设计、文化完全是不相同的,我们品牌不能引领世界时尚潮流,这是一个核心问题。二十年前我们基本上有这个判断了。但是我们基因为是做杉杉西服的,不是做优衣库,如果我们要转型升级非常困难,所以我们就把服装企业留在这里,因为我们已经完成了资本原始积累,已经上市了,那个时候我的资本量比广昌还要大,我到上海去的时候我们的资本量算是民营企业里面比较大的,所以当时可以走什么路呢,一个选择是做房地产,1998年我到浦东,第二年1月份被聘为人民政府决策咨询专家,作为市政府顾问,想要得到土地是很容易的事情,而且你

有资本,所以我做不了房地产,我知道房地产肯定是赚钱,从2003年到现在福布斯排行榜里面绝大部分是做房产,而且我是做品牌的人,我肯定能做出品牌,但是我没有沟通能力、没有经营能力去做这个房地产。我想说的是,你适应做什么,你不适应做什么,自己要有判断。为了判断未来,得出一个方向,请了很多专家,很多经济学家,开始研讨,一次又一次开诸葛亮会,新能源、新材料肯定是未来的方向。1999年3月份有一个机会,一个碳素研究所,他有一个863课题,我要拿八千万给他完成课题,这个八千万将来能不能做出来还不知道,先投八千万完成课程,然后再投三个亿产业化,亏得一塌糊涂,八个人开会有七个人说卖掉它,我说舍不得,最后还是要坚持,因为看准了方向,技术确定了是领先的,市场的培育有个过程,今天说你在全世界做得最大了,当年根本就不知道,你可能很快就被消灭了!转型要有一个战略方向,企业你能做什么,不能做什么。我们企业有140几个博士、博士后,研究院里面基本上都是非常优秀的科学家、专家,那个时候一个都没有,杉杉那时候都没有,所以人才集聚使得你核心竞争力提高,这是非常重要的。

另外,还是要产融结合。我赚钱最多不是高科技,产融必须要结合,产业资本一定要有金融资本,广昌金融资本比我做得还好,我的金融资本应该做得也不差,今年在柴主任这里税收至少是15亿到20亿,就是交给你的,鄞州区还不算,所以我的税收至少是在这个数,这里面有很多股权交易的税收,运作资本的税收。所以,资本和产业要有机结合,总书记讲了,金融要为实业服务,要为实体经济服务。前一段时间,中国二十个实业代言人,我过去代言西装,现在代言新材料。一定要看是否适合自己,这个很重要,在座的企业家一定要记住,比如说企业到一定程度需要大资本的时候一定要上市。杉杉上市是1992年的指标,1995年应该上市停了一年,1996年上市,我们董事会讨论大家都讨伐我,就一个人支持,公司高管为什么对我心服口服,我当时就说你们不懂,你们各干各的事,当时不上市,根本就没有今天。所以该上市的时候一定要进入资本市场,这样产业资本和金融资本才可以有机结合,这很重要,每一步都要踏得上。我不是世界级企业,但我是最优秀的企业,目前我可以这么说,因为我产融结合了,而且核心竞争力也是公认的,我有这么多科学家、研发人员,每一代产品都已经准备好了,这样的话才有可能立于不败之地,谈不上百年企业,至少在我这一代还是很骄傲、很自豪的。在座的企业

家要思考这些问题,很多人说,你对西装有感情,你就做西装,做到今天我可能就不爱了,这个东西怎么弄,提高提不高,升级也升级不了,现在穿西装的人很少了,大会议可能还有一些,大部分企业都不穿西装。时代不同了,思维方式要转变,要不断的学习,要不断的进取,多学习、多理解,最后对自己的产业一定要研究,要有精准的判断,确定发展战略。

对企业上市这个事情有什么特殊的思考,什么企业适合上市或者应该上市?

源星资本董事长 / 管理合伙人卓福民:我非常赞同郑永刚说的,产融要结合。我是搞资本的。对于上市,我给企业家的建议是,第一,学习资本家,要学习上市;第二,利用资本家;第三,成为资本家。郑永刚资本运作有些地方非常高明,是高手,



广昌是高手,马云更是高手,原来我们基金投过马云,2003年的时候投的,这一单赚了很多这一单把一期基金全部赚回来了,赚了好几倍。具体说上不上市,这个题目太大,如果大家有兴趣的话,我一个多月前在上海市的重点改制上市企业一百家开学典礼讲了两个半小时,题目就是创投融资到上市有多远,副标题是陷阱和雷区区别,讲了34条军规,而且已经出了文字版,还有喜马拉雅的电台随时点开电台听,如果有兴趣我们还可以个别交流。

从传统 IT 到现在做大数据,当这个时代企业已经站在大数据风口上,是否还有担忧?

致达集团董事长严健军:时代在变,对企业家来讲始终处在危险的边缘,对我们来讲需要时刻不停的学习,需要学习社会的变化,学习新的技术。民营企业不像国有企业,民营企业标志就是企业家,民营企业家思路不变这个企业就走不

下去了。对我们来讲,转型最大的问题就是民营企业自身的问题,如果你自身不停的学习、改变,这个企业就能在转型过程中生存,对我们来说,我们需要的是不停的学习,不停改变自己,不停的去思考,企业才能生存下去。转型是民营企业永恒不变的主题。

过去杉杉主动转型,新材料已经做得很好了,今天的杉杉还在思考转型的事情吗?

杉杉控股董事局主席郑永刚:我特别同意健军的话,转型是永恒的,但是转型要看你的发展,比如说电子材料和新能源这个产业我现在还没有做到极致,主业上游往资源方向发展,去年差不多花22亿美金把智利全球最大的锂矿收购下来,现在还在谈。下游我们专门做储能,我们下面有汽车,但汽车不是我在做,我们准备关掉,我们要做跟电力有关的,当然需要人才团队,华为原来储能方面的人才来了三百多人,

这就是核心竞争力,充电桩目前我们在全中国做到前三位,我们核心竞争力很强的。还要做到极致,这不是转型,要往深里做,往大里做。作为做成全球新能源领导企业,技术要制定标准,市场要有定价话语权,这两方面就是我要做的事。

另外,我还在培育一些企业,比如说旅游,随着生活水平的提高,旅游产业会越来越好。现在绝大部分旅游景点

都需要升级,对政府部门景区管委会来说要投入升级比较困难,我们就结合起来,我们来做升级,我们升级以后的景点完全不一样。这是旅游产业,我就不展开了,旅游产业现在也在做。

再一个就是奥特莱斯,我计划开到十个,销售额到两百亿,达到8%到10%的利润的时候我就准备让它上市。但是我的



做法不一样,跟日本三井合资经营,精准度非常高。这个做法不一样。要研究专业化,往深里做。

再一个就是医疗产业,这两天我们在上海开了两个医院,一个是新的,一个是旧的收购,主要是做微创手术,做单一的专业的,因为它都有团队。

最核心的问题就是模式要创新,公司的模式,我们企业是联邦制,谁都可以来,我是生长性模式,你只要有好团队来到我这形成一个合伙人制,拼股老板,你不用带钱,只要你的团队有这个技能,钱是我的,你是股东,你是人力资本,我给你平台,成本除掉以后我们就按这个分成,这样很多团队、很多有识之士都会过来。培养人才太难,我这一辈子最大精力和财力都是在培养人才最后结果几乎没有培养出人才来。为什么?有钱人家很难培养出人才,就像是野生的跟养殖的差别,野生的肉就鲜嫩,有战斗力,养殖的怎么养都有问题。所以人才引进和培养这两条路重点是引进,关键你要创造好

机制,有了好机制就有人才,有了人才就有产业。我现在培育了好几个产业,我不能说是转型,但是从我的角度来讲,我未来有五大产业,金融业可能会比较大一些,你要保持一个非常有竞争力的企业,哪怕有一个产业淘汰了,总有活着的,活着最重要,到我交班的时候,每次我在大会上讲,等我过世的时候,能看到杉杉集团还在发展,还在兴旺,这就是我的心愿。没有别的意思,企业生命周期往往比人的生命周期短,所以企业都死在自己手里,这是一个核心问题,我现在在研究这个问题,就是人过世了,企业还在兴旺,这就是我今天在研究思考的问题。■



▲宁波市委常委、北仑区委书记、宁波梅山物流产业集聚区党工委书记 毛宏芳

宁波梅山物流产业集聚区 投资环境推介会召开

7月17日上午,宁波梅山国际物流产业集聚区投资环境推介会召开。市委常委、北仑区委书记、宁波梅山物流产业集聚区党工委书记毛宏芳在会上致辞。宁波梅山物流产业集聚区管委会主任柴利能作投资环境专题推介。北仑区委副书记、区长、梅山物流产业集聚区党工委副书记胡奎出席推介会。北仑区委常委、宁波梅山物流产业集聚区党工委副书记、管委会副主任何国强主持推介会。

商会会长、杉杉集团董事局主席郑永刚致辞。区委常委、常务副区长滕安达,梅山产业集聚区管委会副主任郭光辉分

别代表北仑区政府、梅山产业集聚区管委会与上海市宁波商会签订投资促进战略合作协议。

毛宏芳在致辞时说,举行梅山物流产业集聚区投资环境推介会,旨在推进上海市宁波商会与北仑、与梅山深度对接、共谋合作。

毛宏芳指出,上海宁波商会作为新一代在沪甬商的协会组织,成立十余年来,在服务驻沪甬商多层次发展、加强沪甬多方位合作、畅通甬商回归渠道等方面,作出了积极贡献,取得了显著成效。北仑是全球货物吞吐量第一大港——宁波舟

集聚区



▲梅山物流产业集聚区管委会主任 柴利能

山港的核心港区所在地，也是长三角南翼的经济强区、华东重要的开放门户和先进制造业集聚地，财政收入连年位居浙江各县（市）区之首。梅山将是国家级新区的核心区域、宁波创建“一带一路”综合试验区的龙头引领区。

毛宏芳说，在沪甬商是“宁波帮”的代表，北仑又是宁波港的核心，强强联手，两大优势结合，一定能做成一些事情，迸出许多火花。诚挚邀请各位企业家经常回来看看，进一步了解北仑、了解梅山，到北仑、到梅山来共商大计、共绘蓝图、投资兴业。衷心希望我们能够携手奋进、共创双赢，共同谱写“宁波帮”和宁波发展的崭新篇章。

据了解，梅山开发建设10年来，累计引进企业1.7万家、注册资金1.2万亿元，已经形成金融创新、国际贸易、智能制造、滨海旅游等特色主导产业，成为宁波乃至浙江发展最快的区域之一。目前，梅山正积极谋划争取“国际供应链创新示范”平台、“一带一路”人文交流基地、国际新金融服务枢纽三大项目，



▲商会会长，杉杉控股董事局主席 郑永刚

致力于将梅山打造成现代化港口名城和国际化滨海新城、“一带一路”战略实施的“桥头堡”、引领区域经济发展的“新引擎”、宁波乃至浙江重要的经济“增长极”。

上海市宁波商会副会长、理事、会员，其他省市宁波商会会长；北仑区人民政府、宁波梅山物流产业集聚区管委会有关领导及有关部门负责同志出席推荐会。会后，全体与会人员前往春晓大桥、宁波国际赛车场实地进行商务考察。[图]

转载自《北仑新区时刊》



▲签约人：北仑区委常委、常务副区长 滕安达，商会秘书长 武舸



▲签约人：梅山产业集聚区管委会副主任 郭光辉，商会秘书长 武舸



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。



宁波市经济合作局领导一行到访商会

8月17日上午,宁波市经济合作局副局长叶文涛、区域合作处处长史克清、副调研员甘金明一行到访商会,商会秘书长武舸,副会长樊依、林珏等热情接待并举行座谈。

武舸对宁波经合局一行表示欢迎,他提出为宁波招商引资,反哺家乡是宁波商会义不容辞的责任,接下来要围绕宁波经济发展的重点方向,整合在沪

甬商及上海各方资源,搭建甬商投资平台,建立沪甬联动机制,让双方合作更具针对性、延续性和实效性。

叶文涛介绍了宁波目前的经济环境,并表示宁波商会的实力和能量很大,政府也非常重视与商会的合作,今后更要加强联系,创新合作模式,盘活上海的资源,聚焦甬商这个优秀的群体,吸引更多的企业落户宁波,政府也会为

大家做好服务工作。

双方就进一步的合作达成共识,未来将建立更具体、更全面的战略合作关系,共同举办专题招商、企业对接等多项活动,为企业的发展、宁波的繁荣贡献力量。



郑永刚会长一行走进全筑 共话商会新发展



8月27日下午, 商会会长郑永刚, 执行会长严健军, 执行副会长洪根云、蒋良德、郁敏君, 秘书长武舸等一行走进全筑集团。

商会执行副会长、全筑集团董事长朱斌对郑会长一行表示热烈欢迎, 并带大家参观了全筑总部、设计中心和展示中心, 随后大家进行了座谈。

会上, 秘书长武舸汇报了秘书处近期工作及商会第三届理事会的经营机制、工作模式和工作设想。执行副会长洪根云、蒋良德、朱斌、郁敏君分别为商会新的发展模式建言献策, 将近期汇总的好项目进行了分享和探讨。

执行会长严健军表示, 商会工作

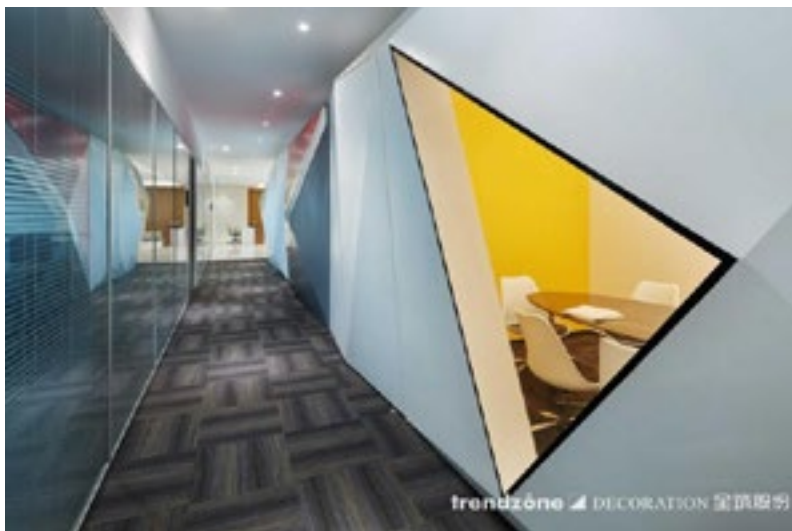


要落到实处,既要办好活动,又要做好宣传。在新一届商会工作机制建立完善之后,秘书处要建设好会员沟通渠道,充分激发会员活力,也为商会具体的活动提出了建议。

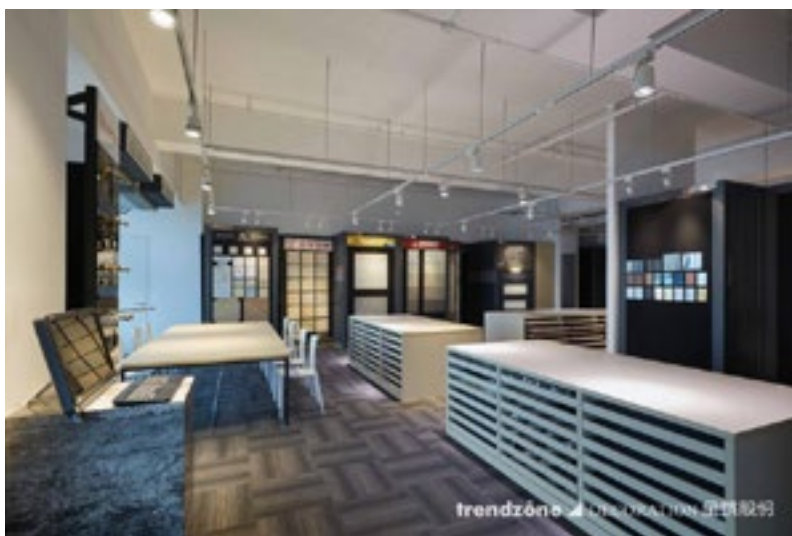
会长郑永刚提出,新一届商会希望能为各位会员办实事解决实际困难,实现项目落地,让企业得利、政府满意、会员受益。接下来在做好四年整体规划的同时,要抓紧落实商会新办公地址的装修和搬迁事宜,做好第一次会长议事会的筹备工作,积极推进会员服务机制的健全和完善。

据介绍,上海全筑建筑装饰集团股份有限公司成立于1998年,是集建筑装饰研发与设计、施工、家具生产、软装配套和建筑科技为一体的大型装饰集团,是中国建筑装饰协会常务理事单位和上海市装饰装修行业协会副会长单位,是中国驰名商标和上海市著名商标企业,具有设计甲级和施工壹级资质,通过了ISO9001:2008质量体系认证,蝉联十三届上海市室内设计大赛金奖,并先后获得四届上海建筑工程质量最高奖项白玉兰奖。集团于2011年3月进行了股份制改制,2012年6月向中国证券监督管理委员会递交了IPO申请,于2015年3月20日主板上市,成为上海装饰装修行业内第一家上市公司。

上海全筑建筑装饰集团股份有限公司



▲全筑集团办公楼



▲全筑集团设计展示馆

商会秘书处走进上海市开发区协会

8月31日下午, 商会秘书长武舸, 副秘书长郭慧虎、侯承斐等一行走进上海市开发区协会。上海市开发区协会秘书长赵海、常务副秘书长杜玉虎热情接待并举行座谈。

赵海秘书长欢迎了商会秘书处一行, 并简要介绍了协会的背景和发展现状。十五年来, 协会为上海各大开发区做了大量综合协调和统计分析工作, 面对社会客观需求, 充分发挥协会的主观能动性, 为政府部门、各大园区和园区企业服务。同时他也分享了做商、协会的经验 and 看法, 并期待宁波商会, 这一品牌商帮能够有更大的格局和新的的发展, 续写上海宁波帮的辉煌。

武舸秘书长表示, 商会与开发区协会结合度高、联动性强, 此次到访也是要共同探讨商、协会与政府及园区的合作模式和联动机制, 将商会和开发区的产业资源进行有机结合, 挖掘有发展潜力和有拓展需求的相关产业企

业进行精准对接和输出组合, 通过平台的运作进行项目操作和产业落地。接下来希望与开发区协会进行深度合作, 共同为企业、为政府、为各地经济发展做好服务工作。



郑永刚会长一行走进宏润建设集团



9月4日下午, 商会会长郑永刚, 执行副会长洪根云、李绥、金宇晴, 常务副会长陈国宝、陆帼瑛, 秘书长武舸等一行走进宏润建设集团。商会执行副会长、宏润建设集团董事长郑宏舫热情欢迎, 并就商会发展进行了座谈交流。

武舸秘书长汇报了商会近期工作, 商会秘书处近期在做内部梳理和组织规划, 积极筹备活动和会议, 同时, 更多的走进企业, 深入了解会员企业情况和实际需求, 为日后开展商会工作打好

基础。

郑宏舫提出, 一个商会领头人很重要, 也要有明确的发展方向和统一的规划, 相信在郑会长的带领下, 商会一定更上一层楼。洪根云、李绥、陈国宝和陆帼瑛分别从商会与各分会的联动和活动形式等角度提出了意见和建议。

郑永刚会长表示, 自身对于商会工作有多年经验和扎实基础, 有信心也有能力将宁波商会做大做强, 近期和秘书处一起陆续走访会员企业, 一是建立关系和感情, 二是听听大家的

建议和期许, 商会工作需要大家团结一致、共同努力, 在做好企业的同时承担更大的社会责任, 重振宁波帮的辉煌, 传承和发扬甬商精神。■

甬商对话吉林，探索吉甬合作新模式



▲吉林省委副书记、省长刘国中，浙江省委常委、常务副省长冯飞会见浙商代表



9月6日下午，吉林浙江对口合作经贸交流会在浙江省人民大会堂召开。商会执行会长、致达集团董事长严健军，执行副会长、长江联合董事长蒋良德，一兆韦德健身集团董事长金宇晴，秘书长武舸等出席了本次大会。会前，吉林省委副书记、省长刘国中，浙江省委常委、常务副省长冯飞等领导会见了商会代表团一行，共同探讨吉甬两地经济合作模式和方向。

会上，浙江省委常委、常务副省长冯飞致辞，吉林省委副书记、省长刘国中发表讲话，省委常委、常务副省长林武主持会议。

吉林省政府与浙商总会签署了战略合作框架协议。通过搭建经贸合作平台，推进吉林产品与浙江市场、吉林资源与浙江资本的全面对接，并积极学习和借鉴浙江省在经济社会发展中探索的成功经验，在优势互补中实现合作共赢。

据介绍，吉林省是中国重要的工业基地，有着国家重要商品粮基地、沿边近海、生态资源、科教人才和人文优势，推进实施汽车、石化、农产品加工三大支柱产业振兴工程，重塑产业竞争力；医药健康、装备制造、建筑、旅游四大优势产业发展工程，打造竞争新优势；战略新兴产业培育工程，增强接续发展能力；服务业提升工程，促进量增质优。 

团结两会力量 共促商会发展

9月20日下午, 商会秘书长武舸等一行走进上海今海企业发展(集团)。商会常务副会长、宁海上海商会会长、今海企业集团董事长陈国宝, 宁海上海商会秘书长袁建纲, 办公室主任胡彬热情接待了秘书处一行, 并进行座谈。

会上, 陈国宝会长首先介绍了今海企业集团的发展现状、企业主营业务板块及主要投资方向。他表示, 现在企业发展机会很多, 希望通过商会的平台进行资源整合, 形成集聚效应, 寻求更广泛的合作, 同时在日常经营中也遇到一些问题和痛点, 在寻求解决方案。

袁建纲秘书长就宁海商会情况进行了介绍, 宁海商会自成立以来, 实行政府、经促会和商会“三位一体”联动模式, 各项工作规范、有序开展, 实现了凝聚性强、具有行业代表性、

抱团发展的良好态势。他表示, 宁海商会与宁波商会一向联系紧密, 日后更要加强互动、互相支持, 探索更加有效的联动模式。

武舸秘书长介绍了商会近期的重点工作, 并提出, 商会为会员服务, 其中最重要的一点就是为商会企业的发展服务, 从对各项政策的解读到帮助企业解决问题都是商会要研究的课题。商会是资源共享的平台, 依托商会, 可以更大限度的整合政府、产业和金融资源从而帮助企业发展。接下来商会间也要建立沟通联络机制, 充分发挥两会资源优势, 共同搭建医疗健康服务平台, 为会员做好服务工作。■



发挥党建作用 引领商会发展创新

为发挥党组织的政治核心作用, 加强社会组织的党建工作。由上海市各地在沪企业(商会)联合会党委组织的“异地商会党建引领与创新”专题培训班, 9月13日上午在上海交通大学医学院开班。商会副秘书长顾永伟代表商会参加了此次培训。

为期四天的培训期间, 将围绕“如何推进异地商会党建工作, 加强社会组织的政治引领和示范作用”的主题, 积极探索“以党建促发展、以党建促转型”。分别邀请了上海市委党校、市合作交流办公室、市社团局的教授、专家授课主讲。

此次培训班结束后, 商会将根据上海市各地在沪企业(商会)联合会党委的部署和要求, 筹备成立上海市宁波商会党支部。









▲从左至右：商会秘书长武舸、执行副会长虞晓东、会长郑永刚、女企业家联谊会会长陆帼瑛

商会女企业家联谊会举办品茗赏月中秋茶话会

暨“丰盛于心、慧智以形”形象管理沙龙

缘结商会，甬情长流。9月26日下午，品茗赏月中秋茶话会暨“丰盛于心、慧智以形”形象管理沙龙在衡山宾馆二楼璞玉艺术馆举行，商会会长、杉杉控股董事局主席郑永刚，执行副会长、上海汇金担保董事长虞晓东，常务副会长、女企业家联谊会会长、璞玉珍宝艺术品董事长陆帼瑛、秘书长武舸等40多位会员参加活动，共叙乡音，凝聚乡情，交流联谊、共话发展。

陆帼瑛会长首先对大家的到来表示欢迎，作为女企业家联谊会会长，她表示有责任、有义务去团结商会的女企业家，形成甬商群体的姊妹圈，既要发挥女性在商场的半边天的作用，又要联络情感、互相扶持。

郑永刚会长对各位商海打拼的女企业家表示尊敬，女企业家既要兼顾家庭，又要打拼事业实属不易。作为一个优秀的前辈企业家，他为大家分享了自己的创业历程和经验，



▲商会会长 郑永刚





▲商会女企业家联谊会会长 陆帼瑛

并分析了现在的经济环境,他希望也祝福每一个企业家能够把握机会,把企业做大做强。同时,作为会长,他也提出了自己的思路,新一届商会要传承宁波帮精神,打造更具凝聚力、更有影响力的商会平台。

会上会员们分为六个小组进行讨论,严红娟、彭悦菁、蒋羽、江琴和王晓蓉分别代表小组为大家作企业介绍,并对商会提出了想法和建议。会员们纷纷表示,商会是资源共享的平台,希望商会为会员创造更多联谊交流的机会,丰富活动形式,加强精准对接,所有会员共同努力,实现商会价值。

武舸秘书长将商会近期工作进行了介绍,并从秘书处力量加强、商协会之间联动、搭建服务载体、深化活动内容等方面说明了商会的工作重点。在听到了大家的心声后,他表示,商会正在筹备搭建各项服务平台,也致力于为会员解决实际问题,也感谢大家对商会一如既往的关心和支持。

最后,上海申印像首席讲师张晶为大家带来了一堂别开



▲商会秘书长 武舸

生动的形象管理讲堂,女企业家们和张老师一起学习了丝巾的十种系法和色彩搭配。风情女性,百变丝巾,女企业家们兴致盎然,反响热烈。

中秋佳节,吃汤圆、猜灯谜、品尝宁波特色手工月饼,会员们交流互动,共话家常,活动在其乐融融的氛围中圆满结束。







投身慈善，做“世外高人”， 企业家郑永刚的多面人生

□ 编辑 / 张潇



个人名片

郑永刚

南京理工大学硕士，杉杉企业创始人、现任杉杉控股董事局主席、上海市宁波商会会长、上海市浙江商会名誉会长、上海新沪商联合会会长。

1989年，创立杉杉品牌，带领企业成为中国服装业第一家上市公司；1999年，进入锂电池材料领域，并成为全球最大的锂离子电池材料供应商；2011年，第一家杉杉奥特莱斯开业，目前已开业6家，在建3家，未来3年，将打造10个奥特莱斯；2014年以来，进入锂电新能源产业链，已形成绿色出行和绿色储能两大发展路径，确立领先优势；同时，布局金融，成功投资保险、银行、证券、投行、创投等业务；建立了强大的贸易物流业务平台，并进军投资医疗健康和休闲旅游产业；多年来，积极投入扶贫、助学、环保等慈善事业。自2002年来，杉杉企业连年荣登“中国企业500强”。

提起杉杉，大部分人的印象可能停留在服装品牌上，殊不知，这家1989年成立的企业，早已涉足高科技领域，环境能源行业，他制造的锂电池，可以同三星、索尼这些品牌并驾齐驱，在这个行业里已经是中国第一、世界前三。

“人们用的手机电池，90%都是杉杉生产”。除此以外，杉杉还布局奥特莱斯、新能源车、旅游、文化、健康等产业，同时涉入资本市场，进行产业整合与资本运作。集团的目标是在2018成为千亿量级的全球化企业。这所有一切，都与一个人脱不开干系，郑永刚。



▲郑永刚的部队生涯

“服装界的巴顿将军”

时光回溯到1989年，刚过而立之年的郑永刚接手了宁波甬港服装厂，一家濒临倒闭的服装厂，并一手将其打造成为业内领先品牌——杉杉，因为他前瞻性的眼光和敢做敢为的个性，被媒体称为“中国服装界的巴顿将军”。

郑永刚的确是军人出身，1976年，他18岁，高中毕业后参军，这三四年的时光，长久地刻在他日后的征程中。

“巴顿曾说‘战争是地狱，但我喜欢战争’，地狱是苦难，为什么喜欢？因为其中有让人喜乐之处。”郑永刚说：“‘运筹帷幄之间，决胜千里之外’，做好战略决策，就是喜乐的来源。”

1985年，二十七八岁的郑永刚从县外贸部门被派到鄞县

棉纺厂当厂长，厂里很困难，郑永刚干了三年，年年成为纺织部的“行业先进”。

“真正说起来，我干的就是一件事，原来工厂是生产型的，我把它变成经营型的，用‘经营’理念去做企业。”当时所谓“经营”，就是大胆到新疆等地

采购棉花。原料地新疆的棉花和生产地宁波的棉花价格，差价很大。能采购到便宜的原材料，立即就获得了竞争优势。

业绩突出的郑永刚被调到甬港服装厂，又是一个困难企业，濒临资不抵债，三年换了三任厂长，换到后来，谁都怕去，怕“淹死”在那里。

郑永刚调研后发现，不是生产设备和员工素质不行，甬港服装厂引进的是世界上最先进的德国设备，技术雄厚，专门做西装，100%

出口到意大利、法国。问题是出口产品加工费有限，一年做八九个月，其余时间设备空着。

设备成本高，财务成本也高，连年亏损。他选择另辟蹊径，做品牌，做内销。

“我们要做内销，但没有钱，就利用人家百货公司外面的橱窗，用泡沫塑料做成



▲90年代初杉杉服装开始品牌化运作



▲90年代初，郑永刚出国考察服装产业



▲ 90年代初杉杉专卖店

版面,宣传‘杉杉西服,争创中国第一名牌’,把市场的气氛搞起来。我们也没有面料,于是去和上海三毛谈,他们有意大利、法国的加工面料,都压在仓库里。我们和他们联合开发,辅料也有了。生产、试销,效果一下子就出来了。”

“到1990年3月,我们在上海新世界时装公司等地方要上市的时候,又借了3万元钱去中央电视台打广告,‘杉杉西服,不要太潇洒’。之前从来没有服装企业打广告,我们把营业执

照拿到电视台,他们才相信是真的。一炮打响。我们还在淮海路和南京路商店放了两个滚筒洗衣机,在那洗西装,洗完了挂上,晾干了照样穿。化纤面料,加上新工艺,老百姓觉得这个真神了!一下子就成了‘第一名牌’。”

“中国服装业30年改革史,绕不过一个郑永刚。”一位服装界业内人士一语道破了郑永刚在中国服装业的地位。如今,郑永刚已经放手让信任的团队去做服装,但是感情依旧在,在不同场合曾屡次提起,他感情最深的还是服装,在有生之年,还要让服装产业继续提升。

厚积薄发,占领市场高地——杉杉科技与锂电池的故事

1999年,在杉杉的服装产业做到鼎盛之时,郑永刚收购了一家碳素研究机构,开始进入正负极电池材料领域,19年之后,郑永刚的杉杉企业成为全球最大的锂电材料供应商。

当时郑永刚认为杉杉这样的中国服装品牌此时还很难引领世界时尚潮流。他将服装产业留在宁波,前往上海发展。上海房地产风生水起,但郑永刚却将眼光瞄向了高科技领域。为了判断未来的趋势在哪里,郑永刚邀请了一批专家、经济学



▲ 杉杉负极 cms 项目一期投产典礼——杉杉材料第一个工厂



▲新能源产业链——2016年9月青杉汽车首台下线

家研讨,最后得出结论:新能源、新材料是未来主流方向。于是他收购了国家唯一的碳素研究所,它有一个863的课题,研究锂电池的负极材料。郑永刚一次性给了研究所8000万课题经费。此后,郑永刚又继续追投3亿进行产业化。



▲郑永刚在车间

然而,杉杉锂电材料在产业化之后却遭遇多年亏损,杉杉内部在关于该产业的去留问题上也发生了分歧。“八个人开会有七个人说卖掉它,我说舍不得,最后还是要坚持。”郑永刚说。

锂电池的负极材料现在应用范围非常广,汽车电池、电动工具、储能电池都离不开它。2017年,杉杉的新能源业务同期利润增长达170%,成为杉杉股份的主要利润增长点。杉杉也成长为全球最大的锂电材料供应商。而这正是源于过去的积累,包括对于技术人才、研发长期大量投入才形成的结果。

回顾在新能源新材料领域的征战历程,杉杉科技没有像杉杉服装那么快地成功,而是厚积薄发,在全产业上下游持续投入,持续研发,持续并购,持续超越,今天终于成为全球规模最大的锂离子电池正极、负极材料及电解液领域生产商。苹果、奔驰、LG等都是杉杉的客户,以至行业中有一种说法,“杉杉一天不出货没关系,一个星期不出货中国锂电市场要出问题,一个月不生产全球市场要出问题。”

郑永刚说:“锂电池市场很大,竞争也很激烈。要实现价值最大化,必须进行全产业链布局。”从2015年开始,杉杉将产业链往下游延伸,从动力电池PACK到动力总成、新能源车、储能以及新能源车运营,已经形成价值链的闭环。



▲杉杉能源研究院

从 2001 年投产, 杉杉终结了日本企业对锂离子电池负极材料的垄断。目前, 他拥有 1 个国家级技术中心 (正极), 2 个省级企业技术中心 (负极和电解液) 以及 2 个博士工作站 (正极和负极), 多次参与国家标准的制订, 拥有 200 多项技术专利。杉杉与华为、LG 等也在开展技术的跨界合作, 杉杉与华为共同发布的快充技术, 是目前世界最快的充电技术, 充电 5 分钟可通话 10 个小时。

连下六城, 杉杉和奥莱的未来

2009 年初, 郑永刚率领的杉杉定下了“大集团进入大行业”的战略规划, 提出打造奥特莱斯产业的发展战略。从 2011 年 9 月宁波的耀世登场到南昌的恢弘入市, 杉杉集团正一步步地从最初的奥莱新丁成长为中国奥特莱斯行业最负盛名的企业之一。至 2017 年 9 月 23 日, 杉杉集团旗下的奥特莱斯连锁数量已增至 6 家, 跻身全国奥特莱斯规模化经营的第一方阵。

从 2011 年的首座奥特莱斯, 到 2017 年的第六座奥特莱斯; 从最初牵手世界五百强, 到如今联手本土龙头企业, 杉杉集团在快速拓进中不断寻求适当的合作者, 在合作模式上不断实现传承与创新, 在高速连锁化的状态下坚持“开一城、成一城”的态度, 快速成长为中国奥特莱斯行业的佼佼者。

凭借杉杉奥莱优秀的管理模式和实战经验和运营能力, 以及 2017 年初的中国奥莱颁奖盛典的“大满贯”和各项纷纷刷新高的表现, 杉杉集团不仅赢得了所有合作方的高度认可, 其求新求变的进取精神也让她在奥特莱斯的发展上一路高歌猛进。2018 年, 杉杉集团旗下乌鲁木齐、呼和浩特等项目



即将落地。杉杉集团也将凭借九座奥特莱斯和各项的优异表现发展为中国最具活力的奥特莱斯专业连锁企业。

战略布局, 永远快人一步

郑永刚是企业战略方面的专家, 他认为, 没有战略的企业是愚蠢的, 光有战略的企业也是轻浮的。杉杉的根基在实业, 同时拥有技术、市场方面的洞察力, 并能快速反应。

关键词: 品牌

最开始做服装, 从宁波甬港服装厂起死回生到独占鳌头, 郑永刚始终在做跟别人不一样的事。别人做生产, 郑永刚做经营; 别人做代工制造, 郑永刚建立品牌。比别人看得远, 想的远, 维度不一样, 结果自然不一样。

关键词: 改制

郑永刚相信制度的力量。“当初我提出要上市的时候, 班子里的成员没有一个同意, 通不过。我说, 大家觉得有存款, 不缺钱就不上市, 这是小农经济, 只看着眼前的一亩三分地。不利用好资本市场, 未来就没有发展。”

于是当杉杉西服风靡市场, 别的企业纷纷仿效杉杉的“经营”、“品牌”、“营销”之道时, 郑永刚关注的焦点则转移到体制机制上。他推动杉杉改制, 1992 年组建股份公司, 1994 年获得上市额度, 1996 年 1 月 8 号在上交所上市, 10.88 元的发行价, 一直涨到 30 多元。

从服装年代的改制上市, 到今天通过“股权联邦制”形成多产业、多板块、共创共享的产业聚合平台, 杉杉的内涵和外延已经发生了很大变化。这个过程, 生动地诠释了一个道理, “制度就是最大的生产力”。



▲晋中 天美杉杉奥特莱斯广场



▲郑州 杉杉奥特莱斯广场



▲舟山杉杉普陀天地开业典礼



▲哈尔滨杉杉奥特莱斯



▲杉杉君康医院



▲杉杉旅游 - 交河故城



▲杉杉君康医院



关键词: 转型

准备做锂电材料的时候,很多人都说郑永刚疯了,但是企业家就是要看的更远、更高,要居安思危。“当时服装产业还是蛮赚钱的,我们不是走投无路的时候去转型,而是在你还有钱、还健康的情况下去转型;同时,转型是个长期过程,要坚持、要熬得住。只有通过不断的坚持,不断的人才投入和研发投入才有可能迎来胜利的曙光。”郑永刚如是说。

步入商海三十多年,郑永刚的企业家常青之路,跟三次转型密不可分,服装产业的品牌转型,新能源产业升级转型,产融结合的国际化转型,郑永刚始终走在别人前面,主动求变。他领头的杉杉,历经三十年仍稳居中国民营企业第一阵营。

关键词: 布局

对于产业,郑永刚认为,这一个时代属于互联网,但下一个时代属于环境能源。“环境能源时代的标志也是颠覆,颠覆工业革命的成果。五年以后,中国的城市没有城市大巴是汽

车的,全是纯电动的。”果不其然,国家力挺新能源汽车产业链的政策,也佐证了他对宏观经济、产业趋势的判断。杉杉已然站在了新能源革命的桥头堡,正享受产业升级的红利。

今天的杉杉,除了新能源新材料、服装之外,还在消费升级领域强有力布局。一个板块是品牌折扣店(奥特莱斯),同服装相关联,郑永刚把它当成郊区型新生活方式,从2011年到今年9月23日,已经有六家奥特莱斯落地,未来还有三家正在筹备中;第二个板块是健康产业,在浦东的君康医院已经试营业,是一家综合性医院,特色是微创,反响非常好,在无锡也并购了一家医养结合的医院。预防、康复加养老,将是一个产业链;第三个板块是文化旅游。从新疆开始,目前已经签下了吐鲁番、桂林尧山等很多景区的经营权,也会和地方政府联合开发文旅小镇。在文化方面,郑永刚投资收购了一批新锐影业、娱乐公司。

从服装到锂电池、到金融,再到未来的大健康,如果仔细观察,可以看到郑永刚一以贯之的发展思路——先有眼光与魄力、后有研究与资本、再有人才与布局、接着超前市场实现产业化商业化,最终等待产业时代来临,业绩出现爆发式增长。

不想做慈善的企业家不是好的高尔夫球手

明年,郑永刚就要60岁了。他的人生下半场也已经规划好了,就是公益慈善。

“这方面我们已经做了不少事情,还在布局更多。我是宁波人,包玉刚也好,邵逸夫也好,宁波企业家基本都是往这条路走。给孩子们留下的肯定是小头,大头回馈社会。其实花钱比赚钱更难,每一分钱要花到刀刃上。”

“很多人认为,我有本事就赚钱了,其实到了一定境界,他会开始思考社会的问题,人的问题,也会回归自然状态。”

工作之余,郑永刚酷爱高尔夫,据说每周要打两场,球友评价他“打球姿势非常难看”,他还是兴致不减:“总裁可以不做,高尔夫不能不打。”

郑永刚说,身边很多保镖,做人并不舒服。到家了,鞋子一甩,脚往沙发上一靠,这才是你的本性。有一天,他希望戴着斗笠,穿着蓑衣,在钱塘江边钓鱼,当‘世外高人’。

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

建设美丽海洋

宁波市是海洋大市,海域总面积约 8500 平方公里,大陆岸线总长约 810 公里,海岛 600 余个,拥有“港、渔、景、岛、涂、油”等海洋资源,具有发展海洋经济得天独厚的组合优势。为了保障我市海洋资源的可持续利用,形成海洋生态系统的良性循环,我市编制《宁波市海洋环境保护“十三五”规划》(以

下简称《规划》)。《规划》根据宁波市海洋环境保护现状和存在的主要问题,确定了宁波市海洋环境保护的主要任务、重点工程和相应的规划保障措施,为宁波市开展海洋环境保护工作提供依据,以不断推进我市的海洋生态文明建设。

海洋环境保护面临挑战



近年来,随着海洋经济的快速发展,海洋生态环境保护摆在了更加突出的战略位置,近岸海域海洋环境污染状况及生态环境压力持续加大,海洋环境保护工作也将面临严峻的挑战。目前,宁波市海洋环境保护面临的问题主要体现在以下几个方面:

海洋污染面临形势依然严峻

入海污染物短期内还很难得到有效控制,陆源污染治理难度大,近年来所监测的入海排污口、入海河口中污染物超标现象比较普遍;海水养殖污染、非法海洋倾倒及乱扔垃圾等造成的海上污染也未能得到有效解决。临海工业带来的辐射、难降解有机物污染等新型污染在局部区域将呈加重趋势,石化产业带来的石油类、化学品泄漏等海洋环境灾害隐患逐渐加大。近年来的海洋环境调查和监测结果表明我市的海洋环境质量依旧不容乐观,海洋突发性危化品风险源分布数量近十年来日益增多。

海洋生态资源环境隐患显现

沿海产业带和城镇化建设进一步扩大,但生态环境保护 and 修复整治工作未能同步跟进,导致近海海域生态系统自修复能力减弱、局部区域的近海海洋底栖生物气息环境遭到破坏,给原本脆弱的海洋生态系统带来巨大压力。同时,长期过度的近海捕捞,导致经济鱼类资源衰退,近海产卵场明显退化,

渔业资源的恢复和补充能力受损。

海洋环境保护能力有待提升

近年来海洋生态文明建设提到了前所未有的高度,但与之相匹配的海洋环境保护法律法规尚不健全,海洋环境保护执法能力、海洋环境监测与评价能力、海洋生态修复技术等还很难满足越来越多的新任务、越来越复杂的新情况的需求。

海洋综合协调管理难度较大

陆海统筹的规划引领不足,控制海域、海岛等空间资源的海洋功能区划与土地利用总体规划、城乡建设规划等陆地基础性空间规划在实际衔接过程中存在矛盾。区域协调管理难度较大,海洋环境综合整治涉及到工业污染、农业污染、人海河口水闸污染及海上污染治理等多个方面,涉及多个管理部门和区域政府,区域协调、海陆联动等工作相对复杂与困难。

🔗 相关链接

海洋生态文明

海洋生态文明建设是国家生态文明建设全局的重要组成部分,根本目标是建设美丽海洋。

海洋生态文明的核心命题在于“形成并维护人与海洋的和谐关系,既不是人类社会进步与发展必须保持海洋的原本状态,也不是海洋的发展变化完全服从于人类自身发展的需要,而是人的全面发展与海洋的平衡有序之间的和谐统一。

海洋生态文明建设的思想基础是尊重海洋、顺应海洋、保护海洋;基本方针是节约优先、保护优先,自然恢复为主,在海洋开发利用和保护的全过程,都必须把海洋资源节约、海洋环境保护、海洋生态自然恢复放在首要位置,而不能把经济利益最大化放在首要位置;根本途径是推动海洋开发活动向循环利用型转变;根本目标是建设美丽海洋,建成“水清、岸绿、滩净、湾美、物丰、人悦”的美丽海洋。

明确建设目标

《规划》指出,我市将牢固树立“创新、协调、绿色、开放、共享”的发展理念,以推进海洋生态文明建设为目标,以海洋资源的节约与循环利用为核心,坚持海陆统筹、区域联动,深化海洋环境保护管理体制机制改革,加大海洋污染治理和生态修复力度,提升海洋环保基础能力,统筹处理好资源开发与环境保护的关系,实现宁波市海洋环境保护与社会经济发展双赢。

根据《规划》要求,至规划期末,全市海洋生态文明建设取得较大进展,近岸海域环境质量总体保持稳定,海洋保护空间格局进一步清晰,重要海洋生态系统得到一定的保护和修复,海洋环境保护体制机制进一步完善、保障能力不断提高。

- 具体目标**
- 1、海洋环境综合整治。重点区域海洋环境综合治理取得成效,全市近岸海水环境质量保持稳定;象山港主要入海河流、水闸排污通量削减 20%;完成 1 个海洋倾废区的选划。
 - 2、海洋环境保护体制机制。强化海洋污染联防联控制度,完善污染物入海总量控制制度,逐步建立和实施海洋生态红线、海洋资源环境承载力监测预警及区域限批、生态补偿等关键制度;出台《宁波市海洋生态环境治理修复规定》,适时推进《宁波市海洋生态赔偿补偿办法》、《宁波市海域海岸带规划管理办法》和《宁波市海洋污染溯源追究管理办法》立法。
 - 3、海洋环境监测与评价。完善市、县两级海洋环境监测



网络体系建设,建立人海污染物自动监测系统,提升赤潮、溢油、化学品等海洋突发性污染监测能力。在大型河流入海口、重点排污口邻近海域设置投放 6 个在线监测浮标;完成 1 个市级海洋污染应急监测实验室;构建海洋生态环境信息化系统。

4、海洋生态保护与修复。重点区域受损岸线、海湾、湿地等重要生境得到修复,完成海岸线整治修复长度达 70 公里以上。海域生态和渔业资源环境进一步改善,新建人工鱼礁区 4000 亩以上、建设藻场 1000 亩以上、增殖放流苗种 25 亿尾(粒)以上;海洋牧场建设区面积达 50-100 平方公里,新建 1 个国家级海洋保护区,2 个经济鱼类产卵场保护区;完成象山港蓝色海湾生态示范区建设。

规划指标
“十三五”时期规划指标表

序号	指标名称	规划目标 (2020 年)
1	全市近岸海水环境质量保持稳定	
2	象山港主要入海河流、水闸排污通量削减 (%)	20
3	海岸线整治修复长度 (公里)	≥ 70
4	新增海洋保护区个数	1
5	新增省级经济鱼类类产卵场保护区个数	2
6	新建海洋牧场建设区面积 (平方公里)	50-100
7	增殖放流水产苗种 (亿单位)	25
8	新增大型河流入海口、重点排污口邻近海域设置投放在线监测浮标 (岸基站) 个数 (个)	6
9	新增加市级溢油、化学品等海洋污染应急监测实验室 (个)	1
10	新增海洋倾废区个数	1

推进污染防治



海洋污染防治是我市海洋环境保护的首要任务，陆源污染防治、涉海产业污染控制、海上污染控制是其中的主要内容。

陆源污染防治

加强陆源入海排污调查监测。开展陆源入海排污口、入海河流的排查核实，建库立档；加强对主要入海排污口及邻近海域、入海河流的监测，监测结果及时与相关涉海部门通报；加强对电厂附近海域温排水的监测力度；推动沿海地区面源污染尤其是农业面源污染的调查与研究。

加强对陆源污染的治理。以“一港两湾”为重点加强对我市海洋环境的陆源污染防治，推进象山港、三门湾和杭州湾区域污染整治方案的有效实施。在象山港实施入海污染物总量控制示范工程，完善对沿象山港五个县（市）区的总量考核制度，督促各县（市）区加强对入海河流、入海排污企业的污染治理；探索三门湾和杭州湾海域的总量考核制度。联合开展入海排污口专项整治，完成对我市非法或设置不合理的排污口的清理和规范试点工作。

涉海产业污染控制

加强对涉海工程建设项目的全程监管。严格执行新修订的《中华人民共和国环境影响评价法》浙江省海洋环境

保护条例》等环保法律法规，严格执行海洋环境影响评价制度，加强对工程建设和运营过程中环境影响跟踪监测，对有可能造成海域生态环境破坏的项目实施环境影响后评价。建立海上污染排放许可证制度，并严格执行污水排放标准，加大对违法乱排现象的检查监督执法力度。

强化船舶和相关作业项目的审批、监管。建立船舶污染管理长效机制。

海上污染控制

海水养殖污染防治。引导传统养殖池塘进行生态化改造，推进无公害海水养殖基地建设：调整优化水产养殖布局，严格控制近岸小网箱规模，重点发展水产生态健康养殖，大力发展以海洋贝、藻增养殖为核心的海洋碳汇渔业，促进水产养殖业持续健康发展。加强海岸带、主要流域以及渔业生产环境整治和生态修复，建立海水养殖环境保护主体责任制，强化养殖集中区环境保护与整治，提高养殖废水处理率。

溢油污染防治。加强渔船、渔港的监督管理，发展“绿色航运”，开展重点渔港环境污染治理，禁止渔港水域油类污染物的排放，禁止向渔港和渔业水域中倾倒垃圾、废旧鱼箱等废弃物，完善渔船废油和生活垃圾回收制度，完善港口船舶含油污水、压载水、洗舱水和船舶垃圾接收处理设施。海洋垃圾清理。实施海岸垃圾清理责任制度，在象山港、石浦港等重点海域定时清理海洋垃圾并进行无害化处理；定期对风景旅游区海底垃圾进行清理，重点收集海滩垃圾和海上漂浮垃圾。

海上倾废污染防治。坚持“科学选址、严格管理、规范使用、减轻污染”的原则，选划新的海洋倾废区，对现有的海洋倾废区倾倒总量进行控制，优化倾废区结构，淘汰落后倾废方式。加强对海上倾废活动和倾废区的监控，逐步完善海洋倾废区的规范化管理。

☞ 相关链接

海水养殖对生态环境造成的影响

海水养殖对生态环境的影响主要表现在以下几个方面：近岸海水水环境恶化，随着养殖规模扩大，海湾近岸水质不断下降，近年来鱼虾产量减少，养殖虾苗病害逐渐加剧，部分养殖户不得不采用轮养和混养以防止病害。

侵占生物栖息地，破坏近岸生态资源。受取水条件限制，海水养殖必须选址在近海岸区域，而近岸海域带是生物多样性极高的地带，大面积高密度存在的养殖场不仅极大地侵占了近岸生物的栖息地，也对防护林、红树林等近岸重要生态资源带来较大破坏，容易引起水土流失及生态失衡。

对近岸景观资源造成破坏。修建养殖池会对海岸带地形地貌形成无可挽回的改变，取水排水管道及排水冲出的沙坑和水道对海岸景观影响巨大。

残饵引发近海水质污染和水体富营养化。研究表明，养殖过程中的饲料只有 10% 的氮和 7% 的磷被利用，其他都以各种形式进入环境，当废水总量超出这一区域环境容量时，将出现区域水质污染和水体富营养化，甚至引发赤潮。

滥用药物影响生态系统。长期以来，养殖生产普遍存在滥用药物现象。大量富含消毒剂和抗菌素的水排放入海，不但对近岸水域微生物产生直接影响，而且可能会通过生物累积效应对水体生态系统和人体健康造成危害。

污染物沉积改变近岸底泥特性。随着各类有机质在底泥中不断积累，细菌和浮游细菌生物量增加明显。而富集在底泥里的这些污染物，又会进一步污染水体和造成局部环境缺氧。



开展生态修复

对于海洋生态的修复与保护，《规划》显示，十三五期间我市将强化措施，以期取得更大的成效。

加强海洋保护区管理与建设

稳步推进已建国家级保护区的规范化管理与建设。提升两个国家级海洋保护区的管护能力，健全保护区的管理措施，完善保护管理基础设施建设，开展海洋保护区数字化管护和监控平台建设；加强保护区管理、巡查、监测和执法工作力度，开展增殖放流、人工渔礁建设等资源保护和生态修复行动；定期开展保护区重点保护对象资源调查及保护区管理与绩效评估。

积极推进海洋保护区的选划与建设。根据海洋自然资源特征，通过严格科学论证，推进象山花鸟岛国家级海洋公园选划和建设。

强化海洋渔业资源保护

加强渔业资源保护区建设。加强象山港蓝点马鲛种质资源保护区的规范化建设；新建韭山列岛产卵场保护区和渔山列岛产卵场保护区；开展铁港和黄墩港海域环境调查与贝类苗种保护区建设。

强化资源养护体系。实施象山港和三门湾等重要渔业水域生态环境修复和重建，积极开展增殖放流工作，推进象山港海洋牧场试验区、渔山列岛海域国家级海洋牧场示范区的建设，构建科学的水生生物资源养护效果评价体系以提升渔业资源养护效益。

深入“一打三整治”专项行动。继续严厉打击涉渔“三无”船舶及其他各类违法行为，建立涉渔“三无”船舶防控体系，落实属地监管责任，坚决防止反弹回潮；全面开展禁用渔具整治，坚决打击制造、销售、维修、随船携带、使用国家和省规定的禁用渔具的行为，整治规范捕捞渔船“证网不符”行为，逐步推广使用符合最小网目尺寸标准渔具。

推进海洋生态整治修复

围绕我市的重点港湾、湿地、岸滩、海岛等典型生态系统，开展蓝色港湾综合整治和生态岛礁建设。推动我市“一港两湾”的综合治理，坚持自然恢复与人工修复相结合，修复受损岸滩，打造公众亲水岸线；因地制宜开展滨海湿地的生态修复，推进盐沼植物种植工程，加强对杭州湾和象山港等滩涂湿地的保护和生态修复，通过退养还滩等方式改善滩涂湿地的生态环境。

创新体制机制

《规划》显示，十三五期间我市将逐渐完善体制机制，健全政策保障体系，以确保海洋生态文明建设关键措施见成效。

加强海洋污染联防联控

建立海陆联动机制，在人海污染源联合监控、海洋污染协同治理、重大海洋污染事件防范应对和涉海环境联合执法等领域开展广泛合作，推进涉海部门之间监测数据共享和定期通报。

推动相关法律法规建设

出台《宁波市海洋生态环境治理修复若干规定》，适时推动《宁波市海洋污染溯源追究管理办法》、《宁波市海域海岸带规划管理办法》、《宁波市海洋生态赔偿办法》等法规出台，修编《象山港海洋环境和渔业资源保护条例》。



相关链接

韭山列岛国家级自然保护区

象山韭山列岛海洋生态国家级自然保护区位于象山县、舟山群岛最南端，是浙江中部沿海的一个著名列岛。保护区以曼氏无针乌贼、大黄鱼、黑嘴端凤头燕鸥为主的繁殖鸟类和江豚的繁衍过程、以及与之相关的海洋生态系统为主要保护对象，属于海洋生态系统类型的自然保护区。

韭山列岛处于舟山渔场、大目洋渔场、渔山渔场和浙江东海渔场的交界处，既受到沿岸水系的影响，在春秋季节又受到台湾暖流支流涌升形成的上升流影响，成为一个高生产力海域。独特的地理位置造就了韭山列岛丰富的海洋生物资源和岛礁生态系统，从而也吸引了大量珍稀的动物在此栖息繁殖。根据现有的调查，在韭山列岛繁殖的国家二级重点保护鸟类有3种：黑嘴端凤头燕鸥、黄嘴白鹭和岩鹭。其中黑嘴端凤头燕鸥由于数量稀少，踪迹神秘，被学者称为“神话之鸟”。韭山列岛繁殖群与马祖列岛繁殖群是目前所发现的全球仅存的两个黑嘴端凤头燕鸥繁殖群体。韭山列岛同时也是大凤头燕鸥、黑尾鸥的重要繁殖场所。在该海域中，国家二级重点保护兽类江豚的繁殖种群数量十分丰富，而且附近海域还是大黄鱼和曼氏无针乌贼等渔业资源重要的产卵场和索饵场。2011年4月，经国务院批准为国家级自然保护区，总面积484.78平方公里。

推进海洋生态文明制度改革

以总量控制和红线管控、海洋资源环境承载力监测预警及区域限批、海洋生态补偿制度的建立为目标，完善象山港入海污染物总量控制制度，出台象山港海洋生态红线划定方案，建立海洋生态环境治理修复工作目标管理考核机制，探索海洋工程建设项目生态补偿制度，健全海洋环境监测评价相应制度，确保海洋生态文明建设关键措施见成效。

强化区划规划引领

强化与相关规划的综合协调。推进重点海域的管理，制定《宁波市海洋生态环境治理修复规划》、《宁波市滨海湿地保护和修复规划》、《象山港生态线区划定方案》；修编《宁波市海洋功能区划》。

提升管控水平



为了不断提升海洋管控水平,《规划》显示,提高海洋环保科技创新与支撑能力等内容,在加强基础能力建设中得到高度重视。

提升海洋环境监测评价能力

加强海洋环境监测体系建设。统一规划、整合优化海洋环境质量监测基础站点,形成布局合理、功能完善的全市海洋环境质量监测网络。不断提升水质在线监测能力,实现重要海洋功能区常规水质监测自动化。建全入海污染物监督监测机制,加强对入海直排口和入海江河携带污染物的监测和评估,完善入海污染物自动监测系统建设。提升赤潮、溢油和化学品等海洋污染应急监测能力;加强海洋环境灾害预警能力建设,开展赤潮、海上溢油灾害,海洋保护区灾害监测预报等。

加强海洋环境监测体系建设。统一规划、整合优化海洋环境质监监测基础站点,形成布局合理、功能完善的全市海洋环境质监监测网络。不断提升水质在线监测能力,实现重要海洋功能区常规水质监测自动化。建全入海污染物监督监测机制,加强对入海直排口和入海江河携带污染物的监测和评估,完善入海污染物自动监测系统建设。提升赤潮、溢油和化学品等海洋污染应急监测能力;加强海洋环境灾害预警能力建设,开展赤潮、海上溢油灾害,海洋保护区灾害监测预报等。

相关链接

渔山列岛国家级海洋生态特别保护区

渔山岛位于象山县,距石浦东南27海里(约合45公里),岛礁棋布,暗礁林立,海水清澈。渔山列岛处于南北洋流交汇带,鱼类、贝类、藻类资源丰富,共计各种海洋特产300余种。渔山列岛海洋生态特别保护区,是指北纬28°57'00"、东经122°16'00",北纬28°57'00",东经122°18'00",北纬28°53'00"、东经122°18'00",北纬28°50'00"、东经122°13'00",北纬28°52'00"、东经122°13'00"五点连线之间的区域。保护区分为资源保护区和开发利用区两个功能区块。伏虎礁领海基点、北渔山、南渔山贝藻类资源和无居民海岛划为资源保护区,以保护为主,进行季节性保护。人工鱼礁增殖放流区、生态养殖区、海岛生态旅游区等划为开发利用区,以开发为主,利用保护区现有的环境条件,对旅游资源、养殖环境等进行适度开发利用。

健全海洋环境应急响应体系。强化事前防范,建立海洋环境灾害及重大突发事件风险评估体系,针对赤潮高发区、石油炼化、油气储运、核电站等重点区域,开展海洋环境风险源排查和综合性风险评估,建立健全跨区域、跨部门海洋污染和灾害处置队伍,能在重大污染和灾害发生时最短时间处理好事故,减少污染和灾害的扩散。

推进海洋环境保护人才队伍建设

加强监测观测专业人才队伍建设。畅通监测观测专业人才引进渠道,重视和加强监测观测人员招聘和培训工作。加强管理,完善教育培训制度,建立常态化的监测观测评价专业技术人员培训机制,实现监测观测人员“一人多能”和监测人员持证上岗。

加强海洋环保科技人才的引进。重点加强海洋检测监测、海洋生态保护修复、现代海洋渔业等重点领域的人才培养引进。

加强海洋管理能力的提升

完善市县两级的海洋环境监测能力建设,建设及提升市县两级海域动态监管系统;构建海洋环境监测大数据平台,

加强海洋环境监测数据资源开发与应用,建立全市海洋生态环境监测数据共享机制和共享平台,依法建立统一的海洋环境监测信息发布机制。

提高海洋环保科技创新与支撑能力

依靠科技进步保护海洋环境和渔业资源,开展海域环境信息和综合决策技术、污染源排放总量自动监测技术、海洋环境质量监测和预报预警技术、污染治理及生态修复技术、生态养殖技术、渔业资源增殖放流效果评估技术等方面的研究;开展大陆海岸线和海岛海岸线调查和动态评估评价,开展海域资源和生态环境普查调查与评价;推进海域现状调查与评价,发展基于海洋生态可持续发展的围填海技术;开展重点区域环境资源承载力评价,重大海洋工程建设项目特别是电厂温排水对周边海域的资源环境影响评估等,逐步建立海洋环境质量综合评价体系。

实施重点工程

围绕着海洋环境保护的主要任务,我市将在十三五期间落实四大重点实施工程,助推海洋环境保护工作。

海洋污染防治工程

陆源入海污染物防治工程。根据2014年的《象山港区域污染综合整治方案》、《杭州湾区域污染综合整治方案》和《三门湾区域污染综合整治方案》,推进象山港染物总量控制及减排考核工作,探索三门湾、杭州湾海域的总量考核制度。

重要渔业水域生态环境保护整治工程。完成蟹钳港生态修复、象山港海水网箱清退和西沪港养殖区配合饲料配套设施等重要渔业水域生态环境修复工程建设。

高效生态养殖工程。推进养殖池塘标准化、生态化改造,制定海水网箱养殖尾水排放标准,鼓励养殖尾水净化处理设施改造提升,建设一批海水养殖尾水治理工程示范点及高效生态养殖示范区。到规划期末,完成3万亩以上养殖池塘标准化改造。建设高效生态养殖示范区25个以上,建立海水养殖尾水治理工程示范点5个。制定海水养殖尾水排放地

☞ 相关链接

海洋倾倒

海洋倾倒是由海洋故意处置废物或其他物质的行为。又称海洋投弃。指垃圾、工业废渣、污水处理厂污泥等倒入海洋的处置方法。由于海洋的巨大稀释和自净能力,远离海岸的深海倾倒还未造成明显的海洋污染。但近海海洋投弃已引起起海域污染,以致造成海洋水产和沿海城市水源受害的现象不断发生,防止海洋污染为世界各国共同关心的环境问题,1973年在伦敦召开的国际海洋会议上,提出了各国应共同遵守的固体废物海洋投弃的国际准则。我国于1985年加入《伦敦公约》,从此开启了我国对海洋倾倒活动的规范性管理,逐步形成海洋倾倒废弃物分类政策、海洋倾倒区选划与监测政策。海洋倾倒许可证制度以及海洋倾倒收费政策。

方标准。

重点区域海洋垃圾清理。建立重点区域海洋垃圾处置制度,重点开展对重点河流入海口、水闸附近的垃圾清理,加强对象山港、石浦港等重点海域海面漂浮垃圾的收集处置,定期对海水浴场、海洋保护区等重点功能区垃圾进行清理。

海洋生态环境整治修复工程

蓝色港湾综合整治工程。在杭州湾、象山港和三门湾组织开展梅山湾、石浦港、岳井洋、桐照、杭州湾大桥西侧等重点区域海洋生态环境综合整治,整治修复滨海湿地1-2处。内容包括海岸整治修复、生态廊道建设、自然岸线保护、滩涂



相关链接

陆源污染

陆源污染是指陆地上产生的污染物进入海洋后对海洋环境造成的污染及其他危害。陆源污染和海洋型污染、大气污染,构成海洋的三大污染源。陆源污染物种类最广、数量最多,对海洋环境的影响最大,陆源污染物对封闭和半封闭海区的影响尤为严重。陆源污染物可以通过临海企事业单位的直接入海排污管道或沟渠、入海河流等途径进入海洋,沿海农田施用化学农药,在岸滩弃置、堆放垃圾和废弃物,也可以对环境造成污染损害。

根据世界资源研究所的一项最新研究显示,世界上51%的近海生态环境系统因受与开发有关活动导致环境污染和富营养化的影响而处于显著的退化危险之中,其中34%的沿海地区正处于潜在恶化的高度危险中,17%处于中等危险中,而导致这些危险的最主要原因是陆源活动对海洋的危害。

湿地生态功能恢复工程,海湾水质治理、近岸构筑物清理与清淤疏浚整治、海洋生态环境监测能力建设等。

生态岛礁建设工程。在东门岛、花鸟岛等具有开发利用和生态保护价值的海岛,以改善海岛生态环境质量和功能为核心,修复受损岛体、促进生态系统的完整性、提升海岛综合价值为目标,组织开展自然生态系统保育保全、珍稀濒危和特有物种及生境保护、生态旅游、宜居海岛建设,权益岛礁和生态景观保护等工作,并同步开展海岛监视监测站点建设和生态环境本底调查等。“十三五”期间选取2-3个典型海岛开



展环境整治和生态修复。

海洋保护区建设与管理。加强韭山列岛国家级自然保护区和渔山列岛国家级海洋特别保护区的建设,完善对海洋保护区的管理和保护,开展两个保护区内的增殖放流、人工渔礁建设等资源保护和生态修复活动,定期开展保护区重点保护对象资源调查及保护区管理与绩效评估,推进海洋保护区数字化管护和监控平台建设。推进花鸟岛国家级海洋公园的选划与建设工作。

海洋渔业资源养护工程

海洋牧场示范区建设。推进象山港海洋牧场、渔山列岛国家级海洋牧场和韭山列岛海洋牧场区三个海洋牧场核心示范区建设,建设人工鱼礁区4000亩以上,投放各类人工鱼礁总规模达到12万立方米(空方),建设藻场1000亩以上。

海洋渔业资源增殖放流。以象山港水产种质资源保护区和拟新建的象山韭山列岛省级水生生物增殖放流区等为重点,开展大黄鱼、曼氏无针乌贼、日本对虾、海蜇、梭子蟹、喜礁性鱼类等水产苗种的增殖放流,促进浙江渔场修复振兴,年放流水产苗种4.8亿尾以上。

主要经济鱼类产卵场保护区建设工程。协助省局选划建设韭山产卵场保护区和渔山产卵场保护区。在原有伏季休渔制度的基础上,增加4-5月为禁渔期。

保护区内全年禁止拖网和帆张网作业。根据产卵场保护区建设要求,开展产卵场保护区管理的基础设施、保护区护渔巡航船艇和无人机等设施设备建设,建立护渔队伍;开展海洋生态修复养护、产卵场保护区效果评估和产卵场保护区的宣传等工作。

海洋生态环境基础保障工程

海洋管理能力提升工程。完善体制机制,建立海陆联动机制、总量控制和红线管控制度,推动海洋生态文明体制改革,推动相关法律法规的建设,强化规划引领,推进重点海域的控规管理;强化科技保障,加强重点领域的海洋科学研究和应用,提高政府决策的科学性与效益性。

海洋与渔业环境监测调查评价体系建设工程。加强海洋环境监测网络建设,开展全市海域水质、沉积物和生物多样性环境质量状况监测,逐步加大对全市入海排污口及邻近海域和入海河流的监测力度,加强对杭州湾、象山港和三门

🔗 相关链接

海洋牧场

“海洋牧场”是指在一定海域内,采用规模化渔业设施和系统化管理体制,利用自然的海洋生态环境,将人工放流的经济海洋生物聚集起来,像在陆地放牧牛羊一样,对鱼、虾、贝、藻等海洋资源进行有计划和有目的的海上放养。

根据国际上已有的经验与相关研究,海洋牧场建设内容可以归纳为5个主要环节与过程:

一、生境建设,具体包括对环境的调控与改造工程以及对生境的修复与改善工程。主要是通过投放人工鱼礁,改造滩涂等措施为鱼群提供良好的生长、繁殖和索饵的环境。

二、目标生物的培育和驯化,采取人工育苗和天然育苗相结合,扩大种苗培育数量,通过生物工程提高种苗的质量,建立种苗驯养场,从采卵、孵化直至育成幼体,实现规模繁殖、优化选择、习性驯化和计划放养。

三、监测能力建设,包括对生态环境质量的监测和对生物资源监测。

四、管理能力建设,包括海洋牧场管理体系建设和管理政策研究等。

五、配套技术建设,包括工程技术、鱼类选种培育技术、环境改善修复技术和渔业资源管理技术。

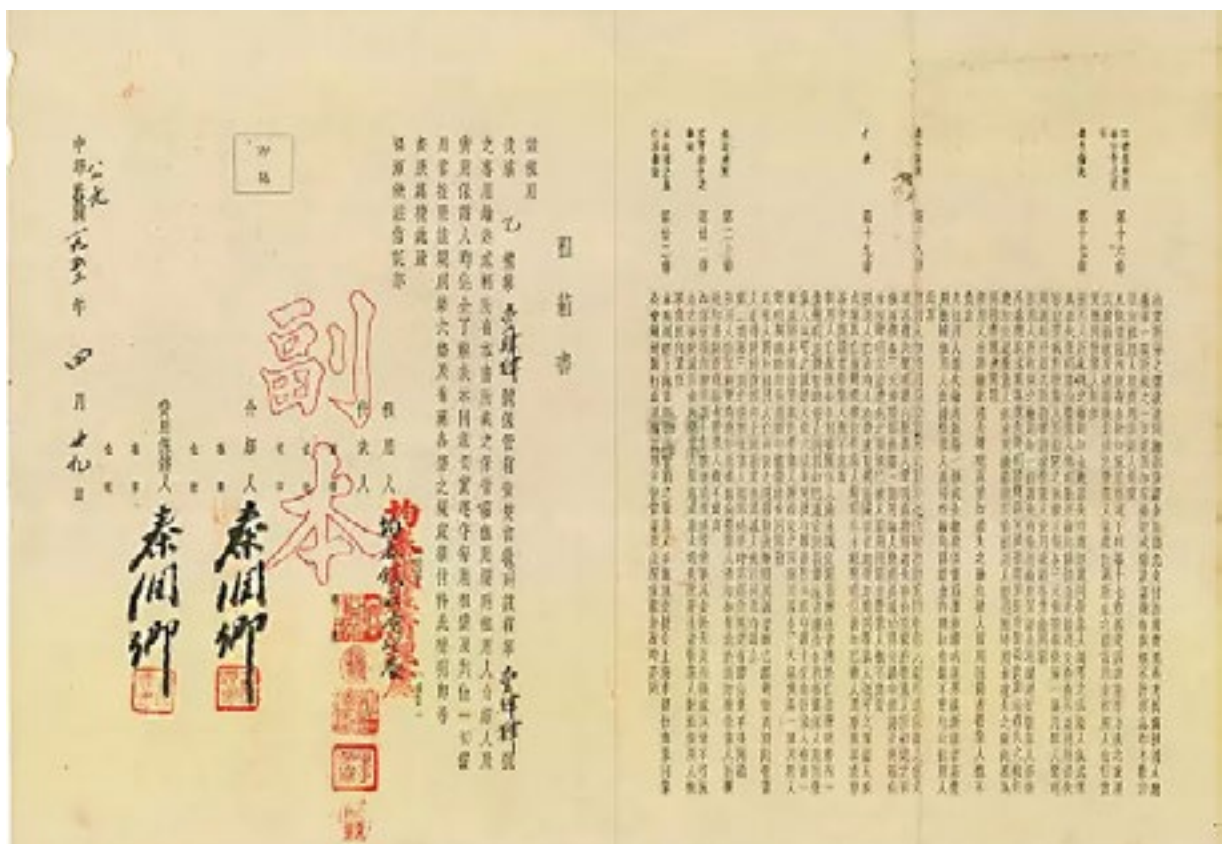


湾等重点港湾、典型生态敏感海域和赤潮监控区的预警监测,提升对海洋环境灾害和突发性海洋污染事件的应急响应能力。

海洋环境监测能力提升工程。加强海洋环境监测基础能力建设,不断完善市县两级海洋环境监测机构的装备建设。继续推进海上浮标自动监测系统建设,开展入海污染物自动监测系统建设,加强自动监测数据的评价与应用。加强宁波市近岸海域污染物监视监测能力建设,新建1个市级海洋环境应急监测实验室,构建海洋溢油污染风险数字化地理信息平台,并促进油指纹数据信息库建设。

海洋环境信息管理系统建设工程。构建海洋环境监测大数据平台,利用物联网、智能传感器、云计算、数据挖掘、多元统计分析等技术,开发海洋环境质量监测数据综合分析工具与多维可视化表达工具,为各级政府和公众提供各类海洋环境质量监测综合分析数据产品服务,实现从监测信息到监测服务的跨越。

转载自《宁波经济·财经视点》2017年08月



▲公元 1952 年福源钱庄信托部——保管箱租箱书一份

甬商金融家从钱庄到银行的转变

□ 文 / 秦亢宗

从十九世纪后半期到二十世纪初这一时期，上海拥有九大钱庄家族集团，据《上海钱庄史料》记载，其中宁波帮钱庄就占据了其中五家，即镇海方家、镇海叶家、小港李家、慈溪董家和宁波秦家。

鸦片战争后，投资钱庄一般仅需 5 万两白银即可开业，而宁波帮的许多钱庄投资巨大，如小港李家开设恒兴等钱庄资本额都在 20 万两白银以上。尤为突出的是以慈溪严信厚为首的原丰润票号（钱庄）资本额为 100 万两，后又在南北各省设立分号，形成数百万两资本网络，被称为“钱业之魁”。

1912 年冬，辛亥革命不久，各地军阀为加强军需装备，纷纷通过钱庄向列强借款，外国银行亟须以钱庄作为中介为其服务，至 1914 年，上海钱庄已达 28 家，1926 年发展到 87 家，资本总额已达 1870 万两白银，史称钱庄的“黄金时代”。在沪的不少宁波帮其时对民族工业贡献卓著，以福原钱庄为例，1921 至 1929 年八年间向民营企业每年放款达 300 万至 4000 万元。

值得注意的是，当时新式银行雨后春笋似地上海设立起来，而这种旧式的钱庄却仍然能继续生存并有所发展，其



▲建于1930年宁波中国通商银行大楼，为昔日宁波屈指可数的高楼



原因何在？除了上述时代背景之外，钱庄的生存有其内在的原因。1926年，著名经济学家马寅初在《东方杂志》上发表《银行的势力如何不如钱庄》一文，他列了八条钱庄比银行便利之处。

第一，信用。银行放款全需抵押品，而钱庄注重信用，抵押品一层可以通融。中国商人认为，以抵押品借款妨碍体面，所以都愿意与钱庄来往。

第二，保人。银行放款除抵押品外，还须保人签字盖章，手续非常麻烦，钱庄则无此等手续。

第三，方便。银行办事时间固定，

假日不做生意。钱庄则不然，无论假日礼拜天，自早到晚，并无休息。

第四，数目。银行放款数目较大，数目小者不受欢迎，钱庄放款数目随便，数百、数千均可。

第五，内容。银行对商情市况的了解不如钱庄，而钱庄为我国特有的出产，由来已久，对商家知之甚详，所以放款不用抵押品，亦无何种危险。

第六，历史。银行成立甚晚，所发钞票、支票均不得社会之信仰，故钞票在市面不能与庄票同等看待。

第七，技术。分辨洋钱之真假，为



▲钱庄招牌

钱庄之特具本能，银行行员难比得上。

第八，出货。钱庄所发庄票，能在洋行出货，外人极信赖之，而银行钞票无此本能。

在钱业“黄金时代”，初方氏、李

氏、董氏、叶氏、秦氏老一代五大家族集团之外,后起的钱业新秀不断涌现出来。首先是长期担任上海钱业公会领导职务达17年之久的慈溪人秦润卿。1917年钱业公会初建时,秦润卿当选为副会长,两年后,会长朱五楼因年迈退休,会长由秦润卿递任,主持会务达17年之久。从30年来钱业公会的领导人员来看,宁波帮都占有绝对优势。

自1927年北伐军到上海,南京政府成立后,对上海银钱业不断进行控



▲严信厚



▲秦润卿

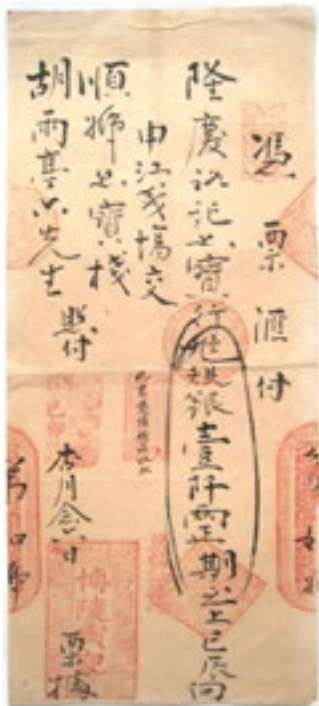
制和掠夺,钱业界遭到多次冲击。直至1933年废两改元,钱庄一向维护的银两本位被银元所代替,钱庄业务遭到极大冲击,“黄金时代”遂告结束,其地位逐渐被银行业所代替。

在第一次世界大战期间,西方在华

的侵掠势力一度减弱,而近代民族工商业在过程中借助银行的帮助形成一定的基础,于是,数量巨大的产业资本与借贷资本相辅相成,相互促进,以商为纽,以存款、储蓄为资源,以放款为归宿,以汇兑往来为主

良好的发展机遇。

在最初的阶段,即辛亥革命前后,宁波人最早筹措资金开办的银行是以严信厚为总董的中国通商银行,它打破了外国银行独霸中国金融市场的局面。宁



左:上海和丰银行划条(划条中的上海恒赛钱庄由宁波秦家在1929年合资开设)
中:上海慎余钱庄代收的光绪五年汇票(上海慎余钱庄1868年由小港李家在北市开设)
右:宁波光绪年隆顺钱庄汇票

波人在该银行投资和经营管理中发挥着巨大的作用。他们大多数是过去钱庄的主持人或投资者,如严信厚朱葆三、陈笙郊等。

其次是中华银行,创办于1912年,是沪军都督府为筹措军费所设,它发行军票,信誉良好,朱葆三、林莲孙均担任过总经理,并以他们所开设的钱庄出资10万两白银抵作军票,支持中华银行。1915年该行改名为中华商业储蓄银行,由朱葆三之子朱子奎任董事,一直支持至北伐革命完成。

第三是在辛亥革命前夕由宁波人合资开办的四明银行其发起人、总经理、协理是周金箴、袁燮、朱葆三、李书云、陈熏、虞洽卿等,是一家“清一色”的宁波帮银行。它在辛亥革命时期曾积极支持上海光复和攻克南京等诸多战役。

自辛亥革命至20世纪30年代,华资银行发展迅速,迎来“黄金时期”。如1912年至1926年五年间,在上海开设的华资银行就有31家,而宁波人在

1921年一年间便开设或投资了近10家银行。其中最著名的有秦润卿、王伯元主持的中国垦业银行和刘鸿生创办的中国企业银行。这一时期,宁波人还开设了许多具有特色的专业银行,如刘鸿生发起组织了上海煤业银行,秦润卿等创办的棉业银行,郭挺生等兴办的上海百货商业银行,王正廷等组织的中华劝业银行,王伯元等接办的垦业银行,项松茂等创设的宁波实业银行,黄楚九主办的日夜银行,严叔和等主办的上海女子商业储蓄银行等。

宁波帮金融家由于对新兴银行的特殊敏感,他们在主持或投资新式银行的同时又兼顾钱庄,成为“两栖人物”。他们或先主持钱庄再开办或投资银行,



▲宁波鼎恒钱庄支票簿和支票

或在钱庄和银行同时任董事或经理。从下表所列林林总总的名单中可以看到甬商名人投资、经办华资银行的盛况。



▲宁波钱庄业民国二十年金融日刊



▲宁波钱庄商号使用的印

在钱庄与银行均任职的宁波帮金融家

姓名	职位
严信厚	原任源丰润票号董事长 后任中国通商银行总董
陈笙郊	原咸康钱庄经理 后任中国通商银行第一任华经理
谢纶辉	原任承裕钱庄经理 后任中国通商银行第二任华经理
秦润卿	原任福源钱庄经理 后任中国垦业银行总经理
楼恂如	原任敦余泰记钱庄经理 后任中华劝业银行经理
楼莲荪	原任余丰、立余两记钱庄经理 后任中华银行首任经理
孙衡甫	原任益昌钱庄经理 后任四明钱庄总经理
谢韬甫	原任承裕钱庄经理 后投资中和银行任董事长
李寿山	原任顺康钱庄经理 后投资交通银行任董事
俞佐廷	原任恒巽钱庄经理 后任四明银行董事
徐熊伯	原任益昌钱庄经理 后任国泰银行董事
胡涤生	原任信孚钱庄经理 后任亚东银行董事长

曾从事银行业的宁波名人

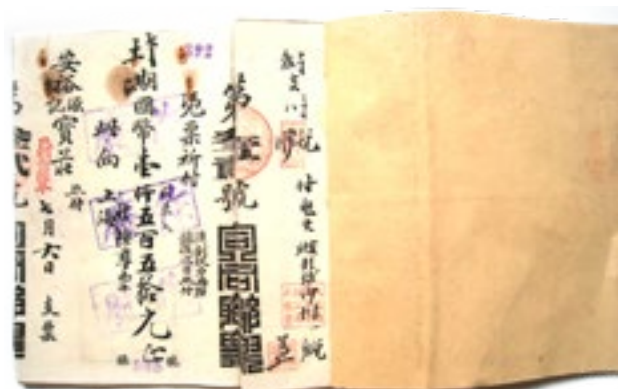
姓名	职位
盛竹书	任交通银行上海分行总经理兼上海银行分会会长
傅筱庵	任中国通商银行总经理
叶琢堂	任四明银行常务董事
张忍甫	任浙江地方银行董事长
胡孟嘉	任中国实业银行常务董事
樊时勋	任浙江兴业银行总行总经理
项松茂	任宁波实业银行董事
方伯椒	任中国通商银行南京分行经理
黄楚九	任上海日夜银行董事长
金廷荪	任宁波浙江商业银行董事长
金润峰	任上海大来银行董事
黄延芳	任上海中国银行总秘书
厉树雄	任中国通商银行董事
宋汉章	任上海中国银行总经理
乐振葆	任上海恒业商业银行董事长
孙鹤皋	任四明银行总经理
盛丕华	任汉口中国银行分行经理
王延廷	任中国劝业银行董事长
徐桴	任上海银行总经理
虞洽卿	任四明银行总经理
周金箴	任四明银行总董
袁履登	任上海国民商业银行董事长
周廷庭	任建华银行董事
朱葆三	任中华商业银行董事长
张寿庸	任交通银行董事长

来源为《上海钱庄史料》等资料

转载自《雨商》2017年08/09号



▲宝丰钱庄账册



▲上海安裕钱庄发给大成纱厂使用的支票簿



▲中华民国银行营业执照

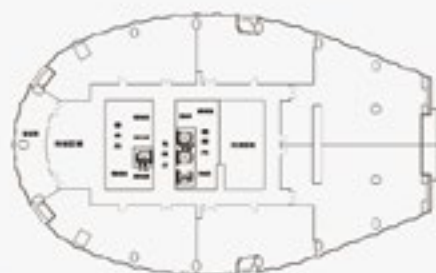


▲余姚汇大钱庄存折



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

≡ 地址：上海市杨浦区杨树浦路1088号(近江浦路) ≡



入驻品牌



员工食堂

顺风新弘府
高端商务宴请



全家 FamilyMart

24小时便利店



STARBUCKS®

咖啡吧



员工班车



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

