

上海甬商

2019.06

总第21期

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

上海甬商

第二十一期

2019年06月

特别关注

长三角一体化：宁波新期待新追求

封面人物

全心构筑梦想家园 创造人居美好生活

商会执行副会长、全筑建筑装饰集团董事长

朱斌

上海市宁波商会主办



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

沪甬合作，城市协同， 助推宁波打造长三角“金南翼”

近期前湾新区、甬江科创大走廊以及南湾新区等新的规划布局出台，宁波发展的角色定位令人有了新的期待，此前宁波提出要努力打造长三角一体化发展的“金南翼”，深度融入长三角，不断接轨上海，积极承接上海的辐射，和上海、杭州错位发展，做大做强都市区，在长三角都市群中发挥更大的作用。在这个进程中，沪甬合作将作为城市协同的典范，在沪甬商如何在两地全方位、多层次、宽领域的合作中发挥更大的作用，本期特别关注希望能提供一些线索。

本期商会要闻，商会召开了三届三次会长议事会和一届四次监事会，郑永刚会长强调企业要聚焦核心竞争力，做精做强主业；应裕乔监事长提出，商会要抓实效，重特色，积极推进各项目落地。同时，商会积极对接各驻沪办事机构和兄弟商协会，与上海市天津商会、宁波市东钱湖商会交流座谈，引各方资源服务在沪甬商，助力会员企业发展。

本期封面人物是商会执行副会长、全筑集团董事长朱斌。20年前，朱斌和几个同济大学的同学创建了全筑，如今已成为年产值破百亿的上市企业，被誉为“国内精装第一股”。全筑始终秉承“激情激励，务实务精”的精神，聚焦公装和家装两条线，一点一滴积累，扎扎实实成长，同时与同济大学深度合作，积极布局人工智能应用和智慧城市建设。一首《出发》是全筑人献给自己二十年奋斗的赞歌。

本期会员风采，商会理事、象上文化总经理张荣平和奉全文化总经理胡云霄，为我们讲述了在文化产业，品牌传播营销和动漫IP运营的创业历程，同为青年创业者的他们富有激情又思路清晰，创业需要积累、耕耘，更要不断前行不停步。

传承百年梦、青春砥砺前行，商会青年联谊会先后举办“甬动力”甬商青年运动会，走进宁海召开一届一次常委扩大会议同宁海青年企业家俱乐部交流互动，并与到访的杭州市宁波商会青年分会座谈交流，谋求合作、发展共赢。

商会是交流学习、智慧碰撞、资源共享、合作共赢的平台。本期商会活动，商会组织会员走进会长企业——河姆渡，商会常务副会长、河姆渡CEO华建刚以及行业嘉宾分享探讨了产业互联网和智慧生活的发展历程和行业前景。同时，依托党建和金融法律服务中心平台，商会组织秘书处党支部参观“城市荣光——庆祝上海解放70周年”主题展览，举办金融法律沙龙，解读资本市场2019新趋向。组织会员参加科技成果转化大会、科创板峰会，两会精神解读报告会、非公经济等培训学习班等，秘书处集中走访企业，倾听企业声音，做好服务工作。

武刚



季刊 2019 年 06 月号
2019 年 06 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

《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
郁敏璐 金宇晴 陈国宝 薛革文
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：郭慧虎
顾永伟
策划：肖古玥
采编：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

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，关注上海市宁波商会官方网站



扫描二维码，关注上海市宁波商会微信公众号



刊首语

01 沪甬合作，城市协同，
助推宁波打造长三角“金南翼”

特别关注

04 长三角一体化：宁波新期待新追求

经济视点

18 变局者科创板

商会要闻

30 双轮驱动，科创赋能
商会第三届理事会第三次会长理事会召开

34 抓实效，重特色
商会第一届监事会第四次会议召开

36 沪办牵手商会，引各方资源服务在沪甬商

38 宁波市东钱湖商会走进商会交流座谈

P42 封面人物

全心构筑梦想家园 创造人居美好生活

访上海全筑建筑装饰集团股份有限公司董事长朱斌

会员风采

50 取象上之品，创汇通之智
访上海象上文化发展有限公司总经理张荣平

54 胡云霄：奉全文化和“慢行业”动漫

专题报道

P58 甬动力

58 传承百年梦，青春砥砺前行
“甬动力”2019 甬商青年运动会成功举办

68 传承与超越，看我们年少有为
商会青联一届一次常委扩大会议召开

71 科创赋能，使命担当
沪宁甬商青年企业家交流座谈会举办

75 甬立潮头，争当先锋
商会青联召开沪杭甬商青年交流座谈会

商会活动

78 产业互联，生态赋能
上海市宁波商会走进河姆渡

82 商会秘书处党支部参观“城市荣光——庆祝上海解放 70 周年”主题展览

84 2019 资本市场何去何从？
商会举办金融法律系列沙龙（三）

86 商会秘书长武舸参加 2019 年非公经济代表人士学习培训班

88 走访会员企业 倾听会员心声

91 凝聚共识，强企兴国
商会举办“全国两会精神”解读报告会

92 科技牛第四届科技成果转化大会落幕，助力企业破解科技创新困局

94 科创大时代，前瞻新未来
2019 科创板峰会在沪举行

宁波人文

96 虞洽卿 VS 秦润卿

长三角一体化：宁波新期待新追求

5月，通苏嘉甬铁路预可研审查会议在北京召开。根据方案，这条铁路缩短了宁波前往上海、苏州的时间，通苏嘉甬铁路项目全长338公里，速度目标值为350km/h。项目建成后，将大大缩短宁波至上海、苏州、北京等地的时空距离，有望实现宁波至苏州、上海“1小时交通圈”，宁波至北京5小时内到达。

结合较早前传出的消息，2019年底前浙江将撤销与上海、江苏、安徽之间的省界主线收费站，从而达成

沪浙苏皖提前一年撤销跨省界收费站。

这些都被视作长三角一体化再发力的一个重要信号。更为重磅的消息还在于，中共中央政治局5月13日召开会议，审议《长江三角洲区域一体化发展规划纲要》，这意味着在长三角一体化上升为国家战略后，顶层规划将很快出台。

长三角一体化正在掀开新篇章，刚刚晋升GDP“万亿俱乐部”新成员的宁波，对长三角一体化高质量发展又有何新期待？

战略升级：一体化36年历程

伴随长三角区域一体化发展上升为国家战略，长三角城市群融合发展正翻开新的篇章。5月13日，中共中央政治局召开会议，审议了《长江三角洲区域一体化发展规划纲要》。这无疑为长三角一体化进程按下了“快进键”，也为之确定了更清晰的发展路线图。

说起来，“长三角一体化战略”至今已经走过近37个年头，这段期间里，“长三角一体化”概念上一变再变，空间上一扩再扩。

1982年，时任国家领导人提出“以上海为中心建立长三角经济圈”，当时叫做“上海经济区”，范围是以上海为中心，包括苏州、无锡、常州、南通、杭州、嘉兴、湖州、宁波、绍兴等长江三角洲的9个城市组成。

1988年6月1日，成立6周年的“上海经济区”却突然宣告流产，国家计委撤销了上海经济区规划办公室，当时的理由是国务院机构改革要裁减一批机构。

1992年，“长三角城市群”一词横空出世，最初包括上海、杭州、宁波、湖州、嘉兴、绍兴、舟山、南京、

镇江、扬州、泰州、常州、无锡、苏州、南通14个地级市，后又分别在1996年纳入泰州，2003年纳入台州，最终以江浙沪16城市为主体形态的长三角城市群最终得以形成。

2010年，国家发展改革委发布“长江三角洲地区区域规划”，将长三角区域范围界定为苏浙沪全境内的25个地级市，在原有16个城市的基础上，加进了苏北的徐州、淮阴、连云港、宿迁、盐城和浙西南的金华、温州、丽水、衢州。

2016年，“长江三角洲城市群发展规划”发布，在2省1市25城市的基础上去掉了江浙的一些城市，同时将安徽省的8个城市纳入长江三角洲城市群。最终的范围包括上海市，江苏省的南京、苏州、无锡、南通、泰州、扬州、盐城、镇江、常州，浙江省的杭州、湖州、嘉兴、宁波、舟山、绍兴、金华、台州，安徽省的合肥、芜湖、马鞍山、铜陵、安庆、池州、滁州、宣城，总数为26个地级市。

从“雏形”到最终“成形”，“长三角一体化”足足走过了34个年头；最终，在2018年11月进博会开幕式上，“长三角一体化”完成最后一次升级。开幕式上，国家最高领导人发

言中提到，将支持长江三角洲区域一体化发展并上升为国家战略，前后耗时36年。

回顾2018年，对于“长三角一体化”战略而言，除了升级外，还按下了“快进键”。

2018年7月，《长江三角洲一体化发展三年行动计划(2018-2020年)》正式下发；计划明确，到2020年，长三角地区要基本形成世界级城市群框架。

与此同时，计划又进一步明确了长三角一体化发展的任务书、时间表和路线图。

具体来看，三年行动计划覆盖了交通能源、科创、产业、信息化、信用、环保、公共服务、商务金融等12个合作专题，并聚焦交通互联互通、能源互济互保、产业协同创新、信息网络高速泛在、环境整治联防联控、公共服务普惠便利、市场开放有序等7个重点领域，形成了一批项目化、可实施的工作任务。

进入2019年后，关于长三角一体化的政策消息则出的更为频繁。

1月3日，据知情人士透露，《长江三角洲区域一体化发展规划纲要》很快将正式对外公布，“预计在





农历新年前后有望能够发布”。如果确实，这是长三角区域一体化上升为国家战略后首次正式发布发展规划纲要；

同日，上海、江苏、浙江、安徽三省一市在沪签署《长三角地区市场体系一体化建设合作备忘录》；

1月9日，上海国资委发布称，近日长三角协同优势产业基金正式成立，基金首轮封闭规模超过70亿元，预计可撬动500亿以上的资本；

而同时启动的“上海大都市圈”规划对于长三角一体化的战略意义更大，毕竟，长三角一体化的雏形就是“以上海为中心建立长三角经济圈”。

根据“上海大都市圈”初步规划显示，将覆盖上海、苏州、无锡、南通、嘉兴、宁波、舟山、湖州“1+7”市，陆域面积4.9万平方公里，常住人口约6500万人。

经济上看，以上海为中心，如果加上苏州、无锡、南通、宁波、嘉兴、舟山6个地级市2017年地区生产总值达8万亿元，接近长三角城市群GDP的一半，占全国GDP的10%；若缩小范围，以上海为中心，与平湖、嘉善、

启东、海门、昆山、太仓、吴江7个毗邻县、市、区一起构成的上海毗邻区，2017年地区生产总值4万亿元，占全国GDP的5%。毫无疑问，上海大都市圈是长三角城市群一体化发展格局中的“强核”。

宁波目标：长三角“金南翼”

5月13日，中共中央政治局召开会议，审议《长江三角洲区域一体化发展规划纲要》，会议指出，长三角一体化发展具有极大的区域带动和示范作用，要紧扣“一体化”和“高质量”两个关键，带动整个长江经济带和华东地区发展，形成高质量发展的区域集群。

区域一体化是区域经济合作与发展的高级形态。今年政府工作报告也提出，将长三角区域一体化发展上升为国家战略，编制实施发展规划纲要。

2018年11月5日，国家主席习近平在首届中国国际进口博览会开幕式发表演讲时提到，将支持长江三角洲区域一体化发展并上升为国家战略，着力落实新发展理念，构建现代化经济体系，推进更高起点的深化改革和更高层次的对外开放，同“一带一路”建设、京津冀协同发展、长江经济带发展、粤港澳大湾区建设相互配合，完善中国改革开放空间布局。习近平主席的指示，开启了

长三角一体化向更高质量再出发的新进程。

3月，宁波市委副书记、市长裘东耀在上海举行的宁波市情推介暨新春招待会上表示，宁波将努力走在“八八战略”再深化、改革开放再出发的前列，加快打造现代产业、现代都市、对外开放和营商环境升级版。其中，在加快打造现代都市升级版方面，宁波要坚持全市域、全方位融入长三角一体化，协同加快大湾区建设，高水平谋划建设前湾新区，推进沪嘉甬铁路、甬舟铁路前期工作，加紧谋划沪甬跨海交通通道建设，加快金甬铁路等项目建设，进一步提升宁波在长三角的平台优势、交通

枢纽优势，努力把宁波建设成为长三角一体化发展的“金南翼”。

在加快打造现代产业升级版方面，宁波将加快推进“246”万千亿级产业集群工程，重点打造绿色石化、汽车制造等2个万亿级产业集群，培育高端装备、新材料、电子信息、软件与新兴服务等4个五千亿级产业集群，提升关键基础件（元器件）、智能家电、时尚纺织服装、生物医药、文体用品、节能环保等6个千亿级产业集群。

此外，宁波还将加强宁波杭州湾新区与上海的合作。宁波杭州湾新区于2010年2月23日挂牌成立，地处长三角区域上海、苏州、杭州、宁波四大都市的几何中心，是“一带一路”、长江经济带、长江三角洲区域一体化三大国家战略叠加的交汇点，也是正在建设中的沪甬合作示范区、浙沪合作示范区。

《长江三角洲城市群发展规划》对宁波的角色作了定位，即成为“长三角南翼经济中心”，进一步加强与上海、杭州、舟山等周边城市的合作，共同开展区域生态建设与环境保护。宁波市委党校教授宓红认为，

宁波若能抓住长三角全面融合的机遇，和上海、杭州错位发展，实现宁波都市圈和浙江港口经济圈“两圈”联动与融合，做大做强都市区，就能在长三角城市群中起到更大的作用。

参与《宁波2049城市发展战略》课题研究的宁波市城乡规划研究中心副主任鲍维科表示，随着长三角区域一体化上升为国家战略，未来宁波要全面链接长三角，从互联互通走向直连直通。专家认为，宁波要用足用好开放型经济、民营经济、港口和海洋优势，努力为推进长三角一体化发展做出更大贡献。

城市协同：沪甬合作作为龙头

多年来，宁波一直主动接轨上海，深度融入长三角，积极承接上海的辐射，充分用好上海的溢出效应。特别是最近两年，我市与长三角城市互动频频，建立了全方位、多层次、宽领域的合作机制。

2016年5月，国务院常务会议通过《长江三角洲城市群发展规划》。会议提出，发挥上海中心城市作用，



推进南京、杭州、合肥、苏锡常、宁波等都市圈同城化发展,到2030年,长三角要全面建成具有全球影响力的世界级城市群。

被国家定位为推进都市圈同城化发展的重要城市后,我市在交通建设、港口合作、产业对接、科技创新、商贸旅游等重点领域,加速推进与上海等长三角城市的一体化。

2016年7月,宁波杭州湾新区宣布全面启动沪甬合作示范区建设,并提出全方位接轨上海三年行动计划,力争“十三五”期间每年引进上海投资项目200亿元以上。去年,上汽大众汽车跻身宁波第三大纳税大户,复旦大学宁波研究院成为复旦

大学在上海市以外最大的科技孵化平台,上海麟注在新区设立了医疗器械产业园。

通过在沪连续举办“宁波周”活动,宁波与上海合作的重大项目超过700个,总投资突破1200亿元。仅科技人才方面,两市近年来达成的合作项目就有数千个,宁波从上海引进各类高级人才数千人,院(校)、企共建科研机构超百家。

在去年出台的《2018年宁波市进一步加强沪甬合作工作方案》中明确了具体方案,要着力工作、平台、产业、民生、人才、政策等各领域对接,进一步加强沪甬两地的全面合作。

“上海与宁波共同推动长三角城市一体化和协同发展,取得了良好的成效。”上海市主要领导评价道。

不仅仅是上海,宁波与江苏南京、太仓,安徽合肥,以及省内的杭州、舟山、台州等长三角城市的合作广度、深度和强度不断加大。以港口为例,2009年,宁波舟山港在江苏太仓投资建设了第一个大型专业化矿石中转码头——武港码头;2016年11月,宁波舟山港集团与南京港集团合作成立南京两江海运股份有限公司;宁波还开通了至合肥的集装箱班列,开拓安徽阜阳、淮南等地内外贸货源,通过皖北海铁通道到达宁波舟山港。

制造业发达的宁波,还与安徽合肥、江苏宿迁等长三角城市实现劳动力资源互补。主营超高纯度金属材料及溅射靶材的宁波江丰电子材料股份有限公司,在合肥建立了占地1.2万平方米的产业园。“该园区投资额超过2亿元,每月可生产靶材成品1500片。”公司负责人说,合肥等城市正在加速崛起集成电路产业,对高纯度金属材料及溅射靶材需求巨大,“而且,这里科技人才充足。”

随着“沪杭甬大湾区”概念受关注,宁波与杭州等城市的联系更紧密。杭州方面提出,杭州将放大视

野、迈开脚步,在打造大湾区方面加强与宁波的交流合作,共同唱好“双城记”。

通道蓝图: 1小时交通圈

近日,从宁波市交通建设会议上获悉,在重点项目上,宁波将对长三角一体化和大湾区建设,谋划建设好一批对外大通道。具体来说,向北,重点推进沪嘉甬铁路前期、沪甬跨海交通通道战略规划研究,年内完成沪嘉甬铁路工可审查、2020年前沪甬跨海通道纳入国家相关规划;向西,重点加快杭甬高速复线一期建设,抓紧推进杭甬高速复线宁波段二期智慧高速前期,年内争取完成工可批复,谋划建设杭甬城际铁路,开通宁波至绍兴段城际铁路;向东,今年完成甬舟铁路初步设计和施工图设计,加快推进六横公路大桥宁波段项目前期,金甬铁路全线开工建设;向南,重点谋划推进甬台温高速改扩建工程。

结合正在前期论证中的沪舟跨海大通道,以及多条更为密集的高速公路,勾勒出了一条环杭州湾,联通长三角的清晰路网。这也势将成为宁波更深融入长三角一体化的“大通道”。

通苏嘉甬铁路

5月,通苏嘉甬铁路预可研审查会议在北京召开。根据方案,这条

支持长江三角洲区域一体化发展并上升为国家战略,着力落实新发展理念,构建现代化经济体系,推进更高起点的深化改革和更高层次的对外开放。

——习近平

铁路缩短了宁波前往上海、苏州的时间，通苏嘉甬铁路项目全长338公里，速度目标值为350km/h。项目建成后，将大大缩短宁波至上海、苏州、北京等地的时空距离，有望实现宁波至苏州、上海“1小时交通圈”，宁波至北京5小时内到达。

5月100,宁波市发改委在官网发布了一条消息，新建甬台温高铁踏勘工作座谈会在宁波顺利召开。目前，宁波向南，经过奉化、宁海到台州、温州，以及福州、厦门，最远到深圳，已经有一条运行时速200至250公里动车组的沿海铁路。但是，现有甬台温铁路旅速偏低、耗时较长、不能满足沿线客流对运输能力和质量的要求。因此，将通苏嘉甬铁路南延至福州，新增一条高标准客运专线铁路，能大幅缩短宁波都市圈与长三角、海峡西岸、珠三角重要城市的时空距离，对促进浙江沿海地区快速融入全国高速铁路网，完善区域



铁路网络具有重要意义。

据悉，通苏嘉甬铁路跨杭州湾通道长达26公里，其中海上引桥长度约23公里。在海中还设计有一座大跨度三塔铁路斜拉桥，通行350公里时速的高铁，建成后将是世界最大跨度的三塔铁路斜拉桥。

甬舟铁路

甬舟铁路项目是贯彻落实省委、省政府决策部署，实现浙江省高铁1小时交通圈的重大举措，也是浙江省义甬舟开放大通道的支撑性运输通道，对加快融入上海都市圈和长三角一体化等都具有深远意义。

据悉，甬舟铁路功能定位以旅游客

流为主，兼顾城际客流；技术标准为设计速度每小时250公里的客运专线，开行跨线中长途动车组列车及舟山与宁波、杭州间的城际动车组列车，预留开行少量轻快货物列车的条件；引入宁波枢纽采用邱隘接轨方案；跨越金塘水道采用公路、铁路分建隧道方案，跨西堠门、桃夭门、富翅门采用公铁两用桥方案。

在环线的东南，是宁波到舟山的甬舟铁路和高速公路复线合建的大通道，以桥隧结合的方式连接宁波至舟山。宁波至舟山本岛上一共需建设三座大型的公铁合建跨海大桥，跨越三个水道。

前湾新区总的目标是
打造长三角区域一体化发展的标志性战略大平台。

——郑栅洁

沪舟跨海大通道

根据前期规划研究，在环线的东边，沪舟跨海大通道将从上海经大洋山、岱山至舟山本岛，为公铁共建通道。这条跨海大通道位于东海外海，海上段全长约100公里，远远超过港珠澳大桥的长度。

据悉，沪舟跨海大通道为客货兼顾，将采用“区域高铁+城际铁路”的复合化运营模式。一方面，运营区域高铁，充分衔接区域高铁网络，高铁客运专列一站直达；另一方面，将加快开展利用甬舟铁路开行都市圈城际的前期研究，项目的建设将使宁波及杭州湾的货运、客运更加便捷，激活杭州湾区域经济发展动力。

样板示范：宁波杭州湾新区

宁波杭州湾新区位于宁波市北部，杭州湾跨海大桥南岸，居上海、宁波、杭州、苏州等城市群的中心，也是宁波接轨上海、融入长三角的门户地区。全区规划陆域面积353平方公里，海域面积350平方公里，常住人口25万余人。作为全省第一个产业集聚区，已经拥有国家级经济技术开发区、国家级出口加工区、国家产城融合示范区、浙沪合作示范区、国家湿地公园等多张城市名片。

2018年，宁波杭州湾新区全年实

现地区生产总值584.1亿元，同比增长14.5%。实现工业总产值1673.3亿元，同比增长9.0%。完成财政总收入160.9亿元，同比增长20.5%。招商引资800.26亿元，同比增长70.4%，引领新区继续成为宁波经济发展的“发动机”。

5月，宁波前湾新区指挥部组建。宁波市委书记郑栅洁说，前湾新区总的目标是打造长三角区域一体化发展的标志性战略大平台。要坚持边规划边建设，扎实推进吉利汽车产业项目群、方太理想城、宁波材料所杭州湾研究院等重点项目建设，迅速形成开发建设强势。这无疑为杭州湾新区的大发展注入了一剂强心剂。

矢志追梦，同心筑梦，以加快建设“国际化产业名城，现代化美丽湾区”为目标，这座因桥而谋与桥同兴的宁波杭州湾新区，正发挥长三角中心区域城市的优势，以浙沪合作示范区为更高能级平台，打造浙江大湾区高质量发展先行区。

浙沪合作示范区纳入长三角行动计划

杭州湾跨海大桥的“天堑变通途”，使得宁波杭州湾新区区位优势突出，也使得对接大上海、融入长三角成为美好现实。作为中国沿海地区十分难得的战略要地，宁波杭州湾

新区周边拥有四大国际空港和两大东方大港，依托建成的杭州湾跨海大桥，在建的杭绍甬智慧超级高速、新区通航机场以及正在规划的沪嘉甬跨海铁路、杭州湾跨海二通道、宁波至新区城际铁路、十一塘高速、杭州湾跨海大桥余慈中心连接线高速公路等大型交通设施，可直接



与周边城市群实现“同城化”发展，成为长三角南翼重要交通节点。

发挥资源禀赋和战略优势，宁波杭州湾新区将对接大上海、融入长三角作为更高质量发展的战略选择。

2016年7月，宁波杭州湾新区全面启动沪甬合作示范区建设。作为示范区建设的实质内容之一，《宁波杭州湾新区全方位接轨上海三年行动计划（2016—2018）》也同时出台。

2018年5月，全省对外开放大会明确提出要把宁波杭州湾新区打造成为标志性、战略性改革开放大平台。

2018年6月，《长三角地区一体化发展三年行动计划（2018—2020年）》出炉，明确指出要规划建设宁

波杭州湾新区浙沪合作示范区，探索共建共享共赢合作新模式。

从对接上海的桥头堡，到沪甬合作示范区，再到浙沪合作示范区，这是“八八战略”在新区的又一次生动实践。

“打造浙沪合作示范区是积极融入长三角更高质量一体化的战略选择，是更高能级的紧随国家战略的大平台。”新区管委会相关负责人表示，作为首批加入长三角开发区协同发展联盟的开发区，宁波杭州湾新区也在积极实践。

2022年浙沪合作实现常态长效

对接大上海，融入长三角，宁波杭州湾新区一直在路上，一路在追梦。

2018年，宁波杭州湾新区编制完

成《宁波杭州湾新区大湾区高质量发展先行区（浙沪合作示范区）建设行动计划》，并与上海虹桥商务区建立战略合作关系，全年引进上海各类项目投资153亿元。

新区与上海，合作更常态。3月1日，由上海仁济医院、宁波市第二医院、新区管委会共建的宁波市杭州湾医院全面运营。作为宁波杭州湾新区推进建设浙沪合作示范区的最新成果之一，医院的运营将有效填补宁波杭州湾新区乃至宁波北部地区在高水平医疗资源上的空白，也是探索“沪甬合作，跨省办院”医疗模式的全新尝试。未来，待长三角异地医保结算互联互通，就可在宁波市杭州湾医院使用。此前的1月20日，宁波杭州湾新区管委会与上海绿地

集团就扩大再投资签署战略合作框架协议。在此前投资的500亿元基础上，根据协议，绿地将发挥自身优势，再投资不低于250亿元打造新区滨海新城综合项目和南部新城文化创意小镇等重大项目，剑指未来城市标杆。

德国大众全球标杆企业上汽大众宁波分公司落户新区，已成为新区打造全国重要汽车制造基地的中流砥柱；复旦大学宁波研究院是复旦大学在浙江省内设立的唯一政产学研机构，落户以来累计为新区引进优质项目百余个；由上海世界外国语学校托管的滨海小学，已于去年9月开学……

“建设浙沪合作示范区目标是到2022年浙沪合作基本实现常态长效。”上述负责人表示，“具体来说就是合作领域更加全面、合作机制更加完善、合作成果更加丰硕，在产业、科创、公共服务等领域全方位承接上海要素溢出，成为浙江省与上海同城化水平最高的区域之一，成为长三角一体化跨省区域合作交流的样板示范”。

人才为本：打造创新新高地

4月20日，作为首个“宁波人才日”系列活动之一，由宁波杭州湾新

区管委会和复旦大学宁波研究院共同主办的2019InnoBay国际创新创业大赛首场复赛（宁波赛）在宁波甬江人才创新中心拉开帷幕。

“人才日”的设立，彰显了宁波这座城市对人才的超常重视与紧迫需求。“当前，我们正处在长三角全面融合的时代，长三角南翼经济重镇宁波对科技创新的需求也越发强烈。作为复旦大学在浙江省内的一所政产学研机构，我们将一如既往地充分发挥自身资源优势，促进科技成果产业化，支持高层次人才创新创业。”赛事主办方之一、复旦大学宁波研究院相关负责人介绍。

依托复旦大学品牌优势和覆盖面广的全球校友资源，InnoBay国际创新创业大赛自2015年创立以来，就以其宽广的国际视野和鲜明的前沿属性，成为当前众多“双创”赛事中别具一格的品牌赛事。截至目前，已有柔创纳米、察微、尚材、振旦等19个高科技企业项目通过大赛在复旦杭州湾科创园落地孵化。

就在4月，宁波市发布了最新的人才政策解读，涉及高层次人才、基础人才、应届本科生和硕士研究生、青年精英人才、青年留学归国人才共五大类人才，新政将向这五大类符合条件的人才提供不同梯度的补助

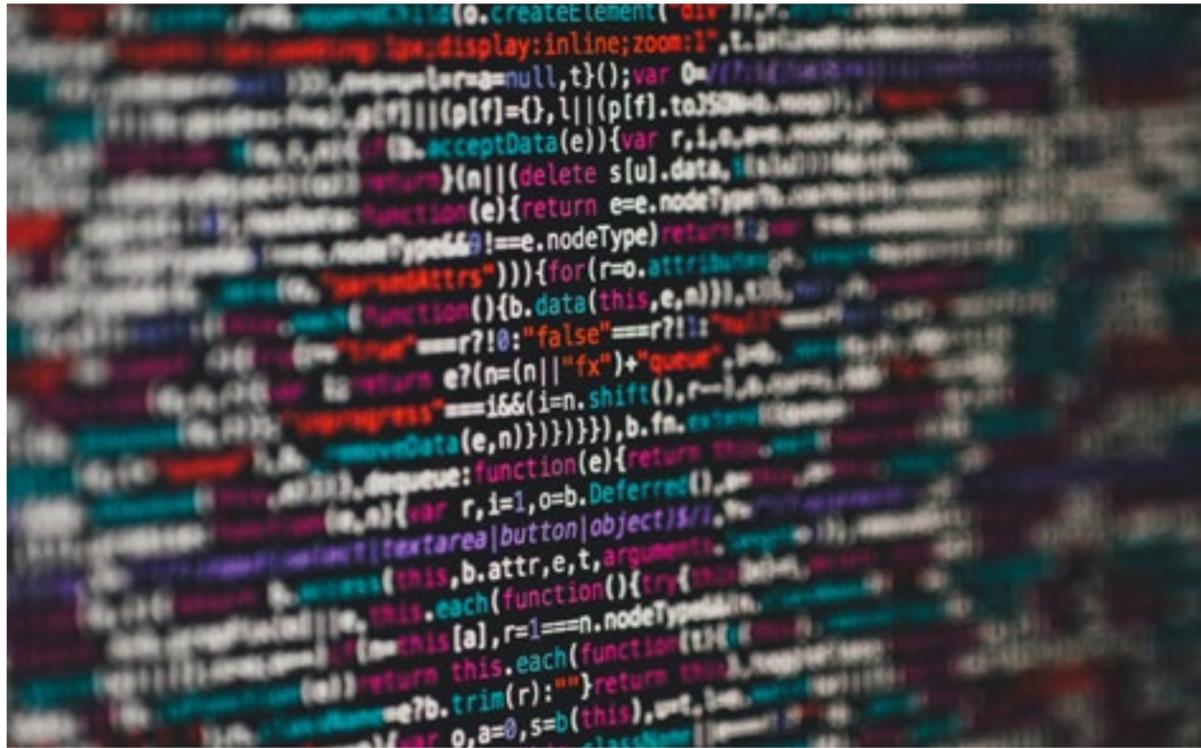
政策。

近年来宁波的人才政策不断加码，且针对引进“基础人才”的力度正逐渐加大。显然，在长三角一体化的发展背景下，宁波对于人才的需求极为“饥渴”。

2011年宁波便启动了“3315系列计划”，围绕吸引海外高层次人才和急需紧缺人才发布一系列人才引进计划。彼时共形成了《宁波市海外高层次人才和高端创新创业团队引进“3315计划”公告》，以及《宁波市“泛3315计划”引进支持急需紧缺高层次人才公告》等规划。

2018年3月1日，宁波正式实施《宁波市户口迁移实施细则（试行）》，其中第十二条规定，符合条件的全日制普通大中专院校应届毕业生，经核准可办理人才落户。此举将人才落户门槛进一步降低，由以往本科以上的应届毕业生可先落户后结业，进一步转变为大中专院校应届毕业生可先落户后就业。

浙江省发展规划研究院首席研究员潘毅刚表示，在长三角一体化发展国家战略框架下，城市之间的竞争并不局限于经济的竞争，更是人才与人口的竞争。宁波的人才战略“转型”与不断加码，实际与城市的转型升级有密切关联。潘毅刚认为，宁波



正在向智能制造、数字经济和智慧产业等新经济为主导的方向发展，产业的升级对各类人才的需求也更加全面。此外，近年来人才的争夺正成为普遍现象，宁波周边的诸多城市亦在“圈人才”，外部的竞争环境也促使宁波要及时抓住人才资源，否则将错失城市发展、提升产业竞争力的重要机会。

信息互通：抢抓5G新机遇

近年来，长三角以数据共享交换为基础，推动民生领域信息化应用的对接，推进航运物流信息的共享互通。例如，长三角高速ETC实现畅行，目前正探索推行长三角地区公

共交通一卡通应用。同时，推动实现区域内空气质量预报数据及太湖流域、长江口、杭州湾污染数据信息共享。依托三省一市大数据联盟等机构，广泛开展数据资源共享和产业发展合作，发布了《2018长三角区域大数据产业发展报告》，收录区域大数据机构逾千家，涵盖数据采集汇聚、数据应用等产业链条。目前，在共建高速泛在的信息网络方面，宁波提出建设5G外场技术试验网，并且明确了推进时间表。

长三角5G先试先行

据悉，长三角正加快打造世界级产业集群和信息化建设新高地。长三角三省一市政府与中国电信、

中国移动、中国联通、中国铁塔集团公司签署了5G先试先用推动长三角数字经济率先发展战略合作框架协议。各方将围绕连接、枢纽、计算、感知等信息基础设施建设开展广泛深入的战略合作。中国电信、中国移动、中国联通、中国铁塔四年内将投入2000亿元，打造以5G为引领的长三角新一代信息基础设施体系。到2021年，长三角城市群基本实现千兆到户覆盖。此外，长三角首批工业互联网平台公司与中国信息通信研究院近日也签署了《长三角地区推进工业互联网平台集群联动战略合作框架协议》。

为落实国家建设数字中国、网络强国、智慧社会的发展战略，依据《长江三角洲城市群发展规划》要求，助力长三角更高质量一体化发展，到2021年，中国电信、中国移动、中国联通、中国铁塔将在长三角累计投入资金超过2000亿元，对标国际最高标准、最好水平，建设以5G为引领的新一代信息基础设施。目标把长三角建成全国乃至全球5G网络和应用先试先用的地区之一，信息基础设施能级比肩全球主要城市群。

各方将在以下五个方面加强合作：

一是推动以5G为引领的长三角新连接建设。二是推动以5G为引领的长三角新枢纽建设。三是推动以5G为引领的长三角新计算建设。四是推动以5G为引领的长三角感知建设。五是推动以5G为引领的长三角信息安全建设。

同时，还将共同打造区域性工业互联网平台集群。长三角首批工业互联网平台公司与中国信息通信研究院近日也签署了《长三角地区推进工业互联网平台集群联动战略合作框架协议》。中国信息通信研究院、智能云科信息科技有限公司、上海宝信软件股份有限公司、阿里云工业互联网有限公司、江苏徐工信息技术股份有限公司、安徽合力股份有限公司相关负责人共同签署了协议。

宁波的5G建设将这样推进

今年2月，宁波海曙区政府与中国移动宁波分公司签署协议，就加快推进数字经济发展达成战略合作，启动建设全市首个5G移动网络。

在系列合作中，双方将共同推动区域5G和数字经济重大产业和创新平台建设，推动实体经济与工业互联网、大数据、人工智能、物联网深度融合，推动产业转型升级、公共服务

提升、社会治理创新。

据悉，宁波栎社国际机场、铁路宁波站等交通枢纽以及天一·和义商圈、鼓楼、天一阁·月湖5A景区等区域，有望“先人一步”体验5G网络服务。另外，据江北区经信局相关负责人介绍，江北区将成为5G应用产品研发落地的重要区域，未来江北将牵手宁波移动在民生、医疗、交通等多个领域展开5G技术试点合作，推进5G相关元器件、终端、仪表等硬件发展，加快形成5G产业链，引领区内企业不断探索5G应用创新，打造5G产业集聚区。

金融创新：发挥特色优势

上海与宁波作为“一带一路”建设重要节点城市和长江经济带“龙头”“龙眼”，长期以来在金融合作方面互动频频。原保监会给予宁波“一揽子”支持政策，明确自贸区所有保险政策适用于国家保险创新综合试验区建设。

“自宁波设立国家保险创新综试区以来，宁波在对接上海保险创新资源、承接保险创新项目、扶持保险科技发展等方面取得了长足的进步，此次能与陆家嘴金融城等进行城市

间合作项目意向签署,对于宁波地区的保险业,特别是保险创新将有很大的帮助。”5月15日,

宁波保险科技产业园管委会主任张良平在长三角保险创新研发中心揭牌仪式上表示。

而保险创新研究发展中心发起单位、全球市值最大的上市财产险公司之一,安达保险中国区首席执行官博凯文(KEVINBOGARDUS)则指出,成立长三角一体化保险创新研究与发展中心,对于安达保险以及所有参与这一项目发起的机构而言,意味着重大的发展机遇。

博凯文称,随着“一带一路”“长三角一体化”等国家战略的推出,安达保险陆续向中国市场引进了包括“生命科学”“网络安全”“行业定制”等多种创新性保险产品,在长三角医药业、高新制造业、互联网科技等领域获得了巨大成功,产品创新正成为上海保险业服务实体经济。

值得关注的是,包括富卫人寿、加拿大枫信亚洲、瑞士再保险等保险、金城同达律师事务所、贝克麦坚时国际律师事务所、欧洲货币、上海行知教育促进会(上海现代企业经济法律培训中心)等参与了长三角保险研发中心的发起。超过150家保险、经纪等公司出席揭幕及签约仪式。

保险产品一体化势在必行,长三

角金融消费纠纷非诉解决合作机制也在5月15日出炉。

“从战略高度和长远角度深刻认识长三角一体化在国家整体发展中的重要地位,紧扣一体化和高质量两个关键,带动整个长江经济带和华东地区发展,形成高质量发展的区域集群,深入推进金融领域一体化建设。”在南京的研讨会上,人民银行上海总部相关人士指出。

而据了解,人民银行长三角地区各分支行就加强长三角地区金融消费纠纷ADR机制多层次、多领域合作进行了深入交流,就长三角地区金融消费纠纷ADR机制合作的目标、原则和内容达成广泛共识,并签署了《长三角地区金融消费纠纷非诉解决机制合作备忘录》。

根据该备忘录,长三角地区金融消费纠纷ADR机制合作的目标是:长三角地区各人民银行分支机构要积极推进辖区金融消费纠纷调解组织建设,加强长三角地区金融消费纠纷非诉解决业务领域的沟通与协作,构建区域性金融消费纠纷处理框架,建立多层次、多领域的金融消费纠纷调解合作机制。金融消费纠纷ADR机制合作的原则是:加强沟通,共享信息;突出重点,加强协作;建立机制,着力长远。

本文转载自《宁波经济·财经视点》2019年6月总第497期

相关链接

数读长三角一体化

打造一个世界级城市群

长三角城市群是被全球范围内普遍认可的六大世界级城市群之一。

统计数据显示,长三角面积占全国不到1/26,常住人口占全国约1/6,经济总量占全国约1/4。三省一市中,上海综合服务功能齐全,江苏经济实力强,浙江民营经济活跃,安徽面积大且具备后发优势。

布局2个自贸区、2个国家科学中心

推进高质量发展,长三角地区在改革开放、创新转型方面,布局了一系列强有力的支点和抓手。

打造改革试验田、开放新高地,上海自贸区和浙江自贸区遥相呼应。

提升基础研究能力,上海张江和安徽合肥两大综合性国家科学中心双星闪耀。

“3级运作”区域合作机制日趋成熟

2018年年初,长三角区域合作办公室在沪成立,三省一市抽调17名精兵强将集中办公。区域合作办的组建,是长三角在做实决策、协调、执行“三级运作”机制上迈出的新步伐。

地铁4地扫码通行

长三角更高质量一体化的出发

点和落脚点,是为了百姓更加美好的生活。

上海地铁、南京地铁、杭州地铁、合肥地铁共同签订合作意向书,在四城地铁实现支付宝扫码过闸便民应用。目前,杭州、宁波两地与上海的地铁扫码互联互通功能正式开启。预计到今年年底,二维码互联互通有望进一步覆盖至江苏南京、无锡、苏州和安徽合肥等城市的地铁。支付宝方面表示,运用移动支付技术,不需要反复买卡、安装新的App,只要用自己城市的乘车码,就能在四地扫码进站。

5G先行先试

2018年举行的长三角地区主要领导座谈会提出,要积极谋划制定5G先试先用,在长三角率先布局5G网络建设,以新一代信息基础设施建设引领长三角的数字经济发展。

为推动5G的落地,三省一市的代表日前共同签署了《长三角5G创新发展联盟倡议书》,内容包括成为国内首批5G正式商用地区、目标建立5个芯片研发中心等等。

6个城市跨入万亿GDP俱乐部

2018年宁波实现地区生产总值10745.5亿元,跻身万亿GDP城市行列。

至此,长三角已经有上海、苏州、杭州、南京、无锡、宁波等6个“万亿GDP城市”俱乐部,数量在全国名列前茅。

7个千万级机场构筑开放门户

作为重要的基础设施,机场被认为是对外开放的门户。依托机场发展高科技产业和现代服务业,进而打造“临空经济区”,是当前区域经济发展的一大亮点。

根据民航统计数据,2018年全国37个旅客吞吐量超千万人次的机场中,长三角有7座:上海浦东机场、虹桥机场、杭州萧山机场、南京禄口机场、宁波栎社机场、温州龙湾机场、合肥新桥机场。

全国8%的铁路营业里程确保人畅其行、货畅其流

以全国铁路8%的营业里程,长三角承担了国内近20%的铁路旅客输送量。2018年年底,杭黄高铁、青盐铁路开通,长三角铁路拥有18条高铁,成为全国高铁网络最密的区域。“三省一市”41个地级以上城市中34个通了高铁,“1-3小时生活圈”的梦想逐步变为现实。

9地政务服务“一网通办”

串起上海松江与嘉兴、杭州、金华、苏州、湖州、宣城、芜湖、合肥等9个地方的G60科创走廊,正在打造长三角一体化的样板间。通过推进“一网通办”,G60科创走廊颁发了全国首批异地办理的11张营业执照。区域营商环境的优化,让三省一市的企业和群众“少跑腿、好办事”。

变局者科创板

“科创板”作为一个变局者，有望成为我国“新经济”公司发展的沃土，在推进我国产业升级的同时，给投资者带来丰厚回报。“科创板”也会改变我国金融格局，让证券行业的重要性得以提升，让具有专业定价能力的证券公司占得优势。

文/徐高*

“科创板”是定位为支持我国“新经济”公司发展的一个股权市场，是我国产业升级、经济转型之国家战略在资本市场的体现。随着全球技术和产业的变迁，“新经济”公司已经站在了全球企业界的巅峰。不过，我国国内资本市场却因为种种原因，并未完全赶上这股浪潮。这一方面使得我国资本市场对“新经济”公司的支持力度偏弱，另一方面也让我国资本市场投资者分享“新经济红利”的机会减少。这一国内资本市场发展的“痛

点”，正是“科创板”发展的机遇所在。“科创板”作为一个变局者，有望成为我国“新经济”公司发展的沃土，在推进我国产业升级的同时，给投资者带来丰厚回报。“科创板”也会改变我国金融格局，让证券行业的重要性得以提升，让具有专业定价能力的证券公司占得优势。

“科创板”是我国产业升级、经济转型之国家战略在资本市场的体现。2018年11月，习近平主席在首届中国国际进口博览会开幕式上正式提出科创板构想。随后，证监会发布

科创板《实施意见》，明确将科创板定位为“主要服务于符合国家战略、突破关键核心技术、市场认可度高的科技创新企业”，并要求科创板“重点支持新一代信息技术、高端装备、新材料、新能源、节能环保以及生物医药等高新技术产业和战略性新兴产业”。

科创板所要重点支持的六大行业是代表我国经济未来的“新经济”方向，是我国政府一直以来所引导的产业升级方向。早在2010年10月颁布的《国务院关于加快培育和发展

战略性新兴产业的决定》中，国家就已经列出了我国需要加快发展的战略性新兴产业。其中罗列的产业与当前科创板要支持的行业高度重合。而在2016年11月颁布的《国务院关于印发“十三五”国家战略性新兴产业发展规划的通知》中，政府又重申了对这些行业的支持，并要求到2030年“战略性新兴产业发展成为推动我国经济持续健康发展的主导力量，我国成为世界战略性新兴产业重要的制造中心和创新中心，形成一批具有全球影响力和主导地位的创新型领军企业。”在这样的政策线索下，科创板与国家战略之间的关系就相当清楚了。

站在这样的历史背景中，科创板的重要意义才能被充分理解。在最为宏观的层面上，科创板是我国运用资本市场力量来推进经济转型的重要尝试。由于新经济企业在融资需求方面更为多样化，更符合资本市场的融资特性，科创板的推出将给这些企业发展以助力。反过来，科创板也能给我国资本市场投资者参与中国新经济企业发展、分享其成长红利提供一条新的途径。而科创板所试行的包括“注册制”在内的各项新制度，也基本代表了我国资本市场未来改革的方向，在一定程度上会改变我国金融体系的面貌，并带来金融机构竞争格局的改变。因

此，说科创板是中国经济和金融市场的“变局者”，应该不算为过。

A股市场在“新经济”中的参与度不高

从上世纪90年代初至今，我国A股市场已经发展了近30年。期间，A股市场对我国经济发展发挥了重要支持作用。但不可否认的是，我国社会融资为债权型融资（贷款和债券）所主导，金融体系为银行所主导的传统格局并未发生根本性的改变。近些年，在我国社会融资规模中，股权融资占比持续低于10%。这种局面的产生，部分是我国金融体系发展历程所带来的路径依赖；但另一方面，则是我国A股市场并未完全跟上当代世界科技和产业格局发展所致。

最近十年，在以移动互联网为代表的科技创新推动下，世界产业格局已经发生了重大变化。如果以前面所列的科创板重点支持的六大行业来定义“新经济”公司的范围，新经济公司已处在全球企业界的巅峰。截止2019年5月下旬，在全球市值最大的十家公司中，新经济公司已占据7席，分别是美国的微软、亚马逊、苹果、谷歌和脸书，以及我国的阿里巴巴和腾讯。传统行业公司仅在全球十大公司中占据3席，分别是排名第6的伯克希尔哈撒韦、第9的强生公司，以及第10的摩根大通。很显然，

A股市场对“新经济”行业涉入不深，也就阻塞了我国资本市场投资者获取我国“新经济”发展红利的最主要途径，因而降低了投资者的福利。

*注：作者为中银国际证券总裁助理兼首席经济学家、中国首席经济学家论坛理事

在全球十大公司中，新经济公司已经居于绝对优势地位。

与全球十大公司相比，A股市值前十公司的列表有很大差异。A股十大公司中有7家金融企业、2家能源

公司、1家消费品公司——新经济公司无一家上榜。这当然不是因为我国没有伟大的新经济公司。事实上，阿里巴巴和腾讯的市值都已超过2.7万亿元人民币，市值规模已经把A股

第一大的工商银行甩在了身后。只不过阿里和腾讯这两家公司并未在A股上市。(图表1)

不是说A股市场中没有新经济公司。下面我们列出了A股市值最大

的十家新经济公司的列表。其中不乏过去几年A股中的明星企业。不过，与在美国和香港上市的中国概念股(中概股)中的新经济公司比起来，A股就小巫见大巫了。A股最大的10家新经济公司加起来，总市值不过1.65万亿元人民币(2019年5月下旬数据)，还比不上阿里和腾讯中的任何一家的市值。而在阿里腾讯之后的新经济公司第二梯队中，海外中概股公司也在规模和“成色”等方面领先。(图表2)

以管窥豹，从以上的对比可以看出，近十年来的全球技术和产业变

迁在A股市场中并未得到充分体现。事实上，A股前十大公司的行业构成与10年前全球十大公司的行业构成更为类似。在世界企业格局已经大幅改变的时候，A股似乎更多反映着“昨天”，而中国经济中最富活力的“新经济”部分与A股的联系则不那么紧密。

一个可作为例证的数据是，从2010年到今年5月，A股前十大公司的总市值仅由之前的9万亿元人民币增加到当前的12万亿元，涨幅大概只有1/3。而在同期，海外中概股里规模最大的十家新经济公司的总

市值已从之前的5千亿元人民币增长到现在的超过7万亿元，涨幅超过10倍。于是，10年前与A股前十相比还显稚嫩的海外中概十大新经济公司，在10年后已经与A股前十大公司形成了分庭抗礼之势。这一趋势如果延续下去，中概股十大新经济公司总规模在不久的将来就会超过A股十大公司。

在海外中概股新经济公司规模快速膨胀的同时，A股新经济公司的体量也有明显增长。A股规模前十的新经济公司的总市值在2019年5月约为1.15万亿，是2010年初市值的7倍还多。不过，A股的新经济公司与中概股中的新经济公司比起来，无论是绝对规模，还是规模的增长率都偏低。(图表3)

再换另外一个角度来看。我们以前述六大行业为“新经济”的判定标准，对A股市场与美国中概股中市值超过300亿人民币的公司进行了分类。在2010年，A股市场与美股中概股中“新经济”公司所占的比重相差无几，一个是2.4%，一个是2.5%。但在9年后的2019年5月，A股市场中“新经济”公司市值占比仅上升到11%，而“新经济”公司在美国中概股中市值占比已经高达47%，差不多

图表1 全球市场与A股市场市值前十大公司对比(万亿元人民币)

	全球					A股			
	公司名	市值	行业	新经济	交易所	公司名	市值	行业	新经济
1	微软公司	6.67	信息技术	是	纳斯达克	工商银行	2.01	金融	否
2	亚马逊	6.17	可选消费	是	纳斯达克	建设银行	1.74	金融	否
3	苹果公司	5.70	信息技术	是	纳斯达克	中国平安	1.38	金融	否
4	谷歌	5.48	信息技术	是	纳斯达克	中国石油	1.32	能源	否
5	脸书	3.56	信息技术	是	纳斯达克	农业银行	1.29	金融	否
6	伯克希尔	3.41	金融	否	纽交所	中国银行	1.12	金融	否
7	阿里巴巴	2.77	信息技术	是	纽交所	贵州茅台	1.08	日常消费	否
8	腾讯控股	2.73	信息技术	是	港交所	招商银行	0.84	金融	否
9	强生公司	2.56	医疗保健	否	纽交所	中国人寿	0.71	金融	否
10	摩根大通	2.43	金融	否	纽交所	中国石化	0.66	能源	否

数据来源: Wind, 截至2019年5月23日

图表2 中概股、A股中国主要新经济公司(万亿元人民币)

	中概股新经济公司				A股新经济公司		
	公司名	市值	行业	交易所	公司名	市值	行业
1	阿里巴巴	2.77	可选消费	纽交所	恒瑞医药	0.26	医疗保健
2	腾讯控股	2.73	信息技术	港交所	工业富联	0.26	信息技术
3	百度	0.27	信息技术	纳斯达克	海康威视	0.23	信息技术
4	京东	0.27	可选消费	纳斯达克	迈瑞医疗	0.17	医疗保健
5	网易	0.23	信息技术	纳斯达克	宁德时代	0.15	工业
6	小米集团	0.21	信息技术	港交所	三六零	0.15	信息技术
7	拼多多	0.16	可选消费	纳斯达克	比亚迪	0.13	可选消费
8	腾讯音乐	0.15	可选消费	纽交所	中兴通讯	0.12	信息技术
9	携程网	0.14	可选消费	纳斯达克	药明康德	0.09	医疗保健
10	好未来	0.14	可选消费	纽交所	隆基股份	0.09	信息技术

数据来源: Wind, 截至2019年5月23日

图表3. 中概股十大新经济公司总规模已经成长到与A股十大公司总规模相差不多的地步



数据来源: Wind

占据了半壁江山。(图表4)

在以上的这些对比中,我们可以看到这样的基本结论:海外中概股已经乘上的全球技术升级的东风,其中的新经济公司已成气候;但A股市场中的新经济公司规模仍然偏小,在整个市场中的占比仍然不高,因而使得A股市场对全球技术升级的反映不够充分。

这带来了两个后果:第一,新经济公司大多为高科技、轻资产企业。这些公司在其发展早期,较难从银行信贷等我国传统融资渠道获取融资支持,而更依赖于资本市场的融资供给。A股市场对我国“新经济”发展参与度不高,也就意味着我国资本市场对这些“新经济”公司的支持力度不够,因而未能让我国产业升级和经济转型的潜力充分发挥出来。第二,A股市场对“新经济”行业涉入不深,也就阻塞了我国资本市场投资者获取我国“新经济”发展红利的最主要途径,因而降低了投资者的福利。

国内资本市场对“新经济”支持力度不足的原因

我国资本市场对新经济参与度不高,并非是因为国内投资者不认可新经济公司,而是因为现行的制度下,A股发行上市门槛偏高,新三

图表4. 美股中概股新经济公司市值占美股中概股公司总市值将近50%,而A股新经济公司市值占比仅为11%



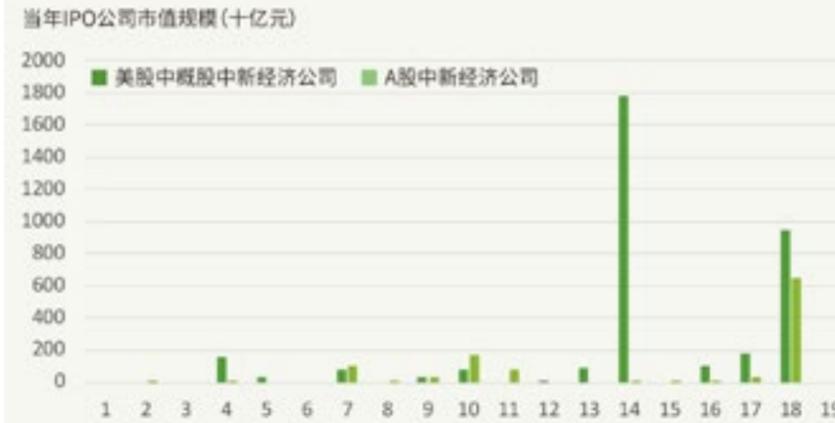
注:市值统计近包括市值超过300亿元人民币的公司
数据来源:Wind

图表5. 2010年至今,中概股和A股中的十大新经济公司之股价增长近10倍,涨幅远超A股市值前十大公司



注:复权后股价指数算法,采用市值加权法,将2010年1月末加权股价设为100,后以阅读可比口径计算得到复权后加权股价环比涨幅,最后连乘得到复权后股价指数
数据来源:Wind

图表6. 在过去十几年中,新经济公司在A股中的IPO规模明显小于在海外中概股中的IPO规模



注:市值统计近包括市值超过300亿元人民币的公司
数据来源:Wind

板发行上市门槛又偏低,使得新经济公司难以或是不愿进入。

事实上,单从股价走势来看,A股市场中的新经济公司一点不逊色海外中概股新经济公司。我们编制了三个股价指数,分别来跟踪中概股前十大新经济公司、A股前十大新经济公司、以及A股前十大公司的股价。从2010年至今,中概股与A股十大新经济公司的股价平均涨幅都接近10倍。而同期A股十大公司的股价涨幅仅有约45%。很显然,不管是在海外还是在A股中,投资者都愿意给代表未来的新经济公司更高的认可度。

(图表5)

既然投资者对新经济公司的热情在A股与海外中概股中都一样,那么A股中新经济公司偏慢的发展速度就得从市场入口处来找原因了。在过去十几年中,除个别年份之外,A股新经济公司的IPO总规模都明显小于海外中概股。多年累积下来,就形成了A股市场中远小于海外中概股的新经济公司总规模。在这背后,是A股相对较高的上市门槛。(图表6)

从“新经济”公司的角度来看,A股中的主板、中小板和创业板的共通问题是上市门槛过高,且上市标准单一、缺乏灵活性。无论是主板、中小板、还是创业板,都对拟上市公司的盈利提出了硬性要求。这样的高门

“新三板”市场挂牌门槛过低,没有对拟上市公司设置硬性财务指标,而仅要求其拥有持续经营能力。使得企业数目过多,良莠不齐,一定程度上劣币驱逐良币对优秀公司的吸引力偏低。

图表7. A股IPO财务标准

主板 / 中小板	创业板
1. 最近三个会计年度经营活动产生现金流净额累积大于5000万元;或最近三个会计年度营业收入累积大于3亿元 2. 最近3个会计年度净利润均为正数且净利润累计大于3000万元 3. 发行前股本大于3000万股 4. 最近一期末无形资产占净资产的比例小于20% 5. 持续经营3年以上 6. 最近3年没有发生重大变化	1. 最近两年连续盈利,最近两年净利润累积不少于1000万元;或最近一年盈利,最近一年营业收入不少于5000万元 2. 最近一期末净资产不少于2000万元,且不存在未弥补亏损 3. 发行后股本总额不少于3000万元 4. 持续经营3年以上 5. 最近2年没有发生重大变化 6. “两高六新”企业(即成长性高、科技含量高;新经济、新服务、新农业、新材料、新能源和新商业)

资料来源:上海证券交易所、深圳证券交易所

槛将一些伟大的“新经济”公司拒之门外。以目前全球市值第8大的腾讯公司为例。在2004年登陆港交所时,腾讯公司的净利润仅44万元,远远达不到A股上市的盈利标准。回溯历史数据,腾讯在2013财年方才达到A股主板上市的财务标准。如果腾讯要在10年后才能上市,那么它能否发展得像今天这样成功将是个很大的未知数。(图表7)

A股市场偏高的上市门槛也与美国的纳斯达克形成了鲜明对比。作为孕育新经济公司最成功的交易所,纳斯达克上市标准分为全球精选市场、全球市场、资本市场三个层次,每层均有多个并行标准,以尽可能照顾不同种类公司的上市需求。而且,纳斯达克对拟上市公司的盈利没有硬性要求。以亚马逊为例,它虽然早在1997年5月14日就登陆纳斯

达克完成IPO,但直到2003年财年才实现盈利。我国的京东公司虽然在2014年就已登陆纳斯达克,但截至2018财年也尚未实现盈利。在纳斯达克相对宽松的上市标准下,像亚马逊这样的公司可以在发展初期获得充分的融资支持,从容构建自己的护城河,最终为股东创造丰厚的利润回报。目前全球市值前十大公司中的前五位均来自纳斯达克。这应该与纳

图表8 新三板挂牌标准

序号	挂牌标准
1	依法设立且存续满两年。有限责任公司按原账面净资产值折股整体变更为股份有限公司的,存续时间可以从有限责任公司成立之日起计算
2	业务明确,具有持续经营能力
3	公司治理机制健全,合法规范经营
4	股权明晰,股票发行和转让行为合法合规
5	主办券商推荐并持续督导
6	全国股份转让系统公司要求的其他条件

数据来源:全国中小企业股份转让系统

斯达克相对灵活的上市标准不无关系。

正是看到了A股市场上标准偏高的问题,我国在2013年推出了“新三板”市场,以弥补A股市场将不少优秀公司拒之门外的缺憾。但“新三板”市场挂牌门槛又过低,没有对拟上市公司设置硬性财务指标,而仅要求其拥有持续经营能力。这使得新三板市场中上市企业数目过多,良莠

图表9. 新三板开板后挂牌公司数量激增;近三年摘牌公司数量也大幅增加

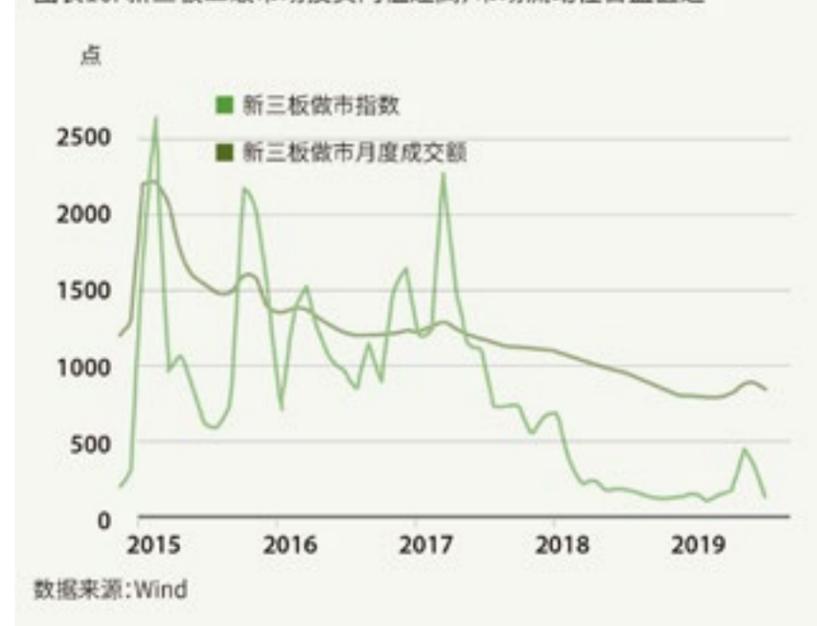


不齐,一定程度上形成了劣币驱逐良币的状况,令其对优秀公司的吸引力偏低。(图表8)

由于挂牌门槛很低之下,新三板一开板就出现了挂牌公司数量激增的状况。仅2016年一年的新挂牌公司数量就超过5000家,超过A股、纳斯达克所有上市公司的总数量。挂牌公司的数量如此之大,公司质量自然难以保证,也很难保证市场中的各个公司能够获得投资者足够多的关注度。(图表9)

在公司挂牌门槛偏低的同时,新三板对投资者的进入门槛却设置得较高。一方面,只有证券类资产市值在500万以上的个人投资者才能参加。另一方面,股东人数超过200人的挂牌企业需要到证监会审核——这意味着单一股东的出资额需要很大。在这样的限制之下,新三板市场中来自投资者对股票的需求相当疲弱,交投十分冷清。尽管设立了做市商制度,新三板做市月度成交额在最高时也仅有130亿元,还不及创业板一天的成交额。而随着市场人气的降低,新三板市场的交易量还不断走低,当前月成交额已经长时间不足20亿元。相应地,新三板做市指数也从高点的2000点一路回落到目前的不足800点。受流动性匮乏及其他

图表10. 新三板二级市场投资门槛过高,市场流动性日益匮乏



乱象的影响,从2017年开始,已经有大批公司开始离开新三板。2018年,新三板摘牌公司的数量甚至接近了当年新挂牌公司数量的3倍。在这样的状况下,很难指望新三板市场对我国“新经济”的发展能产生较大助力。(图表10)

作为变局者的科创板

通过前面的分析可以看出,当前我国资本市场中存在一个明显的矛盾。一方面,新经济公司代表着技术和产业发展的方向,也符合我国经济转型的导向,自身急需获得来自我国资本市场的支持。另一方面,新经济公司也确实能够给资本市场投资者带来丰厚的回报,因而在A股市场中受到追捧。按道理说,既然企业和投资者都有需求,那么通过资本市

场来将二者结合起来应该是顺理成章的事情。但是,由于我国现行资本市场制度与新经济公司的需求之间存在不匹配之处,因而在国内资本市场上市这一环节出现了阻塞。这一阻塞既是国内资本市场发展的“痛点”,也是“科创板”发展的机遇所在。

相比A股的发行上市制度,科创板的主要创新之处有两点:第一是更为灵活的上市标准以满足不同企业的需求;第二是通过注册制来解决A股审批发行时间过长的问题。

根据上海证券交易所2019年3月1日发布的《上海证券交易所科创板股票上市规则》,企业在科创板上市,可以在五种上市标准中任选一种进行申报。在五种标准中,仅第一种标准对企业净利润提出了要求。除

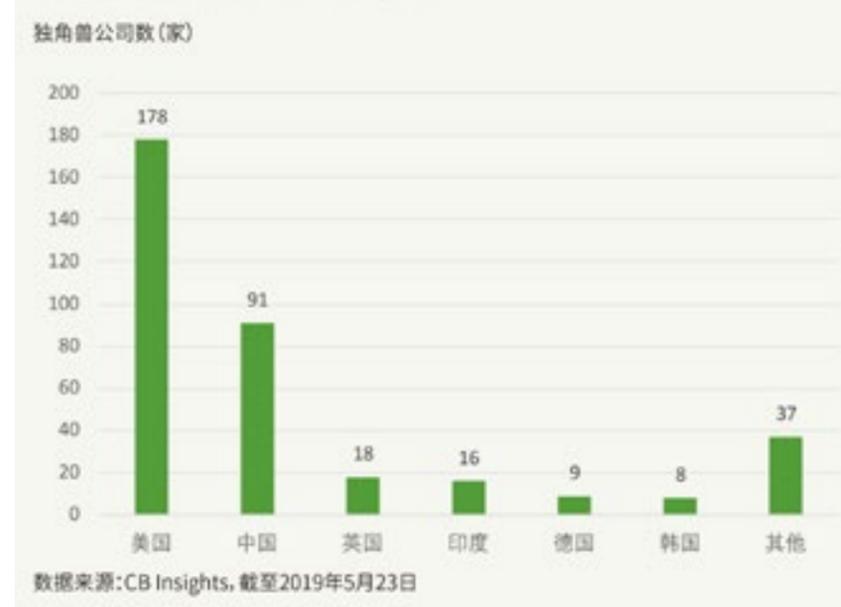
图表11. 科创板上市的市值与财务标准

标准	市值指标	财务指标
一	大于10亿	最近两年净利润均为正且累计净利润不低于5000万元;或,最近一年净利润为正且营业收入不低于1亿元
二	大于15亿	最近一年营业收入不低于人民币2亿元,且最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例不低于15%
三	大于20亿	最近一年营业收入不低于人民币3亿元,且最近三年经营活动产生的现金流量净额累计不低于人民币1亿元
四	大于30亿	最近三年经营活动产生的现金流量净额累计不低于人民币1亿元
五	大于40亿	主要业务或产品需经国家有关部门批准,市场空间大,目前已取得阶段性成果(医药行业企业需至少有一项核心产品获准开展二期临床试验,其他符合科创板定位的企业需具备明显的技术优势并满足相应条件)

资料来源:上海证券交易所

我国现行资本市场制度与新经济公司的需求之间存在不匹配之处,因而在国内资本市场上市这一环节出现了阻塞。这是国内资本市场发展的“痛点”,也是“科创板”发展的机遇所在。

图表12. 中国独角兽公司数量位列世界第二



此外,对符合规定的红筹企业、表决权差异安排企业,在审核通过后可登陆科创板。这样的安排甚至比纳斯达克的上市标准更为灵活,从而能够更大程度上吸引优秀企业参与到市场中来。(图表11)

针对目前A股审批时间过长的问題,科创板推出了注册制,由上交所对申报公司进行审核,并且要求将审核时间控制在6个月内(上交所和发行人工作时间各3个月)。证监会仅在上交所审核通过后履行发行注册程序。证监会在发行注册程序中,主要是对交易所审核程序,以及发行人信息披露合规性做审查。而且,证监会需要在20个工作日内对发行人的注册申请做出同意或不同意的决

定。由此,整个科创板上市申请预计可以控制在7个月之内。这相比之前A股的审核周期大为缩短。在缩短上市时间的同时,相信科创板也会吸取新三板的教训,在上市公司质量和数量间达成一个更优的平衡。

只要科创板的机制理顺,相信会有大量优秀的新经济公司会选择在其中上市。我国现有的大量“独角兽”公司是科创板可以吸引的潜在对象。所谓独角兽公司,是指那些尚未上市、但市值已经超过10亿美元的初创公司。独角兽公司数量是衡量一个国家新经济发展的风向标。根据CB Insights最新统计,截至2019年5月下旬,我国独角兽公司数量为91家,仅次于美国而位居世界第二

位。我国独角兽公司的数量甚至超过了除中美之外其他所有国家独角兽公司的总数。而我国独角兽公司当前的总市值已经超过3千亿美元,折合成人民币接近2万亿元。规模如此之大的独角兽公司群体,给科创板的成功提供了基础。(图表12)

因此,对科创板的理解不能仅仅停留在新开了一个股票市场那么简单,而要看到科创板可能带来的变局性影响。从大了讲,科创板有望化解我国资本市场的痛点,推进我国产业结构升级。科创板如果能形成与伟大新经济公司共同成长的局面,这个市场将有望成为像纳斯达克那样的伟大市场。因此,要将科创板看成代表中国经济“明天”的市场,以“下注未来”的心态来看待科创板所提供的机遇。

科创板的推出也很可能改变我国金融体系的面貌。我国现有金融体系呈现出银行主导、债权融资主导的局面,银行信贷在社会融资规模中占比接近2/3。这种局面的背后既有我国金融体系发展的历史原因,也符合我国过去几十年产业发展的趋势。对那些传统公司而言,在其生命周期中最早接触的外部融资方式往往是银行贷款。当公司成长的一定规模之后,才会接触到资本市场中的股票债券等融资。但这一

顺序在轻资产的新经济公司那里可能会颠倒过来，企业首先接触的是VC、PE、科创板等资本市场股权融资方式，然后在发展壮大后再接触贷款、债券等传统债权融资方式。

因此，通过科创板，证券公司可能成为较早接触未来伟大公司的金融中介机构。此外，新经济公司在不同发展阶段会有多样化的融资需求。这些需求也需要通过证券公司多样化的金融服务来满足。从这个意义上来说，证券公司有可能成为金融机构切入“新经济”的入口，其重要性将得到极大提升。

科创板的推出在证券行业内部也会带来竞争格局的重塑，定价能力将成为券商之间竞争的焦点。在过去几年，因为监管调控，我国A股市场股票IPO的市盈率基本稳定在20倍附近。股票的发行定价不是一个很重要的问题(图表 13)。但根据《上海证券交易所科创板股票发行与承销业务指引》，科创板公司股票发行将完全按照市场定价，突破之前监管者对发行价格的调控。这样一来，证券公司是否能够给IPO公司定出一个市场接受的价格，并在这个价格上将股票发行出去，将极大考验证券公司的专业能力。此外，指引第三章

图表13. 2014年以来，A股市场IPO市盈率基本稳定在20倍附近



明确提出保荐机构需用自有资金跟投发行人的股票，并且锁定24个月。跟投机制的引入，打破了保荐机构“只荐不保”的传统，使得证券公司的定价能力与其自身经营损益直接挂钩。因此在未来，证券行业的竞争格局将可能因为不同证券公司间定价能力的差异而改变。

对投资者来说，决不能小看“科创板”这个可能的变局者的意义。科创板有可能成为投资者参与我国“新经济”发展，分享“新经济红利”的重要场所。当然，一个新市场在开设初期，总会有一些磨合的过程。相信有了之前主板、中小板、创

业板和新三板的经验，监管者和交易所会想办法来保证科创板的平稳推出和运行。但对投资者来说，更为重要的是把目光放得长远些，在科创板上市企业中发掘那些代表中国经济未来，有潜力成就伟大的公司。这种对未来的“下注”，大概率会带来丰厚回报。

除了科创板本身的上市公司之外，科创板对金融行业的变局作用也不能小觑。随着科创板的发展，证券公司在我国整个金融体系中的重要性将会明显上升。那些有更高专业定价能力的证券公司，将会在未来的竞争中占据优势。

转自《首席经济学家》2019·6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



双轮驱动， 科创赋能



易所设立科创板并试点注册制，旨在以金融改革助力新经济、促进创新与产业升级。科创板定位是面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求、符合国家战略、突破关键核心技术、市场认可度高的科创企业，增强了对科创领域的包容性，实现差异化服务实体与资本。卓福民就科创板上市条件、审核机制及注册、市场化定价机制、交易机制、持续

监管、允许分拆上市“六大亮点”进行了详细解读，科创板新制度充分借鉴国际通行办法，对于科创企业，有战略定位、管理到位、技术卡位三方面要求，突破或澄清一些未决的障碍，对不同情况的退出给予方便，为真正形成中国的长期创新资本提供更坚实的基础。他表示，科创板体现了新市场、新制度、新安排，“三个新”，是资本市场28年来的最大机遇，商会企业家也要抓住此次机会助力企业转型升级。去年年会上，科创母基金签约启动，宁波鄞州区政府、宁波东投集团、源星资本和商会四方共同发起成立，首期资金为10亿



商会会长郑永刚



商会执行会长卓福民



商会监事长应裕乔



商会执行副会长虞晓东



商会执行副会长张若飞



商会执行副会长李绥



商会执行副会长郁敏璐



商会执行副会长金宇晴



商会执行副会长陈国宝



商会秘书长武舸



商会常务副会长华建刚



商会常务副会长胡洪军

商会第三届理事会第三次会长议事会召开

4月6日，上海市宁波商会第三届理事会第三次会长议事会在宁波安岚酒店召开。商会会长郑永刚，执行会长卓福民、严健军，监事长应裕乔，执行副会长虞晓东、张若飞、李绥、郁敏璐、金宇晴、陈国宝、薛革文，常务副会长华建刚、胡洪军、丰华等20余人出席会议。秘书长武舸主持会议。

会议审议通过了《上海市宁波商会2019年度工作计划》，通报了商会近期重点工作项目及其他有关事项，并专题就鄞州源星甬商科创母基金（以下简称科创母基金）筹备情况进行了汇报和讨论。

卓福民作《资本市场的重大改革——科创板上市规则解读》主题分享。习近平主席宣布在上海证券交

人民币，经过三个月的紧张筹备，目前进展顺利。并就基金投资架构、协议条款、募集情况、项目储备、基金管理人等进行了详细介绍和说明。

应裕乔肯定了商会换届以来的

工作和成绩，他表示，随着商会的发展壮大，影响力不断提升，商会各方面工作要更加标准化、规范化，要不断梳理会员层级，为更多新鲜血液的

注入提供更好的机制。同时，对商会

下阶段重点工作提出了意见和建议，并表示作为监事长，将全力支持商会的建设和发展。

虞晓东表示，商会的工作计划全面、重点突出，在“精准服务”方面



成效突出，通过有针对性的活动，例如讲座、培训等为会员提供有价值的信息。商会平台要发挥资源共享、发展共赢优势，使得不同行业、不同特点的企业，能够优势互补。科创母基金的设立一方面为企业的发展提供资金支持，另一方面为资金提供投资渠道，在商会内部打造出利益共同体，更有利于提升商会凝聚力。

张若飞分享了自己的企业和“上市”多次擦肩而过的故事，通过今天的分享，补上了“上市”这门课，未来仍然要加强学习。改革开放四十年来，民营企业作为参与者、见证者和建设者，栉风沐雨、一路走来，颇为不易，对企业家们的坚守表示钦佩。参与商会的过程中，不断结识志同道合的朋友，建立友谊和互信，希望未来商会能够增添更多新鲜血液和青年

力量。

李绥表示，过去一年随同商会走进企业，增进了对企业的了解，建立了同企业家的信任。自己做实业，创业打拼，始终在思考企业转型、打造产品和塑造品牌，处理企业在市场中的“打工”和“老板”的角色转换。商会提供了获取信息、取长补短的平台，企业可以发挥各自特长，凝聚力量、融合发展。让专业的人做专业的事，他表示信任源星资本在投资领域的作为，相信科创母基金将为商会企业带来实效和价值。

郁敏珺对卓会长分享的专业观点和信息表示感谢，并提出，随着经济的发展，生活方式在不断改变，安岚酒店抓住中国经济消费的新动向，倡导慢生活理念，将自然、艺术、美景、时尚、传统融为一体，欢迎大家来

休闲度假。商会第三届理事会在郑会长的带领下，务求实效，同众多企业家交流互动的过程中，获得了很多宝贵的资源和信息，视野不断开阔，希望未来挖掘更多的资源和合作机遇。

金字晴表示商会是交流互动、谋求发展的社交平台，也是更新思想、拓宽眼界的学习平台，希望商会能多开展智慧碰撞的闭门会，为企业的发展提供更精准的提升。一兆韦德开立已十多年，始终以引领全民健身的旗手标准来要求自己，自己也从企业家变身运动员，希望能够在运动方面助力商会打造聚集人气、引领风尚的运动社交平台。

陈国宝作为商会青联主席，就青联的工作思路、活动开展等情况进行了汇报。商会青联将积极打造甬籍在

沪青年的服务阵地和成长舞台，“服务委员、服务青年、奉献社会”，面向青年开展各项有意义、有价值、有影响力的活动，加强外部的交流互访，团结和凝聚更多的青春力量。

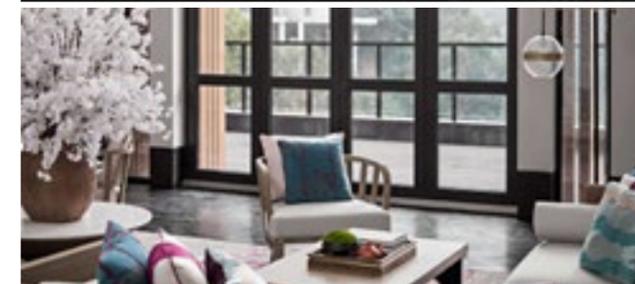
从理事到副会长，再到常务副会长，华建刚在商会的平台上见证了自身和企业的成长。结合河姆渡智慧生活、智能制造的特点，希望商会能够在横向发展的同时建立更多行业的垂直平台，让企业家在垂直领域得到更多联谊、沟通和合作的机会。

同华建刚一样，胡洪军创业十五年，也经历了商会理事到常务副会长的跨越。沃尔得教育坚持好产品、好服务、好效果，坚持打造诚信、口碑的英语教育品牌，专注小而美，谋求长久发展。他表示，沃尔得在资本市场刚刚起步，未来要向商会企业学习更多专业知识，获得更大发展。

郑永刚对郁敏珺的热情接待表示感谢，并为安岚酒店的高品质体验点赞。他强调，商会是交流学习、智慧碰撞、资源共享、合作共赢的平

台。企业要聚焦核心竞争力做精做强主业，也要借力资本市场，运用金融工具，实业金融双轮驱动，同时，企业参与资本运作的过程，也可以了解新行业，谋求转型新机遇。他表示，当前要紧抓科创板和新经济的发展机遇，所以科创母基金的成立是“天时地利人和”，既然决定做了，就一定要做到最好，自己也将不遗余力带领大家共同发展进步。

会长议事会期间，会长们带着家人在安岚充分体验了慢生活。



宁海安岚酒店

THE CHEDI
NINGHAI, ZHEJIANG
宁海安岚

据介绍，中国首家安岚品牌酒店——宁海安岚，位于青山秀水之间。酒店建筑面积超过2万平方米，100余栋建筑群点缀山间，或临湖，或居于山巅，或伴潺潺溪流。酒店位于浙江温泉胜地——宁波宁海县天明山中，这里植物种类丰富，覆

盖率高，溪流遍布。酒店整体设计利用竹海、温泉、山谷三大自然元素，秉承保护自然，山地景观落地的理念，还原自然、返璞归真，在深山竹海中达到身、心、灵的平衡统一。

抓实效，重特色

商会第一届监事会第四次会议召开



商会监事长应裕乔



商会秘书长武舸



商会监事季建钢



商会监事李凤凤



商会监事郑燕

4月15日，商会第一届监事会第四次会议在商会会议室召开。商会监事长、上海明珠企业集团有限公司董事长应裕乔，监事、宁波市人民政府驻上海办事处经济合作处处长季建钢，杉杉控股有限公司副总裁、杉杉科技有限公司董事长李凤凤，北京盈科（上海）律师事务所高级合伙人郑燕，秘书长武舸，执行副秘书长侯承斐，副秘书长顾永伟及秘书处全体工作人员参加。武舸主持会议。

会议审议通过了《上海市宁波商

会2019年度工作计划》、《上海市宁波商会2019年一季度财务报告》、《上海市宁波商会监事会制度》（讨论稿），并就创建4A级规范化商会参评的筹备情况进行了汇报和说明。

武舸就商会2019年度工作计划和4A级规范化商会参评筹备情况进行了具体说明。商会将始终秉承“服务会员、服务社会、创造价值”的宗旨，抓住“一带一路”、“长三角区域一体化发展”、“增设上海自贸试验区新片区”、“科创板设立”等发展机遇，凝心聚力，担当实干，助力会



员企业发展实现高质量发展，不断提升商会品牌价值和影响力。同时，以“以创促建、以评促改”为原则，在筹备“4A级规范化商会”参评过程中不断规范商会工作。

郑燕充分肯定了商会一年来的工作，特点突出，旗帜鲜明。第一紧抓党建工作，政治意识强；第二制度规范化，积极推动创建4A级规范化商会评级；第三立足“三服务”，活动层级丰富，服务载体多，贴合会员实际需求；第四互动机制良好，同各级政府、兄弟商协会及会员单位建立了有效的信息资源互通机制，充分发挥了商会的平台效应；并对商会未来

的发展充满信心和期待。

李凤凤表示，几次商会活动参加下来感触良多。换届以来，商会会长班子和秘书处团队阵容日益强大，服务会员定位准确，给予会员金融、法律、健康、业务等方面精准服务，并对商会不拘一格降人才的创新、包容和开放机制表示赞赏。她提出党建工作是商会的核心竞争力之一，欢迎商会党委与杉杉科技党委交流互动，共同发挥党建在商会建设和企业发展过程中的引领作用。

季建钢细数了商会第一届监事会成立的渊源，他表示，监事会具有健全组织架构、完善组建程序、监督

规章制度有效执行、促进商会健康有序发展的职能，是商会的“第三只眼”。4A级规范化商会评级工作是系统工程，要提高认识，积聚力量，落实担当，要以4A标准开展日常工作。商会换届以来，各方面工作有了较大提升和进步，未来要把控活动效果，明确分工职责，落实工作绩效，抓好重点项目，打响自己的品牌。

应裕乔表示，随着市场经济的发展成熟，民营企业成为了经济社会发展的风向标，而商会的作用也益凸显。换届以来，秘书处的“帮宁波”人士做了大量工作，有了阶段性的成果，大家有目共睹。接下来，商会工作还是要抓实效，重特色，进一步推动“甬商大厦”、“甬商总部产业园”、“大溪南文旅项目”和“甬商科创母基金”四个重大项目落地。同时，在发展会员、维系会员、财务工作等方面要更加精细化，进一步完善会员推荐入会和退出通道，加强会员统计和梳理工作。他强调，要发挥4A评级的旗帜和标杆性作用，明确进度，紧抓落实，打响商会品牌，进一步提升商会形象。

沪办牵手商会，引各方资源服务在沪甬商



6月14日上午，由宁波市人民政府驻上海办事处办公室主任沈伟明牵头，天津市人民政府驻上海办事处负责人马淑英，上海市天津商会执行会长荣慧，加拿大萨斯喀彻温省贸易投资中国代表处首席代表蔡可珏，余姚市人民政府驻上海招商办事处主任张忠等到访商会，商会执行副秘书长侯承斐等热情接待并座谈，副秘书长顾永伟，外联宣传部部长、青联执行秘书长肖古玥，会员部

部长叶灵灵，秘书长助理罗琼参加。侯承斐对大家的到来表示热烈欢迎，并介绍了上海市宁波商会的基本情况。她表示，商会始终遵循“服务会员，服务社会，创造价值”的宗旨。在“长三角一体化”背景下，立足上海，扎根宁波，辐射长三角，不断加强商会组织建设，助力会员企业实现高质量发展，同时持续壮大会员队伍，积极深化和各沪资源平台的交流合作，构建跨界联谊交流平台，

不断提高商会凝聚力、吸引力和影响力。她希望津沪两地驻沪办及商会能够建立长效联动机制，共同为企业发展和地方经济做好服务工作。马淑英介绍了天津招商引资环境及政策，她表示，天津属于一线城市发展洼地，政策倾斜度不断加大，用人成本较低，营商环境瞄准国内一流标准不断加强，为开展高质量招商引资打好基础。她指出，继京津冀协同化发展，长三角一体化发展也上



商会执行副秘书长侯承斐



宁波市人民政府驻上海办事处办公室主任沈伟明



天津市人民政府驻上海办事处负责人马淑英



加拿大萨斯喀彻温省贸易投资中国首席代表蔡可珏



上海市天津商会执行会长荣慧



余姚市人民政府驻上海招商办事处主任张忠

升为国家战略，在区域经济新格局下，天津和上海将迎来更多协同发展的机遇。她盛情邀请商会企业参加即将举办的天津上海招商推介会，也欢迎企业家组团考察天津，希望津沪两地企业家加强联动，相互促进，优势互补，共谋发展。蔡可珏介绍了加拿大萨斯喀彻温省的基本情况和特色产业，萨斯喀彻温省农产品及矿产资源丰富，同天津港，北仑港都保持长期合作，欢迎大家前来投资兴业。荣慧介绍了上海市天津商会的基本情况，并介绍了天津港、国企混改、汽车贸易等天

津优势产业和投资机会，她希望两会加强联动，相互促进，共谋发展，为地方经济建设添砖加瓦。张忠表示，上海市宁波商会是“大宁波”的平台，他邀请大家走进余姚，回乡“探亲”，共谋发展，共同推动家乡经济建设，助力会员企业发展。沈伟明表示，驻沪办会不断为企业牵线搭桥，做好服务工作，同时不断加强对外经济联络工作，利用上海的经济、金融、贸易和航运中心城市的区位优势，服务企业，建设家乡。

宁波市东钱湖商会走进商会交流座谈



5月31日下午,宁波市东钱湖商会会长吴志敏、副会长范雅琴等一行40余人莅临商会交流座谈。商会理事、加拿大海运海产公司上海分公司总经理李吕滨,上海锦天城律师事务所律师资深律师全开明,蔻斯琦(上海)贸易有限公司总经理吴伟国,会员、上海空猎环保科技有限公司总经理陈盛,商会副秘书长顾永

伟,外联宣传部部长、青联执行秘书长肖古玥等热情接待并座谈。肖古玥主持会议。

顾永伟对宁波市东钱湖商会的到来表示热烈欢迎,并介绍了上海市宁波商会的基本情况。他表示,商会始终遵循“服务会员,服务社会,创造价值”的宗旨,不断完善和加强商会的组织建设,抓住“一带一路”

和“长三角一体化”发展机遇,助推会员企业发展,同时提高商会凝聚力、创造力、影响力,持续壮大会员队伍,积极构建联谊交流平台,开创商会工作的新局面。他希望两会加强联动,相互促进,共谋发展,为家乡的经济建设添砖加瓦。

吴志敏会长对商会的热情接待表示感谢,他介绍了东钱湖商会的



商会副秘书长顾永伟



宁波市东钱湖商会会长吴志敏

成立背景、会员组成等基本情况,并表示,东钱湖商会始终秉承“服务社会、服务经济、服务企业”的宗旨,紧紧围绕“团结立会、服务强会”的理念,通过构建平台服务、丰富活动载体、强化自身建设三项举措,不断推进商会全面建设,实现企业之间资源共享、互通有无,促进区域经济健康、可持续发展。他希望通过走访上海市宁波商会等异地商会,倾听商会办会经验,提高自身商会的组织力、影响力和吸引力。

会上,两地企业家就各自经营企业进行了介绍和互动交流。大家纷纷表示商会是交流互动、谋求发展的社交平台,也是更新思想、拓宽眼界的学习平台,希望通过交流互访,促进企业联合、联动、联业。



商会理事李吕滨



商会理事全开明



商会理事吴伟国



商会会员陈盛



外联宣传部部长、青联执行秘书长肖古玥



宁波市东钱湖商会副会长范雅琴



东钱湖人社局副局长盛晖



东钱湖总工会主席姜作为



宁波市东钱湖商会



宁波市东钱湖商会成立于2008年9月，是由宁波东钱湖旅游度假区非公有制企业自愿发起成立的非营利性的社会团体组织，隶属于东钱湖旅游度假区管委会领导，由宁波市工商联和宁波市商会业务指导，属于区级功能区商会。商会与区个私民营企业协会合署办公，接受区市场监督管理局业务指导和联系。

商会现有会员单位58家，其中会长、副会长单位10家（其中政府指派1人），理事单位19家。商会设有秘书处，秘书处有工作人员3人，由秘书长主持开展商会日常工作。

商会遵守国家法律、政策和有关规定，遵守社会公德，坚持党的基本路线和改革开放政策，团结和组织全体会员，积极参加经济建设，促进对外经济合作与交流。充分发挥桥梁、助手作用，坚持为政府、企业、社会服务，代表和维护会员合法权益，促进会员企业健康快速发展。

九
PREMIUM
ELEMENT
M
WATER
九·兒·元·嬰



改善亚健康 从一杯低氘水开始



扫码关注

上海九儿生物科技发展有限公司成立于2017年12月，是全球首家低氘水技术研发应用集团。公司以头号元素低氘水产品为核心，集中于低氘水的产品研发和在各个领域的应用。九儿生物致力于让更多的人认识并且饮用低氘水，从喝水开始改善生活。长期饮用低氘水不仅能抗辐射，改善亚健康，延缓衰老，对于抑制肿瘤细胞的扩散也有显著功效。



全心构筑梦想家园 创造人居美好生活

访上海全筑建筑装饰集团股份有限公司董事长朱斌

文/刘朝晖



朱斌

上海市宁波商会执行副会长、
上海全筑建筑装饰集团股份有限公司董事长

在上海乃至全国的建筑装饰市场，说起“全筑装饰”，是一个响当当的名号。作为上海装饰装修行业协会副会长单位，1998年，几个同济大学的毕业生创建的小公司，如今已成长为年产值破百亿元的上市企业。二十年时光荏苒，弹指一挥，在中国家装市场的浪潮中，全筑一路摸爬滚打，实现了当年的愿望，正向下一个高峰攀登。

作为上海全筑建筑装饰集团股份有限公司董事长，朱斌是全筑的灵魂人物。在他的掌舵下，全筑从家装市场的一叶舢板，成长为一艘巨轮，并成为行业的领航者。在朱斌眼里，带领这艘航船破浪驶向远方，为人们的美好居住生活做出贡献，是自己的使命所在。

艰难创业点滴铸就成功路

“创业是很苦的，我们的事业真的是点点滴滴，慢慢积累起来的，能力、经验，还有资金，都是从一点一滴中打拼出来的。要说第一桶金的概念，真没有。”在全筑大厦朱斌的办公室里，朱斌说起当年的起步，无限感慨。

1990年，朱斌从同济大学建筑系本科毕业，因为成绩优异，被保送研究生，专攻室内设计。在读研究生的时候，因为工资微薄，不想再向父母伸手，朱斌萌发了非常朴素的创业念头。

初出茅庐，从帮人家做设计入手，创业路程开始了，后来又慢慢发展到承接一些家装工程。朱斌笑称，那时的自己就是一个个体户，凭着一股初生牛犊不怕虎的精神，在市场中



摸索。

在朱斌的创业之路上，他的导师、中国建筑设计 and 室内设计行业的权威来增祥教授起到了关键作用。来增祥教授也一直成为了“全筑”成长发展道路上的“导师”。

作为同济大学建筑系博士生导师，上世纪60年代毕业于原苏联列宁格勒理工学院建筑专业的来增祥教授，是中国管理科学院（香港）建筑学部院士、国家一级注册建筑师、俄罗斯国家资质建筑师，长期从事建筑设计与室内设计的教学工作以及工程实践，曾担任同济联合公司室内设计研究所所长、上海市人民政府建设中心专家组组长、APEC会议形象设计专家组成员，曾主持完成北京人民大会堂上海厅、国宴厅和天安门地铁东、西、南、北等一系列重大工程的装饰设计。

当时来增祥教授就预见到，家庭装修将来有非常大的市场，蕴含了巨大的潜力。在导师的影响下，朱斌决心摆脱个体户的经营模式，拉起一支“正规军”，去家装市场的蓝海中搏击。

1998年，以朱斌为首的五个年轻人，在上海冠生园路的一间仅仅20多平方米的简陋“卷帘门”铺面里，注册创办了“全筑”。创业的五个

合伙人，有四个来自于同济大学，直到现在，公司大量的中高层干部都是同济出身。相同的专业背景和共同的理想，让这些年轻人走在了一起，携手奋斗。

彼时的中国，私人房地产市场正在兴起，但家庭装修的业务还没有成为行业热点。全筑实行了公共建筑项目和家庭装修“两条腿走路”的策略，当时这在整个行业当中是非常独特的。

“涉足家庭装修，对全筑的发展具有重大意义。”朱斌解释：“公建装修要去一个个谈项目找客户，而且周期比较长，对于我们这种什么资源都没有，缺乏社会关系和资金的一个初创公司来说，光靠这方面的业务，在竞争中发展起来很难。而家装客户不同，我们把产品做好，把服务做好，客户自己就找上门来了，形成了稳定的客户群，带来了稳定的业务量。在这个基础上生存下来，我们才有可能去建立一个完善的公司和管理体系，才能建设一个有战斗力的团队，否则公司的发展就是空谈。”

很快，全筑就以“学院派”的专业功力，在上海家庭装修市场打开了一片天。就在这一单单不起眼的家装业务中，全筑扎稳了根基，形成了自己的基因。朱斌说：“因为这一点



2015年3月20日全筑股份上市，成为住宅装饰行业唯一主板上市公司，上海装饰行业第一家上市公司



全筑集团员工老照片



2018 上海民营企业 100 强

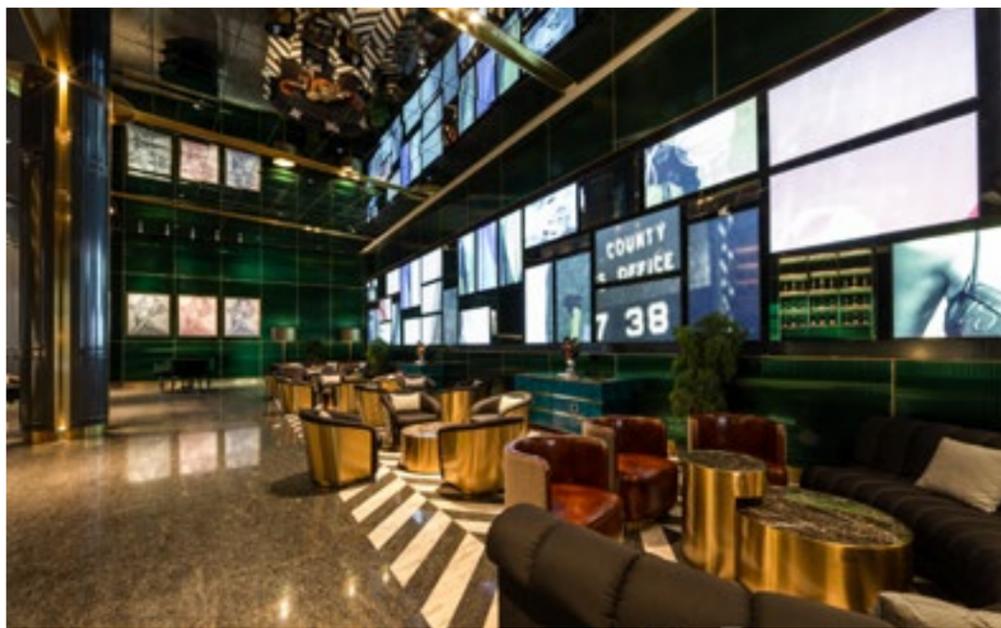


2018 中国房地产上市公司百强



全筑大厦

左上：宝业虹桥中心
左下：北京恒大丽宫
右上：澳门主教山样板间
右中：英迪格酒店
右下：观复博物馆



创业是很苦的，我们的事业是点点滴滴，慢慢积累起来的，不管是能力、经验，包括金钱，要说第一桶金的概念，真没有。

一滴的积累，让我们成长得非常扎实。全筑的特点就是务实，我们公司的口号‘激情激励，务实务精’，二十年前提出来，到现在一直在用，其实跟现在所提倡的匠心精神，在内涵上是高度一致的。”

转型上市再上新台阶

凭借过硬的家装业务能力，全筑迅速在业内打响了知名度，闯出了一片天地。但朱斌很快就有了新的目

光聚焦。直觉告诉他，全装修成品房交付才是住宅市场真正的发展方向，市场会有一个较大的增长。因此在2000年后，全筑开始转型，住宅全装修成为了主营业务，家装业务也逐渐高端化，转向了大别墅等顶级住宅。

“在上海，乃至全中国，全筑都

是最早开始做住宅全装修业务的。”朱斌说。为此，全筑建立了完整的全装修管理、技术标准体系，并参与到了政府的全装修标准制定。

“当然，随着消费升级和城市中心的二次更新，B2C这块市场永远都在，这是我们全装修主营业务之外的另一个驱动轮。”朱斌补充。

凭借顶尖的设计水准、强大的施工能力、优质的服务精神，全筑赢得了全国各大地产开发商的青睐，纷纷与之展开战略合作。在全筑的合作伙伴名单里，恒大、复地、万科、绿城、世贸等一线知名开发商赫然在列。如檀宫、华府天地、澳门威尼斯人度假村等一大批中国顶级别墅和大量的公共建筑装饰项目中，都展现了全筑的实力。与此同时，全筑还吸引了复星谱润、易居生源、上海城开、棋盘投资等一批机构的战略投资。

2015年对于全筑来说，是一个极不寻常的年份。这年的3月20日，全筑在沪市A股主板上市，成为上海规模最大的也是唯一家装行业上市公司。为了这一刻，朱斌和他的团队足足酝酿了7年之久。

“其实上市是我们在2008年就做出的一个重大决定。因为我们要做大做强，在品牌、人才等各方面都

有更高的需求，也需要更多的资金来驱动。当然，上市带来的压力确实很大，因为股东对业绩增长是有要求的，这无法回避。当时我们开了个会，征求合伙人和中高层的意见，把利弊都进行了分析，最终大家决定还是要走这条路。只有做大做强，才能更好地实现我们当初的理想，也能更好地体现公司的价值，为社会多做贡献。”朱斌回忆道。

事实证明朱斌眼光的敏锐和抉择的准确。上市之后，全筑进入了高速发展新阶段。2015年上市当年，全筑的产值突破了30亿元；2016年，全筑产值破40亿元；2017年，全筑的产值已经突破了80亿元。在全国同行业的上市公司中，全筑稳居第一梯队。如今，集团业务遍及国内和港澳地区，以及澳大利亚等海外市场，获得了上海白玉兰奖、鲁班奖等大量的权威设计及施工奖项，得到了社会的高度评价。

值得一提的是，从同济校园走出来的朱斌，功成名就不忘饮水思源。尽管拥有了上海市十大优秀室内设计师、全国杰出中青年室内建筑师、世博工程建设功勋人物等一大串个人荣誉，但朱斌坦言，他最在意的其实是母校同济大学校董的身份。2017年，全筑股份向同济大学捐赠了百万教育发展基金，朱斌也成为同济校友产业联盟的首任主席。



位于上海冠生园路的“卷帘门”铺面是全筑的起点，现在已经改建为“筑记会馆”

筑记

一九九八年，同济同窗挚友，
共创全筑于此，笔尖现楹
楠，思创谈笑间。全筑人自
此，经二十年之奋进，于二
零一五年上市。所谓雄
关漫道真如铁，而今迈步从
头越，然吾辈从未忘创业之
艰难。陋室之磨砺，传承激
情激励，务实务精，之全筑
精神，奋发不懈，勇攀高峰，
星辰大海再启程，不忘初心
砥砺前行……



二十周年庆，创始人回到初始地



《出发》是全筑人自己的歌，由朱斌等作词，创始人共同录制，纪念一起走过的二十年

创新突破瞄准未来

目前，全筑股份已经拥有世界级的设计研发体系、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及以消费者需求为先的服务体系，被誉为“住宅精装第一股”。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全产业链服务，形成了从市场、销售、设计、制造、施工和售后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。

全渠道布局与全筑的基因不无关系。无论内装外装，建材产品，全筑都组建了自己的生产研发基地，而

设计更是“看家本领”。“目前行业里的上市公司都在朝全产业链发展，但像我们这样设计力量非常强的少有。我们有一千多人的设计团队，这在民营设计公司中是规模比较大的。”朱斌介绍。

在朱斌看来，依托自身在装饰行业的管理能力、专业能力、资源整合能力和品牌能力优势，瞄准未来，积极主动适应行业发展趋势，开展经营

模式创新、技术创新、管理创新，才能让全筑走得更好更稳。而他也正在将对公司未来事业发展的思考，付诸于不断的创新探索与实践。

全筑完整的产业链条，在拓展上市公司传统业务范围的同时，也为建筑设计行业在新的发展时期开启了崭新的模式。据了解，全筑股份正在探索EPC装饰工程总承包模式，就是设计、建筑、工程、采购等一体化的创新之路。

据朱斌介绍，装配式内装技术也是全筑股份正在进行创新突破的方向。他已经敏锐地觉察到，在国家《关于大力发展装配式建筑的指导意见》等文件以及一系列政策出台的强力助推下，装配式建筑和装配式内装技术因其工期短、环保、易维护等优点，正在引发建筑业内的一场更深层次革命。

“装配式装修是全筑股份发展规划中的重大战略目标。建筑产业

化装配式技术可以大量地节约人工成本，也更为节能环保。尽管初期投入比较大，但这是未来的全新发展机遇，我们也已经有一些实践的项目在进行。”朱斌介绍。据了解，全筑股份已经形成了企业完整的装配式内装一体化工艺流程，其快速安装、可控的成本体系、轻量化维保，为项目的高效开发建设及运维提供了强有力的保障。

今年4月，全筑股份与同济大学签订校企合作框架协议，推进产学研融合。通过与同济大学的科研协作，全筑股份希望能在人工智能等尖端科技的运用领域实现新的创新突破。

“现代都市正在向智慧城市发展，首先落实到的就是智慧建筑，现在我们聚焦在智慧公寓上。因为智慧公寓的强运营特点，决定了其对智能家居和人工智能有着很直接的需求。

我们的优势有两个，一是在家居智能化上已经有了八年的实践，有大量的

运用场景。第二，我们是天然的同济背景，上海自主智能无人系统科学中心正是依托同济大学建设，我们可以从中受益。”朱斌介绍。

据悉，全筑股份与上海地产城方去年已经携手打造了浦江世博租赁住房项目，成为上海乃至全国装配式智慧租赁住房标杆产品。从服务客户的人脸识别可视对讲、家庭能耗显示、空气质量检测、社区互动、家庭语音留言、音乐影音娱乐等丰富功能，一键离家、一键回家、一键睡眠等场景设置；到服务运营的安全、智能、自助、高效的智慧社区体系，这个智慧公寓的开山之作，让租赁客群也能享受高标准的智造生活、悦享人居。

在朱斌办公室的窗口旁有一架高倍望远镜，工作之余，他喜欢从这里远眺窗外的日新月异。全筑股份的未来蓝图，在他的视野里，日渐清晰。■



取象上之品，创汇通之智

访上海象上文化发展有限公司总经理张荣平

文/张潇



张荣平

上海市宁波商会理事
上海象上文化发展有限公司总经理

创业——万物皆有象

07年张荣平从上海戏剧学院毕业的时候，先做了老师。到了09年底，上海世博会开幕在即，张荣平参与一档话剧节目的编排中，话剧“丑角中国行”。张荣平发现跨文化交流，因为传播的障碍，外国人往往难以理解和接受中国传统文化中的精彩的内容，很难共鸣。“我们思考了之后，将中法意三国的演员共同置于舞台上，各说各的语言，没有字幕”，节目的效果却不同凡响，张荣平说，“那时候接触了很多人，视野一下打开了，就没有再做老师了。”

之后，张荣平继续做了很多传统剧目的挖掘开发的工作。“那时候其实比较迷茫，因为艺术的挖掘，做制片人，独立导演，感觉20、30年，也不一定做的出来。”世博会之后，在

陆续接了一些项目，帮助一些品牌方做线下的传播、营销活动之后，在12年底张荣平正式开始创业了，到现在是第七个年头，公司已有员工近百人，“我们给自己的定位是‘综合品牌服务运营商’，有品牌营销、社交电商、影视制作、宠物用品等4个业务板块，为汽车、金融、消费品等领域的品牌提供营销服务。”

为什么取名叫“象上”？张荣平说：“这是《易经》里面的一个概念：万物皆有象。万事万物都有自己的表象，也就是呈现的形式，“取象上之品，创汇通之智，以达文化之臻”。

“我们希望通过自己的智慧，我们的强项，创意和整合，来进行文化层面的传播，这是我们最开始创业的初衷。”



理念——科技驱动品牌进化

2016年，随着抖音等APP的诞生，随之而来的还有网红，以及依托网红的人气、粉丝进行定向营销的网红经济。各种短视频、直播平台，就像巨大的流量蓄水池，网红将水池中的流量进行变现。17年的时候，象上涉足社交电商，并拥有了自己的宠物产品。

“最初的时候，是一位朋友，销售俄罗斯的巧克力，我看到他的预算，考虑到线上开店流量的成本很高，于是我们就选择了一位网红，粉丝群体同品牌的契合度比较高，取得了不错的推广效果。后来有些美妆、服装品牌的客户，帮他们进行转化。”

网红的发展碰到了瓶颈，张荣平直言，因为自己培养网红，粉丝数量会碰到天花板，另一方面，网红的运营也会碰到政策边界，比如18年的时候，网信办取缔了一批头部号等等，所以持续投入产出的模式仍在探索中。

“我们有一个理念，是‘科技驱动品牌进化’，随着中国制造的盛行，新的技术的涌现，我们运用我们的长项，创意、整合，来进行科技的品牌塑造、营销，另外就是策略的制定上利用一些技术来提高效率。17年转入到社交电商，也是在探索品牌传播怎么和产品销售端的需求相结

合，并想建立一整套传播和新零售的行业标准，来推动中国消费品领域传播、销售的发展。”

公益——人皆有恻隐之心

孟子说：恻隐之心，人皆有之。人生来都是善的，见到不平之事，心里都会起怜悯之心。公益也在象上的板块中占据了一块。在公益活动方面，象上发挥自身优势，推出“以爱之名·安全出行”大型交通安全公益话剧，走进校园、走进社区，向社会传递安全知识，提升公众安全出行意识。在上海首届进博会中，“益心象上”作为一直志愿者的队伍，发挥专业的优势。

“今年我们新做了一个电商平台，跟一个朋友成立了一个专项基金，叫“七彩之星”，平台上是回馈志愿者的礼品，也有一些农产品，是帮困扶贫的性质，也有一些体检、口腔券，是为品牌导流。”

谈到做公益的初心，张荣平说：“不管是为了公司发展的需要也好，或者是社会责任个人荣誉也罢，初心就是想尽自己的一份绵薄之力，同时和我们自身进行一点结合。我们也在摸索前进。现在垃圾分类被提到一个新的高度，我们尝试和委办局、街镇开展合作，通过垃圾分类，获取积分，兑换免费的礼品。”

团队——精益管理，天天“象”上

几个月前，在一次民营企业调研中，张荣平发言，诉说企业“招人难，留人难”困境，新人招进来，培养、试错、每年投入一大笔培训费，等到熟手了，能产出，就跳槽了。员工希望通过项目出作品，希望服务顶级的客户等等，在中小企业中会碰到一些现实的瓶颈。在被问到现在的状况时，他回顾了上海青企协的经历，谈到得到的成长，开阔了眼界，拓展了思维，找到了一群志同道合的朋友，结交了深厚的友谊，收获很多。把这

一块的经验用在企业精神文明建设上，收获了不错的效果，“麻雀虽小五脏俱全”，象上的党支部、团委、工会内部组织都建立起来，党支部主动对接街道、居委，主动参与社区共建联建、扶贫帮困；党建带团建，主动融入社区、园区，广大青年员工积极参加各类社区等公共事务中，在其中获得了锻炼、成长以及责任感。

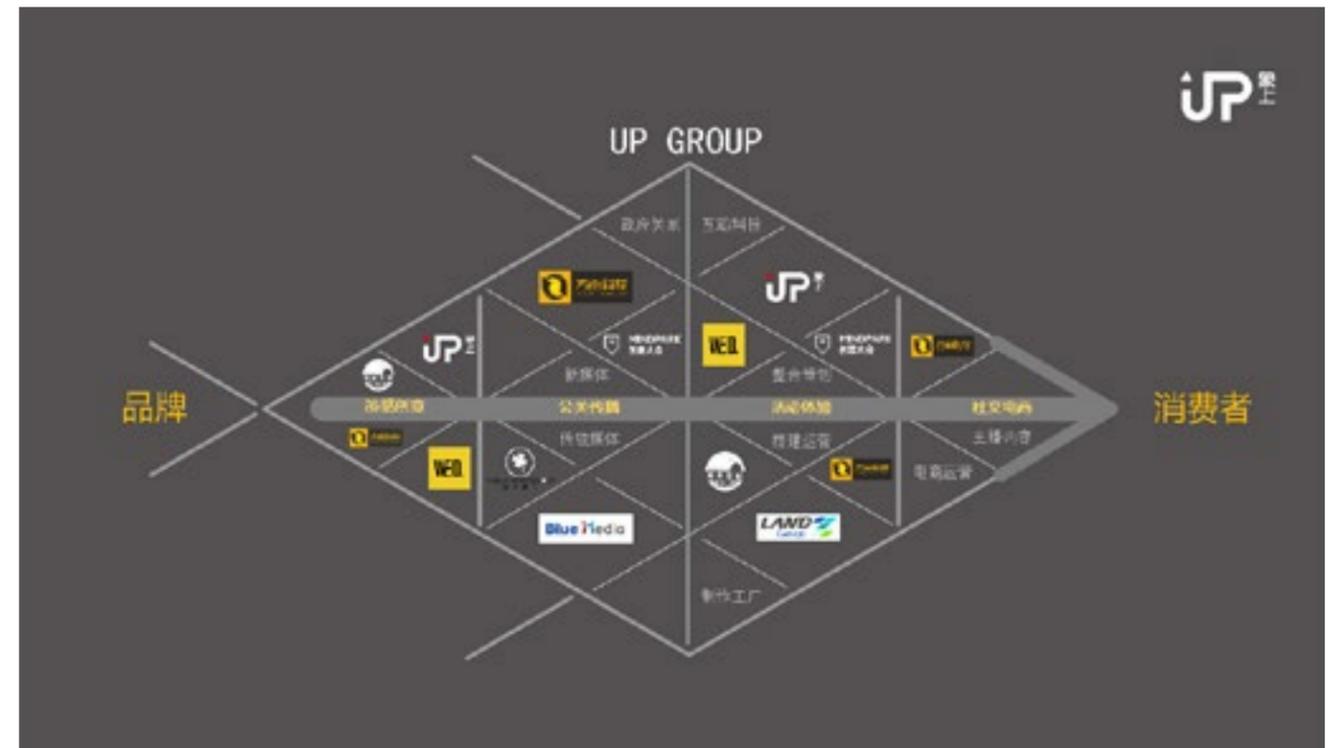
“我们经常提的一个概念叫做‘员工成长性’，不提满意度了。我们服务过的一些大型制造业企业中，我们也学到了一些先进的理念，

比如丰田的‘精益生产管理’，为此我们制定了‘天天象上’计划，鼓励大家每天进步，同时给公司提意见，累积积分，换取礼物。此外，丰富的企业文化活动，‘象上跑’，‘象上游’，沙漠徒步，把户外运动和磨炼意志品质结合起来。”

“赚点小钱，做点好事。”张荣平说，“做企业我有一个原则，不唯利是图，要像包玉刚、郑永刚这些前辈一样，胸怀格局博大。创业路上，不要停下自己的脚步。”



今年张荣平参加了中欧国际工商学院 EMBA 课程，希望促进个人管理能力的提升，推动企业的健康持续发展，为自己充电，为事业加油



2018年，象上拥有百人团队，5间全资子公司，全年营业额8000万

胡云霄：奉全文化和“慢行业”动漫

编辑/张潇



胡云霄

上海市宁波商会理事
上海奉全文化传播有限公司总经理

上海奉全文化传播有限公司成立于2010年，2014年收购国内知名动漫卡通品牌“蘑菇点点”，开始涉足品牌运营。历经近5年的发展，奉全文化旗下现已拥有：蘑菇点点、鸭嘴兽男孩、鸭嘴兽宝贝、章小漫、独角兽、十二生肖等系列原创卡通形象品牌，储备了近百个原创卡通形象；公司始终秉持“原创开发”和“投资收购”相结合的模式积极开拓国内动漫品牌授权市场。现阶段已拥有600多枚商标证、1500多枚版权证。目前公司业务主要包括：IP设计、IP运营、品牌授权、周边贩售、平台运营等板块；截止2018年底，奉全文化已和30多家授权厂商建立商业合作，并实现整个公司收支平衡，其中授权业务占整个公司收益突破60%！

日前，奉全文化传播有限公司总经理接受媒体采访，谈了自己的职业生涯和对动漫行业的见解，以及IP运营的心得体会。

法学生转投动漫，当时是怎么接触到这个行业的呢？

我的第一份工作是在台湾味丹食品公司做法务助理，当年几米和绿力饮料有一次跨界合作，正是那时候才知道，什么是品牌授权，几米是非常优秀的插画作家。后来，我们公司的一位主管跳槽到几米公司，就带着我一起投奔墨色国际，才有幸遇到我IP运营的启蒙老师李雨珊。

收购蘑菇点点版权，背后有什么有趣的故事吗？

奉全文化是一家10后的企业，一开始，我们只是代理一些卡通形象，比如蘑菇点点、悠嘻猴、洋葱头、招财童子等卡通形象，在这合作期间，我们发觉国内动漫形象在图库建设方面严重滞后，蘑菇点点版权公司动酷数码一直都没办法持续提供蘑菇点点的形象图库及商业运营支持，后来才知道因为商业变现的问题，当时蘑菇点点的原创团队已经陆续离职，形象推进几乎停滞。期间又适逢2013年底渔夫动漫的老总自杀，整个动漫圈应该也是哀鸿遍野。因为自己非常喜欢蘑菇点点的卡通形象，不忍心这么好的IP形象凋谢，就主动和动酷王总接触希望能够全资收购蘑菇点点的所有版权，王总看我是真心喜欢蘑菇点点，又有卡通品牌授权的成功经验，终于在2014年初忍痛割爱，成全了我的收购愿望。真的非常感谢王总的成全，让我们奉全文化从一家品牌代理公司转型成为一家品牌运营管理公司。

蘑菇点点对您有什么意义吗？

蘑菇点点让奉全文化从单纯的品牌代理公司，正式开始转型成为一家品牌运营管理公司。因为有了

蘑菇点点，才促成奉全文化组建自己的设计团队、运营团队、授权团队，才有了后来陆续诞生的鸭嘴兽男孩、鸭嘴兽宝贝、章小漫、十二生肖、独角兽等一些列卡通形象及品牌，才有了大量的衍生形象、衍生商品的授权开发，才有了奉全文化在国内动漫圈的一席之地。

台湾动漫形象几米意味着什么？

首先几米和墨色国际是品牌运营方面成功典范，是我的老师，而蘑菇点点和奉全文化都还是小学生，还需要继续虚心向前辈学习。从几米那里，李雨珊老师让我学会如何实现平面IP形象跨界合作，以及如何让几米作品能够可持续的发展。我从



中获悉了平面设计、品牌运营、跨界合作、品质管控等等的知识。

因此，奉全文化的所有IP一开始就要求建立完整的视觉识别系统，从logo、VI、图库、产品设计应用等方面都予以规范，从而保证对外的形象和品牌输出实现了视觉的一致性。

品牌要想保持持续的露出和品牌调性，必须保证能和比自己更优秀的品牌合作，实现跨界整合，后续再实现品质管控，因为IP就像个人信誉，如果被玷污了，就需要花费很大的代价来挽救。

最成功、印象最深刻的一次经营活动或合作是？

这些年我们合作的客户不少，其中最令我印象深刻的合作是，我们蘑菇点点和爱哆哆喜饼的合作，爱哆哆喜饼是国内喜饼类行业老大，2017年爱哆哆同期选择蘑菇点点和小黄人合作，分别开发新生儿诞生礼的喜饼，在当年双十一的销售期间，蘑菇点点的喜饼销量居然远远超越小黄人的喜饼销售，这让爱哆哆的销售团队非常震惊，经过调查以后发现，蘑菇点点经过十年的发展，以前最早一批接触蘑菇点点表情包的学生和白领都已经陆续到了结婚生子的年龄，从而在喜饼的选择中，自然而然的选择了性价比和认知

度更高的蘑菇点点系列喜饼。这次合作也让我们相信，国产动漫完全有可能在某些领域超越国外大牌，也让我们看到蘑菇点点未来的巨大潜力，国产动漫的未来发展。

对设计师或创业公司新入行者有什么建议吗？

将动漫作为个人兴趣爱好和专业生存技能是两回事，在整个动漫行业变现还不够顺畅的当下，贸然涉足动漫领域，你得做好熬得心理准备。动漫行业需要新鲜血液，但是很多优秀的动漫企业没能够坚持到企业变现就轰然倒塌，这就需要引起新人的足够重视，并不是好作品一定能够实现快速变现，也并不是好作品就一定能够盈利，必须记得动漫是一个“慢”行业，需要时间沉淀，需要资本投入，需要人才聚集，需要资源整合。

社交原创品牌能打造成为IP最需要的是哪些条件？

社交原创品牌大多是从新媒体转化过来的动漫形象，如果想要在IP化方向深度发展，作为品牌版权方，应进行适合自己IP的三大体系建设：

视觉识别系统的建设。需要建立自己的视觉VI规范、主题图库、以及应用开发体系；



知识产权保护体系的建设。一个IP完整的商业价值，一定是建立在完整的知识产权基础上，所以在商标注册、版权登记方面需要前瞻性的重视；

形象迭代和运营体系的建立。迪斯尼米奇的形象在近一百年里，升级了9次形象，才能够保持旺盛的品牌生命力，并持续被大众接受，因此无论线上线下的运营体系，都必须结合当下的时尚、潮流、视觉不断深化形象的开发和运营，才能够保证IP打造的可持续发展。

最可能遇到的困难是什么？

当下很多社交原创品牌在打造IP化的过程，最可能遇到的问题是人才和资金的制约，社交原创IP往往都是小型原创团队开发，专业能力侧重在某些方面的优势突出，比如内容创作方面，但是在视觉、运营和商务开拓方面相对薄弱，因此人才短缺，其实是制约IP发展的核心，其次才是资金、人脉等外部因素。

在授权市场上，具有哪些优势和劣势？

在授权市场上，社交原创品牌往往具有爆火爆红的特征，在短期内

迅速为大众所熟知，但也很容易出现“昙花一现”的情况，有的形象可能适合互联网传播，但是不具有商业开发的可持续性，从而生命周期很短。因此社交原创品牌的优势是传播力强，受众覆盖面广；劣势就是品牌的可持续性不强。“蘑菇点点”品牌同期的动漫IP和形象，现在大家还在拓展运营的已经不多了。因此很感激伴随着我们成长的小伙伴们，正是你们的支持，“蘑菇点点”才得以走向第十二个年头，走向下一个“十年之约”；奉全文化的未来也将更加精彩！

传承百年梦，青春砥砺前行

“甬动力”2019甬商青年运动会成功举办



为贯彻落实“健康中国”战略，深入倡导“投资于健康”的生活方式，凝聚广大青年企业家力量，展示新时代青年精神风貌，打造健康活力型商会。5月13日，“甬动力”——2019甬商青年运动会在上海财经大学田径场成功举办。

上海市体育总会秘书处主任杨国浩，团普陀区委副书记、普陀区青联副主席罗艳，上海市社会组织管

理局社团管理处章震球，杭州市宁波商会青年分会会长、杭州甬潮文化创意有限公司董事长卢湛，上海市宁波商会执行会长、源星资本董事长、管理合伙人卓福民，上海市宁波商会执行副会长、一兆韦德健身控股有限公司董事长金宇晴，青年联谊会主席、上海今海企业发展（集团）董事长陈国宝，上海市宁波商会常务副会长、上海诚品企业有限公司董事长林

华，上海沃尔得教育科技股份有限公司董事长胡洪军，秘书长、上海景煜企业发展有限公司董事长武舸，商会会员及来自杭州市宁波商会青年分会、普陀区青联的嘉宾朋友共计200余人参加活动。

卓福民在致辞中表示，上海市宁波商会是具有青春和活力的团体，青年联谊会是具有凝聚力和号召力的青年力量。青春是用来奋斗的，青年

人要挥洒汗水，坚持运动，强健的体魄是奋斗者的保障。他号召广大企业家劳逸结合，坚持运动，不仅要管理好企业，还要管理好身体，既能控制好企业，又能控制好身材，他本人也身体力行，坚持锻炼。金宇晴会长每天坚持跑步16KM，是商会企业家的典范，青年们的楷模。运动中既要竞争，也要合作，合作才能共赢。最新的“量子纠缠”理论表明，一个粒

子会受到其他粒子的激发，祝愿大家都能在“纠缠”中，发挥自己的最好成绩。

金宇晴代表商会宣读《全民健身倡议书》。体育代表着青春、健康、活力，关乎人民幸福，关乎民族未来。习近平总书记强调，要充分认识到体育对提高人民健康水平的积极意义，落实全民健身国家战略，普及全民健身运动，促进健康中国建设。他倡议全



特别鸣谢：
 一兆韦德健身控股有限公司
 浙江启函供应链管理有限公司
 上海瑞莱新侨食品有限公司
 十六盏（上海）网络科技有限公司





1
FIRST PLACE
冠军队:甬者队



2
SECOND PLACE
亚军队:北仑分会队



3
THIRD PLACE
季军队:普陀青联队

体会员:一、树立健身理念,形成健身好风尚;二、坚持科学健身,掌握健身好方法;三、坚持经常健身,养成健身好习惯。运动无止境,生命更精彩。希望大家在运动中收获健康,在健康中享受快乐,在快乐中体验人生。

在全体会员的见证下,上海市宁波商会青年联谊会副主席林珏,青联副主席、普陀区青年联合会副主席严文统,杭州市宁波商会青年分会会长卢湛作为运动员代表传递了火炬,商会执行副会长、一兆韦德健

身控股有限公司董事长金宇晴点燃了象征青春与激情的火炬盆,上海市宁波商会执行副会长、青年联谊会主席、上海今海企业发展(集团)董事长陈国宝鸣枪宣布比赛正式开始。

本次运动会由毛毛虫竞速、运转乾坤、泡泡足球、超级组合接力、百人拔河五个趣味项目和五公里跑步个人赛组成,大家通力合作,齐心协力,充分发扬团队协作的优良作风,展现了甬商青年的精气神和正能量。队员们纷纷表示,甬商运动会

形式新颖,内容丰富,有利于增进会员之间的了解,拉近彼此距离,活跃团队氛围,增强商会粘性,进一步加强商会凝聚力和集体荣誉感,同时,以运动会为契机,要主动健身,自觉锻炼,不断为身体充电、积蓄能量,以健康的体魄,饱满的热情积极投身工作。在欢声笑语和依依不舍之中,“甬动力”——2019甬商青年运动会胜利闭幕,期待下一届运动会再见。■



5KM个人赛男子组
第一名:陈贤锋
第二名:姚俊国
第三名:吴玲敏



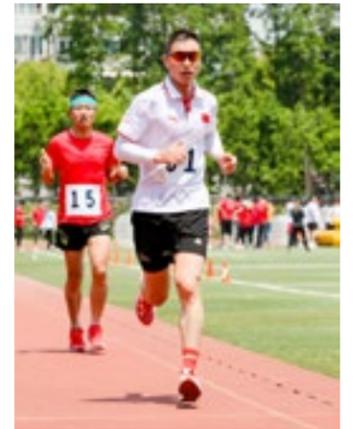
5KM个人赛女子组
第一名:尤红秀
第二名:张春梅
第三名:徐孝平



火辣
开场舞



5KM
个人赛



商会执行副会长、一兆韦德健身控股有限公司董事长金宇晴一马当先完成表演赛，成绩18分36秒。



热情的
啦啦队





泡泡足球



百人拔河



超级接力组合



运转乾坤



毛毛虫竞速



传承与超越， 看我们 年少有为



第一届常委会成员增补名单》，通报了青联近期重点工作项目及其他有关事项，并就源星甬商青年科创投资基金（以下简称科创基金）筹备情况进行了汇报和讨论。

从晋商、徽商，到宁波帮，郑永刚回溯了中国传统商帮的历史沿革，他指出，近代以来，宁波人抓

代的背景和意义，企业一定要聚焦核心竞争力，把企业做精做强，在国家创新驱动发展战略背景下，企业要依靠自身的产品、企业文化、企业管理，发挥自身特长，不断开拓创新；同时，产融结合，借力资本市场，运用金融工具，实业金融双轮驱动。杉杉科技的负极锂电池材料，在利润率不高的情况下，凭借不可替代的技术领先优势，得到了世界范围的认可。他以自身的例子勉励新青年，希望大家要刻苦努力，不断交流学习，拓宽眼界，继承和发扬宁波帮精神，为自



商会会长郑永刚



执行副会长、青联主席陈国宝



青联执行主席郑驹



青联副主席严文统



青联副主席邵毓挺



青联副主席卓星煜



青联副主席兼秘书长侯承斐

商会青联一届一次常委扩大会议召开

4月6日，上海市宁波商会青年联谊会一届一次常委扩大会议在宁海天明山森林温泉大酒店召开。商会会长郑永刚，执行副会长、青联主席陈国宝，秘书长武舸，青联执行主席郑驹，副主席严文统、洪磊、陈立行、邵毓挺、林珏、卓星煜、赵宏业、

秦海勇、蒋江雨、董敏浩，副主席兼秘书长侯承斐，执行秘书长肖古玥及常务委员等40余人出席会议。侯承斐主持会议。

会议审议通过了《上海市宁波商会青年联谊会2019年度工作计划》、《上海市宁波商会青年联谊会

住中国对外开放与上海崛起的历史契机，开拓创新，奋发有为，创造了辉煌的商业成就，为中国经济社会的近代化做出了重要贡献，宁波帮更是以近代中国的第一商帮著称。新时代下，青年企业家要深刻理解新时

己、为宁波帮、为这个社会留下属于自己的印记。

陈国宝强调，青年联谊会要继承和发扬宁波帮的精神，要发挥的“传帮带”作用，主动学习，勇于创新。过去宁波人创造了诸多第一，开办第一



陈国宝主席、郑驹执行主席为新增补的副主席和常务委员授牌

家近代意义的中资银行，第一家中资轮船航运公司，第一家中资机器厂。作为新一代的宁波帮，视野开阔、思维超前，更要立志于超越前人。而今我们立足于中国的金融中心上海，要紧抓科创板设立的重大机遇，依托父辈企业的资源，趁势而为，积极推进甬商科创基金的筹备和落地工作，为甬商青联集聚能量，推动青联企业融合发展。

郑驹肯定了青联成立以来的工

作，并表示，青联是年轻人展示风采、创新创业的平台，要有自己的个性和特色，从科创基金开始，不断探索合作共赢、融合发展的新模式。同时，也要加强与父辈企业家的交流和沟通，虚心学习，汲取经验，站在巨人的肩膀上，站的更高，看的更远。

严文统、邵毓挺、卓星煜等就企业发展、青联工作和科创基金等事项进行了交流和讨论。



科创赋能，使命担当



宁海县委常委、统战部部长姜黛敏 | 宁波团市委副书记、市青联主席李峰 | 宁海县人民政府副县长应国邦 | 宁海县青年企业家俱乐部主席赵肇丰

4月6日，以“科创赋能，使命担当”为主题的沪宁甬商青年企业家交流座谈会在宁海天明山森林温泉酒店举行。宁海县委常委、统战部部长姜黛敏，宁波团市委副书记、市青联主席李峰，宁海县人民政府副县长应国邦及县委、县政府相关部门，宁海县青年企业家俱乐部主席赵肇丰，副主席孔军、王小龙，秘书长

胡冰谷；商会执行会长卓福民，执行副会长、青联主席陈国宝，秘书长武舸，青联执行主席郑驹，副主席严文统、洪磊、陈立行、邵毓挺、林珏、卓星煜、赵宏业、秦海勇、蒋江雨、董敏浩，副主席兼秘书长侯承斐，执行秘书长肖古玥及常务委员等80余人出席会议。

沪宁甬商青年企业家交流座谈会举办



商会执行会长卓福民



商会执行副会长、青联主席陈国宝



青联执行主席郑驹



商会秘书长武舸



青联副主席严文统



青联副主席卓星煜



青联副主席秦海勇



青联常务委员全开明



青联常务委员张荣平



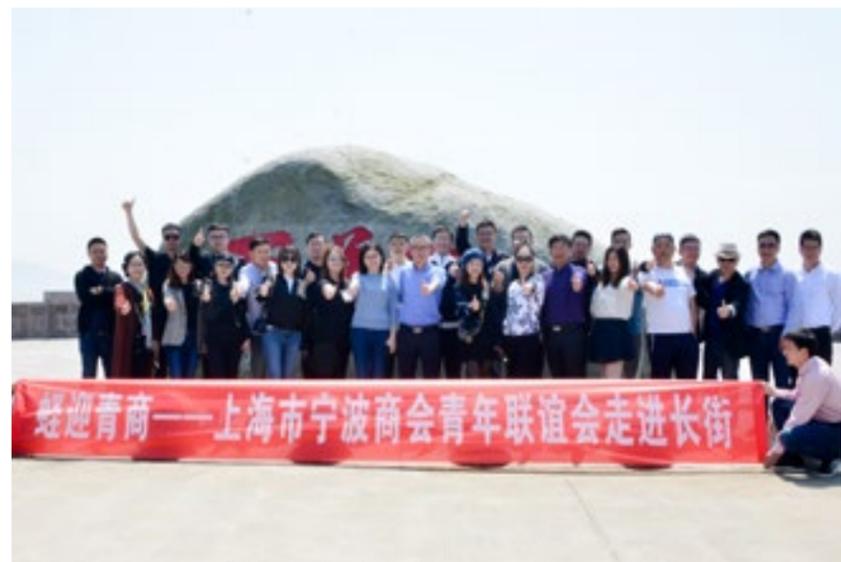
青联常务委员胡云霄

娄黛敏对参会的上海市宁波商会青年联谊会 and 宁海县青年企业家俱乐部成员表示欢迎。多年来，青年企业家以“下棋找高手、弄斧到班门”的气魄，高目标定位发展战略，多途径寻找成长办法，带领企业成为本行业中的领航者。娄黛敏介绍了宁海近年来经济社会发展情况，展示了宁海高质量发展的三张成绩单。综合实力方面，2018年在外部环境复杂变化、国内经济下行压力加大的情况下，宁海创造了“十三五”以来最好的发展态势，GDP增长7.7%，总量突破600亿元，财政总收入突破100亿元，工业总产值突破1000亿元。比较优势方面，宁海在加快构建立体式综合交通体系，打造“136”交通圈的同时，在全市率先开展园区整合，布局建设高容积率的小微企业园，基本形成“一湾一区一带多点”的产业平台新格局。营商环境方面，去年以来，宁海紧抓“最多跑一次”改革牛鼻子，打出了“五问五帮”企业服务季、出台扶

持民营经济30条、开展民营企业降本减负等兴企强商组合拳，以政府的自我革命增强企业群众的获得感。她表示，今日的宁海，有空间、有平台、有政策、有机遇，山好水美环境优，人齐气顺干劲足，希望在沪甬商能够选择宁海、投资宁海、建设宁海，让宁海成为青年企业家事业发展的新空间、投资兴业的新舞台、耕耘收获的新天地。

李峰表示，宁波市青年联合会始终紧扣中心、服务大局，主动加强与国内外青年的互访交流，举办了一系列活动，积极向世界发出宁波青年的好声音。在大变革、大发展、大跨越的重大机遇期，李峰倡议，希望大家常来常往、广交新友；多走多看、广献新策；创业创新、广建新功。以此次活动为契机，共同开创沪宁两地融合发展的新篇章。

陈国宝在致辞中介绍了商会及青联的基本情况，并表示，商会青联集聚了一批青一代、创二代等优秀的青年群体，以“团结、传承、创新、融合、担当”为宗旨，引领各界青年争做新时代的担当者和生力军，是甬籍在沪青年的服务阵地和成长舞台。他勉励青年，生逢其时，时不我待；任重道远，义不容辞；提振信心，奉献社会。走进宁海是青联走出上海的第一站，作为青联主席，有责任为青年企业家的成长助力引路，作



与会人员一行考察宁波南部滨海新区，参观下洋涂、伍山石窟，体验“长街味道”蛏子美食节

为宁海人，有责任为家乡的建设和经济发展贡献力量。

会上，卓福民作《资本市场的重大改革——科创板上市规则解读》主题分享。习近平主席宣布在上海证券交易所设立科创板并试点注册制，旨在以金融改革助力新经济、促进创新与产业升级。科创板定位是面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求、符合国家战略、突破

关键核心技术、市场认可度高的科创企业，增强了对科创领域的包容性，实现差异化服务实体与资本。卓福民就科创板上市条件、审核机制及注册、市场化定价机制、交易机制、持续监管、允许分拆上市“六大亮点”进行了详细解读，科创板新制度充分借鉴国际通行办法，对于科创企业，有战略定位、管理到位、技术卡位三方面要求，突破或澄清一些未决的

障碍，对不同情况的退出给予方便，为真正形成中国的长期创新资本提供更坚实的基础。他表示，科创板体现了新市场、新制度、新安排，“三个新”，是资本市场28年来的最大机遇，企业家要抓住此次机会助力企业转型升级。

林敏刚作《产业互联网与金融资本双轮驱动，打造产业互联网平台型总部经济》主题分享。在创新驱动国

家战略的背景下，产业互联网成为产业创新发展的基础设施。创立方供应链管理集团通过聚合垂直产业各群体，为产业提供供应链服务解决方案，以整合的力量助力产业转型升级，促进传统产业与现代服务业深度融合，打造了众陶联、众车联等跨界融合、共享共赢的供应链商业生态圈。

武舸表示，沪宁两地在密切的互动和联系中，结下了深厚的情谊，结出了丰硕的果实。去年5月，商会走进宁海，举办“甬闯天下·商归宁波”活动，与宁海县政府签订“上海市宁波市商会战略合作暨大溪南文旅项目”合作框架协议，展现了宁海良好的生态和营商环境，体现了宁海

推动经济发展的良好意识和务实态度。此次青年企业家交流座谈会，宁海青年企业家们展示出了对于事业的不断追求和勇于开拓的精神，两地企业家在沟通互信的基础上，应积极联动、信息共享、资源互补、共创共赢。

郑驹代表商会青联对宁海县委、县政府以及宁海青年企业家俱乐部的热情接待表示感谢，并诚挚邀请宁海的青年企业家来上海交流互动，他表示，大家同是宁波人，血缘相亲，各自又是行业的佼佼者，一定有广阔的交流和合作空间，相互学习，共同进步。宁海是个人杰地灵的好地方，也会吸引更多的人气和资源，祝愿宁海的发展越来越好。

两地企业家代表分别介绍了各自企业情况，并就市场形势和行业发展进行了交流互动。

与会人员一行考察了宁波南部滨海新区，参观了下洋涂、伍山石窟，体验了“长街味道”蛭子美食节。在陈国宝的带领下，参观了西岙古村的历史遗迹，在集福寺交流座谈。据介绍，西岙古村古称西洲，陈氏始祖于北宋年间迁居于此，距今已1000多年。西岙山清水秀，人杰地灵，历代文人辈出，有古寺庙、南宋古墓、古桥等历史文化遗产及正月十大夜行大龙等非物质文化遗产。陈国宝兼任西岙村村委主任，多年来致力于发掘、保护和开发历史古迹工作。



甬立潮头，争当先锋

商会青联召开沪杭甬商青年交流座谈会



为积极响应“长三角一体化”发展战略，建立沪杭两地兄弟商会之间“会会互通，企企互联”的联络机制，共同探索定期互访、资源共享、合作共赢的交流机制。5月11日，杭州市宁波商会青年分会会长卢湛一行到访商会参观考察，并举办“沪杭甬商青年交流座谈会”。杭州市宁波商会青年分会执行会长褚

小波，副会长徐哲敏、梅素枫、龚浩强、罗希、王恕进、诸奇红及部分理事、会员；商会青年联谊会主席陈国宝，青联副主席洪磊、林珏、陈立行、秦海勇、黄振宇，常务委员陈恺恺、胡云霄、陈宇飞，副主席兼秘书长侯承斐，执行秘书长肖古玥等30余人出席会议。侯承斐主持会议。

商会青联副主席、上海弘久实业

有限公司副总裁洪磊代表商会青年联谊会对杭州市宁波商会青年分会一行来访表示欢迎，并从企业文化、产业布局、未来远景等方面介绍了弘久实业集团的发展历程。据介绍，弘久实业成立于1995年，目前公司已形成以房地产开发为主，资产管理、金融投资、大健康等多位一体发展格局，同时形成了以上海为核心，立



与会人员陈国宝的带领下，参观西岙古村的历史遗迹，在集福寺交流座谈



足长三角，布局全球的国际化战略布局。他表示，两会之间的互访活动有利于增进沪杭两地甬商青年的了解和认知，充分挖掘和发挥青年企业家的优势和能量，期待能与大家有更深层的交流互动。

卢湛介绍了杭州市宁波商会青年分会的成立背景、会员组成等基本情况，杭州市宁波商会青年分会围绕企业走访、培训、联谊等主题开展了诸多活动，为在杭甬籍企业家搭建了沟通交流、互动共融、合作共赢的平台。他表示，上海市宁波商会会员基础雄厚，活动丰富有序，希望此次

交流促进两会联动，优势互补，共同发展。接下来欢迎上海的青年甬商来到杭州，进一步深化友谊，联志联业。

陈国宝在讲话中介绍了上海市宁波商会青年联谊会的基本情况，商会青联始终秉承“务求实效”的宗旨，团结和引领在沪甬籍青年，积极打造汇智聚力、青春活力、联志联业的特色平台。他勉励两会青年要砥砺奋斗，担当时代责任。“自信人生二百年，会当水击三千里。”要勇做走在时代前列的奋进者、开拓者、奉献者。在长三角一体化发展国家战略背

景下，希望沪杭两地甬商青年经常互动、广交朋友，互通资源，优势互补，共同开启沪杭两地融合发展的新篇章。

会上，沪杭两地甬商青年企业家们就业务开展，两会合作等方面展开了热烈的交流和探讨。纷纷表示，两地的企业代表充分体现了沪杭两地的经济特色和优势产业，在长三角一体化的背景下，有广阔的合作空间和发展前景，作为一脉相承的甬商，无论身处何地都会心系家乡，胸怀天下。



青联主席陈国宝



青联副主席洪磊



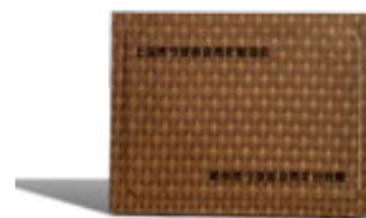
杭州市宁波商会青年分会会长卢湛



青联副主席兼秘书长侯承斐



杭州市宁波商会青年分会馈赠：



真情如水，友谊长存！

与会人员参观越界·世博园、东方渔人码头及杨浦滨江



产业互联，生态赋能

上海市宁波商会走进河姆渡

为凝聚甬商力量，传承甬商精神，学习企业发展的成功经验和先进理念，共同探讨企业经营策略，分享发展成果，共享企业资源，商会定期举办“走进会长企业”系列活动。5月18日，商会组织会员“走进河姆渡”，深入学习“互联网+”产业升级新模式，共话产业互联和智慧生活。

商会执行副会长、上海龙象集团有限公司董事长杨文仕，上海爱登堡电梯集团股份有限公司董事长李绥，

常务副会长、上海河姆渡实业发展有限公司董事长华建刚，宁波立新科技股份有限公司董事长吴昌永，上海宝燕投资集团有限公司董事长胡明宝，秘书长、上海景煜企业发展(集团)有限公司董事长武舸，副会长、上海美中安和医疗控股(集团)有限公司董事长李金山，上海星锦投资有限公司总经理陈优林，上海双秋混凝土制品有限公司董事长金岳忠，上海诚品企业有限公司执行董事林珏，上海法视界家居有限公司董

事长蒋涛；特邀嘉宾三井不动产(上海)投资咨询有限公司副总经理、商业设施总部总经理苏朔望，华翰(上海)数据科技股份有限公司运营中心总经理张信，腾讯企业产品部专家产品经理魏领军，允能众创投资管理(天津)有限公司合伙人，南开大学创新创业基地高级投资经理谢聪琳，腾讯企业产品部产品经理李炜及商会理事、会员50余人参加。商会执行副秘书长侯承斐主持会议。

河姆渡技术服务部总监沈玲向

各位嘉宾介绍河姆渡的主营业务、企业文化、上下游以及核心理念。河姆渡是立足于智能建筑行业的产业互联网平台，为各类建设与建筑提供智慧与智能产品、解决方案与项目建设服务，为各类合作伙伴带来效率与价值。围绕技术驱动、服务驱动、金融驱动、生态驱动的核心经营理念，河姆渡将打造为一个多角色相互协同的平台。在业务上，河姆渡不是属于某个人或者某个组织的，而是属于整个商业模式下所有相关角色的：既为上游的各类设备制造商与经销商、各类咨询设计与施工商、各类金融、物流等第三方服务商服务，也为下游的政府部门、企事业单位、工矿企业、房地产商、各类系统集成商、工程总包与分包商、机电安装公司等伙伴服务。

华建刚用“5+4+3+2+1”总结了创办产业互联网的要点，分享了个人创业经验和体会，“5够”“4驱动”“3佬”“2个关键点”和“1个执



商会常务副会长华建刚



河姆渡技术服务部总监沈玲

行力”：

5：做产业互联网要满足“5够”，即市场份额够大、上下游生态够散、够低、产业链够长、价差够大；

4：即4个驱动，靠“技术驱动、服务驱动、金融驱动、生态驱动”推进企业经营发展；

3：“3佬”，指这个行业大佬不想做、鬼佬不敢做、小X佬不能做；

2：两个关键点包括“企业发展方向要与国家政策保持一致”、“要知道竞争对手是谁”；

1：产业互联网长远发展需要有

执行力。

华建刚强调，在传统企业，内部的合作叫合作，外部的合作叫交易。在产业互联网时代，外部的合作也是合作。产业互联网不能自己玩，要抱团发展、相互赋能，让更多有理想、有资源的伙伴们进入以产业互联网平台为核心的强大的行业生态圈中。为构建共享平台，打造产业生态，协助各类资源更加有效地扩张合作网络，河姆渡全面推动合伙人制度。

李绥感谢了华建刚深入精彩的观点和洞见，他表示，建筑行业市场具有大而分散的特点，对于传统企业而言，转型产业互联网面对的问题多且繁琐，对于华建刚在产业互联网的探索以及强大的执行力表示赞赏，期待能够合力构建产业生态，相互赋能，资源合作，优势互补。

杨文仕表示，龙象集团从85年开始从事建筑行业，现在也在往科技环保方面转型，在PM2.5、扬尘测试等



商会执行副会长李绥



商会执行副会长杨文仕



商会常务副会长胡明宝



商会常务副会长吴昌永



商会秘书长武舸

方向积累了一定的技术优势，并且在上海、杭州、沈阳等市场占据了一席之地。对建筑行业而言，产业互联网具有优化成本、拓宽利润空间，同时把控产品质量的优势，因而看好未来的发展前景。

胡明宝分享了宝燕生鲜在产业互联网的探索。不同于盒马生鲜，宝燕生鲜有机组合了商业地产、儿童乐园、超市、餐饮，对于线上平台经历的标准化、物流、效益产出以及如何存活等各方面的问题，至今仍在摸索。他对华建刚的产业互联网创业表示赞赏，商业模式千万条，执行力是第一位的。

吴昌永表示，立新科技从事高低压开关柜等电气产品的生产，在传统行业耕耘26年，产品质量得到了阿里以及业内测评机构的认可。他表示，在产业转型的趋势及国际环境大背景下，传统企业也有迫切的转型、进军B2B的需求。如何进行线上营销，搭建、借助B2B电商平台

实现网络渠道的扩建，要不断学习，并期待同河姆渡深入合作。

武舸感谢了华建刚及各位会员对活动的大力支持。华总三次创业，从产品分销、生产自有产品到打造产业平台，以传统行业经营安身立命，以支柱行业经营为依托，新兴行业为经营方向，孜孜以求，务求实效，闪耀着宁波帮的精神，“宁波人的特点是实干，一个猛子扎下去，闷头干实事，辛勤苦干。”中美贸易战背景

下，企业要不断突围，借助产业互联网平台，民营企业要走出去，提早谋划，布局境外，方能“你中有我，我中有你”。

来自中国产业电商联盟的嘉宾以及会员们分享了在产业互联网、国际互联网发展等领域的实际经验，积极为传统企业进军B2B建言献策，以及围绕产业互联网、传统企业如何做电商、行业未来趋势等话题进行热烈、高效的讨论。



中国产业电商联盟的嘉宾以及会员们进行讨论



上海河姆渡实业发展有限公司



河姆渡是国内首家立足智能建筑、面向智慧城市的产业互联网平台，目前拥有15万家系统集成与工程商注册会员，长期合作的国内顶级设计机构200余家，在各级政府与各类行业中建立了广泛而有深度的合作关系。

为了让更多的有理想、有资源的伙伴们进入以产业互联网平台为核心的强大的行业生态圈中，抱团发展、相互赋能，河姆渡2019年重点打造了合伙人业务模式，核心价值就是让单打独斗的企业可以承接平台的综合资源，让自身资源与价值最大化。



商会秘书处党支部参观“城市荣光——庆祝上海解放70周年”主题展览



6月18日，商会秘书处党支部赴上海展览中心，参观“城市荣光——庆祝上海解放70周年”主题展览，一同目睹了壮烈的上海战役，回忆城市发展的历程，重温老上海的生活场景，感受“梦想催人奋进，奋斗赢得未来”的岁月激情。

本次主题展围绕庆祝上海解放70周年，以时间线为轴，分为“解放

大上海”、“建设新上海”、“敢为天下先”、“逐梦新时代”四个部分，集中呈现上海解放70年来的光辉历程。展览呈现了上海解放七十周年的社会生活及城市发展面貌，展现了波澜壮阔的红色历史画卷。革命烈士们血沃淞沪、英勇作战、顽强不屈、可歌可泣的动人场面，给参观者心中奏响了一首首悲壮的序曲。新中国成立

的20年间，上海工人群众用“工匠精神”创造了工业和科技领域内的一项项全国乃至世界“第一”。在改革开放以来，上海发生了翻天覆地的变化。尤其是十八大后，上海更是肩负起“自贸扩区”“建设科创中心”、“长三角一体化”等任重而道远的历史使命。

党员们纷纷表示，通过回顾上

海这座城市的发展历史，深刻地感受到了如今的安定幸福生活来之不易，感恩党的领导和历届政府为人民谋的福祉，进一步坚定了心中对于党的理想信念。同时也鼓舞我们立足本职工作，继承和发扬这种斗志和拼搏精神，致力于服务会员企业，为促进沪甬两地经济社会发展作出积极贡献！



2019 资本市场何去何从？

商会举办金融法律系列沙龙（三）



为充分发挥商会金融法律服务中心服务职能，为会员提供专业培训、需求对接、交流互动的平台，4月17日，商会举办金融法律系列沙龙（三）——宁波银行专场。特别邀请宁波银行永赢基金副总经理兼投资总监李永兴作《当前形势下的宏观经济和资本市场分析》主题分享，宁波银行上海分行财富管理部副总经理王俊杰、永赢基金渠道经理

周恺分别作《宁波银行商会专属综合金融服务方案》及《永赢惠添利和消费主题基金运作情况》介绍，帮助会员了解最新经济形势，把握投资节奏，打通财富管理渠道。宁波银行国际业务部副总经理韩文欣，闵行支行零售条线分管行长杨昊科、个人条线分管行长唐希龙；商会执行副秘书长侯承斐、副秘书长顾永伟等近30位理事、会员参加活动。

侯承斐简要介绍了商会和金融法律服务中心的基本情况，并对会员们热情参与商会活动以及宁波银行上海分行的大力支持表示感谢，她表示2019中国资本市场风云变幻，实时了解市场动态，把握投资节奏尤为重要，商会金融法律服务中心将结合时下热点和最新政策定期举办线下沙龙活动，各位会员可以积极关注和参与。



永赢基金渠道经理周恺



宁波银行永赢基金副总经理兼投资总监李永兴



宁波银行上海分行财富管理部副总经理王俊杰



商会执行副秘书长侯承斐



闵行支行个人条线分管行长唐希龙

李永兴作《宏观经济与资本市场分析》主题分享，随着一季度社融和信贷的大幅增长，资金流入股市速度加快，年初A股市场大幅上涨更多是基于估值的上升而非盈利的上升，目前整体估值水平接近合理。他表示，预计A股估值快速上升的阶段暂告一段落，未来经济及企业盈利有望见底回升，经济已经出现好转现象，未来一段时间A股投资逻辑将由估值提升转向盈利驱动。

周恺作宁波银行永赢系列基金运作情况汇报，介绍了永赢惠添利和

永赢消费主题基金的以往成绩和投资逻辑，以及处于建仓期的永赢智能领先基金的投资方向。并从A股市场的参与者构成、整体估值水平、上涨原因、资本市场的不确定性等4方面阐释了2019年对于A股市场的预期和看法。

王俊杰作《宁波银行商会专属金融方案》介绍，资管新规出台后，理财市场呈现出稳健和可持续发展态势，宁波银行始终将零售业务作为全行上下的战略性工作，拥有成熟的财富管理体系，围绕客户需求象限的

财富管理和私人银行体系，并联合华侨银行和新加坡银行，满足客户全方位的资产配置需要。

会后，会员们和宁波银行团队进行了深入交流，纷纷表示年后随着A股市场回暖，有越来越多的投资者开始关注股票市场，本次活动有助于会员认知市场，了解市场，学习领会“财富增值”之道。希望商会继续深化金融法律服务中心的服务功能，为会员企业搭建专业的学习和交流平台。

商会秘书长武舸参加 2019 年非公经济代表人士学习培训班

为深入贯彻落实中央和市委有关精神，加强非公有制经济人士理想信念教育，提高非公有制经济人士综合素质，4月10日-16日，市委统战部、市工商联、市社会主义学院联合举办2019年非公经济代表人士学习培训班，上海市宁波商会秘书长、上海景煜企业发展(集团)有限公司董事长武舸及来自本市各区工商联(总商会)的40位企业家副主席(副会长)等参加培训。

市社院党组副书记、副院长毛大立主持开班式，市工商联副主席徐惠明作开班动员。

徐惠明指出，这次培训的主要目的是深入学习贯彻习近平总书记重要讲话精神 and 市委市政府有关决策部署，深化非公有制经济人士理想信念教育，进一步提高非公有制经济人士政治把握能力、参政议政能力、战略决策能力、风险管控能力。他希望参训学员深刻学习领会总书记重要讲话精神，不断提高自身素质，发挥示范带动作用。希望新一代民营企业家继承和发扬老一辈艰苦奋斗、敢闯敢干、聚焦实业、做精主业的精神，努力把企业做强做优。希望广大民营经济人士加强自我学习、自我教

育、自我提升，做爱国敬业、守法经营、创业创新、回报社会的典范。

本次培训班紧扣理想信念教育，安排了一系列针对性强、效果好的理论学习。4月10日-12日，学员们在市社会主义学院集中进行理论学习，全国人大代表、中国民间商会副会长、奥盛集团有限公司董事长汤亮，市发改委巡视员王思政，静安区政协主席陈永弟，浙江省社院巡视员、民建浙江省委原副主委魏斌贤，市发改委国民经济综合处处长郭宇等专家学者和企业家为学员们作了专题辅导。

为更好地了解学员所思所想，本次培训班开展了分组讨论和问卷调查。学员分成4个小组，围绕学习习近平总书记系列重要讲话精神、目前民营企业发展面临的形势和任务、进一步优化上海营商环境、进一步加强非公有制经济人士政治引领教育培养等主题，展开了热烈讨论。据问卷调查显示，76%以上的学员对上海正在开展的优化营商环境举措、落实“民营经济27条”情况表示满意；83%以上的学员看好当前经济形势、外部发展环境，反映比较突出的困难是融资难、招工难，同时迫切希望进一步降低税费、推动市场公平竞争；54%以上的学员希望加强与政府相关部门同志、企业家交流，了解相关信息，提高培训实效。

为学习领会习近平总书记“两山”理念，4月15日-16日，部分学员赴浙江生态文明干部学院学习。

在学习培训班结业仪式上，学员们结合自身实际，作了深入交流。在认真聆听了大家发言后，市委统战部副部长、市工商联党组书记赵福禧指出，企业家的成长，企业的持续发展，必须和国家发展的大局大势相联，必须不断加强学习、善于学习。企业家们要有信心、有动力，珍惜中国市场的大舞台。听党话，跟党走，做好事，做对事，做一个遵纪守法的企业人、引领人。他希望学员，要坚

定信心。去年11月1日总书记重要讲话回答了对民营经济怎么看的问题，为民营企业和民营企业加油鼓劲，极大地稳定了预期，提振了广大非公人士的发展信心。要勇于创新。希望企业家们提升企业核心竞争力，打造独具特色的知名品牌，成为行业的标杆。要履行社会责任。希望各位企业家做爱国敬业、回报社会的楷模，遵纪守法、崇德守信的模范，创新创业、不懈奋斗的模范。

赵福禧、毛大立参加了学习培训班结业仪式，并为学员代表颁发了结业证书。

新东苑集团董事长沈慧琴：“当前民营企业发展必须转型、创新，调整产业结构，提升管理制度，健全规范标准，以诚信赢得市场的认可，以品牌打响市场需求。在习近平总书记系列重要讲话精神的鼓舞下，我们有信心、更有动力，珍惜中国市场的大舞台。听党话，跟党走，做好事，做对事，做一个遵纪守法的企业人、引领人。”

万隆国际咨询集团有限公司董事长王韵：“这次培训不但给予企业家们充分的沟通机会，也让大家能够从党委和政府的角度了解到国家对民营企业的期望，从而使企业家能够紧跟时代的脚步，带领企业更加健康地成长，守法地经营。我们需要不断地创新，转型并不是转行，而是主

业的继续深耕。”

上海复宝软件科技发展有限公司总经理汪文德：“各位专家从不同的角度、不同的层面，对于民营企业政策进行解读，让我们进一步深入领会了习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神。我们对民营企业的认识越来越深化，越来越重视。真正感受到了习近平总书记指出的民营企业和民营企业家是自己人。”

上海市宁波商会秘书长、上海景煜企业发展(集团)有限公司董事长武舸：“建议针对不同类型的非公经济人士特点，制定专门教育培训计划，把教育培训工作同关心、解决学员或者各位企业家实际问题相结合，积极为他们排忧解难，维护合法权益。以灵活多样的方式深入非公经济人士当中，帮助他们在发展生产、参政议政等方面解决实际困难和具体问题。”

小马创业村(上海)投资管理有限公司总经理马俊杰：“上海把持续改善营商环境和一网通办提升到一定的高度，让老百姓和企业来检验政府的工作作风，同时密切了党群关系和干群关系，用干部辛苦指数来换取民生幸福指数。我们相信在上海，主要领导真抓实干持续改善营商环境，上海的营商环境一定会越来越好。”



结业仪式

走访会员企业 倾听会员心声



为深入了解会员企业的经营状况及其发展需求,进一步提升商会的服务水平,近日,商会执行副秘书长侯承斐一行先后走访了上海宝玉石交易中心有限公司、上海奇致芊晶医院管理有限公司和上海廷亦商贸有限公司,受到了各会员企业的热情接待。商会外联宣传部部长肖古玥,会员部部长叶灵灵,秘书长助理、综合服务中心主任罗琼等参加走访。

侯承斐简要介绍了商会基本情

况、今年重点工作和活动安排,过去的一年中,商会积极搭建交流平台,举办各类活动,会员凝聚力不断增强,同时夯实基础,扎实推进各项工作,不断提高服务水平,得到了会员们的广泛认可和大力支持。未来商会将不断丰富活动内容,加大走访力度,促进商会和会员企业共同发展。

商会青年联谊会常务委员、上海宝玉石交易中心有限公司总裁陈昱分享了自己的创业起步和转型历程,并介绍了宝石玉交易中心大致情

况。对于商会青年联谊会,他表示,该平台凝聚了大批优秀的“创二代”青年人才,是青年企业家融合发展、互相助力的平台,自己作为其中的一份子,也愿意发挥自身优势和资源为青年联谊会的发展壮大奉献自己的力量。

上海奇致芊晶医院管理有限公司董事长王益大介绍了自己的创业历程,并对医美的未来趋势分享了自己的看法和见解。他表示,现代人对医美行业越来越关注,对美的追求

也愈加渴慕,市场潜力巨大,但也相对“水比较深”,所幸的是,国家在不断完善机制促进规范,医美行业将迎来新的发展机遇。王总表示,他和他的团队力争成为多元化美学的缔造者,美学生活的倡导者。

“祖辈生于镇海古城四大望族之一,谢氏家族。目前宁波镇海仍然有一条‘谢家河塘路’,堪称镇海古城最大的文脉。家居纺织这条路,我们走了三代人。从开设大型纺织厂,外贸出口到现在家居品进口的转型,

凝聚了深厚的家族历史使命。”上海廷亦商贸有限公司董事长沈驰涵对于自己的创业故事娓娓道来。回顾过去,展望未来,沈总亦对公司的发展有美好的规划。他表示,商会是很好的联谊和发展平台,举办的各类活动都很丰富,他希望自己今后多参加组织活动,不断融入这个大家庭,和会员多沟通交流,拓展渠道空间,实现发展大计,同时表示很乐意为商会的建设出一份力。



中国(上海)宝玉石交易中心

中国(上海)宝玉石交易中心(以下简称“中国宝玉石”)是经国务院批准的国家级宝玉石交易平台。

中国宝玉石始终坚持“科技引领、创新发展”的理念,运用最新的实时追溯、大数据、区块链、高端智能技术等解决宝玉石行业发展的各种瓶颈。目前已经建成两大平台:“宝玉石交易服务平台”、“智慧供应链服务平台”;四大中心:交易中心、追溯中心、诚信中心、数据中心;10大功能:进出口交易、通关物流保险、保税仓储、宝玉石大数据和云服务、宝玉石标准和研究、宝玉石身份证、会员诚信评估、宝玉石物联网、宝玉石检测和评估、矿源追溯。追溯体系入选了商务部重要商品追溯体系建设试点单位;诚信体系成为上海市商务诚信平台宝玉石行业子平台;和上海海关合作推出的“宝玉石身份证”是宝玉石合法入关的证明。已经成为区别于传统交易所的高新技术企业,并成功入选了上海扩大开放100条行动方案。

上海奇致芊晶医院管理有限公司

上海奇致芊晶医院管理有限公司以打造“芊晶医美”品牌为己任,特邀国际设计师团队为芊晶医院精心设计,以确保安全舒适的美丽为核心,创造医美界独特的文化。医院引进先进的医疗系统,配备规范化无菌手术室一体化设备,以及高规格的恒温恒湿层流净化系统,提供更安全的手术及环境。医院由多位来自台湾、韩国、日本的知名专家及国内知名公立医院专家主任组成医疗团队,专注细节的精雕细琢,为每位女性塑造完美的美丽焦点。

上海廷亦商贸有限公司

上海廷亦商贸有限公司专注于国际品牌在大陆和港澳台地区的代理及零售业务,业务涵盖从家居家纺,到瓷器餐具等生活方式品牌,并为国际品牌提供物流、市场、营销、品牌推广和渠道建设服务。公司的目标是为消费者提供更多的可能性,更美好、更环保、更舒适健康的家居产品;把多元化的家居生活方式代入中国市场,从而增加市场的丰富度和创造性。

凝聚共识, 强企兴国

商会举办“全国两会精神”解读报告会

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,今天上午,
上海市宁波商会与上海市社科院联
合举办《全国两会报告会》主题讲
座。全国人大代表,民建上海市委副
主委,上海社会科学院副院长张兆
安作两会精神传达。商会理事、加拿
大海运海产公司上海分公司总经理
李吕滨、浙江亚太酒店物业服务有
限公司上海分公司副总经理邬灿芬,
商会执行副秘书长侯承斐等30余位

会员参加。

张兆安介绍了两会主要内容,传达了习近平总书记在两会期间系列重要讲话精神,分享了其作为两会代表的体会和感受,并对开放、投资、金融、协调发展等今年重点工作进行了解读。他表示,中国扩大开放的力度和深化改革的力度超乎人之所想,“两会”精神重在落实,要从思想上、行动上、形势上“跟上”,要结合实际工作,加大趋势判断,思考适合自身发展的路径;企业家要有国际视野,时刻关注世界局势的变化,

政治与经济密不可分。张兆安分享了关于长三角区域一体化等热点问题,他指出,当前长三角区域一体化发展的探索与实践,需要在推进实施长三角一体化发展的国家战略背景下执行,放在新的时代背景下去实施与推进。

会员们纷纷表示要融会贯通学习“两会精神”,提振信心,加快创新发展,抓住新一轮发展机遇,积极参与长三角一体化建设,为沪甬两地经济建设贡献力量。



张兆安

上海社会科学院副院长,经济学博士,研究员,博士生导师。现任全国人大代表,民建上海市委副主委。自1983年以来,一直在上海社科院、市政府发展研究中心从事经济理论、决策咨询和新闻出版的工作,多年担任中国民主建国会上海市委专职副主委。上海经济年鉴社副主编;市政府发展研究中心咨询部主任、上海经济年鉴主编。

科技牛第四届科技成果转化大会落幕，助力企业破解科技创新困局



6月23日，由上海市宁波商会、上海科学技术交流中心、上海交通大学海外教育学院项目中心联合主办的科技牛第四届科技成果转化大会在上海交通大学徐汇校区举行。本次大会依托科技牛产学研平台，针对当前热点问题，特邀华东师范大学全球创新与发展研究院院长杜德斌

教授为大家带来《破解企业科技创新困局》的专题讲座。上海市宁波商会副会长、上海一实网络科技有限公司董事赵宏业，中国商标专利事务所有限公司总经理徐大为，商会执行副秘书长侯承斐等20位会员出席本次会议。

赵宏业在致辞中简要介绍了上

海市宁波商会，并表示，本次活动是企业、市场和产学研多方驱动，科技与经济紧密结合的积极探索。科技成果转化是实施创新驱动发展战略的关键环节，上海和宁波作为国家科技成果转化示范区，要通过新机制、新形式、新模式的探索，不断强化城市的自主创新和产业

化组织实施能力，打通科技成果转化最后一公里。同时，要整合沪甬两地商会、高校、产业园区等资源，加快推动知名高校、创新团队、重大科技专项、重点研发计划落地，围绕地方优势特色产业，建设科技成果转化产业化基地，打造科技成果转化与科技服务资源开放共享、互联互通和转移转化的科技服务平台。

当科技创新的使命落实到企业，中国企业要如何突破科技创新？在杜德斌教授看来，首先是要做到自主创新和开放创新。自主创新与开放创新并不矛盾，以开放的心态迎接全球资源进行自主创新。其次需要不断开拓国际市场，同时也要重视国内市场，随时做好准备。最后，我们不仅需要科技龙头企业带头创新，更需要小微企业主动创新，所有大企业都是从小微企业成长起来的，科技创新的希望在于每一家企业积少成多、聚沙成塔。

活动现场，科技牛与国道资本签署了战略合作协议，并与上海大学、上海共久电气签署了产学研战略合作协议。华东师范大学杜德斌教授、上海大学宋文祥教授、上海电机学

院张海燕博士、上海大学李灿林博士正式入驻科技牛平台。

本次论坛还邀请到上海电机学院大功率远距离无线充电技术、上海交通大学孤独谱系障碍患儿的沉

浸式VR训练系统、上海大学导热耐磨散热石墨烯涂层技术三个优秀项目进行路演，得到与会嘉宾们的热切关注。



商会副会长、上海一实网络科技有限公司董事赵宏业

科创大时代，前瞻新未来

商会代表参加 2019 科创板峰会

由界面·财联社、天风证券联合主办的“2019科创板峰会”5月9日在上海举行。此次会议邀请了政府机构代表、PE/VC代表、科创企业高层人士，聚焦科创板展开讨论。

商会理事上海食趣实业有限公司总经理王吟祖、浙江百颐投资管理有限公司董事长徐炯、上海甬江建设发展有限公司董事长谢亚芳、上海市海华永泰律师事务所合伙人陈恺恺，商会执行副秘书长侯承斐等近20位会员受邀出席本次峰会。

“国家在去年11月提出在上海交易所设立科创板并试点注册制，这

也是支持上海国际金融中心建设和科创中心建设，促进两大中心联动发展的重要推手。”上海报业集团副总经理、界面·财联社监事会主席程峰指出。

为响应上海科创中心建设布局，2018年年底，天风证券发起“科创联盟”，财联社作为副理事长单位。据介绍，科创联盟将全面整合中国顶级科研机构及50家优质上市公司资源，筛选挖掘具有创新研发能力的科技类项目进行投资孵化。

“中国已经到了发展企业科研创业、科研孵化的最佳时期。”天风证券副总裁、研究所所长赵晓光表

示。他认为，目前国内具有创新的土壤，第一，自上而下的政策带来的体制红利；第二，以消费电子为代表的手机产业，为上游的科研产品提供了非常好的产业土壤基础。

“中国已经到了发展企业科研创业、科研孵化的最佳时期。”天风证券副总裁、研究所所长赵晓光表示。他认为，目前国内具有创新的土壤，第一，自上而下的政策带来的体制红利；第二，以消费电子为代表的手机产业，为上游的科研产品提供了非常好的产业土壤基础。

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环境服务的提供者转变。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。



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



上海全筑建筑装饰集团股份有限公司 | Add:上海市南京路1000号全筑大厦 Tel:4000 603030 +86 21 33372666
Fax:+86 21 33373885 P.C.:200095 Email:info@trendzone.com.cn http://www.trendzone.com.cn

虞洽卿 VS 秦润卿

虞洽卿与秦润卿在上世纪初均为上海商界名人。自1927年两人相识后，十余年来相处甚笃。因虞长秦十岁，故秦称虞为“洽老”。然两人在秉性与志趣、事业与名利等方面多有相同与相异之处。

文/秦亢宗

多面手与专业户

虞洽卿，浙江镇海人，自幼家贫。1881年随乡人到上海瑞康颜料行当学徒，后升为跑街，其间虞苦读英语，1892年起任德商鲁洋行、华俄道胜银行、荷兰银行买办。其间与人开设升顺、顺征等地产公司和惠通银行，获利颇丰。

虞洽卿才智出众，勇于创新，善于交际，其一生之事业涉及买办、金融、工商、航运、化工、运输等等。自1898年第二次四明公所事件和大闹公堂案中，虞洽卿在沪名声大振。辛亥革命后，虞出任上海军政分府外文部部长、闸北民政局长，民国以后出任上海证券物品交易所理事长、三北航运公司董事长、上海轮船同业公会主席、上海市总商会会长、上海市公共租界华董及纳税华人委员会会长、上海四明公所董事、四明银行副经理、上海市宁波旅沪同系会会长等。抗战时期，虞洽卿又出任了上海各界

抗敌后援会副会长、会长、上海救济委员会监察委员。后又发起成立上海难民救济协会，任会长。上海沦陷后，虞离沪去西南，出任三民运输公司董事长、重庆航运保险公司总经理、三北运输公司经理、万轮车厂董事长、衡阳德生盐号、内江酒精厂总经理等等。可谓长袖善舞，后人无出其右。

秦润卿，浙江慈溪人，出身贫苦之家。1891年十五岁时，秦润卿赴沪在协原钱庄为学徒，因得庄主赏识，升任福原钱庄经理兼福康钱庄和顺康钱庄督理。秦在办事中既稳健有力又善于改革陈规，其主持的三庄为沪上同行之首。1920年起，秦润卿出任上海钱庄同业公会副会长、会长长达五年之久。1929年出任中国垦业银行董事长兼总经理、四明银行常务董事。1947年任全国钱商业同业公会理事长。在至上海解放后，出任公私合营银行副董事长，由以上所述，秦润卿一生投身于金融事业，

虞洽卿是旅沪甬人中的著名人物，他从一个贫苦的乡下少年，只身来沪谋生，他勤劳机敏，勇于开拓，他独资创办的三北航业集团，为同业中的翘楚；他热心公益事业，热诚为同乡、为社会服务；他造福桑梓，为家乡建设投资数百万元；他主持30年的同乡会，成为旅沪同乡团结的象征。抗战时间，他拒任伪职，保持了民族气节。



故同乡陈布雷说他：“终其身不二肆。”

虞秦两人虽志趣不一，但感情甚笃，若对方一遇困难即鼎力相助。四明银行为清一色宁波帮银行，为虞所创办，掌握实权。1934年，虞因发展三北航运公司经常向四明银行透支，最高达300余万。时虞所设肥皂仓库又遇火灾。消息传出，谣言四起，四明银行即遭挤兑风潮，每天达数百余人。秦润卿通知全体钱庄代收四明银行兑现业务，又号召甬人所设大小店铺，凡持银元兑四明银行钞票者一律附加每元五分贴水。不到三日，四明银行兑现风潮很快得以平息。

爱国情怀与见财忘义

1926年初，日本商会特邀中国商界代表赴大阪参观访问。虞洽卿率团访期间，日本商人以恳谈会为名骄横无礼、大放厥词，甚至恶意谩骂。虞洽卿义正辞严地一一加以驳斥。他说：“我堂堂中华，屡遭列强侵扰，

列强各国加于我之种种不平等条约，恰如一条条的吸血鬼，吸吮着我中国民族的血液，凡我国人，对种种不平等条约，元不义愤填膺，力主废除。我和德（虞洽卿名和德）本人亦将为此而奋斗不止。”接着又从军东临海驻兵，设领事裁判权，以及租界司法独立、航运关税被侵等各方面怒斥日本反华侵略罪行。最后指出：“欲求中资日益发展，宜由贵国自动表示赞成弊国取消不平等条约，并请敦促贵国政府立予实行。”

虞洽卿所率的代表团一回国即受全国商界及各界媒体的大加赞扬。一次，秦润卿在钱业公会理事会上说：“虞先生在日本直斥日上侵华之罪行乃是我钱业界人士学习之榜样。”

1931年“九一八”战事爆发，虞洽卿在9月22日主持上海银行公会会上提出，上海商界应立即与日商断交。第二日，秦润卿通过钱业公会决议：自即日起，与日商有交往之涌记

煤号断绝交往，并之将账目结清。涌记煤号事件后，在全国掀起抵制日货高潮。

1932年“一二八”淞沪抗战爆发，虞洽卿联合秦润卿等组织上海地方维持会，并任理事，积极从事“慰劳将士，救济难民，调剂金融，维持商业”为旨的各项活动。虞和秦首先在宁波旅沪同乡会组织募集资金，并设立“特别委员会”，在三个月内收容来自各地的难民一万余人，遣返回籍20万人。同时设立收容所和施诊所，为重病者送往四明医院治疗。

淞沪抗战结束后，上海租界留有难民10万之众。虞向意大利商人合伙开设“中意公司”，自南洋等地调入大米170余包，按市价七折出售，共办30多期，市民一致称为善举。可虞洽卿在向南洋运米中获得高额利润，购进大批房产、地皮。消息传出，舆论大哗，人称虞为“米蛀虫”。秦润卿后与曾任上海难民救济协会秘书

秦润卿是中国近代著名的金融实业家,从事近代钱庄业凡五十余年。不仅使上海钱业随时代的潮流而走过一段辉煌,实现自身的历史价值,也使自己成为一个努力跨越旧式商人的藩篱,向新目标行进的范例。



长袁履登说：“既想做善事就不该赚黑钱。”

1941年租界内组织食米公仓管理委员会,推秦润卿任会办,在半年多后结账时,给该会会长和副会长审核,所有密查堆栈囤米,账目清楚。

1939年5月,汪精卫出逃重庆抵沪,拟拉拢上海名人参与“和平运动”。是月中旬,国民党组织副部长吴开先召集费金荣、虞洽卿、秦润卿等人,向他们一一出示蒋介石之亲笔信,内云:“汪已被国民党开除,其一切行为与重庆无关。”事后,秦润卿访虞,嘱他及早准备离沪,虞因在沪置有巨产迟疑不决。

1940年秋,白色恐怖笼罩租界,张啸林、傅筱庵等相继被军统杀害,日方特务机关及“七十六号”特工吴四宝找虞多次逼他下水,被虞婉拒。几天后,蒋介石来电劝虞去重庆任建设部长。虞即秘密去香港转达重庆。虞来西南后即与王晓籁、朱联馥、缪云台先后开设三家运输公司,后又在滇缅公路上抢购物资,发了大笔国难财。1945年4月26日,虞因急性淋巴

腺发作,在渝去世。几天后,消息传出,秦润卿在日记中写道:“此公舆论誉多毁少,晚景极饶”,并挽其一联:“遗爱不能忘,公坏浩气归何处。热心难再地,我为同乡惜此人。”

再说秦润卿在接蒋介石密函后,即蓄须明志。傅筱庵出任日伪上海市长时特邀秦出席市府参议会,后又邀秦出席伪“国庆大典”,秦均借故避席。后陈公博来沪邀秦任伪上海市总育会会长,秦以年迈为由,借故婉辞。不久即离家避居法租界静安附近一小屋,并辞去本兼各职,表现了可贵的民族气节。

追逐名利与无私一生

虞洽卿之大智大勇与一生注重名利相关。1936年6月19日是虞的七十大寿。由四明公所、上海市宁波旅沪同乡会及上海市总商会发起,在上海市总育会等地举行盛大庆寿活动,并将西藏路更名为“虞洽卿路”。命名典礼结束后,又于10月1日举行命名典礼的庆祝活动。是日,上海如逢大节,全市各公司、商号均悬旗一天

以志庆贺。市中心革除搭起一座座彩绸扎成的牌坊;主席台上聚集上海各界名人及市长吴铁城。在各界代表发表演说后,虞洽卿随仪仗队绕场一周,观众达30万人。当队伍进入宁波旅沪同乡会时,各店铺燃放爆竹以示庆贺。

虞洽卿七十大寿的庆典活动,使他出尽风头,享尽了荣耀。

1925年虞洽卿在渝去世,消息传到上海虞宅,引起一场各方争夺遗产的风潮。虞在世时有妻妾三房,生三男三女。虞在沪的房产、企业等估计有数千万元。在重庆西南等地所有资产也不少于以上之数,加上他在湖南、福建等地开设的企业,估计有近亿元。

虞洽卿在临死时未订遗嘱,因此在尸骨未寒之际,家中三房子女因向来不和,加上儿媳、女婿掺和进来,夺产之争吵得不可开交,时各种媒体助日报道虞家争夺家产消息,一时闹得满城风雨。

再看秦润卿之一生。他淡泊名利,以“取之于社会,用之于社会”为

宗旨。他曾对慈湖中学校长胡绳系说:“余久年丰,即以每月薪收入,作为家庭开支,而将年终所得红利,系数充为各项捐款,不留涸铢。所得红利约三万两左右,折合银元四万余元,即将此捐助社会公益事业,惟从不涉及迷信耳。宗旨两句话,即取之于社会,用之于社会,生不带来,死不带去。”

1946年秋,一些沪上金融家同事、门生要为秦润卿举办七十大寿,他闻后即去慈溪老家避寿。家乡各界人士要为他拜寿宴,他愠然不悦,告众人云:“年岁由幼而长,由壮而老,为人生必经之途,何庆之有?我这次离沪为避免铺张,如诸位因此而虚化,我只能违命了,抱歉,抱歉!”众人见此正言厉色,遂改在庙聚餐,每人以馒头一双,清茶一杯为他庆寿。

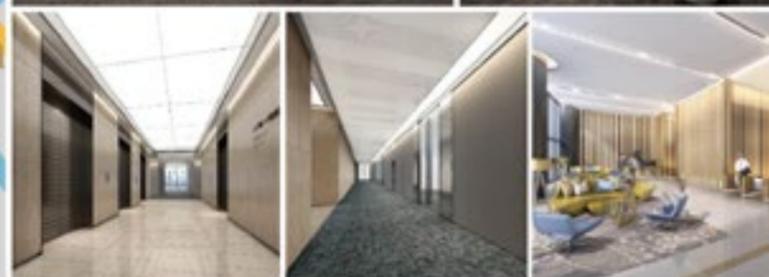
虞洽卿去世后子女为遗产争纷不休,此事对秦润卿触动极大。1947年,他年届七旬,“为教育孙辈,务其使成为社会有用之辈。”将其数十年之人生经历及立身处世之经验编成《抹云楼家言》并由陈布雷作序,编

印成册后赠于亲友,广为家乡传播。

秦润卿以“思而求勤俭、谦和”为家训,亲自编写《抚孙日课》,内有自重、自立、自省等20余篇。秦身教言传,每周日清晨为孙辈授课。在授课之厅堂,中悬《朱柏庐治家格言》,两旁挂有对联:“遗金不如遗经,处世做人真学问;授产何若授业,片长薄技免饥寒。”后又置“抹云楼奖学金”勉励孙子勤学苦读。有人撰文云:“其孙辈在其教育下,人才辈出,或攻研科技,学成后执教于名校,博导教授,领衔学界,才智出众;或著书立说,硕果累累,多有建树。孙辈诸人中从事锋界者尤众,桃李春风,驰扬商业,此乃秦公留导教育之遗风也。”

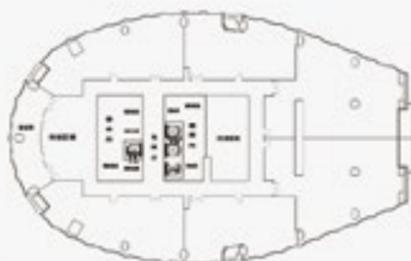
1949年5月俞鸿均曾劝秦去台湾,被秦所拒。1949年上海解放后出任上海市政协委员三届。1966年去世前,除一些公债外,在沪无一座房屋,在乡之房屋均捐与政府。一代金融名人,其私产如此,为我国商界绝无仅有。■

转自《甬商》2019年1月号总第140期



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

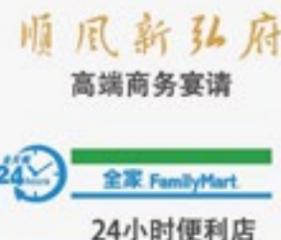
交通概况

- 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

入驻品牌



招租热线：(021)65671619 | 5A甲级写字楼 18万平方米 北外滩双轨交
齐全商业配套 商办综合体 江景生态办公

地址：上海市杨浦区杨树浦路1088号(近江浦路)

招租热线：(021)65671619 | 5A甲级写字楼 18万平方米 北外滩双轨交
齐全商业配套 商办综合体 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）