

# 创新驱动 扬帆“十三五”

——写在“十三五”开局之年

2015年已渐行渐远，新春的脚步正轻盈地向我们走来，“十三五”开局的大幕伴随着春的音符徐徐拉开，新年的钟声奏响催人奋进的号角……满怀信心地拥抱2016年！


回首时，奋斗的汗水刚刚拭去——全省商贸流通企业在“互联网+”的热潮中博弈，在新形势下砥砺前行，一路收获荣耀与感动！

经济全球化和互联网的全面渗透，国家经济面临下行压力，企业正经受前所未有的考验，商业经营模式、市场运作模式、消费模式等都在发生着深刻变革。国家在新常态下，坚持把创新摆在发展全局的核心位置，把创新驱动列为首位战略，把创新发展放在“十三五”规划建议中五大发展理念之首，为企业持续发展指引了方向。

企业的创新势在必行。逆水行舟，不进则退，只有通过不断创新获得领先优势，才能在市场竞争中立于不败之地。

习近平指出：“企业持续发展之基、市场制胜之道在于创新，各类企业都要把创新牢牢抓住，不断增加创新研发投入，加强创新平台建设，培养创新人才队伍，促进创新链、产业链、市场需求有机衔接，争当创新驱动发展先行军。”

商贸流通企业必需进一步解放思想，转变观念，充分利用互联网+、云计算、大数据等现代科技手段，整合资源，进行一系列适应经济新常态的集成创新，不断探索，努力破解企业发展的难题，加快转型升级，提升市场竞争力，努力实现企业发展的新跨越，实现我省商贸流通的新发展，为高水平全面建成小康社会作出新贡献。

新一轮改革正向纵深领域发展，国家新形势下的发展战略已全面实施。我们坚信，以改革思想和创新驱动为指引，向着“十三五”的宏伟蓝图扬帆起航，定能到达胜利的彼岸！

《浙江商贸》编辑部

主管单位：浙江省商务厅  
主办单位：浙江省商贸业联合会  
浙江省商业经济学会  
协办单位：义乌市市场发展集团

## 《浙江商贸》编委会

名誉主任：徐鸿道

顾问：周日星 徐高春 胡祖光 吴克强

法律顾问：浙江六和律师事务所 王红燕律师

主任：吴德隆

副主任：钱锦庚 骆光林

委员（按姓氏笔画排列）：

王晓哲	浙江省商业集团有限公司	副总裁
叶惠忠	浙江百诚集团股份有限公司	总经理
刘庆龙	杭州市商业联合会	会长
刘忠建	浙江人本超市有限公司	董事长
刘绪刚	浙江省山东商会	会长
任有法	海宁中国皮革城股份有限公司	董事长
朱旻	浙江中国小商品城集团股份有限公司	董事长
应中迪	今日头条浙江公司	总经理
沈光明	物产中大集团股份有限公司	副总经理
沈滨	浙江省农都农产品有限公司	董事长
张际松	浙江省百货纺织品商业协会	会长
张慧勤	杭州联华华商集团有限公司	总经理
何忠民	浙江省兴合集团有限责任公司	总裁
吴波成	义乌市市场发展集团有限公司	董事长
汪选华	杭州五丰联合肉类有限公司	总经理
陆鸿敏	杭州金鱼电器集团有限公司	董事长
杨军	浙江华联商厦有限公司	董事长
周自力	杭州解百集团股份有限公司	董事长
周鹏	浙江宏图三胞科技发展有限公司	总经理
宗佩民	浙江华睿投资管理有限公司	董事长
罗庭树	浙江苏宁云商商贸有限公司	总经理
骆左强	浙江上百贸易有限公司	董事长
赵伯祥	话机世界通信集团股份有限公司	董事长
袁幸福	银泰商业集团有限公司	杭州区域总经理
高秉学	浙江省土产畜产进出口集团有限公司	董事长
诸奇德	浙江中浙国际展览商务有限公司	董事长
翁南道	颐高集团有限公司	董事长
陶晓莺	三替集团有限公司	董事长
徐祥燕	浙江省成品油行业协会	常务副会长
唐晓曦	浙江国美电器有限公司	总经理
章凤仙	浙江省餐饮行业协会	会长
章建成	浙江杭钢商贸集团有限公司	董事长
屠红燕	万事利集团有限公司	董事局主席
曹本文	中国银联股份有限公司浙江分公司	总经理
梁建军	杭州饮食服务集团有限公司	董事长
童民强	杭州大厦有限公司	董事长
董伟平	浙江省商贸业联合会	秘书长
蔡李章	浙江在线新闻频道中心	总监

# 目录

## 卷首语

P1 创新驱动 扬帆“十三五”

## 特别策划 创新驱动 扬帆“十三五”

P4 高水平全面建成小康社会的行动纲领

P10 第五届浙江商贸高峰论坛

P17 加快推动批零商贸业态升级

P19 新常态 拓创新 促发展

P22 浙商银行“涌金票据池” 票据贴心管家

P24 浙江南浔建材市场：闯出转型升级发展新路

## 商界纵横

### ●新商业 新思维

P28 创意和文化并存 理想与情怀共生

P32 助力养老产业 打造中国领先的消费养老增值服务平台

P34 “传统制造业互联网转型” 典型案例分享

## ● 浙商风采

- P36 红蜻蜓文化之履——跨入资本的筑巢梦
- P40 雷诺表业开启商务手表新时代
- P42 石峰和他的“黄金三角”
- P45 “两岸咖啡”全力打造创业孵化器平台
- P47 以客户为中心，提升企业的营销效果
- P50 务实进取 创新发展 智慧市场
- P51 诚信典当 铸就良好品牌

## 魅力商街

- P53 杭州后街——生活方式中心 生活品质典范
- P55 南塘风貌街：全面提升文化品味 打造省级特色商业示范街
- P58 悠然南山 浪漫人生——南山路艺术休闲特色街区
- P60 义乌世纪商城专业特色街
- P62 金华金街——践行经营价值最大化

## 浙商联动态

- P63 浙商联动态



浙内准字第 0229 号

内部资料 免费赠阅

总编辑：吴德隆  
主 编：丁伟杰 魏君聪  
副主编：周鸣阳 黄瑞访

浙商联媒体传播中心  
电 话：0571-85061053  
副主任：章永健  
编 辑：林世娟 杜佳音 徐林娟  
采 编：杨 敢 张 洁 邵 腾  
美 编：陈姝莞  
外联部：潘向中 金展鹏  
电 话：0571-85802530  
投 稿：zj\_shangmao@126.com

### 浙江省商贸业联合会

地 址：杭州市体育场路 407 号宏都商务楼 A 座 7 楼  
邮 编：310006  
电 话：0571-85806713  
传 真：0571-85069995  
网 址：www.zj-sm.org  
E-mail：smylhh@126.com

### 浙江省商业经济学会

地 址：杭州市滨文路 470 号  
邮 编：310053  
电 话：0571-58108123  
传 真：0571-58108124  
E-mail：zmy501@163.com

# 高水平全面建成小康社会的行动纲领

——《中共浙江省委关于制定浙江省国民经济和社会发展的第十三个五年规划的建议》解读

在浙江省十三届八次全会上，审议通过了《中共浙江省委关于制定浙江省国民经济和社会发展的第十三个五年规划的建议》（以下简称《建议》），明确了我省“十三五”时期经济社会发展的指导思想、主要目标、基本要求、重点任务和举措，是五大发展理念与浙江实际相结合的集中体现，是指导我省未来五年发展的基本遵循，是我省高水平全面建成小康社会的行动纲领。

## 一、关于我省“十三五”发展的基本背景

“十二五”时期，省委省政府团结带领全省人民，深入实施“八八战略”，按照干好“一三五”、实现“四翻番”部署，顽强拼搏、开拓创新，经济社会发展取得了显著成就。

1. 我省“十二五”发展取得显著成就。一是将以比较雄厚的经济实力迈入“十三五”。我省GDP已跨过4万亿元大关，人均GDP将超过12000美元，迈入高收入经济体门槛。二是将以不断提高的发展质量和效益迈入“十三五”。经济结构由工业主导向服务业主导转变的趋势更加明显，以“互联网+”为代表的新经济、新业态、新模式不断涌现，信息经济、金融产业等成为经济发展的新动力，转型升级找到了跑道、见到了曙光。三是将以充满活力的体制机制迈入“十三五”。国家战略举措有力推进，“四张清单一张网”率先实施，港口体制改革实现重大突破，资源要素市场化配置、商事制度等改革不断取得新成效。四是将以不断提高的协调发展水平迈入“十三五”。城乡居民收入继续稳居全国省（区）第一，城乡居民收入比进一步缩小，原26个欠发达县实现集体“摘帽”，家庭人均年收入4600元以下贫困现象全面消除。五是将以不断改善的生态环境迈入“十三五”。2015年1—9月，全省221个省控断面中，Ⅰ—Ⅲ类水质比例占70.1%，比2010年提高9个百分点；劣Ⅴ类占7.2%，减少9.5个百分点。全省县级以上城市PM<sub>2.5</sub>平均浓度为41微克/立方米，比上一年下降6微克/立方米。六是以安定有序的社会环境迈入“十三五”。平安浙江和法治浙江建设全面深化，治理体系和治理能力现代化走在全国前列，连续多年被公认为最安全的省份之一。七是以人民群众不断增强的获得感迈入“十三五”。全省财政支出增量的三分之二以上用于民生，教育、文化、卫生、体育事业加快发展，义务教育标准化学校比例达72.4%，普通高考录取率达85.5%，形成“全省县域皆有名院、县级医院皆有专家”良好局面，基本实现养老、医疗保障制度全覆盖。八是以明显提升的精气神迈入“十三五”。贯彻全面从严治党要求，大力培育好班长、好班子、好梯队，打造过得硬、能打胜仗的“狮子型”队伍，大力营造崇尚实干、勇于担当、风清气正的良好氛围。

2. “十三五”是我省发展的关键期。“十三五”时期是我国全面建成小康社会决胜阶段，我省“走在前列”将迎来新的历史考验，面临许多新趋势新机遇和新矛盾新挑战。在动力转换方面，我省传统的供给侧主要依靠要素规模扩张、需求侧主要依靠投资和出口拉动的发展模式将难以为继，经济发展将需更多依靠要素质量提升和消费拉动，但我省的自主创新能力还

不够强，经济转型升级尚处于从量变到质变的过程中。在结构调整方面，我省以低小散为主的企业结构、以县域经济为主的区域结构，已难以适应愈加激烈的国际国内市场竞争，“十三五”时期将是我省优化经济结构、全面提升产业竞争力的关键期。在制度改革方面，我省现有的生产关系已难以适应生产力发展需要，现有的体制机制、传统的治理方式亟需予以改革，“十三五”时期将是我省加强制度供给、实现治理体系和治理能力现代化的关键期。在民生保障方面，精神文明建设仍然相对滞后于物质文明发展，生态环境质量离人民群众期望仍有不小差距，“十三五”时期将是我省协同推进“两富”“两美”建设、增强人民群众获得感的关键期。在社会治理方面，我省社会治理体系还不够健全，金融、安全生产、社会治安、网络等领域潜在风险隐患较多，“十三五”时期将是我省防范化解风险矛盾、夯实长治久安基础的关键期。未来五年，《建议》强调必须增强大局意识、忧患意识、责任意识，保持战略定力，坚持稳中求进，不断开拓发展新境界。

## 二、关于我省“十三五”发展的指导思想

《建议》明确提出了我省“十三五”时期发展的指导思想，并着重强调了全面落实“四个全面”战略布局、五大发展理念和深入实施“八八战略”的要求。

1. 必须坚持以“四个全面”战略布局为统领。“四个全面”战略是实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴中国梦的理论指导和实践指南。全面建成小康社会是我国“十三五”发展的总目标，全面深化改革和全面依法治国是实现“十三五”发展目标的根本手段，全面从严治党是“十三五”发展的根本保障。《建议》强调，必须以“四个全面”战略布局为统领，紧紧围绕全面建成小康社会战略目标，坚持全面深化改革，坚持全面依法治国，坚持全面从严治党，确保经济持续平稳健康发展和社会和谐稳定，不断增进人民福祉、促进人的全面发展。

2. 必须坚持以五大发展理念为引领。五大发展理念是“十三五”乃至更长时期我国发展思路、发展方向、发展着力点的集中体现。《建议》强调，必须牢固树立五大发展理念，把创新摆在发展全局的核心位置，加大统筹协调发展力度，坚定走生产发展、生活富裕、生态良好的文明发展道路，发展更高层次的开放型经济，使全体人民在共建共享中有更多获得感，推动发展迈上新台阶。

3. 必须坚持以“八八战略”为总纲。“八八战略”是推进“四个全面”战略布局在浙江实践的根本遵循，是全面落实五大发展理念的总路径，是引领我省经济发展新常态的金钥匙。今后一个时期，要以“四个全面”战略布局统领、五大发展理念引领浙江发展，就必须坚定不移续写好“八八战略”这篇大文章。《建议》强调，必须始终以“八八战略”为总纲，坚持一张蓝图绘到底，保持工作稳定性和连续性，提高工作系统性和创新性，推动实现更高质量、更有效率、更加公平、更可持续发展。

## 三、关于我省“十三五”发展的目标要求

根据党的十八届五中全会精神和习近平总书记2015年5月在浙江考察时的重要讲话精神，结合我省的实际，《建议》提出了“十三五”时期的发展目标和基本要求。

1. 我省“十三五”时期的发展目标是高水平全面建成小康社会。党的十八届五中全会明确提出，到2020年全面建成小康社会，是我们党确定的“两个一百年”奋斗目标的第一个百年奋斗目标。习近平总书记在浙江考察时，明确要求我省“在提高全面建成小康社会水平上更进一步”。我省是沿海发达省份，具有很好的现实条件和工作基础，“十三五”时期必须高水平全面建成小康社会，努力成为我国全面建成小康社会的好样板，为全国大局作出贡献。

围绕这一目标，《建议》提出了体现“高水平”的“五个更”。一是综合实力更强。在经济规模方面，要求到2020年生产总值、人均生产总值、城乡居民收入均比2010年翻一番。实现这一目标，根据“十二五”GDP增长情况和“十三五”人口增长情况，需要年均增长7%以上。这一增速，是对全省面上的要求，各地根据实际情况，可以快一些或者慢一些。在经济结构方面，要求制造业水平进一步提升，服务业比重进一步上升，农业现代化取得新进展，新产业新业态引领作用显著增强。在发展动力方面，要求创新能力明显增强，率先进入全国创新型省份和人才强省行列。二是城乡区域更协调。明确提出要优化全省发展空间格局，进一步缩小城乡差距，县县全面建成小康社会。我们要坚持因地制宜、分类指导，努力缩小城乡居民收入水平、基础设施通达水平、基本公共服务均等化水平等方面差距，确保一个也不掉队。三是生态环境更优美。实现这一目标需要大幅减少污染物排放总量，为此《建议》明确提出黑臭河和地表水劣V类水质全面消除、八大水系水质

基本达到或优于Ⅲ类水,PM2.5浓度明显下降。其中,治水目标的底线是消除221个省控以上断面和145个跨行政区域交接断面劣Ⅴ类水质。2015年1—10月,全省221个省控以上断面中,劣Ⅴ类为16个,全省市与市、县与县等跨行政区域的145个交接断面中,劣Ⅴ类为6个。实现这一目标虽有难度,但必须完成。四是人民生活更幸福。就业、收入、教育、医疗、社会保障等民生事业是人民生活幸福、体现人民群众获得感的关键所在。《建议》明确提出劳动年龄人口受教育年限明显增加、居民健康水平明显提高、就业质量不断提升、社会保障体系更加健全、低收入群众收入持续较快增长等目标要求。五是治理体系更完善。改革、法治、党建是提高治理水平、完善治理体系的根本途径,也是经济社会发展的根本保障,为此《建议》提出了“重要领域和关键环节改革取得决定性成果、人民民主更加健全、法治政府基本建成、司法公信力明显提高、社会治理更高效、党的建设制度化水平显著提高”等目标要求。

另外,《建议》还提出了一些体现“高水平”的具体目标要求。比如,在“三改一拆”方面,《建议》提出到2020年县县实现基本无违建,建成基本无违建省;在污水处理方面,《建议》提出县城和城市建成区污水基本实现全收集、全处理、全达标,农村生活污水治理设施基本实现全覆盖;在交通建设方面,《建议》提出努力打造省会到设区市1小时高铁交通圈,努力建设全省1小时空中交通圈;在低收入群体增收方面,提出要确保低收入群体收入增长高于居民收入平均增长。

2. 我省“十三五”发展必须遵循七个方面基本要求。围绕高水平全面建成小康社会的目标,《建议》提出了七个方面基本要求。

一是坚定不移打好转型升级系列组合拳。近年来,我省着力打好以治水为突破口、以创新驱动为引领的转型升级系列组合拳,有力地推动了我省经济转型发展。《建议》提出要在打好已有招式招法的基础上,把握发展环境新变化,积极谋划新的实招硬招。一方面,要再接再厉、乘胜追击,把“五水共治”、“三改一拆”等既有重大决策部署进行到底;另一方面,要根据当前面临的新形势、新要求、新挑战,与时俱进出新招,不断充实系列组合拳的内容。

二是坚持问题导向、效果导向全面深化改革。

党的十八届三中全会以来,我省全面深化各领域改革,为经济社会发展提供了诸多制度红利,但我省经济社会发展仍然面临着不少体制机制障碍,需要不断深化改革加以解决。重点是经济体制改革,核心是处理好政府与市场的关系。《建议》提出要继续发挥全面深化改革的探路者作用,围绕使市场在资源配置中起决定性作用和更好发挥政府作用,以经济体制改革为重点,加快完善各方面体制机制,再创体制机制新优势、对外开放新优势,切实打开释放经济发展潜力的通道。

三是遵循市场规律开拓国际国内市场空间。市场是浙江经济的灵魂和命脉,浙江过去发展靠市场,今后发展同样要靠市场。实现浙江“十三五”持续健康发展,需要我们坚持市场导向,按市场规律看形势谋实招。《建议》提出要善于运用市场思维,把握市场规律,顺应市场需求、市场结构和市场动力的趋势性变化,充分激发各类市场主体活力,推进国际国内联动、网上网下融合,构建有中国特色、浙江特点的市场体系,更好利用国际国内两个市场、两种资源,持续增强浙江经济市场竞争力和发展后劲。

四是集中力量办好既该干又能干成的大事。要推动浙江发展再上新台阶,必须抓住时机,加紧谋划一些既该干又能干成的大事,以重点突破带动全局发展。为此,《建议》提出要统筹推进海洋经济区、都市区和生态功能区建设,大力培育支撑未来发展的大产业,加强以交通为重点的基础设施建设,做好与群众切身利益密切相关的民生大事。

五是照着绿水青山就是金山银山的路子走下去。习近平总书记曾提出了“绿水青山就是金山银山”的重要思想,科学回答了经济发展与环境保护如何超越“两难”、实现“双赢”的问题,指明了绿色发展的路径与方法。浙江作为“两山”重要思想的发展地和率先实践地,必须坚定不移照着“两山”路子走下去,加快建设美丽浙江。《建议》要求坚持生态立省、绿色富省、绿色惠民,加快建设资源节约型、环境友好型社会,促进人口、资源、环境和经济协调发展,构建绿色发展方式和生活方式,推动形成人与自然和谐发展的现代化建设新格局。

六是推进具有浙江特色社会治理体系现代化。近年来,我省不断深化平安浙江和法治浙江建设,

社会保持和谐稳定，为改革发展创造了良好的社会环境。《建议》提出充分发挥中国梦和社会主义核心价值观凝魂聚气、强基固本的作用，发展社会主义协商民主，推进法治、德治、自治相结合，着力提升基层治理水平，努力打造社会活力最强、社会秩序最优、社会风气最正的省份。

七是打造忠诚干净担当的干部队伍。近年来，我省狠抓干部队伍建设，努力打造忠诚干净担当的干部队伍，有力地保障了经济社会发展。《建议》强调要贯彻全面从严治党要求，狠抓思想、组织、作风、反腐倡廉和制度建设，大力培育好班长好班子好梯队，打造一支过得硬打胜仗的“狮子型”团队。

这七个方面基本要求，充分体现了“四个全面”战略布局和五大发展理念的精神要义，全面涵盖了经济建设、政治建设、文化建设、社会建设、生态文明建设和党的建设的各个方面，丰富发展了近年来省委作出的一系列重大决策部署，必须贯穿“十三五”发展的始终。

#### 四、关于我省“十三五”发展的主要任务

《建议》以贯彻落实五大发展理念为主线，以全面推进创新发展、协调发展、绿色发展、开放发展、共享发展为基本框架，提出了我省“十三五”发展的主要任务。

1. 全面推进创新发展。创新是引领发展的第一动力。《建议》强调要把创新驱动列为首位战略，加快形成以创新为引领和支撑的经济体系和发展模式，并提出了五个方面任务。一是大力推进科技创新，完善区域创新体系和创新平台布局，突出企业创新主体地位，深化科技体制改革。二是大力推进产业创新，着力培育支撑浙江未来发展的大产业，积极推动农业现代化，全面提升先进制造业竞争力，着力打造现代服务业新引擎，积极发展新经济新业态新模式。三是大力推进经济体制创新，深化简政放权放管结合优化服务改革，深化国资国企改革，再造民营经济新优势，推进金融创新发展。四是充分释放有效需求新潜能，发挥消费对增长的基础作用，投资对增长的关键作用和出口对增长的促进作用。五是全面推进基础设施现代化，加快形成互联互通、供给高端、系统有效、安全生态的基础设施网络。基础设施建设的重点是交通。要谋划实施万亿综合交通工程，形成水陆空多元立体、互联互通、安全

便捷、绿色智能的现代综合交通体系。

全面推进创新发展，需要把握好以下三点：一是抢占科技和产业革命的风口。放眼全球创新大格局，盯牢那些未来市场需求巨大、技术又能在短期内突破的行业和领域，明确创新发展的方向和重点，实现创新由跟踪、并行向领跑转变，努力成为新技术、新产业、新业态、新模式的高地。二是加快转换发展动力。全面实施“互联网+”行动计划，大力培育新动力，以新动力快速增长来抵消旧动力衰减、以质量提升来对冲速度放缓。三是加快构建创新生态链。深化科技体制改革，打通科技成果转化通道，大力发展众创、众包、众扶、众筹空间，形成多元化、多层次、多渠道的科技创新投融资体系，营造浓厚的创新氛围，从各个环节、各个方面协同推进创新。要加快推进人才强省建设，全面实施“五位一体”人才生态优化工程，培养造就一支数量充足、素质优良、结构合理、支撑发展的创新创业人才队伍，打造人才生态最优省份。

2. 全面推进协调发展。协调是持续健康发展的内在要求。《建议》强调要在协调发展中拓展空间，在补齐短板中增强后劲，并提出了四个方面任务。一是推动区域协调发展，落实主体功能区制度，统筹推进海洋经济发展示范区和舟山群岛新区建设，加快四大都市区建设，构建更加科学合理的生态功能区布局，深入实施山海协作工程。二是推动城乡协调发展，优化城镇空间布局和功能等级，全面推进城乡建设转型，健全城乡发展一体化体制机制。三是推动物质文明和精神文明协调发展，切实做好意识形态领域工作，构建现代公共文化服务体系，推动文艺繁荣兴旺，推进文化体制机制改革创新，提升文化产业发展水平。四是按照科学统筹经济建设和国防建设的要求，推动军民融合深度发展。

全面推进协调发展，需要把握好以下四点：一是把握好优势与劣势的关系。把握的关键是要把优势发挥到最大程度，把劣势降到最低限度，扬长避短、错位发展。从全省来看，最大的资源优势和发展潜力在海洋，“十三五”必须写好海洋经济这篇大文章。二是把握好领跑与追赶的关系。条件较好的地方要发挥好领跑者作用，争取多翻一点、翻快一点，为全省多作贡献。有的地方由于受自然条件限制，发展速度可以适当放慢一点，但要努力追赶，进一步

缩小区域差距。三是把握好表层与深层的关系。协调发展有一个从量变到质变、从表层到深层的历史过程。四是把握好长板与短板的关系。高水平全面小康，强调的不仅是“小康”，更重要也更难做到的是“全面”，覆盖的人口、区域要全面，覆盖的领域也要全面。

3. 全面推进绿色发展。绿色是永续发展的必要条件和人民对美好生活追求的重要体现。《建议》强调要统筹考虑生态环境保护、生态经济发展和生态文明制度建设，实现蓝天常在、青山常在、绿水常在，并提出了四个方面任务。一是持续推进环境治理和生态保护，全面推进治水、治气、治土、垃圾治理，减少农业面源污染，筑牢生态屏障。二是加强资源节约集约高效利用，加快推动资源利用方式根本转变，继续削减主要污染物排放总量。三是加快发展生态经济，积极推进经济生态化，发展壮大节能环保产业，充分发挥旅游业促进绿色发展和生态富民的作用。四是加强生态文明制度建设，建立健全自然资源资产产权制度，完善资源环境价格形成机制、生态保护补偿机制和耕地保护补偿机制，健全生态环境共同参与监督机制。

全面推进绿色发展，需要把握好以下三点：一是把治水拆违进行到底。治水拆违是实现发展的基础性工程。经过全省上下不懈努力，目前这项工作已取得显著成效。但水质状况仍未得到根本改变，违法建筑仍然存在于许多角落，需要我们持之以恒地抓下去，决不把违法建筑、不把污泥浊水、不把脏乱差的环境带入全面小康。二是把全省作为一个大景区来规划建设。

为了实现建设美丽浙江的愿景，要把山水美景、文化内涵引入城乡建设之中，把全省打造成为一个山水与城乡融为一体、自然与文化相得益彰的大景区，打造好美丽乡村升级版，实现美丽建设全覆盖。三是把美丽转化为生产力。绿水青山就是金山银山，强调的是生态优势具有向经济优势转化的客观可能，但要实现这一转化，需要主观努力，为转化创造条件。为此，需要把握“天时”，顺应绿色循环低碳发展大趋势，大力发展节能环保、生态旅游、生态农业、生态文化等产业；需要提升“地利”，大力推进交通、信息等基础设施建设，缩短到景区的时空距离；需要强化“人和”，完善生态经济发展机制，使生态经

济发展成为人人都可参与、都有共鸣、都能获益的富民经济。

4. 全面推进开放发展。开放是繁荣发展的必由之路。《建议》强调要不断丰富开放内涵，继续提升市场份额，努力发展更高层次的开放型经济，并提出了四个方面任务。一是全力打造重大开放平台，全方位提升宁波舟山口岸开发开放水平，深化义乌市国际贸易综合改革，加快建设杭州跨境电商综合试验区，加快建设海峡两岸（温州）民营经济创新发展示范区，推动现有各海关特殊监管区域整合优化升级。二是提高开放型经济发展水平，大力开拓国际市场，提高利用外资质量和水平，积极推动企业跨国经营。三是创新对外开放体制机制，健全贸易便利化体制机制，进一步开放投资领域，改革境外投资管理方式。四是全面推进区域合作与发展，率先建好长江经济带国家级转型升级示范开发区，深入推进长三角区域一体化发展，推动浙闽赣皖四省九市协同发展。

全面推进开放发展，需要把握好以下三点：一是大力推进供给侧结构性改革。全面提升先进制造业竞争力，增强浙江制造创新能力，提升浙江制造品质，打响浙江制造品牌，推进制造业智能化发展，推动互联网和制造业统筹发展。大力发展进口替代，瞄准国内市场热销的国际产品和出国购买集中的产品，引导企业提高“制造能力”“品牌优势”“产品质量”，让“跨境消费”回流。二是大力推进贸易方式创新。要加快推广市场采购贸易方式，加大对外贸综合服务平台建设的支持，推动跨境电商实质性大发展，抓紧布局公共海外仓和园区建设，着力把浙江产品卖得更好、销得更畅。三是大力推进全球化布局。并购重组是培育本土跨国企业、拓展国际市场的一条捷径。要大力推动国际并购，加快境外经贸合作区全球布局，加强中外产业合作园建设，以更开阔的胸襟、更开放的心态参与国内国外联动发展，着力整合更多国际资源、抢占更大国际高端市场。

5. 全面推进共享发展。共享是中国特色社会主义的本质要求。《建议》强调要增加公共服务供给，着力保障和改善民生，进一步增强人民群众的获得感，并提出了七个方面任务。一是加快教育改革发展，高质量普及十五年基础教育，着力提高高等教



育发展质量，加快现代职业教育体系建设。二是着力提升就业质量，支持创业带动高质量就业，加强困难群体就业的服务和援助。三是促进城乡居民持续普遍较快增收，确保居民收入增长和经济增长同步、劳动报酬提高和劳动生产率提高同步，确保低收入群体收入增长高于居民收入平均增长。四是加强社会保障改革创新，大力推进全民参保计划，加快推进各类养老保险制度衔接和各类医疗保险制度统筹整合，健全社会救助体系。五是加快医疗卫生事业改革发展，深化“双下沉、两提升”工作，联动推进医疗、医保、医药改革，建设高水平、全覆盖的公共体育服务体系。六是促进人口均衡发展，适当提高生育水平，大力发展老龄服务事业和养老服务产业。七是加强公共安全保障，健全公共安全体系。

全面推进共享发展，需要把握好以下三点：一是坚持尽力而为、量力而行。坚持全省财政支出增量的三分之二以上用于民生，把不必要的公务开支节省下来，办好教育文化医疗事业，建好就业社保养老体系，大搞交通等基础设施建设，提高公共服务水平。同时，从财政收入增速减缓的实际出发来谋划民生工作，不作超越阶段的承诺，不要吊高群众的胃口，更不能被所谓“民意”绑架、搞民粹主义的那一套。充分发挥金融等市场机制在保障民生中的重要作用，大力发展现代保险服务业，加快巨灾保险等政保合作项目实施。二是着力维护公平、促进均等。始终坚持普惠性、保基本、均等化、可持续方向，完善基本公共服务体系，使农村孩子同城市孩子一样能够接受较高质量的教育，让每个老人都食宿有保障、生病有护理、心理有慰藉，让城乡居民都能得到高水平的医疗服务，确保人人享有社会保障。三是坚决兜住底线、不养懒汉。抓民生工作，必须兜住人民群众生活的底线，但决不能有滋生懒汉的机制。2015年全面消除年收入4600元以下的贫困现象，今后全省不再设新的扶贫标准。下一步的重点是在公共福利上做文章，同时稳步提高低保标准，适当扩大低保覆盖范围，促进低收入群体加快增收。

#### 五、关于我省“十三五”发展的保障措施

今后五年是我省一鼓作气向高水平全面小康终点线冲刺的决战决胜阶段，也是加快转型升级的

重要窗口期，对浙江发展至关重要。要把《建议》绘就的蓝图变成现实，必须以强有力的组织保障，狠抓各项目标任务的落实。为此，《建议》对我省“十三五”发展的保障措施提出了明确要求。

1. 加强和改善党的领导，完善党委领导经济社会发展工作体制机制。推进“十三五”发展，关键在党。《建议》围绕充分发挥党委（党组）领导核心作用，明确提出完善党委研究经济社会发展战略、定期分析经济社会形势、研究重大政策举措的工作机制，进一步形成党委领导下的人大、政府、政协各司其职、团结奋进的工作格局。治国必先治党，治党务必从严。《建议》按照全面推进党的思想建设、组织建设、作风建设、反腐倡廉建设和制度建设的要求，对加强各级领导班子建设、深入治理“为官不为”、全面加强基层党组织和基层政权建设等提出了明确要求，强调坚持党要管党，全面从严治党，严明党的纪律和规矩，把纪律和规矩挺在法律前面。

2. 全面深化法治浙江建设，提高运用法治思维和法治方式推动发展的水平。全面深化法治浙江建设是落实“四个全面”战略布局的重大举措，也是推动经济社会发展的重要保障。市场经济是法治经济，现代社会是法治社会。我省“十三五”经济社会持续健康发展离不开法治提供的稳定预期、规范秩序、定纷止争等功能。为此，《建议》强调要运用法治思维和法治方式推动发展，并在坚持依宪执政、依法执政、推进科学立法民主立法、加强法治政府建设、积极稳妥推进司法体制改革、加强法治宣传教育等方面提出了明确要求。

3. 全面深化平安浙江建设，为经济社会发展创造良好环境。近年来，我省坚持一手抓“经济报表”、一手抓“平安报表”，不断深化平安浙江建设，既维护了社会和谐稳定，也保障了经济持续健康发展。为此，《建议》强调要加强和创新社会治理，完善社会治理体制，推进社会治理精细化，构建全民共建共享社会治理格局，并提出了完善全省“一张网”的基层社会治理网络体系、风险排查化解管控工作体系、矛盾纠纷多元化解工作体系、立体化社会治安防控体系、社会治理保障体系、社会治理责任体系“六大体系”的任务。

# 第五届浙江商贸高峰论坛

## 创新驱动 融合发展

如何应对新形势、迎接新挑战，是当前传统商贸流通企业持续发展所面临的严峻课题。12月11日下午，由浙江省商贸业联合会和浙江工商大学联合主办，以“创新驱动 融合发展”为主题的第五届浙江商贸高峰论坛在杭州成功召开。九届省政协副主席徐鸿道、省商务厅副巡视员周关林、省商贸业联合会会长吴德隆等领导出席论坛。论坛由浙江现代商贸发展研究院院长、浙江省政协经济委员会副主任郑勇军主持。来自全省商务主管部门的领导、各行业协会的领导和、商贸企业的负责人等350余人参加了大会。

“十二五”期间，我省商贸流通业稳中有升，连锁经营、商贸物流、电子商务等发展迅速，服务业逐步成为经济结构的主体，国家经济呈现新常态，传统商贸流通行业面临新挑战、新机遇。当前，以“互

联网+”为表征的商业模式创新以及线上线下融合互动，成为商贸业持续发展的新动力和新亮点。

会上，商务部内贸专家委员会主任、中国流通三十人论坛(G30)理事长黄海，浙江现代商贸发展研究院副院长赵浩兴，浙大网新创建科技有限公司总裁张旭光、浙商银行副行长徐仁艳等专家学者，围绕主题为与会嘉宾作了精彩的主旨演讲，共同探讨新形势下的商贸流通企业创新发展之路。

此外，本次论坛还邀请了政府领导、企业家和商贸专家参加主题沙龙，对在新常态下推进商贸流通企业转型升级、促进商业模式创新、推动企业新发展等方面进行了深入地探讨交流。

通过此次峰会，与会嘉宾对“创新驱动”有了更加深入的认识和思考，在新形势下，商贸流通企业如何“融合发展”有了更多、更好的借鉴，增强了信心。



## 主旨演讲

**主持人:** 郑勇军, 浙江现代商贸发展研究院院长、浙江省政协经济委员会副主任

**演讲嘉宾:** 黄海, 商务部内贸专家委员会主任、中国流通三十人论坛(G30)理事长

赵浩兴, 浙江现代商贸发展研究院副院长、浙江工商大学教授

张旭光, 浙大网新创建科技有限公司总裁

徐仁艳, 浙商银行副行长



**郑勇军**

对于商贸流通业的发展问题, 我国政府官员和学界的专家十分重视及关注, 这是国家经济发展亟需破解的难题。这一届峰会的主题是“创新驱动 融合发展”, 我们知道中央非

常高密度地推出了一系列关于商贸流通业直接相关的一些文件, 可以说是历史上从来没有过的, 包括政治局常委会也专门讨论了关于商贸流通业改革的试点问题。今天我们有幸邀请了政府领导、商贸业的专家学者, 共同探讨交流商贸流通业的发展问题。



**黄海 :流通新政解读**

一、2015年以来中央高度重视内贸流通工作。7月份, 中央政治局常委会专门讨论了内贸流通的研究工作; 国务院常务会上专题研究了商贸流通工作, 这是以前从来没有过

的, 并且发布了一系列文件; 二、推动我国从流通大国向流通强国转变。我国是流通大国, 但还不是流通强国, 需要进行转型升级。今后内贸流通工作要按照“十三五”规划的建议, 要牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享的五个发展理念, 要大力促进工业信息化、标准化、集约化, 推动我国从流通大国向流通强国迈进; 三、流通新政“新”在哪

里? 要树立共享理念, 按照“十三五”规划, 要把满足人的需求放到首要位置; 要坚持创新驱动, 促进流通发展方式转变; 要依靠企业引领, 形成流通改革发展新动力; 未来的商业将是实体店、网店和手机客户端三位一体的布局, 融合发展主要包括四个方面: 一是线上线下融合, 二是商品与服务融合, 三是流通与生产融合, 四是业态与业种的融合。



我想告诉很多的传统商贸流通企业，这是一个冰河时代，商贸企业面临着严峻的考验，中国正在进行一场流通革命。

### 赵浩兴：流通变革时代的商贸模式创新

一、中国流通业正经历一场大变革。我个人觉得新流通挑两头，它可以有效地促进中国目前的经济生态，所以当然很需要强的B、强的F，强的消费者，还有真正能够推动这两者活血化淤的应该是流通；

二、流通变革时代的商贸模式创新。应该以“互联网+”为核心，以新消费为导向，通过技术、

商业模式管理，营销、文化等全面的创新来深度改造我们的百货业、社区便利店以及商业街区；

三、商贸流通企业的营销模式创新。基于v104.0的新网络营销；基于One to One的定制营销；基于5个WEH的精准营销；基于一家一大院的联盟营销；基于顾客满意120的体验式营销；基于DM的大数据营销。



在今天的互联网时代，大家说是工具或技术的颠覆和变革，我认为更重要的颠覆和变革是思维的变革。今天互联网时代我们应该怎样做？第一，O2O一定是大方向；第

### 张旭光：“互联网+”创新思维

二就是“互联网+”。要用互联网思维、生态以及模式去支配，去引领互联网技术的应用，这才是今天的“互联网+”。今天的互联网的思维是“挟用户名以令诸侯”，我们看到“云网端”的架构，是今天信息化时代经济和社会发展的必然的选择，这是必然的架构。我认为创新是手机云，它打造了新的生态，它的“云网端”是一个典型的手机架构，完全打造了新的商业模式，所

以今天的“云网端”它不仅改变了它的技术方式，同时也改变很多新的商业模式。“互联网+”需要接地气、人气、天气、财气。今天的社会经济要共享和协同创新，协同创新和融合创新是一个很重要的切入口。互联网思维的整个思维集里面，核心的是两样东西就是用户的思维和大数据的思维，所以这两样东西也是思维也是生态，它们之间互为辩证关系，而不是一个孤立的思维体。



徐仁艳：池融资模式破解流动性管理难题

流动性管理当中最纠结的一个问题就是效率性和流动性资金的兼顾问题。在一些新的业态下面，企业的追求发生了根本性的变化，不仅是流动性管理方面，另外还有票据的

管理，集团、企业的那部分管理问题，还有行业工业金融生态圈的问题，以及 B2B 电子商务等方面的需求，我们银行创新提出了涌金资产池的商业模式。对企业、尤其是流通企业拥有的股票和货币资产形态的多样化，我们通过这样的池化方式把它整理成一个价值来体现的流通性排列的序，然后在这个池下又可以进行细分。利用“互联网+”技术和

思维方式，把银行所有的服务架在这个平台上，银行后台尤其是操作产品方面、服务方式等，综合性地形成这个服务平台——池化融资的模式。我们提供给各类企业一种专业化的服务方式、行业的解决方案，这是目前浙商银行在商贸流通服务业、生态制造业、企业当中提供的服务案例的模式。我们银行愿意做融合发展，为企业商贸流通过程中提供银行相应的解决方案。

## 沙龙

主持人：杨轶清 浙商博物馆馆长、浙商研究会执行会长

嘉宾：张旭光 浙大网新创建科技有限公司总裁

袁幸福 银泰集团杭州区域总经理

汪少华 浙江珍诚医药在线股份有限公司总经理

徐仁艳 浙商银行副行长

马剑 浙江联华快客便利有限公司总经理

赵成锋 通创智慧产业(集团)、通创物流咨询(供应链)研究机构董事长

杨轶清：我们的沙龙对话讨论环节邀请了 6 位对话嘉宾，他们是浙大网新创建科技有限公司总裁张旭光、银泰集团杭州区域总经理袁幸福、浙江珍诚医药在线股份有限公司总经理汪少华、浙商银行副行长徐仁艳、浙江联华快客便利有限公司总经理马剑、浙江省综合交通物流行业协会副会长赵成锋。接下来我提 3 个问题请嘉宾们回答！

**问题一：以天气预报的形式，预测 2016 年经济形势。**

**张旭光**：我认为是阴，有时有雨。我们今天在喊创新，但是时间没有那么快就能见效。再者，国家经济出口的形势，乃至今天的内需，我觉得需要时间。再加上现在的经济也是在调整的过程中，很多传统企业、制造业并没有真正地回过神来，所以

我认为仍然是阴，有时有雨。

**汪少华**：我认为是寒潮。在世界背景下，世界经济危机没有过去，中国经济处在转型调整期，调整没有那么快。很多的产业掉到了惨痛的地步，这是为什么？这是因为需求不强，中国正在转型升级，

企业在阵痛，政府在阵痛，所以完成的过程没有想象的那么快。我们既要保持经济发展，改善人民的生活健康，又要保持我们环境良好地改变，生活环境、身体健康的改善，显然这里面的差距非常大。当你想改善人们最基础的生存环境，不可避免对传统产业带来很大的冲击，这个转换的过程，至少需要2到3年的时间。

**赵成锋**：阴雨转多云。从实体经济来说，制造业还是阴雨，但是我们不要忘记，在整个世界经济很不景气的情况下，中国之所以能够稳住，最大的贡献是中国的老百姓。消费会直接带来经济的多云，整个今年我们为工业服务产生的物流量，同比回落了1.4个百分点，但是为消费者服务的物流量同比增长了32.9个百分点，我们消费是起来了，经济对消费来说还会回落。

**马剑**：多云，多云不排除会有雨。从宏观来讲，国家拉动内需的凯恩斯经济学已经转向里根经济学，从联合国的一个数据来看，中国经济贡献度是世界最大的，且增速继续维持在中高速。便利店、零售行业在起稳，并没有大家所讲的一片悲观，哀鸿满地，实际上做得好的企业很多，应该讲2015年是个转折点，可能会有很多企业关停，但我们的路还很漫长，信心还是非常足的。国家战略已经意识到了服务行业、流通行业的变革已然到来，是多云，但是云拨开后应该见晴天，在没有拨开前一定会有一些雾、雷阵雨，甚至于暴风雪。

**袁幸福**：是多云。中国的经济改革经历了3到4年的时间，这种变革在每个行业里面都延伸了2到3年。从世界经济来说不可能回到以前高幅度的增长，但是，中国的改革特别是对我们零售业来说，



从2012年开始，我们银泰百货在积极地应变，进行了变革，相信很多企业和我们企业一样。变革创新以后，在每个领域，行业，都出现大进展，有人欢喜有人忧，2016年经济应该是处在多云的状态。

**徐仁艳**：东边日出西边雨。在不同的产业是不一样的，在新兴产业、新型行业、产能过剩的行业，不同的行业和领域感受不一样，从宏观的角度讲增长不可能像以前一样。

**问题二：“互联网+”是刚刚点火，还是已经出现虚火？**

**汪少华**：这两个观点我都不是特别赞同，应该是起步并洗牌。中国互联网技术的应用是除了高铁以外一个比较领先的技术，显然不是点火的阶段。但互联网能够活下来引领行业，我觉得现在有太多的企业，创业青年往这个方向转，我认为90%可能成为先烈不可能都成功，在这样一个大背景下，我

觉得如果是产业互联网的类型未来可能活的更好。

**赵成锋**：我认为是资本虚火，行业需要点火。“互联网+”需要改变行业，用这个方式改变我们的生存环境。对互联网行业的改变一定是温水煮青蛙，我们要去拥抱它，要用互联网的思维来改变我们的方式。互联网首先改变的是模式转换，模式转换之后，



沫还是实实在在地存在。到现在“互联网+”已经成为一种常态，互联网也好，延伸的产品也好，核心还是产品，没有顾客喜欢的产品有了互联网也是白搭。今天有泡沫，明天泡沫就会消失，我觉得我们还在坚持自己，不管任何行业。

**徐仁艳**：我认为是点火。第一，互联网是技术，“互联网+”是应用；第二，我们的互联网企业，从传统行业上讲我们刚在起步当中，我们意识到要互联网化，从这个意义上讲，还在过程当中；第三，互联网技术意义上讲，未来的影响是历史的开端。

**张旭光**：现在是点火。也就是传统企业刚刚起步，互联网对未来的影响，泡沫是难免的，任何一个新兴的产业一定会伴随着泡沫。怎么去看待泡沫，我认为是新的起步，很多领域是刚刚起步，至少现

在有了互联网的基础教育，知道互联网的重要，但究竟怎么做？B2C、C2B、B2B等，事实上互联网还有太多太多的模式，而不仅仅是今天这些模式。

**张旭光**：今天讲风口或接口或入口，我们应怎样去接口，怎样寻找入口？比如我们的企业，我们在做云的平台，云网端一定是未来信息化发展必然的架构。现在企业最容易犯的错误的也是自己所造就的，没有真正从消费者里面去服务，所谓的架构产品，我们很容易走入这样一个歧途。我们还是要回归到今天不是说为了用互联网而互联网，而是说真正对我的商业、对我的服务、对我的产品有没有价值，甚至有时候叫做世界向左，我向右，等到大家都在向左的时候，你向左并不是一件好事。有的时候你没有互联网了又变成一个新的好的体验，它是会轮回的，我觉得不同的业态，不要机械地去运用互联网。

### 问题三：融合发展，创新驱动，企业如何与入口对接？


**汪少华**：我是做医药流通行业的，07年我获得了国内第一张医药许可证——P2P的电商资格证书，到现在我们把一个传统的医药流通企业和互联网做了很好地对接，使企业得到了很好地发展。互联网做工具还是思维的拓展，我觉得更多的是要拓展。入口和接口的问题，在我的交易系统里面，是系统的大数据，通过对这些大数据的整理，通过银行和我的接口，把数据进行融合，设计出风口模型和投资模式，我们做了供应链接口，互联网化这个平台。现在这个平台成为医药在线最具竞争力的平台，每年都以150%以上在增长。现在我们把这个平台进一步升级，把它开发成一个独立的第三方平台，未来我希望有更多的企业能够跟我们平台一起合作。

**赵成锋**：我的企业叫智慧物流服务公司，现在帮企业怎样找到接口入口。第一、我们把微数据、小数据、大数据及区域与区域之间融合起来；第二，工业体系的构建，未来我们企业的存在形式只有两个，要么是搭建一个平台体系，要么加入别人的体系。这样做以后我们的电商的模式怎么办？快递、快用、仓储，供应链就产生了；第三，是四流合一。先依托于仓储运输，第一个流就有了，叫物流；物流产生后，商贸流第二项就是交易，往仓储的销售就开始了，它要产生订单，产生订单以后；第三是结算，结算之后，然后再产生最后一个信息数据。

**马剑**：我们现在线上线下很通畅，而且越来越通畅，没有打通前是纯线下零售店，和所有企业都一样。我们全国只有2100多家店，现在可以拓展成无

限多的店，所以有几个接口。第一，我们用支付连接一切，多种支付的渠道：现金支付，银行卡支付等传统支付，现在我们有微信支付、QQ钱包、E支付。还有支付宝，它开通线下所有的点，运用这个技术和成熟的方法去拉住顾客；第二，用平台连接，我们合作了百度外卖，改变了以前无法用员工来送货，这样通过第三方来送，服务又能保证，而且全程中顾客能看到东西，所以顾客体验非常好；第三，用公众号来打通，预购平台来打通，物理空间放大，连接了一切。这些接口非常顺畅，而且都很成熟，跟强者在一起的话，借助他的力融合，这才是王道。

**袁幸福**：银泰走得比较前面，因为和阿里合作，线上可以买到我们所有的商品。在接口里面我们已经做了很多共融的事情，银泰和阿里的合作比较多，融合发展。

**徐仁艳**：第一，都做服务行业，如何获得客户的问题；第二，“互联网+”提供了更大的改变，谁利用好谁就获得新的商机；第三，所有的交易都存在支付、融资的问题。现在小额的交易通过第三方支付，像微信，支付宝都能实现的，但如果支付额特别巨大，可能还是要回到银行的支付。银行可以提供这样的能力，所有的接口入口全部开放，提供在线的支付结算、融资服务，全部在线上能够实现，这就是我们资金流打通以后，可以全程化的三流合一的模式。





**赵浩兴**，知名商贸营销专家，浙江工商大学教授、博士，浙江现代商贸发展研究院副院长，浙江工商大学现代商贸研究中心副主任、浙江省“151”人才工程入选，商务部国际电商中心特聘专家，美国华盛本大学、南非斯坦林布什大学等高校的高级访问学者。

# 加快推动批零商贸业态升级

文 / 赵浩兴

在经济新形势下，传统商业模式比重逐渐下降，**在**新型商业模式比重快速增加，“互联网+”带来消费模式颠覆性变革，加快推动批零商贸业态升级已经刻不容缓。

## （一）加快推进零售业升级

主动适应不断变化的新消费环境，以“互联网+”为核心战略推进零售业体系升级和业态升级，以消费者为导向，加速推进零售业线上线下融合发展，通过技术创新、商业模式创新、管理创新、营销创新等，深度改造我国百货店、社区便利店、商业街区等传统零售业经营模式。

1. **推进百货业转型升级**。以服务升级和“互联网+”为战略方向，以网络营销、体验营销和定制营销等为营销创新战略，通过强化“买手”功能、优化环境体验、发展定制营销和形成O2O营销体系，打造线上线下融合、商业配套完善、多业态跨界的体验式购物服务平台，加快推进传统百货业的升级改造。推进大中型百货店向智能化、多样化商业服务综合体转型，增加餐饮、休闲、娱乐、文化等设施，由商品销售为主转向“商品+服务”并重。推动百货企业调整重组，提高自营商品比例，加大自主品牌、定制化商品比重，深入发展连锁经营。利用互联网技术推进百货店数字化改造，增强店面场景化、

立体化、智能化展示功能，开展全渠道营销。

2. **加快社区零售服务业优化升级。**适应消费社区化、便捷化和人口集聚化、老龄化的新趋势，根据“新生代”消费者的消费行为及出行习惯，进一步优化社区零售业态网点结构及布局，提升零售业连锁化、互联网化水平，大力发展线上线下融合的便利型O2O社区零售业。鼓励互联网企业加强与社区零售服务门店合作，推动线上交流互动、引客聚客、精准营销等优势 and 线下真实体验、品牌信誉、物流配送等优势相融合。鼓励电商平台企业和电子商务服务企业设立社区线下服务门店，为社区居民提供便捷、高效、高质量的零售服务。大力推进社区零售门店连锁化、标准化建设，提高社区零售门店服务规范化程度。鼓励社区零售门店发挥靠近消费者优势，完善便利服务体系，增加快餐、缴费、网订店取、社区配送等附加便民服务功能。同时，适应现代社区居民对农产品绿色化、快捷化的消费需求，加快农贸市场、社区菜场及农超的升级改造，大力发展连锁化、网络化的社区生鲜农产品零售终端。

3. **推动网络零售业创新升级。**顺应电子商务快速发展和广泛渗透的大趋势，以品牌营销、服务营销和联合营销等为战略，在继续扩大网络零售总量的同时，加速推进网络零售业质的提升。继续支持并规范淘宝、天猫、京东等大型网络零售平台的发展，加大对网络零售平台销售商品和服务质量的监管，支持平台企业建立线上线下联动的零售业态；支持网络零售企业及门店加强品牌化建设，通过品牌塑造、品质提升和服务提升，打造具有国内外网络市场竞争力的网络零售品牌；支持网络零售企业通过产销联盟、营销联盟、消费者联盟及线上线下联盟开展网络联合营销，提高网络零售业营销效率。


## （二）有效促进批发业升级

根据全球价值链体系的发展，以及国际商品分销竞争格局的变化，以“中国制造2025”、“一带一路”和“互联网+”以及内外贸市场一体化等国家战略为指引，通过商流、物流、信息流和资金流的“四流整合”，有效促进我国专业市场、传统批发企业等批发业升级发展。

1. **加快专业市场转型升级。**以国际化、电商化、连锁化为升级重点，推进我国专业市场功能创新和转型升级。加快推进专业市场向国际采购中心发展，从国内有限资源市场发展为主动整合全球资源市场为我所用，实现内外贸市场一体化发展。鼓励传统专业市场利用互联网做强交易撮合、商品集散、价

格发现和交互等传统功能，增强物流配送、质量标准、金融服务、研发设计、展览展示、咨询服务等新型功能。鼓励传统批发企业应用互联网技术建设供应链协同平台，向生产、零售环节延伸，实现由商品批发向供应链管理服务的转变。支持发展品牌联盟或建设品牌联合采购平台，集聚品牌资源，降低采购成本。深化电子商务应用，引导商品交易市场向电子商务园区、物流园区转型。以电子商务和现代物流为核心，推动大宗商品交易市场优化资源配置、提高流通效率。

2. **加大“大而强”的龙头批发企业培育力度。**以批发业的主体强化推动我国批发业的转型升级。重点培育一批实力强、信誉好、具有全球供应链整合能力的骨干流通企业，使之成为我国流通业抢占国际市场高地的先锋队。用现代流通技术和先进商业模式嫁接改造一批具有供应链管理高水平的现代大型批发流通企业，以及具有全国性和国际影响力的商品交易市场和商品交易所。做好国家重点流通企业培育工作，完善财政、税收、金融等政策，形成批发业走向国际市场的“国家队”；支持具有全球全国影响力的龙头流通企业，整合国内国外商品、物流和资金等资源，以大平台为依托，构建线上线下、内外市场、城乡流通融合发展以及“四流整合”的“流通4.0”体系；鼓励和扶持大中型制造企业在做强渠道和品牌的基础上，加强国际供应链整合能力，实施产业多元化和结盟发展战略等，向贸工一体化跨国公司和综合商社转型。同时，积极鼓励大中型制造企业建立自主批发分销体系，增强“中国制造”国际分销能力。

3. **加快工业品网络批发体系建设。**加强工业品B2B电子商务平台建设，从被动产业转移到主动积极参与全球分工升级。推动工业企业加强网络分销体系建设，依托企业自营电商平台和第三方电商平台旗舰店以及国内外分仓和服务网点，加强企业B2B、F2B等的分销、物流、服务、数据等核心能力培育，建立集成线上线下平台和网点资源的工业品网络化批发分销与服务体系。加强电子商务平台与特色产业集群、专业市场的对接，以产业集群为支撑，加快推进网上“产业带”建设，加快构建开拓国内外市场的工业品网络批发体系。支持网络分销领域的创新创业，孵化培育一批网络分销能力强、国内外市场熟悉度高的新型网络批发分销企业。

# 新常态 拓创新 促发展

**戴**梦得购物中心是嘉兴市一家国有大型现代化商贸企业，公司成立于1999年12月，现有经营面积77000平方米，其中百货主力店二家；连锁超市分店46家；四星酒店一家，主要经营服装、珠宝、家电、百货、食品类商品和餐饮客房，定位以中高档为主，现有各类员工2000余人。

一直以来，企业以激烈的市场竞争为契机，始终秉承“开拓、求实、高效、创新”的企业精神和倡导“品质、生活、享受”的服务理念，努力塑造品牌商品、品牌服务、品牌企业的形象，巩固嘉兴商业名店的品牌魅力，以创新的品牌服务理念在嘉

兴消费者心目中树立了良好的企业形象，赢得了广大消费者的信赖。企业在嘉兴率先开展营业员上岗资格培训，首创三语服务，首推星级服务明星，着力打造一支高素质的员工队伍，服务顾客，回报社会。

2009年企业被省经贸委等7部门列为浙江省重点流通企业，成为嘉兴市百货零售业最早的省59家重点流通企业之一，并在2010年、2014年荣获考核优秀企业。历年企业还先后荣获长三角百货单体店销售50强、浙江省百强企业、全国“百城万店无假货”活动示范店等殊荣。

经历过往10多年的业绩高速增长期，经营面

戴梦得大厦外景





商场一楼



商场一楼珠宝区



三楼休闲服饰区

积过小，业态单一，招商劣势，后劲不足，增长乏力等瓶颈问题逐步显现。按照公司战略发展规划，2012年公司果断斥资4亿元，收购了浙江新潮中宝集团子公司戴梦得大酒店的全部资产，并在2013年投入1.78亿元资金对总店商场和酒店共5.55万平方米的建筑面积的戴梦得大厦进行统一规划设计后实施了整合改造。2014年1月商场、酒店陆续重装开业，改造后总店商场营业面积由原1.6万平方米，扩大到了3.6万平方米，经营总层数达到6层，至此一个全新亮丽，富有时代气息，配套设施齐全，成功实现经营方式由单一的购物中心向集购物、休闲、餐饮、住宿于一体的一站式mall转型。通过收购戴梦得大酒店、实施整合改造工程，是商场短时期内弥补面积偏小、发展后劲不足的最快捷途径，对繁荣市中心商圈和提升市中心形象品味都具有非常重要的意义，改造后商场、酒店以一体化的运营和销售，获得更好的经济效益，将有利于实现做大做强做优国有资产的目标，有利于提升“戴梦得”的品牌效应，使商场品牌和酒店品牌相得益彰，对扩大市场影响力，提升企业的综合竞争力，巩固核心商圈地位都起到了积极的作用。

近几年电商异军突起，实体零售业受到了前所未有的挑战，戴梦得购物中心同样也未能幸免，而对于一个三线城市百货零售企业来说，除了要面对电商蚕食市场份额外，还要面对如春笋般掘起如万达、八佰伴、江南新天地等多达10余个大型商业综合体同业竞争，一时间商场原有的优势荡然无存，资源抢夺、低层次抢占市场份额的促销手段成为新常态。这对于一直致力于依靠内生动力创新创业的戴梦得购物中心来说，在尝试、探索新的突破点上找到一条生存之路显得十分紧迫。

旗下体育中心店瞄准了消费者健康意识的不断增强，对质量参差不齐的淘宝或是代购存有疑虑的心态。积极组织，开辟了2000余平方米的经营场所，通过合法渠道引进上海自贸区直销产品，先期经营热销的日用品、进口奶粉、进口零食、饮料，进口水果等进口产品，像花王洗衣液、牙膏、尿不湿等都低于淘宝价出售，韩国香蕉牛奶等80、90后爱喝的进口饮料也都是保证最新鲜的日期、最实惠的价格进行售卖。同时在经营形式上还推出订购邮寄便利服务项目，如果你看中某款进口童车或是进口婴儿用小家电，都可以在宣传册清单上扫一扫，填写详细的收件人信息后就可以等着收货了，不仅不用担心真伪，而且一站式到家。开业半年取得了很好的成效，得到了一大批消费者的好评。更为重要的

是引进上海自贸区直销商品不仅丰富了体育中心店的经营业态，在差异化经营方面又前进了一步，而且还为体育中心店集聚了人气，带动了其它商品销售，促进了该店经营全面发展。

总店则在经营方式上已多次尝试化妆品、珠宝钟表、服饰、鞋类、家用电器采取厂商直销等特卖会模式，利用酒店会议场所，以会员或邀请形式组织消费者，每次集中一个品牌的系列商品，以丰富的陈列、上乘的质量、高性价比的优势，来吸引消费者选购，屡屡获得成功，除了带来了不俗的销售业绩外，活动方式也引得了不少厂商跃跃欲试。

为顺应一批认准品牌，而且需要非常专业化的服务且注重体验消费人群需求，戴梦得还利用数据系统，分析服装、化妆高端品牌的粉丝群，通过微信、电话邀请等方式组织VIP会员，采取了闭店、闭馆这种定向销售方式，同样也取得了一定的效果。由于闭店、闭馆销售对粉丝们来说已不仅仅是单纯意义上的购买，而是能带来身份的荣誉感，在良好的购物氛围中顾客的体验感受也达到了完善状态，成交率显著提高，因此每次活动时参与的专柜销售都呈爆发性增长。举办这种类型活动的目的不仅仅是多实现点销售，更重要的是增强了顾客对戴梦得购物中心的亲和力，有利于巩固一批戴梦得忠实的消费群体。闭店销售形式在近二年也成功移植到了家电销售上，所不同的是全场、全馆参加，同时营造出价格力度直逼线上，做到线上线下同价、线下服务更精准的宣传氛围。活动当天近千名应邀的消费者进店，销售火爆，一次活动在短短的4个小时内就能创造600多万元的销售，这样的场面就连供货商们也叹为观止，纷纷以最大的支持力度回报商场，而受益的顾客除了购买性价比极高的商品外，还可参加抽奖活动助兴也提高了活动气氛。从邀请函回收率95%的情况看，消费者对活动的认可度比较高，高卖单率足以说明活动取得显著的成效。

物以稀为贵，少才能突出重点，简单的主题式促销“秒杀”内购活动也是戴梦得娴熟的促销手法。今年10月，总店5楼生活馆结合9月底iPhone 6s、iPhone 6s Plus上市，将小家电、秋冬季婚庆商品和婴童商品，打出换季大折扣概念，配套送券优惠，也迎来了一波销售高潮，其中，苹果手机享所有优惠折算下来后竟低于官网价300余元，也实实在在刺激了消费抢购欲望，仅半天时间5楼就创下50多万元销售新纪录，不少消费者得到了真真切切的实惠。

创新经营、创新管理是企业永恒的主题，近几

年来商场通过不断调整商品结构，优化布局，推行体验服务、实价柜组、打造经营特色等，都对稳定经营所起到了积极的作用。而在管理方面划小核算单位，来提高经营人员核算意识，激发经营动能；挖掘节能潜力，在水、电、汽使用上进行节支创新；鼓励分超经营承包，改善人员使用效率，促进减员增效；改善人员招聘措施，校企合推“新动力”计划，为企业输送新鲜血液；加大招商支持力度，鼓励员工参与招商；推行员工闲、忙时上班形式改革，增强员工归属感，稳定员工队伍。

戴梦得购物中心在面对当前经营工作中的新问题，新挑战中一手抓经营，一手抓管理，二个轮子齐头并进，共同作用，上下齐心，推进改革发展，我们有理由相信企业在发展的征程上，一定会克服困难，摘取新的辉煌业绩。

(戴梦得购物中心 特约供稿)



■ 地下超市收银区



■ 25楼旋转景观自助餐厅



## 浙商银行“涌金票据池” 票据贴心管家

浙商银行“涌金票据池”，票据贴心管家——这句涌金票据池业务的广告语，来源于客户对该业务的高度评价。浙商银行运用互联网思维推出涌金票据池业务，帮助企业增效节支、提升流动性。截至目前，浙商银行涌金票据池客户数超过 3500 户，累计入池票据金额突破 1500 亿元，票据池项下融资余额近 600 亿元。浙商银行涌金票据池客户 90% 以上都是实体企业，其中有大量商贸流通企业。客户不仅包括浙江物产、杭钢商贸、百诚集团、苏宁云商等大型企业，还涵盖一大批生产资料流通、工农业品销售等生产商贸服务中小微企业。

通过一年多的运行表明，涌金票据池在帮助商贸流动企业缓解融资难和融资贵、增加融资方式及稳定上下游客户等方面发挥了重要作用。为何该业务能如此迅速在票据专业化管理领域形成品牌知名

度和市场认可度？让我们一一解密。

### 创新池化融资模式，解决企业票据融资与管理难题

涌金票据池以池化融资平台为载体，提供便捷的线上化操作，凭借差异化业务定位和特色服务优势，帮助企业改善票据管理、降低融资成本、增加财务收益、提升业务效率，实现银企合作共赢。

客户将票据入池，生成有效融资额度，在浙商银行办理各类融资业务。同时浙商银行提供票据异常情况查询、票据保管托收、回款优惠计息、线上化直通车等服务。

涌金票据池特色功能：

1. 票据异常情况查询：客户无须到银行网点，只需通过“浙商银行公司金融”微信公众号、浙商银行企业网银、浙商银行网上营业厅，即可方便、快捷地对有疑问票据进行查询。对有银行挂失止付、法院公告催告等信息的异常状态票据，浙商银行实时反馈信息。

2. 票据动态质押融资：客户将持有的纸质银行承兑汇票、电子银行承兑汇票、电子商业承兑汇票质押入池，浙商银行根据质押票据的票面金额、承兑机构类型、票据池保证金余额等核定票据质押池融资额度，在该额度内，客户可灵活办理各项银行表内外授信业务。优质企业还可获批浙商银行信用授信，扩大票据融资额度。

涌金票据池业务示意图





#### 票据异常查询三步骤:

- (1) 打开微信扫一扫上方二维码
- (2) 点击【服务中心】项下的【票据异常情况查询】
- (3) 输入需要查询的16位数字票号

3. 票据回款优惠计息: 客户开通票据质押功能后, 票据到期托收回款资金自动入票据池保证金账户, 该账户内存款按照支取时实际存期对应的已达标期限档次利率自动靠档计息。无需客户操作, 实现票据托收回款收益最大化。在符合约定条件下, 保证金存款账户与结算存款账户之间可自由划转, 方便客户资金调配。

4. 线上化直通车服务: 客户通过浙商银行网银申请票据池项下融资业务, 浙商银行系统自动受理并进行交易处理, 大大节省了客户提交和银行处理业务申请的时间, 目前支持以票换票、超短贷业务。其中不跨月末的超短贷业务尤其受到客户欢迎, 如同法人账户透支, 在线提款, 随借随还, 成本低廉, 大大减少企业日常备付, 降低财务成本。

5. 商票融资模式优化: 浙商银行对电子商业承兑汇票的出票人或持票人核定授信额度, 客户可将持有的电子商票入池, 办理各类银行融资业务。在商业信用票据化的模式下, 核心企业可通过商票结算协助上下游企业盘活应收与应付, 降低融资成本。浙商银行独创的“商票带息”功能将商业信用转化为财务价值, 可替代买方信贷等业务。

### 支持“两小一短”票据入池, 提高票据使用效率

大多数金融机构从操作成本和业务风险角度考虑, 对入池票据设置了各种准入条件, 不接受小银行承兑、票面金额小、剩余期限短(简称“两小一短”)的票据入池, 而浙商银行“涌金票据池”对入池票据的面额、期限及承兑机构均不作限制, 解决

了客户的“痛点”需求。截至目前, 入池票据中, 面额50万元以下的票据张数占比超过80%, 剩余期限3个月内的占比近50%, 承兑机构为小银行或非银金融机构的占比约40%。其中, 面额最小的一张纸质票据, 仅为2000元。

池化的融资模式帮助企业盘活积压票据, 降低融资成本, 增加财务收益。如杭州一家商贸流通企业收到的银票很多都是50万以下小票, 向上游支付时该类票据需给予较高的贴息。部分银票经过多手背书、剩余期限较短, 直接背书转让经济上很不划算, 贴现渠道不畅通。该公司尝试办理“涌金票据池”业务, 现已累计入池票据1417多张, 金额超过3.52亿元, 通过小票质押换开大票、短票质押换开大票, 进行支付, 节约财务成本近600万元。

### 开展客户需求导向创新, 帮助企业增效节支

受经济增速放缓、多数行业产能过剩等因素影响, 近年来, 企业间交易采用票据进行结算的现象日益增多, 据统计, 2014年全国企业累计签发商业汇票22万亿元, 企业在盘活票据资产、降低票据融资成本、提高资金运用效率等方面需求迫切。

与此同时, 企业在使用票据融资结算时面临一系列难题, 如纸票日常管理成本高、效率低; 假票鉴别难度大, 挂失止付、公示催告信息滞后, 错失追索、退票时机; 收付票据期限、金额不匹配; 小银行承兑、小面额、短余期的票据不易盘活; 集团客户票据难以进行统筹管理等等。因此, 企业对票据专业化管理的需求日益突出。

针对企业在票据融资和管理过程中出现的需求, 浙商银行推出的涌金票据池可谓十分贴心。涌金票据池创新的票据实时查询功能, 第一时间反馈异常票据信息, 帮助企业有效防范疑问票据风险。池化融资业务模式, 接受“两小一短”票据入池, 帮助企业盘活积压票据。在线操作, 显著提高业务效率, 降低操作成本。

浙商银行涌金票据池业务平台基于互联网思维与技术开发, 可持续升级为涌金资产池, 增加入池质押的资产, 如存单、理财产品、信用证、应收账款等。丰富出池融资的产品, 不仅可以开立银票、提取贷款, 还可开立信用证、保函等各类银行融资业务。浙商银行根据客户个性化需求持续优化业务实现方式。

浙商银行还借鉴互联网公司低门槛、不收费的获客方式拓展客户, 通过免收托管、托收、查询、验票服务费, 减免优质客户银票承兑手续费等系列费用减免优惠措施, 支持实体经济。

(浙商银行 特约供稿)

# 浙江南浔建材市场： 闯出转型升级发展新路

## 看看长三角地区的“最市场”

浙江南浔建材市场地处浙北黄金要地，是湖州接轨上海的前沿，申苏浙皖、申嘉湖杭高速、318国道和湖盐公路贯通全境，京杭运河、被誉为“东方小莱茵河”的长湖申航道、湖乍铁路穿境而过；距上海、杭州、苏州等大城市均为100公里左右，构成1.5小时交通圈，是融入长三角核心区域的黄金节点和重要枢纽，杭宁高铁距浙江南浔建材市场仅50公里。2010年7月被评为浙江省首批现代服务业

集聚示范区，2014年8月被纳入浙江商品国际采购中心培育对象。

浙江南浔建材市场起步于上世纪80年代后期，由当地300余户家具生产企业对原材料的需求自发而成，于1993年兴建，先后经过7次扩建，二十多年的建设、培育和发展，形成了经营五金、板材、地板、家具、灯具等建材装饰材料的综合性专业批发市场。产品辐射范围由浙北地区扩展至华东乃至全国，与国内200多个市县的1200多家生产企业建立了产销





关系，批零兼营、以批为主，成为华东乃至全国较大的建材、木业销售中心，曾连续9年居全省生产资料市场首位，先后获得“全国木材明星市场”、“浙江省重点市场”、“浙江省区域性重点市场”等称号。2003年后，因管理体制变化，实现了管办分离，政府对市场发展的主导权逐渐减弱，导致浙江南浔建材市场建设发展缓慢。

为推动市场转型升级，南浔区委区政府于2006年引进香港建设(控股)有限公司，2009年组建国有控股的浙江南浔建材市场开发有限公司，实施浙江南浔建材市场异地兴建，先后共同投资8.8亿元，完成了市场A、B、C、D四个交易区建设，市场占地375亩，建筑面积25.6万平方米，共有营业用房3608间。2010年以来，区委区政府围绕“老市场平稳关闭，新市场兴旺开业”的总目标，举全区之力整合资源，推进市场转型升级。2012年国有五金板材顺利完成搬迁，2013年地板家私业态全面开张，2014年灯具业态抱团入驻。短短几年时间，很快使南浔建材市场打造成为长三角地区规模最大、品种最多、质量最好、服务最优的家居建材专业市场之一。2015年市场成交额达106.34亿元。

新市场开业以来，浙江南浔建材市场已获得全国商品交易市场系统文明诚信建设特殊贡献奖、全国重点培育市场、全国转型升级示范市场、全国文明诚信经营示范市场、全国百强著名品牌市场、中国建材家居示范市场、2015年中国建材服务业100强、省五星级文明市场、省重点流通企业、省诚信示范市场、省电子商务百强等荣誉称号，并先后在2013年和2014年湖州市省级现代服务业集聚区年度考核中位列首位。

### 一个市场 浓缩南浔经济发展史

浙江南浔建材市场的形成与发展，不仅带动了地方经济的发展，致富了当地百姓，更为促使南浔成为“没有森林的木业大区”发挥了积极的作用。

浙江南浔建材市场形成后，全区涌现出一大批胶合板、家具、木线条、地板、木门等企业，逐步形成了家具制造、实木地板生产、胶合板生产、木门生产、木线条加工等产业，由此衍生了浙江省块状经济向现代产业集群转型升级示范区——南浔区木地板产业集群，南浔也因此获得了“中国木地板之都”、“中国木门之都”等称号。木地板产销量占





全国的60%以上。

“市场带产业，产业兴市场”。与周边一些地区市场发展的情况相比，浙江南浔建材市场发展有着强大的产业支撑，占据明显优势。木业产业的集群发展和不断壮大，为浙江南浔建材市场的可持续发展奠定了强有力的产业支撑基础。木业产业经过近20多年的培育和发展，已经成为南浔最大的产业集群之一，目前全区拥有木业生产加工企业超过1400家，其中木地板企业400多家，木门生产企业150多家，产品辐射全国各地。同时，区内家具、家居、装饰材料等企业星罗棋布，木业产业配套设施完善，形成了为企业生产服务的集科研、设计、质量监控、信息、物流、材料开发、销售等一体化的配套体系，这些都为浙江南浔建材市场的发展提供了有力的支撑。

浙江南浔建材市场品牌集聚，拥有各类建材家居品牌。目前，市场内拥有各类品牌360个，本省知名品牌数量超过60%，国内品牌与国际品牌数量占比超过40%。以本土木业产业为核心，不断引进国内外知名品牌及商品和供应商总部，形成国内外优势资源向浙江南浔建材市场集聚、本土木业品牌与国内外知名品牌及供应商高度融合的商品交易基

地和品牌加盟管理服务中心，实现买世界、卖世界的目标。

### 强化管理 改革创新持续推进

针对以往在市场管理中，市场管理往往处于被动地位状况，2015年以来在管理服务上进行大胆改革，将以往的被动管理转变为主动管理。为打造“浙江北建材4S市场”，成立了“浙江南浔建材市场诚信联盟”，并与商户签订了诚信联盟协议，并将“浙江南浔建材市场诚信联盟手册（试行本）”一户一册发放到商户手中。“诚信联盟”工作推出实行以来，得到了广大商户的积极配合和支持，市场管理环境和面貌明显好转。与此同时，对物业外包实行双重管理，推行职能区分定位，实行责任追查制。并在市场内开展“诚信经营”及有关法律法规的宣传咨询等工作，配合执法部门对市场商户的经营行业实行有效的监督管理。

为了提升新市场新品位，树立新形象，2015年，浙江南浔建材市场开展创建示范区、示范街活动。市场所辖的五金、板材两个交易区分别从自身出发，制定了“五金市场示范区”创建管理实施方案》和《板材市场创建“文明经营示范街”实施方案》，分

阶段开展创建工作。并以创建“五金市场示范区”、“板材市场文明经营示范街”为抓手，切实维护消费者合法权益，优化购物消费环境，构建文明诚信市场。通过创建活动的开展，进一步提高了商户的文明经营意识，改善了市场整体面貌。

着力抓好市场现场管理。把车辆秩序、环境卫生、消防安全、广告制作、占道经营、治安管理、诚信经营、规费收取等一律纳入市场现场管理范围，形成市场日常管理的制度化、规范化、常态化。

成立市场服务中心。为方便商户、消费者，提高市场服务功能，提高窗口办事效率，提升市场形象品位，浙江南浔建材市场服务中心2015年10月正式运行。服务中心下设工商受理、税收代征、代开发票、木材签证、市场导购、消费者投诉等。

### 融合电商 把握互联网时代商机

为迎合实体市场向电子商务方向发展的时代趋势，市场实行线上线下融合，建设浙江南浔建材市场电子商务产业园，探索建材行业的电子商务发展道路，2014年1月被省商务厅列入《浙江省电子商务产业基地名录》。

为招引优质电商企业服务市场，在阿里巴巴“产

业带”版块设立“浙江南浔建材市场”专业市场。平台于2014年9月15日正式上线运营。利用南浔建材市场与阿里巴巴的合作平台，加大宣传力度，通过开展专业培训、电商沙龙等形式，不断增强市场商户对拓展线上市场重要性和必要性的认识，提升商户电商经营理念和电商经营技能。

随着互联网技术和电子商务的发展，网络平台无形市场的交易已成为一种趋势，电商无形市场的形成让当前的有形市场受到了剧烈的冲击，电商平台给以传统经营为主的建材市场带来一定的竞争压力。为顺应电子商务形势发展需要，实现线上线下的融合，2015年6月6日，建立了浙江南浔建材市场网络商城。网络商城的建立，使南浔建材市场这个实体市场，依托电子商务网络平台，能够更有效、更快捷扩大市场的知名度。由电子商务线上洽谈，促成线下交易额快速递增。

通过全力打造市场与产业良性互动，有形市场与无形市场齐头并进，集交易、展示、商务于一体，浙江南浔建材市场成为区域性乃至全国性建材特别是地板、木门的交易中心和定价中心，以及长三角区域中有特色、有竞争力、有可持续发展能力的现代化家居建材市场。

(浙江南浔建材市场 特约供稿)



# 创意和文化并存 理想与情怀共生

## ——金德隆文化创意园董事长丁海土转型之路

文 / 莲子妙



金德隆文化创意园董事长 丁海土

这是个合作至上的时代。在商场上人们习惯把人资源化，资源对商人来说尤为重要。人们总在不断地想方设法扩大自己的交际圈，扩充自己的人脉，以便在公司的发展中于己有利。如此循环，总让人觉得所有的人际关系都充斥着功利性，而少了原本该有的温度。评价一个企业的成败，也都一贯地以利润多少为最终衡量点，所以现在人们都乐于追求能产生快速经济效益的东西，极少有企业家会慢下脚步去做一件非常有意义但于当下却又不能产生过高经济效益的事。因此，致力于创意文化产业的丁海土是孤独的。

孤独有孤独的光明独照。正是在这种孤独中的不断摸索和尝试，才让今日的丁海土，成功地站在了创意文化产业的制高点。他可以举着高脚红酒杯，与志同道合之人，聊创意谈文化，使之并存；话理想诉情怀，使之共生，一步步勾勒出创意文化产业的美好蓝图。

### 独具慧眼 开启官渡·创意小镇之旅

古时，没有发达的交通工具，人们出行主要依靠水路。渡口，成了一个阅尽离别与重逢的地方，也是一个藏尽欢喜与悲忧的处所，一叶舟，一个人，一生游荡。

在素以水乡闻名的绍兴古城，自然也不乏渡口的存在，只是时移势迁，渡口最为原始的功用早已退出历史发展的舞台，它更多的是变成了一种怀古的存在。如果不是遇上一个有心人，或者它亦将继续沉寂在下一个千年里。

这个有心人就是丁海土，而这个渡口就是官渡。顾名思义，官渡即是做官的人出行到访的渡口，但它作为一个渡口，同时也是古代文人、商人出行与出访渡船的地方。可以说，官渡是一个下船上岸的通道，一个船只往来的交通枢纽，但时间和历史却赋予了它更多的内涵，正如在丁海土的概念里，官渡更是一个水乡特色和古城特色的完美载体，是一种独特的创意与文化。此外，若从佛学的角度来看，“渡”有渡人之意，意味着一种担当与责任，一种甘于奉献的精神。

概念来源于生活，又高于生活。丁海土之所以能捕捉到官渡这个文化点，除了是因为绍兴确实有个地方叫官渡，那里的路叫官渡路，桥为官渡桥，河则是官渡河，弄即是官渡弄，村亦为官渡村，其内水域还分为上官渡和上官渡，也是因为曾为人师表和下海经商多年的他，心中始终对文化保留着一份赤子初心，他始终把挖掘更多更好的绍兴文化作为己任，于万物包容和空间轮换之中寻得文化的真

谛所在。

于是，由丁海土发起成立的官渡·创意小镇便应运而生，并一举成为了绍兴市越城区三大特色小镇培育创建区块之一。官渡·创意小镇，是借官渡丰富的想象空间和悠久的历史文脉，主打着创意文化产业牌。其所涉及的区域之广，产业之多，创意之新，在绍兴是独一无二的。他手指着地图上的四个方位说，官渡·创意小镇，东至车站路，南至霞西路，西至喜临门，北至凤林西路，以越城商贸产业园现有的500余家创意、文化企业为基础，整合上官渡、下官渡、章河塘、古运河等区域水资源，联动金德隆文化创意园、迎恩门风情水街、黄酒文化园、南滩码头等创意项目，打造创意家居、创意黄酒、创意影视、创意健康、创意旅游五大特色板块，深研区域内以水、船、渔为特色的生产、生活、生态的“三生”关系，把绍兴水城旅游文化、渔业文化充分挖掘出来，着力打造一园、一岛、一城、一区、一街、一楼、一群、一网、一码头的格局，打造成可以上船去启航水城新生活生活的城市码头，可以下船来邂逅绍兴新旧文化的城市会客厅。

走在创意文化之路上的丁海土，神采飞扬。他是熟稔市场经济的商人，也是深谙古越文化的文人，所以“文商”于他是最契合的形容词，他是文化新浙商。在他的身上，浙商里属于越商的那份儒雅、睿智、大气体现得尤为深刻，而他的魄力和远见也颇值得称道。他在传统企业需要转型升级的时候，选择沉下心来把自己钟爱的文化落地生根于产业，以文化完成自身产业的转型升级。在文化产业培育完成之后，他又敢为人先地引领着创意的潮流。嗅觉灵敏的丁海土，似乎已经闻到了即将到来的创意盛典的味道。

渐渐地，创意已经可以独立于文化产业了，它

金德隆园区鸟瞰图



不再只是一个形容词，更是一个产业的代名词。作为国家下一步将重点培育扶持的一个产业，它的落脚点就在像官渡·创意小镇这样的模式里。无疑，丁海土又一次在创意文化产业上独领风骚。一时之间，官渡·创意小镇成了他的新宠，人们争相倾慕的对象，也成了创意产业独立于文化产业的最好注解。

### 独辟蹊径 开创文化创意之园

自古只闻新人笑，哪顾旧人情，可是丁海土不一样。作为官渡·创意小镇概念中的一部分——金德隆文化创意园，丁海土把它打造得亦是别具特色和瑰丽。

金德隆寓意聚金之地、汇德之所、兴隆未来。走进金德隆，让人有一种打心底里的喜欢。这里是商业的聚集地，是人才的汇聚地，也是艺术的创意园。相比动不动就十几、二十几层的办公大楼，金德隆文化创意园显得低调得多，却又在低调之中尽显院落艺术的格调，这里的艺术氛围浓重过绍兴任何一个商业区，它完好地把商业与艺术相结合，把



金德隆主题石雕

创意与文化相融合。每一栋楼都像一位颇有涵养的人，他就在那里静静地等着人们去走近他、了解他。

金德隆自2010年正式对外招商运营以来，正好历经了五度春秋。在这五年之中，金德隆经历了三个不同版本的发展。最初，它接受了政府的“命题式作文”任务，打造全绍兴第一家专业性五金机电市场，用来改善绍兴本土五金机电行业脏乱差的现象，以金德隆东区为主，大力发展以专业化、针对性的产业链招商工作为核心的金德隆1.0版本。

随着园区的日益繁荣，丁海土和他的运营团队越来越感受到了产业与建筑、现实与理想之间的不协调。于是在2012年，全国各地大力推进文化产业发展之际，金德隆与时俱进，率先提出并跻身为绍兴第一个，同时也是最大的一个市级文化创意园区。金德隆西区，就是这个以运营为核心的2.0版本的缩影，而“只租不售”是金德隆的运营模式。对此，丁海土解释道，从宏观上讲，一个城市需要有产业集聚区，物业的所有权最好是垄断的，或者它是可控的、有规划的，这样才能有统一的设计规划、统一的业态分布、统一的运营思路，如果全部售卖掉，每个人有每个人的思路，就会变成一条公共的大街，

不可能形成一个产业的集聚区，自然也就不能聚集产业能量了。

时间进入到2015年，从国家层面到平民百姓，都进入了一个全民资本时代。金德隆再次顺势而为，在商业与文化的基础上，将金融资本概念融入了园区的发展中，一方面插上资本助推器，加强与金融机构合作，如与工商银行联合出品“四创合一”投融资项目，与券商共建战略基地，开辟“文化+证券”通道，这样一来，园区企业可以找到投融资及股权合作思路，提升驾驭资本能力；另一方面培育创客企业上市，园区实力创客企业盈利模式日渐显现，有望扩充新三板的绍兴文化企业数量。这就形成了一个以资本为核心的更具综合竞争力的金德隆3.0版本。

丁海土笑着说，在金德隆3.0版本中，金德隆文化创意园，作为一个为文商插上创新之翼，为产业植入资本力量的创意小镇核心，它的未来发展的突破点在于资本，要努力着手资本的落地，为园区的文化和商业营造金融和资本氛围，引导园区企业和创客形成资本思维，引导金德隆所有的企业家走上社会化与资本化的道路，形成一种社会服务的意



园区部分主题活动

识，拥有一种开放的姿态，让企业积极地走向社会，在社会的鞭策、支持和鼓励下，从而获得企业自身的成长。未来一个企业的社会化程度越高，它越是能持续地发展。

一个对商业未来发展之走向拥有如此清晰脉络和独到见解的人，自然早已是金德隆的灵魂人物，自然吸引着各方的创客前来汇聚一堂，于谈笑自若中指点着创意文化之江山。目前园区已经汇聚了室内设计、创意家居、智能家居、景观园林、创意设计、工业设计、服装设计、文化传媒、投资管理、休闲餐饮等行业，已有 375 家企业或机构入驻金德隆，实现了 100% 的入驻率。

一直把诚实守信、甘于奉献作为创业理念的丁海土，为所有在金德隆落户的企业家建立了一个诚信体系，力推企业星级诚信体系。这个诚信体系涉及点点滴滴，并不是口头说说的职业道德和诚信体系。他也因此被评为“尚德越城”道德模范。正是丁海土身上这种独特的人格魅力和园区本身的产业聚集能量，使得金德隆成为了创意文化产业的风水宝地。

有人说，一个商人经营好自己的企业就好了，

做什么创意文化产业。但丁海土认为，是时代赋予了他做创意文化产业的使命。一个城市需要创意名片和文化名片，只有寓商业于创意于文化，才能更经得起时间的考验。创意、文化、商业和城市，应该形成一个大融合，要做一个有创意的人，成为一个有文化的商人，树立一个文化产业标志，建设一座有文化的城市。这对于绍兴而言，在传承历史文化之外，更要把绍兴人热爱古城和水城的情怀激发出来，成为一种特有的城市文化；要把各行各业的产业文化提炼出来，形成富有特色的产业文化，从而变成一种强大的竞争软实力；要把创新创业平台建设起来，为创新创业提供合适的土壤，为绍兴赢得新的尊重与盛名。

李克强总理说，文化是民族的血脉。那么，自然，文化也是城市的血脉。笃信文化和创意力量的丁海土，心系水乡，情归文化，落点创意，以金德隆文化创意园和官渡·创意小镇响应“重构绍兴产业，重建绍兴水城”这一利国利民的战略，为绍兴的创意文化产业发展尽一份力，让绍兴因产业而兴旺，因水韵而灵动，因文化而悠久，因创意而富有活力。

金德隆文化创意园管委会 特约供稿



园区部分入驻品牌

# 助力养老产业 打造中国领先的消费养老增值服务平台

## ——浙江积分宝控股有限公司



### 王晓升

积分宝公司董事长王晓升先生是中国当代青年楷模，曾被团中央，国家科委授予“全国星火带头人”、“浙江省青年星火标兵”等荣誉称号；先后被中国企业合作促进会、中国企业国际合作委员会授予“中国诚信企业家”称号；中国公益总会、中国经济科技国际交流协会授予“十大慈善爱心大使”称号；并于2011年成为中国企业竞争力峰会区域企业领袖代表，荣获中国最具影响力年度新闻人物，2013年评为“中国优秀民营企业家”，2015年代表浙商参加在印尼巴厘岛的世界华商大会和浙江省云栖大会。王晓升领导下的积分宝还被授予“中国十大信用企业”、“最具合作品牌”、“最具特色品牌”、“中国十大慈善企业”等荣誉称号。

随着我国社会老龄化进程的不断深入，养老产业越来越得到政府的重视以及全社会的关注。李克强总理提到要把老年人的“夕阳红”事业打造成蓬勃发展的朝阳产业，使之成为调结构、惠民生、促升级的重要力量。许多精明的企业家们早已意识到养老产业的巨大商机，开始进军养老产业，一时间，各种养老模式如雨后春笋般冒出，这其中，积分宝消费养老模式可谓独树一帜。

积分宝公司自2009年创立，领先试水养老产业，创新打造中国领先的消费养老增值服务平台，公司结合消费资本、消费理财、消费共享、消费金融四大理论，以消费养老为入口，致力于创建一家消费金融移动互联网公司。积分宝创业团队运用金融技术、互联网技术和软件技术，潜心研究、实践和完善积分宝的商业模式，经过4年的努力，积分宝团队打造出了全球首个消费养老增值服务平台——积分宝消费养老。积分宝消费养老是指在不增加国家、社会和个人负担的基础上，居民通过日常消费就可以为明天零成本轻松积攒养老金。平台通过创新商

业模式实现了多渠道增加我国养老事业的社会保障金，为中国养老事业提供补充保障。

积分宝消费养老增值服务平台运用金融、保险、支付、移动互联网和大数据营销分析技术，为积分宝特约商户终端零售营销服务提供一站式全面解决方案，增强积分宝特约商户持续盈利的能力。通过精准、定向的金融支付工具和养老保险金或者精准、定向的互联网广告媒介及定制营销整合模式，结合线上线下的综合推广，帮助商户将其主营业务多渠道准确的传播给目标消费群体，是目前国内提供商户终端零售营销服务最专注和最专业的行业领袖公司。

积分宝还与中国人保深圳市分公司、中国平安甘肃省分公司和中国人寿青海省分公司等形成多领域多渠道的长期合作关系，为积分宝会员全面提供和受理消费养老保险服务支持；并委托专业金融服务机构拉卡拉、富友、杉德、钱宝、上海银联、银联商务、广州银联、曲靖商业银行、重庆邮储银行等进行资金的清算服务；还和终端POS机行业领导



品牌信雅达、国内二维码主流供应商华阳信通达战略合作协议，为特约商户终端营销提供一站式解决方案；通过建设银行杭州萧山支行设立消费养老保险专户保障消费者保险权益和提供保险积分清算服务。

积分宝公司持续提升围绕客户需求进行互联网业务的创新能力，并坚持长期的研发投入，对新技术、新领域进行持续不断的研究和跟踪。积分宝主动应对未来市场经济对互联网金融领域融合和消费金融领域的转型趋势，从业务与应用层、核心层、承载层、接入层到终端，提供一站式的解决方案，全面构筑面向未来互联网金融和消费金融的独特优势。同时积分宝公司持之以恒对标准和专利进行投入，掌握未来技术的制高点，为行业积极做出贡献，公司拥有行业完整的专利授权和自主研发，在金融、保险、支付、互联网、移动互联网等领域设立了100余项专利壁垒。

积分宝公司云集来自百度、阿里巴巴、网易等公司的优秀技术专家和创意工程师，组成了专业资深的研发团队和运营团队。强大的客户服务同样是积分宝的核心竞争力，公司拥有一支超过10年互联网金融服务经验的资深团队，直接与客户建立One for One 式的服务关系，为特约商户提供全程跟踪服务，全面满足特约商户的经营需求，为特约商户

提供全面的服务。

2014年10月，浙江积分宝控股有限公司在萧山北干科创园成立，汇聚积分宝全国业务打造总部经济。截至2015年5月积分宝已拥有100个地市级控股或参股子公司，400个区县服务中心；全国有5万多家积分宝定点商家，公司发展会员500多万。公司现已完成了第一轮天使投资，现正在积极开展A轮融资活动并筹备新三板挂牌上市工作。

2015年10月积分宝在人民大会堂与中国管理科学研究院正式成立中国管理科学研究院企业创新发展研究所消费养老事业中心，正式拉开了积分宝消费养老全国启动仪式。

2015年开始，公司在具有一定市场的情况下，将以消费者需求为中心（包括金融、基金、电商、移动应用、实体养老），以大数据为基础，以养老从娃娃抓起的理念建立消费养老生态系统。公司秉承“让天下的生意更好做”的经营理念，计划整合70多个消费行业、100万优质的定点商家，在5年内至少为3亿人提供消费养老增值服务，打造中国最大的消费养老增值服务平台，助力养老产业，为我国养老事业提供有益补充和保障。

积分宝消费养老，一生消费，幸福养老。目前，积分宝公司以上市为第一阶段目标，正以强劲的发展势头开创商业传奇！

（浙江积分宝控股有限公司 特约供稿）

积分宝与中国管理科学院成立消费养老事业中心



# “传统制造业互联网转型”典型案例分享

## ——华智软件与捷胜海洋共同打造船舶供应链服务平台

### 一、项目背景

捷胜海洋装备股份有限公司是一家传统制造业公司，专业从事海洋装备系列产品的研发、生产、销售和服务，总经理贺波一直有一个梦想，足足想了五年，梦想打造一个中国船舶供应链服务平台，梦想彻底改变一个行业的商业模式和赢利模式，这一梦想终于在2015年迈出了成功的一步。

随着世界互联网技术的高速发展，以及国家大力扶持海洋经济，捷胜海洋公司专门成立了供应链服务平台的项目小组，由公司贺总亲自牵头，信息管理部负责人胡海斌、祝小利组织实施，通过案例考察、现场交流等方式，从宁波、杭州、上海多家供应商中最终选定浙江大学计算机学院杭州华智软件工程技术有限公司作为战略合作伙伴。共同打造中国海洋装备行业专业的船舶供应链服务平台，通过建立大数据平台，将实现船舶制造所需设备和零部件的O2O电商营销模式，并提供船舶的售后、能耗、安全、渔获、定位等多种服务。

### 二、平台简介

船舶供应链服务平台是一个专业为船舶行业提供船舶档案、设备档案、物资采购、售后服务、技术互动、安全管理、能耗管控、专家咨询、船舶知识、行业资讯等专业服务的互联网平台，打通了船舶装

备生产企业与使用企业的上下游之间的快速供应链渠道，为渔业捕捞、海洋科考、海洋工程、海洋养殖等海洋行业领域建立互联网一站式服务。

### 三、平台运作模式

船舶供应链服务平台采用B2B(business to business)模式，是一种企业对企业之间的营销关系。企业通过网上平台与客户紧密结合起来，进行电子商务交易，供需双方都是企业，通过网络快速反应，减少中间流通环节，从而促进企业的业务快速发展。平台的运作模式优势如下：

1、降低采购成本，企业通过与供应商建立企业间电子商务，实现网上自动采购，可以减少双方为进行交易投入的人力、物力和财力。

2、降低库存成本，企业通过与上游的供应商和下游的顾客建立企业间电子商务系统，实现以销定产，以产定供，实现物流的高效运转和统一，最大限度地控制库存。

3、节省周转时间，企业还可以通过与供应商和顾客建立统一的电子商务系统，实现企业的供应商与企业的顾客直接沟通和交易，减少周转环节。

4、扩大市场机会，企业通过与潜在的客户建立网上商务关系，可以覆盖原来难以通过传统渠道覆盖的市场，增加企业的市场机会。





船舶供应链服务平台框架示意图

#### 四、平台框架规划

船舶供应链服务平台依托华智软件信息化网络平台，实现供应链信息的整合，简单说就是把传统的供应链搬到网络平台上运作。通过平台的运作，可以最大化的整合现有资源，形成创新性的业务流程模式，实现船舶装备制造业的互联网化。

平台管理实行线上线下结合的管理体系，主体分成三大部分：

1、供应商管理，具体分成产品管理、库存管理、售后服务管理、订单管理等。

2、客户管理，具体分为船队管理、渔船管理、设备管理、油柜管理、渔获管理、渔船档案管理、库存管理和采购管理等。

3、后台管理，具体分为客户管理中心、供应商管理中心、订单管理中心、产品管理中心、采购管理、库存管理、船舶大数据中心。

#### 五、传统企业的互联网转型策略

1、传统企业的互联网转型升级离不开互联网IT技术的支持。企业“一把手”在遇到发展瓶颈时，不妨拥抱互联网，打开这扇窗。

2、互联网+制造业不止是开网店卖货，还有很多方式，比如本案例中的利用IT技术整合供应链，之后还可以在此基础上打造供应链金融服务平台。

另外，集团公司利用IT技术打造集中采购平台也是互联网+的应用思路，将产业链的上下游整合起来，供方与需方很容易实现角色互换(需方成为供方，供方成为需方)，既扩展了企业自身的朋友圈，又撮合了其他交易，共享、共赢。

3、传统企业的互联网转型需要良师益友帮助，华智软件公司从事企业信息化管理十七余年，希望能帮助更多的传统企业拥抱互联网！华智能提供企业ERP管理系统、电商平台、手机APP及微信平台等一体化的系统解决方案，同时还与电商圈的专家智库共同为企业出谋划策，制订出切实可行的运营策略。

(华智软件 特约供稿)





钱金波

红蜻蜓企业及品牌创始人，现任红蜻蜓集团董事长。高级经济师，十届浙江省人大代表，曾获第七届中国青年五四奖章。

# 红蜻蜓 文化之履——跨入资本的筑巢梦

文化需要去传承，资本可以被筑就。

2015年6月29日，浙江红蜻蜓鞋业股份有限公司在上海证券交易所成功上市，标志着红蜻蜓文化之履跨入资本市场，上市挂牌当时，即以强势涨幅直接封涨停板，股价涨至25.49元，涨幅达44.01%。作为一家传承文化与坚守信仰的企业，本次上市活动也以不同以往的形式在上交所带来了一场东创西引的“文化之履”。

如同红蜻蜓“因爱而生，为梦而飞”的寓意一样。上市意味着站在新的高度继续追逐前方的梦想，也代表着通过资本的力量飞向更加充满前景的远方。文化之履，既是中国五千年鞋履文化的沉淀与精粹，也是红蜻蜓走过二十年的梦想之履。而“文化”作为红蜻蜓独树一帜的品牌基因，也彰显一个民营企业倾情还原、传承中国历史和文化的决心：“从鞋文化到文化鞋”。红蜻蜓的文化之履将让品牌内涵更丰

满，行业厚度更饱满。因为从创立伊始红蜻蜓人始终相信：当中国消费者开始认同本土品牌时，文化积淀就会成为品牌的核心资源，也终将成为资本市场的热捧对象。

作为一家专注“蜻蜓仿生学”商业文化生态系统塑造的企业，红蜻蜓本着崇尚自然，热爱自由的远见探索未知的世界。本次跨入资本后将在更宽广的空间里履行，思想观念和增长方式是大脑中枢，把握着企业发展的策略方向；渠道及研发是复眼，洞察未来的市场以及时尚的趋势，不断的给市场以及消费者制造新的惊喜。品牌工程，规模工程，人才工程和创新工程是双翼，带着梦想飞向更远的目标。

纵览华夏五千年的鞋履文化是一部史诗般的大电影，伴随着人类的生活习俗而演变。这些演变不断更迭着人类五千年来的习俗与文化，生活与精神。



锣鼓敲响，红蜻蜓正式登陆上证A股，成功上市。



时尚需要文化成为灵魂的支柱，红蜻蜓追源传承，在本次上市仪式中全然展现中国历史和文明，以博物馆中珍贵的藏品阐释中国产品制造业悠久的历史 and 辉煌的文化。还原与传承中国五千年来的鞋履文化和历史。在新生中创造思想的蜕变，寻求人与自然的和谐，寻求商品与文化的交融，寻求企业与社会默契。红蜻蜓通过上市这个历史性时刻向中国鞋履文化致敬，在上海证券交易所上演一出“中国鞋履文化的时光穿越大秀”。

当文化之履跨入资本的领域，当文化的力量撬动资本的价值，当上交所的金锣敲响，众多靓丽名模变身红蜻蜓，宛如一只只轻盈诗意的精灵，她们手托历代民族鞋履行走在证交所的“秀场”中，既有年代感的辽代鎏金龙纹铜靴，汉代玉履钩尖鞋，也有民族感的白族绣鞋，金莲夹鞋，土族高帮金莲鞋，苗族土布花鞋等。从富含历史气息的古董鞋聚焦到红蜻蜓打造的 APEC 领导人穿着的《中国红 中国梦》系列的文化迭代，从古朴华丽到现代精致的风格轮转，上演了一出履行路上的穿越盛宴。这是一次红蜻蜓跨入资本市场的“文化之履”，更是一次中国鞋履文化的“传承之履”。我们看到了中国鞋履文化的延续和潮流时尚的轮回，看到了红蜻蜓这一民族品牌对中国鞋履文化的热爱与鞋者匠心的坚守。

红蜻蜓品牌本身倾注着梦想的原动力，“因爱而生，为梦而飞”承载了红蜻蜓人文情怀和时尚梦想以及对未来的思考和探索，这是一个品牌的完美蜕变，也是一种理念的越界新生。伴随着这种超越旁众的新理念，同时引起和红蜻蜓一样有共同梦想及价值观念的投资者的共鸣与认同，这种理念将引导梦想飞得更高更远！

上市对红蜻蜓来说，是一次归零跨越，是一次完美蜕变，更是一次梦想的再次追逐。然而不管处于何时何地，恪守品牌的文化内涵和理念是永远向前的根本，也是红蜻蜓与生俱来的基石所在。“我相信机会来自于直觉，是对事业和事物的狂热投入，更需要有一个框架和梦想！”我们坚信红蜻蜓掌舵人钱金波二十年前的肺腑之语将是下一个二十年文化之履腾飞的源动力！



Dream from childhood.....

## 钱金波简介

红蜻蜓企业及品牌创始人，现任红蜻蜓集团董事长。高级经济师，十届浙江省人大代表，曾获第七届中国青年五四奖章。

创业伊始，钱金波带领红蜻蜓创新推出“品牌开路、文化兴业”战略，使红蜻蜓在温州上万家鞋企中脱颖而出，迅速成长为中国鞋行业的领军品牌。

钱金波带领企业将科技创新打造成企业的核心竞争力，通过不断创新，取得了令人激动的成绩。其中包括在国内实现第一家“3D”制鞋技术和研发出中国第一双运动皮鞋。特别是红蜻蜓运动皮鞋的诞生，更是开创了鞋类的新品类，为推动鞋行业突破发展瓶颈作出贡献。

钱金波坚持以“从距离中寻求接近”的企业核心价值观为企业发展基础，始终不渝地创建、发展独具特色的企业文化，为企业实现可持续性发展提供动力。

钱金波以“天性、理性、韧性；财商、智商、情商；梦想、理想、思想”领悟人生，以“从距离中寻求接近”为经营管理美学理念，全面实施现代企业管理制度，使红蜻蜓多年实现又好又快的发展。

钱金波在带领企业高速健康发展的同时，还对鞋文化的挖掘、研究和传播，以及社会公益事业倾注了巨大的热忱。

钱金波执着地研究中华鞋履文化，成立了全国第一家鞋文化研究中心，建立全国第一家鞋文化展馆，出版全国第一部《中国鞋履文化辞典》，发行全国第一套鞋文化邮票，编辑出版全国第一套鞋履文化丛书《东方之履》，创建中国第一家国家级鞋文化博物馆——中国鞋文化博物馆，组织召开全国首届鞋文化学术研讨会。钱金波因此被业界誉为“中国鞋文化第一人”。



怀着把红蜻蜓打造成“年轻的红蜻蜓，大家的红蜻蜓，永远的红蜻蜓”这一企业愿景，钱金波将“责任、爱心和奉献”作为自己人生追求和红蜻蜓企业文化的重要内涵。企业成立20年来，钱金波对公益事业捐赠逾5000多万元。钱金波曾连续多次进入胡润“中国慈善企业家”排行榜百名榜单，并在2005年获得国家民政部颁发的首届“中华慈善奖”。

钱金波以爱心塑造企业风范，以文化体现品牌价值，以思想铸造企业精神，以创新赢得品牌尊敬，他带领红蜻蜓连续多年实现又好又快发展。他的事迹，在社会上引起广泛共鸣，得到各级领导的充分肯定，新华社、人民日报、中央电视台等媒体均做了大量生动报道。

（红蜻蜓集团 特约供稿）



# 雷诺表业

## ——开启商务手表新时代



改革开放 30 年来，中国市场或者中国消费者的变化都是围绕着两个字——“商业”，商业赋予开放的中国以多变的色彩和欣欣向荣的生机，这就是商业的力量，毫无疑问，中国的商务文明时代已经来临。

市场经济的高速发展，人的个性化得到张扬，不同的人扮演不同的角色。商务时代应运而来的商务人士，在讲究“行头”的商场上，穿着打扮代表一个人的喜好和品味，其中手表，无论在实用和装饰上都起着点睛之笔的作用。品牌创建近 30 年的雷诺表顺应时代大势，针对细分市场，明确品牌定位——新一代商务经典手表，成为中国手表唯一明确定位的腕表品牌，成就了“中国商务手表领先品牌”的行业地位。

### 实施差异化战略

今天的时代是一个广义的商务时代，我们需要有新的商务契约精神，雷诺表开创了以商务文明为内核，启动品牌定位的先机，将品牌全新定位为“新一代经典商务手表”，找准了市场差异化细分市场。

2010 年，在国内最大规模的钟表展——中国（深圳）国际钟表展上，雷诺表携手钟表高峰论坛，召开“谁将引领中国商务手表未来？”的主题研讨会，特邀世界著名经济学家郎咸平博士作客高峰论坛，与会专家就中国商务手表的未来做了深入探讨，其对雷诺表的全新定位给予了高度评价。

2010 年，雷诺表确立与博鳌亚洲论坛长期战略合作关系，成为“博鳌·亚洲论坛官方指定商务礼宾用表”，其锐意进取的品牌形象与论坛寻求创新的宗旨不谋而合。雷诺特别为论坛设计的博鳌·鼎智系列，作为国产腕表的卓越水准在年会上展示，并赠送给参会的政要和商界领袖，得到高度评价。雷诺表总经理詹江洲作为钟表界的代表人物，连续每

年获邀参加论坛年会，共同探讨中国企业的发展大计。在 2015 年年会上，詹江洲先生作为行业代表，受到国家主席习近平的亲切接见，并留下珍贵的合影，这传达出国家对民族品牌的强大关注。

在国内众多品牌仍处于推广初级阶段时，雷诺表率先启动品牌形象代言人机制，成为较早实施“明星战略”的腕表品牌。在代言人的选择上，深度契合品牌形象，签约具有多部经典作品并塑造众多精彩角色的荧幕硬汉、影视巨星孙红雷先生。其强大的气场与雷诺的品牌风格相得益彰，为各自注入了新的气质与元素。



雷诺表业董事长詹西洲先生



## 产品规划诠释商务精神

从商务角度出发，雷诺表按照商务人士的个性和不同阶段的人生不同特点，将雷诺产品分为：经典、运动、休闲、个性四大类别和见证、卓越、永恒、辉煌、在路上、夜色、骑士商务等13个系列。对商务人士的一生和不同阶段做了全新的注解。

系列演绎了新一代商务人士刚刚步入社会，在竞争的道路上坚持自己，永不放弃的精神。卓越系列更强调商务人士在进取道路上必须遵守商务契约精神，成为新一代商务人士的典范。成功源自强大的内心，毅、逸系列则完整的诠释了成功商务人士所必备的两个基本特征。商务精神和商务元素，已经成为雷诺手表为商务人士量身定制的内在动力。并由此获得了更广阔的品牌创新舞台和源泉。这一理念的实践也逐步获得了全新的市场认可。

精品源于对人性的关怀，雷诺表拥有一支强大的产品研发和设计团队，在产品设计上，提出“手表，有温度的时间(watching with you)”的设计根本，注重与顾客的情感互动，突显时间文化。诠释了腕表特殊意义：守护时光，陪伴生命。

## 多渠道整合传播

1998年中央二台每晚十点整，雷诺成为为数不多的在央视整点报时的钟表品牌；2004年又成为了央视金牌栏目《幸运52》的赞助商，拥有良好的品牌知名度。

进入新的细分市场后，雷诺表的广告战略侧重以商旅媒体为中心，多渠道整合传播的方式。2010年与中国最大的铁路传媒携手，在国内的高端商务

列车推广雷诺品牌；牵手国内高铁、动车首推知名商旅杂志《旅伴》，成为广告战略合作伙伴。2012年与中国发行量最大的权威经济类报纸——《中国经营报》，签订战略合作协议，首次成就钟表品牌与商务媒体的强势结合。实现全渠道的广告铺设，全面覆盖商务人士首选的资讯平台，为“中国商务手表第一品牌”的品牌价值保证了强有力的整合传播体系。

雷诺表2013-2015年强势启动中央电视台的广告投放，广告覆盖范围包括央视综合频道、财经频道、综艺频道、军事频道等收视率极高，及目标受众清晰的强势频道；在栏目选择涵盖了财经类新闻风向标《中国财经报道》，公益慈善类节目《共同关注》、特色艺术品投资类栏目——《一槌定音》等主流栏目，用权威媒体的影响力和公信力，为消费者铸就强大的品牌形象。

随着中国影视文化的高速发展，雷诺表也积极的支持中国影视文化事业，赞助了众多热播剧的拍摄。2014年，雷诺表赞助中国首部见义勇为公益题材电视剧《别让我看见》，该剧由实力派演员李幼斌领衔主演，并在央视一套首播，反响强烈。2015年，由霍思燕、雷佳音领衔主演的都市时尚剧《我的媳妇是女王》，雷诺表成为剧中腕表独家搭配品牌，助力演员塑造丰满的人物角色。

雷诺表的强劲发展势头，打破了中国钟表市场长期被瑞士品牌占据的局面。如今雷诺致力于品牌价值的全面提升，并考虑引入投资者上市，致力打造中国钟表百年品牌。未来，雷诺表将逐步为成就商务人士腕表首选品牌而不断努力。

(雷诺表业 特约供稿)



总经理詹江洲先生出席博鳌亚洲论坛2015年会，并与知名人士潘石屹、杨澜女士合影





杭州国际珠宝城总经理 石峰

# 石峰和他的 “黄金三角”

编者按：无论是珠宝消费者还是珠宝企业，在如今“满城尽是珠宝店”的当下市场，渠道的重要性正在逐渐体现。从消费者的角度来说，渠道关系着购买的便利性；而从企业的角度来看，渠道是企业发展的主要拉动力。随着中国黄金珠宝市场向区域性分散经营转移趋势的显现，寻找更便捷的市场渠道，正在成为行业品牌的选择，这也成为区域性产业基地兴起的背景。



从杭州主城区过庆春路隧道，沿着地铁2号线上的市中心北路向南不远，直到新开通的地铁2号线建设三路站口右转，就可以看见“杭州国际珠宝城”巨大的金色菠萝形建筑了。对于等车接车的人来说，这是一个很理想的地点，“四个方向的来车都没有问题，好认。”当地的出租车司机说道。

杭州国际珠宝城自2012年开业以来，这个2.1万平方米的珠宝城迅速崭露头角。目前，包括中国黄金、翠绿、金叶、赛菲尔、航民百泰、梦金园、招金、甘露、缘与美、华昌、德诚、六桂福、爱迪尔等国内珠宝行业的央企、上市公司、中华老字号、中国驰名商标、中国名牌等一众多生产、批发企业驻扎其间。2012年底，浙江省黄金珠宝饰品质量检测中心也从杭州市区整体迁驻到珠宝城。2013年初，杭州国际珠宝城被省工商局认定为“四星级文明规范市场”。从此，一个在华东地区经营规模最大、环境档次最高、集聚品牌最多、覆盖范围最广的专业珠宝批发市场诞生了。

作为经济和消费大省，浙江的珠宝市场消费能力一直处于国内各省市前列。面对浙江以及华东的大市场，近年来国内各大品牌都在积极拓展自己的市场份额，珠宝店“四处开花”。杭州国际珠宝城总经理石峰表示，以当前的珠宝市场状况来说，一个省的范围内拥有20到30家店规模的较大型珠宝经销商并不多，大部分是只有几家店的中小型珠宝商。“他们一般不太需要定时、定量的去广东、深圳进行大批量的采购进货，而是需要就近随时进行灵活的补货，因此对区域性的二级批发市场是很有需求的，这样的市场需求正是珠宝城采购批发平台发展的基础。”

国内万足金首饰的领军企业——山东赛菲尔首饰有限公司总经理王卓在谈到品牌进驻珠宝城的原因时表示，赛菲尔在杭州国际珠宝城开设展厅，不仅是将其作为针对华东客户售货的平台，也是品牌服务华东客户的窗口。而有前来拿货的业者也评价，相比华东地区其它珠宝城，杭州国际珠宝城最大的特点，就是品牌比较集中，黄金、钻石、银饰品都比较全，价格与深圳同步，拿货补货很方便。

据石峰介绍，受益于华东地区发达的交通，客户到珠宝城进货完全可以做到当天往返，当天进货、当天上柜。“珠

宝城的设立，为这类企业极大地节约经营费用和经营资金成本，货物物流的安全性风险也大大降低”。2013年和2014年，珠宝城的销售交易量均超过了100亿元，已成为华东地区黄金、白银饰品及钻石彩宝的彩宝的批发集散中心。

### 珠宝产业的“黄金三角”

杭州国际珠宝城的崛起，只是石峰及其团队“萧山谋局”的一部分。在萧山再造一个类似“水贝”的立足华东面向全国的黄金珠宝产业基地，是他们更长远目标。

2014年4月，位于萧山机场附近作为与杭州国际珠宝城配套的长三角国际珠宝产业园（以下简称“产业园”）正式开工，2015年10月，产业园首期4万平方米的标准珠宝厂房和宿舍已经竣工，首批珠宝生产性企业十余家签约进驻，首家珠宝加工企业在年内实现试生产。产业园的建设和发展迈出了重要一步。

按照计划，完全建成后的产业园，将会包括生产加工区、设计研发区、行政办公区、展示交易区、生活服务区等多个配套区域，可以容纳生产厂商、商贸公司、研发中心、培训机构等企业300多家，预计年交易总值可达500亿元。

在产业园建成后，其也将与杭州国际珠宝城一起，形成“前店后厂”的发展模式，成为拥有生产加工、设计研发、展示交易、技术培训、电子商务



等综合性的黄金珠宝产业基地。

而在珠宝城、产业园之外，同样由石峰的团队运营的位于萧山钱江世纪城的亨德利大厦也于2015年5月正式动工，其定位在珠宝企业的总部CBD平台，为今后珠宝企业集团、加盟连锁经营、电子商务等服务，由于这三者之间的距离都只有十几分钟的车程，位置分布上又恰好形成一个三角形，因此等到亨德利大厦完工投入使用后，在钱塘江南岸，亨德利大厦将与珠宝城、产业园形成一个极具规模的黄金珠宝产业的三角地带，推动整个浙江地区的珠宝业产业的健康发展。

### 接力产业转移

无论是珠宝消费者还是珠宝企业，在如今“满城尽是珠宝店”的市场，渠道的重要性正在逐渐体现。从消费者的角度来说，渠道关系着购买的便利性；从企业的角度来看，渠道是企业发展的主要拉动力。随着中国黄金珠宝市场向区域性分散经营转移趋势的显现，寻找更便捷的市场渠道，正在成为行业品牌的选择。

石峰表示，产业园的筹建，正是基于长三角黄金珠宝市场需求的考虑。长三角消费市场是全国最

大的零售市场之一，巨大的市场购买力，产生了对包括生产加工、总部大楼在内的产业配套设施强烈的需求。“生产供应基地接近消费市场进行发展，是一种产业发展定式，我们的目标不是和深圳进行同质竞争。我们的定位是服务于长三角地区的有特色的区域性珠宝市场。”从这个角度而言，杭州珠宝城及长三角珠宝产业园的建设，都是中国珠宝业发展向区域性分散经营的过程，是以消费市场为导向的行业产业转移。之前周大福将工厂搬离深圳去武汉黄陂拿地，投资50亿元建立珠宝工业园拓展华中市场，以及重庆九龙坡国际珠宝产业园启动大规模招商等，也正是这个产业转移过程的一部分。这也是珠宝业随着国内珠宝消费市场的发展而进行产业转移的必然规律。

按照石峰的设想，产业园建成后，将主要提供产品的设计研发、原材料进口、产品生产的上游端服务；珠宝城将发展成珠宝首饰及珠宝文化展示、交易中心，而亨德利大厦则作为总部发展平台提供企业宏观决策、资本运营、管理枢纽的支持。“通过3到5年的培育和开发，将萧山的这个黄金三角地带打造成为面向全国、接轨国际的综合性珠宝产业基地。”

(杭州国际珠宝城 特约供稿)

## 浙商联读书会

本栏目与新华书店联合共建

### 《重振通用》

作者：埃德·惠塔克里 莱斯利·考利 译者：程亚克

传统巨头企业艰难转型启示录

奥巴马力荐的 CEO

启动通用最惊心动魄的改革

50 年管理经验精粹分享

斯隆之后，通用又一位传奇领袖的商业回忆

通用汽车在整个汽车发展史上拥有一段不可磨灭的光辉，它是整个美国文化的缔造者之一，它彰显的精神也是美国社会文化的精髓。但是，全世界都无法忘记当年通用宣布破产时的震惊声。当时，奥巴马力推埃德·惠塔克里，随后他被任命为通用汽车 CEO。

惠塔克里用杰出的管理才能、伟大的个人魅力带领着通用集团起死回生，重回时尚的维度。

这本商业回忆录，重在探索埃德·惠塔克里独特的管理风格、商业智慧。他大刀阔斧地实施改革，大大削弱公司的官僚作风，以一年多的时间将通用拉回正轨的商业神话，在本书中都有详实的记录。另外，就当时全球瞩目的通用汽车接班人的甄选和决策过程，作者也会在书中揭开谜团。





## “两岸咖啡”全力打造创业孵化器平台

如 果要用一个标签来定义咖啡厅的话，星巴克代表的是“小资”，而两岸咖啡则代表商务、沟通、创业、孵化、执着、梦想。“两岸咖啡”正在朝创新驱动扬帆启航，全力打造全国最大的创业孵化器咖啡厅。

当下，星巴克、Costa 等大众咖啡馆除了临时歇脚、止渴的功能之外，已经无法满足所有国人对咖啡的认知和需求，一个咖啡馆如何做到更极致、更有品质，取决于自身的品牌调性，以及对市场客群的定位。

“两岸咖啡”金梅央总裁说，如果要用一个标签来区别“两岸咖啡”及其同业的话，星巴克代表的是“小资”，而“两岸咖啡”则代表商务、沟通、创业、

孵化、执着与梦想。“两岸咖啡”的结构和普通餐饮店的结构不一样，其三分之一以上的营收来源于咖啡馆的商务会议活动，无论会议的规模大小，场地活动为“两岸咖啡”增加了品牌的黏性及提升商务客人的回头率，提供了全国各大城市中众多小微企业和微型企业的会客、交流、开会的场地及饮食需求。金梅央指出，传统咖啡厅多数卖的是空间，而“两岸咖啡”在卖空间的同时对客群更加细分，从商务消费人群经营转为有创业需求的人群经营，年轻创业社群餐饮需求的雏形已初步建立。

另外，“两岸咖啡”一再强调咖啡品质本身的重要性，除了坚持五星级的环境、卫生、服务之外，也全力打造精品咖啡的理念，基于消费升级所进行



的产品研发调整，将好吃、好喝作为基础，回归餐饮本质，产品主义+社群经营，两岸咖啡的发展思路和如今的战略调整值得餐饮人进行更深入的思考。

“两岸咖啡”未来将不是一家单纯创业服务咖啡馆，如何打造升级模型呢？首先是根据客群定位，在“两岸咖啡”中的客群，他的定位就是互联网的圈子，需要做的是以人为唯一的服务对象，以用户唯一主体。用户缺少什么服务，我们就提供什么服务。“两岸咖啡”的整体思路就是我服务对象，是为解决他需要解决的需求。这是整个“两岸咖啡”未来朝创新驱动演进的一个主要思考逻辑。

从创业服务平台到回归餐饮本质，两岸咖啡的逻辑是什么？

“两岸咖啡”从2012年底升级之后，到今天为止，已逐步发展成为提供创业者的孵化器，为创业的年轻族群建立完整的一套服务体系，店内到处都可以轻松地无线上网，可以开会，可以使用投影及传真设备。基于现在创业者的能力模型，根据企业的发展速度，然后做一个提供创业人群需求的模型匹配。

金梅央指出，目前为止我们做的这一块来讲，“两岸咖啡”是在协助有梦想的年轻人或想创业的人员实现职业规划，及创造他的人生价值与梦想。下一步，创业者或者高新技术从业者不仅有了工作，还要享受休闲生活，所以我们就想做一个有品质的、舒适的、贴近生活方式的咖啡馆，以继续服务这些创业的商务人士。

所以一直以来，“两岸咖啡”经常邀请很多咖啡爱好者，以及资深的咖啡师，包括在咖啡大赛拿了很多奖的咖啡师来用心地研究这一块，希望能脚踏实地、好好地不断研发各种新的餐品，研发出一杯杯好喝的咖啡，让真正的创业者、真正的客户体验到他的生活方式，他的生活品质。

金梅央说：“我的定义非常清晰，就是我服务于那些有梦想和理想、有创业基因、有科技范儿的，然后集客这一类人，既提供他们创业成长，又提供他们生活品质，在这一块，已经摸索了二十年，也总结出一个很好的、有意思的服务体系，“两岸咖啡”因此明显区别于一般咖啡馆。”

综合以上，“两岸咖啡”卖的不仅仅是一杯杯咖啡，它已经成为全国最大的创新创业孵化服务平台，也是中国最大的互联网圈子的聚集地，基于这两块去做，并且追求完美与完善。此时此刻“两岸咖啡”的焦点，不光做好服务体系，也要打造成为真正的创业创新平台。

（浙江两岸食品连锁有限公司 特约供稿）

# 以客户为中心，提升企业的营销效果

## ——永康大世界家电商场的口碑之路

永康市大世界家电商场创办于1993年，是浙江地区历史最悠久，业绩最突出的专业化家电零售企业之一。经过十多年艰苦奋斗，商场现有营业面积三千多平方米，仓储面积三千多平方米，销售各类国内外家电品牌一万多种，产品丰富，管理严密，是浙中地区家电零售业中最先实现销售服务专业化、规模化、标准化为一体的代表性企业。企业连续十年通过AAA级资信企业论证。先后被评为永康市消费者信得过单位，金华市消费者信得过单位，浙江省消费者信得过单位。获得全国售后服务先进单位，浙江省工商企业信用A级守合同重信用单位，金华市名牌等称号。企业现有一线销售服务人员100多名，其中专业技术人员已占企业比重的40%以上。客户群体已辐射至金华市区及周边县市。

随着国家宏观经济结构调整，互联网经济的迅猛发展，传统商业面临着更大的挑战，而客户满意是企业生存的根本，供求关系的此消彼长见证了人类社会的高速发展。然而，随着供不应求时代的逐渐隐退，供过于求时代的接踵而来，拓展客户与维持客户变得举步维艰。经济越是不景气，客户资源就越稀缺，于是作为支撑企业生存的客户成了重中之重。在市场浪潮中，如何将一次性客户转化为长期客户，把长期客户转化为终身忠诚客户，是企业立于不败之地并不断开疆拓土的砝码。为提升本土企业的竞争力和引导力，大世界家电着重做好以下几方面的工作。

### 诚信经营，服务跟踪到位

永康大世界家电商场一直把诚信经营视为企业立身之本，坚持“诚实守信、货真价实”的经营理念。为杜绝假冒伪劣商品流入商场，永康大世界规



总经理 陈秀强

定进商场的商品必须具备“三证”、“二照”、“一票”，凡是证件不齐、质量不符合要求的商品一律拒之场外，给消费者创造一个放心、满意的购物环境。多年来，永康大世界不断建立健全商品的质量管理、监督、保证体系，把好商品采购关、仓库保管关、柜台上货关、不经销“三无”商品和假冒伪劣商品。商场内商品全面实行明码标价，质价相符，降价记录保持完整，不搞虚价让利、虚假优惠等价格欺诈行为。

面对丰厚的“市场蛋糕”，大世界家电商场在销售经营中始终关注顾客，并以顾客的需求和利益为中心，最大限度地满足顾客的需求欲望和长远利益。在市场的有效调节下，“以客户为中心”的经营理念伴随着客户关系管理的先进工具和方法，逐步成为大世界家电商场的行为和思想的准绳。市场的竞争实际上是赢得顾客的竞争。市场的反应说明了一个道理：“以客户为中心”时代已经来临。如何赢得客



户、维持客户成为了关系到企业生死存亡的大事。

二十多年来大世界家电商场受到了众多消费者的信赖与称赞，坚持以“您的满意，我的心愿”作为服务宗旨，做到“产品到哪，服务到哪。”用心服务好每一位用户。据悉，大世界家电商场目前有五十多名售后服务人员，本地可在二十四小时内上门服务。2013年——2014年售后量达113372件，有效回访86471件，满意度达到90%多。回访中，客户对大世界家电的售后服务给予了很高的评价。一位姓吕的用户对售后服务人员的态度特别满意，说师傅技术很好，想留他吃饭也不肯，一再强调帮他表扬一下这位师傅。还有一位姓章的用户说道，这位师傅不怕辛苦，下这么大的雨还来给她修理，看到他就知道是大世界的师傅，希望帮她谢谢这位师傅。象珠镇一位姓陈的用户说，这师傅服务态度真没话说，还帮忙拆机器，连机器都是他们用三轮车给拖过去的，还擦得干干净净的。

### 提高思想意识，进一步重视“客户资源”的价值

什么是“客户资源”？在过去相当长的一段时间内，人们对“客户资源”的理解，往往停留在“客户档案”这个层面。而随着市场环境的转换、竞争格局的变化，大世界家电商场对于“客户资源”的理解更加全面、深刻。在充分意识到“客户资源”价值的同时，也越来越重视对于“客户资源”的有效管理和利用。把“客户资源”作为企业资产来管理，将其“利用率”与业务部门的绩效考核结合起来等

等，这些方法都有助于企业更好地管理、利用客户资源。

### 研究客户需求，不断收集、归纳、研究客户需要什么

对于大多数企业来说，“以产品为中心”的本质是“有什么卖什么”，“以客户为中心”的本质是“客户需要什么卖什么”。因此，企业要实现中长期的稳定成长和发展，必须要不断收集和研究的客户群的产品和服务需求，并积极而有效地反馈、融入到自身的产品和营销策略中去。只有这样，才能在激烈的竞争中，提高客户满意度，抓住新客户，才能生产出客户所需要的产品。从而提高服务质量，为客户提供高效率的服务。

为营造“温馨随意、真诚为您”的购物环境，大世界家电商场致力于为消费者提供家居系统一站式的解决方案。2000年开始，大世界家电商场致力于中央空调工程的发展，苦练内功，通过请进来、派出去，培养了一批精干的专业技术人才。目前商场有暖通工程师两名，助理工程师四名。能独立完成中央空调的设计，安装和售后维护保养及维修。并充分发挥大世界的当地优势和服务优势，承诺：售前免费设计，详细介绍中央空调特点、系统的配置方案；售中专业安装、调试，由专业工程师现场指导，控制安装质量和进度；售后24小时全天候服务，随叫随到，接到用户通知半小时内处理，2小时内派专业空调服务人员赶到现场。

如今，服务已经在大世界家电商场的营销中扮



演着重要角色。优质的服务为企业带来诸多利益，不断提高用户对企业的忠诚度，从而实现可能的、长期的重复和相关购买；在一段时期和区域内形成较好的口碑；并形成典型的应用案例，为企业在市场有效推广提供好的正面参考等。

### 提高员工的服务意识，树立全员意识

员工的服务意识是提高服务质量的最基本因素，根据心理学角度，人的意识对人的行为具有十分重要的决定作用。某个公司的服务质量，不是某个服务部门的服务人员服务水平的提高而提高的。它是一个全员性、全面性的提高。

为提高员工的服务意识，让员工觉得为客户服务是一件非常有成就感、非常有意义的事，大世界家电商场要求每一位员工必须做好本职工作，同时要提高自身的各方面素质。尤其是作为服务部门的服务人员显得更为重要。如果一位客户上门咨询或来电咨询时，一问三不知，这样的服务是不称职的，

是失败的服务。

总而言之，“以客户为中心”对于改善企业在营销环节已知和可能的障碍，帮助企业提升营销效果，从而创造更丰富的业绩都起到了关键作用。只有企业真正重视，把客户关系管理提高到企业战略的层面上考虑，企业才可能成为“以客户为中心”的现实受益者。

### 投身公益 回报社会

在企业不断发展壮大的同时，大世界家电全体员工广泛树立“社会主义荣辱观”，以实际行动回馈社会，奉献爱心，积极参加各种社会公益活动。2008年5月，汶川地震后，大世界家电第一时间捐赠10万元，被浙江省慈善总会授予“慈善爱心奖”荣誉称号；2009年7月参加永康市慈善总会，永康电视台，永康市建材协会主办的“建材下乡，勤工助学”等活动。同年9月又参加永康慈善总会“关爱基金”和“慈善助优助学基金”活动。

(永康大世界家电 特约供稿)



# 务实进取 创新发展 智慧市场

平湖市新世纪市场发展有限公司，性质属全国国有企业。公司注册资本2500万元，下属市场有：北门农贸市场、南门菜场、三号桥菜场、南市市场、商品调剂市场、新世纪服装市场、木材市场（临时综合市场），近年来公司获得浙江省商贸流通业诚信示范企业、市消费者信得过单位、市卫生先进单位等一系列荣誉称号。

市场公司积极响应省政府要求全省农贸市场创建省放心市场的号召，在农贸市场改造提升的基础上创建省放心市场，于2014年顺利通过北门农贸市场、南门菜场、南市市场创建验收，2015年顺利通过三号桥菜场创建验收，初步达成省政府提出的“消费环境放心、食品安全放心、管理服务放心、诚信经营放心、价格计量放心”的“五个放心”目标，实现市场交易量、群众满意度、城市品位形象的全面提升，被认定为省放心农贸市场示范单位。

公司注重市场硬件设施与软件管理同步升级的经营理念，以管理为基石，以提升寻突破，以创新谋发展，先后制定《员工考核办法》、《市场经营户考核办法》等一系列市场精细化管理办法。对市场管理人员定岗定位，统一考核，统一测评，切实完善各类管理人员的工作制度，以《员工考核办法》为考核标准，定期和不定期进行考核，将考核结果与管理人员奖金挂钩，使员工牢固树立起服务第一的经营管理理念；其次市场严格按照省放心市场标准建立健全各类制度、台账，对进入市场的商品，严格实行可追溯监管，对索证索票进行重点检查，做好每日食品安全惠民检测工作并公示等。对市场经营户按《市场经营户考核办法》考核，以12个月为一个周期、10分为基准分的记分制度和入场保证

金制度，加强对经营户的规范管理。对于经营户在经营秩序、食品安全、环境卫生等方面的违规行为，每日对经营户进行考核评分，考核办法采取现场查实、拍照以及监控录像等进行取证，依据违规的严重程度，予以停业培训、停业整顿或解除租赁合同并收回摊位使用权等制约措施。市场按“一户一档”建立经营户信用档案，对经营户进行信用评分考核。将年度考核结果与扣缴诚信保证金挂钩，无扣分的经营户可申请参加公司“诚信经营户”评定，并给予一定的实质奖励。对失信经营户扣缴保证金，对失信严重排名靠后者直接清除退市，从而逐渐形成了一套切实有效可操作的长效管理机制。

2015年10月公司创新在下属三号桥菜场与平湖市农村合作银行合作推出电子支付模式，这是暨创建省放心市场后推出的又一新亮点、新实事。

农贸市场推出电子支付模式有几大好处一是价格计量放心，市场方统一免费安装电子支付系统，修改数据程序繁琐复杂，这从源头上解决短斤缺两的问题；二是数据准确便于统计，市场经营户的每笔交易都会直接导入市场管理方的操作平台进行时时统计、确保了交易数据的准确性；三是建立食品安全追溯体制，实现食品监控，有利于提高食品安全的监管水平，保障消费者权益；四是刷卡消费越来越普及的今天，电子支付不但具有便捷、免找零、防假钞的优势，更是传统型农贸市场接轨现代电子商务模式的一次新尝试；五是实现闪付功能，市民只要去银行办理闪付功能，无需输入密码就可完成支付，极大的方便各个消费人群的使用；六是每笔刷卡交易后完成后会有交易凭条，显示所购产品、购菜摊位、交易时间等信息，保障消费者权益，也有利于企事单位加强廉政管理，有效堵住采购环节中的漏洞，防止腐败。

在互联网+新业态的形式下，平湖市新世纪市场发展有限公司电子支付模式的成功启动，是农贸市场在提倡“为民、利民、便民、惠民”的服务基础上，为消费者提供更便捷、更多元、更丰富的购物体验，是公司打造智慧市场的新起点、新尝试、新亮点，是接轨智慧城市的一项重要内容。预计2016年上半年，农贸市场电子支付模式将向市区其他菜市场铺开，届时将更加方便我市市民消费购物，打造新模式、新消费、新服务的“三新”农贸市场。

（平湖市新世纪市场发展有限公司 特约供稿）





## 诚信典当 铸就良好品牌

在经济缓慢的当今世界，典当界林立纷纷为商贸流通行业的资金困难带来了一缕清风。无论是抵押，还是典当，对企业融资来说都是一种利好的举措。

桐乡市新新典当有限责任公司经国家商务部门批准，于2006年5月8日正式对外营业，注册资金2000万元，发起人是浙江新澳集团、浙江新都水泥有限公司。目前从业人员9人；其中：从事金融业3人，学历在大专以上的4人，中专2人。从业9年来，新新典当公司遵循“诚信合作，高效规范”的服务宗旨，坚持“自愿典当，公平估价，合理收费，方便群众”的原则，立志成为小企业和个体工商户新的融资渠道。立足桐乡，面向全省，力争开创以闲置资产再流通，为桐乡经济发展作贡献。目前是全国典当协会理事单位，连续2年被评为全省典当协会信息报送先进单位，被省商务厅评定为四星典当企业。

截止2015年6月末，桐乡市新新典当有限责任公司运营资金5000万元，其中银行贷款1800万元，未分配利润1000万元，主要资金运用情况：九年多来累计建当40.78亿元，续当27.93亿。其中，房地产抵押业务4.13亿元，394笔，占10.12%；物资设备质押业务14.63亿元，812笔，占35.87%；财产权利质押业务21.65亿元，1176笔，占53.08%；黄金饰品质押业务0.67亿元，1266笔，占0.13%。

在当余额4883万元，期限主要是以1个月以内短期为主，月收益率在2.5%左右，在一定程度上弥补我市部份中小企业，临时资金急需，真正发挥了中小企业资金拾遗补缺的作用，对地方金融稳定取到一定的积极作用。

桐乡市新新典当有限责任公司在风险防范上，主要采取的措施：合理确定典当行业风险类型，建立典当风险预警机制，完善预防和控制风险的措施，逐步实行单户分散，单个企业总量业务控制的经营模式，审定风险以及企业事实经营状况，以能耗，规模，行业结构，经营者素质，健康情况综合分析企业，来作衡量的标准，加强对企业的监管。加强事先调查，摸清客户情况。事中检查，重点把握担保以及抵押的完整性。事后审查，在对长期占用资金的客户作适时退出。规范操作，审查严格，审批把关，形成部门独立，业务部门调查，风险部门审核，贷审组把关。准确反映企业的真实性，控制企业形态，有条件跟踪资金使用，掌握资金运用途经。着重加强到期资金催收和回笼，提升抗风险能力，把风险控制最低点，控制在风险可承受范围。

桐乡市新新典当有限责任公司在经营理念上，十分注重加强队伍建设，积极把业务骨干送出去参加协会组织的交流和培训，所有员工全部取得典当上岗证书，着重人才培养提升公司品位。随着公司发展壮大，公司逐年招收金融会计专业类人才，培



养现有各岗位人员，提升自身专业知识，积极参加行业各相关内容的培训和交流，积极参加典当协会举办的各项培训，注重业务学习，吸取同业相关优势优点。形成了一支会业务，能吃苦，懂管理的员工队伍，为公司未来发展打下坚实基础。

公司积极加强与银行、信用社、担保公司、小贷公司的合作，引进银行管理机制，提升服务理念，开展多元化服务功能。依靠整体力量实行拓宽融资渠道和多元化融资方式，从而形成自己的金融产业结构，并促进金融产业的发展，达到资源共享。典当业务的开拓，一定要有立意，要在服务上创优，创立品牌意识。在租赁、票据、信托业务等银行边缘业务上做文章，在短、频、快上下功夫，以服务扩客户，以服务促发展。

九年的风雨历程，公司始终把客户的需求作为努力的动力，只有服务到位才能有更多更好的客户。“诚信”的内涵，唯有历史能够见证，诚信为本，铸就良好的品牌，金杯银杯不及老百姓的口碑。因此，嘉兴人民银行中心支行2011年在金融调研与动态发表了“发挥现代典当作用，支持地方中小企业发展”的调研文章，嘉兴日报2013年8月，桐乡典当行业

发展“势如破竹”的文章，充分肯定了典当的作用，我们公司作为嘉兴地区经营业绩较好的企业，始终执行省典当行业协会制订的服务公约，坚持经营自力。正因为我们成就了“依法经营、诚信合作”的理念，才有今天的业绩，取得一点成绩，那是过去，我们将展望未来，再接再厉，铸就诚信。

经营九年来，客户群体稳定，累计发放了40亿的融资业务，续当27.93亿，总业务笔数11356笔，在当余额4883万元，坏账率2%以下。为700多家客户提供了资金服务，满足了小微企业（个人）的短期资金需求，无一纠纷，无一投诉，无一举报，赢得了客户的好评和社会的认可。总收入7830万元，员工薪酬694.16万元，共计纳税1800多万元。作为桐乡典当的领军公司，我们将继续努力。信守“依法经营、诚信合作”的原则，为地方经济发展再作出一点绵薄之力。

总之，我们在省、市商务部门的关心和领导下，在省典当行业协会的帮助和指导下，通过我们公司全体工作人员的共同努力，合理、合规、合法的操作，真实诚信的经营，典当行业明天会更好。

（桐乡市新新典当有限责任公司 特约供稿）

# 杭州后街

## 生活方式中心

## 生活品质典范

杭州后街(余英坊商业街),位于莫干山东麓的德清城市中心。东依曲园路,南抵武源街,西临英溪路,北靠千秋街,总占地20公顷,商业面积约10万平方米。它以穿街而过的余英河为规划蓝本,以现代手法演绎江南建筑艺术,并融合中国传统的园林和庭院的手法,再现了清明上河图的繁荣景象,成为融入大杭州都市生活圈中的财富之门。

融汇德清资源优势,塑造城市生活方式中心

作为“国家级生态示范区”和“浙江省十大旅游休闲城市”,德清以其独有的山水资源、便捷的交通优势、丰厚的文化底蕴,每年吸引了1000多万旅游人次前来游玩。其中,莫干山-下渚湖风景区还被评为“长三角双休日旅游休闲热点景区”。

杭州后街在充分吸收利用德清丰厚的旅游资源优势之外,还依托毗邻杭州的地理优势将大杭州的休闲之风充分吸纳。10万平方米的恢弘体量,以“餐饮休闲”、“娱乐旅游”、“商务花园”为主题进行商业布局,远见城市繁华愿景,塑造城市生活方式中心,提升一个城市的价值与品位。

### 开放式主题商业街区,商旅文时尚新天地

说到商业综合体,很多人往往很自然地联想到购物中心,脑海里浮现的是丰富的商品、熟悉的品牌……而随着消费需求的不断升级提高,同质化商业体的大量涌现,个性化,有独自特色的商业综合体呼之欲出,商业街区以其灵活的运作方式和快速的回报进入了前所未有的快速发展的时代,杭州后街商业街便是这样的代表。

由于日益发达的网络销售逐步改变了消费文化,人们的消费习惯将从购物为主的消费时代,转向休闲、娱乐为主的文化时代。网络销售再发达,人们还是需要有一个休闲、娱乐的场所。这种消费者消费心理的变化,引出了商业项目对体验式消费探索与实践。虽然地处浙北小县城,杭州后街在消费体验

方面却走在了前面,这样的开放式商业街区不只是一个简单的购物场所汇集,不仅具有一般的购物功能,同时具备旅游观光、休闲、文化、娱乐等综合功能。

商业街业态多元化,老字号店与现代新型商业并存,商业、餐饮、旅游、休闲、娱乐和文化等有机融合。它将承载更多的文化、娱乐、休闲等众多要素,并成为广泛意义的综合体,商业街日益成为聚会中心,资讯中心,美食中心,娱乐休闲中心,品质生活中心,社会主流文化传播中心。未来商业街发展也将更加注重生活体验和文化内涵,并拥有自身的鲜明特色,以支持长久的生命力。

杭州后街全区采用古典园林布局,用现代手法演绎的江南建筑群落;融合中国传统的园林和庭院手法,营造的极具品位的景观系统;以及街区内沿



自然水系设计的水景小品。这些诸如挑檐、底廊、格窗等江南传统元素的运用，形成了杭州后街商业街既是商业也是景点的双重身份特征，营造了一种既可购物观光、又可随兴游赏的情景式享乐氛围。

正式开街以来，杭州后街先后举办了“传统文艺晚会”、德清首届相亲大会、“印象余英”活动月、端午文化节、杭州后街台湾美食节、亲子嘉年华、周年庆系列主题、创意夜市等近几百场运营推广活动。“很杭州、很时尚、很浪漫、很传统”的杭州后街，已经成为展现德清商业旅游文化的重要窗口。

### 与时俱进创新营销，微信自媒体引爆集聚效应

随着自媒体的兴起，传统的纸媒和平面媒体日渐式微，而本地依托自媒体的小平台逐渐活跃，在商业营销、活动策划、社会新闻传播上风生水起，再加上民间社团对活动场地的需求也逐渐加大。为适应上述变化，杭州后街在场地及广告资源上进行了开放，邀请社会团体参与进来策划和执行各类活动，活动的人气和效果也得到了显著提升。2015年，跨年篝火面具主题趴、兰花展、钓龙虾大赛、啤酒美食节、少儿舞蹈大赛、中秋晚会、灯谜会等活动的参与人数超过1000人次，成为街头巷尾热议的话题。

与本地自媒体平台除了进行活动合伙以外，自媒体也成为项目内活动及商家宣传的重要渠道。“德清开元杭州后街”微信服务号在取得粉丝翻倍增长的前提下，项目也与德清新闻网、德清论坛等等本地优秀微信公众平台有着长期的合作，全年共发布各类信息300多条次，内容涵盖了项目形象、营销活动、商家开业招聘、微信互动、商城营销等多个方面，最高信息的阅读量超过15000多人次。利用

微信公众号营销有信息渠道简单、目标客群明确、更新调整快、互动性强和费用省等几个特点，也必将未来营销的主要媒介。微商城及商业APP的开发也是2015年项目营销工作的亮点之一。通过公众服务号与商城平台强大的活动功能捆绑后，让线上活动组织上有了很多选择，另外，我们积极与国内商业互联网巨头万达飞凡网进行合作，打通O2O模式的重要一环，让消费体验更顺畅。

### 商业街区金名片，努力打造旅行德清第一站

2015年杭州后街七周年庆，通过拍摄周年庆的微电影让后街的商户业态进行了展示，在腾讯及优酷等视频网站及微信平台发布，收到了大量的好评和点赞，让我们倍受鼓舞，这展示了我们对外的营销创新得到了肯定。

作为德清市区唯一的纯商业低密度休闲街区，杭州后街雄踞传统商业区核心，同时拥有自然优美的滨水景观，承西启东，其无可复制的商圈价值已经辐射得更远。随着德清短途旅游人群的增加和项目内城市民宿的兴起，来自上海、江苏及杭州的消费者也较往年有了很大的增长，“旅行德清第一站”的概念应运而生，并在月牙温泉等旅游景区推出，也通过园区内的WIFI系统增加外地客群关注微信公众号，对外地客户进行商家产品及活动的推广，让外地客群能享，好玩，可乐。

用刀斧雕凿出来的街道，只是一条平常的道路；用砖瓦堆砌出来的建筑，只是一座普通的房屋。只有融入了文化内涵和浓浓商魂的商业街，才是一条真正意义上的特色商业街。我们也正努力让杭州后街因中国经济的发展演变成充满底蕴，又兼容当代城市生活和精神的特色街区。



# 南塘风貌街：

## 全面提升文化品味 打造省级特色商业示范街

在温州市中心的锦绣路，这片以黑、灰、白为主色调的江南建筑就是南塘风貌街，温州家喻户晓的“印象南塘”就位于这里。温州南塘文化旅游区（印象南塘）由南塘河、南塘风貌街、文化村、白鹿洲公园和庄头滨水公园等部分组成，总占地面积51.6公顷，河两岸通过两座景观桥连成一体。南塘风貌街位于温瑞塘河河畔，仿照杭州的河坊街、上海的新天地，是温州风情第一街、城市旅游第一站，和温州城市的新坐标。这里朴素的卵石墙，窄小的巷弄，融入楠溪江民居风格的建筑，满眼都是古瓯越风情的痕迹。据史书记载，早在南宋以前，南塘街就以荷花满池而声名远播，千百年来，无数文人墨客都曾在这里留下足迹，王羲之赏荷之旅令南塘名声大噪，中国山水诗鼻祖谢灵运也曾写下“泽兰渐被径，芙蓉始发池”的名句。

在老温州人的印象和记忆中，南塘街真的很美。石板路上、大榕树下，河埠头边、老屋檐下，走过了多少商客，听过了多少船歌……为了重现南塘街昔日的繁华景象，2006年开始对南塘街进行改造，按照“露文脉、见特色、聚人气、浓商机”的要求，进行统一规划设计。改造后的南塘风貌街是一条定位为餐饮、娱乐、休闲、文化、旅游、购物为一体的综合性旅游文化商业街，被称为“温州城市客厅”。2014年底，“印象南塘”景区正式获批国家4A级旅游景区、市级服务业集聚示范区，成为温州新一批精品景区的杰出代表。今年，南塘风貌街成功创建了省级特色商业示范街，这条融商业与文化于一体的大型综合性文化商业街区，让来往的游客一到这里便能感受到“温州城市客厅”的别样魅力！

### 增添文化元素，商街业态不断丰富

“印象南塘”景区总投资约25亿元，南塘风貌街总长约1800米，自2014年元旦正式开街以来，业态逐渐丰富，商业氛围渐浓。南塘风貌街分为南段与北段工程。北段共由7幢江南水乡风格的商业用房沿河布局而成，吸引了诸多中西餐饮、音乐酒吧、文化主题餐厅、艺术品、珠宝玉器商业业态的入驻。目前南塘风貌街北段和文化村共有入驻企业65户，

产业主要包括餐饮娱乐、休闲养生、文化艺术、旅游购物等，在市民和游客中赢得了较好的口碑，可以说是温州目前最时尚的地标街区。据不完全统计，“印象南塘”年接待游客达到250多万人次，其中海外游客也高达4.3万余人次。

在提升文化方面，景区积极打造“六个南塘”：做足水文章，利用河埠、码头、游船等元素，开辟水上旅游精品线路，打造“水上南塘”；推进智慧旅游发展，做好景区门户网站、微信平台宣传及后续维护更新工作，打造“智慧南塘”；发扬温州历史文化、民俗文化、百工文化等，将3号楼河边走廊打造成“文化长廊”，为南塘注入更多历史文化内涵，在古戏台举行文化艺术表演，打造“文化南塘”；丰富业态，建立文娱演艺体系，美化灯光设置，依托丰富的文娱产业，打造“月下南塘”；整合资源，完善功能，美化环境，打造“时尚南塘”；规范旅游经济的商业运作，提高区域内的游客满意度，加强温



州旅游的知名度，最终实现真正意义上的“活力南塘”。

接下来，景区还将积极打造南塘风貌街南段和北段14号楼，增加中医药、民俗非遗、特色商品、特色小吃等文化元素，对北段的业态布局进行补充和提升，以实现整体街区“餐饮、娱乐、休闲、文化、旅游、购物”的系统功能定位。

### 完善基础设施建设，景区硬件提档升级

“印象南塘”景区重点实施了空间改造提升工程、游船码头建设工程、亲水栈道平台建设工程、景区景观绿化工程、景区灯光亮化工程、文化休闲中心建设工程、文化戏台建设工程、景区配套设施建设工程等八大基础设施工程，计划总投资2000万元，全面完善基础设施建设，提升景区硬件配备。

●空间改造提升工程：重点建设十里荷香广场、泽兰园、溯游园、悠思园、笙箫园、绿觞岛、春水园、历史文化广场，营造创意新环境，建设城市社会、人文、历史、文化迎宾展示轴。

●游船码头建设工程：南塘景区船只休闲、观光旅游是“印象南塘”的重要旅游景点项目，对于我市实施时尚化战略、开展生态休闲旅游和“月光

经济”示范点建设具有重要意义，近期，《温州美丽乡村核心区“一环三线”航道及码头建设规划》已获得市政府批复，计划在市区塘河沿岸新建、改建24处码头，南塘游船码头就是其中建设码头之一。建成后的码头，结合周边功能开发，将呈现旧时“思远城南曲、西邻古渡头。绿觞春送酒、红烛夜行舟”的文化风貌。

●亲水栈道平台建设工程：重点建设荷风走廊、荷韵走廊、荷香走廊、望荷平台、清风平台，通过增加水上平台和走廊，形成自然与人文的生态关系，使得街区与水环境相互融合。

●景区景观绿化工程：结合功能区布局和建设，增强景区内部绿化，提升景区品位，营造花园式创意景区。

●灯光亮化工程：通过灯具改造结合重点节点、水上栈道、水上植物的重点灯光装饰，营造文化商业氛围，提升文化休闲品位。

●文化休闲中心建设工程：按照展示、服务、管理三大功能，突出塘河文化特色，建设与公益文化场所、城市公园、市民休闲中心、青少年活动场所为一体，集文化展示、交流、休闲、消费集中的区域。

●文化戏台建设工程：以温州特色文化装饰为主，搭建具有浓郁文化特色文化戏台，承担音乐、永昆、瓯剧、越剧、温州鼓词、木偶戏等，推广温州戏曲非物质文化遗产，把文化戏台打造成南塘风



貌街的一张金名片。

●景区配套设施建设工程：重点建设景区智慧标识系统、星级厕所、立面改造、公共停车场等工程，完善景区配套设施，优化创意发展环境。

### 加大低效用地开发，综合效益突出显著

按照“科学规划、规范利用、节约集约”的原则，对南塘改建区低效用地实施再开发、再利用，拓展发展空间，提高土地使用效益，居住区用地容积率从改造前的0.82提高到2.77，腾挪出公园绿地、道路广场等用地512亩，占总用地面积的73.8%；项目总投资40亿元，估算总产出56亿元，投入产出率达140%，取得了良好的经济、社会及环境综合效益。

注重与“五水共治”相结合，按照“治污水、防洪水、排涝水、保供水、抓节水”要求，高起点规划、高标准设计，将各类污水纳入城市排污系统，杜绝污水直排河道。通过截污纳管和环境整治，南塘河沿岸脏乱差及发黑发臭河水得到有效治理，修复了水生态、美化了水环境、保障了水安全、提升了水功能。目前，塘河周边环境再现“水清可渔、河岸可憩、街繁可商、景美可赏”的山水城市风貌，成为打造“美丽浙南水乡”的典范。

注重与城市转型更新相结合，结合“三改一拆”工作，对大量旧厂房、旧住宅进行整体拆除，对土地实行综合开发利用，彻底改变原片区存在的土地利用效率低、基础设施落后、环境脏乱差等局面。

目前，随着白鹿洲公园开放，南塘街北段开街，人本超市、得尔乐酒店等各大区域性、全国性乃至世界知名品牌商家陆续进驻，“印象南塘”作为“山水温州、文化温州、活力温州”的城市客厅已基本打造成功，已成为综合性、多样化的城市居住和文化商业综合体。

注重与地域文化传承相结合，对南塘风貌区进行统一规划设计，保留南塘街的古榕树、河埠头，提炼并重现老南塘街的水乡景象与风貌，包括沿河半坡廊、百里荷塘、渡船儿、戏台、牌坊、美人靠；结合楠溪江民居以及泰顺廊桥等温州特色建筑的经典形象，用现代的设计手法对传统材料作出全新的诠释；巧妙运用卵石矮墙、白粉墙、青砖饰面、木质格栅、青石板条铺地等构建出南塘历史风貌，延续城市传统文化，扩展城市功能空间和景观空间。目前，南塘风貌区内树灯辉映，桥水相衬，一片江南水乡风景，彰显了温州的地域文化。

注重与“招商引资”相结合，按照“统一持有、统一招商、统一管理”的要求，专门成立资产营运公司并引进品牌物业单位，对“印象南塘”商业物业进行统一招商和经营管理。南塘风貌区北段7幢商业用房和白鹿洲公园文化村的成功招租；白鹿洲商业购物中心将作为我市的重大招商项目拍卖出让。招商项目的实施，既有利于推进招商引资工作，增加企业收入，又有效带动周边经济发展，提供就业机会。

印象南塘，承载着千年城市根脉，展示了百里塘河风韵，它正在历史与现实的脉络交织中焕发出崭新的活力，成为温州城市的文化名片和旅游新地标！



# 悠然南山 浪漫人生

## ——南山路艺术休闲特色街区

杭州市民都熟悉南山路，甚至连初来乍到的游客也对这条浓荫密布的景观大道印象颇深。沿着地图精确定位，你发现这条路位于杭州市老城区的核心地段，西湖南线风景名胜区的东南面，东靠西湖大道、河坊街、吴山、万松岭，北起解放路与湖滨路相连。2003年，南山路北起解放路路口南至万松岭的一段梧桐绿荫覆盖的景观道，被命名为南山路艺术休闲特色街区。

南山路以中国美术学院为首的文化艺苑、以世界知名汽车品牌为主的名车展示、以茶馆咖啡为主题的休闲生活为特点的一条古今交融、雅致风情、美景与商业融汇的特色街区。凸现“悠然南山，浪漫人生”之精髓。

### 美院、博物馆、美术馆，艺术奇葩处处绽放

从南山路由南往北，你仿佛徜徉于一条悠长的艺术长廊，美术馆、美术学院、博物馆……一个个充满活力的艺术基地给游客留下了深刻印象，也是艺术创造价值的生动写照。

蛰伏于南山路一角的雁南艺术机构貌似不起眼，其实却隐藏着巨大的能力，这是一家由各方专家、中国美院教师组建的具有深厚造诣的专业机构。权威专家组成的艺术班底造就了公司卓越的业绩。近年来，雁南艺术机构参与完成了澳大利亚中国大使



馆、上海科技馆、杭州大剧院、浙江理工大学、浙江工业大学、上海金茂大厦、绍兴鲁迅故里等60多项国家重点项目，机构创作的作品多次在全国城市雕塑展中获奖。

从雁南艺术机构往北，是大名鼎鼎的中国美术学院，走进爬满绿色藤蔓的大门，院内庭院、水榭、草坪融会贯通、浑然一体，整座校园充满灵气。

中国美术学院是全国重量级美术院校，其深厚的历史积淀为学院浓厚的学术氛围打下了良好基础。美院前身是1928年由蔡元培先生和林风眠先生创办的国立西湖艺术院，是中国最早的现代美术教育机构。国立高等艺术学府以兼容中西艺术、弘扬中华文化为办学宗旨，最早被联合国承认的美术教育机构。中国美术学院发展至今，聚集和造就了一大批中外闻名的艺术家，在中国乃至世界上都具有广泛的影响。

位于南山路202号的杭州恒庐美术馆，是一幢建于1935年的三层三开间西式别墅楼，如今，美术馆里常年举办各类中国画展、油画展览，亦开办艺





艺术品,包括茶艺、茶道和茶具的展示鉴赏和专家讲座。这里曾获得“生活品质国际交流日体验点”和“首批杭州休闲生活体验点”等各种荣誉称号。

南山路钱王祠以南的西湖博物馆看似精致小巧,却浓缩了西湖千百年的美丽,吸引了五湖四海的游客前来,设计体现了对西湖的最小干预原则,四分之三隐于地下,大面积采用钢架玻璃结构,利于采光,整座建筑简洁,富有动势,有强烈的时代气息。博物馆的陈列采用了多种科技手段,主要由天开图画、整治之功、钟灵毓秀、天堂明珠等四个单元组成,系统地展示了西湖的全貌。

### 美食、会所、名车行,闲适生活萦绕期间

南山路休闲特色街区既是一座高雅的艺术殿堂,也是一条充满人间烟火的美食休闲之路。

杭州索菲特西湖大酒店和大华饭店是南山路上两家颇具品质感的酒店,它们以充满人文气息的经典设计、细致入微的服务理念和严谨人性的国际化管理,吸引着来自全世界各地的宾客,缔造着奢华



浪漫的旅居体验。除了星级酒店,南山路上的餐厅、茶馆和咖啡馆展示的,均是与此路氛围相匹配的品质感,为市民游人称道。

钜丰源的燕鲍翅及高档海鲜风靡杭城和浙江,这里的厨师以经营烹饪鲍鱼、鱼翅、燕窝、高档海鲜见长。所有鲍鱼、鱼翅、燕窝及高档海鲜均由香港专卖店统一供货,烹饪厨师均高薪由香港、澳门聘请而来。

玲珑小镇是一家迷你型主题餐厅,“幽雅的小镇氛围”是玲珑小镇的目标,叮叮咚咚的流泉,轻轻浅浅的足印,幽幽甜甜的酣梦,是一种属于童年和梦幻般的温馨味道……情侣、三好友、四五个同事、六七位商业朋友,都可以来这里小聚。

南山路上鼎鼎大名的青藤茶馆已然成了杭州茶文化的宣传窗口,为南来北往的客人传播着杭州丰富多彩的茶文化。青藤茶馆一直致力于推广杭州茶文化,并用各种艺术形式来表达杭州的茶文化。青藤是杭城首家推出紫砂壶艺展的茶楼,这里还定期举行古琴音乐会、书画展、瓷器展、普洱茶会等各类文化活动。茶馆经常派员工到日本、韩国等地学习茶道茶礼,并代表省茶叶学会赴新加坡、马来西亚等地进行学术交流。茶馆不仅吸引了普通大众前往消费,还吸引了全国的文学、戏剧、书画、音乐、影视界名流前来品茗。

名车行是今天的南山路休闲特色街区一大亮点。法拉利、玛莎拉蒂、劳斯莱斯、宾利、保时捷,甚至小众一族喜爱的世界名车阿斯顿·马丁,星星点点散落在这一条西湖畔的景观大道上。因为有西湖,因为有南山路,这里的名车也炼成了另一种雍容典雅、艺术高贵的气度。众多名车入驻南山路特色街区,看中的是这里闹中取静,一年四季不断的人流量;看中的是这条被梧桐绿荫覆盖的大路,所散发着的宁静祥和之气;看中的是它是开放、精致、大气的商业氛围,而这氛围恰恰是这些世界名车在全国各地跑了多地苦苦搜寻未得的。由于名车的入驻,特色街区的商业增加了更元化元素,吸引了年轻时尚一族的目光。

南山路是目前杭州传统建筑物保存最完整的“古道”,文化积淀深厚,蕴含着丰富的人文内涵,集城市艺术化、休闲化、现代化于一身,是具有独特魅力的时尚休闲中心;是杭州的人文符号,一张最具特色的城市名片,吸引着中外游人;也是杭州人生活中不可或缺的一部分,与一代又一代杭州人相互见证,成为热爱杭州的理由。人声鼎沸,灯火阑珊,处处彰显着杭州的历史痕迹和文化氛围……



## 义乌世纪商城专业特色街

由义乌市委市政府统一规划并由雪峰集团投资建设的世纪商城，于2002年建成投入使用，以其规模较大，设施完善、结构合理、特色鲜明、环境优良、购物便捷，成为知名的地下大型商业步行街。

### 规模宏大铸就商街巨无霸

世纪商城位于义乌市府大楼前市民广场的地下，上下二层，占地5.5万平方米，总建筑面积8.9万平方米，由浙江雪峰物业服务有限公司实行商业性物业管理。商城地下一层为个体经营商场，建筑面积达5.5万平方米，设13条商业街：东、西方向街道11条，每条街道长约200米；南北方向街道2条，每条街长约150米；居中为南北方向的避难通道，并设有中庭休闲厅。商铺共880间，每间约25平方米全部出售给个人。一层商场主营服装、鞋类、饰品、化妆品、小百货、皮包等。地下二层为大型综合性超市，经营面积1.8万平方米，现由沃尔玛经营。商城配套设施齐全，两端配有停车场，配有供电系统，空调系统、消防系统、广播监控系统和停车系统。

商业街道宽敞明亮，购物环境舒适整洁，不受日晒雨淋困扰，冬暖夏凉温度适宜。

### 管理规范成就健康运行

商业街统一管理，雪峰公司组织商铺业主采用委托租赁的形式，前三年由物业方统一对外招商，通过努力，并与商业行业协会等组织联系协商，在开业时即达到全场满铺经营目标。期满后，商城管理方根据自身具体实际，由市商务局牵头，组织工商、公安、税务、卫生和行政执法等多部门参与成立世纪商城管委会，拟订出世纪商城商铺统一租赁合同，由商铺业主、承租经营户及管理办公室三方共同签订，商铺租赁事宜由业主和经营户协商，日常运营管理服从统一制定的管理制度并执行国家有关工商、税务等政策，顺利实现世纪商城的统一管理。世纪商城制定的岗位管理制度、消防安全管理制度细则、养护及维修制度、街道管理制度、商铺装修制度、安全保卫制度、设备维修保养制度等，在商场的实际运行中发挥了重要的作用。



### 重视安全保障商场平安

管理办公室重视商场的消防安全管理，多年来积累了丰富的管理经验，也为之付出较大的财力、物力和人力，换来商场的安全保障。商城组建了自己的专职消防队，围绕四个能力建设内容开展商城消防安全工作，实现网格化管理，构筑起商城自己的十道消防安全屏障，取得了显著成效。

### 特色鲜明汇聚八方品牌

商业街逐步形成以服装鞋类为主，集购物、餐饮、休闲、娱乐为一体的综合体，同时地下一层的个体散点式商业经营与地下二层大型超市的集聚式经营形成互补、互通、互相促进态势，充分发挥商城地理位置优越便捷和冬暖夏凉风雨无阻的地下建筑优势，广泛吸引着众多顾客光临，多年来保持商城较为稳定的客流。世纪商城商品丰富，高度集聚，以服装、鞋类、化妆品、饰品和包类为主，汇集了侨蒙、太子龙、东方红、骆豪、七匹狼、艾莱依、梦娜、浪莎、波斯登、秀黛、歌杰斯等数十家品牌服饰店；奥康、李宁、安踏、回力、卓诗尼等品牌鞋类店；恐龙蛋、巴布豆、米菲、阿迪熊、贝恩美、T100、贝贝依依等品牌童装店；唐三彩、雅芳、千色红等化妆品，其中本地浙江品牌数量占35%以上。

### 效益明显展现勃勃生机

世纪商城数年来日均客流量稳定在4万人/天，营业额约为4亿元，每年上交税收约2千万元，从业人员约3500人，是义乌市民和外地游客(含外宾)消费和逛街的首选。由于稳定的客流和消费购物，商城商铺的物业升值显著。开业初期和十年后相比，每间商铺租金从10000元/间·年上升到约150000元/间·年；售价从25万元/间上涨到320万元/间，增幅十余倍。几年来，商城管理积累了丰富的经验，也培养了一批稳定的具有专业技术水平和工作责任心强的人员队伍，被义乌市旅游部门定为“旅游购物步行街”。先后获得“守合同重信用单位”、“协税护税先进单位”、“企业信用3A单位”、“诚信计量信得过示范单位”等诸多荣誉。

# 金华金街

## ——践行经营价值最大化

**金**华金街是集休闲、购物、时尚、动感于一体的全新空间。这里什么都是，这里什么都不是。金华金街定位为“结合餐饮美食、美容休闲、儿童早教以满足看、听、嗅、味、触的全感官之旅以及全龄层的体验式消费场所”，将为金华中高收入家庭、白领们提供流行时尚零售业态及商业服务设施，涵盖红黄蓝亲子园、奕健身会所、三三玉茶坊、皇仕贵族牛排、丽都国际整形美容、花见餐厅等主力店铺。

### 万达经济学——商铺价值更迭：师彼长技以制彼

谈起万达的商铺，人们一直所关注的基本面是“投资价值”。但眼下的房地产红利时代早已远去，单纯靠价格的走高实现增值已无法满足投资者的需求。万达铺与其他商铺的不同之处就在于，能够仰仗区位、配套、设计规划、品牌落位等优势，充分发挥“经营价值”。正所谓“师彼长技以制彼”，利用好万达铺的先天条件，就能让万达铺焕发出巨大的价值。

### 一环铺“二变三”，提升空间利用价值

金华金街的一环铺，一楼层高5.7米，这样的高度装修隔断为两层也不为过。在金华金街随便逛逛，你不难发现很多“二变三”的一环商铺：黄焖鸡米饭、奥尔堡丹麦风情西餐厅、悦丹美容、花见餐厅等。尽管“二变三”的装修投入比普通装修大很多，但长远来看，“二变三”能使业态应用起来更加


得心应手，比如一楼接待、二楼雅座、三楼包厢，给客户的感觉也更有档次。

### 欧式街区风格，为年轻人消费做好铺垫

金华金街，以欧式门头和外立面为主打，每一间铺都是街区风格体系中不可分割的一部分。这样的整体包装和统一风格在金华很少见到。迎合市场消费主力客群的审美习惯、塑造消费的品质感和优越感，是融入金华金街血液里的东西。很多入驻金华金街商户，也就此借势，选择餐饮、美容、早教等一批大众体验度比较强的业态，与金华金街的消费客群不谋而合。

### 中心商圈的餐饮条件，可遇不可求

政府重点发展区域、核心商圈领地、集万千繁华于一身的城市综合体，在一座城市里同时具备上述美誉的地方一定是最昂贵、最豪华的地段。这样的地段通常来说，都有一个忌讳业态，也就是餐饮。餐饮因其自身需要，必定需要连通煤气管道、排烟口等，消防安全也是餐饮的重中之重。而这些在一般的中心商业区是不具备的，也唯有万达，才能创造核心商业街的餐饮经营条件，没有硬件的束缚，餐饮在金街的发展可谓是欣欣向荣。以金华金街为例，目前已开业的商家中，50%以上为餐饮，类型涵盖各地特色菜、西餐、小吃、快餐等，可谓是琳琅满目、应有尽有。

师彼长技以制彼，真正明白万达铺的人，就一定理解万达铺经营价值的真谛。 



## 浙商联走访商业特色街

为保证第三批省级特色商业示范街创建工作公开公平公正，12月2日，浙江省商务厅商发处副处长楼肇良、浙江省旅游局安全处副处长汪笑柏和浙商联常务副秘书长，省商业街专委会顾问、原杭州市贸易局副局长唐跃等专家组成员对申报街区进行实地考察调研。调研的街区有：杭州梅家坞茶文化村、杭州市拱墅石祥路汽车特色街区、杭州市下城区绍兴路汽车文化精品街区、西溪天堂风情美食街、南山路艺术休闲特色街区、青芝坞休闲旅游慢生活特色街区(村)。



## 第三届中国（杭州）国际钟表珠宝商业大会昨日隆重开幕

12月6日，由中国商业联合会、杭州市人民政府、浙江省商务厅主办的第三届中国（杭州）国际钟表珠宝商业大会在杭州开元名都大酒店开启。国家参事室特聘研究员、原国家统计局总经济师姚景源、国务院国资委行业办公室副主任张涛、国家商务部特派员李可、中国商业联合会会长姜明、浙江省商务厅副巡视员周关林、杭州市商务委员会主任高国飞、中国中小商业企业协会钟表商分会会长邹金玉、浙江省商贸易联合会会长吴德隆等出席了会议。

本次大会举办智慧商业、中外合作交流论坛、钟表珠宝联展、钟表商家商品调剂交流会、“中国钟表年度奖项”评选等活动。会上还举行了“新常态形势下的钟表、珠宝商贸发展”沙龙。



## 2015 浙江金秋购物节总结表彰大会在杭召开

12月10日上午，由省商务厅、省经信委、省文化厅、省新闻出版广电局、省旅游局共同主办的2015浙江金秋购物节总结表彰会在杭州之江饭店召开，省商务厅副厅长徐高春及有关主办、承办、协办单位的领导出席会议。

表彰会上，浙江金秋购物节活动组委会对杭州市组委会等12个优秀组织奖，“浙江餐饮美食博览会暨第五届浙江厨师节”等11个最聚人气展会，“第十二届浙江山水旅游节暨第二届中国·衢州江郎山国际旅游节”等23个最受欢迎特色活动，以及银泰商业集团、湖州孤城景区等45个消费者喜爱的商家(景区)进行了表彰，并提出了2016浙江金秋购物节的初步构想。



## 浙江省商贸易联合会召开一届十一次会长会议

12月11日上午，我会在杭州之江饭店召开一届十一次会长会议。各副会长、顾问、专家等参加会议，会议由吴德隆会长主持。

会议审议并通过了《2015年工作报告》、《2015年财务报告》，增补会员、理事、常务理事、副会长名单；审议补选秘书长候选人、增补副秘书长名单；调整部分副会长，聘请我会名誉会长、顾问和专家。

吴会长回顾总结了2015年的主要工作，以及下一年度的工作思路。吴会长指出，过去的五年中基本完成了一届会员大会确定的各项任务。2016年是充满希望和挑战的一年，希望大家携手共进，共同推进浙江商贸的新发展，为建设“两富”、“两美”现代化浙江作出新贡献。



## 浙江省商贸易联合会一届六次理事会在杭召开

12月11日下午，我会在杭州之江饭店召开。九届省政协副主席徐鸿道、商务部内贸专家委员会主任黄海、省政府原秘书长姚民声、省商务厅副巡视员周关林等领导出席会议。

会议审议并通过了《2015年工作报告》、《2015年财务报告》；审议增补了会员、理事、常务理事；增补浙江省连锁经营协会王钧耀等为副会长；补选魏君聪同志为秘书长。会上还聘请了中国商业联合会会长姜明为我

会名誉会长、聘请浙江财经大学校长李金昌为我会顾问；聘请浙江商业职业技术学院副校长金立其，浙江现代商贸发展研究院副院长肖亮、赵浩兴，通创智慧产业、通创物流咨询研究机构董事长赵成锋，浙江餐饮行业协会副会长章乃华等同志为我会专家。

吴会长回顾总结了2015年的主要工作，提出了2016年的工作思路。指出要着力打造服务平台，发挥联合优势，加强对外合作。坚持创新发展，拓展服务手段，加强文化建设，开创协会发展新局面。

会议还对杭州大厦等获得“2015年浙江省商贸流通业诚信示范企业”荣誉称号的99家商贸企业进行表彰。



### 浙商联走访浙江省山东商会

12月24日，我会秘书长魏君聪一行走访浙商联副会长单位浙江省山东商会，浙江省山东商会会长刘绪刚、秘书长刘强进行了热情地接待。

刘会长着重介绍了山东商会在金融服务方面的工作，并就商会发起的基金、投资、慈善等方面一一作了介绍。魏秘书长介绍了浙商联2015年中心工作和重点项目，指出，浙江省山东商会作为省内规模最大的异地商会，双方可以在多个领域开展全面合作。

浙商联常务理事、浙江省会展行业协会会长刘志刚等陪同走访。



### 浙商联赴金华走访会员企业

1月7日，我会秘书长魏君聪一行走访金华地区部分会员企业及金秋购物节特约商户，与金华市酥饼行业协会秘书长姜建华，浙江福泰隆连锁超市有限公司、浙江金华四通家电有限公司、浙江金华锦绣国际家居、金华第一百货等企业代表进行了座谈。

座谈会上，魏秘书长围绕2016年金秋购物节这一主题，就如何进一步加强领导，扩大影响，提升活动组织能力及相关工作同与会代表进行交流，同时了解企业现况和诉求。与会代表对今年购物节提出一些建议。

同日，还走访了福泰隆、四通家电及神舟酷奇科技有限公司金华电商园等。

金华市商务局商发处处长叶志坚、金华市商贸业联合会副会长邵岩起等陪同调研走访。



### 浙商联走访衢州地区企业

1月8日，我会秘书长魏君聪一行走访衢州地区部分会员企业及金秋购物节特约商户并进行座谈交流。衢州东方集团、衢州冠发君悦、普农家电、浙江天远市场管理服务公司、衢州中百、实达实机械设备公司相关负责人等参加座谈。

座谈主要围绕在目前市场环境下，遇到的困难和发展瓶颈，未来发展规划，并就金秋购物节具体实施征求建议。

魏秘书长指出，在目前环境形势难、实体企业得到政府扶持难、竞争环境难的情况下，浙商联将积极做好行业引导，呼吁政府支持实业上下功夫！

最后，衢州商务局纪检组长王兆成表示，2015年衢州商贸企业在批零住餐上略有增长，2016年更要用创新的理念降成本。

衢州市商务局王兆成纪检组长、衢州市商贸业联合会徐九成会长、樊笑啼秘书长等陪同调研走访。

