


加强有效供给 聚势新商业

随着我国经济发展进入新常态，经济工作的重心已转向稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险。其中，调结构是经济工作的当务之急、重中之重。习近平指出：“要在适度扩大总需求的同时，去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板，从生产领域加强优质供给，减少无效供给，扩大有效供给，提高供给结构适应性和灵活性，提高全要素生产率，使供给体系更好适应需求结构变化。”

作为国民经济基础性和先导性产业的商贸流通业是实现经济新增长的重要力量。从纾解供需矛盾出发，加快引导传统商贸业转型升级，加强有效供给能力，通过创造新供给、提高供给质量，以满足消费需求；推动消费结构升级，通过发展现代流通、完善市场体系、改善消费环境、培育市场增长点，引导消费朝着供需匹配的良性发展方向转变。在商贸流通供给层面，重视和支持流通

创新、打造品牌公共服务平台、增加居民生活服务有效供给、营造安全放心的消费环境。以市场为导向，在发力供给侧的同时必需关注消费者的诉求，促进供给与需求相匹配，形成高效、优质的供给体系，以此增强供给的适应性、效率及活力。

互联网、物联网、云计算等智能要素，为现代商业生命注入新的力量。智慧商业模式的迅速崛起，正以不可阻挡之势汇聚成新商业的主流。

加强有效供给，聚势新商业，让商业回归本质。所有的商业运作都将以人为本，有效满足人的差异化需求，商业才能焕发人性的光辉，商业文明才能生生不息。这是一个充满诸多不确定性的时代，同时也是一个充满美好生活的时代。我们相信：不忘初心，用心服务，心若在，一切就在！

《浙江商贸》编辑部

《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	董事长
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
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	总经理
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
郑勇军	浙江现代商贸发展研究院	院长
胡敏杰	宁波太平洋恒业控股有限公司	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
徐仁艳	浙商银行股份有限公司	副行长
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
徐承彦	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
董伟平	浙江省商贸业联合会	副会长
隋剑光	浙江省汽车流通协会	会长
蔡李章	浙江在线新闻频道中心	总监
魏君聪	浙江省商贸业联合会	秘书长

目录 CONTENTS

卷首语

P01 加强有效供给 聚势新商业

特别策划

加强有效供给 聚势新商业

P04 构建商业新生态 助推供给侧改革

P12 发挥现代流通“双轮驱动”功能高效促进供给侧结构性改革

P14 做好商品结构的“加减法” 实体零售业在供给侧改革中大
有作为

P17 供给侧改革，零售业痛点的“解局”

决策者参考

● 权威发布

P20 关于联合开展2016年“浙商跨境电商名品榜”系列评选活
动的通知

● 观点

P22 流通业要在供给侧改革中发挥引导作用

P24 零售业也要去库存

商界纵横

● 新商业 新思维

- P26 传统商业如何重塑新生态
- P30 轻松办为他们带来了什么？
- P32 2016 中国（浙江·宁波）商业品牌大集

● 浙商风采

- P38 改革创新促发展
- P42 神洲创业电商园——聚·创未来
- P45 智慧科技园：打造国内一流民营科技孵化器
- P48 西苑跨湖楼——湘湖中的楼外楼

魅力商街

- P52 精心打造汽车精品文化的金名片
- P56 诗画青芝坞 休闲慢生活

服务G20

- P59 G20 杭州峰会：世界经济期待中国方案
- P61 财政部副部长朱光耀谈峰会全球意义

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

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

总编辑：吴德隆
主 编：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：杜佳音 徐林娟 杨 敢 潘向中
美 编：陈姝莞
特约编辑：王焱迪 叶彩萍 刘 晔 李 蕾

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.zjzm.org
E - m a i l：smyllh@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 - m a i l：zmy501@163.com

构建商业新生态 助推供给侧改革

——第二届“钱塘商业论坛”在浙江衢州隆重举行

7月15日，由浙江省商贸业联合会、浙江省商业总会、浙江省商业经济学会联合主办，浙江省商业经济研究所、衢州市商贸业联合会、衢州东方集团联合承办的“2016第二届钱塘商业论坛”，在中国最具宜居城市——衢州市衢江东方大酒店隆重举行。中国商业联合会会长姜明、衢州市副市长马梅芝、浙商联会长吴德隆、浙江省商业总会会长、浙江省商业集团党委书记陈鹰等领导出席论坛。

本次论坛基于中国供给侧改革所赋予商贸零售业的变革重塑机会，以“构建商业新生态，助推供给侧改革”为全新发展理念展开深入研讨，立足经

济全局，着眼流通环节，深入研究商业生态，积极探索商业服务业助推供给侧结构性改革的地位、作用、模式和发展之路。特邀请业界专家学者及浙江优秀的创新企业代表分享创造新经济、新生态的商业智慧和经典战略。

浙江财经大学党委书记李金昌、衢州东方集团董事长潘廉耻、杭州新解百集团董事长童民强分别就《大数据及其运用》、《打造城市商业服务链》、《传统商业改革创新分享》等进行主题演讲。

论坛同时举行了衢州东方集团、时代传媒与浙江复兴国学院合作创办鹿鸣书院的签约仪式。



对话互动环节，由浙江知名主持人姚菲菲主持，分别由浙江物产电子商务有限公司运营总监朱国柱、韵达集团门店事业部总监张巍、浙江仙霞湖健康科技有限公司董事长周卸才、加联网董事长叶伟华为对话嘉宾，围绕解读中国商业生态、从需求到供给侧等当下热门话题开展精彩研讨。嘉宾们分享了在自身领域的深切体会和对商业的感悟，他们各具风采，观点和视角新颖，博得了热烈的掌声。

主办方冀望，通过举办“钱塘商业论坛”，引起社会舆论对构建商业新生态走向的极大关注，唤起各界人士对浙江未来商业发展的有力支持，联合产业精英，营造浙江商界高端交流的理想平台和品牌。

浙江物产集团、商业集团、恒丰银行等知名企业负责人，浙江财经大学、浙江工商大学、浙江商业工商职业技术学院等领导，浙江省餐饮家电等行业协会领导，衢州市及下辖县商务系统领导和当地企业负责人，以及来自主办单位的领导和会员单位代表，浙江省商业经济研究所领导及研究员，衢州市商贸业联合会会员单位领导及东方集团高管等300多人参加了本次论坛。

本届论坛得到了国家、省、市等多家主流媒体的大力支持。

主题演讲

商贸流通业和供给侧改革

姜明（中国商业联合会会长）

第一，全球的经济虽然面临巨大的下行压力，但总量还是在增长，这主要是发展中国家做出的贡献，特别是以中国为代表的发展中国家作出的巨大贡献。面对经济下行，德国提出了工业4.0，要向最高端制造业进行转型；美国也提出要重返高端制造业；日本从2013年开始就实行安倍经济学。我们国家也出台了很多措施，比如经济结构进行重大的调整、重大的转换，过去靠投资，出口拉动转换为消费拉动、内需拉动，供给侧的改革，政策层面也在不断推出，实行了增值税改革，进行了营改增。

第二，尽管我们发展快、规模大，但还有待于做优做强。流通效益低，流通成本高的问题依然存在。网络布局有待优化，实体商业亟待转型，线上线下的发展有待协调，供应链发展水平不高，流通引导生产作用有待增强，内外贸的流动发展不足，国际竞争力有待提高，管理机制仍然不全，法制营商环境有待完善等，这些问题制约着我们商贸服务业的优化、转型和升级。我们也应当看到发展的趋势：消费的升级，从过去的模仿式，到现在及今后的个性化、多样化的变化；消费由过去满足一些需求变成现在的体验式；消费的个性化、定制化、国际化，过去主要是消费商品，转变成消费各种服务。



第三，国内的供给侧结构性改革需要加快，融合发展。生态圈的形成，我们过去说羊毛出在羊身上，现在羊毛可以长在猪身上。我们还处于发展之中，还存在很多的障碍，商贸行业发展还面临很多瓶颈，比如成本高、效率低、环节多、服务粗放、商业模式落后老化，这些都是制约发展的因素。

我们将从3个方面开展行业工作，即“三二一”。“三”就是三化：营销智能化、经营自主化、服务精细化；“二”就是两个一公里，开头和最后的一公里；“一”就是要打造一条优质高效的供应链。互联网、大数据、各种智能的应用，这就是营销的智能化；经营的自主化，要逐步加大自营比例，扩大自营商品，建立买手制，建立自有品牌；服务精细化，通过服务来增值，要在售前、售中、售后做好服务。



大数据及其运用

李金昌(浙江财经大学党委书记)

大数据是指基于现代信息，所储存的信息量超过了处理能力，这种数据我们称之为大数据。从几个方面理解一下大数据，一个就是量很大、多变、变化很快，不断在增加。再一个就是价值，关注大数据重点在于它里面有价值的存在，商业价值它隐藏在大量的数据当中，现在的数据是包括了任何可记载的信息。

从学科的角度上讲，数据分为结构性数据和非结构性数据两大类。从产生的渠道来看，大数据可以认为社交网络数据、人机交换数据和感应数据。大数据有很多的作用，但它不一定是好数据，首先大数据不会自动产生好的分析结果，最终结果要靠人脑去分析。其次大数据是动态的，具有阶段性特征。三是大数据可能会受到很多的外部虚假信息干扰，并非都是拿来就可以用。四是大数据里面有很多小数据，如果小数据不真实、不准确，大数据就失去作用。大数据的四个特征主要体现在复杂性、不确定性和涌现性。复杂性，是大数据区别于传统数据的根本所在；不确定性，是指数据本身的不确定性，模型的不确定性，和机器学习的不确定性；涌现性，是大数据价值的体现所在，也就是通常所说的数据本身的涌现性、模式的涌现性、智慧的涌现性。

大数据的应用与产业的发展。去年8月31日，国务院发布了促进大数据行动纲要文件，它的重要性体现在三个方面：大数据成为推动经济转型发展的新动力、大数据成为重塑国家竞争优势的新机遇、大数据成为提升政府治理能力的新途径。发展大数据的主要任务，一是加快政府数据开放共享，推动资源整合提升治理能力；二是推动产业创新发展，培

育新型业态，助力经济转型；三是国内外大数据发展与应用的状况，根据预测，2015—2018年中国大数据市场营销规模达到258亿人民币，全球市场规模将达到415亿美元。

大数据发展趋势表现在：大数据技术使得传感器提取数据并影响商业产出成为可能；可以帮助测算和实时响应以增加公司的营收；可以与数据相匹配来提高我们的决策能力；通过预测分析可以改变疾病的管理方式；云计算改变数据的安全管理方式；大数据的真实性越来越重要，大数据的产品今后开发也越来越多，这个就是利用案例核心的导数应用方法将成为可能。我们讲大数据，不是讲数据本身，而是数据理念以及整个产业链的所带来的价值。

中国大数据行业状况的特征：一是市场还没有饱和，竞争还不是太激烈，大数据在生活商业渗透性方面目前比较弱。第二，大数据产业的人才比较紧缺。第三，数据链增长速度非常快。



打造城市商业服务链

潘廉耻 (浙江衢州东方集团董事长)

大家都知道，今年的大部分实体商业都是在下降，整个商业成本的工资、财务、运营等成本都在上升，逼着我们去探索一条新的道路，也就是城市商业服务链的建设。

城市商业服务链的建设，一是能扩大消费群，消费必然促进人流的导入，业态产业相互渗透。第二个就是降低成本提升竞争力，成本得到了有效的控制。东方集团这几年一直在努力地把城市的商业服务链怎么建设好，把成本降低。从中央厨房、洗菜便利店、事业单位到超市到洗涤中心、旅行社、管理公司，包括配送中心、酒店等通过互联网形成统一的链条，整个平台是开放的，洗涤中心、旅行社、酒店商场包括配送中心包括早餐工程全部对外经营。

通过城市商业链打造，东方集团得以快速增长。2013年起，这三年间每年平均增长27.5%，近5年我们的总资产从4.9个亿增到13.2亿，每年增长28%；营业收入从6.17亿增长到10.5亿，平均每年



增长12.5%；利润从5103万增到9563万，年平均增长17%；净利润从3856万增长到7000万，平均每年增长16.2%。由此看出，通过城市商业服务链建设，对我们企业的发展大有推动。

目前，很多企业非常困难，负担也很重，都在走下坡路，为什么会产生这个问题？很多企业做的都是单一产业，没有把整个产业链建起来。国家正在提出供给侧结构性改革，以解决当前经济形势发展的难题。尽管当前经济很难，我认为商业企业还是大有作为，最主要的问题是有些该做的东西没有去做，没有把产业链串起来，把它做好了之后，很多成本就下降了。比如，我们搞中央集中网，集中采购，集中加工，集中推送，成本就下来了。

商业企业就是在商言商，如果老老实实去做，一点一滴去做，是电商也好，经济下沉也罢，总会有些企业是活得很好、活得舒服的。大家都讲酒店业很痛苦，而我们的酒店板块从7000多万增长到1.1亿，每年增长是27.5%。要把眼光盯在老百姓消费上，日子还是好过的。

城市商业链打造，首先面临着一个很好的机遇——互联网时代，对企业发展是件好事，是一个帮助，我们把整个商业通过互联网给它串起来，就是业态+创新发展。第二是营改增对企业也很受益，对很多商业企业实际上是一个很大的依靠，很多费用都可以抵扣，减少了企业负担。我们要做互联网+多元业态+创新发展，可以把县里、乡里等保证吃的、用的、玩的业态都涵盖进去，跨度可以从婴儿开始一直做到你养老为止，这就是大的商业，我个人认为就是要做增量。





创统商业改革创新分享

童民强 (杭州解百集团股份有限公司董事长)

解百跟很杭州大厦重组以后，我们做的最主要的工作还是怎么来改革商业模式。

对于改革，我们自身要有一个充分的认识，在当前的经济形势下，商业举步艰难，我认为唯一的原因就是自己。面对互联网的时代大家都在变革，而商业起步晚了，没有去作更大的变革，实体零售的商业走到了今天的境地，所以改革确实需要从自身来做起。

现代商业的改革问题，第一，实际上就是对商业模式的认识问题。原来习惯上的商业模式、业态，不管它的类别怎么划分，商业就是售卖商品，我觉得现代的商业它不仅是售卖商品，还需要传递生活方式，必须以生活为中心，是生活方式的引导者。我们应该从售卖商品的上面去改革、去变革，变为传递生活方式的传播途径。打造现代化的商业模式，必须适应消费模式，否则你的商业没人来指望了。现代人的需求变化最大的三个方面：第一健康，第二快乐，第三方便。在这个前提之下我们需要方略，

如果这么去理解现代商业，我们一定能够去找到它的商业模式。现在的商业确实不能够单一地去售卖商品了，而应该很好地为消费者提供各种服务，这是商业考虑的根本点。第二，商业主题定位的认识。做商业不管怎么变，怎么来弄，大家还是从业态上进行调整，或者是对自己进行定位，要么做单卖场，要么做综合体，要么做便利店。我们对商业主体的定位也往往会去单一地考虑问题，从实践的经验或者认识来看，现在的商业定位应该是满足特定群体各种生活消费需求的运营商。第三，对商品的认识问题。现在商品的边缘越来越模糊，商品的形式边缘多元化，人们所需求的一切的东西都可以称之为商品，商品边缘的最大的问题，就是服务业也是商品。盈利模式的多元化，现在新的商业以创造人流量盈利，今后的商业不仅仅是羊毛出在羊身上。第四，对商业业态的认识，今后的商业业态应该是去传统化的，把商业业态总分为百货、超市、超市大卖场等业态。互联网的思维是去中心化，去边缘化，所以商业业态要去传统化，今后的商业业态应该是主题化、多元叠加的一个实体。

新解百集团是上市公司，下面有杭州大厦，有解百商贸，还有杭州全程国际医疗管理中心，还有杭州悦胜企业经纪公司等四大业态，我们已经从主业出发延长产业链进行布局，以后会继续试抓教育业、培训业、娱乐业等，用商业模块的创新来推动商业模式的转型，重要的是把服务链接进去，而不是单一卖商品。

论坛对话

对话主题：1、解读中国商业新生态
2、从需求到供给

主持人：姚菲菲 (浙江电台交通之声主播)

对话嘉宾：朱国柱 (浙江物产集团电商公司运营总监)
周卸才 (浙江仙霞湖健康科技有限公司董事长)

叶伟华 (加联网董事长)
张巍 (韵达集团门店事业部总监)



主持人：现在是对话互动环节，请每个嘉宾围绕主题给大家作分享。

朱国柱：公司好几年前就开始布局生活资料有关产业，之前一直是以生产资料为主，今后的商业生态的发展与人之间的互动关系越来越重要。浙江物产电子商务有限公司成立于2011年，经过几年的发展，规模已达到50个亿左右，这个体量能够这么快速地起来在于我们的互联网，在于跨境互联这个生态所带来的。

主持人：关于互联网和跨境，都是两个核心的主题，接下来有请叶董。

叶伟华：我们是做互联网+超市的企业，即超市和厂家之间的供应链服务平台，目前已经有45000家超市加入到我们平台。“去中间化”把很多的厂家和超市接到我们平台，让超市得到更多的物美价廉的商品，我们的使命就是深化中小超市供给侧改革。通过这个平台把小的、散的超市进货渠道，变得更加集中、更加规范。

主持人：太切合主题了，又是去中间化又是供给侧，接下去把时间交给周董。

周卸才：我们公司成立时间很短，其目标是把衢江区的自然生态、高品质的农户产品供应给消费

者。供给侧的改革，我认为主要是通过一些传统的方法+科技，生产出高品质的可循环的生态自然的农副产品，提供给国内的消费者。

主持：做健康的产业，这是我们未来消费的需求，所以大有可为，请张总来给大家作分享。

张巍：韵达快递成立于1999年，我们只用了16年的时间走过了美国的联邦快递和UPS整整100年的历程。韵达在民营快递企业里面体量不是最大，但是目前从上市的估值来看韵达是最高的，180亿的估值，这是因为我们较早地拥抱了互联网。

主持人：到底供给侧改革给了你们什么样的发展的机遇？结合你们自己尤其是结合刚才的分享，跟在场的各位分享对这个主题的理解。

张巍：只要供给侧改革不成功，商业是谈不上新的生态。从经济领域来讲，总需求和总供给是一样的，但在中国这方面有偏差，本身无效产出太多，造成了整个生产过剩。现在国家的政策相当给力，提出供给侧改革，就是要增加有效供给，我们供给领域很多的顽疾还没有解决，供给侧改革任重道远。

主持人：接下来时间交给阿柱，现在来跟大家分享。

朱国柱：现在的中国商业生态已经是属于一个

生态圈了，企业很难独善其身，一定是在这个生态环境中的一环。商业一般有四流，即物流、商流、信息流和资金流。一个行业出来之后，它一定会伴随着信息流、商业客户、物流，还有这里面的资金流。资金流还包括风投等等，它也会进入到这个行业里面去，共同驻进行业的生态圈。商业生态重要的两个特点，一是跨境互联，还有一个是去中心化。

主持：谢谢阿柱，我们现在把时间交给卸才，你来说说这个主题最核心的理解。

周卸才：刚刚听了解百董事长的观点：商业模式里面最应该吸引人或者首选产生消费的应该是健康，接下来是快乐，再是方便。我在做一些中药材、铁皮石斛的种植，倒是跟健康搭上边。其实商业可能会倒回来变成消费者、经营者，最后是生产者，但我认为生产者永远是根，如果说生产者生产不出优质的、放心的、安全的东西，何谈供给侧。

主持人：我明白你的意思，你还是要专注于要做一个好的产品，觉得要先把好东西拿出来。下面请叶董谈谈你的思考和理解。

叶伟华：供给侧改革，应该是整合+优化。比如说整合我们那些老乡超市资源，通过超市这个数量不断增长，然后反过来通过平台去筛选一些好的供货商。集中力量把这些供货商厂家的产品的量做上去，让它的质量越来越好，成本越来越低，反推这个供给往好的方向去发展，变无序的竞争为有序的竞争。

朱国柱：我们为什么提供供给侧改革，而不是以发动需求为主？需求是需要的，但真的是需求不足么？我觉得这个是伪命题。我们中国人到海外去买东西或者寄快递，现在非常热门，去年我国跨境电商产生的交易额大概是0.9万亿，还不包括自己跑出去买的，还有代购的。其实是我们自己没有满足这些需求，在供给方面出了问题。我们要在供给方面如何去满足消费者的需求，把品质做好，打造我们的中国品牌，国家的经济自然会增长。

主持人：现场有没有谁想要发问？发问的对象可以是四位对话的嘉宾也可以是刚才主题演讲的嘉宾。

衢州市副市长马梅芝：问一下叶董，你现在做这个东西跟阿里巴巴的零售通有何区别么？如果说你做得比较成功，阿里刚开始做，是不是你们可以联合或者可以借鉴一下？

叶伟华：我们加联网是主要有一个基础做这个事情。基础是武义作为超市之乡，加联网实际上核心组成是武义超市协会的会长和副会长都是我们其中的，我们也是一个重筹项目。我们跟阿里的级别相差太大了，但是我们有自己的一些路子可以走。

杭州联华快客总经理马剑：我想问一下叶总，现在做得好的爱先锋也好，云蚂蚁也好，你与云蚂蚁和爱先锋最大的不同是什么？还有你的核心的模式



是什么？你的盈利模式是什么？张总说你是他客户，你会不会可能成为韵达的一分子？

叶伟华：我是韵达的大客户是因为我之前（2008年）是做电商的，现在我们转向线上线下相结合。刚开始，就是基于我们武义有大量的老乡在外面开超市，他们发展的不是特别好，单打独斗很辛苦很吃力，当地的政府还有我们的协会一直想大家能不能联合起来实现共同的采购，来降低成本，把控产品的质量。但我们在推动的过程当中，不仅仅是老乡的超市想要加入进来，其他地方的超市也想要加入进来。加联网的基因里面很多是互联网基因，我们脚踏实地去，一步一步地递推。我觉得我们跟很多网站或者同行比较大的区别在于对两端都是进行筛选和控制的。

主持人：接下来的时间还是想回到原点，重新去考虑所谓的互联网+的时代或者互联网时代我们应有的思维，结合自己企业来说，跟大家分享一些经典的玩法和案例。

朱国柱：我们现在做一个跨境电商 B2B，一定会涉及到互联网，涉及到资金涉及到信息流。我们现在的模式是建立海外仓，布局 10 多个点，跟很多物流方进行合作，这就是一个共享互联的一个时代。我们在国内杭州有自己的保税仓，在上海有自己的直邮仓。直邮仓分享给所有做跨境的朋友们。另外我们还会有各方面的货源，我们还给微商还有很小的做跨境电商的企业提供服务。大家可以看一个数据，我国进出口贸易总额 89% 是 B2B，所以 B2B 在未来的十年内，它占据绝对的重要性。

主持人：谢谢！张巍这个时间交给你。

张巍：我的理解，互联网只是一个工具，还是要回到商业的本源来探讨商业的业态的问题，商业经济发展大概有 100-200 年历史，有一个东西一直没变，只要你产品够好，外界只是一个工具。工业时代也好、经济时代也好、互联网时代也好，因为本身我觉得互联网这个工具总有一样工具会去取代它。

朱国柱：我觉得互联网是一个工具，互联网到来就是一次科技革命，科技就是生产力，生产力一定会导致生产关系的变化，我们一定要用互联网的思维去想。跨境电商，今后会越来越蓬勃地发展，


它的概念不再就是海外对国内，也应该是全球对全球，贸易额一定会在剧增，全球的商品一定会有流通。把我们自己的产品做好，我们跨境才会做得更好。

张巍：这里我说两个问题，一个是，对电商收 5% 的消费税，环境是一直在变的，在网上 C 端的税收是不是特别优惠？我的快递在网上在淘宝上阿里跟我们实体店的优势会少很多。第二是一个汇率的问题，如果汇率动一动，中国货品的这个全球购我不是很好看。

主持人：卸才有话要说，你几乎是总结陈词了。

周卸才：我觉得互联网也好，大数据也好，我是身在其中躲不掉跑不掉，对互联网大数据的理解，我倒觉得我可以把整个生产过程原封的展现在消费者面前，可以通过互联网手段很直白的告诉人家我这个生产过程是怎么样的，我怎么做的，或者是你有什么意见向我提出来我该怎么改，或者我们坐下来商讨怎么生产更环保。

主持人：蒋老师说中国的商业没有建立起来，现在把最好的时间让你来作一下你的观察和分享？

蒋易君：第一，过去 30 年改革开放，我用两个字——“成败”来解读它，一切以经济建设为中心，大家拼命离开家乡去要。我觉得不能一味去要，服务的价值观就是要给，供给侧就是站在这个角度要把更好的、更优秀的、更方便快速地给到那些的用户。第二，新业态和供给侧之间的关系，其实它是大问题小问题都混在一起的，人类 8000 年的文明，就是土地上的文明到现在变成天空文明，我叫它互联网文明，它打开了新知识时代。所谓的再垃圾的互联网公司，可能这几年估值也高，它能够重生，就像 15、20 年前的房地产企业，它一样能够创造财富。这几年我们的股市也好，其它也好，资产抛锚、资本抛锚，归根到底是人的抛锚。人的抛锚是思想抛锚，我们太想着占便宜了。第三，人不能两次踏进同一条河流。看今天的企业跟过去的企业，看似一样，其实不然。我认为所有的链条组织的链条、商业的链条、应该围绕这个思维，围绕这样的价值主张来设计，中国的商业新业态一定要重新理解它，把它打乱重新建。中国的商界缺少新的思想，还没有对过去 30 年真正作总结。 



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，美国华盛顿大学、南非斯坦林布什大学等高校的高级访问学者。

发挥现代流通“双轮驱动”功能 高效促进供给侧结构性改革

文 / 赵浩兴

我国的供给侧结构性改革是在“供需错位”的传统经济格局下提出来的，关键是提高供给体系质量和效率，其目标是构建一个“供需相匹配”的新经济结构。流通业既是供给侧连接需求侧的最关键终端，也是供给侧向需求侧实现价值传递和价值创造最基础起点和中介媒体，对供给侧结构性改革具有“推拉并举”的双向作用。特别是以电子商务、连锁经营、智慧物流、供应链管理等为主要业态，以大数据、云计算和物联网等为关键技术的现代流通因其对消费需求的快速反应和快捷供应，具有推动供给侧快捷高效供给、拉动供给侧结构优化的“双轮驱动”功能，是创造新供给、提高供给质量、扩大消费需求的新动力引擎。因此，现代流通将是今后一段时期内我国推动供给侧结构性改革的关键领域，也是化解产能过剩、降低企业成本、优化消费结构、提高有效经济总量的核心战略环节。

一、现代流通对供给侧结构性改革具有“双轮驱动”的独特功能

国外经典的营销渠道理论将流通渠道的作用力

归结为自生产端向消费端的“推力”和源自消费者主动需求的“拉力”两个方面，而以新理念、新技术和新业态支撑的现代流通渠道在这两个方面的力量更为明显，而且呈现出两力互动、“双轮驱动”的新局面。在以往去库存、降成本、调结构为主要目标的我国供给侧结构性改革的重大战略中，现代流通这一“推拉并举”的两力互动将对供给侧结构性改革具有“双轮驱动”的独特功能。

另一方面，通过对世界流通经济发展阶段的研究发现，随着工业化的逐步推进，到了信息与服务经济快速发展的后工业化时期，流通经济从市场服务型的流通向创造性流通发展，呈现“双向驱动”的新趋势，即既快速高效地满足消费需求，又柔性敏捷地主动适应并创造不断变化的消费新需求。

我国的流通模式正处在从市场服务型流通向创造性流通发展的起步阶段，不断发展的现代流通具有“双向驱动”的显著特点，这一特点同样对我国当前深入推进的供给侧结构性改革同样具有“双轮驱动”的独特功能。这种双向性体现在以下两个维度：

(一) 现代流通通过便捷化、智能化、绿色化、整合化的流通服务驱动供给侧效率提升和市场拓展。我国传统的流通业因其中间环节多、运营效率低、能耗大等严重影响我国供给侧的效率与成本。以电子商务、连锁经营、O2O、智慧物流等为代表的现代流通，通过快捷智能化订货系统和物流系统，信息流、资金流、物流、商流和服务流的高效整合，以及营销渠道系统的信息化、网络化管理，高效率配置供应链各个战略环节的资源，大大提高了流通效率、降低了流通成本、扩大了线上线下的市场空间。

(二) 现代流通通过即时性、精准化、人性化的消费感知和反应驱动供给侧的产品创新和精准营销。我国传统流通往往是以产定销或产销分离，最终步入了高库存、高物流成本、低价格竞争的流通陷阱。现代流通以满足顾客不断变化的新需求为前提，以供应链信息化为基础，运用大数据、云计算等新流通技术，主动分析、捕捉消费者需求信息，并把消费者作为流通链条的关键一环，使消费者成为流通的参与者与决策者，构建以消费者为起始端的C2B、C2F流通新模式。在这一理念和模式驱动下，可以实现高效率、零库存、个性化的“以销定产”的精准化营销，供给侧结构性问题自然解决。

二、现代流通“双轮驱动”促进供给侧结构性改革的主要途径

根据现代流通的组织形式和运营特点，现代流通可以通过技术、服务、消费、空间、资源等五个方面着手促进供给侧结构性改革：

(一) 通过应用现代流通技术提升供给效率。从商品完成生产到实现消费的流通过程，在我国供给侧成本中占较大比重。以生鲜农产品为例，流通成本占产品总成本的50%以上，流通低效率造成的质量和数量损耗更是巨大。以互联网、物联网、云计算、供应链管理技术等为代表的现代流通技术可以实现

流通渠道内的信息即时交互，实现物流、资金流的快捷互通，供给效率大大提升。

(二) 通过提供优质流通服务提高供给质量。供给侧的质量不仅是指产品的品质，更包括供给过程的服务、环境及保障。现代流通不仅体现在流通技术和业态的现代化，也体现在流通服务、环境与管理的现代化。适应新消费需求的现代流通通过人性化的流通服务、体验式的流通场景、现代化的流通设施、绿色化的流通保障和法制化的流通环境，有效提高供给质量，有效提升供给侧商品附加值。

(三) 通过感知和引导消费提高供给精准度。大数据、云计算等新流通技术的应用为快速、及时、动态、全面地感知和发掘消费需求提供了无限可能，互联网、物联网等流通信息平台为快速实现顾客反应创造了条件。应用这些新技术，供给不再盲目和随机，渠道不再宽泛而冗长，供给侧的企业可以精准地发现顾客，提供有效供给，精准地满足顾客需求。

(四) 通过扩大流通空间拓展供给市场结构。现代流通是国际化、网络化的新流通，是内外市场一体化、线上线下一体化的流通。我国的现代流通一方面借助“一带一路”、长江经济带等国家发展战略拓展供给市场物理空间，另一方面，以“互联网+流通”为战略，大力发展电子商务，加快搭建互联网流通平台，有效拓展了供给市场的网络空间。为供给企业全球采购、全球销售、跨境结算等创造了条件。

(五) 通过整合流通供应链资源提升供给综合效益。现代流通具有价值传递和价值创造的双重功能，强调流通供应链资源的高效整合。现代流通可以通过平台共享和流程协同实现商流、物流、资金流、信息流等的“四流整合”，也可以通过战略联盟和企业协同实现上下游资源的高效整合。通过流通供应链的资源整合，供给侧的综合效益可以实现最大化。🔗

表一：经济发展阶段与流通业发展主体、模式和业态变化

流通业结构调整 流通经济发展阶段	主导流通的市场主体	流通模式与流通战略	流通业发展目与代表性流通业态
工业化初期 生产导向的流通	【生产者】 生产企业、批发市场	【纵向垂直分工】 整合流通渠道	【效率性】 品牌专营店、超市
工业化成熟期 市场服务型流通	【消费者】 大型、连锁零售企业	【横向水平分工】 扩展流通业务规模	【便利性】 便利店、商业综合体
后工业化时期 双向驱动的流通	【流通企业】 创造性流通业	【合纵连横、双向驱动】 扩展流通新功能	【创造性】 制造零售业（SPA）、 电商（EC）、定制



做好商品结构的“加减法” 实体零售业在供给侧改革中大有作为

仿似一夜之间，“供给侧改革”成为一个热词，以迅雷不及掩耳之势被国内外各方人士口口相传，也成为了国家宏观经济政策的走向和着力点。

宏观政策必然会指导和影响微观经济，并最终在微观上产生具体直接的体现。根据传统的凯恩斯主义理论，投资、出口、消费是拉动经济增长的“三驾马车”。而现在的“供给侧改革”，目标是过剩产

能、房地产泡沫、金融风险等，似乎消费并没有进入其视野。再把目光投到经营实际中，线上零售额不断攀高，2015年更是达到了3.2万亿，同比增长31.6%。这些信息不止一次地被外界解读为：实体零售业已成“昨日黄花”。

实体零售业真的已经风光不再，步入“暮年”了吗？作为浙江省内实体零售业代表企业之一的杭

州联华华商集团，对此的回答是：我们的顾客并不是没有消费需求，而是等待着我们去发掘和满足。零售业对消费者来说，是“供给侧”；对于生产者来说，又是“需求侧”。作为供给和需求之间的“桥梁”，联华华商集团听到消费者们正在抱怨“买不到高品质的称心商品”，也看到大量的消费者通过海淘甚至出国购物，满足自己“买得放心、价格合理、质量过硬”的消费需求。2015年中国出境旅游购物总额高达6841亿元，海淘2400亿。这些数据表明，我们的消费者不仅有充足的消费能力，而且对品质消费的要求正在不断提高。实体零售业只要能够对顾客的购物需求了然于胸，对现有的商品结构做好“加法”和“减法”，及时引进适销对路的商品，就必然能够搭上“供给侧改革”这辆“和谐号”特快。

联华华商集团这样想着，也正是这样做的。他们把“全球商品+体验经济”作为“商业初心”的诠释，做出了不懈的努力。

用脚步丈量世界，网罗全球民生商品。

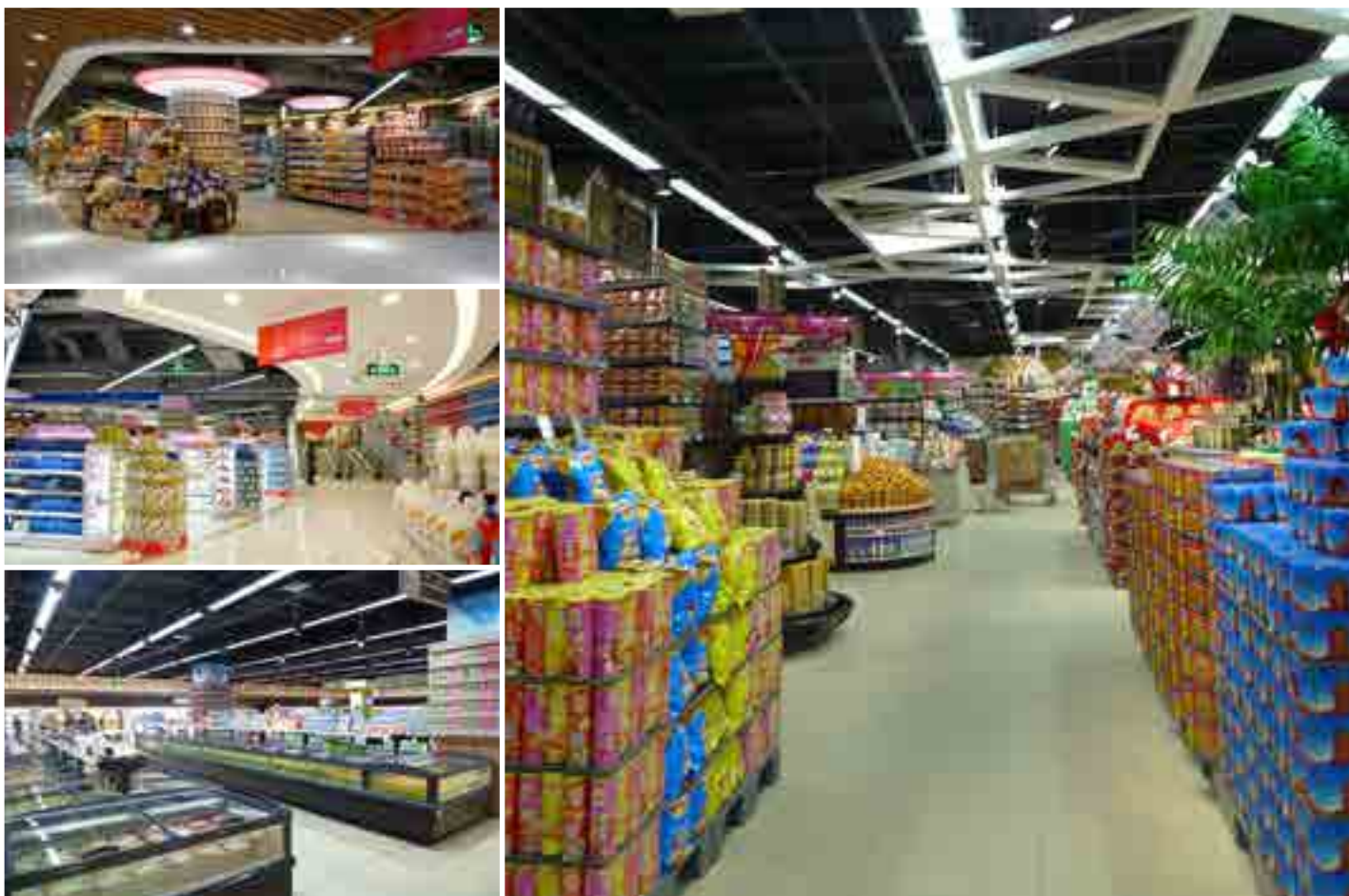
要想跑得快，先在组织架构上改。联华华商集

团的组织架构上进行了针对性地调整：组建消费数据分析团队，从顾客的消费大数据中“素描”出消费者的购物清单；成立商品采集中心，从各个渠道搜索代表消费趋势的品牌和商品，第一时间带进卖场；成立贸易公司，致力于“让顾客走进卖场就能买到高性价比的全球商品”的目标，和美国、德国、日本、韩国等50多个国家和地区的有关企业建立了合作关系。

组织架构的调整代表着专业团队的组建，也预示着联华华商在“高品质、高性能、高性价比”的商品引进上力度空前。仅今年以来，联华华商不仅和资生堂公司签约一级代理协议，出生德国名门的“璀璨可防雾霾窗纱”更是不仅在卖场里开设了省内首家体验店，还被带进杭城社区进行路演，“无论何时，打开窗大口呼吸”的全新防雾霾防微尘理念更是将积极改善消费者的生活质量。

倾听顾客的声音，服务夯实体验经济。

面对电商的汹涌之势，实体零售业必须清楚地知道自己有一个电商无法实现的优势：在购买前向



消费者提供真实的感官体验。可以说，“体验”是能带来实际价值的经济活动，是实体零售业的“卖点”。

因此，联华华商在推出“洋东西”跨境电商平台，负责搜罗全球优质商品的同时，也积极谋求线上线下的融合，充分运用企业实体零售店的优势，在卖场内设立 O2O 体验专区，通过实实在在的商品展示和现场解说，解决顾客对虚拟购物质量的隐忧。

不仅如此，联华华商一直以“服务永远在路上”为宗旨，在服务价值链的打造上探索着前行的道路。多年来，联华华商先后以“意识”、“落地”、“习惯”、“融入”为关键词，持续在服务优化的工作上不断

深化和升华。在不停地完善服务标准、不间断地开展礼仪训练的同时，联华华商还在一些消费者特别需要解说咨询和现场感受的商品中，如茶叶、婴童商品等，设立了消费顾客队伍，帮助顾客挑选最称心的商品。每一年，服务的窗口岗位的员工都会全面参加集团公司的服务大赛，随着一个个“服务达人”的诞生，服务的旗帜在联华华商树立了起来，“卖商品更要卖服务”成为了员工的共识。不仅如此，联华华商还邀请第三方咨询公司的人员每月走进公司旗下的 200 余家卖场，以顾客的身份感受服务的方方面面，每一个细节都是检核打分的对象。

后语：供给侧改革，给实体零售业带来的机遇大于挑战，关键是企业能否看远一些、早走一步。一场新的围绕“顾客原点”的消费革命正在拉开序幕，谁拥有消费者谁就能获胜。

（联华华商集团 特约供稿）



供给侧改革，零售业痛点的“解局”

——新解百集团的“RMSP 战略计划”

去年11月，习近平总书记第一次提出“供给侧结构性改革”，让这个冷涩的经济学词语迅速成为行业的“热词”。而中国今天推动的“供给侧改革”，其核心在于要推出更能满足需求的好产品和服务，解决供给和需求的不匹配问题，摆脱“大停滞”，带领市场走入新的繁荣。

说到需求，恐怕零售行业是最先要深刻直面这个痛点的行业。

经济形势下行、电商冲击、消费需求的结构变化……都造成了今时今日零售业的痛点，销售下滑，整个行业都显露出疲态。

“但是最根本的原因，还是零售业在这10年间没有很好地修炼内功，自身不进步，迟早都要面对这些问题。”新解百集团董事长童民强说，因此，上市公司接下去要好好修炼内功，只有彻底转型，才能产生涅槃重生式的变化。

“我们要打造‘大服务业平台’，这是一个RMSP

战略计划(R-零售、M-医疗、S-体育/服务、P-平台)。”集团高层对未来的顶层设计已经“了然于胸”。在零售主业创新商业模式，在主要城区和城市规划战略布点，链接医疗健康、体育运动、教育、跨境电商等各方资源，打造一个满足客人多元化消费需求的高端服务平台。

而这个完全从消费需求出发的RMSP战略计划，几乎可以说是零售业对“供给侧改革”的最好“解局”。

创新“商业模式”——再创中国零售业的先河

企业的进步可以分成两种，一种是水平进步，从1跨越到N，这不难，因为可以照搬现有经验。另一种是垂直进步，要探索全新的道路——从0到1，这才是最难的。

“现在我们要尝试的事，再创中国零售业的先河

——创建商业模块，重构商业模式。”新解百集团董事长童民强说，新元华就是新商业模式的试点，目前正在逐步完善中，杭州大厦也在积极探索打造儿童亲子、健康运动、现代家庭主题商业模块，通过模块重构商业模式。

拿亲子模块来说，从孕妇怀孕、产检、分娩，到育儿、早教、培训等，所有这些需求都可以在以后的杭州大厦 B6-7 楼得到满足。商场除了提供所有一切可见的商品之外，还要提供各种服务，比如为产妇联系医院，请金牌月嫂，为宝宝提供优质的早教服务……你可以在这里咨询、预约和消费。

这不正是供给侧改革的重点吗？改变传统的供应链，打破既定的游戏规则，完全根据消费需求来设计商品和服务，不断满足消费者在功能、心理和价格上的需求，才能和消费者建立长期稳定而有粘性的关系。

布局新产业——涉足医疗、体育行业，反哺主业

今年 9 月，杭州大厦投资的 501 城市广场即将

开业，这个很有个性的商业中心是杭州大厦第一次走出武林商圈的尝试；12 月份，同在西子国际的全程医疗项目也将开业，这将是全国第一家 Medical Mall，向高净值客户群提供覆盖整个生命周期的全过程健康管理和医疗服务。

整个商业综合体最引人关注的地方在于，它既是 Shopping Mall 又是 Medical Mall，是将两种商业体第一次结合到一起的尝试，所以在打造之初，为了让两种业态叠加产生 1+1>2 的效果，商业中心和医疗中心就从内部打通了许多资源。而这也是新解百集团“大服务业融合”战略的重要一步，是将主业经营了多年的 VIP 资源、服务资源和品牌背书从无形资产变成有形资源的尝试。

除了医疗领域，新解百集团还将触角伸向了体育产业。集团旗下的悦胜公司目前正在紧锣密鼓地争取各类体育场馆，与专业团队联手打造具有特色的培训平台，同时争取环千岛湖自行车赛等娱乐赛事。

涉足医疗、体育行业并不意味着新解百集团要放弃主业，而是为了壮大主业，链接更多的社会资



源来做大服务产业。供给侧改革的核心需求在于供给端提供更好的产品或服务，而“大服务产业”的想法正是基于这样的思路，将产品和服务更好地结合在一起，提供给消费者。

优化创新生态圈——用“制度供给”解放发展生产力

要变革商业模式，并不像说得那么容易，这意味着一系列从外向内改革的开始。

7月中旬的一天，杭州大厦召开了一场亲子模块的竞聘大会，有10位中层干部来参加竞聘。竞聘者们第一次从商品、营销、服务、团队管理等全方位考量一个项目，不同于以往任何一次竞聘，现场活泼而有活力，竞聘者们的设想都创意且大胆。而这次竞聘，也意味着杭州大厦尝试项目制、单元制的开始。

“划小经营单元的最终目的，在于激发企业自主能动性。”童民强说，运营机制的改革和人力资源管理将首先在杭州大厦试点，不单是为了推动零售主业的改革，更具有广泛而深远的影响。如果试点成

功，可以向集团其他子企业推广成功经验，其目的和意义在于，用“制度供给”最终解放发展生产力，只有这样调配人力资源，才可以给“供给侧改革”以源源不断的动力和生生不息的活力。

“供给侧改革”，本质上就是鼓励全社会打造出新的经济模式，以此贴合现代社会正在经历的新一轮工业革命。对一个国家而言，这就是一场资源革命，对一家企业而言，这就意味着重要的转折口，只有彻底转型才能涅槃重生。眼下，杭州新解百集团这家传统的商业零售企业也正在发生裂变，酝酿开启一场“未来的商业革命”。

虽然，新解百集团的“大服务业平台”还在漫漫征途的起点，或许需要三年、五年甚至更长的时间才能形成一套完整的系统和独特的基因。但是创新的意义在于，今天的变革，能够为我们的企业倒逼出一个更为治理更为科学的体制、一个更高效率和更符合市场的商业模式，以及一个充满活力和创意的团队。

（杭州解百集团 特约供稿）



关于联合开展 2016年“浙商跨境电商名品榜”系列 评选活动的通知

浙商联 [2016]12 号

各会员单位：

2015年跨境电商交易额达到5.3万亿元；据商务部预测，2016年将增长至6.5万亿元，年均增速接近30%。跨境电子商务无疑成为近年来最热的商业话题，其快速崛起，给中国乃至世界范围内的传统贸易带来了强烈的冲击。在国家跨境贸易电子商务服务试点杭州，以及外贸进出口重要基地义乌等地，无论是微观层面的外贸企业业绩，还是宏观层面的海关进出口数据，都显示了大幅度的增长。

然而，随着人口红利的消退以及“中国制造2025”战略的不断深入，按照比价模式闯市场已成过去，浙商制造型企业在转型升级的过程中将面临着大浪淘沙式的竞争。这就要求未来浙商企业要有自己的品牌话语权，培育自己的出口品牌。

同时，随着跨境进口电商的持续升温，越来越多的国外商品在跨境电商平台上受到国内消费者的热捧，有些产品甚至供不应求。对于国内的跨境电商平台来说，如何找到品质优秀的国外货源，拓宽进货渠道，也成为当务之急。

为了推动中国制造向中国创造的转变，助力浙商品牌的培育与输出，促进国外优质跨境电商产品与国内跨境电商平台的对接。在全省商贸流通行业开展“2016浙商跨境电商名品榜”系列评选活动，表彰浙商跨境电商行业的领跑者、海内外优秀跨境电商产品以及优秀跨境电商平台。现相关事宜通知如下：

一、组织机构

主 办：浙江省商贸业联合会
浙江省侨联青年总会
《浙商》杂志社

联合主办：浙江现代商贸发展研究院
浙江省电子商务研究院
杭州跨境电子商务协会

二、评选项目（详见申报表）

本次评选的对象是在跨境电商中有突出表现的品牌、人才、平台，具体评选项目如下：

- （一）2016浙商跨境电商名品榜（出口、进口）
- （二）2016浙商跨境电商领军人物
- （三）2016浙商跨境电商优秀平台

三、推荐条件

（一）参选“2016浙商跨境电商名品”榜单须符合的基本条件：

参评商品为消费者偏爱及热衷产品，受市场追捧，并有一定知名度和影响力以及品牌竞争力，有明确的品牌发展战略和目标，同等条件下产品或企业具有省级及以上荣誉称号优先。

1、出口系列名品：在浙江省外销的出口产品，包括浙江制造的好产品、OEM优质代工厂具有专利号的优势产品等，在行业内拥有一定品牌知名度以及影响力，年销售额在5000万元以上，或市场份占

有率达到 30% 以上，并预计达 10% 以上增长。

2、进口系列名品：海外产品通过浙商内销进入国内或者浙江，在海内外市场上有一定品牌知名度以及影响力，年销售额在 5000 万元以上，或市场份额占有率达到 30% 以上，并预计达 10% 以上增长。

(二) 参选“2016 浙商跨境电商领军人物”榜单须符合的基本条件：

此榜单旨在表彰长期而持久在跨境电商领域做出贡献的企业运营者；他们专注于行业的探索与挖掘，创新性引领行业发展，创造着跨境电商一个又一个里程碑。

具体标准如下：

1、在跨境电商领域具备一定公众影响力的浙江籍或在浙江创业的企业家；

2、企业在所属行业内有良好口碑，市场占有率较高，属于行业内的隐形冠军或者行业领先者；

3、企业在 2015 年表现出强劲增长力，打造了新的增长空间，2015 年公司营收超过 1 亿元，或市场份额占有率达到 30% 以上，并预计达 10% 以上增长；

4、其言行、成就等能代表跨界电商行业的发展成就。

(三) 参选“2016 浙商跨境电商优秀平台”榜单须符合的基本条件：

“2016 跨境电商优秀服务平台”主要包括：以终端分类的 B2B 平台、B2C 平台；以服务分类的信息服务平台、在线交易平台；以平台运营方分类的第三方开放平台、自营型平台，以及金融、物流服务商，供应链分销商等。

1、平台在 2015 年表现出强劲增长力，打造了新的增长空间，2015 年平台营收超过 1 亿元，或市场份额占有率达到 30% 以上，并预计达 10% 以上增长；

2、平台在所属行业内有良好口碑，为跨境电商行业的健康发展做出了特别的贡献。

四、申报流程

由政府机构或专家推荐和单位自荐相结合的方式。组委会负责对所有的推报材料进行初审，将符合推报要求的候选资料提交组委会专家评审团（申报截止日期为 2016 年 10 月 20 日）。

(一) 大众评选。根据评选规范相关规定与要求，通过官方发布平台，以“世界浙商网”网络投票、“《浙商》杂志”官方微信、“浙江侨联”官方微信、“浙商联”官方微信投票等形式参与评选。

(二) 综合评选。组委会专家根据评选标准以及参选材料，综合大众评选结果，对评选活动进行最终评审与投票，最终确定获奖名单。

(三) 公示环节。将于 10 月 20 日在《浙商》杂志、世界浙商网、公示获奖名单，读者可为支持的获奖代表点赞，参与互动。

(四) 发布结果。榜单将于 10 月 28 日，浙江省商贸业联合会、浙江省侨联青年总会、浙江现代商贸发展研究院、《浙商》杂志社、浙商全国理事会主办的“2016 首届共享经济大会”或“浙江省侨联青年总会年会”上发布并隆重颁奖。

(五) 宣传报道。浙商全媒体平台将整合百家媒体联盟对获奖品牌、领军人物、平台进行组合宣传。此外，获奖企业还将优先获得有关省级、国家级荣誉的推荐权。

五、申报（推荐）和评选时间

2016 年 7 月开始推荐，并填写推荐表。2016 年 10 月 20 日前将推荐资料寄至浙江省杭州市体育场路 178 号浙江日报大楼《浙商》杂志社，或发到邮箱：190952699@qq.com。邮编：310039。


联系人：叶彩萍

联系电话：0571-85311089, 13968016902, 传真：0571-85311288

附件：

1. 2016 浙商跨境电商名品申报表
2. 2016 浙商跨境电商优秀平台申报表
3. 2016 浙商跨境电商领军人物申报表

浙江省商贸业联合会
浙江省侨联青年总会
《浙商》杂志社

二〇一六年七月十八日 

备注：相关文件及申报表请登陆 www.zjism.org 下载

流通业要在供给侧改革中发挥引导作用

流通作为生产和消费的中间环节，承担着产品进入市场、实现价值和满足消费需要的双重职能。产品只有通过流通体系才能进入消费阶段，从而实现生产的目的，也只有通过流通部门，才能把生产资料、劳动力等生产要素进行组合，实现社会再生产过程。

在供给侧结构性改革中，流通业的地位和作用更加突出，也就是说，流通部门将生产部门的产品承接并销售给消费者的能力，以及将消费者信息反馈给生产部门并引导生产的能力，直接影响着供给侧改革的效率和效果。

要充分发挥流通业在供给侧结构性改革中的引导作用，具体内容主要包括以下几点：

提高流通业信息传递和引导生产的能力

当前，去产能、去库存面临巨大压力。一是流通业作为承接部门，由于发展水平相对滞后，在提供供求双方信息时不及时或失真，导致很多商品找不到销路，同时又有很大部分消费无法得到满足。二是由于流通企业整体现代化水平不高，商品周转率较低，流通效率整体不高。三是由于流通成本高导致商品销售价格居高不下，影响到产品销量。



因此，流通企业亟须提高现代化水平，将C端的需求信息和需求偏好以及需求趋势更加高效地传导到生产部门，提高上下游企业对接效率，打通生产部门和消费者之间的信息渠道，减少中间环节的信息传递效率损失，逐步构建供应链，降低运营成本和交易费用，最终发挥消费需求引导生产和生产促进消费潜在需求的双重功能，最大化满足消费需要，提高全社会的整体经济福利。

促进商业模式创新提高流通企业价值创造能力

以批发、零售和物流企业为核心的流通企业，传统上属于劳动密集型，进入门槛较低，整体实力不强，面对以电子商务为代表的新兴企业的冲击几乎没有招架之力。这种情况必然迫使传统流通企业转型升级，将“互联网+”充分运用到各环节，实现商业模式创新，提高竞争力。

根据价值链理论，现代企业已不再简单地以销售商品为终点，而是力求与消费者建立良好的合作关系，通过商业模式创新，提供差异化产品和服务，更好地满足需求，从而赢得竞争优势。

作为流通企业，可通过大数据分析定位顾客细分群体，合理配置企业内部资源，专注发展核心业务，同时有效整合社会资源，发挥协同效应，以高度协调、

运营高效的经营系统，高效、快捷地为消费者提供所需要的商品或服务。这其中的核心是创新商业模式，企业根据自身情况和市场竞争状况，客观定位在价值链中所处的位置，进而选择适合自己的商业模式，包括运营模式、组织方式、资源配置方式等，并随实际情况的变化进行完善和改进，抓住市场机会为顾客创造更多的价值。同时，创新满足需求的方式，形成价值系统重构，获得跨越式发展。

与生产企业建立协同关系

满足即期消费需求并激发潜在需求

现代管理学之父彼得·克鲁克认为，“由于顾客的需求总是潜在的，企业的功能就是通过产品和服务的提供激发顾客的需求”。对流通企业而言，具备获得消费者需求信息的天然便利，其重要任务是将相关信息快速准确地传递给生产部门，并不断发现消费者新的需求，进行定制化服务，引导生产的同时促进产业结构按需调整，从而更好地创造价值，满足需求。

流通企业的职能，一方面要把消费需求信息传递给生产部门，不断完善和改进商品性能、款式等，引导生产企业按需生产；另一方面是向消费者推荐新型产品或者替代商品，指导消费并催生新的消费需求。随着消费者主权的崛起，流通企业的主导作用逐步加强，一些大型流通企业已经成为价值链的核心企业，并主导生产，比如沃尔玛等。

目前，我国流通企业普遍规模偏小，在引导生产方面能力有限。因此，流通企业应着重加强与生产企业的协作关系，利用自身掌握信息的优势，为生产部门提供消费者等相关信息及市场情况，通过与生产方建立协同关系，在采购、物流、销售等环节相互配合，尤其在信息方面，运用信息技术构建立体、完善、反应迅速的信息管理系统，建立流畅的信息沟通机制，将消费者信息精确传导到生产企业，为消费者提供差异化产品和服务，提高竞争能力。同时，流通企业要注重了解生产企业技术发展趋势，结合消费者偏好，把握消费者潜在需求，创造出与现有产品在功能等方面不同的新型产品，拓展新的、未满足的消费市场。

流通业作为“中介组织”，始终面向市场，同时连接生产和消费两端，因此在供给侧结构性改革中，其关键作用在于提升自身组织化程度，高效、准确地传递信息，既包括消费者信息，也包括生产产品信息，在引导生产的同时，也不断引导消费。通过创新商业模式，引领产需协调发展。

(部分内容来自于网络，由《浙江商贸》整理)



零售业也要去库存

文 / 潘灵敏

去库存存在2015年中央经济工作会议提出以来，与去产能、去杠杆一起作为供给侧改革“三去”之一成为热词。热归热，去库存却是一个老课题，是企业生产经营活动中与生俱来的一个重大任务。在当前，去库存主要聚焦在楼市调控中，在当下经济结构深度调整过程中也是生产企业的一项重大任务。容易被人忽视的是作为流通环节的零售领域，其实也存在去库存的重大任务，在某种意义上来说，零售业的去库存更为重要，更加接地气，更是关键落脚点。去库存成效几何，成功与否，不能仅仅盯着生产厂家的库存是否保持在合理限度内，更要着眼于零售商家的库存有无合理化。

生产环节的去库存固然非常重要，因为这涉及到市场上所有商品的来源。但是去库存的出发点却是源于最终销售环节的反馈情况，如果所有生产的商品通过批发、分销或者厂家直销等各种流通环节，最终实现大多数消化的话，也就不会有库存的积压。反之，如果生产出来的商品即使是在厂家无库存或少库存，在批发商那里也是库存几无，但是只要在最后的终端零售商那里还有超额库存的话，这种商品在时下的市场里就是过剩的，就是去库存的对象。一种产品从生产厂家出来到了流通环节成为商品，最后抵达终端消费者或者终端使用厂商，这才完成了商品的使命，这样的商品才算是完成了去库存。制造业的轻库存不能以流通环节的重库存为前提和

代价，否则这种商品的库存仍然是过剩的，仍然需要去库存。

那么零售业该如何去库存呢？零售商家一般惯用的手段就是降价打折，而且是大降价狂打折。一般消费者都是喜欢价廉物美的商品，即使是过季商品，只要折扣低到足够惊心动魄价格，降到令人怦然心动，还是会有很多消费者买账的。中高端的商品有专门的折扣商场，例如现在的奥特莱斯这种商场，主要就是销售国际中高端品牌的过季商品；例如依之家百货这样的城市商品折扣店，主要就是销售国内中高端品牌的过季商品。在零售业整体受到电子商务冲击不景气的大环境下，这样的折扣店生意还是比较平稳的。这种折扣商场，在去库存上还是发挥了巨大的作用的，同时也满足了很多消费者追求平价品牌商品的愿望。除了专门的折扣店，其它的零售商场、超市也都这样去库存，甚至是到了不打折不促销就难有销售的地步，患上了严重的打折依赖症，以至于打折成为了常年的活动，无非是大大小小促销活动中的折扣率不同而已。

实体店打折销售是零售业去库存的常规手段，而且也的确在去库存上发挥了显著的作用。此外，随着电子商务的发展，线上去库存也蔚然成风，不少专门销售库存尾货的特卖网站应运而生。例如唯品会这样的电商平台，通过在网络平台上搞限时特卖等降价销售，帮助许许多多的商品实现了去库存。

但是入驻这样的电商平台需要一定的条件，也需要付出流量等各方面的成本。因此，这种通过网上去库存的方式更多的为生产厂家所采用，零售商使用的不多。但是零售商可以借鉴这种思路，利用网络传播快、遍布广、效率高的特点，即使不利用唯品会等大平台，也是可以利用微商微店或者团购网站等实现库存商品的网络销售，线上线下联动，效果值得期待。

零售业去库存除了线下线上各种打折促销外，还有一种靠天吃饭的促销，也就是由于不确定气象因素而导致的热销热卖。例如去年年底的极寒天气，迅速带动了羽绒服、棉衣、棉鞋、手套、围巾、热水袋等保暖商品的旺销，一些零售商家的数年库存滞销商品受此天赐良机销售一空。极寒天气给农作物生长和老百姓生活带来不便的同时，却带动了库存商品的热销，说来也是寒冷灾害天气带来的意外

收获。同时，炎炎酷暑带来的空调、风扇、凉席等消暑商品的热销也是拜天所赐。如此看来，在去库存这项重大任务上，老天也是能够起到大作用的。

中央经济工作会议提出的去库存作为供给侧改革的重要任务，并非制造业专属，同时也是零售业的重大任务和光荣使命。因此，有关部门在研究出台去库存的方案规划和扶持政策等工作的时候，千万不要遗漏了零售业，轻视了零售业，而应该更加重视之，对待之。商品只有走完了从生产者到消费者的一个完整闭环，才算是完成了其实现使用价值的使命。2016年的经济大势下，各行各业都在千方百计去库存，零售业更应该首当其冲，一马当先。待到哪天零售业去库存取得重大进展或成效时，必定也是制造业去库存的胜利，也将是供给侧改革的重要成果体现。

(萧山区商务局 特约供稿)





传统商业如何重塑新生态

——数尖是解决方案提供商

一、传统商业生态遭到电商严重破坏

改革开放以来传统商业发展突飞猛进，但是这两年来传统商业在电商的冲击之下，出现了断崖式的滑坡现象，门店业绩下滑，租金、广告和工人工资的巨大负重下，大量实体店纷纷关门，是传统生态遭到了破坏。

大量传统商业明白与时俱进的重要性，在互联网时代必须搭上电商的快车，所以选择了淘宝(马云模式)，但是并没有解决线下实体经济的困难，反而出现了实体店老板集体抵制淘宝的现象。

二、传统模式和马云模式对立关系原因分析

①马云模式是披着电商外衣的传统批发市场，和传统商业模式其本质是一样的，都是流量经济，所以肯定会产生冲突和竞争，模式相同，没有发生真正商业迭代。

②流量经济的特点：线上线下以分产品、分价格或者分品牌的形式存在，冲突性是先天的，线上低价、假冒伪劣的结果也成为了必然。所以小区楼下的商店不会买到假烟，火车站附近的小店就很可能



易买到假烟，因为流量大而且基本属于一次性消费。

③流量经济是无法迭代传统商业的，O2O 才是传统商业的正确迭代方式，O2O 只有在关系经济的背景下才能实现，而只有在移动商城平台上才能实现关系经济。

三、重塑新生态必须做关系经济

在这个浮躁的社会中很多企业家太过于急功近利，拼命追求眼前利益，越浮躁生意越做不好，生意越做不好越浮躁，导致了恶性循环，所以数尖倡导企业回归品质、品牌和价值，选择关系经济，做专属客户。

企业想要“天下麻雀一把抓”的经营思维必须丢弃，满足所有人的需求是不现实的，经营好自己的专属客户，再让这批老客户去影响他们周边的潜在客户是最容易产生客户沉淀、增加企业和客户粘度的。企业的终极目标绝对不是做大做强，而是做

长久。因此只有做好专属客户，追求“小而美”的经济才是现在企业唯一正确的道路。

杭州一家祖孙三代传承经营的土蜂蜜目前面临着这样的困境：土蜂蜜经过采集和长久的酿造，其成本偏高，定价 200 元/罐。土蜂蜜要扩大经营渠道目前有两条路：超市和淘宝。进超市的进场费、人工费、运费、条码费、场位费等高额支出后，再和超市内快速粗加工 20 元/罐的蜂蜜比较，没有竞争优势；淘宝上的蜂蜜就更便宜了。土蜂蜜负责人到数尖咨询后，数尖给出了第三条路：数尖移动商城经营专属客户。

数尖咨询师提出这样的疑惑：既然土蜂蜜成功经历了三代人，那么肯定是产品有一定的优势，并且受到一部分人一直以来的喜爱和支持，那么这些人是谁？在哪里？把这部分人找出来在移动商城上圈养他们，将这些粉丝组成社群，经常在社群里上传蜂蜜酿制过程的小视频、图片、做预售等活动，在关系经济和信任的基础上，老客户会分享给身边的人，这样得到的粉丝粘度更高，忠诚度也更高，而且更长久。

从商业本身的可持续性讨论：

以马云模式为代表的掠夺式经济不能给企业带来持续性发展：

以数尖移动智慧商城模式为代表建立在关系经济、信任基础上的商业模式才是互补、和谐、共荣的，才是可持续发展的。

四、实现传统商业 O2O 必须回归数尖移动商城

传统商业在马云模式和王健林模式下都不可能实现 O2O，只有回归移动商城，以线下实体经济为核心，回归“工匠精神”，坚持线上线下相同价格、品质、品牌，形成线上线下资源完整对接，才能完成新生态重塑。

数尖近几年来一直在寻求解决传统商业转型之路，经过和资本大咖、传统企业管理层、高校经管系教授和互联网创业者的讨论交流，整理思路，整合信息资源、企业数据调查和成功转型案例研究提出数尖独有移动智慧商城体现价值三部曲：

①商业模式设计

流量经济的特点是低价和走量，线上和线下要么分品牌，要么分产品，要么分价格，线上线下永远呈对立关系，其本质仍然为传统经济；关系经济的本质是追求品质、品牌 and 价格，O2O 只有在关系经济的背景下才能实现，关系经济只有在移动商城的基础上才能实现。这就是数尖一直以来坚持做移

动智慧商城的原因，帮助千万企业重塑商业模式，摆脱流量经济，实现可持续性发展。数尖总裁王海伦与浙江大学、工商大学、省商务厅多方合作，在政府对传统商业转型的大力支持下，共同研究各行各业的模式特点和收集行业信息，对信息进行大数据分析，在流通市场类、文化产品私人订制类、跨境商务类、农村市场农商旅联动类、区域性农产品拓展类、制造品牌口碑型营销类、精准扶贫类、连锁经营类等八大领域取得成果。

②软件开发

数尖信息技术有限公司在过去 10 多年都致力于软件技术研发，为国内多家上市企业和中大型企业设计软件，在技术研发方面拥有十分丰富的经验，而且拥有自己的技术团队，团队由学习日本技术海归的领导者、在 BAT 各大互联网公司担任重要技术岗位的人员和 211、985 软件工程专业毕业的新时代人才共同组成。

数尖仅用一年的时间就完成了移动商城 4.0 体系架构的研发，软件基于 B/S 架构，采用云计算模式，体现 SaaS 理念，将 B2B、B2C、C2C、O2O、C2B、商圈、智慧商城等商业模式思想融合在软件中。数尖将继续推出行业定制版和 APP 商城研发。

③营运指导

数尖商学院考虑到传统商业长期缺乏互联网理论和移动商城平台操作技巧，为此提供了企业运营指导和代运营服务。

数尖商学院和国内高校合作办学、授课，商学院邀请了国内著名的经济论坛讲师、高校经管系教授、企业董事长、互联网创业家等名师授课。数尖商学院就社会热门经济模式和讲师们共同商讨课程安排，包括颠覆式创新、提升业绩不二法门、营销实战技巧、切割营销理论等课程。为传统商业转型升级过程中扫除障碍，使其更健康长久地发展。



五、数尖成果

数尖多年来致力于解决传统商业转型问题，在高校和政府的支持下取得了显著成果，在八大行业：流通市场类、文化产品私人订制类、跨境商务类、农村市场农商旅联动类、区域性农产品拓展类、制造品牌口碑型营销类、精准扶贫类、连锁经营类分别建立了成功模型。

中国日用品商城：用技术整合四流：人、财、物、信息，实现人与人、人与商家、人与商城、商家与商家、商家与商城等之间的信息无缝对接，快速实现传统市场升级转型。针对日用品商城结构需求开发只能停车收费系统、wifi 智能吸粉、智能商家定位导航系统、智能调度中心、银行金融模块、全方位自媒体运营系统等特色功能，将台州日用品搬到全世界每个角落。

南西街：倡导装修买建材的未来消费方式，构建“轻松购物、价格便宜、一店采集、服务到家、平台保障、免费活动”六大消费主张。将线上 ERP、微商城、O2O 营运、全渠道管理全面融合，实现上下游供应链体系无缝对接，实现生态链中的数据共享，实现 2015 年业绩提升 2 倍以上。

浙西南农商旅：丽水满 e 购，采取全产业链发展模式，实现农村商务电子化，把丽水农产品、旅游业、传统商贸结合，以优势带动优势的形式，带动丽水本土中小企业协同、关联发展，实现农商旅平台大型化、网络化、全球化发展。

遇见花开：结合线上线下资源，按照客户要求私人订制，智能定位周边花店，根据订单数量智能分配，达到 1 小时快速送花的服务，收花后的客户体验分享平台将放在商城最显眼的地方，这是一个以线下门店为核心，以服务取胜的智能花店。

中非桥跨境贸易服务平台：在移动商城上将中非贸易对接，在非洲引入中国新兴市场，帮助中非青年创业，让更多好的非洲产品和服务进入中国，打造中非良好的贸易关系。

浙江大学在线教育平台：数尖和浙江大学形成战略合作伙伴，为支持浙江大学的教育事业，数尖为其开发了线上教育平台，线上完成学院信息管理、课程管理、视频分享、社群互动、活动推广等，帮助学生更加方便快捷地学习。

傲酷星球：傲酷以线上带动线下的方式，现开设线上商城，吸粉和品牌推广到一定程度后再开设线下快餐式体验店，快闪式风格，节约成本。利用 ERP 系统实时监控订单、库存、进货等情况，对财务和订单一站式掌握。




实效联盟：作为服装品牌的专业培训机构，实效联盟在业内具有一定的知名度，实效联盟线上线下一信息、资源同步，在线课程表发布，在线订购课程和时间段，大大降低了中间人工环节的错误，达到了上线半年报名人数 2000 人。

六、数尖价值塑造

数尖成立至今帮助了千千万万的企业突破重围，回归商业本质，让企业经营做的更从容、更幸福、更智慧与更轻松。

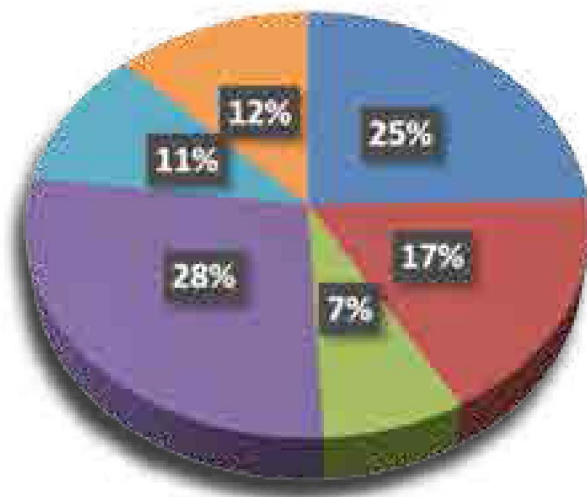
当商业竞争越来越激烈时，企业如何突出重围，引起消费者关注呢？数尖提出在细分经济之下，用心经营产品和客户，以做品牌的思维理念去做企业，回归“工匠精神”；当企业家们争相推出自己的品牌时，是否想过它能活多久？数尖提出新商业模式下的企业的终极目标不是做大做强，而是做长久。那么怎么样把企业做长久？用心经营、诚信经营，回归品质与服务。

一个企业只有从心灵上得到进修，才能在经营上有所转变，最终才能在业绩上有所突破，企业一步领先，才能步步为“赢”。

（数尖信息技术有限公司 特约供稿）

企业用户超 4 万 C 端用户超 210 万

轻松办为他们带来了什么？



用户的行业分布

统计数据显示，中国现拥有 4300 万家企业，美国有 2000 家中小企业，但是美国中小企业的平均寿命是 7 年，中国却只有 2.2 年。同时，网络数据显示，中国人一年的工作时间全世界最高，平均大约为 2228 小时，其它国家中，阿根廷一年人均工作 1903 小时，巴西人工作 1841 小时，日本人 1729 小时，美国人 1789 小时，英国人 1677 小时，而荷兰人一年才 1425 小时。

为何会有如此大的差距？而且为何中国企业员工工作更累更苦，但是创造力和结果却不见得更出众？目前中国大部分传统中小企业还停留在纸质办公室时代。在信息技术时代，这些企业想要改变现状，首先要做的就是改变传统的工作方式。

携手钉钉打造轻松办公方式

轻松办软件的一群 IT 精英们，立志用他们 18 年的企业管理软件开发经验，为广大企事业单位打造一套让工作更轻松的集成化 SAAS 云办公系统。轻松办希望能借助钉钉平台，帮助中国 4300 万企业从

纸质、IT 时代，一步进化到世界领先的云和移动时代，让中国 4300 万中小企业都能够用上新的工作方式，从而推动整个国家和民族的发展，让中小企业实现高效的办公方式，成为经济增长的新动力。

目前依托钉钉平台，轻松办已推出了轻松小秘、微投票、微报销等微应用，这些微应用在为企业办公提供方便的同时，也进一步的提升了企业信息化的管理。截止目前，B 端用户已突破 40000 家，连接 C 端用户达 210 万人！

用户的行业分布轻松办让用户更期待

轻松办目前已拥有 210 万 C 端用户，很多企业 and 员工选择轻松办实现了轻松办公。但对于轻松办

典型用户分析



来说，前进的脚步永远不会停止，轻松办将会研发更多新功能，让更多用户能够轻松的办公！

在已上线的轻松小秘微应用中，除了现有的日程管理、时间管理、工资条、员工生日祝福等功能，近期还将会新增排班计划、倒计时、去向等功能，为企业和员工提供更加轻松的工作方式。

排班计划：

企业排班更简单便捷，值班表、值班记录轻松查阅。

倒计时：

设定事项起止时间后，便可实现每日倒计时提醒。

去向：

可记录个人一天或特定时间内的个人工作状态，同时可查看其他人员的个人状态（出差、开会或空闲等），实现企业内部更高效的工作配合。

总的来说，轻松办的最终目标是为中国中小企业提供移动时代先进的办公方式，帮助中国企业通过系统化的解决方案，全方位提升中国企业沟通和协同效率，让它们能和国际企业站在同一起跑线上，推动中国人的创新和经济发展的速度。

（华智软件 特约供稿）

不管您在任何单位，任何地方，请记住：工作来了怎么办，工作就要轻松办！工作的时候，轻松办就是您的小秘书！

不管您在任何时候，任何状态，请记住：工作累了怎么办，工作就要轻松办！累了的时候，您该轻松一下了！



（扫描二维码，马上体验钉钉）

联合·分享·共赢

——2016中国（浙江·宁波）商业品牌大集掠影



宁波市商务委员会主任 陈秀忠



浙江省商务厅副厅长 徐高春



浙江省商贸业联合会会长 吴德隆

城市商业综合体、特色商业街等商业网点的快速发展，日益呈现出定位、业态、品牌等趋同竞争的格局。为搭建良好的商业供需对接平台，7月25日，以“联合·分享·共赢”为主题的2016中国（浙江·宁波）商业品牌大集暨月光经济盛夏季启动仪式，在“书藏古今·港通天下”的美丽海港城市宁波盛大开幕。

商业是民生、品牌是力量、大集是信心。商业与品牌连接，增强商业地产供需交流探讨、创新融合和资源对接，营造良好的招商及营商环境，促进浙江商贸业的新发展，推动城市商业繁荣，让城市更美好。

本次大集得到了浙江省商务厅和宁波市人民政府的大力支持，由宁波市商务委和浙江省商贸业联合会联合主办，浙江省现代商贸企业服务中心、宁波美昂龙商业管理有限公司及宁波市商业特色街区行业协会承办。浙江省商务厅副厅长徐高春、宁波市商务委员会主任陈秀忠、浙江省商贸业联合会会长吴德隆、现代金报副总编张志杰等领导出席了本次大会。

来自美国、德国、英国、法国、日本等品牌商代表以及来自国内各地的近百家知名商业品牌商，宁波各区、县（市）商务主管部门，城市商业综合体运营商以及重点商贸企业负责人等400多位嘉宾齐聚宁波共襄盛会。

会上，宁波东鼓道地铁项目、新世界中国地产、宁波慈溪保利、太平洋恒业控股集团、冠城国际商业中心购物中心、富邦世纪广场等商业项目资源进行了招商发布。到会的几十家国内外品牌分享了各自的品牌成长故事，未来几年在宁波的拓展计划，国美电器、洲际酒店集团大中华区、夏凡纳钢琴、上海锦江集团、云之源餐厅、浙江联华快客便利有限公司、杭州数尖信息、上海光洪鞋业、开乐迪、希杰CGV（上海）管理公司、宁波约克餐饮、德信影业等品牌与宁波商业资源进行了无缝对接，许多品牌在现场就预达成了入驻意向。宁波本地重点商贸



企业和城市商业综合体更是与众多在场品牌的交流中获取了大量宝贵信息，并借机建立起长期合作关系。

“餐饮、亲子、娱乐等已经慢慢成为商业综合体的主打业态”、“商业综合体的选址十分重要，找准定位是成功的关键”，大集上，知名购物中心、品牌商、咨询公司的代表就未来如何进行业态调整的经验 and 体会等内容进行了探讨和交流。

大集当天，搜铺网商业地产研究院陆兴泰院长、浙江现代商贸发展研究院赵浩兴副院长分别作了《国内商业地产及零售业现状和趋势解析》和《互联网时代商业品牌营销》的主题演讲，让在场嘉宾受益匪浅。

本次大集活动得到了各大媒体支持！CCTV 等数十家中央、省市主流媒体集中报道了活动盛况。



商业资源概况

江北恒一广场项目简介

江北恒一广场，位于浙江宁波新城核心区最核心位置，东临机场北路，北接长兴路，南沿北环西路，西通洪塘中路，地铁4号线贯穿其中，周边高楼鳞次栉比，亲商家居，洪都花园，顺和名苑，奥林匹克、姚江新都等众多精品住宅小区密集。

本广场由浙江恒威集团旗下宁波恒威地产控股有限公司投资开发，总建筑面积近9万平方米，由7万平方米的5层综合商业体和1.5万平方米的高档住宅组成，共配置停车位700多个，分布于每个楼层。项目总投资超10亿元，以新加坡“邻里中心”概念为基础，集购物、休闲、美食、健身、娱乐为一体的一站式生活中心，成为江北区最时尚、最具特色的综合时尚购物中心。项目承载着恒威一贯坚持的高品质，将商业设计与经营服务做到最大限度的完美结合，让消费者感受更为精致的乐活体验。

东渡路36号简介

东渡路36号，居市中心最繁华的核心之地，于闹中取静，一门之隔，远离喧嚣。这里是生活最原汁原味的秀场，集结时尚酒吧、顶级电竞、精致甜品、日系美甲、特色餐厅，让视觉、嗅觉、听觉、味觉在这个3000平米的新生活片场得到一站式的品质体验。还你一个不一样的SHOPPING MALL，精致到骨子里的家品体验馆、复古大气的各类美食馆，打破生活的各种界限，让所有与生活有关的体验都在这里自由发展，你可以说这是个生活馆，同样你也可以定义，这是个艺术馆。目前入驻东渡路36号的商户有：知寿潮品、张亮麻辣烫、罐子里的约会、曼泊尔旋转火锅、ID、烤鱼汇、MOMOKO美甲、VIVA酒吧、遇见泰餐厅、玩家国度。

鼓楼沿历史文化街区简介

“太守新城海曙楼，风光胜地古明州”。穿越千年风情的鼓楼沿历史文化街区，位于宁波市中心黄金地段。

这里有始建于唐长庆元年（公元821年）的宁波鼓楼，它是宁波子城的核心，是现存宁波建立并设置州治机构的唯一标志性建筑，以其中西合璧的独特造型而成为唐城历史的象征；这里有元代永丰塔遗址，它是中国古代城市仓储第一库，被誉为全国十大考古新发现；在鼓楼西侧，绿树浓荫掩映中铺开一座明清风格的古老建筑——留书行署，它是宁波现存唯一的古衙遗址，清朝科举考试所在地；这里还有重修梁溪、文人荟萃的梁上书画艺术馆；这里是店家云集之处，老饕们的美食部落，女人们的珠宝玉饰，还有文艺小清新最爱的书店，在小巷弄里，静候一场温暖的相遇。

于闹子城，宁波鼓楼，鼓楼沿历史文化街区与月湖、天一阁、三江口等人文自然景观近在咫尺，以其独有的民俗风情与商业繁荣，向世人呈现出“老宁波缩影、新宁波印象”的无限魅力。

宁波天伦时代广场简介

宁波天伦时代广场地处宁波江东繁华核心区，毗邻江东主干道中心路及惊驾路，雪莲湖路路和民安路，交通极为便捷；项目总面积约12万方，分为一号地块和二号地块，项目总投资超过十二亿元；覆盖直径三公里核心商圈，集合宁波市文化中心、体育中心、消费中心及大型高端住宅，辐射影响力超过30万人口。项目总体定位为集吃、穿、娱乐、购物、休闲为一体的中高端社区MALL。整体涵盖零售、餐饮、休闲、娱乐、体验等丰富业态。

作为宁波市重点改造工程项目之一，天伦时代广场在设计上秉承“高端、时尚、智能、实用”的设计理念，结合当前科技领域前沿技术，将智能家居、绿色商务生态于一体。无论从建筑规模、商业定位、运营模式、经营业态、内部空间安排、车位配备等方面都竭力体现当今商业的优秀表现形式，旨在打造一座动静相宜、宜居办公的商业生态中心。

目前，天伦时代广场携手国内外知名品牌入驻，如国美O2O体验馆、星巴克、肯德基、齐星乐、鸭王、MAXWIN等，为消费者提供充分的选择空间和完善的消费功能，满足他们一站式消费、休闲的需要。

天元古玩街简介

天元古玩街位于慈溪市周巷镇天源路，是集文化休闲、旅游观光、古玩艺术展示交流为一体的特色产业平台。文化底蕴、人杰地灵，是全国古旧家具整修、仿古制作最大的集散基地，古旧家具的“民间故宫”闻名遐迩。

周巷镇以天元古玩街为特色街区，打造“古香艺宝”特色小镇为愿景，重视文化传承与挖掘，投资近亿元，精雕细琢，历时1年，这条全长1公里，极富古韵韵味明清之风的“江南古玩第一街”雏形显现。目前，以永淦古玩城、青田白毛石雕艺术馆等精品主力商铺为主，已有200余家古旧家具、古玩杂项、石髓玉器、陶瓷书画等经营商家在此落户。作为一个可持续发展的旅游、购物、休闲、赏玩项目，“天元古玩街”将以创新、品质高、规模大、影响广的特点，成为中国长三角地区的著名旅游品牌、休闲宁波的文化名片。

象山·国际风情商业街简介

象山·国际风情商业街为浙江省重点建设项目，由象山房地产开发总公司开发建设，品牌设计团队精心打造，占地面积约45亩，总建筑面积约5.5万平方米，总投资约4.2亿元。

项目位于新城中央核心区，东临兴城路，西依兴南路，南靠丹河路，北临永安河。周边2公里范围内聚集了世纪联华、永丰华联、金城华府、海韵首府、山水人家、上城公馆等100万平方高居住宅区，达5万高消费人群，已经初步形成象山的国际商务区。项目土壤深厚，具有海洋与陆地、工商所、公园、康乐等行政办公综合业态。

风情街是一个集购物、餐饮、休闲、娱乐、购物为一体的生活商业综合体，成功引进如星巴克、华联国际影城、三江超市、美国康8精品酒店、象山保税港区进口商品直销中心、嘉纳车理咖啡、乐顿生态体验馆、大金空调等有一定知名度的商家。截至目前，风情街进驻签约商家40余家，已开业23家，占整个项目面积的80%左右。

风情街建筑风貌独特，时尚气息浓郁，是本地市民与外地游客休闲娱乐的绝佳场所，带来一种风情雅致、时尚优雅的休闲生活。风情街的建成运营，对于提升镇区形象与品位，带动镇区服务业的繁荣和发展，具有十分重大的意义。

和义大道购物中心简介

和义大道购物中心，是宁波市“三江文化长廊”建设的核心项目，是宁波的时尚地标之一。和义大道设计大气、明亮舒适，顾客不管在哪个楼层都能找到一个视野开阔的观景平台欣赏江景。除此之外，沿江大型梦幻舞蹈音乐喷泉水景由法国人设计，采用时间编码技术、层流技术等国际领先科技，场面气势宏大，艺术观赏性强，是整个和义大道的点睛之作。购物中心经营面积3.8万平方米，云集品牌店铺一百多家，顶级消费品牌HERMES、LOUIS VUITTON、GUCCI、Christian Dior、Cartier、Ermenegildo Zegna、Emporio Armani、DUNHILL等一线大牌呈现尊贵、优雅、浪漫、高贵、古典的潮流时尚。充分迎合宁波时尚消费人群的爱好的。中高端相结合的布局，优越的品牌理念，精致流行艺术，高端的人生态度，为宁波人带来卓越生活艺术。

印象奉化项目简介

“印象奉化”位于奉化市大成路与西苑路交汇处，交通便利。项目总体量22万平方米，其中商业体量近6万平方米，规划停车位2000余个；项目同时聚集了开元大酒店、保利国际影院、精品进口超市、精品水会、钻石级商务KTV、民国风情街区、奉化特色美食街、DFC体育公园、儿童娱乐体验等业态的开放式商业综合体，在功能设计上，最大限度满足购物、美食、娱乐、休闲、文化、旅游、生活等需求。在项目资源上，拥有丰富旅游景点围绕，5A级溪口旅游景区、5A级滕头生态村，大量的游客资源为项目良好运营提供人流支撑，同时获得政府鼎力支持。印象奉化被列为浙江省2013年服务业重点项目工程。

众安银泰城简介

众安银泰城，是拥有65万方恢弘体量的世界级城市综合体，它位于余姚市北环西路以南，新建北路以西，姚北新区核心地块。众安银泰城是众安集团在长三角地区投资的最大项目。项目总占地面积1200亩，由高档住宅用地和商业用地组成。项目分两期开发，总投资逾80亿人民币。其中商业用地部分建筑面积达40余万方，涵盖购物中心、五星酒店、甲级纯商务写字楼、高档江景住宅、沿江商业街、精品SOHO等丰富业态，将满足消费者全方位一站式需求。开启余姚人居生活繁华新时代，从而揭开城市价值飞跃的序幕。众安银泰城作为都市型全业态购物中心，将囊括欧尚超市、中影国际影城、真冰溜冰场等超强大主力店，以及国际国内一线快时尚品牌。众安银泰城将繁华姚城，闪耀余姚地区。

天一广场简介

天一广场是当前国内最大的主题式一站购物休闲广场之一，她集购物、旅游、休闲、娱乐、运动和美食等业态于一体，致力营造人性化的商业环境，打造时尚浪漫、购物休闲的都市天堂，被誉为宁波的商业航母和城市客厅！天一的核心地位，在于其地理位置。天一广场位于富含丰富文化商业底蕴的三江交汇的核心地带，三江口历来就是商贸云集之地，最早成为集中的宁波商业核心。22幢3-4层群体性建筑，围绕3.5万平方米的中心广场，间以1万平方米的景观水体和3万平方米的绿化，组成了一个生态型的商业建筑群。广场内拥有气势恢宏的中央音乐喷泉，别具特色的水幕电影，外来名贵的加拿列海枣树，水街长廊，文保建筑祠堂殿，天主教堂等文化遗产与现代文明相结合的景观，可谓天生“姿色出众”。

周巷中国食品城简介

宁波周巷食品城发展有限公司成立于2014年11月，开发建设的周巷中国食品城项目位于慈溪周巷，东临余慈连接线，南临周至大道、西临和通路、北临中横线。本项目由二幢10层高层商厦及二幢6层商厦和一幢局部四层的大型商场组成，地下一层为停车库及设备配套用房。总建筑面积142172.46㎡，其中地上建筑面积116646.28㎡，包括商业116286.83㎡、物业管理用房359.45㎡；地下建筑面积25526.18㎡。共配置机动车位719辆，非机动车位2349辆。

本项目是原周巷食品城动迁项目，项目划分为两大功能区域，即食品城与商业区。食品城为三层局部四层商业单体，主要以浙东食品集散地、商贸主平台为中心，配套精品酒店、大型超市、影院网吧、特色餐饮、休闲娱乐、金融银行、文化教育于一体，一站式的商业模式最大限度地满足顾客对购物、餐饮、娱乐休闲一体化的消费需求。

诗美地购物公园项目简介

诗美地购物公园（Smart Garden）是宁波市“中提升”项目——BEST广场的三大商业项目构成之一。它位于鄞州区钱湖路和钱江立交交汇处的东北角，占地面积约4.5万㎡，总建筑面积约14万㎡。项目的建筑设计以中国山水意境为主题，配合现代欧式简约风格，将云、山、泉、峡谷、水晶、宝石等元素贯穿到整个项目的建筑和景观设计之中，强调建筑与环境的有机融合，力求在丰富的空间层次中，营造出新颖的主题商业生活体验空间。

项目业态定位为商业街（约1.6万㎡）、购物中心（约2.8万㎡）、餐饮会所（约8400㎡）、空中酒店（约1.4万㎡）、艺术中心（约4000㎡）及B1商业（约22000㎡），各个业态不是孤立的，而是形成一个有机互动的循环系统。

项目将打造一个具有现代欧式风情的主题商业，涵盖电影院、超市、精品零售、餐饮、儿童主题商业、运动休闲娱乐等品类，除吸引宁波本地人士之外，还将吸引来甬的商务人士和旅游观光消费者，成为宁波购物新地标。

月湖盛园简介

月湖盛园是宁波市市区现存为数不多的传统历史街区之一。项目总占地面积3.9万平方米，总建筑面积4.9万平方米。它是国内首个以江南四合院为蓝本打造的城市时尚休闲项目，秉承“保护、传承、创新、超越”的开发理念，在保留原有江南院落风貌基础上，再赋予其新的商业经营价值，现已成为以时尚餐饮、魅力文化体验、雅致时光休闲和动感风情酒吧四大内容于一体的时尚体验街区，是时尚的小资聚集地。

象山博浪太平洋广场简介

象山博浪太平洋广场由博浪集团与太平洋百货集团共同开发，强强联手，集购物、美食、文化娱乐、休闲养生、旅游、主题度假酒店为一体的一站式地标式商业综合体。将是目前象山最大的综合性购物中心，经营面积近8万平方米，位于城东板块中央，地理位置优越，拥有近千个停车位。

随着广场建设推进和商业洽谈的展开，有100多个国际品牌及国内优质品牌、休闲娱乐、时尚餐饮等将陆续入驻，将成为象山市民追求个性、品味、典雅、生活的时尚风向标。

博浪太平洋广场的定位参照国际标准，无论从建筑规模、商业定位、商业模式、经营业态、内部空间安排、车位的配备等方面，都充分体现了当今商业的最佳表现形式。在建设过程中，购物中心的五大主题区块，万千业态纷呈，囊括世界时尚流行前沿，全方位构筑一流商业价值平台，在填补象山城东商业空白的同时，囊括数十万消费群体，成就象山第一商圈。

一次休闲的游轮之旅，一场意味未尽的生活体验。从这艘游轮的起航，体验时尚的品质生活。博浪·太平洋，将是象山人以后在家以外最奇妙的地方，休闲娱乐最想去的地方。

文化广场项目简介

文化广场项目是宁波未来发展最重要的大型复合型娱乐综合体，是东部新城标志性的建筑。集科技性、时尚性、娱乐性为一体，按照市场化运营的原则，以科技展示、儿童娱乐、教育培训、体艺健身为主导方向，配套主题餐饮、体育零售、休闲娱乐等商业内容，是宁波泛文化主题广场的标志性品牌。

项目投资主体——宁波文化广场投资发展有限公司是宁波市人民政府批准设立的国有全资子公司，履行宁波文化广场项目的投资、建设和运营管理职责，公司注册资本8亿元。

此外，公司全资设立的宁波文化广场商业管理有限公司，以专业的服务，承担起宁波文化广场整体宣传推广、商户管理、营销策划、物业公司协调管理等工作。

宁波象山涌金国际广场简介

开发(代理)企业：华翔奔腾置业有限公司

项目性质：购物中心

所在区域：浙江省宁波市象山县

地址：天安路丹南路新华路段

物业介绍：

象山首座体验购物中心，集高档百货、综合超市、风情商业街、餐饮娱乐中心、数码影院等于一体的丰富业态。涌金国际广场将打造象山首座全体验购物中心，引领都市消费时代一站式新型消费体验。

招商内容：目前已成功引进超市领头羊——大润发，中国电器连锁零售企业的领先者——苏宁电器，浙江省内电影院线龙头——时代院线以及乐酷KTV、肯德基、必胜客、味千拉面、杰拉网咖、松亭居酒屋、亿康哈锅料理、新石器烤肉等知名连锁企业。

联系人：吴先生

联系电话：0574-89509999

改革创新促发展

——浙江建华集团有限公司

在历经 36 年的发展后，浙江建华集团目前主要从事服务业和制造业两大产业，企业经营范围涉及信息经济、商品贸易、金融信贷、以及环保机械、塑料包装、精细化工、医药食辅材料等产品制造。集团曾多年入选中国服务业企业 500 强，2013 年起连续入选中国民营企业 500 强。从建设科技工业园区、涉足商品市场经营，再到现代新型服务业的发展，“改革”、“创新”为企业的发展带来了生机

与活力，成为集团创业生涯的关键词。

1979 年的沈塘湾村，一家 20 台织机生产手套的建华针织厂为振兴村集体经济开了个好头。随后村里又创办了小五金加工厂，成立了建华建筑机械厂。步入 90 年代，利用城市建设征地机遇，先后办起了亚太塑料、压滤机和建华物资公司等工商企业，有了一定的资金积累后，便开始经营建华木材市场和浙江摩托车市场。2000 年沈塘湾村成为拱墅





浙江建华集团有限公司董事长许荣根

区第一批撤村建居单位。建华集团也实施了股份制改制，企业进行了全面清产核资，建立了适应市场经济的现代企业管理体系。股改后集团实施了“迁二建三”和“优二兴三”发展战略，相继在余杭塘栖和浙江衢州设立了两大工业园区，并利用迁出地块改建五金机电等多个商品市场。股改十年间，集团企业年销售收入增长了 26 倍，股民年分红增长了近 20 倍。

一直以来，集团坚持以创新精神构筑现代化企业版图，可以说创新是集团发展强大的推动力。目前集团两个科技工业园区占地 400 余亩，园区制造业已先后进入省、市级以及国家高新企业的行列。塘栖的科创产业园针对国家对环保产业的政策倾向，实施了环境科技产业链的开发，成立了建华环境科技公司，主要涉及环保技术、环境设备研发和环境工程施工。衢州科技园区建立了科技成果产业化机制。建华助剂生产的 (Low-E) 玻璃镀膜材料等新产品填补了国内空白。企业还与中科院宁波新材料研究所合作成立宁波中科建华新材料有限公司，引进“国家千人计划”和科研院所等专业高端人才，合作研发石墨烯等前沿化工产品提升竞争力。并以上市目标规范企业行为，持续创新和品牌推广。

集团从 90 年代起涉足商品市场的开发经营，经过三次提升和发展，将商品市场做大做强，逐步





实现市场的网络化，智能化和现代化发展。2006 年集团专门设立建华网络公司，打造市场电子商务平台，其中机电在线网站成为了国家首批信息化试点项目，成功入选了中国商业网站 100 强。2008 年根据杭州市政府《关于商品市场整合改造提升的若干意见》要求，集团对几大市场进行全面整合和改造提升，大幅度提升市场消防、管网等硬件设施，并更新对市场的管理理念和经营方式，引入多业态的大卖场、美食广场等，实现了从单一商品市场到综合性商城的突破。

目前钱江市场商贸城目前总营业面积 13 万平方米，可实现年营业额 20 亿元，是浙江省三星级文明规范市场。市场的钱江商城商标被认定为杭州市著名商标，取得了良好的商品市场口碑。建华市场是杭州地区唯一的五金机电、装饰、化工齐全的生产资料综合交易市场。其中建华五金机电市场

2005 年起被评定为浙江省三星级文明规范市场，被誉为“五金的海洋，机电的世界”。建华装饰材料市场以商场式商铺面貌经营，其中“装修新视界”以“一站家装”的经营模式成为了市场新的经营亮点。集团旗下的浙江化工市场，是集团“楼宇”经济的代表，曾被评为“浙江省百强市场”。2014 年设立的机电在线电子交易市场，通过整合个体工商户开展网络贸易和集中管理，全年可完成网上交易额 10 亿元，已被评为三星级文明规范网上市场。2015 年杭州市重点工程——水晶城购物中心的运营，开启了集团传统商品市场向智慧型现代化商城迈进的模式，该项目荣获“2013 华东区最具投资价值商业项目”称号。2010 年集团作为主发起人创办小额贷款公司。公司为市场商户提供快捷方便的金融服务，被授予“杭州市十大产业重点企业”和“浙江省优秀小额贷款公司”等称号。

2011年筹建的建华文化创意产业园通过搭建公共服务平台，助力网商等小微企业成长，园区被授予“浙江省电子商务产业基地”和“杭州市科技企业孵化器”等称号。随后集团投资集网商智能创业基地、智能物流中心、智能生态生活社区为一体的大型产业链集群项目——“网商城”。该项目被省发改委列入“生产性服务业集聚平台项目”，并列入杭州市2014—2017信息经济重点项目。通过积极实施轻资产策略，网商城项目取得快速发展。目前建华文创产业旗下已拥有七个实体主题园区、一个虚拟产业园区、两个网上市场，总运营面积达18万平方米。已引进各类企业1200家。未来五年内将以园区平台为基础，协同发展互联网金融、企业创投、企业收购等三大创业生态体系，深入运行管理层绩效考核制度和股份制深化改革方案，筹备企业上市计划。多年来集团通过引进、搬迁与整合等方式，已逐步形成产业关联，互促共进的现代商品交易市场集群，目前集团的实体商品市场与网商市场的年成交额已突破150亿元，充分体现了实体市场与电子商务融合发展成果。

集团还一直致力于探索“以人为本，和谐兴企”的管理理念，努力实现企业与员工的和谐共赢。集团的党、工会组织先后获得“浙江省基层先进党组织”、“全国模范职工之家”等荣誉，员工中获得过“全国关心企业优秀员工”、“杭州市见义勇为勇士”等多项荣誉。集团党组织成立了拱墅区首个流动党员服务站，充分发挥流动党员在商品市场经营中的带头作用。集团建立了人才引进、培养的长效机制，已拥有自主培养的注册会计师、国际内审师和高级会计师、经济师、一级建造师、造价师等众多专业人才。2000年集团被浙江大学管理学院定为其MBA实习基地。随后又与浙江树人大学形成全面战略合作协议，吸引更多应用型人才加入企业团队。

未来，建华集团还将持续打造商品市场与电子商务融合发展先行区，延伸集团连锁经营的理念。通过持续调整和优化市场结构，配套物流、仓储基地的建设，融合互联网交易，完成传统服务业到现代化“市场数码港”的华丽蜕变。更会努力将员工愿望融入公司的发展战略，不断追求企业的发展梦想。

（建华集团 特约供稿）





神洲 创业电商园

聚·创未来



浙江神洲酷奇科技发展有限公司成立于2011年1月份，建立初时就开始在电商运营、电商服务领域进行摸索和建设。2014年公司旗下的电商服务项目—神洲创业成立，成为国内电商综合服务的领跑者，致力于打造电商服务后市场，为中小微电商创业提供一站式服务。截止至目前，已建立总部及杭州、金华、宁波、嘉兴四大电商园，并拥有员工400多人，其中电商专业团队200余人。覆盖4座城市的4大服务基地总面积接近200,000平方米，年发单量超过4,200,000单，并且正持续扩张走出长三角，快速推进至全国其他城市。

神洲创业

神洲创业是神洲酷奇经过不断试验与研究后所打造的商业模式，将电商创业服务集成为以规模化产业园区为核心，建立以电商全要素服务落地为趋势的聚服务中心，有选择性、系统化地聚合大量服务。

神洲创业以电商创业集群、运营服务集合、互联创新集成为核心理念，通过一站式商业办公空间、智能化仓储系统及大量电商服务吸引电商团队入驻园区，运用行业内各类专业资源的不断整合来创造出巨大的商业力量。同时，以标准化与可复制化的形式不断地进行推广，使神洲创业的模式能够得到不断的发展和完善。



神洲创业·金华电商园



神洲创业·宁波电商园



神洲创业·嘉兴电商园

神洲创业·杭州电商园

神洲创业·杭州电商园位于杭州市德胜东路2888号，成为神洲创业在浙江省境内的旗舰园区。园区规模面积达46000 m²，设有25000 m²专业化仓储基地。目前员工数量达到约300人，拥有20条作业流水线与相关智能化手持工作设备，现代化作业。

园区配套快递公司、银行、咖啡厅、员工餐厅、摄影基地、培训教室、产品展示厅等，可吸纳电商团队至少500组，日发单量可达50000单。该项目获得浙江省杭州市政府的政策支持，已成功申请杭州市现代服务业综合试点项目，并成为第一批44个入选项目（电子商务类）之一。

神洲创业·金华电商园

神洲创业·金华电商园位于金华市婺城区金衢路，开园于2015年12月。园区规模面积达30000 m²，设有20000 m²专业化仓储基地。园区为商户提供一站式现代化办公空间及完整的电商服务相关配套。

神洲创业·宁波电商园

神洲创业·宁波电商园位于浙江省宁波海曙区丽园北路668号美丽园大厦，开园于2015年04月。园区规模面积达30000 m²，设有20000 m²专业化仓储基地。宁波园区已获得宁波市海曙区政府及下属街道的扶持，能为商户提供最大限度的政策扶植。

神洲创业·嘉兴电商园

神洲创业·嘉兴园区是有神州酷奇与嘉报集团合作建设，位于浙江省嘉兴南湖新区富兴卢362号，园区规模面积达22000m²，设有18000m²专业化仓储基地。园区内提供神洲创业标准化电商服务，为嘉兴地区中小微电商创业者打造优质的创业孵化环境。

智能化仓配系统

目前，神洲创业与全球最大的企业管理和协同化商务解决方案供应商SAP深度合作，采纳的国际级仓配解决方案，为电商提供高水准的仓管服务。经过深度定制化的智能仓配系统，能够帮助园区以极低的反应时间处理入驻商家所获得的订单，并同时出具最合理的货物流转与物流方案，在高效的同时能够有效地控制成本。以现代化安全智能仓储系统所管理的仓储团队，能够把货品的仓内工作流程以更精准的方式高度流水化作业，为出仓的准确性提供更高效快捷的支持。在提升效率的过程中也能够显著地降低原有的仓管开支，以精准的智能化作业操作库内运转，最大限度压低出错率

运营与客服团队

神洲创业的电商运营团队由具有丰富电子商务运营理论知识和网络实践经验的专家组成，其核心团队来自阿里巴巴和知名淘品牌。致力帮助商家解决在经营中存在个性化难题，分析诊断并进行运营策略的实操升级，战略定位与规划，用户体验专项优化，营销策划顾问与执行，用更低的成本，更快的速度，更高的品质为商家解决问题，从而真实地帮助商家提升销量。相匹配的专业客服团队连续蝉

联淘宝官方服务市场top10服务商，为电商解决大量繁琐的基本服务，并以优秀的转化率赢得了客户们的好评。

优质视觉服务

神洲创业的视觉服务由设计、摄影、模特与视频四支团队完成，能够完整地解决目前电商推广所需要用到视觉效果各个层面。其中设计、摄影与视频团队的成员均由国内资深的商业广告从业者组成，能够为商家设计出以用户为中心、以用户需求为目标的视觉体验，并付诸以商业营销。此外，神洲创业致力于打造华东地区规模最大、性价比最高，始终处于互联网模特行业领先地位的模特机构。目前汇聚了大批网拍模特，他们在服装服饰、生活电器、汽车、电子、珠宝首饰、化妆品等各类目领域内均大放异彩，担当着诸多网店品牌的签约服务，并受到广大商家的一致好评。

聚·创未来

在不断打造各类专业标准化服务的同时，神洲创业也开发出包括大数据、供应链、渠道、人才服务、会计与法务与跨境服务等多种服务产品，并继续试验和开发各类其他服务为入驻电商企业不断完善园内的专业服务环境。通过不断的努力，神洲创业解决了大量中小微电商在创业过程中所遇到的各类问题，努力地为国内电商的发展作出贡献。以集聚化、标准化、系统化的一站式电商服务模式为突破口，在电子商务的大浪潮下为中小微电商与传统企业的转型提供尽可能最优质的土壤，让聚集的力量为所有人创造一个必定成功的未来。

(神洲酷奇 特约供稿)



立足世纪城 抢抓“G20” 招引小巨人

智慧科技园：打造国内一流民营科技孵化器

随着 G20 脚步的临近，汇林集团董事长李九斤更忙了：走北京、跑上海、去深圳，足迹遍布大江南北，他带着招才引资、招强引智的重任，到全国对接各类优势资源，并力争引入萧山。“钱江世纪城智慧科技园招商还不错，目前已经处于‘满员’状态。”李九斤一脸喜悦。

这份喜悦的背后，是汇林旗下智慧科技园交出的漂亮成绩单：截至今年 6 月底，位于浙江民企大厦的智慧科技园已备案企业 47 家，3 万平方米、共计 20 层楼的园区办公面积全部告罄，还有不少科技型企业正在排队等待入驻。而这距离去年 9 月正式启动招商还不到 9 个月。

“汇林的招商真厉害！”日前在北京举行的一次萧山商务推介会上，区招商局负责人与李九斤的聊天以这句话开场。

打造总部集聚地

在浙江恒则熙交通科技有限公司，董事长汪江波颇有“悔意”。“早知如此，去年真该多租些办公地。”汪江波介绍，企业正处于快速扩张阶段，天天在对外招人，如今办公场地却不够用了。

这家科创型企业，注册资金 1000 万元，去年入驻智慧科技园，并租用了园区 330 平方米的办公地，目前拥有员工 40 多人。经过在智慧科技园近一年的孵化，恒则熙形成了智慧安全、基础设备、交通护养、信息科技四大板块，自主发明专利 4 项，并将于近期收购北京的某智慧交通企业。

显然，恒则熙是把企业总部放在了智慧科技园，并为外界描述了一幅立足浙江、辐射全国的发展前景。在智慧科技园，类似的企业还有很多，比如主打企业级管理服务产品的杭州泛销网络科技有限公司，是该企业在浙江地区的总部；而近日刚投产下线全国首个幼儿园智能化管理体系的浙江响亮教育科技股份有限公司，同样也选择了智慧科技园作为大本营。

“与一般科创园相比，智慧科技园入驻企业辨识度很高，特征很明显，即高科技、大总部。”一名致力于区域经济发展的专家指出，随着这类企业的大规模集聚，智慧科技园不仅盘活了钱江世纪城存量写字楼，而且成了萧山科创园打造企业总部集聚地、发展楼宇经济的新样本。据悉，智慧科技园面积占了浙江民企大厦总面积约 1/2。

不但如此，项目高端是智慧科技园企业另一大标签。杭州卫数信息科技有限公司是一家归国华侨企业，创始人谢长春是北大硕士生，曾长期在美国工作，并自主研发了一款网络有效信息抓取软件，专门用于舆情分析和情报搜索。目前，谢长春已携带其项目来智慧科技园再次创新创业。

此外，智慧科技园还汇聚了专业研究发展水培农业的杭州问田科技有限公司、专业研制智能化产品的杭州同劲科技有限公司等一大批优秀类“5213”人才项目。

资料显示，为贯彻萧山区科创园建设“253”计划和推进产城融合发展的新浪潮，智慧科技园顺势



省中小企业创业辅导中心嵇国光主任为园区授牌



中科院北京分院12所相关负责人考察智慧科技园



创建,该园区也是钱江世纪城最早一批科创园。目前,智慧科技园已经成为萧山科创园创建单位,园区以人工智能、工业设计、应用软件等智慧产业为主导,致力于打造一个集“研发、设计、销售、服务”于一体的特色综合高新技术产业园区。特别是,智慧科技园还是萧山唯一浙江省工业强县(市、区)特色工业设计示范基地。

按照李九斤的观点,从目前入驻企业性质来分,园区企业基本上都集中在智慧经济领域以及生产服务性行业,大致可分为两大类。“一类是以新经济、新业态、新模式为主的新产业,如高端装备、健康、应用软件、文化创意等,这实现了对萧山现有产业有益补充,恒则熙是其中一例。”李九斤表示,另一类则以服务萧山传统行业为特色,即通过与本土企业的深度合作,促进当地企业开展两化融合、信息化改造等,推动企业加快转型升级脚步。

这样的企业实在太多了。以杭州鼎典创新设计顾问有限公司为例,该公司以工业设计、产品设计为主业,为制造业领域的创造需求提供服务。这意味着,鼎典将依托地理优势,为萧山乃至浙江传统企业在产品设计、渠道建设、品牌树立等方面提供高层次服务。据悉,鼎典是中国十佳工业设计机构,目前正在筹备上市工作。

创新招商模式

杭州已然步入“G20”峰会时间,这将对杭州的经济产生巨大品牌效应,对区域重塑经济格局将产生积极影响。面对如此千载难逢的机遇,智慧科技园自然也从中看到了新目标,G20招商成为该园区

新方向。

今年5月份,在李九斤组织下,中科院北京分院十二所党政负责人首次走进萧山,走进智慧科技园,并举办了院地项目成果交流对接会。据了解,现场除汇林与中科院电工所签约战略合作协议外,萧山企业与中科院属所签约10余项成果转化项目意向协议。

无疑,即使在萧山历史上,这也是史无前例的一次重大对接活动。实际上,此前李九斤北上到中科院理化所挂职,主要目的就是实现地方科技项目与中科院成果转化项目相结合,有效解决技术与成果转化相对封闭的矛盾,这将促成更多来自中科院的产学研项目转嫁到萧山。

在此基础上,智慧科技园还与知名会议展览商北辰集团洽谈合作,借鉴北辰集团会展承办经验,结合智慧科技园产业资源,全力打造全国成果转化样板园、会展产业集聚区、人工智能产业专业园、国家级工业设计示范基地等。

更让人叫赞的是智慧科技园独特的以商招商、全产业链招商模式,虽非首创,但汇林把这一模式做到炉火纯青。2014年入驻园区的杭州君方科技有限公司,是化纤行业内唯一一家采用标准创投模式专业运营的公司,并专注于提供化纤交易的“互联网+”服务交易平台,以及一站式解决找货、卖货、比价、议价及物流配送问题。

“物流是化纤行业重要一环,为完善全产业链功能,在企业与园区共同努力下,引进了卓航物流。”君方科技创始人方君方介绍,卓航物流是一家从事“互联网+智慧物流”的企业,主营各类海运业务,

一向享有“海上的士”的美誉，该公司在纺织、石化、造纸等行业拥有广泛客户群和良好信誉，并具有丰富的化纤原材料物流管理经验。

而故事并未就此结束。为了解决卓航物流信息匹配问题，卓航物流又引进了关联企业杭州侨新科技有限公司。据悉，侨新科技是一家专业从事集中监控管理系统产品的开发、生产、销售以及售后的高科技 IT 企业。“这三家企业虽不是同行，但已经形成了完整的智慧产业上下游链条。”李九斤认为。

除了以商招商，智慧科技园还启动了线上线下载招商、展会招商、科技招商，每种招商模式都结出了累累硕果。这其中，通过“线上招商平台+线下走访”等方式，智慧科技园不断吸引人工智能、工业设计、应用软件等中小型企业，恒则熙的引入正是代表；同时，智慧科技园与浙江科技大市场建立战略合作，通过科技资源的整合，引进如杭州顺瑞科技有限公司、杭州创川投资管理有限公司等第三方机构入驻园区，为园区企业提供科技项目申报、投资管理咨询、政策辅导培训等科技特色服务。

剑指一流孵化器

在很多人看来，作为一个典型的民营科技孵化器，智慧科技园已然成为萧山科创园新样本，几乎可以这样说，其创新的模式、优异的成绩领跑萧山多数科创园。李九斤告诉记者，通过一段时期努力，汇林要打造成“萧山硅谷”，而智慧科技园的目标是打造国内一流民营科技孵化器。

萧山区有关部门负责人认为，汇林运营的科创园招商成果显著，入驻企业流失率低，已经形成很稳定的模式，这一模式具有先进性、可复制性以及推广性。“汇林已开创萧山科创园新途径，这值得各方研究探讨。”该负责人说。

而李九斤则认为，智慧科技园是汇林模式落地的具体体现，园区成功的关键原因更在于后续跟踪服务。“招引企业入驻只是前提条件，如何留住项目、留住高端人才才是最大文章。”李九斤说。

浙江兆泉智能科技有限公司是国内首家天然环境系统设备制造商，在引进美国斯坦福大学纳米银技术的基础上，开创了以净水和空气净化为核心的四大产品体系，凭借过硬的技术和品质获得国家疾控中心、远红外工业产品检测中心和瑞士 SGS 等权威机构的检测和认证。

“公司已经获得第一轮风投，融资额度达到了 1500 万元。”公司总经理王晓春表示，作为一家高端制造企业，能一次性获得如此体量的融资实属不易，

“这也要多亏园区牵线搭桥、穿针引线。”王晓春满脸感激。

同样的感激在方君方脸上也能看到，在智慧科技园的助力下，去年君方科技引入上海某知名创投机构，融资额达到 1000 万元。目前，君方科技新一轮 2000 万元的融资也接近尾声。

坦言之，对于初创企业而言，启动资金是最大限制之一，如何破解这道难题，是智慧科技园面临的首个关卡。而兆泉智能科技等科技小巨人从资本市场拿到巨额融资，无疑证明了园区扮演资本红娘这一角色的成功。李九斤介绍，园区不定期举办各类项目路演，对接国内知名投资机构，尽可能为企业导入资金。

“不但如此，智慧科技园还设立了金融服务平台，一方面利用银行等金融机构资源，提供 5 亿元信贷资金；另一方面，借助‘汇林基金’，注入 1 亿元的种子基金。”李九斤表示，园区不断推动资本与实业深度融合，用金融支撑创新创业。

在汇林科技孵化园总经理李峰看来，如今智慧科技园在业内打响了名气，更在于汇林整个集团资源的整合以及一支干练的团队。“汇林科创园是萧山最早的民营科创园之一，其运营也相当成功，并为运营智慧科技园奠定了良好基础，提供了丰富经验。”李峰介绍，目前汇林拥有一批熟悉科创园运营政策、擅长政策研究的业内资深招商专家。

特别是，汇林的招商，不仅引商更引才。自去年起，汇林启动了“引入优秀海外人才和项目计划”，专门与美国硅谷的相关人士合作，共同致力于引进一批高端人才、优秀项目和全新理念。如今，该集团已与美国硅谷当地的几家从事高端制造业和航空航天业的高科技企业达成初步合作意向。接下来，双方就入驻相关事宜开展进一步磋商。

实际上，汇林一直在积极助推海外人才来萧创业。据不完全统计，目前在汇林旗下各科创园落地生根的归国华侨创业项目已达 10 余个。此外，该集团还常年聘请致力于纤维素领域研究的东南理工大学丁民成教授、长期应用于“机器换人”指导组长周振峰副教授等 40 多位专家顾问团。这些专家、人才的聚集，为园区企业提供了智力支持，全方位满足企业技术需求。

李九斤表示，他有个“中国梦”，希望智慧科技园能够成为萧山培育新经济新业态的“黄埔军校”，为全区发展输送高端项目、高端人才。“这也算是我这个土生土长的萧山人，为萧山经济转型升级作一点贡献吧。”李九斤说。

(汇林集团 特约供稿)



西苑跨湖楼

——湘湖中的楼外楼

杭州跨湖楼餐饮有限公司的发展起源于西苑餐饮管理有限公司，公司创建于1988年，凭着力求创新的管理模式，敏锐的市场触觉成为杭州萧山区最具规模和影响力的餐饮企业之一，历经几年的风风雨雨，西苑餐饮逐渐壮大，最终成立杭州跨湖楼餐饮有限公司，其中下属包括跨湖楼、海鲜楼、越风楼、古越人家、湘湖大院、湘湖驿站。

作为一家集餐饮、会议、品茗为一体的多元化酒店，跨湖楼酒店座落于有着8000年跨湖桥文明历史文化的湘湖湖畔，与周围的杭州极地海洋公园、杭州乐园、杭州烂苹果乐园等共同组成了以娱乐、休闲、文化为特色的主题景区。四四方方的酒店外形，体现着天圆地方的中国哲学；依山傍水的建筑格局，体现着自然和谐的生态理念；古色古香的装修风格，散发着吴越古国的文化魅力；青花瓷的旗袍服饰，加上江南水乡特有的吴侬软语，足有穿透历史尘埃的奇妙魔力。跨湖楼地处跨湖桥南岸，为整个湘湖的津要之所在。钱塘江、富春江与浦阳江三江在此交汇，曲折向东流入东海。钱塘、富春、浦阳三水再次交汇，也意味着人聚财聚的风水宝地。

跨湖楼酒店主体的营业面积达6000余平方米，可容纳800人同时进餐，大小包厢50余个，每个包厢各有雅名，暗合着湘湖景区的各色风景。为迎合顾客各方面的需求，各包厢的内部装饰也各有差异。

大间包厢以金黄朱红为调，漆红的太师椅大气显贵适合于会议与宴客。小包厢古雅的茶室风格，内部桌椅遒劲风骨，其类贾岛的诗、废名的文，适宜于志同道合者的畅谈品饮。在完善餐饮的同时，还面向于承接各类会议、婚礼。雍容典雅、古色古香的整体风格一定会让您的宴会高端大气，高贵庄重。

酒店经过多年的努力，分别获得了“国家五钻级酒家示范店”、“中华餐饮名店”、“浙江省五星级餐馆”、“浙江省餐饮行业十佳优秀企业”、“十大品质餐饮名店”、“萧山名菜之家”、“萧山区知名商号”、“物价唯一信得过单位”、“浙江省食品卫生A级单位”等多项荣誉称号。我们的大厨也分别获得过“中、加、美国国际烹饪大赛蓝钻奖”、“‘蒸功夫杯’2008杭州民间菜(点)挖掘活动金奖”、“中华金厨奖”、“2011亚洲素食大会素菜素点设计大赛白金奖”、“中国浙江(国际)餐饮产业博览会嘉豪·劲霸杯中华餐饮烹饪精英赛浙菜精品奖”、“浙江省乡土菜厨艺大赛团体铜奖”、“第七届全国烹饪技能大赛团体优秀奖”等多个奖项。

其中，经过多年的努力，跨湖楼研制的“东坡鸡”在2008年荣获“蒸功夫杯”杭州民间菜(点)挖掘活动金奖，后又被评为中国名菜，为企业更好的发展添砖加瓦。随着企业的日渐壮大，先后成立了多家分公司：

湘湖驿站度假酒店

湘湖驿站位于风景秀丽，被誉为杭州西湖的“姊妹湖”——萧山湘湖湖畔，毗邻湘湖地铁口，是湘湖旅游胜地唯一一家休闲度假型酒店，与湘湖零距离、与山野共枕眠。驿站依山傍水，掩映绿树丛中，营业面积一万余平方米。酒店第一期拥有 80 余间温馨绿色生态型客房，第二期又将会有 80 余间客房展现，集住宿、餐饮、会议、娱乐于一集的综合型度假酒店。

驿站拥有大小多功能厅 7 个，可满足各类型会

议及商务活动的需要，同时拥有可满足 600 人与会的大型无柱多功能厅，配备有先进的 LED 大型屏幕以及高品质音响系统，专业的会议服务人员，让您的商务议会与众不同；湘湖驿站更有配备休闲娱乐设施——个性书吧、棋牌室等个性化尊崇礼遇，让您感受山间居士般的生活。八千年古舟、三万顷碧波——湘湖驿站大酒店将以古典的装修、绿色的环境、温馨的服务，紧随湘湖母亲迷人的风姿，为每一位来酒店的宾客提供贴心的驿站式服务。

西苑越风楼

坐落于中国著名的旅游胜地湘湖湖畔，被称为水上人家，酒店小桥流水、绿树掩映，是一家集餐饮、休闲、茶艺为一体的特色餐厅，越风楼以宋代古典为装修风格，处处荡漾着浓浓的水乡气息，分画舫游船区、中餐区、露天茶区，占地面积 1000 多平方米，200 多个餐位，80 多个湖上露天茶位，是萧山区首家水上特色餐厅。

越风楼餐饮美食吝不可吝，挖掘传统的湘湖农家及周边的饮食文化，造就出一批钟爱的传统美味

美食，为完善品茗、签茶、美酒与美食的最高境界，本店的“金家坞鲜鸡汁笋”被评为萧山十大名菜之一。还有“老娘土烧湘湖虾”、“眉山岛油爆毛蟹”、“笋干菜滚土步鱼”等佳肴被当地市民拍手叫绝。

游玩之余还可以乘坐画舫船在湖面上畅游，既可以欣赏两岸美景，又可以享受美食。不管是品茶闲趣，还是风味美食，都给您带来一种尊贵、自然的独特享受。



古越人家茶馆

“翻修野岭成奇景，装点荒山变雅庭”。古越人家毗邻号称亚洲最大的音乐喷泉——杭州湘湖“音乐水景秀”，与湘湖暑假圣地金沙滩隔路相望，交通便利，景色妖娆。集临湖休憩、品茗、就餐于一体的古越人家，以中式仿古、庭院风格园林设计，建筑物上下起伏错落有致，雕石成型颇具华夏风范，具有小家碧玉的玲珑身段，大家闺秀的卓越气质，盛世凌岚其貌不菲。设有13个湖景包厢，拥有180度全湖景视觉享受，装修古朴典雅，廊阁气质非凡，

更是婚庆、宴会及高端酒会、各类订货洽谈会议首选，可容纳350-400余人同时会议、就餐，拥有室外40余个露天休憩茶位。还有音乐酒吧，顾客边享受音乐边畅饮啤酒。临湖佳景背楼面水、凭栏远眺，湘湖美景尽收眼底。一本书，一杯茶、网络无限畅游，乐不止尽。与湘湖北岸有名景点老虎洞、莲华寺、连山桥、德风桥等遥遥相望，环境优美，景色迷人，胜迹绝佳，是您游玩休憩、品茗聚餐、茶话渔樵的理想选择。

湘湖大院

坐落于湘湖景区西大门，老虎洞游客中心内，依山傍水临湖而建。庄严的莲华古寺位于老虎洞山山腰，越王勾践卧薪尝胆的故事就是发生于寺庙后的老虎洞之中。千年传承的人文地理造就了湘湖大院浓厚的文化气息，大院餐饮区接待面积1200平方米、品茗区湘茗楼接待面积400余平方，是一家集品茶论道、休闲餐饮于一体的特色主题茶餐厅；亭台楼榭、流光溢彩的四合院彰显了山水之间的雍容华

庭，涉水临湖的包厢雅座更是让您与水相依、与山而邻、与自然共呼吸。湘野存美味，湘湖大院以农家土菜、三江鲜味为特色，有机蔬果、生态家禽不胜枚举；闻堰江鲜、天下驰名，在炊烟袅袅的湖畔院落中正演绎着鲜美绝伦的三江聚首；品越茶之道、读湘水之魂，坐在湖边的青石板上小憩，邀三五好友，看着湖面仍旧灯火阑珊，听一曲渔歌晚唱、泡一壶悠悠清茶，慢慢啜饮，该是怎样惬意的一种享受啊！






西苑海鲜楼

占地面积 3000 平方米，餐位近 500 余个，既有宽敞的大厅和尊贵的豪包，还有别致的联包和惟妙惟肖的卡包，可满足宾客的不同需求。

酒店由经营多年的海鲜专家主管配送，鱼、贝、虾、蟹等生猛活奔，燕、鲍、翅、参等琳琅满目，西苑海鲜楼坚持“高贵而不贵”的消费定位，聘请

国家级名厨掌勺，菜肴以海鲜为主打、鲍翅压阵，还有地道的杭邦菜，美味的川菜、精致的养生菜等菜系齐相呼应，形成了独特的美味佳肴风景线，着力打造“最齐全、最新鲜、最实惠”的海鲜楼，让广大宾客未临海边就能吃到正宗美味的海鲜大餐。

“跨湖楼”重视文化品味和品牌的发展、内涵的提升，以围绕打造“西苑跨湖楼，湘湖中的楼外楼”为品牌，以优质的服务理念和科学经营管理，不断追求卓越，铸就了高素质的服务队伍。

跨湖楼以“宾客至上，服务第一”的经营宗旨，采用了科学的经营机制和管理方法，国家高级技师助阵指点菜肴。酒店本着不断追求卓越的创新理念，得到了社会各界的认可，无论商务、宴会、休闲、住宿，都是您的理想首选。

（杭州跨湖楼餐饮有限公司 特约供稿）

精心打造汽车精品文化的金名片

——汽车精品文化特色街区

汽车精品文化特色街区作为嘉兴城南路“二次开发”、“退二进三”过程中打造的特色平台之一，目前已成为城南街道的一大特色产业，正呈现蓬勃发展的态势。截至目前，该街区已成功引进了奔驰、宝马、英菲尼迪、凯迪拉克等32个汽车品牌4S店。

步入二十一世纪后，随着社会经济的不断发展，百姓收入的不断增加，生活水平的不断提高，汽车开始走进普通百姓家庭，汽车销量逐年上升，汽车精品文化特色街区就是在这一背景下应运而生。汽车街区最初是2008年由十余家汽车4S店自发聚集

在七号桥附近（即现在嘉杭路沿线）形成的。随着汽车4S店的逐渐聚集，原有的自发、散乱的发展模式已难以适应发展的需求。此时，恰逢“退二进三”、城南路“两次开发”，嘉杭路及昌盛南路沿线腾退了一片低效用地。因势利导，城南街道决定对汽车精品街区进行引导规划，提档升级，推进汽车文化特色街区建设，实现产业升级、业态集聚、土地集约，街道经济转型提质，量质齐升。

汽车精品文化特色街区地处市区西南门户，规划范围约41公顷，东至嘉杭路、南至昌盛南路与长水路、西至义圣王桥港、北至广穹路；其核心范围



是城南街道所属工业园区一期整体和二期部分共计707亩的区域。街区内汽车4S企业主要分布在嘉杭路和昌盛南路沿线，紧邻乍嘉苏高速公路出入口，与客运汽车南站遥相呼应，区位及交通位置优越。

街区项目的开发具体由城南园区建设发展有限公司实施；开发方式是政府主导、市场配置、公司运作、独立核算的办法，采取租赁、改造、拆迁，自主开发等项目来完成。

街区的总体目标是按照“一年打基础，两年出形象，三年成亮点”的要求，着力打造成为集汽车展览销售、美容装饰、快修保养、汽车文化等关联产业为一体的汽车精品文化特色街区，打造成城南街道的一张名片，一块金字招牌。

特色街规划项目于2010年8月，委托南京大学城市规划研究院上海分院，对街道所属工业园区一期整体和二期部分共计707亩的区域进行规划设计；2010年10月，该汽车特色街区规划获嘉兴经济技术开发区主任办公会议通过；2011年8月，由市发改委、市经信委牵头对该汽车特色街区规划进行了可行性论证，同意城南街道所属工业园区一期整体和二期部分共计707亩的区域实施“退二进三”，由现在以制造业为主的工业用途，转为以服务业为主的商贸用途，进行土地二次开发性利用；建议可整

合现有的嘉杭路汽车4S店布局，高起点规划，精心实施，打造汽车精品文化特色街区。

项目建设推进中，在“拆”上：2010年下半年对工业园区一期的企业“退二进三”进行拆迁，投入近2亿元资金，完成了正楷工艺品、米兰娜制衣、沈氏电器、加州幕墙、宇宙纺织、南湖管钢厂等15家企业的拆迁，至2011年底基本拆除。在“招”上：街区已先后引进了林肯、英菲尼迪、凯迪拉克、宝马、奔驰、一汽大众等32个汽车品牌。在“建”上：完成了华严路与昌盛南路的贯通，在嘉杭路与昌盛路的交叉口上建造了汽车特色街区景观小广场，并在此小广场上建了汽车特色街区主题雕塑。

随着街区品牌的不断引进落地，区域环境的不断改善，汽车街区影响力和知名度不断提升，品牌集聚效应不断凸显。2014年，整个街区实现汽车销售收入34.49亿元，其中销售超亿元的品牌店达到了13家，街区全年整体税收超过了5000万元；2015年1-6月，街区实现汽车销售收入18.82亿元，占街道限额以上贸易收入53.79%，同比增长15.32%，其中销售额超亿元的品牌4S店达到6家。进入2016年，街区已迈上正常发展的快车道，在提升城市形象的同时实现了企业经济效益和社会效益的双丰收。

汽车精品文化特色街区作为城南路“二次开





嘉兴万龙汽车有限公司开业典礼

发”、“退二进三”过程中打造的特色平台之一，目前已成为城南街道的一大特色产业，正呈现蓬勃发展的态势。但在取得良好经济效益的同时，也产生了一些问题。

资源要素制约逐步凸显。由于国家土地政策进

一步趋紧，建设用地指标紧缺，目前，嘉杭路及昌盛南路沿线的土地已处于饱和状态，一些优质项目尚无合适的承载平台，汽车街区手上有项目，就是无地可供。未来，如需继续引进汽车销售企业及发展相关产业，只能通过对汽车街区周边企业拆迁的

平湖开发区领导赴街区考察



方式获得土地。

汽车销售行业发展不均。随着汽车销售的持续增长，汽车销售行业也存在着各企业间发展不平衡，高端汽车品牌销售额增长较为强劲，中低端汽车销售疲软，零售额下降明显的现象。1-6月，英菲尼迪汽车主营业务收入同比增长20.14%，奔驰汽车主营业务收入同比增长46.23%；东风汽车主营业务收入同比下降9.39%，福特汽车主营业务收入同比下降27.62%。


汽车配套服务尚未健全。目前，街区内的企业基本以汽车销售为主，产业结构单一，随着近年来中高端汽车销量大幅增长，汽车快修保养，装饰美容的需求也大幅增长，具有很强的发展潜力，良好的商业前景，但目前汽车街区这方面没有形成完整的产业链。此外，汽车街区缺少上牌配套服务。目前，街区内每天需上牌车辆达100多辆，但车主上牌仍需赶到汽车商贸园内的车管所内上牌，来回路程达16公里，给汽车街区内购车的车主带来许多不便。

接下来，汽车街区将继续围绕盘活土地出让、推动项目引进、提速建设项目，提升街区品牌集聚效应，着力打造成为集汽车展览销售、美容装饰、快修保养、汽车文化等关联产业为一体的汽车精品文化特色街区。

以土地腾退清理为重点，为整体出让打好基础。全力以赴抓土地要素保障，把低效产出企业的闲置土地逐步回购，引进新项目、好项目，通过内部挖潜的方式，来推进项目的引进和招商引资工作的开展。督促已签约拆迁对象按期完成搬迁，加快办理

拆迁对象土地证、房产证等权证的注销工作。积极做好嘉兴市凯力电池有限公司的腾退拆迁工作，使企业能够及时顺利搬迁，为相关地块与周边整体出让、连片开发打下基础。

以优质项目引进为重点，切实提高资源利用率。汽车精品文化特色街区目前已形成规模，产生了集聚效应，已经由发展期开始向成熟期转变。将牢牢抓住“招商引资”一号工程，牢固树立招大引强理念，全面梳理掌握存量土地，结合地块位置、周边环境、市场形势、投资意向等信息，科学安排土地出让计划，引进有实力、有影响力的优质项目，提高土地利用效率，着力引入2至5个符合街区定位，财政贡献度大的高端汽车品牌，进一步提升汽车街区品牌集聚效应。未来三年，计划引进汽车轮胎店、汽车美容店、二手车交易市场、汽车保险等相关行业，打造名副其实的汽车专业市场。

以项目建设推进为重点，树立汽车街区新形象。坚持把项目推进作为扩大有效投资的关键。严格按照项目推进工作方案，严抓项目建设节点进度，细致倒排项目计划，落实举措加快项目推进，牢固树立抓紧每一天、抓住每一周、抓好每一月的责任意识，协调重点项目有序推进。城南一汽大众4S店项目，5月底已开工建设，目前已完成桩基施工进入土方开挖，将加大项目的服务协调推进力度，争取年底竣工开业；林肯4S店及百瑞综合楼项目目前林肯4S店已进入试营业，综合楼工程已经验收，将着力做好服务跟踪，协调推进各项工作，争取三季度竣工。

国土厅领导来街区调研





诗画青芝坞 休闲慢生活

——青芝坞休闲旅游慢生活特色街区

青芝坞休闲旅游慢生活特色街区(村)以原灵峰探梅古道为中心,东起玉古路,南接植物园,北依浙大,西至著名景点“灵峰探梅”,总占地面积约208亩。处于杭州城西、西湖风景区与西山森林公园交汇处,并与西溪湿地公园隔山相望,往东与西湖景区的岳庙、北山路和苏堤相连,又过灵隐路直达灵隐景区,或过洪春桥至龙井路到达龙井;往西则翻越桃源岭直达留下和西溪湿地景区,或者过玉古路到古荡再到达西溪湿地;往南则与城区黄龙洞景区以及黄龙商圈相连接,由曙光路、体育场路到市中心武林门也不过5公里左右路程。因此,青芝坞处于杭州城区和各大景区的交通枢纽,即有通达各景区的游览便利,又有到市区的交通便利。

根据史料记载,从晋代时,玉泉村青芝坞区域,便有了村落。青芝坞的南面有玉泉寺,后头有灵峰寺,都是晋代时期所建,乃宋朝定都杭州时最显赫的宫

观。据《武林旧事》记载,南宋时这一带因盛产青芝,因此被命名为青芝坞,当时宋高宗为了方便自己和官员们去余杭洞霄宫祈神,下旨修建了一条专用道路,从青芝坞至留下专门修筑了数十里之长的石板辇道,称之为“西溪辇道”,南宋一朝每个皇帝都曾亲自到洞霄宫祭祀,辇道便成了南宋时期最繁忙的道路之一,南宋也成了青芝坞最为繁盛的时期。

可随着时代的变迁,村落逐渐衰败,因此庙宇民居所剩无几。建国后因“麻辣一条街”而又变得小有名气。以前爱吃的杭州人,对这里的麻辣鱼、卤鸭头都津津乐道。从而火爆了这里的餐饮生意,但好景不长,随着餐饮业的过度发展,青芝坞的交通越来越拥堵,周围的环境也逐渐被破坏,道路破败不堪,到处违章搭建……

2010年3月灵隐街道决定启动实施青芝坞整治工程。这次整治就是要恢复青芝坞诗画江南的千年

古韵。经过2年的艰苦奋战，青芝坞区块整治完美收官，昔日“脏、乱、差”的青芝坞城中村发生了脱胎换骨的变化，成为距市区最近的世外桃源，杭州人又多了一个放飞心灵的好去处。

经过近几年来不断完善和努力创建，青芝坞业态不断修整，知名度不断提升，现已成为杭城不可多得的商业聚集之地。2013年9月，青芝坞被命名为浙江省特色旅游村，同年12月，被命名为杭州市级商业特色街区，并连续两年被命名为最具品质体验点，2015年底，完成创建浙江省特色商业示范街工作。

青芝坞里的176幢农居，全部进行了改建，白墙黑瓦，花草藤蔓，一个个开放式小庭院精致但不张扬，村道拓宽成12米，两侧的人行道全部用青石板铺就，还有一条自灵峰探梅引水下来的小溪，清澈蜿蜒，穿村而过。荷开半池的青柳塘，竹林掩映的梅影潭，这些美景把青芝坞的江南的韵味表达的



淋漓尽致，和植物园浑然成为一体。

改造后的青芝坞不仅在环境上宛若世外桃源，而且成为杭州最具人气的慢生活休闲区之一。根据统计，截止2016年6月，街区实际经营户已达到为121户，其中：餐饮业55户、旅店业44户、商业18户，其他行业4户，另有部分公司入驻。浙江九鼎投资集团和浙报理想创投共同投资的文创产业园2014年初已开园，街区商户呈快速增长的态势。主干道沿街商铺基本上已经出租，业态已经开始向两侧纵深





发展。这里餐馆、旅店、咖啡吧、茶社一应俱全，风格不同，充满个性，在网上赚足了风头。除了老底子的农家乐、东北菜、老头油爆虾等美食餐厅，还有网上评选的杭州最有文艺范儿的美食餐厅、“朴墅”、“热意餐厅”、“水杉晓庐”等，这些餐厅不仅设计风格独特、而且菜品极佳，排队就餐已是常态。二十多家风格不同的民宿和青旅也深受欢迎，威廉的太妃糖酒店、青庭国际青年旅社、夏目青年旅社等，这些至少提前一周才订得到呢。

将青芝坞二期(兰家湾区块)整治已成尾声，据统计，现兰家湾已有52户已出租，其中用于民宿经

营的有38户。我们将继续做好涉及到的业态及景观规划，确保主体风格与一期(青芝坞区块)相协调的基础上，再结合一期打造积累的经验，努力在特色下功夫，提升各项品质，建设吸引特色商家和国内外游客前来入驻、就餐、休闲的特色景区。精心打造与西湖非物质文化遗产相匹配，与西溪湿地、西山森林公园等5A级景区同等水平而又各具不同功能的、全国一流并在国际上有一定影响力的集特色民宿、非物质文化遗产、特色工艺品、特色休闲吧(音乐吧、书画吧、咖啡吧、茶吧等)、特色餐饮等各类消费为一体的旅游休闲景区。🌊

G20 杭州峰会：世界经济期待中国方案

2016年G20领导人杭州峰会开幕在即。由于首次在中国主办，本届峰会比往届引发了更多的关注。金融危机已经过去8年，世界经济虽然在缓慢复苏，但基础并不牢固，加之各种风险性事件频发，加剧了不确定性。而中国经济仍保持平稳较快增长，成为低迷的世界经济中的一个闪光点。因此，各国对中国主办的G20杭州峰会抱有高度期待，希望“中国方案”能够帮助世界经济走出迷雾，焕发新的活力。

如何让世界经济保持中长期增长潜力？

中国方案：创新驱动

在去年安塔利亚峰会上，中国国家主席习近平把脉世界经济，指出：“上一轮科技和产业革命所提供的动能已经接近尾声”。这意味着需要推动新一轮的科技和产业革命来接续动能，所以创新将是推动世界经济走出危机并实现持续增长的动力源头。

中国在这方面已经率先行动。党的十八大提出实施创新驱动发展战略，十八届五中全会也提出创新是引领发展的第一动力。2016年5月，中共中央、国务院印发了创新驱动的“顶层设计”文件——《国家创新驱动发展战略纲要》，为创新发展提出了系统谋划和保障，加速战略落实。

在创新驱动发展战略的引领下，上半年中国经济发展分外抢眼，新动能在快速成长。上半年，战略性新兴产业增加值同比增长11%，高于全部规模以上工业5个百分点。而企业也更重视创新投入、技术研发。上半年，国内发明专利授权量16.4万件，

同比增长41%。

创新驱动需要良好的环境，因此制度改革不可或缺。近年来中国实施了简政放权、减税降费、商事制度改革等一系列改革措施，为创新驱动发展战略的加快落实提供制度便利。

其中，供给侧结构性改革对于创新驱动发展战略的作用尤为重要。通过供给侧改革清理无效供给，将曾经被不当配置的社会资源，重新配置给更具活力的新兴产业，在总体上提高供给体系质量和效率的同时，也为新经济的发展提供巨大机遇。

中国为激发经济中长期增长潜力所做的一系列努力，获得了世界经济组织的认可。7月19日，国际货币基金组织(IMF)下调了今明两年全球经济增长预期，同时将中国今年经济增长预期上调了0.1个百分点。这也是IMF今年第二次在下调全球经济增长预期的同时上调中国经济增长预期。

如何让全球经济金融治理更高效？

中国方案：推动治理体系改革

世界贸易组织(WTO)、世界银行(WB)和国际货币基金组织(IMF)被誉为二战后国际经济组织“三驾马车”，为战后国际经贸和金融治理秩序的重建做出了重要贡献，但进入21世纪后，“三驾马车”在治理机制方面开始暴露出问题。比如，WTO存在争端解决机制繁冗且执行困难的问题，世界银行和IMF

则面临美国话语权集中、治理结构不顺等问题。

近年来，中国积极倡导新型国际金融治理体系，如金砖国家、亚投行等，是全球经济金融治理体系改革的重要推动者之一。以IMF份额改革为例，在G20峰会和中国的推动之下，IMF改革进程克服阻碍、逐步推进。2016年1月，IMF份额改革正式生

效：中国份额从 3.996% 升至 6.394%，排名从第六位跃居第三，仅次于美国和日本。美国的投票权份额由 16.75% 微幅降至 16.5%。中国、巴西、印度和俄罗斯 4 个新兴经济体跻身 IMF 股东行列前十名。

在今年 7 月份于成都举行的 G20 财长和央行行长会议上，中国央行行长周小川表示，G20 应继续推进 IMF 第 15 次份额总检查，进一步提高新兴市场和发展中国家的份额占比。

如何让国际贸易和投资保持强劲？

中国方案：开放型经济新体制

受世界经济增长缓慢影响，至 2015 年，国际贸易量已连续四年增速低于 3%，跨国投资也未恢复到金融危机以前的水平。

面对世界贸易和投资增速缓慢，以及部分地区保护主义抬头，中国作为一个负责任的大国，仍加大了对外开放力度，提出构建开放型经济新体制的目标。中国设立了四个自由贸易试验区，作为对外开放新举措的试验田；推进“准入前国民待遇+负面清单”管理模式，制定了市场准入负面清单和外商投资负面清单；推进大通关建设改革方案，提高贸易便利化水平；完善内陆开放新机制，积极探索承接产业转移新路径等等。2015 年中国的进出口总值虽然下降，但出口水平明显好于全球主要经济体，市场份额较上一年有所提升。

加快实施“一带一路”战略也是中国构建开放型经济新体制的内容之一。随着“一带一路”倡议

得到越来越多的响应，中国与其他经济体的多边、双边经贸合作不断拓展。上半年，我国对巴基斯坦、俄罗斯、孟加拉国、印度和埃及等“一带一路”沿线国家出口分别增长 22.5%、16.6%、9%、7.8% 和 4.7%。

中国在接任 G20 主席国后，推动将贸易投资摆上 G20 峰会议程，并为此打造了 G20 贸易部长会和贸易投资工作组等机制化平台。今年 7 月于上海召开的 G20 贸易部长会议发布了 G20 历史上首份贸易部长声明，批准了《G20 全球贸易增长战略》和《G20 全球投资指导原则》。后者是全球首个多边投资规则框架，具有开创性，为未来的多边投资协定打下了非常重要的基础。

中国外交部部长王毅在 5 月份的 G20 杭州峰会中外媒体吹风会上曾说：“多边投资规则的制定不会一蹴而就，但开启这个进程本身，就具有重要意义。”

如何让更多国家分享世界经济增长红利？


中国方案：包容联动

不论是创新经济增长方式、完善全球经济金融治理还是推动贸易和投资增长，其最终目标都是实现更加公平的经济增长，并让全世界共享发展的成果。

G20 人口占全球 2/3，国土面积占全球的 60%，国内生产总值占全球的 90%，贸易额占全球的 80%，在全球范围内具有一定代表性，但目前仍有 90% 的联合国成员处于 G20 机制之外。

作为今年 G20 的主席国和全球第二大经济体，同时也是负责任的发展中国家，中国将成为沟通不同发展阶段经济体的桥梁，推动 G20 支持非洲和最不发达国家的发展，让更多国家分享世界经济增长红利。

中方 G20 事务协调人、外交部副部长李保东在 2016 年二十国集团智库会议 (T20) 上表示，中国将推动 G20 关注非洲的工业化、全球基础设施的互联互通，包容性商业等问题，帮助发展中国家尽早实现减贫和可持续发展的目标，推动国际发展合作迈上新的台阶，使全球经济发展的红利惠及广大发展中的国家和人民。

而从中国自身来说，近年来通过发起设立亚投行、实施“一带一路”战略等，构建基础设施建设、贸易、投资等全方位的“互联互通”，并借此将中国改革和发展的红利惠及全球。

财政部副部长朱光耀谈峰会全球意义 为世界经济作出历史性贡献



财政部副部长朱光耀

7月30日，2016 网易经济学家年会 (NAEC) 夏季论坛在北京举办，本届论坛主题为“世界愿景中国方案——展望 2020”。财政部副部长朱光耀、社科院副院长蔡昉、耶鲁大学终身教授陈志武等 50 位经济学家、企业家齐聚一堂，围绕当下经济热点话题展开了充分而热烈的讨论。记者注意到，无论是大会的主题论坛，还是各个分论坛，G20 杭州峰会都是嘉宾们主动聊起的热门话题。

应邀为大会作主题报告的是国家财政部副部长朱光耀。他在题为“G20 杭州峰会将为构建创新、活力、联动、包容的世界经济作出历史性的贡献”报

告开篇，就告诉与会听众，“再过一个月零五天，全球关注的 G20 杭州峰会将在美丽的西子湖畔举行。这次会议的主题是‘构建创新、活力、联动、包容的世界经济’，这是中国作为主席国提出的建议，因为这一建议，反映了时代发展的趋势，对全球经济有着极强的针对性，在措施方面也有着极强的可操作性。因此，中国倡议的杭州峰会主题受到所有 G20 成员国的欢迎和支持，世界期待着中国主办 G20 杭州峰会，期待着 G20 杭州峰会将为‘构建创新、活力、联动、包容的世界经济’作出历史性的贡献。”



世界经济面临 很大不确定性

朱光耀说，当前世界经济仍在复苏进程中，这一进程非常缓慢，十分不平衡。下行的经济压力使得世界经济面临很大不确定性。首先是英国脱欧公投的结果，不仅在短期内对全球金融市场造成很大震荡，而且在未来两年内都会使全球经济面临新的不确定性。

他介绍说，7月29日欧盟金融监管机构公布了51家银行的压力测试结果。从总体看，欧洲银行应对压力的能力有所进展，显示出韧性。但意大利第三大银行西雅那银行的核心资本充足率只有-2.44%，与一般标准5.5%有很大差距。暴露出一些银行资本充足率不足，亟须融资，增强危机应对能力。

朱光耀指出，西方主要经济体的货币政策已出现明显分化，欧洲、日本的中央银行明确继续实行量化宽松的货币政策，而美国联邦储备银行已启动利率正常化进程。另外，巴西、印度等新兴市场国家恢复缓慢、地缘政治风险等都对全球经济不确定性产生影响。

对世界作更大贡献 前提是办好中国事

朱光耀在发言中总结了刚刚结束的成都G20财

长会议成果。G20财长和央行行长们一致同意将《包容性的数字经济高级指导原则》向杭州峰会报告。若得到批准，这将是第一个具有全球意义的数字经济重要指导原则。

“这是就数字经济而言，第一个具有全球意义的重要的指导原则。围绕数字经济，我们期待着取得更多的成果。”朱光耀补充道。

朱光耀还介绍说，在促进经济活力方面，G20财长和央行行长批准了经济结构改革九大领域及相关的政策指导原则，并向杭州峰会提交。这九大领域涵盖了结构改革领域的重要方面，包括促进开放的投资和贸易；促进劳动力市场的活力；促进创新；促进竞争，改善营商环境；推动基础设施建设；强化和完善金融体系；深化财税体制改革；促进环境的可持续性；促进包容性增长。G20杭州峰会批准后，G20各国根据各自国情认真落实。

朱光耀在发言中指出，G20进程已经取得了重大的进展，杭州G20峰会必将对全球经济的创新、活力、联动、包容增长作出重要的、历史性的贡献，“中国作为全球的第二大经济体，作为最大的发展中国家，我们首先把中国的事情办好，这是我们能够对世界作出更大贡献的前提，我们有信心在G20各成员的大力支持下，G20杭州峰会一定能够取得成功，一定能够推动全球经济持续、健康、平衡的发展。”

2016年商贸流通省级标准制订项目推进会在杭召开

6月6日,由浙江省商贸流通业标准化技术委员会(简称商贸流通业标技委)组织召开的2016年商贸流通省级标准制订项目推进会在省商务厅举行。参加会议的有浙江省商务厅市场建设处副处长杨颖俊、商贸流通业标技委副秘书长王云溪、叶绍聪及6家标准起草单位代表。

根据《浙江省质量技术监督局关于下达2016年第二批省地方标准制修订计划的函》(浙质标函发〔2016〕29号),由商贸流通业标技委初审、省商务厅推荐的《商贸流通业诚信建设规范》等6个省级标准已经立项。叶秘书长向各标准起草单位详细解读了《浙江省地方标准管理办法实施细则》,指出下一步标准制订工作的要求。

省商务厅杨处长对完成标准制订计划提出了四点要求,一是各起草单位要尽早谋划、确保任务完成;二是要理解标准制订程序,少走弯路;三是要做到标准制订过程中广泛征求意见,保证质量;四是标技委要加强指导,全程参与制订项目。



浙江省商贸业联合会党支部召开“两学一做”专题党课报告

为深入推进“两学一做”学习教育工作,6月6日,浙江省商贸业联合会党支部书记魏君聪以“坚定信念,胸怀理想,全心全意为人民服务”为题为省商贸业联合会全体秘书处同志上了一堂专题党课,省商务厅两新工委委员、政法处副处长许关中出席并讲话。

魏君聪书记紧紧围绕党“全心全意地为人民服务”的根本宗旨展开阐述,具体包括以下四个方面:一、坚定的理想信念是我党的致胜法宝和带领全国人民共同实现中国梦的力量源泉。二、为人民服务是党的根本宗旨,以人为本、执政为民是检验党一切执政活动的最高标准。三、以党的伟大使命为旗帜,坚持服务立会的根本宗旨,充分发挥我会在新时代新时期的社会价值。四、胸怀理想,以为人民、为社会服务为使命,实现更高的人生价值。

浙江省商贸业联合会召开2016新增会员座谈会

6月7日,浙江省商贸业联合会召开2016新增会员座谈会。我会秘书长魏君聪出席会议,新增会员宁波太平洋恒业控股有限公司、浙商银行股份有限公司、宁波小小万家投资股份有限公司等30家企业代表前来参会。

魏秘书长向与会代表介绍了我会基本架构,解读了我会2016年的工作要点,并对浙江金秋购物节、“十二五”商贸百强企业和2016年诚信示范企业评选、浙江省养老产业领军企业和成长型企业评选等重点工作做了介绍,通报了我会几大平台建设情况。魏秘书长强调,协会不仅是企业和政府的桥梁,也是企业与企业之间的纽带,协会就是所有会员企业能资源共享、合作共赢的大家庭。各会员企业代表分别作了简单的自我介绍,并相互进行了沟通与交流。



2016浙江金秋购物节协调会召开

6月12日,2016浙江金秋购物节协调会在省商务厅召开。省商务厅副厅长徐高春、副巡视员周关林及相关处室负责人,浙江省商贸业联合会会长吴德隆、浙江省汽车流通协会会长隋剑光等协会负责人参加了会议。浙商联秘书长魏君聪代表组委会办公室就前期筹备工作情况做了整体汇报,各相关处室、协会,就启动仪式、汽车主题展、活动宣传等重点活动和相关配合事项进行了沟通。

在听取了汇报后,徐高春副厅长对前期筹备工作给予肯定,并表示,本届购物节省领导高度重视,要切实办好办实购物节,办成一个综合性的、有声有色的消费盛会,将金秋购物节打造成我省促进消费的品牌活动。





浙江银联来我会交流

6月14日上午,浙江银联总经理徐承彦、原总经理曹本文、办公室主任项文来我会交流。我会会长吴德隆、秘书长魏君聪、副秘书长高小平、葛平参加座谈交流。

吴会长首先介绍了我会基本情况、架构及今年的主要重点工作,同时向银联长期以来对协会的支持表示感谢。曹总也对协会一直以来与银联紧密合作表示感谢。徐总经理表示随着市场的变化、社交习惯的改变及支付方式的变革,对银联提出了严峻的考验。银联和协会要加强互动,共搭服务平台,争取多开展一些常年性、可持续性的活动。

我会应邀出席 2016 中国首届智慧商业高峰论坛

6月15日,由浙商传媒、i创中国主办,杭州银盒宝成科技有限公司联合主办的“2016中国首届智慧商业高峰论坛暨银盒子智能POS生态圈成立仪式”在杭州西溪喜来登酒店举行。论坛把脉了智能支付行业的发展走势,智能支付如何实现新的突破。中国电子商会商业信息化委员会会长柳玉峰、浙江省商务厅副厅长徐高春、阿里巴巴集团联合创始人谢世煌、银盒子创始人兼CEO崔巍巍等重磅领导嘉宾纷纷亮相。我会秘书长魏君聪应邀出席峰会。

论坛上,《浙商》杂志社副总编辑莫云向嘉宾致辞,阿里云研究员徐常亮、口碑网全国渠道负责人红由、银盒子创始人兼CEO崔巍巍、原浙江银泰百货总经理厉玲、香港意汇商业设计CEO欧镇江、永和食品(中国)有限公司董事长助理徐宁宁等主讲嘉宾分别作了主题演讲。

本次论坛上,阿里巴巴集团联合创始人谢世煌、我会秘书长魏君聪等十几位嘉宾一起,共同按下了银盒子智能生态圈的启动按钮,银盒子智能POS生态圈正式成立。



第十一届中国零售商大会暨展会在江苏昆山隆重开幕

7月6日,第十一届中国零售商大会暨展会、第六届海峡两岸服务业论坛在昆山市隆重开幕。近2000位来自全国的各业态零售商、服务商、供应商以及各级政府部门、协会代表汇聚昆山,共商发展。我会秘书长魏君聪率团参加大会。

本届大会以“新消费 新供给 新动力——中国即将成为全世界最大的消费市场,我们做什么?!”为主题。大会积极响应国家经济转型、供给侧结构性改革的要求,推动企业经营创新,聚焦中国零售市场消费潜能的挖掘,以消费升级引领产业升级,以制度创新、技术创新、产品创新、服务创新增加新供给,创造满足新消费,最

终形成发展新动力。

开幕式上举行了启动仪式及中国零售业颁奖典礼,产生了“2015-2016中国零售业年度人物”、“2016中国十佳商业品牌”、“第四届中国零售业十佳成长型标杆企业”等奖项。

中国零售商大会暨展会由中国商业联合会主办,海峡两岸服务业论坛由中国商业联合会与台湾服务业联盟协会共同主办。

我会走访调研衢州诚信示范企业

7月12至13日,我会葛平副秘书长一行前往衢州走访调研“浙江省商贸流通业诚信示范企业”创建与申报工作。衢州市商务局党组成员、副调研员余荣标,副调研员兼衢州市商联会会长徐九成等陪同调研。

调研组实地察看了衢江东方东江配送中心和中央厨房、浙江驰骋控股有限公司、浙江实达实机械设备有限公司、江山时代广场等会员企业的现场。详细了解企业经营情况和商业模式,并对企业坚守诚信建设付出的努力表示肯定。

调研期间,调研组还会同衢州市商务局、衢州市商联会召开2016年度浙江省商贸流通业诚信示范企业申报对接座谈会,衢州东江东方农产品配送有限公司、天地金佰汇控股有限公司等8家企业参加申报座谈。座谈会上,双方就如何创建与申报诚信示范企业进行了深入交流与探讨。

