

曾几何时，电商爆发式增长，攻城掠地将实体零售几乎逼上了绝境。短兵相接之后，一些固步自封的企业湮灭在电商袭击的浪潮中……

经几回合博弈，电商与实体零售的力量对比发生明显的变化：电商增长逐步趋缓，增速回归到正常状态，实体零售企业对电子支付、互联网新技术的应用等方面有了适应性的进步，并在艰难的创新转型中逐渐找到了感觉和方向。最近，阿里与百联两大巨头的强强联合，进一步表明融合发展成为共识，少许善于把握时机，敢于创新的商贸流通企业顺势而为，勇立潮头。

“十三五”时期，国家将着力优化政策环境，振兴实体经济，培育壮大新动能。推出了“互联网+流通”行动计划，以推进流通创新发展、推动实体商业转型升级，是流通领域实现稳增长、扩

“十三五”

实体零售

迎来发展新机遇

消费、强优势、补短板、降成本、提效益的重要举措。国务院办公厅下发了《关于推动实体零售转型创新的意见》，部署实体零售企业加快结构调整、创新发展方式、实现跨界融合、不断提升商品和服务的供给能力及效率。明确提出以体制机制的改革构筑发展新环境，以信息技术的应用激发转型的新动能。确立了推动实体零售转型三个目标：推动实体零售由销售产品向引导生产和创新生活方式转变；由粗放的发展方式向注重质量效益转变；由分散独立的竞争主体向融合协同的新生态转变。

2017年，我省商务部门将陆续制定出台实体商业改造提升、老字号振兴政策意见，强化政策引导和支持。实施商业转型升级三年行动计划，支持零售业向线上线下融合、跨境融合、多领域协同等方向转型，支持老字号企业传承创新发展，深入推进现代服务业、国内贸易等流通体制改革发展综合试点。

一系列政策的推出，无不为进一步振兴实体经济释放强烈的信号，一切迹象表明“十三五”实体零售迎来发展新机遇，转型创新的春天已经来临，定将在新一轮社会经济的大发展中重新崛起。

《浙江商贸》编辑部

名誉主任：徐鸿道

顾问：周日星 徐高春 吴德隆 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：隋剑光

副主任：骆光林

委员（按姓氏笔画排列）：

马更跃 金华市商业联合会

毛利豪 浙江省农村发展集团有限公司

万玲玲 华东医药股份有限公司

王忠义 浙江省新华书店集团有限公司

王钧耀 浙江省连锁经营协会

王磊 浙江国美电器有限公司

王露宁 物产中大集团股份有限公司

叶惠忠 浙江百诚集团股份有限公司

任有法 海宁中国皮革城股份有限公司

刘忠建 浙江人本超市有限公司

刘晓明 杭州市商业联合会

刘绪刚 浙江省山东商会

陈可人 浙江省汽车流通协会

杨军 浙江华联商厦有限公司

张际松 浙江省百货购物中心协会

何忠民 浙江省兴合集团公司

吴波成 义乌市市场发展集团有限公司

沈国良 浙北大厦集团有限公司

汪选华 杭州五丰联合肉类有限公司

张斌 浙江省土产畜产进出口集团有限公司

沈滨 浙江省农都农产品有限公司

张慧勤 杭州联华华商集团有限公司

郁义龙 浙江苏宁云商商贸有限公司

周自力 杭州解百集团股份有限公司

欧阳宝坤 碧桂园集团

宗佩民 浙江华睿投资管理有限公司

周建松 浙江金融职业学院

郑勇军 浙江现代商贸发展研究院

周鹏 浙江宏图三胞科技发展有限公司

赵文阁 浙江中国小商品城集团股份有限公司

骆左强 浙江上百贸易有限公司

赵伯祥 话机世界通信集团股份有限公司

赵敏 杭州市商贸旅游集团有限公司

胡敏杰 宁波太平洋恒业控股有限公司

徐九成 衢州市商贸业联合会

徐仁艳 浙商银行股份有限公司

徐承彦 中国银联股份有限公司浙江分公司

袁幸福 银泰商业集团有限公司

诸奇德 浙江中浙国际展览商务有限公司

翁南道 颐高集团有限公司

陶晓莺 杭州三替集团有限公司

徐祥燕 浙江省成品油行业协会

章凤仙 浙江省餐饮行业协会

屠红燕 万事利集团有限公司

章建成 浙江杭钢商贸集团有限公司

董伟平 浙江省商贸业联合会

韩利平 杭州饮食服务集团有限公司

蔡玉林 浙江省商业集团有限公司

蔡李章 浙江在线新闻网站有限公司

潘廉耻 浙江衢州东方集团股份有限公司

魏君聪 浙江省商贸业联合会

戴国海 浙江凯虹集团有限公司

会长

副总经理

副总经理

董事长

执行会长

总经理

副总裁

董事长

董事长

董事长

会长

会长

执行会长

董事长

会长

总裁

董事长

总经理

总经理

董事长

董事长

总经理

总经理

副董事长

浙江区域总裁

董事长

党委书记

院长

总经理

总经理

董事长

董事长

董事长

会长

副会长

总经理

助理总裁

董事长

董事长

董事长

常务副会长

会长

董事局主席

董事长

副会长

副总经理

副总经理

副总经理

董事长

秘书长

副董事长

contents

卷首语

P01 “十三五”实体零售迎来发展新机遇

特别策划 新商业 新机遇 新发展

P04 第六届浙江商贸高峰论坛

P12 从百联奥特莱斯看目的性消费商业

P16 创新，跨界，融合，积极打造城市商业服务链

P19 “新商业 新机遇 新发展”

P22 “升腾慧屏”引领传统零售行业“智慧”升级

决策者参考 政策法规

P25 商贸物流发展“十三五”规划

权威发布

P32 深化创新驱动 推动全省商务经济提质增效

P39 坚持稳中求进 推进全省商务工作迈上新台阶

商界纵横 品牌故事

P48 认真做眼镜 品质毛源昌

浙商风采

P52 加快新旧动能转换，打造具有国际竞争力的中国一流商贸旅游集团

P56 温岭市浙南市场开发有限公司

P58 家文化助新光梦想腾飞

魅力商街 Glamour Street

P61 揭秘水下古城 探寻千年文明
体验新奇度假 尽在文渊狮城

浙商联动态 dynamic

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：隋剑光

主编：魏君聪

副主编：周鸣阳 黄瑞访

责任编辑：章永健

编辑：杜佳音 陈媚媚 徐林娟 杨 敢 潘向中

美编：陈姝莞

特约编辑：王焱迪 叶彩萍 刘 霖 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.zj-sm.org

E-mail：smylhh@126.com

浙商联媒体传播中心

电话：0571-85061053

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

新商业 新机遇 新发展

——第六届浙江商贸高峰论坛



浙江省作为全国领先的商贸大省，商贸流通业迎来“十三五”的战略关键期，随着互联网、物联网、大数据、VR等新技术在商业领域的广泛应用，正在催化着中国商业新变局。

2016年12月16日下午，由浙江省商贸业联合会与浙江工商大学联合主办，以“新商业新机遇 新发展”为主题的第六届浙江商贸高峰论坛在杭州成功召开。中国商业联合会会长姜明、商务部流通业发展司副

司长尹虹、浙江省商务厅副厅长徐高春等领导出席论坛。论坛由浙江现代商贸发展研究院院长郑勇军主持。来自全省商务主管部门的领导、各行业协会的领导、“十二五”浙江省商贸百强企业的负责人等400余人参加了大会。

本次论坛邀请了国家商务部流通业发展司副司长尹虹、搜铺网商业地产研究院院长陆兴泰、数联中国董事长周建中等嘉宾分别作主旨演讲。会议还进行了

浙商联一届理事会纪念画册《启航》首发式、智慧商业与服务商专业委员会成立仪式，并对荣获“十二五”浙江省商贸百强企业进行了表彰。

会上，浙江现代商贸发展研究院副院长赵浩兴、西狗国际CEO蒋鹏、杭州大厦501城市广场董事长郑津、慧优科技副总经理彭小华、美空网副总裁庄千山等专家企业家，围绕主题作沙龙分享，共同探讨新商业下的新机遇和新发展。

主旨演讲

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

演讲嘉宾：尹虹 国家商务部流通业发展司副司长

陆兴泰 搜铺网商业地产研究院院长

周建中 数联中国董事长

郑勇军：近几年来，商贸流通业特别是零售业受到电子商务冲击最为严重，受经济周期的波动影响也是最大的一个领域之一，但随着我国出台一系列的政策，包括《国务院办公厅关于推动实体零售业转型创新发展的若干意见》、互联网+流通、营改增等政府政策的推出，以及商贸流通业各种业态创新、组织创新和模式创新的推进，零售业重新向良好态势发展。



尹虹

解读《关于推动实体零售创新转型的意见》

一、实体零售的转型创新

第一，实体零售的转型创新既面临机遇也面临挑战。随着我国经济进入新常态，实体零售面临的环境发生很大变化，特别是受经营性成本日益攀升、消费结构调整、以及网络零售快速发展等因素的影响，实体零售主要指标增速回落，行业发展形势比较严峻。但是，2016年来实体零售的发展出现许多新的变化和特点，特别是线上线下融合发展出现了许多新的趋势，实体零售的转型创新也出现许多新的机遇。首先，政策环境日趋优化，国务院下发了《关于降低实体经济成本的工作方案》，成立降低实体经济成本的工作联席会议，在降

低实体经济的工作方案中明确降低企业的税费负担、融资成本、人工成本、物流成本以及制度性交易成本等。明确了要大力振兴实体经济，培育壮大新动能，为进一步振兴实体经济释放强烈的信号。另外，国务院办公厅下发的《关于推动实体零售转型创新的意见》，再次针对实体零售发展面临的问题提出一系列的政策措施。

第二，消费增长的空间和动力持续增大为实体零售的转型创新带来新机遇。2016年以来，整体消费形势向好，稳中有升，1到10月份社会消费品的销售总额达到26.96万亿元，同比增长10.3%。商务部对5000家重点零售企业的监测，11月份销售额同比增长4.9%，增长幅度创当年新高，连续四个月呈增长

的态势。

第三，线上线下前期探索为零售业的创新带来机遇。近年来，线上线下的企业明确认识到融合发展是未来发展的趋势，特别是线上企业的商流，信息流和资金流的优势与线下的服务体验、物流等优势的结合，呈现出一些新的发展特点：互联网、物联网和大数据信息技术已经普及，智能移动电子终端得到广泛应用；大数据的营销成为企业的核心技术；消费信贷、余额理财以及供应链融资等为供应商和平台的商户提供低门槛和低成本供应链金融服务；具备深度感知、智能匹配、供需优化和自我调整等功能的智慧物流，成为科学引导供需便利和促进消费的重要支撑。

从宏观环境看，当前我国经济总体运行平稳，但经济下行的压力仍然较大，特别是经济走势继续分化。从零售企业内部看，还存在自身一些问题，比如百货店长期采取的引场进店和联营布点的方式，还有超市企业长期采

取通道费的经营模式，都使经营者失去商品的采购权和定价权，使商业的经营能力下降，商品和服务有效供给不足。此外，如何能够让境外消费回流也是我们面临的一个非常重要的任务。还有，行业中还普遍存在组织化程度比较低，连锁经营连而不锁、连而不强，供应链整合的能力比较差，导致经营的效率比较低，经营成本也比较高。面对这样的情况，实体零售发展的新思维要以信息技术应用创新发展新模式，以业态创新拓宽发展的新空间。要运用互联网大数据等现代技术，推动企业的发展理念、商业模式、经营业态和组织形式的变革和创新，实现战略变革、模式再造和服务的提升。

二、国务院出台的“关于实体零售转型创新意见”主要内容

国家商务部起草了《关于推动实体零售转型创新的意见》，并于11月初以国务院办公厅的名义下发。在《意见》中始终把降低成本、补短板、增优势、促融合的思想贯穿到文件的始终，明确提出以体制机制的改革构筑发展新环境，以信息技术的应用激发转型的新动能。也提出推动实体零售转型三个目标：推动实体零售由销售产品向引导生产和创新生活方式转变；由粗放的发展方式向注重质量效益转变；由分散独立的竞争主体向融合协同的新生态转变。同时也从调整商业结构、创新发展方式和促进跨界融合提出了转型的三方面和九个

小项的任务。

调整商业结构方面分三个层次：**第一，调整业态区域结构**，就是要支持商业设施比较充足地区企业，利用资本品牌和技术优势由东部向中西部转移，由城市向农村转移，由一、二线城市向三、四线城市延伸和下沉；在调整业态结构上，对于商业网点过剩，特别是在经营业态雷同的一些核心商圈的业态要逐步退出。积极推动连锁化、品牌化的企业进入社区，设立便利店和社区超市；在调整商品结构方面，要适应健康消费、绿色消费、信息消费和服务消费的需求，来打造一批世界级的消费城市和国际化的商圈。同时，积极支持老字号的企业创新和发展，鼓励企业加大对绿色产品的采购和销售，增加商品的品种，培育商品的品牌和提升商品的品质。**第二，创新发展方式**，首先要创新经营机制，改变实体零售长期采用引场进店和出租柜台的方式，逐步建立高素质的买手队伍，发展自由品牌，实现深度联营和买断经营。同时，强化供应链的管理，培育一批具有供应链整合能力的企业；其次要创新组织形式，连锁经营需要改变以门店数量扩张为主的粗放的发展方式，利用自身的物流设施和零售网点向社会开放成为物流配送的节点，构建实体网点电商平台与物流快递点面结合、渠道畅通、协调发展零售业新的格局。再次，要创新服务体验，鼓励企业运用大数据来分析顾客的

消费行为，开展精准的服务和定制服务来做精做深体验消费；最后，促进跨界融合，线上线下融合，促进多领域的协同及内外贸一体化，构建海外的营销和物流网络，提升国际化的经营能力。

《意见》中对保障企业的转型提出几方面的政策措施：

1、在网点规划方面，提出加强对城市大型商业网点建设的听证和论证，鼓励以公有闲置物业或者是回购租赁方式来保障基本业态的用房需求，发展社区商业；建设商铺租赁信息服务平台，引导供需双方直接对接，减少公有产权商户的转租行为。

2、在简政放权方面，要积极推动住所登记的更改，不得对企业设立非企业法人的门店和配送中心设置障碍。

3、连锁企业从事出版物等零售业务，可以由门店所在地的主管部门备案，即对出版物的经营方面可以由企业总部来统一办理相关的证照，然后其它的门店实行备案制度；对企业的店铺装潢、装修的限制、企业户外营销活动等等要放宽；完善城市配送车辆的管理办法，支持发展夜间配送和共同配送；加快构建生产与流通领域协同、线下与线上于一体的监管体系；减少对销售普通商品零售门店的重复检查，依法禁止不正当竞争行为，依法打击垄断行为；建立覆盖线上线下的企业信用信息采集、共享和使用的机制。

4、在减轻企业税费负担方

面，零售企业设立科技型的子公司从事互联网等新型技术的研发，可以按照规定申请高新技术企业的认定，符合条件的研发费用可以按规定加进扣除。

5、提出降低部分消费品进口关税，取消发票的工本费，不得强制使用冠名发票，卷式发票；支持地方开展商业用户选择用电计价方式的试点；地方要设立专项资金，引导社会资本加大对新技术、新业态和新模式的投入，将消费金融公司的试点向全国推广；支持零售企业线上线下融合发展支付业务的处理。

6、支持商业银行发放中长期贷款，促进企业固定资产投资和兼并重组。

三、下一步推动实体零售转型升级的工作考虑

下一步商务部要做好以下几方面的工作：

1、**总结典型的模式和经验引领创新转型的方向。**组织开展零售业提质增效的专项行动，建立重点联系企业制度，加强对转型升级企业的跟踪研究，总结形成若干典型的模式和典型的案例。同时利用各种载体进行推广，引领企业加快转型创新的步伐，加强地区间的工作经验交流，推动地方相互学习借鉴，促进各地零售企业转型创新工作的全面开展。

2、**顺应融合发展的新趋势，**培育创新转型的载体，支持各

地探索建立国际商圈，开展流通创新基地的示范。培育一批服务于供应链上下游专业化平台的载体，带动线上线下企业整合创新。建设商务服务公共云平台，为企业的转型创新提供一体化支撑的服务。

3、**落实完善政策措施，**形成促进创新的机制，以简政放权、公共服务和公平竞争为重点，落实78号文件中确定的各项政策措施。加强零售业的统计监测和运行分析，构建反映零售业发展环境的评价指标体系。研究提出购物中心和便利店一大一小两个业态的景气指数，引导各类市场主体科学配置商业资源。



陆兴涛
新商业与新消费

我跟大家分享两个内容：商业领域发生哪些改变？消费领域发生哪些改变？

商业的现状：顾客和消费行为发生巨大的改变，实体销售正在遭受各种冲击、不公正待遇以及各种误解；线上线下选择困难症，所有的实体经济都想上网，都要做个微信公众号等在国内已经泛滥成灾。各个行业包括零售、餐饮、娱乐、家具等生存和发展

变成一种纠结和选择。

传统零售业受到冲击最大是来自于经营效率很高的欧莱和体验感更强的购物中心。购物中心是靠体验感强、业态丰满，奥莱是靠更快的经营效率。

购物中心严重饱和，商业运营成本增长过快，利润急剧下降，人工成本剧增，商业从业人员的痛苦指数上升。

现在的零售业把顾客弄丢了，需要寻找跟顾客的连接，重

新找回丢失的顾客，这就是我们的新商业，其内容是：（一）经营模式以经营效益为中心转向以用户的体验为中心；（二）经营的重点以招商和商品中心转向为以运营和服务为中心；（三）品牌建设从大众转向小众，商业体的定位更加精准；（四）从打折优惠转向场景营销、情感和游戏；（五）流程和标准转为更加智慧和智能，管理更加智能化、更加人性化；（六）商业成为了一个技术密集型行业，各种新技术正在推动新商业往前发展。

怎么实现这种转变？

第一是经营核心的改变，要经营我们的顾客，拥有顾客就

拥有未来；第二，经营好我们的社群，把我们的群能够建的更加生态一些；第三，经营好场景和空间；第四，增加服务内容，提高服务层次，匠心匠人服务；第五，加强维护跟顾客沟通的渠道；第六，拥抱新技术，助推零售业转型。

当今消费者有六点最显著的

特点：

(一)只买喜欢的，贵的、好的跟他没有关系；(二)消费过程中喜欢参与和体验；(三)革新化(创意)商品得到青睐；(四)喜欢高情感消费、游戏化消费；(五)智能手机普及使更多人在网上分享；(六)讲求性价比。

在新消费的情况下，消费者

从会员变成粉丝。消费者的主权时代到来，其消费特征为全渠道、全天候、碎片化、专业化、个性化。消费行为发生巨大的改变：第一，生存向发展和享受型转变；第二，商品品相向服务型转变；第三，中产的消费比例越来越高，模仿型消费、排浪式的消费转向个性化、多样化、多层次消费。



周建中

开启产业互联网与新零售大时代

一次虚实思维，世界思维与科技的联接，经济量级将得以亿倍到万亿倍幂数级的爆发，这就是我们这一次的进程。

世界经济的模式进程，从最早的个体经济称之为点经济，到行业上下游经济称之为线经济，到互联网平台经济称之为面经济，到产业协同万物联接的数字化场景经济称之为体经济，即点、线、面、体的经济进程。

2016年之前，全世界的经济都在做看得见的东西做看得见的生意，无论生产、制造、销售、渠道、互联网、电商、微商、消费购买，都是在看得见的商业世界里进行体验、交互与交易。2016年之后，世界将进入另一个更巨大的虚实一体化数字商业体经济时代，人类将发掘大脑里看不到的东西，将会做看不到的生意。未来个性化设计是谁决定的？一定是用户定的，用

户定的设计用什么样的方式表现出来？这就需要全新的思维来解决这个问题，需要在一个更高的新的维度上面解决这个问题，需要有一次传统意义的升维而不是升级。

从有形的实体经济迈入无形的数字经济，数字化+场景的联接方式，这是数字化场景时代顶层设计。它有一个完整的生态，在顶层叫数字化场景时代的思维，数字化的产品也就是生产，数字化内容的商业化应用、数字化场景内容的产业互联网应用以及新零售的应用，这就是未来整个时代的一个生态。

数字工厂将在数字化场景时代诞生，万物联接的工业4.0、3D打印等才能实现。在数字化生态技术时代，每个人大脑里所有的创意都将会变成一个数字化的创意，经过一个数字化创意平台实现数字化内容的生产，最后形成所有在商场、店铺、房产各个领域的AR、VR、MR，包括混合现实、虚拟现实、增强现实的体验和应用，形成了交付和交易，最后再由工厂来生产，这是工业4.0未来完整的一张蓝图。

中国将在产业互联网与新零售时代迎来一场幂数级的经济大爆发，产业互联网与新零售其实就是真正意义上的万物联接，数字化+场景的体数据技术将是万物联接的唯一载体，数字化场景是一个新的计算方法+新的一种表现方法。

世界经济从实体经济到虚拟经济，实体经济到互联网经济，下一个时代不是O2O，而是虚实一体化的数字经济，不分线上与线下，它是融为一体的。世界经济的进程从农业时代到工业时代，工业技术的连接，解放了劳动力的问题，经济得以数倍百倍的发展。从工业时代进入互联网、物联网、移动互联网的时代，信息技术的联接，经济得以千倍万倍的发展。互联网、物联网、移动互联网进入场景数字时代的发展是人类大脑与世界万物的

我们数联在做数字化场景，它是一个多维、多边、多空间、多时间的数字化交互场景。未来我们的工作都会在场景中，未来的游戏

交易交互都会在场景中得以实现，数联过去五年，给这个世界提供了一个生产内容的平台。在数字时代，AR、VR、MR技术只能是数字

场景内容的体验工具，数字化场景内容才是数字时代的顶层设计，没有内容，AR就没有根本上的意义。

沙龙对话

主持人: 赵浩兴 浙江工商大学教授、博士，浙江现代商贸发展研究院副院长

演讲嘉宾: 蒋鹏 西狗国际 CEO

郑津 杭州大厦 501 城市广场董事长

彭小华 慧优科技副总经理

庄千山 美空网副总裁

赵浩兴: 西狗国际它的模式玩的很新，称之为新模式；杭州大厦 501，完全颠覆了在座的对杭州大厦老商业的认识，我认为它是新商业；慧优科技已经把大数据玩的非常有效、高效，我认为它是新技术；美空网，我觉得它是一种全新的体验。这种扑面而来的创新、融合，给浙江商贸带来了巨大的希望和动力，浙江商贸是全国的样板，或者说是引领者，这种创新不仅对我们省，乃至对全国都有很大的参考意义。

交流的话题之一：请在座每位分别用最简短的语言讲讲对新商业的认识。

蒋鹏

商业的本质就是创造价值满足需求，在这个基础上怎么去新。万变不离其宗，再怎么变有没有把握住我们的对象需求？商业其中很关键的一个是互惠性，即我

能给你带来什么？你有什么是可以给我的？从这两点来说，前者叫做产品，后者叫做市场。基于这方面我们现在这个环境里面去玩，怎么去玩出一个能够互惠的、

一个让消费者能够接受我们提供的信息，或者是能够从消费者需求出发，去制造，去满足消费者需求。

郑津

对于商业，它不管是新的也好，旧的也好，只是满足人性的需求，也就是做商业的人一定要

知人性，善人心，理人事，围绕这个人、消费者的需求来展开整个商业，包括做的过程当中，从

规划开始到运营和管理，首先要明确我是谁？我为谁做什么？

彭小华

新商业一定有它的一个基础，任何行业首先需要一种感恩的心，在感恩的基础上再是一种

坚持，坚持才能谈创新。创新很重要的一点还是要把本身做好，做好之后分析我们的消费者和客

群，在这个基础上才能想怎么去创新。

庄千山

任何企业都是用一个理念去解决目标客户，然后去挖掘客户的需求，满足或者是给他特别有价值的商品，来提高幸福指数。以美空网平台的角

度讲，现在这个新的商业社会当中，嫁接新的形式和手段，我们平台有排量的美女资源 4 万网红，网红就是属于新的商业当中的手段，来增加商业流

量端。商业只不过是怎样的形式和手段，来把新的流量嫁接到我们的商业形态当中来。

交流话题之二：请各位老总跟大家分享一下你们怎么玩你们的新商业？

蒋鹏

西狗国际首先从最开始切入的是跨境电商，创办了一个跨境电商平台叫西狗全球购；其次，建立了一个供应链系统，并在日本、意大利成立了分公司，在杭州的萧山通港拿了一个保税仓；第三，在杭州石块祥路开了一家跨境电商和全进口业态布局的一个购物中心。

郑津

杭州大厦 501 城市广场于 2016 年 10 月 28 日正式开业，是杭州大厦、西子国际百大置业、绿城三方合资共同来打造的综合体，其最大亮点有三个：第一，高颜值。501 整个综合体建筑邀请美国 KBF 来做设计，请了贝诺做了商业设计。501 的高颜值在网上也是很受欢迎，小香风的洗手间，小香风的超市，包括 501

彭小华

慧优科技是从 2012 年开始运作，以智慧数据全流程解决方案，就是从数据的产生，它的挖掘，它的传输，到它后面的展现，我们提供整条产业链的服务。过去十年我们与贝因美集团、娃哈哈、森马集团等一大批零售企业有深度的合作，沿着原来的主线以零

庄千山

美空网是做了十年的一个平台，现在我的职责是把美空网对于新的商业一个形态部分的资源引到电商领域来落地，跟传统行

过去的零售模式在流通领域的成本、层增的加价和流通环节拉得非常长，造成了很多优质的海外商品，通过一般贸易的形式进到国内价格非常高。我们从海外引进商品，一方面是满足国内消费者的消费升级，另一方面为更多国外的企业和品牌提供进入中国的一个渠道。西狗国际不是

整个综合体上面一个潮人街拍这块，开展得风风火火；第二，跨界融合。通过深度的探讨和研究，把 Harbor House 美式休闲家居品牌和星巴克美式休闲的咖啡品牌融合在一起，构成一种在美式家居的沙发上看着美剧喝着星巴克，制造这么一种环境，并引进文艺生活；引进了韩国的 Pororo 儿童乐园，希望给小朋友很好一

售为基础拓展我们的业务，在智慧商圈我们有很好的市场机遇，每年公司增长 50% 左右。今年以来，在浙江、上海、江苏、安徽等省份快速地推动我们的整个业务。

现在公司整个业务越做越深，我们跟整个综合体参与的时候，有前期的规划、设计，包括

业一个结合。

剖析网红经济形态的核心大概有三个逻辑：第一，她在长期微博的沉淀到直播粉丝的沉淀，

一个纯粹的互联网+企业，是全渠道流通服务商。自建商场、超市保税仓，还拿下国外将近 20 个品牌亚洲和中国总代，通过对供应链的把握，使终端的价格能够降低，使消费者真正能够享受到好而不贵的商品，这是我们对新零售的布局。

个环境，既得到学习，又得到其它方面一些培训；第三，全程医疗。从健康管理全部过程的一个服务，来提升整体健康生活。

我们从这三个方面展开生活方式的打造，同时在商品组合上面做了新的尝试。未来，营销这块及管理上面从消费者的心理需求、生活需求来开展，来玩我们整个 501，重新树立一个新的商业。

智能化的建设，包括商业建设等，所有系统的招投标我们都会给出一些很好的建议，并从商业地产前期的所有的智能化和 IT 建设的基础上抓到很多的数据。要把本身的整个信息化的基础做好，需要高层高度重视，事情才能推动下去。

她的粉丝跟她的长期互动当中，成了独特搭配或者是穿搭女装行业的达人，这个达人的粉丝对她的崇拜性非常之高，所以她吸引

了大量的粉丝；第二，粉丝对她的黏性非常之高，崇拜性非常强，甚至超过普通人对于明星普通崇拜感；第三，她其实更多做的是一种预售这样的新的商业模式。

网红核心价值资源可以帮助现在不管是品牌还是个人还是新的平台做一个营销事件。怎么样去做？比如请100个网红，100个网红共同去做一个话题，他们

是共同在微博上以一个共同的标题去发布，很容易在一定时间内上到微博的热门话题榜，话题榜的力量就形成更独特流量端的平台，就会形成一个很高的流量端，这个流量端连接到企业品牌本身的时候，价值是非常大的。

怎样通过直播给网红流量做商品的变现？把直播间做到线下企业当中，品牌商当中，变

成新的自媒体及新的流量入口。植入当中所直播的内容，上到某直播平台，就会形成媒体端的发布。流量端的引入跟流量的发布，这个当中在接下来可能会形成一个更大的常态，越来越多的人去接受这个形态，所以网红讲到底其实是一个流量入口，去做好这个流量入口，可能会给整个商业形态带来很大的变化。

交流话题之三：每位老总用一句话给大家提供某一个领域的特别好的建议

庄千山

找对符合你们领域的网红，然后把这个流量的红利期把握好，会成为你们接下来新的商业当中非常好的一个入口。

彭小华

要上任何IT系统，都应该把数据留下来，把数据放在企业本地，这个很关键，所有的数据都留下了就是大数据。

郑津

跨界融合其实就是一个“玩”，怎么样把一切围绕着消费者的需求把它玩到极致就可以了。

蒋鹏

如果是要做跨境电商，不要去做全，要做细，因为和海外的供应商和海外的供应链打交道是件非常痛苦的事情。要引进商品到商场，一定要找到它非常符合消费者品类、组合的一个公司或店铺，而不是挂着海淘的牌子就可以随便进入商场。





从百联奥特莱斯 看目的性消费商业

文 / 郑红岗

郑红岗，博士，教育部人文社科重点研究基地——浙江工商大学现代商贸研究中心研究人员，浙江现代商贸发展研究院特聘研究员，浙江省特色街专业委员会委员，长期从事商业街、专业市场、城市综合体等商业地产项目的功能定位、业态编配、品牌落位及运营管理的研究及咨询工作，尤其对线上线下 O2O 融合、新商业模式创新、新商业品牌拓展具有独到见解。先后参与承担商务部重大课题《互联网经济背景下流通升级战略研究》、《电子商务能否拯救专业市场？》专题研究，浙江省商务厅《电子商务‘十三五’发展规划》、杭州市政府《杭州市国际网络贸易中心城市战略规划》、温州市《商业网点‘十三五’发展规划》等多个政府委托课题。

以前的百货大楼等国内商业大多都是目的性消费场所，消费者很清晰的知道去某些场所要实现哪些“购买”行为。近年来，随着“体验”消费兴趣的增加，以百货为代表的“目的性消费”变成了过气的戏子，纷纷被各大卖场踢出门来，为了给“目的性消费商业”正名，也为了从趋势上帮大家理顺“目的购物与体验购物之间的关系”，与大家分享我对这种不同商业形态未来趋势的理解。

通过与百联国内高管的交流，我们知道其选址大致可分为两类：一类选址主要在大城

市的郊区，具备人口密集、超大商圈和交通发达，基本上一个半小时的车程距离，同时必须满足相应品牌的授权店在本市周边有正品店和旗舰店的情况；二类选址是作为旅游商业的配套，大多位于某休闲旅游目的地周边，利用奥莱的消费带动与景区形成良性互动。

下沙百联奥特莱斯的选址则对应的是第一条规则，以百联奥莱为中心我们通过百度地图搜索周边商场会发现 5 公里范围内没有一家商场，而搜索周边 3 公里的住宅也是相当稀少，即使有也是最近几年新建小区。基于这些特点，我们很

容易把奥特莱斯归结为“目的性消费商业”的典型代表。

百度词库对“目的性消费”的解释是：消费行为有预选设定的目的来指导，为了达到某种特定目的的消费，不会受随机情况、感情状态的影响。

一、下沙百联奥莱初体验

说“初体验”好像不太合适，但这次是第一次这么完整地逛完百联奥莱，所以也可以称为“初体验”吧。下沙百联奥莱的建筑形态属于一拖二仿欧式的开放式街区商业类型，这种商业形态有其典型的优势和劣势。

优势一方面源于建安成本的考虑，类似的街区商业的建安成本相对较低，比较适合像奥莱这样的大体量商业设施；二是空间开阔，因为是街区式结构，通过巧妙的退层设计和动线引导很容易实现所有商户的可见性。下沙奥莱很好的体现了这一点，站在主入口你很容易看到10个品牌以上，而且一二楼之间无遮挡，形成对商户和消费者的双重吸引；三是开放式街区的动线更容易自然转化，不至于产生太多的商业冷区，下沙奥莱因为是从零打造所以真的是做大型商业街区必须参考的动线，其背靠背式的双开放式店铺设计值得很多商业街区参考，无形中完成从主街向次街的位置转移，同时对每一个大铺基本都做到了无死角。

但劣势也很明显，一是开放式街区商业受天气和周边环境影响较大；二是奥莱旁边的菜地可能正在搞“生物肥工程”，整个奥莱臭气熏天，搞得逛的心情都没有。

二、“目的性消费商业”是否还有春天？

这几年消费者的口味转变迅速，我们往往归结于不同消费时代的影响，其实涉及到的是一个最根本的问题：消费者到底是理性的还是感性的。经济学家认为人是理性的，因为如果不这样经济学就无法量化分析；而社会学家认为人是感性的，因为我们大多数情况并不

能很明确的确定自己需要什么。而从商业研究者的角度来看，消费者即是理性的也是感性的，目的性消费时理性占主导，而体验性消费时感性占主导。

我们借鉴营销学里的“品牌忠诚度”来衡量商业里消费者是理性的还是感性的。如果下面这些品牌你认识60%以上，说明你至少从心理上是有目的性消费需求的，也就是理性的，即使你会嘴硬的说那些只是“土豪”的象征，你压根不喜欢，但一般情况下，品牌在一定意义上意味着品味和品质，

如果在可能的范围里我们肯定会更倾向于选择品牌甚至名品，哪怕是过季款或打折款。由此，我们对类似奥莱这样的目的性购物场所持异常乐观态度，虽然当前快时尚大行其道，C2B2C异常热闹，但我们认为在不同的产品和不同消费人群之间的“围城”是始终存在的，近年来杭城火热的“衣之家”可以说是奥莱的市区缩小版，而很多城市里的银泰折扣店也印证了目的性购物场所的广阔商业前景。



三、什么产品适合进“目的性消费商业”

仔细分析奥特莱斯的产品品类会发现，奥莱的国际名品中的鞋包、皮具、男装、运动休闲占了绝大部分的比例，而且大多都是商务类品牌，只有很少的快时尚品牌，即使是快时尚品牌的GAP主打也是商务休闲，而时尚女装大多也是偏成熟女性的商务类时装，鲜有适合青春美少女的时尚服饰。

我想讲到这里大家应该可以总结出什么样的产品适合成为目的性消费的目标了：长生命周期（鞋、包、运动休闲）、特定使用场景（商务谈判、正式场合）、品牌溢价高——折扣高（国际名品）。其实除了奥莱这样面向日常消费的目的性消费场所外，我们也可以再总结一些其它行业中非常适合做类似奥莱这样的目的性消费商业，

如：眼镜产品、医疗保健用品、婚庆用品商场、家居建材市场……等（比如可以做个第六空间打折后的第七空间）。

四、如何做好目的性消费商业

做目的性消费商业必须设法满足消费者的消费预期。第一步是要对消费者形成心理压迫。为了达到可以满足消费者主观上的这种目的性购物要求，奥特莱斯主打“特色单品”的“目的性购物”，以名品、轻奢、大牌的过季款为主，通过低价格形成巨大的口碑影响，依托自身强大的品牌号召力对消费者心理形成压迫，这也是为什么“唯品会”在这么多年的电商混战中依然屹立不倒的原因之一，这种心理压迫是来自品牌自然形成的。

第二是要在品类的管理和

成本管控上必须做到足够出色。这一点全国各地的奥莱做的都不错，由于地理位置不像百货商场那么优越，所以一方面物业成本会变得很低（奥莱大多是地面停车场，足以说明地不值钱），另一方面功能配套也不需要那么完善，最低要求只是必须配套与客层消费能力吻合的快餐类餐饮（kfc\星巴克\）。

第三是要有足够强大的日常运营管控能力。这一点从下沙百联奥莱的情况看，其运营并不乐观。我问了身边几个去过奥特莱斯的朋友，他们都说去过一次但后来就再没去过，为什么呢？主要原因是无法满足消费者的消费预期。说白了还是价格，也就是所谓的名品、高质、低价并没有形成对客户足够的“特色单品”的吸引力，没有“单品爆款”的客流吸引力很难形成对客流的持续吸引力，每天所有的都打5折不如每天有一个只打1折，其它的打6折。

第四是所有的目的性购物场所一定要重视信息化建设。这一方面奥莱的信息化建设也是非常糟糕，如果你们也能看到希望可以引起足够重视，如果可以做到对顾客关注的单品折扣信息的及时更新与推送一定会形成更好的消费体验，而现在在关注了公众号之后就再也没有往来了，这让人很受伤。

第五是关于今后商业项目的O2O建设一定要提前规划并

▼ 下沙百联奥特莱斯的入口广场





▲ 下沙百联奥特莱斯里的品牌

在运营中加以引导。当前商业项目的O2O大多是源于自发的，即使是商户主动调整或引入的O2O也是一种大环境下的被动选择，而O2O的建设是一项系统工程，他需要从商业规划到建筑设计到后期运营的全方位提前建设。很明显奥莱在建设之初并没有想到O2O，所以其主通道上可以看到各式拉着小货车的快递 背影，这一方面说明O2O已经在进行自我适应，另一方面也说明O2O提前进行规划的重要性，如果可以提前考虑到人、货分流，线上线下相互引流，线上运营与线下运营同步协同等问题，那奥莱是不是会有更好的购物体验。

五、2017年的目的性消费商业会有哪些变化？

前两年书店就是一种目的性消费商业，而现在已经是一种体验式商业；原来拍照也是一种目的性消费商业，而现在也是一种体验式商业；原来理发美容都是目的性消费商业，

而现在是体验式商业……

2017年，到底还有哪些目的性消费商业会给我们惊喜，会让我们刮目相看，几个方面我们可以共同去留意：1、传统

▲ 下沙百联奥特莱斯的品牌一览 ▲

领域被逼到绝境面临消失 2、让消费者愿意浪费宝贵的时间 3、让消费者过更有品质的生活 4、单纯的线上无法完成。🌀

向大家推荐几个值得关注的领域

家具软装

越来越多的家具软装市场将走进购物中心

医疗健康

越来越多目的性消费的中医养生会进入购物中心

艺术展拍

越来越多目的性消费的艺术空间会进入购物中心

成人教育

越来越多区别于儿童教育的成人目的性教育业态

旅游商业

越来越多的旅游目的地会成为商业承载设施

创新 跨界 融合

积极打造城市商业服务链

衢江东方广场综合体（夜景）



近年来，全国零售企业增速放缓、成本上升、利润增幅下降成为普遍现象。据中华全国信息网数据显示，2016年全国百家重点大型零售企业零售额同比下降0.5%，增幅相比上年扩大0.4个百分点，也是自2012年以来增速连续第5年下降。而浙江衢州东方集团(下文称：东方集团)却逆势增长，其

零售额仍保持递增趋势，净资产收益率连续5年达到30%左右。

不可思议的业绩源于东方集团始终快人一步的转型意识与行动力。“要问东方与其他企业有何不同，我觉得是我们在日子好过的时候就开始转型，而且一直根据老百姓的实际需求去转型。”浙江衢州东方集团董事长潘廉耻说。

降低成本，提升核心竞争力

东方集团从1994年单体酒店起步，到2000年开始转型，走上了管理规范化、经营多样化、产业多元化的道路，以“星级宾馆的管理来经营超市”的理念开出衢州首家仓储式大卖场。

2003年，嗅到衢州酒店业的配套短板，东方集团搬出酒店洗衣房成立专业洗涤公司，截至目前已有近百家酒店被纳入其中，成为衢州酒店产业链条上不容忽视的一股“黑马”力量，降低了全行业投资，达到行业投资集约、节约化。同时通过发展洗涤中心，“东方”降低了人工成本、财务成本和运营成本，获得了比较优势。

近年来浙江衢州东方集团坚持在相邻产业发展，极大地延伸了企业产业链，使公司成为一个服务业的企业群。随着经济社会发展，企业的各项成本不断攀升，特别是人力资源成本成倍增长。2013年起，东方集团全力打造衢州人的“中央厨房”，进行集中采购、集中加工、集中配送，从零售商拓展到供应商，不仅开辟了新的市场，还大大降低了集团下属酒店、超市的采购生产成本，减少了近千万的人力、物力成本，提高了经济效益。

夯实基础，有序推进重点项目

在“区域立体化布局”战略指引下，东方集团深化市、县、乡镇(社区)三级立体网络布局，



国家东部公园开化南湖东方旅游综合体

集团重点项目快速有序推进，为企业发展夯实基础、增添后劲。

开化南湖旅游综合体，是东方集团蓄势等待中的一个契机。2013年12月29日，开化东方南湖旅游综合体作为东方集团首个投入运营的综合体项目，首日销售额达150万元，实现开门红。

开化旅游综合体的成功建设运营，让紧跟其后的衢江城市综合体(22万平方米)、龙游城市综合体(一期8.5万平方米)、常山城东新区城市综合体(40万平方米)的落地发展顺理成章。这些综合体项目的落地，构建了浙江衢州东方集团的新商业生态，也奠定了东方集团作为本土区域零售龙头企业的地位。

东方集团完成了零售连锁布局，转身进行自身的商业生态打造。发展综合体，提供组合产品(超市、百货、商业、酒店等)，成为东方集团在新形势下的抉择。

抢抓机遇、全面落实挂牌上市

东方集团经过8年上市的努力，销售从2亿多元增长到十几亿元，利润从800多万元增长到9500多万元。2015年8月4日，公司通过全国中小企业股份转让系统(简称“新三板”)审核，成功登陆全国公开资本市场，成为衢州市首家在“新三板”挂牌企业(证券简称“东方股份”，股票代码为833374)。2016年6月24日，东方股份成功跻身新三板创新层，成为了衢州市目前唯一一家新三板创新层企业，这一切标志着“东方”的发展进入新的阶段，企业实现挂牌上市更是目前最好的转型升级。

跨界营销，打造城市商业服务链

当人们的“衣食住行购娱”需求得到满足后，考虑得更多的便是旅游与健康，东方集团开始“商业+体育”、“商业+旅游”、“商业+健康”新尝试，打造跨界营销“城市商业服务链”。

东方集团的“城市商业服务

链”，以内部市场化和产业链资本运作模式为核心支点，将各项业务在消费链条上形成全渠道流通闭环模式，为面向消费者的消费服务需求提供系统支持。

坚持区域化战略、坚持主业、坚持以顾客为中心，全渠道流通，运筹于内生态的资本模式等，共同构建了东方集团的城市商业服务链。

城市商业服务链的建设，一是扩大消费群，消费必然促进人流的导入，产业业态相互渗透。二是降低成本，提升竞争力，使成本得到了有效的控制。东方集团城市商业服务链形成5年以来，企业的总资产每年增长28%；营业收入平均每年增长12.5%；利润每年平均增长17%。业界很多的上市企业的净资产收益率大多在8%至12%左右，而东方集团的净资产收益率连续5年达到30%左右。

新常态，新机遇，新变革，有市场的需求，有竞争的压力，才有创新的动力。东方集团秉承着这种理念做企业，实现市场下行，逆势增长，打造出了一个适合自己、适合环境的商业模式。

(衢州东方集团 特约供稿)



浙江实达实机械设备有限公司是一家专门为工业生产制造企业提供服务的生产性服务企业，注册资金 3000 万元，总部位于衢州市衢化路 870 号，下设衢州总公司、黄山子公司、江山分公司、实达实网络科技子公司和实达实机器人子公司。公司主营：五金机电、机械设备、电动工具、木工设备、电工器材、汽车保修设备、生产物料等数十万种产品。

为能尽心尽力主动为生产制造型企业提供优质高效的服务，为企业发展保驾护航，衢州市柯城区市场监管局，联合浙江实达实机械设备有限公司旗下子公司浙江实达实网络科技有限公司推出的全国首家专为生产型企业提供综合服务的赊销型电子商务平台，该平台在结合传统市场交易的基础上，将生产物料线上线下的融合交易，并引入金融机构，在全国首创 B2B+F+C 的新商业交易模式，助企业渡难关、稳增长。该平台也是实达实公司多年专业经验积累后创新研发的具备赊销交易功能，风险有效管控的电子交易平台，平台具备网上交易、结算服务、融资服务、售后服务及技术服务、物流服务五大功能，能有效地为广大工业生产制造企业解决采购难题，从而优化企业供应链。

公司近年来连续三年获得衢州市柯城区纳税十强企业，获 2015 年浙江省商贸流通业诚信示范企业、浙江省名牌企业、浙江



新商业 新机遇 新发展

省著名商标，衢州市人民政府质量奖、浙江省 AAAA 级电子商务企业等荣誉称号。2015 年实达实“工业购”电子商务平台被列入浙江省首批电子商务创新试点项目，实达实公司已成为国内生产性服务业具有代表性的企业之一。

一、新商业之实达实“工业购”平台

实达实“工业购”交易平台主要网上交易、结算服务、融资服务、售后维护、物流仓储服务。B2B+F+C 交易模式是指搭建实达实工业购网上交易平台，企业可以在平台上选择任一价廉物美的商品进行购买，作为第三方担保机构，为购货企业向商业银行贷款提供担保，购货企业可在商业银行授信限额内，随时提取资金，通过平台采购企业所需生产设备物料。市场监管部门为信用评级

良好的小微企业的动产办理法定登记，降低交易平台的资金风险，并确保交易平台可优先获得破产债权清偿。

交易平台的新思路，是基于抵押担保难落实一直以来是小微企业融资最突出的瓶颈问题，小微企业缺乏足值有效的抵押资产，企业规模小，经营不确定性大，风险高，难以找到愿意为其担保且能被银行接受的担保企业。通过担保公司担保的贷款成本过高（贷款利息+担保费+保证金及费息），企业财务负担过重。银行为防范信贷风险，提高了信贷门槛，使企业的正规融资渠道不畅而转向民间高利借贷，进一步加剧了小微企业的经营困难。

一是建立小微企业征信报告。市场监管部门主动对接企业建立全面准确的小微企业征信报

告,包括小微企业的基本情况、实际营业内容、销售情况、财务状况等内容。

二是对接参与B2B+F+C新商业模式。目前,与该模式合作的银行有中国工商银行、中国农业银行、柯城农商银行、诚隆互联网银行。

三是办理动产抵押登记。市场监管部门为信用评级良好的小微企业的动产办理法定登记,形成包括小微企业的基本情况、实际营业内容、销售情况、财务状况等内容全面准确的小微企业征信报告,降低交易平台的担保风险。

四是建立服务机制。市场监管部门加强与各银行金融机构的联系,形成“专业化指导、模版化运作”的B2B+F+C动产抵押贷款服务机制,在风险可控前提下简化手续,优化程序、提高效率,推动B2B+F+C新商业成为常态化的服务经营模式。

二、新机遇之实达实“工业购”的成长

目前,生活性交易平台多如

牛毛,但生产性交易平台(工业品网上超市)却凤毛麟角。主要因为生产制造业行业交易的固有特性就是赊销交易,因此要做好生产性电商平台必须解决赊销交易、信用约束难题。随着社会经济的发展,生产制造业行业交易的弊端日益突出,主要有以下方面:

1. 行业缺乏规制:诚信缺失、潜规则多、收款难、三角债严重、财务成本高;

2. 交易传统,信息封闭、区域限制、采购人才匮乏,采购人员技术门槛高,交易环节复杂、效率低、供应链成本高;

3. 中小企业普遍存在融资难,资金利用率低等情况,急需转型升级。

设立实达实“工业购”网上交易市场不仅可以突破行业固有的赊销采购模式无法通过网络实现的瓶颈,还可以规制行业诚信度,减少三角债发生,同时为广大青年提供零创业机会,促进行业转型升级,良性发展。拓宽中小企业融资渠道,化解中小企业

融资难题,从整体上促进了购、销、金融集约化、阳光化、信息化、互联网化,使金融行业、工业生产行业等相关行业相互结合、合作,整体壮大,带动工业电子商务行业和企业自身崛起的新机遇、新发展。

随着世界经济一体化及企业一站式采购的需要,供应链管理已普遍被各企业日益提高到战略地位,很多商业评论机构认为当前真正的竞争已转向供应链之间的竞争,高度概括了供应链的重要性。在很多行业中,制造成本的降低几乎走到了极限,供应链的优化和细化会成为成长型企业的重要增长源。实达实“工业购”网上交易市场,主打工业品超市的一站式专业服务模式必将超越现在的机电商贸市场和传统门市店的销售模式,这种集中了电子商务模式及国家提倡的工业服务业于一体的新商业模式决定了必将在未来成为一个赢得经济价值和社会价值的多赢新增长点、新商业模式闪亮点。



(一)对采购方的优势

- (1) 解决了工业采购过度依赖专业人才的问题
- (2) 解决传统采购渠道窄、选择余地少、区域限制性强的问题。
- (3) 解决传统采购信息闭塞、潜规则多、难管控问题。
- (4) 解决传统上门采购环节复杂、效率低、赊销信任问题。
- (5) 通过银行资金支持缓解采购环节中流动资金紧张问题。
- (6) 节约了用人成本、资金成本、交通成本、隐形成本、管控成本、运营成本。

(二)对供应高的优势

- (1) 解决传统销售用工量大，且依赖全才问题。
- (2) 解决款难收、回款时间难保障、货款易流失等问题。
- (3) 突破区域销售限制，拓宽销售渠道，解决传统面对面销售的局限性。
- (4) 减少赊销前对客户的实力、信用调查环节，提升销售效率。
- (5) 突破传统必须通过店面或上门推广的途径获取信息进行销售。
- (6) 节约了用人成本、销售成本、环节成本、店面成本、收款成本、财务成本。

(三)对银行的优势

- (1) 真实交易，贷款专款专用，风险低。
- (2) 客户多，贷款金额小，还款周期短，资金总量大。
- (3) 还款来源有保障，有抵押、有担保。
- (4) 拓展客户成本低，准入的客户均为优质客户。
- (5) 聚集优质客户，资金归集。


(四)新商业交易平台社会价值

- (1) 将全国的交易归集于平台所在地，利于集群发展。
- (2) 规制行业诚信度，减少三角债的发生，优化企业供应链，使企业低成本运营，良性持续发展，推动当地的经济的发展。
- (3) 响应“大众创业、万众创新”的号召，可以通过代运营方式把全国的商品纳入至当地运营，促进青少年创业、就业。
- (4) 带动金融行业在互联网领域的升级发展，使资本经济更加活跃。

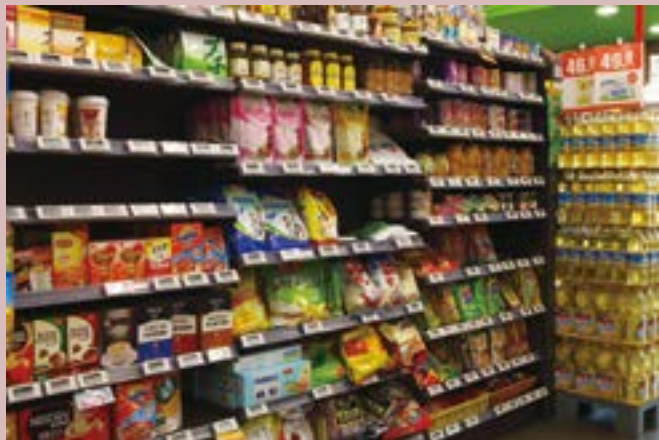
三、新发展之实达实“工业购”

据统计，衢州地区现登记在册生产型企业 6500 余家，规模以上企业 2000 余家。而与我公司合作的企业有 2350 余家，以每家企业年均采购量 200 万元 -600 万元的预估，预计平台可实现年交易额 50 亿 -100 亿，通过拓展预计 3 年内可实现交易额 100 亿元以上。2017 年下半年开始往衢州地区以外城市复制发展，通过 1-3 年的努力预计合作的生产型企业可以扩大到 15,000 家。以每家企业年均采购量 200 万元的预估，全年交易总额可达到 3000 亿元。

适时进行全国复制，经过 3-5 年时间努力预计合作的生产型企业将扩大到 50 万家。以每家企业年均采购量 200 万元的预估，全年交易总额可达到万亿元以上。

通过 B2B+F+C，破解了小微企业融资的难题，在平台上采购企业所需生产资料，对小微企业良性发展提供了有力保障。截止目前，通过 B2B+F+C 模式，总共融资 37,752 万元，实际循环累计使用金额达到 93,100 万元。实达实“工业购”交易平台的新商业模式并将在实践中不断完善、发展和成长。从 2014 年的交易额 3000 万到 2015 年的年交易额 1.2 亿，2016 年交易额达 3.8 亿。实达实正抓住发展的新机遇，以全新商业模式助推企业跨越式发展，在前进道路上再创新辉煌。

(实达实机械设备有限公司 特约供稿)



“升腾慧屏”引领传统零售行业“智慧”升级

阿里巴巴集团董事局主席马云在2016年云栖大会演讲提出“纯电商很快就会结束，新零售时代即将来临”的观点，让曾饱受电商冲击的零售行业成为市场的热点，新零售的概念也被越来越多的人关注。

去超市和便利店，消费者的眼睛除了盯着商品，还离不开什么？是不是商品的那个价签？细心留意超市、便利店，你会发现纸质价签正在悄悄地被电子价签取代。成立于2001年的升腾科技以自主研发的电子价签为核心，正在为泛零售业提供有竞争力的智慧商业解决方案。

上下班高峰和周末逛超市，等待结账的“长龙”常常让消费者望而却步。现在想象一下这样的场景：超市内，顾客把手机在商品前一扫描，绑定顾客银行卡的支付系统已经把商品结算完

成，需要什么就扫什么，拿着东西直接出门，拿不动的东西由超市直接给你送到家里，从此就可以与排队结账的烦恼说再见……让看似传统的卖场真正转变为“家门口的大卖场”。

这样的想象从技术层面来说完全可以实现。升腾所开发的“智慧零售”综合平台应用物联网技术衔接互联网，从前端硬件ESL多屏到后端ERP，包括对仓储，物流等各领域的支持。升腾科技的解决方案有很多好处，比如能够时刻监控货架上任何商品的变化，如果摆放出错会立即发出提醒指示；当货架缺货时会自动提醒补货员补货，提高超市周转率；对于全渠道经营的电商自动实现线上线下价格一体化，省去人工出错等情况。

高频变价、结账拥挤统统不再是问题；室内购物导航、

促销资讯获取、自助收银……Shopping“玩”出了新模式。

升腾研发的“智慧零售”平台以电子货架标签系统形式轻松解决了消费者的购物烦恼。相对传统纸质价格标签，电子价格标签具有多重竞争优势：

第一，效率的大幅提升，从运营的业务流程来说，电子价签非常高效。以前，变价非常复杂。商品价格经过多层级的价格审批后被反馈回来，工作人员要拿着价格单输入价格，然后打印出来，程序繁琐。比如，超市里生鲜的价格每天最少有四至六次变价，都要靠人工不断地换价签，还容易出错引起客人的投诉。电子价签的出现，则完全可以规避以上问题。从刚性层面来说，电子价签的引入大幅度节约成本，人工、材料的损耗成本都会降低。

第二，精细化管理，从信息



化的角度来说，信息流、数据流为传统的零售渠道打开了一扇窗，推进空间陈列管理水平，通过将商品，电子价签，货架货位进行三者对位绑定，形成后台，对应空间货位图，从而真正解决商品的落地管理，通过“一品一位”的约束实现“好品有好位”的目标，优化品类管理，库存管理，动销管理，效期管理，补货管理等等。

第三，可拓展应用，为 O2O 应用提供数据支撑，进行精准促销推送，通过二维码扫描进行线上导流，通过硬件整合达到自助结算等等。

不论是电商企业布局线下门店，还是传统零售商超发力线上平台，大家面临的都是统一的库存管理、会员系统和价格体系。加上连锁门店越来越多，平台管理压力和工作量也越来越大。而电子价签可以为促销变价频繁、会员体系复杂的 O2O 平台等大幅提升效率。

目前包括华润万家、乐购，

苏果，联华，物美，华东大药房等在内的零售商正在使用升腾科技的电子价签提升智慧零售进程，并通过电子价签背后的系统对用户购物行为进行收集、整理和分析。

以华润万家杭州施家桥店为例，在上线升腾慧屏之后在运营效率等方面都体现了很大的价值。

项目执行，项目完成对原有纸质标签的替代，解决价格管理难题，优化员工工作效率，逐步实现商品陈列落位，并且开发出支持精细化管理的功能，完成项目初期所设定的目标。

KPI，通过该项目推进推动试点门店，sku 梳理优化，相比项目启动前下降 4095 个 sku，主要指标均趋向良性发展，商品周转效率提升，平均周转下降 11 天，总体库存金额去同下降 18%。从商品中销量开始，试点门店零销售率下降 6.9%，并且

表现好于对标门店。可以确定的说该项目上线对试点门店经营起到积极正向推动作用。

顾客反馈，绝大多数顾客对电子货架标签这个新事物表示了接受和满意的态度，肯定了电子标签对传统纸质标签替代的优势，并且对未来更多互动功能表现出兴趣。

成本收益，一方面电子货架标签完成对纸质标签的替代，从人工、物料、价格赔偿等方面实现了成本显著节约，测算合计节约 23 万 / 年。更重要的它从商品效率改善，陈列落位管理和用工效率提升等方面产生了巨大的潜在价值。

项目提升，随着公司数字化战略的明确，以及 ESL 技术的升级，项目组在完成门店端应用的同时，开始把 ESL 的功能向顾客体验，移动互联方向提升，发掘出更多的潜在价值。

人们常说的 o2o 商业模式指

升腾慧屏智慧零售解决方案

慧屏是基于电子价签这一载体，通过和零售业各应用场景的紧密结合，帮助零售行业提升精细化管理水平，并有助于零售业打通线上线下全渠道。



慧屏优势

- 价格自动下发，且与后台**实时同步**，可以减少人员操作失误
- 可实现库存、理货、空间货位等**精细化管理**
- 电子价签在货架的移动通过RF枪实现，便捷方便
- 结合RF设备，丰富利现有设备功能
- 可拓展**O2O应用**



的是从线上到线下，通过线上的流量和促销等，将消费者带入实体店，实现线上购买、线下服务。而升腾科技开启的“反向 o2o”模式，则是从线下搜集客户信息，并将这些信息输送至线上进行数据分析，进而为商场超市服务。

通过电子价签这一‘入口’，来观察消费者的消费习惯、兴趣爱好等，把线下的顾客信息导入到线上商品平台，最后再服务于商场超市。对电子价签反映出的数据进行深度分析并提供决策支撑，帮助商场超市提升用户体验，增加消费者的忠诚度和黏度，实现商场超市对用户的凝聚。

利用大数据分析，可以知道顾客在哪个产品前停留、停留多久，可以记录商品信息、用户信息和交易行为，从而推算消费群体的特征。在“互联网+”时代，传统零售业已经开始信息化升级，电子价签解决方案的应用，可为零售业的信息化带来颠覆性

变革，为整个零售业带来创新性的盈利模式。

零售业不会只出现线上线下独大的局面，必定终将走向融合。作为泛零售领域全渠道解决方案的提供商，升腾科技基于对零售及互联网领域变革的深刻理解，始终坚持以创新与研发为核心驱动，通过提供全渠道集决方案及服务，帮助客户建立核心竞争优势。

零售业宏观环境科技化需求的日益增长，随着物联网技术，移动互联技术，电子标签技术等飞跃发展，电子标签已可作为降低运营成本，提供运营效率的管理工具。同时，电子标签可为精细化管理提供更多的思路，也可作为 O2O 的载体，最终实现智慧零售的目标。

杭州升腾智能科技股份有限公司，成立于 2001 年，经过十几年时间的发展历程，现已成为集软件开发、系统集成、工程实

施、技术咨询于一体的高新技术企业。2011 年升腾科技进军智慧零售行业，运用物联网技术全力打造智慧零售生态系统，成功研发慧屏(电子货架标签系统)运用集成电子标签硬件、手持设备、计算机软硬件及电子标签应用软件于一体的现代化货架标签管理系统。极大提高用户购物的便捷性和高效性，使得服务更加人性化，让传统零售业焕发出新的生机。

公司先后通过了软件企业认证、高新科技企业认证、ISO9001 质量管理体系认证、CMMI3 认证、杭州市“信息港”企业认证，获得了国家火炬计划产业化示范企业、浙江省科技创新与技术进步优秀企业、信用等级 AAA 企业、浙江省工商企业信用 AAA 级“守合同重信用”单位等荣誉称号。

(杭州升腾智能科技 特约供稿)

商贸物流是指与批发、零售、住宿、餐饮、居民服务等商贸服务业及进出口贸易相关的物流服务活动。加快发展商贸物流业，有利于提高流通效率，降低物流成本，引导生产，扩大消费。根据《国民经济和社会发展规划第十三个五年规划纲要》、《物流业发展中长期规划（2014-2020年）》，制定本规划。规划期为2016-2020年。

一、发展基础

“十二五”期间，商贸物流业取得长足发展，主要指标达到或超过规划目标水平，为推动国民经济提质增效升级和平稳较快发展提供了有力支撑。

物流需求持续扩大。2015年社会消费品零售总额达到30.1万亿元，“十二五”年均增长达13.9%；货物进出口总额达24.6万亿元，年均增长4%；电子商务交易总额达20.8万亿元，年均增长35.8%；单位与居民物品物流总额达5078亿元，年均增长20.8%；快递业务量达206.7亿件，年均增长54.61%；生产资料销售总额达57.9万亿元，年均增长10.0%。批发、零售、住宿、餐饮、居民服务等商贸服务业及货物贸易迅速发展，对商贸物流服务需求不断扩大。

物流运行效率提升。“十二五”期间，商贸企业物流

费用率呈下降趋势，受益于共同配送等新模式发展，大型连锁企业物流成本持续降低，配送效率不断提升。2011-2015年，规模以上连锁超市商品统一配送率由63.4%提高到76.6%。

物流服务水平快速提高。商贸物流网络加快向中小城市延伸，向农村乡镇下沉，向居民社区拓展，服务能力不断增强。仓储、装卸、包装加工、运输配送等方面的专用设施设备和条形码、智能标签、无线射频识别、全球定位系统等先进技术加速应用，云计算、大数据、物联网等新一代信息技术日益推广。商贸物流服务更加高效便捷，“及时送”、“定时达”等个性化服务以及“门到门”等一站式服务更加普及。

物流模式创新发展。商贸物流企业加快推动平台建设，形成了公共信息服务平台、资源整合交易平台、跨境电子商务平台等物流平台发展模式。适应连锁经营发展需要，形成了供应商直接配送、连锁企业自营配送、社会化配送及共同配送等物流配送模式。企业着眼于供应链管理，形成了商贸物流全产业链集成发展、互联网引领物流发展、商贸业和制造业联动发展等融合发展新模式。商贸物流企业积极推动全过程标准化管理，形成了供应链上下游企业“结对子”协同推

商贸物流发展“十三五”规划

进标准化、组建联盟创新推进标准化、大型企业集团在系统内部推进标准化、以标准托盘应用为依托推进商业流程标准化、以标准周转箱应用为依托推进农产品物流标准化等标准化推进模式。

国际化发展取得突破。“十二五”期间，交通运输、仓储和邮政业实际利用外资金额累计达195.3亿美元，年均增长13.3%。自由贸易试验区试点放宽国际航运服务领域外资准入限

制，外贸进出口集装箱在国内沿海港口和自贸试验区内港口之间的沿海捎带业务有序开展。商贸物流企业加快推动国际区域物流合作，积极参与“一带一路”物流通道建设，稳步推进跨境电子商务海外仓建设，拓展国际货运代理业务范围，国际合作水平明显提高。

发展环境持续优化。

“十二五”期间，国家高度重视商贸物流发展，出台了一系列扶持政策，相关规划和标准体系不断完善。地方政府积极落实土地、资金、税费、交通管理等政策，并出台相关配套措施。商贸物流诚信体系建设有序推进，市场秩序逐步规范。城市共同配送、商贸物流标准化、电子商务与物流快递协同发展等综合示范试点工作成效显著。

商贸物流业在取得重大成就的同时，仍然存在一些突出问题。主要表现在：商贸物流网络不完善，基础设施供给不均衡；企业竞争力偏弱，市场集中度较低；专业化、社会化、现代化程度不高；标准化、信息化、集约化水平有待提升。

二、面临形势

“十三五”时期是我国全面建成小康社会的决胜阶段，也是推进供给侧结构性改革的重要时期，商贸物流发展面临重大机遇：居民消费规模进一步扩大，服务需求更加多元，为商贸物流业发展提供了广阔市场。随

着“一带一路”建设、京津冀协同发展、长江经济带发展的推进实施，物流基础设施加快建设，为商贸物流区域协调发展奠定基础。新型城镇化和农业现代化有利于实现城乡融合，提高城市和农村间物流基础设施衔接和配套水平，为商贸物流发展提供支撑。云计算、大数据、物联网、移动互联网等新一代信息技术普及应用，有利于高效整合物流资源，为商贸物流转型升级和创新发展创造条件。内外贸一体化进程加快、跨境电子商务等新型贸易方式兴起，为商贸物流国际化发展拓展空间。法治化营商环境持续改善，有利于促进商贸物流主体公平竞争，为行业规范发展提供保障。

“十三五”时期，商贸物流发展也面临诸多挑战：资源环境约束强化，人工、租金成本刚性上升，标准化、信息化、集约化、绿色化发展任务艰巨。居民消费结构升级，对商贸物流服务向精细化、个性化、专业化发展提出更高要求。随着经济全球化、区域经济一体化进程加快，商贸物流企业在创新服务模式、提高经营效率等方面面临更加激烈的国际竞争。商业新技术、新业态、新模式给传统商贸物流发展带来新的挑战。

总体来看，商贸物流发展仍处于大有可为的重要战略机遇期，必须准确把握战略机遇期内涵和条件的深刻变化，着力在优化商贸物流结构、增强内生动力、

补齐发展短板上取得突破，切实转变发展方式，不断提高商贸物流发展水平。

三、总体思路

（一）指导思想。

全面贯彻党的十八大和十八届三中、四中、五中、六中全会精神，深入贯彻习近平总书记系列重要讲话精神，紧紧围绕统筹推进“五位一体”总体布局和协调推进“四个全面”战略布局，牢固树立和贯彻落实新发展理念，充分发挥市场在资源配置中的决定性作用和更好发挥政府作用，按照推进供给侧结构性改革的总体要求，以体制机制改革为动力，以技术应用为支撑，以模式创新为引领，聚焦重点领域和关键环节，完善商贸物流服务体系，提升商贸物流发展水平，降低物流成本，提高流通效率，为经济社会发展提供物流服务保障，为全面建成小康社会做出贡献。

（二）基本原则。

1. 市场驱动、创新发展。

强化企业的市场主体地位，创新商贸物流发展方式，鼓励技术创新、模式创新和业态创新。创新商贸物流管理方式，提高政府公共服务、市场监管和宏观调控能力。

2. 加强统筹、协调发展。

统筹规划重大物流基础设施建设，推动商贸物流城乡合理布局 and 区域协同发展。优化供应链

管理，推进商贸物流与商贸流通业融合发展，加快商贸物流与农业、制造业、金融业等产业协调发展。

3. 生态环保、绿色发展。

鼓励应用节能降耗技术，减少对环境的污染和资源的损耗。推广使用绿色物流设施设备和绿色包装，推进物流设施设备的循环共用，创新绿色物流运作模式，提高能源资源使用效率。

4. 国际合作、开放发展。

坚持扩大开放，深化国际合作，积极引进国外先进技术、资金、人才、管理等要素资源，提升商贸物流国际竞争力。积极构建国际营销和物流网络，为国内企业“走出去”和跨境电子商务发展提供保障。

5. 整合优化、共享发展。

鼓励应用现代信息技术，发挥信息平台的资源整合优势，推进物流设施、技术装备、数据信息等资源共享。大力推广租赁制、交换制等循环共用方式，提高物流效率，降低物流成本。

(三) 发展目标。

“十三五”期间，基本形成城乡协调、区域协同、国内外有效衔接的商贸物流网络；商贸物流标准化、信息化、集约化和国际化水平显著提高，商贸流通领域托盘标准化水平大幅提升，标准托盘使用率达到30%左右，先进信息技术应用取得明显成效，商贸物流企业竞争力持续增强；商贸物流成本明显下降，批发零售企业物流费用

率降低到7%左右，服务质量和效率明显提升；政府管理与服务方式更加优化，法治化营商环境更趋完善；基本建立起高效集约、协同共享、融合开放、绿色环保的商贸物流体系。

四、主要任务

(一) 构建多层次商贸物流网络。

服务于“一带一路”建设、京津冀协同发展、长江经济带发展等国家战略，构建具有国际竞争力、区域带动力的全国性商贸

物流节点城市和具有地区辐射能力的区域性商贸物流节点城市。以满足消费升级、产业转型和城市发展目标，加快构建物流分拨中心、专业配送中心、末端配送网点三级网络为主的城市配送体系。加强农村物流网络体系建设，支持建设县、乡镇综合性物流配送中心和末端配送网点。畅通城乡商贸物流通道，促进城市物流和农村物流的高效衔接。加大对老少边穷地区的支持，完善商贸物流服务网络，打通特色产品销售渠道。

专栏：商贸物流节点城市名单

全国性商贸物流节点城市：北京、天津、石家庄、唐山、太原、呼和浩特、包头、沈阳、大连、长春、哈尔滨、上海、南京、苏州、杭州、宁波、合肥、福州、厦门、南昌、济南、青岛、郑州、武汉、长沙、广州、深圳、南宁、海口、重庆、成都、贵阳、昆明、拉萨、西安、兰州、西宁、银川、乌鲁木齐。

区域性商贸物流节点城市：保定、秦皇岛、邯郸、大同、临汾、呼伦贝尔、鄂尔多斯、锦州、丹东、延边、吉林、牡丹江、大庆、徐州、南通、连云港、无锡、舟山、金华、温州、阜阳、芜湖、泉州、漳州、九江、赣州、潍坊、烟台、临沂、洛阳、商丘、南阳、宜昌、襄阳、荆州、衡阳、娄底、株洲、东莞、佛山、桂林、柳州、钦州、防城港、绵阳、达州、南充、宜宾、遵义、六盘水、曲靖、红河、咸阳、榆林、天水、酒泉、海西、海东、石嘴山、喀什、伊犁、博尔塔拉、巴音郭楞、日喀则。

（二）加强商贸物流基础设施建设。

推进物流园区转型升级，加强园区水、电、路、网络、通信、热力等基础设施建设，提升仓储、运输、配送、信息等公共服务水平，通过信息平台引导线上、线下对接，拓展物流园区增值服务功能。加强城市配送中心建设，支持具有公益性的城市配送公共服务设施建设，推动位于城市或城乡结合部的货运场站转型为社会化配送中心。加强末端配送网点建设，提升末端配送网点覆盖率，完善配送停靠和装卸设施。

（三）加强商贸物流标准化建设。

重点完善基础类、服务类商贸物流标准，加快形成覆盖仓储、运输、装卸、搬运、包装、分拣、配送等环节的商贸物流标准体系。鼓励和引导企业主动应用国家标准，支持行业协会、科研机构和企业参与物流标准的制订和宣贯工作。以“互联网+”为驱动，推动适应电子商务、连锁经营、共同配送等现代流通方式发展的商贸物流设施设备标准化、服务标准化和信息标准化。发展单元化物流，以标准托盘（1200mm×1000mm）循环共用为切入点，推广包装基础模数（600mm×400mm）和集装器具，带动上下游物流标准化水平提高。

（四）加强商贸物流信息化建设。

深入实施“互联网+”高效物流行动，构建多层次物流信息

服务平台，发展经营范围广、辐射能力强的综合信息平台、公共数据平台和信息交易平台。运用市场化方式，提升商贸物流园区、仓储配送中心、末端配送站点信息化、智能化水平。推广应用物联网、云计算、大数据、人工智能、机器人、无线射频识别等先进技术，促进从上游供应商到下游销售商的全流程信息共享，提高供应链精益化管理水平。鼓励有条件的地区开展政府物流信息共享平台建设，将交通运输、海关、税务、工商等部门可公开的电子政务信息进行整合后向社会公开，实现便民利企。顺应流通全渠道变革和平台经济发展趋势，探索发展与生产制造、商贸流通、信贷金融等产业协调联动的智慧物流生态体系。

（五）推动商贸物流集约化发展。

大力提升商贸物流企业组织化程度，鼓励商贸物流企业进行资产重组、业务融合和流程再造，形成一批技术水平先进、主营业务突出、核心竞争力强的大型现代物流企业集团。鼓励中小企业通过联盟、联合等多种方式，实现资源整合优化，提升集约化发展水平。鼓励大企业通过平台集聚带动中小企业的组织化和信息化水平提高。打破地区和行业界限，按照物流需求规模及增长潜力，整合需求不足和同质化竞争严重的物流园区，推动各类分散仓储配送资源与大型物流园区衔接配套，引导企业自用仓储配送

设施对外开放。支持第三方物流发展，拓展物流方案设计、智能包装、设备租赁等增值服务，着力提升第三方物流服务水平。

（六）推动商贸物流专业化发展。

重点推动电子商务、冷链、医药、生产资料等专业物流发展。大力发展电子商务物流，引导向中小城市以及县、乡镇延伸服务网络，形成“结构优化、功能强大、运作高效、服务优质”的电子商务物流体系。发展冷链物流，加强多温层节能冷库、加工配送中心、末端冷链设施建设，鼓励应用专业冷藏运输、全程温湿度监控等先进技术设备，建设标准健全、功能完善、上下游有效衔接的冷链物流服务体系。加快发展医药物流，推进医药物流资源集中配置，鼓励大型医药批发企业提供社会化医药物流服务，提升专业化医药物流水平。鼓励生产资料流通企业强化物流服务功能，拓展仓储、加工、配送、追溯、展示等配套服务，推进生产资料物流企业向供应链集成服务商转型发展。

（七）推动商贸物流国际化发展。

推动国际物流发展，支持在“一带一路”国际大通道、沿线中心城市、重点港口、重点境外经贸合作区建设物流中心，发展商贸物流型境外经贸合作区。以跨境电子商务发展为重点，引导和鼓励有条件的企业科学规划、有序建设海外物流基础设施，打

造具有较强辐射能力的公共海外仓。支持行业协会开展国际合作，建设仓储资源信息平台，促进国内外仓储资源共享。鼓励国内商贸物流企业与外商投资企业加强合作，提升商业创新水平和现代服务理念，实现结构升级和服务能力提升。

（八）促进商贸物流绿色化转型。

引导企业创新绿色物流运作模式，通过信息技术优化物流资源配置和仓储配送管理，实现节能降耗。推动物流企业建设能源管理体系，建立绿色节能低碳运营管理流程和机制，加快淘汰落后用能设备。发展绿色仓储，建设绿色物流园区，加强仓库建筑创新与节能减排技术应用。推广节油技术和绿色节能运输设备，鼓励配送企业使用新能源汽车、经济型节油车、轻量化起重搬运设备。积极研发和推广可循环利用、可降解的新型包装材料，鼓励使用绿色循环低碳产品。推动流通企业、电子商务企业、物流企业等利用销售配送网络，建立逆向物流回收体系，利用大数据、云计算等技术优化逆向物流网点布局，提高运营效率。

（九）建设商贸物流信用体系。

建立科学合理的商贸物流信用评价体系，研究制定规范统一的信用评价办法，建立信用评价长效机制。将物流企业行政许可、行政处罚、经营异常目录和严重

违法失信企业名单（黑名单）、抽查检测结果等信息，通过全国信用信息共享平台和国家企业信用信息公示系统进行归集公示。引导物流园区、物流信息平台、电子商务物流企业等建立对入驻商户和上下游企业的信用评价机制，倡导企业诚信经营。充分发挥行业组织作用，为商贸物流企业和从业人员提供政策、法律、咨询、市场信息等配套服务，增强商贸物流企业和从业人员的诚信意识和风险防范意识。

五、重点工程

（一）城乡物流网络建设工程。

依托商贸物流节点城市，支持建设改造一批综合型和专业型的物流分拨中心，以龙头企业为主体打通全国物流主干网。完善城市配送网络，建设改造一批集公共仓储、加工分拣、区域配送、信息管理等服务功能于一体的社会化配送中心。加快物流配送渠道下沉，重点完善末端配送网络体系，加快建设商业设施、社区服务机构、写字楼、机关事业单位、大学校园配送场地，完善配送自助提货柜等设施布局，畅通配送末端“毛细血管”。支持全国性物流龙头企业与区域性物流企业加强合作，共建城乡一体化物流网络。

（二）商贸物流标准化工程。

加强物流关键技术标准研制，加快完善贯通物流一体化运作的商贸物流标准体系。结合物流标准化试点，以标准托盘

（1200mm×1000mm）及其循环共用为切入点，推广使用符合国家标准《联运通用平托盘主要尺寸及公差》（GB/T2934-2007）、《联运通用平托盘性能要求和试验选择》（GB/T4995-2014）的托盘，大力提高标准托盘普及率。加快标准托盘循环共用体系建设，培育市场主体，提升专业化服务能力。大力发展单元化物流，推广包装基础模数（600mm×400mm）和集装器具，推动带托盘运输和免验货交接，提高供应链效率。贯彻《汽车、挂车及汽车列车外廓尺寸、轴荷及质量限值》（GB1589-2016）国家标准，支持运输车辆的标准化改造。

（三）商贸物流平台建设工程。

构建多层次商贸物流信息平台。加快建设物流配送公共服务平台，拓展交易撮合、信息发布、跟踪追溯、信用评价等综合性服务功能，提升采购、交易、运作、管理、结算等全流程服务能力。支持建立智慧化共同配送分拨调配平台，提供路径优化等公共服务，实现供应商、门店、用户和配送车辆各环节的精准对接，提高物流园区、仓储中心、配送中心的物流供需匹配度。鼓励建设供应链集成平台，推动供应链上下游企业信息互联互通，提高供应链响应能力，促进物流企业与生产制造企业、商贸流通企业融合发展。整合现有物流信息平台资源，促进商贸物流平台与各类专业平台的互

联互通，促进数据对接和信息共享。

（四）商贸物流园区功能提升工程。

加强物流园区公共基础设施建设，完善多式联运和集疏运体系，提高仓储、中转及配送能力。加强物流园区经营管理，建立以市场化运作为主，规划引导、依法监管、协调服务相结合的园区开发建设模式。支持物流园区拓展服务功能，提供供应链设计、设备租赁、法律咨询、信用评价等商务服务，引进工商、税务、报关、报检等政务服务，提升服务水平。加强物流园区与外部交通网络的有效连接，鼓励物流园区之间、物流园区与产业园区、商品市场、公共平台之间加强合作，实现联动发展。

（五）电子商务物流工程。

依托铁路、公路、水运、航空、邮政、供销合作网络，完善电子商务物流布局，构建连接城乡、覆盖全国、面向国际的电子商务物流体系。加快电子商务物流服务、作业、技术、包装、单据、信息等标准建设，提升揽收、仓储、运输、分拣、配送、投递等环节处理能力，开发专业化、个性化服务，满足差异化需求，提升用户体验。支持探索产品源头的物流包装解决方案，减少二次包装，推广使用可降解的胶带、环保填充物，可再生纸张和环保油墨印刷的封装物品等物料辅料，推进包裹包装箱的可循环技术创新和循环再利用管理模式创新，完善包裹包装回收体系，实现包装减量化、绿色化和可

循环利用。支持具备条件的第三方机构开展面向消费者的电子商务物流信用评价。

（六）商贸物流创新发展工程。

推广使用自动识别、电子数据交换、货物跟踪、智能交通、物联网等先进技术装备，探索区块链技术在商贸物流领域的应用，大力发展智慧物流。推广网订店取、自助提取、代收服务等末端配送模式，探索线上线下融合的物流服务管理模式。大力推进仓配一体化，推动物流企业一体化运作、网络化经营，促进商贸物流转型升级。拓展集中采购、订单管理、流通加工、物流金融、售后维修等增值服务，支持供应链集成创新。

（七）商贸物流绿色发展工程。

鼓励企业全面推进绿色仓储设施设备与技术应用，推动大型



商贸企业实施绿色供应链管理，重点推动冷库提升节能技术水平，仓储设施利用太阳能等清洁能源，广泛应用电动叉车、智能穿梭车与密集型货架系统，推广新能源配送车辆，实现绿色仓储与配送可持续发展。全面推进绿色物流包装，在商品仓储、运输、配送、分拣、加工的全过程推进可循环包装、减量包装和可降解包装。

六、保障措施

（一）完善管理机制。

健全部门联动机制，加强商务主管部门与发展改革、财政、国土资源、交通运输、海关、邮政管理、供销合作等部门和单位之间，各级商务主管部门之间的统筹协调。完善跨区域协同机制，健全工作联席会议制度，逐步统一各区域商贸物流管理制度。

深化行政审批制度改革，积极推进“先照后证”改革。深化商事制度改革，持续推动住所（经营场所）登记制度改革，落实物流企业设立非法人分支机构等相关政策。进一步放开商贸物流领域外资准入限制。发挥行业协会作用，探索建立“市场主导、政府规范、社会协同”的商贸物流治理模式。

（二）优化发展环境。

健全法律法规体系，加快制定商贸物流相关法规制度。完善商贸物流市场监管体系，清理和废除行业领域内妨碍全国统一市

场和公平竞争的规定和做法，推动建立区域协调机制，推进全国高速公路电子不停车收费联网工作。以城市配送车辆通行管理等重点领域为切入点，健全监管执法体制机制，统一执法标准，提高商贸物流综合执法水平。完善商贸物流企业信息披露制度，支持设立商贸物流统一信用信息平台，建立健全失信联合惩戒机制。

（三）加大政策支持。

加大财政金融支持力度。鼓励地方政府加大财政资金支持，引导社会资本投入冷链物流、城乡配送网络、公共信息平台等项目建设。研究制定包装分类回收利用支持政策，提高包装循环利用率。鼓励社会资本探索设立商贸物流产业基金。扩大融资渠道，推广供应链金融。鼓励商贸物流企业通过股权投资、债券融资等方式直接融资。引导金融机构探索适合商贸物流发展特点的信贷产品和服务方式。

落实减税降费政策。通过全面推开营改增改革试点，进一步消除重复征税，扩大交通运输业的进项税抵扣范围，降低企业税收负担。抓好清理和规范商贸物流领域行政事业性收费政策落实。

落实商贸物流业用地政策。


将商贸物流设施用地纳入土地利用总体规划和城市规划，保障商贸物流业发展用地，支持商贸物流新业态、新模式发展

用地。适度提高物流项目建设用地容积率。

（四）加强人才培养。

支持高等教育机构、商会、协会和企业加强合作，推动学科建设，完善商贸物流理论体系。着力完善专业人才培养体系，通过学历教育、职业教育、继续教育、社会培训等多种方式培养市场急需的商贸物流管理人才和技术操作人才。加强校企合作，积极开展职业培训，职业院校可采取“订单式”人才培养模式，与企业共同研究制定人才培养方案，校企共同组织针对性教学，确保学以致用，全面提高物流从业人员业务素质。积极推进产学研用结合。以提高实践能力为重点，开展物流标准化、电子商务物流、冷链物流等重点领域技能培训，提高管理和操作能力。

（五）强化规划引领。

加快地方商贸物流规划编制工作，加强与国家战略、城市规划和相关规划衔接。支持政策创新，鼓励地级以上城市在公共服务、用地保障、企业融资、人才培养等方面开展试验试点。建立规划年度考核、中期评估和终期检查制度。加强规划政策宣传，提高社会认知度，推动商贸物流健康持续发展。



深化创新驱动 推动全省商务经济提质增效

——梁黎明副省长在全省商务工作电视电话会议上的讲话摘要

一、上下同欲、齐心协力，“十三五”全省商务工作实现良好开局

2016年在省委、省政府的坚强领导下，各级党委、政府高度重视商务工作，全省商务系统主动适应经济新常态，扎实推进供给侧结构性改革，全力做好“拓市场、促消费、扩投资、创优势、优服务”各项工作，全省商务事业发展取得了较好的成绩。主要表现在以

下四个方面：

（一）综合实力持续增强

从几个主要指标来看，**出口方面**，预计全年外贸进出口同比增长3%，其中出口增长2.8%，占全国出口总额的12.8%左右，比上年提高0.6个百分点，圆满完成年初定下的“保份额、保增长”目标任务。**消费方面**，预计全年社会消费品零售总额增长10%左右，其中网络零售增长35%左右。

外资方面，预计全年实际利用外资175.8亿美元，连续7年创新高，对照本届政府提出的“5年5000亿”目标要求，又扎实地迈进了一步。

（二）发展质量不断提升

外贸结构进一步优化，服务贸易占全省外贸总额的12.5%左右，比去年提高1个百分点；全年名优特产品出口增长15%以上。双向投资对产

业转型升级的带动作用进一步增强，尤其是完成跨国并购项目162个，并购额82.3亿美元，增长1.3倍，有效推进了我省企业快速切入全球价值链高端环节。

（三）改革创新加速推进

开放平台建设取得重大突破，浙江自由贸易试验区申报取得重大进展。义乌的国际贸易综合改革试点、国内贸易流通体制改革发展综合试点以及杭州服务贸易创新发展试点、金华现代服务业综合试点等一批国家级改革试点稳步推进，“义新欧”班列实现双向常态化运行。外贸新业态加快发展，预计外贸综合服务平台出口增长80%以上，拉动全省出口增长近2.6个百分点；杭州、宁波国家跨境电商综试区建设稳步推进，预计全年全省网络零售出口增长40%左右。中澳、中捷等一批国际产业合作园建设进展顺利，乌兹别克斯坦鹏盛工业园升格为国家级境外经贸合作区。

（四）发展合力进一步增强。

省级各有关部门群策群力，不断加大对外商支持力度。比如，财政部门在财政政策上对商务发展给予了大力支持；海关、检验检疫等部门加快大通关建设，贸易便利化程度不断提高；外汇管理部门积极推动外汇管理体制改革的，妥善处理了市场采购贸易“货汇差”

等问题；税务部门积极争取退税指标、加快退税进度，有效缓解了外贸出口企业的资金压力。此外，银行、中信保等金融部门也做了大量工作，在这里我就不一一说了。

各地政府也立足自身实际、发挥地方优势，千方百计推进商务经济发展。比如，杭州、宁波大力推进国家跨境电商综试区、服务外包示范城市建设，并积极出台政策，支持外贸企业扩大出口；嘉兴充分发挥区位优势，积极引进外资，成为我省引进外资的又一高地；金华大力推进义乌国际贸易综合改革试点，为全省外贸出口稳增长作出了重要贡献；舟山积极推进自由贸易试验区申报和建设，成功引进波音项目，提高了我省开放型经济发展的潜力；丽水、衢州等地结合实际积极推进农村电商的发展等等。

二、不骄不躁、保持定力，清醒认识浙江商务发展新方位

省委经济工作会议上，夏宝龙书记和车俊省长对加快推进我省新一轮对外开放作了全面部署。夏书记在讲话中明确要求，要清醒认识和把握新形势下浙江对外开放所处的历史方位，锚定有利于更好服务国家开放战略的发展大局，锚定有利于更好推进经济转型升级的前进方向，进一步拉高标杆，努力打造高层次参与国际竞争与合作的样板，更好实现以开

放促改革促发展促转型；并提出了“四个浙江”的新要求；车省长也提出了打造“一带一路”战略桥头堡、大规模引进外资大项目好项目、大力实施优进优出战略等3点具体要求。贯彻落实好夏书记、车省长重要讲话精神，就必须要对浙江的商务工作仔细审视，全面认识，科学研判，做到“站得高、看得远、谋得深、抓得实”，从面增强发展自信、赢得发展主动。

首先，从世界经济格局深刻调整的大背景看，当前浙江商务发展正站立在我国参与和引领全球经济治理的潮头上。当前，世界经济正处于新旧增长动能转换的关键时期。上一轮科技和产业革命提供的动能逐渐衰减，世界经济虽然总体保持复苏态势，但仍面临着增长动力不足、需求不振、国际贸易和投资低迷、贸易保护主义升温等多重风险和挑战。美欧发达国家由于内部发展不平衡和难民问题等影响，“黑天鹅”事件频频发生，“逆全球化”思潮有所抬头。发展中国家随着经济实力增长，参与全球经济治理的意愿和呼声日益上升，以发达国家为主导的全球治理体系正面临深刻调整。

党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央统筹国内国际两个大局，充分运用我国日益上升的综合国力和国际影响力，推动形成公正合理透明的国际规则体系，提高我

国在全球经济治理中的制度性话语权。从提出“一带一路”倡议，推进人民币国际化，到举办G20杭州峰会，中国为全球经济治理提出了中国方案、贡献了中国智慧，实现了从全球经济治理的旁观者、跟随者向参与者、引领者的转变。

近年来，我省把握国际经济格局深刻变化的机遇，积极参与国家“一带一路”战略建设，试点发展跨境电子商务、市场采购贸易等新型贸易方式，以油品全产业链为核心建设浙江自由贸易区，为我国深化对外开放、参与和引领全球经济治理作了有力探索。尤其是去年我省成功举办了G20杭州峰会，浙江国际知名度、影响力进一步上升，我省向世界深度开放、融入经济全球化迎来新的契机。

第二，从高水平全面建设小康社会的大布局看，当前浙江商务正站在高水平开放带动高质量发展的内外联动的关键节点上。去年，省委、省政府提出，“十三五”时期我省要高水平全面建成小康社会。这里所说的“高水平”，不仅是与兄弟省市相比的高水平，而且放到国际上去比，也要达到高水平。只有对标国际，更好利用国际国内两个市场、两种资源，才能推动浙江经济“高质量、均衡性”发展，为“中国的明天”提供更多的浙江素材、浙江实践。

近年来，商务经济一直是拉动我省经济快速发展、人民生活水平持续提高的重要引擎。2015年，消费对全省经济增长的贡献率达到45.4%；全省外贸依存度和出口依存度分别达到50.3%和40%，吸纳了全省23%的就业人数；服务贸易有力带动我省信息技术、影视文化、教育等高附加值服务业的发展；开发区以不到全省7%的土地面积，创造了全省近62%的工业增加值、53%的实际利用外资、44%的进出口额和33%的财政收入；同时，外资大项目的引进，有效促进省内技术、商业模式和管理制度的创新；大规模的海外并购，也使我省企业成功获得一批国际先进技术、高端品牌等先进生产要素和境外营销网络，有力地推动了我省经济的发展和产业的转型升级。

商务工作联系国内外两个市场、两种资源，处在改革开放最前沿，可以说，商务经济为全省发展作出了重大贡献，高水平全面建成小康社会离不开商务经济的发展。我们必须以更开放的视野，进一步树立“走在前列”的目标导向，树立服务浙江发展“新方位”的新担当，落实夏书记在经济工作会议上提出的“浙江贡献”“浙江高度”“浙江声誉”“浙江智慧”的新要求，全面提高对外开放质量和发展内外联动性，打造高层次参与国际竞争与合

作的样板，为高水平全面建成小康社会作出应有的贡献。

第三，从商务经济转型升级的大格局看，当前浙江商务正站立在向价值链中高端攀升的轨道上。近年来，我省商务经济快速发展，商务发展各项指标走在全国前列。但是，我们也必须清醒地看到，当前我省商务发展所面临的国内外环境正面临着深刻的变化。一是居民消费需求升级倒逼我们加快推进消费领域供给侧改革。人民群众消费需求正加速从应付生活向经营生活、享受生活转变，传统的生存型、温饱型消费让位于发展型、服务型等新型消费，高品质物质消费和娱乐、通信、教育、医疗保健、旅游等服务消费出现爆发式增长。电子商务在快速发展的同时，也呈现出与实体零售相互融合以提高服务体验的趋势。这些变化，对我们创新消费供给、释放消费潜力提出了更高的要求。二是国际市场需求低迷、竞争加剧倒逼我们加快转变外贸发展方式。近年来，全球贸易增速持续下降。根据WTO预计，2016年全球贸易增速为2.8%，将连续第五年低于3%。同时，随着劳动力以及资源要素成本上升，我省劳动密集型产业竞争优势逐渐弱化，越南、柬埔寨等低收入国家对我省劳动密集型产品出口的冲击越来越大。在这样的国际市场环境下，我省外贸出口再保

持过去的高速增长面临诸多困难。这就要求我们改变以往依靠价格、规模竞争的粗放式发展模式，打好外贸转型升级“组合拳”，加快培育以渠道、质量、品牌、技术、服务、制度、环境为核心的国际竞争新优势，提升我省在全球价值链的位置。

三是国际产业分工的变化倒逼我们加快全球价值链布局。近年来，由于我国劳动密集型产业综合成本的上升和发达国家推进“再工业化”，国际产业分工出现了低端制造业向低收入国家转移、中高端制造业向发达国家回流的趋势。我省部分产业经过三十多年的发展，初步具备了走出去构建全球产业链和国际分工体系的能力，渴望向研发、设计、营销、品牌建设等国际分工高端环节进军。为此，我们必须主动推进价值链全球化布局，一方面，既要增强忧患意识，又要提振信心，打造利用外资制度高地，形成以制度、服务和产业链优势为主的引进外资新优势，着力提升利用外资质量和水平；另一方面，鼓励支持有条件的企业走出去并购我省产业转型升级所需的技术、品牌、人才、营销渠道等高端要素资源，畅通境外要素回归渠道，增强境外投资对我省经济转型升级的反哺促进作用。

总之，我们要深刻领会全面贯彻中央和省委经济工作会议精神，清醒认识浙江商务发

展新方位，进一步增强责任感和使命感，紧紧围绕新形势、新任务，干在实处，积极有为。

三、突出重点、精准发力， 推进全省商务工作事业迈上新的台阶

2017年是我省实施“十三五”规划的重要一年，也是供给侧结构性改革的深化之年，省委经济工作会议明确，做好明年工作的关键就是把握“一个总基调”，做到“三个坚持”。就商务工作而言，要坚决贯彻“稳中求进”工作总基调。稳，就是要全力抓好拓市场、促消费、扩投资等工作，推动居民消费、外贸出口、服务贸易、引进外资、对外投资等持续稳定增长，进一步巩固市场份额，促进商务经济稳定发展；进，就是要加快供给侧结构性改革推进商务经济转型升级，不断优化外贸结构，提高外资的质量和水平，修复批零产业发展优势，培育发展新动能，不断提高商务发展的质量和效益。

2017年，全省商务工作的总的要求是：全面贯彻中央和省委、省政府的决策部署，坚持稳中求进总基调，牢固树立和贯彻落实新发展理念，主动适应经济发展新常态，积极落实供给侧结构性改革和查补短板的各项任务，深化创新驱动，着力拓市场、促消费、扩投资、创优势、优服务，突出工作重

点和工作亮点，努力打造高层次参与国际竞争与合作的样板，推动商务经济提质增效、增强发展的协调性，为全省发展大局做出应有贡献。

全年商务发展的预期目标安排：全省社会消费品零售总额增长10%左右，批零贸易商品销售额增长8%左右，网络零售增长25%左右。外贸出口“保份额、正增长、优结构”：保份额，即确保出口占全国的比重保持稳定；正增长，即出口力争实现正增长；优结构，重点是“两提升、两较快”：机电与高新技术产品出口占比有所提升，自主品牌产品出口占比有所提升，对“一带一路”地区出口较快增长，外贸新业态出口较快增长。服务贸易进出口增长10%左右。实际引进外资力争达到160亿美元。境外直接投资备案额力争达到100亿美元。

围绕总的要求和目标任务，2017年全省商务工作重点抓好以下四个方面：

（一）围绕在落实国家开放战略中作出“浙江贡献”，积极打造新平台、拓展新空间。

一是要积极落实国家“一带一路”战略。“一带一路”战略，是中央统揽全局作出的重大战略决策，是实施新一轮扩大开放的重要举措。我省位于“一带一路”和长江经济带的交汇点，拥有全球吞吐量最大的港口，是海上丝绸之路的起

点，在参与“一带一路”建设中肩负重大战略使命。在省委经济工作会议上，车省长提出，要把打造“一带一路”战略桥头堡作为加快推进新一轮对外开放的目标追求。我们要以更加主动的姿态、更加有力的举措深度参与“一带一路”建设，要积极谋划实施一批“一带一路”重大项目，支持有条件的大企业到“一带一路”沿线国家，建立生产基地，承包工程项目，开拓国际市场，加快推动我省优势产能加快走出去。尤其要鼓励我省民营企业与央企等大企业合作，“借船出海”、“借力发展”，同时，商务、外汇、中信保、贸促会等省级有关部门要加强服务，积极帮助我省“走出去”企业提高抗风险能力。

二是要加快浙江自由贸易试验区建设。总体上，要在加强谋划、加快建设、强化管理上下功夫，主要任务是二个：一是制度创新，主要是上海、天津等自贸区经验的复制推广，借鉴新加坡等国际经验结合舟山实际的制度创新；二是实践突破，主要是保税燃油加注、重大基础设施建设、国际原油贸易企业的招商、大飞机等重大项目要加快推进。在具体工作中，要把握好三个原则：一是坚持边谋边干的基本思路。围绕油品全产业链，积极对接高标准、实行制度创新，推进储备、加工、交易、贸易、投

资及海事服务配套产业发展。二是加强顶层设计、科学谋划。主动接轨油品国际投资、贸易、交易的国际化行业规则。三是先行先试、力求突破。围绕大宗商品交易，海上保税燃料油加注，民营绿色石化高端化工产品生产、原油和产品进出口，波音飞机亚太交付中心、澳洲活牛进口等项目落地，在投资、贸易等方面体制机制上先行先试，争取在油品市场准入、税收、金融等政策方面取得突破。近期，要认真落实12月22日汪洋副总理主持召开的国务院自贸区联席会议精神，按照1月5日下午车省长主持召开省领导小组专题会议要求，切实做好挂牌、机构设置等筹备工作，研究明确2017年工作任

务和工作重点。三是要加快建设义甬舟开放大通道。义甬舟开放大通道是通过建立宁波舟山都市区和金义都市区的经济走廊、开放走廊，实现宁波舟山港和义乌陆港强强联手，建立起“买全球、卖全球”的贸易格局。目前，我省已经全面启动义甬舟开放大通道建设。下一步重点做好交通基础设施建设、提升综保区功能两方面工作。要提升发展已获批的杭州、宁波、舟山、嘉兴、金义、义乌等8个海关特殊监管区。要更好地发挥综保区功能，服务开放大通道建设。尤其要加大招商引资力度，整合保税区各类优惠政策、降

低企业税赋、优化区内发展环境、提升服务区域经济的能力，促进综合保税区高端制造业与物流业联动发展。

（二）围绕全面推进“10+1”传统产业改造提升，做大做强批发零售业，努力培育新的增量。

省政府提出要全面推进“10+1”传统产业改造提升。其中的1，就是批发零售业。批发零售业是服务业中的第一大产业，是国民经济中仅次于制造业的第二大产业，其增加值、纳税额分别占全省GDP和税收总额的15%左右，吸纳的就业人数占全省的20%左右。在国际市场需求疲软的情况下，我们要更加注重挖掘国内市场需求，加大力度改造提升批发零售业等传统产业。

一是要抓谋划、优布局。重点是加强商业网点规划，科学确定城乡商业网点发展建设要求，并纳入城乡规划和土地利用总体规划，推动商业与人口、交通、市政、生态环境协调发展。在城市，要针对大型商业网点重复建设、企业恶性竞争的问题，严格落实商业网点布局总体规划，推进商业网点合理布局。各地商务部门要积极参与大型商业网点的规划建设，优化提升存量，合理布局增量。在乡镇，要从居民购物便利化角度出发，合理增加中小型商业网点布局。同时，

要结合特色小镇建设，赋予特色小镇新的商贸功能，打造“特色小镇+旅游+商贸”模式。

二是要抓改革、促创新。

近几年，我省积极推进义乌国内贸易流通改革发展综合试点、金华国家级现代服务业试点、杭州国家物流标准化试点等国家改革试点，以及长兴、上虞、普陀等省级流通改革试点，取得了一定成效。下一步，我们要在继续深化改革试点的同时，总结各地改革试点经验，积极向全省各地复制推广，促进全省面上商贸流通发展。同时，要深入贯彻落实国务院办公厅关于推动实体零售创新转型的意见，确定若干个试点，促进供给和需求的对接，推动实体零售由销售商品向引导生产和创新生活方式转变，由粗放式发展向注重质量效益转变。

三是要抓电商、促规范。

围绕打造“国际电子商务中心”的目标，提升工业电商，发展农村电商，加快推进跨境电商和服务业电商，构建电商产业新版图。在不断完善电子商务服务支撑体系的基础上，加快搭建电子商务博览会、人才培养中心、投融资中心等平台，着力建设全球电商资源集聚中心。加强电商治理体系建设，推进电商统计、标准、立法和体制机制创新，规范电子商务发展秩序，打击网络虚假交易，加强行业协会建设，抓好行业自律，全面提升电商行业治理

水平。

(三) 围绕发展壮大新动能，深化创新驱动和查补短板，加快开放型经济转型升级。

一要着力促进外贸出口稳定增长。在具体方法上要抓重点地区、重点行业、重点企业（宁波、金华、杭州、绍兴、嘉兴五个市占全省出口近80%；机电、纺织服装行业出口占67%；出口前500家企业占31%）重点要抓好两项工作：一是要加快推进外贸主体转型升级。总的思路是“抓两头、促中间”。要针对我省以民营企业为主的主体结构，一方面鼓励支持大型外贸企业加快发展以技术、人才、品牌、质量、渠道和服务为核心的外贸竞争新优势；另一方面，实施“外贸小微企业培育三年行动计划”，鼓励支持小微外贸企业做大做强。二是要积极培育外贸新动能。要继续发展市场采购贸易、跨境电商、外贸综合服务平台等新型贸易方式。市场采购贸易方面，义乌要进一步深化改革，完善外汇、监管等有关制度；海宁要加大力度推进市场采购贸易发展，努力形成新的增量；同时，要继续争取国家支持，将市场采购贸易方式拓展到温州鹿城国际鞋城等专业市场。跨境电商方面，要深化杭州、宁波跨境电子商务综合试验区建设，进一步规范运行标准和细则，总结工作做法，将有关经

验复制推广到温州、金华、台州等电商发展的集聚地市。外贸综合服务平台方面，目前我省重点培育浙江一达通及20家本省外贸综合服务企业。下一步要积极利用阿里巴巴国际站及电商发展优势，创新外贸综合服务“互联网+外贸+物流+金融”闭环模式，继续支持外贸综合服务企业做大做强，提高外贸服务的规模化、标准化、集约化和专业化水平，推动外贸行业诚信体系建设，打造“全球外贸，浙江服务”品牌。

二要积极拓展加工贸易出口新领域。加工贸易是我省短板。如果补上这块短板，我省外贸出口总额必将再上新的台阶。我们要以打造“有全球影响力的先进制造基地”为目标，把加工贸易作为我省外贸增长的另一引擎，加大对加工贸易创新发展的支持力度，加大对先进装备制造业外资项目引进，充分发挥海关特殊监管区平台作用。重点是要培育一批符合我省产业发展政策的加工贸易重点企业，努力引进高端新型电子信息、装备制造和节能环保等新兴产业方面的、有一定规模的加工贸易示范企业；加快推进重点加工贸易企业“两化”融合；支持重点加工贸易企业创建自主品牌和获取知识产权，推动企业从贴牌生产向委托设计和自主品牌制造一体化转型。

三要着力引进一批外资大

项目、好项目。重点是贯彻落实省委经济工作会议精神，引进一批世界500强企业项目；选择若干县市区，规划建设能够有效承载外资大项目的空间平台，由省政府统一安排与外资大项目的对接。要全面梳理世界500强企业信息，充分借用商务部、驻华机构等力量，加强对接，确定一批有可能、有需求的招商目标，实施上门招商、精准招商。要以经济技术开发区为落脚点，重点打造一批主体功能突出、高端要素集聚、外资来源地相对集中的国际产业合作园，吸引高端外资落地。要充分发挥G20杭州峰会后续效应，抓住外商投资项目审批管理制度改革的契机，以制度、环境、服务优势吸引外资集聚浙江。要办好第十九届浙江洽会和第三届中东欧博览会。

四要加快形成本土跨国公司发展新优势。从2008年起，浙江企业就开始借船出海，走出了一条具有浙江特色的海外并购之路。从行业来看，我省企业跨国并购主要集中在汽车、机电、装备制造、化纤纺织、医药等制造业领域。通过跨国并购，我省民营企业跨国经营程度大幅提升，本土民营跨国企业雏形初现。下一步，要加大政策支持力度，实施加快培育民营企业跨国公司三年行动计划，支持有条件的大企业到境外建立生产基地、研发设计

机构、展销中心，实现产业链全球布局；要围绕实体经济发展，瞄准境外高端制造业和现代服务业等优质资源，大力支持企业开展跨国并购，积极吸纳品牌、技术、人才、管理、营销网络等高端要素资源，推动全省经济转型升级。


五要大力培育服务贸易出口增长新引擎。“十二五”以来，我省服务贸易发展平稳，占全省外贸总额的比重持续提高。从结构上看，虽然国际运输、旅游服务、建筑及相关工程服务等传统领域仍然占据主导地位，但文化、保险、通信、医疗等新兴领域增长迅速。从今年开始，我们要进一步加大对服务贸易的支持力度，在巩固传统服务贸易发展的基础上，积极推进文化影视、金融服务、会计、审计、管理、科技、教育咨询等中介服务贸易的发展，加快将服务贸易出口培育成为我省出口增长的新引擎。

(四) 围绕打造法治化、国际化的营商环境，优化服务凝聚发展合力。

一要进一步深化“放管服”。深入贯彻落实省委省政府“四张清单一张网”及“互联网+政务服务”的要求，加快推进“最多跑一次”改革，积极做好审批权限下放。要建立完善部门间常态化沟通协调机制，加快推进外贸“单一窗口”建设。同时，要加强商务诚信体

系建设，完善诚信数据共享机制，建设覆盖全省的商业诚信平台。

二要凝聚商务发展合力。各地要继续重视商务工作，主要领导和分管领导要经常研究解决有关重大问题，积极参与重大招商引资活动，努力营造商务发展的良好氛围，加大对商务发展的政策支持。省商务厅要牵头加强对各地的服务支持和督促检查，及时协调解决地方商务发展中遇到的困难和问题，推动全年工作目标任务的圆满完成。省级各有关部门要加强协同配合，顺应地方和企业的要求，抓紧梳理制约商务发展的政策障碍，出台更有针对性和可操作性的政策举措，共同推进商务工作持续健康发展。

三要加强干部队伍建设。要认真贯彻落实省委十三届十次全会精神，按照打造一支“勇立潮头的浙江铁军”的要求，加强商务系统干部队伍建设，鼓励干部保持“知难而上不言难、迎难而上不怕难”的干劲，确保将各项工作任务不折不扣落到实处。要充分发挥“两学一做”学习教育成效，严格落实党风廉政建设责任制，严守政治纪律和组织纪律，确保能干事、干成事、不出事。

(转自《浙江商务》)



坚持稳中求进 推进全省商务工作迈上新台阶

——省商务厅周日星厅长在全省商务工作会议上的讲话摘要

一、2016 年全省商务工作

2016 年，全省商务系统认真贯彻落实省委省政府的各项决策部署，牢固树立新发展理念，坚持稳中求进工作总基调，主动把握和引领经济发展新常态，积极推进供给侧结构性改革，迎难而上，开拓创新，商务发展各项指标圆满完成，各项工作成绩显著，实现了“十三五”商务发展的良好开局。

消费稳定增长。预计全年实

现社会消费品零售总额 21800 亿元左右，同比增长 10% 左右。

网络零售高速增长。全年实现网络零售额 10306.7 亿元左右，突破万亿大关，增长 35.4%。省内居民网络消费 5251.7 亿元，增长 30.9%；网络零售顺差 5055.1 亿元。

出口份额进一步提高。预计全年实现货物贸易进出口总额 22160 亿元左右，增长 3% 左右；其中，出口预计增长 2.8% 左右，

占全国比重提高至 12.8% 左右。

服务贸易增长较快。全年服务贸易进出口总额 3172.8 亿元，增长 15.2%；其中，出口增长 17%。服务贸易总额占全省外贸总额的 12.5% 左右，同比提高约 1.2 个百分点。

利用外资规模稳步提升。全年新批外商投资企业 2145 家，投资总额 469.3 亿美元；合同外资 280.8 亿美元；实际外资 175.8 亿美元（折合人民币 1176 亿元，同

比增长 11.1%)，增长 3.6%，为全面完成“五年五千亿”目标任务奠定了坚实基础。

对外投资合作快速发展。全年完成对外直接投资备案额 168.9 亿美元(折合人民币 1171.9 亿元，同比增长 29%)，增长 20.7%，预计对外实际投资 99 亿美元左右；对外承包工程劳务合作稳步增长，完成外经营业额 68 亿美元左右。

开发区作用进一步突显。以全省 7% 左右的土地面积，贡献了 62% 的规上工业增加值、55% 的实际外资和 46% 的进出口额。

回顾 2016 年，全省商务系统围绕大局，主动作为，重点抓了八方面工作：

(一) 着力推进商贸流通改革创新，现代流通体系建设步伐加快

主动把握流通发展新趋势，积极推进流通改革创新，不断优化营商环境，充分发挥流通拓市场、促消费的功能作用，商贸流通发展走在全国前列。

深入推进改革创新。推动国家和省级试点，义乌国家级内贸流通改革试点取得成效，金华国家级现代服务业试点连续两年被评为优秀；确定长兴、上虞、普陀为省级流通改革试点。在 12 个城市开展实体商业转型试点，支持企业创新经营模式；支持 100 个老字号进驻电商平台专区。推进杭州国家级物流标准化试点，降低物流成本 2 亿元；湖州、舟山为 1000 个网点提供城市共同配送；新增商务部智慧物流及标准化示

范企业 14 家。

大力开拓国内市场。深化“名品进名店”，推进 200 个“品质浙货”进驻杭州、金华和衢州的知名零售终端。9 个浙江商品国际采购中心带动浙货销售 650 亿元。举办食博会、长三角农超对接洽谈会等品牌展会，组织 20 家老字号企业参加香港浙江文化美食旅游节。在温州等五个地区开展融资租赁走进开发区试点，建立产融对接机制。培育省重点流通企业 100 家，创建星级典当行 79 家。

积极促进居民消费。健全消费促进机制，出台商务领域消费促进意见，定期通报社零完成情况，加大工作督导。启动现代商贸特色小镇、农产品市场体系公益性建设和智慧商圈试点，推进城乡流通设施建设，投资亿元以上项目 732 个。提升餐饮服务业发展水平，推进杭州国家级餐饮业优化发展环境试点；举办 G20 峰会杭帮菜菜品及服务技能大赛；加大浙菜品牌推广，举办餐饮业博览会暨第六届厨师节，设立杭帮菜英国推广中心。成功举办金秋购物节、消费促进月等促进活动，组织开展活动 700 余场，参与企业 4.2 万多家，销售额 250 亿元以上。

营造安全消费环境。积极发挥省“双打办”牵头协调作用，在全国率先创新开展互联网领域打击假冒侵权“云剑”系列专项行动，互联网领域打假走在全国前列，全年办结侵权假冒案件 2.1 万余起。加强商务信用建设，建

成商务信用公共服务平台，汇总我省 198 万家企业的行政许可、行政处罚司法裁判、市场交易信用等信息。大力开展诚信示范创建活动，评选表彰 114 家诚信示范企业。加强商业特许经营、典当、拍卖、报废汽车回收拆解等行业监管，顺利完成全年淘汰黄标车和老旧车 18.5 万辆的目标任务。散装水泥工作创新发展，水泥散装率预计达 81%，居全国第二。

(二) 着力推进外贸转型升级，外贸发展实现稳中向好

在不断巩固我省外贸出口大省地位的同时，加快构建以技术、品牌、质量、渠道和服务为核心的外贸竞争新优势，外贸发展从“大进大出”向“优进优出”迈进。

狠抓政策落实。认真贯彻落实国家有关政策，及时推动出台促进外贸回稳向好、促进加工贸易创新发展等政策。推动成立全省外贸工作领导小组，建立工作督查、约谈通报制度。推动降低企业成本相关政策落实，暂停征收地方水利建设基金，免除查验没有问题外贸企业吊装移位仓储费用。加大展会拓市场力度，省级层面组织实施展会 111 个，精心打造 7 大境外自办展，企业境外参展展位数近 4 万个，居全国首位。

着力推进优化升级。深入实施“品质浙货、行销天下”工程，出台《“品质浙货 行销天下”工程三年行动计划(2016—2018)》，在境内外重大展览会上，开展“品

质浙货”系列宣传，提高“品质浙货”的国际美誉度和影响力；编制“浙江名优特出口产品目录”，预计全年实现名特优产品出口额超1000亿元，增长15%以上。开展外贸转型升级试点示范县建设，评审确定10个重点培育县(市、区)。深入推进创新驱动拓市场试点，机电产品出口占比提高0.6个百分点。大力发展公共海外仓，重点培育32个省级公共海外仓。

加快培育外贸新业态。大力发展外贸综合服务平台，新增8家省级重点培育外贸综合服务企业，宁波世贸通国际贸易有限公司入围首批国家级外贸综合服务试点，省级重点外贸综合服务企业服务全省小微企业近5万家次，出口增长90%以上。积极推进市场采购贸易方式，继续释放义乌、海宁市场采购贸易方式试点改革红利，市场采购贸易方式占全省外贸出口比重达10.6%。

积极扩大进口。支持义乌小商品城等10个省级进口平台建设。推进300家示范企业开展进口机器换人和引进消化吸收再创新。拓展青田侨乡进口商品城等专业市场进口贸易功能，支持办好义乌进口商品博览会，促进境外消费回流。

优化外贸发展环境。积极应对贸易摩擦案件，继续开展法律服务月活动，进一步完善对外贸贸易预警体系建设，一批案件应对取得了积极成果。以浙江企业为主的中欧紧固件贸易争端应对案、对美氟化制冷器反倾销案取得完

胜；欧盟酒石酸反倾销案中，我省企业取得零税率。

(三) 着力创新引进外资方式，引进外资水平稳步提高

在稳定外资规模的同时，进一步加强引进外资工作，创新外投资管理体制机制，优化外商投资环境，努力打造高质量外资集聚地。

提高外管理水平。认真贯彻落实国家关于外投资管理体制改革的工作部署，积极推进外资项目有限核准和普遍备案相结合的管理制度。新制度实施以来，全省已完成外资项目备案2176项。加强外商投资事中事后监管，做好外商投资企业联合年报和存量调查工作，全面反映外商投资情况。

创新外资招引方式。建设《世界500强和跨国公司行业龙头企业信息管理系统》，绘制招商地图。出台《全省重大外资项目推进服务暂行办法》，加强外资重大项目推进服务力度。提升浙洽会品牌价值，“国际化、专业化、市场化、产品化”水平进一步提高。提升精准招商力度，组织开展产业招商、国别招商。

营造亲商安商氛围。开展全省外资企业服务年活动，与590家外资企业建立重点联系。深入开展外商投资企业履行社会责任示范评选活动。通过国内外媒体开展投资环境宣传推介，编印《走进浙江“特色小镇”》《浙江省十大历史经典产业》，发布《2016中国浙江投资报告》，并向千家跨国

公司投放，营造良好引资氛围。

(四) 着力培育本土民营跨国公司，企业国际化经营能力增强

鼓励我省制造业把握全球产业分工格局和市场布局重塑带来的重大机遇，加快全球布局步伐，快速掌握一批国际知名品牌、先进技术、营销渠道和研发团队，抢占市场制高点。

深入推进“一带一路”和国际产能合作。评估发布首批“一带一路”示范企业和项目20个，编制第二轮重点企业重点项目83个。推动出台我省“一带一路”建设和国际产能合作三年行动计划(2017—2019年)。加快设立浙江丝路产业基金，基本完成50亿元资本募集。牵头推进“义新欧”国际班列常态化运行，在白俄罗斯设立物流节点。乌兹别克斯坦鹏盛工业园晋升为国家级园区，积极做好中白工业园推介和企业对接工作。积极在“一带一路”沿线国家承揽对外承包工程，截止11月，在沿线48个国家完成工程营业额20.9亿美元，同比增长34%。

加快我省民营跨国公司培育工作。起草本土民营跨国公司培育三年行动计划，支持有实力的企业开展跨国并购，掌握先进技术，提升市场竞争水平，加快做大做强。全年以并购形式实现的境外投资项目166个，同比增长23%，并购额82.4亿美元，同比增长61%

健全“走出去”服务保障机制。加强“走出去”金融服务，与进出口银行浙江省分行联合举办

国际采购(工程)暨进出口信贷对接大会;中小企业“走出去”融资与担保服务平台为9个项目提供支持。建立境外投资和工程项目突发事件应对机制,妥善处置境外突发事件16起。推进海外项目信息共享与合作,加强联盟拓市和投资引导,有效帮助我省企业更快进入目标市场。

(五) 着力培育对外贸易新动能,服务贸易加快发展

服务贸易规模进一步扩大,外贸结构升级作用进一步显现,已经成为我省对外贸易新增长点。

扩大贸易规模。组织我省企业参加境内外重点展会16个。首次在格鲁吉亚举办境外服务贸易自办展,现场达成来浙江留学意向的学生近400名。首次以主宾省名义参加京交会,成功举办浙江“主题日”活动,成功推动戛纳电视节中国高峰论坛落户杭州。积极推进“互联网+服贸”市场拓展工程,深化跨境文化交易平台建设,达成意向成交额200余万美元。

深化改革创新。推进服务贸易体制机制创新,杭州入选首批国家服务贸易创新发展试点。积极推进杭州做好国家服务外包示范城市各项工作;宁波获批为第二批中国服务外包示范城市。全省服务外包出口快速增长,全年增长20%以上。继续推进省级服务贸易改革创新试点。

提升品牌影响。积极推进服务贸易品牌培育工程,整体推进“浙江服务,服务全球”宣传推

广。积极培育一批服务贸易领域的品牌企业,首次发布了浙江服务外包领军企业。我省25家企业入围国家级文化出口重点企业,数量居全国沿海省份第二。

夯实发展基础。推动成立省服务贸易工作领导小组,统筹协调全省服务贸易发展。不断完善和健全统计制度,成为全国示范。加大人才培育力度,成功举办第五届浙江省大学生服务外包创新应用大赛,参赛队伍、就业意向、投资意向均创历史新高。

(六) 着力打造开放高地,在国家开放格局中地位更加凸显

积极对接国家战略,全力打造重大开放平台,加快推进开发区创新驱动发展,着力打造区域开放高地。

中国(浙江)自由贸易试验区成功获批。牵头做好自贸区申报工作,通过多方努力,中国(浙江)自由贸易试验区成功列入国家第三批自贸试验区,这是我省开放平台建设的一次历史性突破。加快推进自贸区建设进程,推动成立中国(浙江)自由贸易试验区建设领导小组,会同相关单位制定总体方案,多次赴商务部及相关部委就自贸区有关事宜进行汇报沟通,积极争取政策支持。

积极参与义甬舟开放大通道建设。围绕“两核一带两辐射”战略定位,牵头开展省级部门重大开放平台行动方案编制工作,研究制定《开放平台建设和投资贸易便利化政策争取行动方案》,明确了开放平台建设、国际产能合

作、对外投资等三大类总计69个支撑项目,着力提升义甬舟沿线区域高能级开放平台发展水平。

全面深化国际产业合作园创建工作。新增3家国家级国际产业合作园和2家省级国际产业合作园。指导中韩、中荷、中德等国际产业合作园建设。做好中澳现代产业园(舟山)和中捷产业合作园设立的前期筹备工作。开展全省国际产业合作园评价工作。

促进开发区创新发展。召开全省开发区工作会议,健全开发区统计考核评价体系,通报表扬15家优秀开发区。整合设立前洋经济开发区等5家省级经济开发区。整合优化全省海关特殊监管区,舟山港综保区二期、嘉兴综保区、金义综保区通过验收。完成浙台经贸合作区考核评价报告。

(七) 着力实施电商换市,电子商务发展水平继续领先全国

进一步巩固我省电子商务优势,大力促进电子商务推广应用,积极营造电子商务发展环境,电子商务发展水平继续全国领先。

大力发展农村电商。淘宝特色馆增至39个,新增农村电子商务服务站点4300余个,总数达1.4万个,网络零售额超千万元的电商村达506个。继续推动丽水、衢江开展省级农村(农产品)电商创新发展示范区建设。

加快发展跨境电商。深入推进杭州、宁波国家跨境电商综试区建设,做好跨境电商发展模式和监管服务制度创新,加快试点经验推广。全年跨境电商网络

零售出口 319.3 亿元，同比增长 41.7%。在义乌开展省级跨境电商创新发展示范区创建，在瑞安开展侨贸电商创新试点；在余杭等 25 个产业优势明显、外贸基础扎实的县（市、区）开展“产业集群+跨境电商”试点。

优化电商发展环境。完善全省电商服务体系，扎实推进全省电商公共服务平台建设，举办电子商务资源对接会 45 场。会同有关部门出台了 6 项电商政策。建设电商产业平台，杭州下城区跨贸小镇入围省级特色小镇。开展电商创业创新工程，认定了 15 个省级电子商务创业创新基地和 24 个省级电子商务创业创新园区，启动了创业创新大赛。做好电商人才培训，认定第二批电商培训机构和实践基地。推进社区智能投递终端建设，全年新增 3040 个，总数达 15302 个，完成省政府为民办实事项目。

提升行业话语权。认真做好电子商务地方标准的研究、草案起草和衔接。加强电商行业统计监测体系建设，建立电商发展评价体系，发布了电商指数。举办 2016 杭州国际电子商务博览会等重大活动，不断扩大电商工作影响力。

（八）着力提升服务水平，全省商务发展环境不断改进

大力提升商务公共服务水平，营造良好的商务发展环境。

谋划“十三五”发展顶层设计。完成开放型经济、商贸流通业、电子商务“十三五”规划编制

工作，为“十三五”期间商务发展指明方向、明确任务。加强规划宣传解读，推动规划落地，确保各项目标任务落实到位。

扎实做好 G20 峰会保障服务工作。完善细化散装汽油购销管控，规范外国经贸人员来华邀请函审查，全力开展易制毒化学品排查，开展平安护航 G20 商贸领域安全生产活动，加强网络安全保障工作。全力做好美国代表团接待工作，被省委省政府授予“G20 杭州峰会工作先进集体”和“G20 杭州峰会浙江省青年文明号”。

加强法治商务建设。《浙江电子商务条例》立法完成初稿。联合海关等 8 部门，在全国率先出台《浙江省跨境电子商务管理暂行办法》，进一步规范跨境电子商务管理。认真落实省政府关于进一步促进展览业发展的实施意见，进一步规范党政机关境内举办展会活动。

完善商务服务体系。扎实做好生活必需品市场应急保供工作，尤其是强寒潮天气、G20 期间、春节元旦国庆等重大节日或事件的市场供应工作。推进商务大数据服务体系和“两微一端”建设，加强商务运行监测、96357 投资服务、外贸服务等系列服务平台建设，提升商务治理和公共服务能力。

二、2017 年全省商务工作安排

2017 年，全省商务工作总体思路是：全面贯彻党的十八大和十八届三中、四中、五中、六中

全会精神以及中央经济工作会议精神，按照省委经济工作会议要求，坚持稳中求进总基调，牢固树立和贯彻落实新发展理念，适应把握引领经济发展新常态，坚持以提高发展质量和效益为中心，以供给侧结构性改革为主线，以国家开放战略举措为统领，提高供给质量加快商贸流通创新发展，优化全球价值链布局提升开放型经济发展水平，全面做好“拓市场、促消费、扩投资、创优势、优服务”各项工作，以优异成绩迎接党的十九大和省第十四次党代会胜利召开。

2017 年，全省商务发展的主要预期目标是：全省社会消费品零售总额增长 10% 左右，批零贸易商品销售额增长 8% 左右，网络零售额增长 25% 左右；外贸出口占全国的份额保持稳定；服务贸易进出口增长 10% 左右；实际引进外资 160 亿美元；对外直接投资备案额 100 亿美元。

（一）以落实国家开放战略为统领，打造对外开放新平台

主动参与国家战略，打造对外开放新平台，以更高水平的对外开放拓展我省发展空间，在落实国家开放战略中作出“浙江贡献”。

一是主动参与“一带一路”国家战略。深化与“一带一路”沿线国家经贸合作，办好在沙特、伊朗等国的自办展。积极参与国际产能合作，实施电力、水泥、纺织、光伏等一批国际产能合作项目，争取一批基础设施建设项目。

目。加强总体战略布局，巩固发展泰中罗勇、越南龙江、乌兹别克斯坦鹏盛等境外经贸合作区。抓好浙江丝路产业基金运作，加强与国家丝路基金、东盟基金、中非基金等政策性金融机构的合作对接，积极服务我省“一带一路”重点企业、重点项目。推进“义新欧”班列双向常态化运行，提高往返平衡性。

二是加快中国(浙江)自由贸易试验区建设。在省自贸区建设领导小组领导下，建立健全工作机制，加强部门统筹协调，深化研究各项改革任务，确保各项改革任务落实到位。大力推进油品贸易自由化，探索油品贸易制度改革。加快推进国际海事服务基地，在保税燃油供应、船舶融资租赁、船舶保税交易等方面加大支持力度。全力服务好波音、绿色石化基地等项目建设。做好创新成果的经验总结，及时复制推广。

三是推进义甬舟开放大通道建设。以中国(浙江)自由贸易试验区为龙头，加快打造具有国际影响力的重大平台，深化义乌国际贸易综合改革试点，推进建设宁波梅山新区，统筹各国家级开发区、国际产业合作园和综合保税区，促进各开放平台优势互补、资源共享，推动对外开放平台由“单兵突击”向“集团作战”转变。实施《义甬舟开放平台建设和投资贸易便利化政策争取行动方案》，推动沿线地区改革试点政策的复制和共享，积极构建开放

发展大协作机制，提升贸易便利化水平。

(二) 以商贸流通创新发展为动力，促进品质消费新供给

以批发零售业改造提升为主线，着力构建畅通高效的生产性流通体系、多元便捷的生活性流通体系和安全惠民的农村现代流通体系。

一是加快实体商业改造提升。

制定出台实体商业改造提升、老字号振兴政策意见，强化政策引导和支持。实施商业转型升级三年行动计划，支持零售业向线上线下融合、跨境融合、多领域协同等方向转型，支持杭州、温州等12个城市50家实体商业试点企业创新发展模式。支持老字号企业传承创新发展。深入推进金华现代服务业综合试点，义乌国内贸易流通体制改革发展综合试点，继续深化长兴、上虞、普陀省级流通综合改革试点。

二是推进现代流通体系建设。

推进通畅高效的工业品分销网络建设，增强供需衔接。继续深化“名品进名店工程”，扩大试点范围；开展浙江商品国际采购中心创建和品牌商品大集活动。推进废旧物资回收利用，继续在学校、社区建设智能回收箱500个，水泥散装率继续保持全国领先。推进安全惠民的农村现代流通体系建设，开展农产品市场体系公益性建设试点，支持22个市县完善农产品流通体系，办好长三角地区农超对接洽谈会。推进多元便捷的生活性服务体系建设，提升

餐饮服务业，培育浙菜龙头企业，积极发展信息、休闲旅游、文化娱乐、健康养老等服务消费；做响做强“金秋购物节”，推动商贸、旅游、文化等跨界融合。

三是优化商贸设施布局。探索商业网点规划管理机制，加强商贸投资引导，优化城乡商业网点布局。加大社区商业供给，培育一批邻里中心和邻里街区。支持6个省级城市智慧商圈试点建设，推进6个省级现代商贸特色小镇建设。提升发展商贸物流，深化杭州国家级物流标准化试点，促进标准托盘普及和循环共用；在衢州等4个城市，20家企业实施城市共同配送试点。实施流通企业服务标准公开示范工程，开展16个省级地方标准修订。

四是围绕“放心”优化环境。着力推进打击侵权假冒工作，深化互联网领域打假，开展“2017-云剑联盟”专项行动，联合长三角、珠三角各省市共同开展工作。抓好打击侵权假冒行政执法与刑事司法衔接，拓展平台功能，强化打击合力。推进商务诚信公共服务平台升级改造，加强信用结果应用，建立诚信企业“红名单”和失信企业“黑名单”。

(三) 以迈进国际中高端市场为目标，培育对外贸易新优势

努力打好开拓市场组合拳，大力实施优进优出战略，把浙货销得多、销得好。全省外贸出口要在保住市场份额的同时，不断向中高端市场拓展，深化外贸体制改革，在我国对外开放新体制

构建中贡献“浙江智慧”。

一是以优结构稳增长。继续推动贸易融资、规范收费等已出台政策落地。提升轻工、纺织、服装等传统产品附加值，扩大信息、新能源、高端装备制造等产品出口，进一步提高机电与高新技术产品出口占比。加大对“一带一路”沿线市场开拓力度。加强外贸主体培育，实施“外贸小微企业三年成长培育计划”，推动小微企业出口较快增长。营造加工贸易便利化环境，推动加工贸易企业向海关特殊监管区域集聚，促进加工贸易创新发展。加强展会拓市场，组织实施96个重点展会，精心办好17个自办展。

二是推动外贸转型升级。深化实施“品质浙货，行销天下”工程，推动“品质浙货”进入海外中高端商业网点，以公共海外仓为重点，推进国际营销网络布局，促进自主品牌出口较快增长。全力打造高品质产品出口基地，建设好嵊州等10个外贸转型升级试点示范县，余杭等10个创新驱动拓市场示范市县。

三是加快发展外贸新业态。深化市场采购贸易方式，提升完善义乌市场采购贸易方式；加快试点经验复制推广，扩大受益面；进一步发挥海宁市场采购方式贸易作用；支持有条件的地区申报新一批国家级试点。支持外贸综合服务企业做大做强，推进宁波国家级外贸综合服务试点。加快跨境电商发展，鼓励有实力的电商企业走出去，主动参与全球电

商规则制定。形成新业态加快成长的贸易新机制，培育出口新增增长点。

四是积极扩大进口。综合运用信贷、信保、贴息等政策，引导企业扩大先进技术设备和关键零部件进口，扩大紧缺资源性产品进口。依托省自贸试验区、综合保税区、梅山汽车进口口岸、义乌进口商品博览会等载体，进一步拓宽进口渠道，提高进口效益。

（四）以外商投资管理体制改革为契机，构建引进高质量外资的新机制

抓住G20峰会后续效应，以及外商投资企业管理制度改革的契机，加快打造法治化、国际化、便利化的营商环境，着力引进外资大项目、好项目，集聚全球各类高端要素，在巩固和扩大G20杭州峰会效果中提升“浙江声誉”。

一是进一步扩大开放领域。全面实行外商投资准入前国民待遇加负面清单的管理模式，将不涉及国家规定实施准入特别管理措施的外商投资企业的设立及变更，由审批改为备案管理。按照新修订的《外商投资产业指导目录》，进一步放宽一般制造业准入限制，有序推进金融、电信等服务业开放。

二是加强精准招商。借助G20杭州峰会后续效应，办好“浙洽会”，发布《2017中国浙江投资报告》，继续塑造“共创共享、浙就是家”投资形象。深化世界500

强客商库和招商项目库建设，从其全球生产体系切入，梳理确定一批有可能、有需求的目标公司。组织精兵强将，联合海外浙商，组建专业招商团队，实行上门招商、精准招商。选择若干县市区和开发区，规划建设能够有效承载外资大项目的空间平台，统一安排对接，排出一批重大项目。继续在欧美日、香港等地区以及北京、上海等城市，与各种机构合作，开展产业链招商、国别招商。

三是加强精准服务。加强知识产权保护，优化投资环境。提升城市国际化水平，推进国际社区、国际学校、国际医院等高端服务配套建设，培养高素质产业工人，为外商在我省工作、生活提供更好的国际化公共服务。支持杭州打造国际会议目的地城市，提升我省会展业发展水平。提升人才国际化水平，瞄准行业内领军人物，加大力度引进海外人才，像抓招商引资那样抓招才引智，促进人才、项目、资金一起落户。继续举办外商投资服务年活动，建立全省外商投资企业投诉联系协调机制，提供“亲商、安商、富商”精准服务。

（五）以本土民营跨国公司培育为抓手，加快全球价值链新布局

牢牢坚持对外投资服务省内实体经济的大方向，突出内外联动，加快培育本土民营跨国公司，提升企业全球配置资源能力，加快向全球价值链的中高端迈进，在参与国际产业分工和竞争中创造“浙江高度”。

一是加快培育本土民营跨国公司。实施民营企业跨国公司三年行动计划，建立分类别分梯队的本土跨国公司培育名单。加强对境外并购的引导和规范，突出实体经济视角，突出技术、品牌、市场，加大政策辅导与支持力度。完善跨国公司培育成长机制，探索建立企业国际化经营评价体系，健全财税、外汇、金融、人才等政策支持体系。

二是畅通境外要素回归渠道。支持和鼓励省内企业通过境外投资孵化高科技项目，收购获取海外品牌、技术、营销渠道和人才等高端要素，引入并落地省内，探索建立与省内产业协同发展机制。树立一批境外投资高端要素回归的典型企业，增强境外投资对省内经济转型升级的促进作用。用好企业海外渠道，为我省拓展全球中高端市场服务。

三是强化对外经济合作。抓好境外营销网络优化升级，引导支持物流企业海外投资、海外商品城向商贸物流中心转变。推进承包工程“联盟拓市”，坚守巩固传统市场，联盟开拓新兴市场，以“一带一路”沿线国家为重点，加快推进全产业链输出。

四是健全对外投资服务体系。完善以备案制为主的对外直接投资管理模式，完善对外投资台账制度，及时摸清家底。强化对外投资的规范管理和风险防范。加强对企业对外投资真实性审查。完善国别安全风险评估和安全预警提示机制，修订境外经

贸纠纷和突发事件管理办法，海外纠纷处置工作纳入到平安浙江考核，增强应对境外突发事件的处置能力。

(六) 以做大服务贸易为方向，培育转型升级新增长点

服务贸易发展进一步提升我省服务业发展水平，提升服务业的国际竞争力，在优化我省贸易结构的同时，为全省经济转型升级提供了支撑。

一是推进创新示范建设。继续推进杭州服务贸易创新发展试点工作，为全省服务贸易创新发展提供可复制的经验。加快建设杭州、宁波中国服务外包示范城市，为做大做强服务外包提供试点经验，支持金华申报中国服务外包示范城市。继续推进省级服务贸易创新发展各类试点，制定出台试点考评办法。

二是加大市场拓展力度。组织好线下5个服务贸易自办类展会，建设好线上5个服务贸易交易平台，全力打响“浙江服务，服务全球”品牌。重点开拓“一带一路”沿线国家和地区市场，努力巩固欧美和日本等发达国家和地区市场。推进文化服务、国际海事服务、教育服务等新兴领域发展，办好戛纳电视节中国高峰论坛和捷克教育展。

三是夯实发展基础。积极发挥全省服务贸易领导小组作用，完善工作协调机制。培育一批服务贸易领军企业和品牌企业。加强服务贸易人才培养，继续办好大学生服务外包创新应用大赛。

推进和完善我省服务贸易统计监测工作。

(七) 以开放创新为引领，构筑开发区发展新能级

进一步突出开发区的开放引领作用，以科学考核为导向，加强分类指导和动态管理，促进开发区转型升级创新发展。

一是推进开发区体制机制创新。整合开发区空间布局，探索跨区域合作开发模式，拓展发展空间。创新开发区管理体制机制，把复制自贸试验区改革创新成果作为重要任务。加强海关特殊监管区建设，研究制定加快海关特殊监管区功能创新、发展方式创新的政策措施，支持温州等有条件的地区申报综合保税区。

二是做实做强国际产业合作园。继续打造一批主体功能突出、高端要素集聚、外资来源地相对集中的国际产业合作园，重点推进中意宁波、中澳舟山、中德嘉兴、中捷浦江等园区建设，打造高质量外资集聚地，打响国际合作品牌。

三是强化开发区综合考评工作。充分发挥开发区综合考评在开发区创新驱动转型发展中的指挥棒作用，完善我省经济开发区考评办法，突出开发区在开放型经济发展中的引领作用，设置科学合理的考评体系。注重考评结果的运用，落实开发区“争先进位、末位淘汰”的奖优罚劣激励措施。

(八) 以电子商务产业升级为重点，拓展服务实体经济新空间

继续发挥我省电子商务发展优势，加速与农业、制造业及服务业的融合，推动线上线下资源的有效对接、有机融合，为实体经济发展拓展更多空间，提供更强动力。

一是做强做大电商经济。提升工业电子商务，继续举办电商服务对接会，实施个性化网络定制试点工程，发展企业间全流程的电商业务，培育一批品牌网货。大力发展农村电商，改造淘宝“特色馆”和农村电商服务站，培育650个以上的电商专业村。积极推进为民办实项目，新增3000个农村电商服务点和社区服务站。开展服务业领域电子商务试点，提升居民生活服务和商务服务便利化水平。

二是加快发展跨境电商。开展多层次跨境电商试点，继续深化杭州、宁波跨境电子商务综合试验区建设，重点将试点经验在全省复制推广；继续推进25个产业集群跨境电商试点，再确定一批试点地区；构建跨境电商综合服务体系，创新跨境电商管理机制，实现跨境电商出口较快增长。规范管理进口电商市场，加快建设跨境电商管理平台。

三是完善电商产业配套支撑体系。加快发展电商公共仓储，推动建设一批高水平电商公共仓储。构建农村电商物流体系，探索众包和生鲜物流试点。强化跨境电商物流体系，推进海外专线建设，加快布局智能化公共海外仓。打造多层次电商产业平台，

推进电商特色小镇和产业园区建设。加强电商资源集聚，建设电商公共服务、人才培养、理论研究、项目投融资等四大中心。

四是创新管理体制机制。推动《浙江省电子商务条例》立法。进一步健全电子商务标准体系，加强已出台标准的贯彻实施，争取逐步上升为国家标准。推进丽水、瑞安、义乌和衢江的电子商务创新发展示范区建设。加快电商大数据中心建设，逐步建立与之相适应的统计、监管机制，加快建立电商产业基金，全面提升电商行业管理水平。

（九）以深化“放管服”为抓手，发挥商务工作新效能


加快政府职能转变，完善事中事后监管制度，推进简政放权、放管结合、优化服务，提升行政效能。

一是进一步推进简政放权。贯彻落实省委省政府“四张清单一张网”及“互联网+政务服务”的要求，落实“最多跑一次”改革，建立健全“一次办结”机制。继续深化简政放权，深化政务公开，推动国际贸易“单一窗口”建设。密切跟踪《商品流通法》《外国投资法》等立法进程，关注BIT、RCEP等国际经贸规则谈判进展，探索将一些高标准的国际规则与我省商务发展对接。

二是进一步加强事中事后监管。建立外商投资信息报告制度和外商投资管理信息平台，加快建立与工商、税务、海关、外汇等部门信息共享机制，为做好事

中事后监管夯实基础。加强成品油、商业特许经营、典当、拍卖、融资租赁、酒类、药品流通等领域的事中事后监管，提高分类分级管理能效。完善生活必需品应急保供预案，提升市场应急保供能力。做好商业预付卡管理工作。加强商务风险防范，完善贸易摩擦预警机制，提前做好贸易摩擦激增的有关应对预案，增强应对贸易摩擦的前瞻性。充分发挥贸易救济作用，保护我省相关产业发展。

三是进一步优化公共服务。推进商务综合信息服务平台建设，深化国际投资96357、对外贸易服务等平台建设，为我省企业开拓市场提供全方位的商务信息咨询。加快构建商务大数据，密切跟踪国际资本流动、大宗商品价格、国内重要商品市场供求变化，加强商务经济运行监测分析。探索在美国、迪拜设立海外商务代表处，推动政府服务向海外拓展延伸。

四是打造商务系统铁军队伍。贯彻落实省委十三届十次全会精神，牢固树立“四个意识”，努力打造绝对忠诚、干事担当、干净自律、充满活力的商务系统铁军队伍。认真履行党风廉政建设主体责任，建立健全党风廉政建设主体责任落实机制。强化干部培训，加强业务知识和专业本领的学习，着力培养一批敢于负责、奋发有为的“狮子型”干部。

（转自《浙江商务》）

认真做眼镜 品质毛源昌

——毛源昌眼镜有限公司



毛源昌现掌门人 金增敏

企业发展历史沿革

毛源昌眼镜有限公司是由“毛源昌”眼镜号发展而来的，迄今已有156年的历史，是杭州创办最早，牌子最老的眼镜企业。

清咸丰年间在杭州太平坊一带（今杭州中山中路）有一家詹

志飞开设的“詹源昌号”经营玉器和眼镜，后因玉器生意日渐萧条，詹志飞无力维持“詹源昌号”濒临破产。与此同时，绍兴人毛四发却在杭州靠托盘提篮沿街设摊做眼镜生意，积累起一定的资产。当他得知詹志飞的处境后，就把“詹源昌号”盘了过来，因“源昌”两字为毛四发所欣赏，于是只改了一个姓氏，易“詹”

为“毛”后，就挂出了“毛源昌号”的招牌，此时是清同治元年（公元1862年），“毛源昌号”由此诞生。

“毛源昌号”为合伙企业，前店后作坊，初期仍以经营玉器眼镜为主，后来则主营眼镜。店设经理，经理以下为技师和店员，并招雇学徒，店务委托他人管理。“毛源昌号”的第二代毛守安去世后，由其学生赵光源、顾叔明等协助其子毛蓉莆管理店务。其



60年代毛源昌验光



90年代镜架生产

经营方式灵活多样，除在店中接待顾客外，还叫店员提篮托盘上街叫卖，或赴考场兜售，以至送货上门，服务十分殷勤，因此声誉日隆，盈利可观。

当时眼镜尚属珍贵之物，只是一些宦宦、盐商和盐客等有钱人用来装饰、养目之用，市场十分狭窄。眼镜品种也只有铜边眼镜，茶晶眼镜和水晶眼镜。随着时代的发展，眼镜渐趋大众化，“毛源昌号”增加了产品品种，除了传统的品类外，还生产光学眼镜，用玳瑁镜框装配眼镜。但“毛源昌号”仍以出售的水晶眼镜货真价实而出名。

1927年，毛蓉莆之子毛鉴永去上海兴华眼镜公司学业，三年后回杭掌店，时年19岁的他年轻气盛，根据所学的知识，对企业的管理模式和经营方式等进行了大胆的革新，改变了祖辈历来聘请代理人管店的做法，由自己亲自掌握商店的财务权、人事权和经营管理权。同时，购置先进的设备，在报纸上刊登广告，

开展批发业务等。这一系列的革新，使“毛源昌号”在激烈的竞争中逐渐登上同行之首。在上个世纪三十年代，他的资产已占当时杭城共六家眼镜店号资产总和的44%。

1937年7月7日抗战爆发，12月杭城沦陷，毛鉴永将店迁往金华继续经营。1942年日寇流窜金华，毛源昌又迁往松溪、蒲城、龙泉等地，最后在龙泉立足。由于连年战争及生活困难，店员不断减少，商店濒临倒闭。

1945年8月，日本宣布无条件投降，毛源昌即于当月迁回杭州，并筹集资金，装修门面，添置设备，在杭州重新开张营业。

杭州解放后，毛鉴永于1950年向人民政府注册登记。

1956年“毛源昌号”公私合营。同年与明远、可明、晶益眼镜店合并，成立杭州毛源昌眼镜厂，由杭州市中百公司领导。

1958年4月，杭州毛源昌眼镜厂改名为杭州眼镜厂，在庆春街、井亭桥、中山中路设立三

个门市部，在教仁街设立批发部。

为了改变只能磨制镜片，不能生产镜架的状况，经上级批准，筹集15000元资金设立了玳瑁作坊，厂里请来了上海眼镜厂老师傅传授技术，自制玳瑁镜架，从此结束了本省不能生产眼镜架的历史。

1958年9月杭州眼镜厂改组为杭州光学仪器厂，划归杭州市轻工业局。嗣后又几经拆并，至1984年10月，又恢复了杭州毛源昌眼镜厂。恢复后，眼镜厂实行技术改造，先后翻建磨片车间，修复和改造了一大批长期处于瘫痪的机器设备，引进了高速出坯机，提高磨片能力。淘汰了落后工艺，净化生产环境，改善劳动条件，在国内较早建立了眼镜金属架生产线。

眼镜金属架产品的投产，受到了社会各界的好评，被省轻工工业厅列为1986年名、优、新、特产品，授予“金鹰奖”。1987、1988、1989年又连续授予省市优秀“四新产品奖”。

1987年，杭州毛源昌眼镜厂建立了厂长负责制，实行经济承包责任制，有效地促进了企业经济的发展，1989年实现工业产值141万元，实现税利107万元。

1992年，为了加速企业的发展，杭州毛源昌眼镜厂与新加坡信义私人有限公司合资，为期15年，成立了杭州毛源昌信义光学眼镜有限公司，更使毛源昌进入一个新的“飞跃式”发展时期。



90年代镜片生产



《80年代湖滨店门头》



《现湖滨店门头》

2010年10月，为推进杭州毛源昌眼镜厂国有企业机制转换，做大做强企业规模及老字号品牌价值。对企业实行公司制改造，成立杭州毛源昌眼镜有限公司。

2011年12月经杭州市人民政府国有资产管理委员会决定，同意杭州毛源昌眼镜有限公司进行企业改制，引进战略投资者。同月，杭州毛源昌眼镜有限公司挂牌转让75%国有股权，战略投资者以近亿元人民币成功收购。

为继承和弘扬“老字号”优秀文化，提升“老字号”核心价值，增强“毛源昌”老字号的竞争力，进一步拓展全国市场，更好地维护百年品牌免受侵权，有效打击假冒伪劣行为。2013年5月企业向国家工商总局成功申请了无地域的营业执照，名称变更为：毛源昌眼镜有限公司。

改制后的毛源昌眼镜有限公司，在掌门人金增敏董事长的带领下，传承和发展了百年老字号毛源昌品牌的精锐。5年多来企业各项工作稳步推进，通过引进

高中端专业技术管理人才，提升企业整体形象，强化服务理念，运用现代科技和网络管理技术，深化企业内部管理，调整产品结构，发展连锁经营，改变旧的分配模式等方面做了大量卓有成效的工作，企业面貌呈现较大变化，不同客户群体迅速建立，营业网点快速发展，销售规模比改制前翻了两番。目前，位于杭州市南山路新民村3号的企业本部占地面积2982.9平方米，建筑面积5593.9平方米，在省内外有直营店和加盟连锁店近300家，毛源昌品牌效应得到了充分的体现，企业规模在浙江省眼镜零售行业中名列前茅。

精湛技艺，铸就百年经典

毛源昌人凭借百年老字号品牌，坚持以“百年精湛技艺 优良商业信誉”为经营基础，以“认真做眼镜 品质毛源昌”为经营宗旨，不断完善“真心真价真服务”的经营理念，创立了“高品质、讲信用、货真价实”的经营风格，在浙江省创立了较

高的声誉。

为了打造毛源昌“百年精湛技艺 优良商业信誉”的经营基础，毛源昌人十分注重硬件设备的改良、工艺技术的改进、产品质量的把关和技术人才的培养。多年来，为了保证验光精确可靠、制镜品质精良，毛源昌不惜重金改善硬件设备，先后斥巨资引进国内外最先进的电脑综合验光仪、自动磨边机、焦度计等，采用最先进水平的验光配镜、光学镜片研磨加工等工艺，在浙江省首屈一指。

为了确保消费者验光准确可靠，凭借精湛的工艺技术和众多的专业人才，推出了完美验光12步法。2012年毛源昌组队参加在全省验光与配镜职业技能竞赛中，团体和个人都双双荣获佳绩。

毛源昌人坚持以“认真做眼镜，品质毛源昌”为经营宗旨，在市场竞争日趋激烈的今天，毛源昌不断加大市场调研力度，采取“走出去，引进来”策略，加大产品结构调整力度，拓展产品

种类。公司现拥有毛源昌品牌镜架、镜片等近百款，价格合理、款式新颖，工艺达到国内先进水平。毛源昌定制各类眼镜生产更趋成熟，具有承接各种材料和各种近光、老光、散光及疑难镜片光度加工的能力，镜片备货充分，一应俱全。

毛源昌以其在眼镜行业 150 余年的精湛技艺与优良信誉，成就了它在眼镜行业“眼镜 = 毛源昌”的美誉，也因此而赢得了诸多国际知名眼镜品牌的支持与青睐，法国、美国、德国、意大利、日本等国际名品竞相加盟，毛源昌成了眼镜名品荟萃之地，同时也造就了众多新的品牌。

百年经典，品质之选。在毛源昌，您可以轻松买到真正与国际潮流接轨的时尚名牌眼镜。

服务至上，精益求精

毛源昌以“真心真价真服务”的经营理念，不断挖掘百年老字号的丰富内涵。在门店管理上，首先根据市场经营需要和消费者的要求，不断调整门店布局，统一门店形象和服务规范。门店的地理位置对眼镜行业来说是至关重要的，其合理与否，直接影响公司发展。针对各门店布局存在的结构、规模等问题，至 2016 年底，公司先后在杭州主城区各区及滨江、萧山、宁波等地区开设了 30 余家直营连锁门店，在省内各地县市和省外有加盟连锁店近 270 家，使连锁门店在杭城和省内的分布日趋合理，经营

规模逐步扩大，正在走向全国连锁经营。其次门店门面的设计、员工的形象、店堂灯光的布置、产品的陈列等焕然一新。公司各门店面对的是终端消费者，服务的好坏将直接影响企业的品牌形象和销售收入。面对日益激烈的市场竞争，服务现在已越来越成为一种竞争手段，公司进一步修改完善《毛源昌员工手册》，对员工的仪表仪态，日常行为，甚至对员工的站立距离都有严格规定，并成立专门人员对营业员的服务情况进行检查落实。各门店员工在言语、行为和服务质量上提高较大。公司基本形成具有“毛源昌”特色、符合顾客需要的人性化服务。

毛源昌还始终以顾客为上帝，竭诚为消费者提供品质、技术、价格、满足四大保证。毛源昌本着“将心比心、以心换心”的经营宗旨，以“您的满意，我的心意”为顾客服务的坚定目标，凭借专业、认真、诚信、品质以及规模经营的优势，为消费者提供免费清洗镜架、免费镜架整形、免费调换小零件、免费验光、免费眼部检查、免费修理、免费焊接、免费咨询等服务。

品质管理，质量保证

毛源昌十分注重企业内部质量管理，2003 年通过 ISO9001-2000 质量体系认证，同年通过 ISO10012-1 三级计量体系确认，2004 年又通过二级计量水平确认，标志着毛源昌为消费者服务

在质量保证和监督上又上了一个新的台阶。不懈的追求与执着的努力赢得了上级有关部门和社会各界以及广大消费者的认可。毛源昌眼镜先后获得“杭州名牌产品”、“杭州市著名商标”、“浙江省知名商号”、“浙江省名牌产品”、“浙江省老字号企业”、“中华老字号”、“驰名商标”、“浙江省商贸流通业 - 诚信示范企业”等诸多荣誉。

资助公益事业，勇担社会责任

毛源昌眼镜在保护视力、解决视觉障碍等方面所拥有最先进技术方案与诚信理念，毛源昌眼镜要把这样的一个宏伟事业传承、持续扩展下去，为无数困难家庭带来健康和光明，为无数的青少年朋友点亮人生旅途的前程，让孩子读书、就业不再有任何障碍。

2015 年 9 月 3 日，毛源昌眼镜有限公司发起设立的“浙江省毛源昌眼镜助学基金会”，筹集并管理各界朋友捐助的资金，凝聚各方兴教力量支持困难人群人才培养、研究交流，在社会服务领域不断追求卓越，造福人类。

2016 年基金会通过非公募接受捐赠，筹集基金 400 余万元。毛源昌助学基金会开展的爱心公益活动，受到了省市及部分地区新闻媒体的关注报道。

在全球化市场经济时代，“毛源昌”的明天必将更加辉煌。

(毛源昌 特约供稿)

加快新旧动能转换 打造具有国际竞争力的中国一流商贸旅游集团

——杭州市商贸旅游集团有限公司

杭州市商贸旅游集团有限公司成立于2012年8月，由杭州商业资产经营公司和杭州旅游集团联合组建而成，是一家集商业贸易、餐饮服务、宾馆酒店、旅游服务、食品加工、专业市场、物业经营、文化创意和安保服务等业态为一体的大型现代国有企业集团，注册资本金9亿元，总

资产216亿元，净资产93亿元。2016年，集团合并报表实现营业收入116.03亿元，同比增长9.43%；实现国有净利润5.74亿元，同比增长46.14%。集团旗下有杭州大厦、杭州解百、联华华商等大型商场超市，有杭州饮食服务集团、中国杭帮菜博物馆、知味观等餐饮服务企业，有黄龙

饭店、西溪悦榕庄、西溪喜来登度假酒店等高档宾馆酒店，有杭州旅游集散中心、招商国旅、外事汽车等旅游服务企业，有五丰冷食、五丰肉类、食品酿造、豆制品等食品加工企业，有蔬菜、水果等专业交易市场，以及以杭州市安保集团为代表的安保服务业和印象西湖为代表的文化创意



产业。集团拥有“知味观”中国驰名商标，“杭州大厦”、“印象西湖”、“牡丹”等省著名商标12个，“解百”、“五味和”、“采芝斋”等市著名商标12个，中华老字号企业5家，省、市老字号企业9家。

“十三五”期间，集团将积极践行创新、协调、绿色、开放、共享发展理念，着力构建“1123655”发展框架。第一个“1”指一个愿景：打造具有国际竞争力的中国一流商贸旅游集团。第二个“1”指一个定位：产业资本投资控股型集团公司。“2”指两条实现路径：“实体+互联网”和“实业+金融”。“3”指三大发展战略：国际化战略、品牌化战略和资本化战略。“6”指六大产业板块：商贸流通、文化旅游、食品生产、公共服务、

教育健康、金融投资六大板块。第一个“5”指五项工程：创新提质工程、品牌提升工程、产业融合工程、项目推进工程、执行力提升工程。第二个“5”指五个保障体系：创新管控保障体系、优化人力资源保障体系、构建资金保障体系、完善组织领导保障体系、培育企业文化保障体系。力争到2020年，集团总资产达到400亿元，净资产达到120亿元；实现营收总额450亿元，年均增长超过7%；实现利润总额30亿元，年均增长超过12%。“杭州商旅”综合品牌初步形成，集团在中国旅游集团20强排名中稳中有升；系统企业上榜中国服务业500强企业增加2-3家，省综合服务业100强企业增加3-4家。上市和进入上市培育的公司（含新三板）新增1-3家。

2017年是集团真正实施五年发展规划的第一年，集团将重点推进五方面工作，为“十三五”发展奠定良好基础：

（一）理顺体制机制。基本构建起与产业资本投资控股型集团定位相匹配的管控体系。**一是**加快调整集团总部组织架构，明确部门职责。**二是**进一步完善企业法人治理结构，建立相互监督制衡、权责利一致、管理科学、运行高效的现代企业制度，增强企业活力。**三是**减少子公司数量，压缩管理层级。**四是**加快构建并实施激励约束机制。一方面加大激励力度，实行“职务、职称、贡献”相结合柔性薪酬机制，开展年薪、期权、股权激励试点；另一方面加大约束力度，强化任期制和契约化管理手段，严格绩效考核与薪酬挂钩制度。

G20 峰会文艺晚会《最忆是杭州》 在印象西湖盛大上演



杭州大厦外景



(二) 调整产业布局。基本完成六大产业板块调整工作，加快推进板块专业化平台公司建设，形成梯度发展、分工合理的多层次产业群和优势互补、互利共赢的产业协作体系。2017年，集团六大产业板块分别制定各自板块的发展规划，持续提高经济效益和市场占有率。重点推进文化旅游板块发展，稳住商贸流通板块，整合食品生产板块，布局教育健康板块，拓展公共服务板块，加快金融投资板块发展。

(三) 加快转型升级。主动适应经济新常态带来的趋势性变化，加快商业模式和产品结构调整，提高营销的有效性和精准性，引领消费需求，提高经济增长质量和效益。**一是**加快解百集团融

合步伐。进一步依托商业零售高端客群优势，加快发展体育和健康医疗两大业务板块。**二是**促进产融结合。商旅金投公司打造成为综合性金融平台，发挥提高资金使用效率、助推产业发展、加强市值管理和对外合作平台等四大功能，力争用5年左右时间实现与集团实业并驾齐驱的目标，助推集团向“实业+金融”两轮驱动转型。**三是**大力发展电子商务。抓住杭州建设跨境电子商务综合试验区有利机遇，引进战略投资者，发挥企业资源丰富的优势，加强线上线下结合，做好“实体+互联网”文章。利用电子商务拓展新市场、提升利润率，运用互联网思维、大数据手段精准施策、提高效能，为培育自主品

牌、加快转型升级注入新的动力。

四是培育经济新增点。传统产业做好叠加和延伸文章，布局信息技术、消费金融、教育文化、医疗健康等新兴产业。新建项目做到建设方案与营运方案、基建与招商同步谋划，使项目建成之日就是开业之时，争取尽早实现盈利，为集团发展增强后劲。**五是**加快资源整合。整合集团酒店资源，逐步将系统宾馆酒店企业纳入酒店管理公司，走品牌、管理输出之路，推动集团宾馆酒店企业向专业化、规模化、轻资产化转型。整合集团旅行社资源，发挥西湖国际旅行社导流纽带作用，加大线上线下结合度，带动旅游板块转型。整合集团物业资源，商旅资产管理公司按照“瘦

饮服集团知味观外景




身、做精、提效”目标，调整物业经营模式，推动物业从单一出租功能向具备出租、物管、置业和资本运作四大功能转型。

(四) 深化国企改革。抓住新一轮国企改革的机遇，重点解决结构性问题，做强做优做大国有企业。**一是**分类推进改革。“城市之星”、西溪投资等重资产公司和项目，加快引进战略投资者；具备条件企业抓紧开展股份制改造，争取有一批企业上市和挂牌；运用好上市公司平台，通过并购重组迅速做大做强；有序推进“低小弱散”企业退出或关停。**二是**扎实推进“双创”。通过企业内部组织架构、管理机制、业务流程、薪酬制度等的调整，有效突破“双创”发展的瓶

颈问题，拓展“双创”发展空间，集众智以创新推动企业发展，促使创意或创新成果快速转化为市场价值。**三是**加大扭亏力度。通过体制机制创新，最大程度激发经营者干事创业的积极性和荣誉感，激活企业扭亏增盈的内生动力。**四是**创新企业管理。深化全面预算管理，提高预算的精准度和刚性约束；深化财务和成本管理，持续开展节支增收活动，实现降本增效；加强企业信息化管理，运用现代信息技术，提高决策水平，增进运行效率。强化审计监督，2017年计划对14家企业开展审计。**五是**强化风险管控。重点抓好财务风险、投资风险、金融风险、法律风险等的防范处置。优化外部融资方式，择机发

行公司债券。全面实施资金战略协同办法，提高资金使用效益。加强安全、信访、维稳和保密工作，建立健全各项制度和应急预案，开展大排查大整治行动，杜绝各类事故发生，确保集团平稳健康发展。

(五) 加强团队建设。切实加强团队思想、作风和能力素质建设，提振干部员工“精、气、神”，为集团发展提供坚强组织保障。**一是**加强党建。以党建为统领，持续开展“两学一做”学习教育，严格落实党要管党、从严治党责任，把党建工作和业务工作有机结合起来，一起谋划、一起部署、一起督查，以党建工作统领各项工作的稳步推进。**二是**统一思想。以集团五年发展规划为引领，统一思想、形成共识；下定决心，坚持“一张蓝图干到底”理念，不达目标不罢休。**三是**转变作风。继续发扬G20峰会服务精神，树立强烈的责任感和使命感，敢于负责、敢于担当；发挥“关键少数”的作用，领导干部做示范、做表率；强化用人导向和责任导向，建立“三不”干部追责机制和容错免责机制。**四是**加强执行力建设。建立健全清晰有效的工作标准、工作程序、岗位职责和考核标准；加强员工责任心教育培训、执行技能培训和职业技能运用的考核；搭建各种有效沟通平台，建立奖优罚劣激励机制，调动员工积极性、提高执行力。 

(杭州市商贸旅游集团 特约供稿)

温岭市浙南市场开发有限公司

——记温岭市水产品批发市场

温岭市水产品批发市场座落在温岭市城西街道曙光西路，是温岭市集市贸易管理所、温岭市浙南市场开发有限公司投资兴建的浙江省内最大的鲜活水产品市场之一，也是当地政府、工商、财税、水产、农林等有关部门重点扶持的农产品批发市场。市场占地面积 13800 多平方米，建筑面积 8000 多平方米，总投资 2000 多万元人民币，2007 年 12 月建成并投入使用。温岭市水产品批发市场在当地党委、政府和有关部门的关心支持下，坚持“设施先进，管理规范、信息畅通、商品丰富、立足华东、面向全国”的办场方针。

作为温岭市政府民生工程项目之一的温岭市水产品批发市场，为了顺应市场需求和浙商理念，同时为了响应国家全面的深化改革和两创发展，于 2015 浙江省经信委互联网+云服务重点应用项目——台州海客网，依托中国市场研究院、浙大网新集团、浙南市场开发有限公司、温岭市水产品批发市场、浙南农副产品配送中心。长期致力于：“一带一路、产城融合、智慧商贸、补齐短板、双创行动、多城同创”的“六云电商服贸”系统集成的应用工程。填补温岭市互联网+云商流通的空白——海客网专利：SJBZ 手机壁纸销售数据

包技术；补齐台州市互联网+信息技术的短板——海客网专利：RFID100KM 远程无线射频芯片技术；接长浙南地区互联网+产城融合短腿；——海客网专利：BPTM 玻屏贴膜式裸眼 3D 商城技术；助推浙江省互联网+实体企业的转型。

海客网·温岭市水产品批发市场：（一）业态规划 202 间 2—4 层的大框架结构的农批市场用房。（二）内置 120 家水产批发大户和 30 家农批经营商户。（三）按功能区分为四大中心：农副产品配送中心、水产品批发中心、鲜活产品交易中心、电子商务服务中心、市场生活配套中心。（四）



市场经营业务，涵盖台州市县全境，辐射多个周边市县，服务半径约 150 公里，每天受众人群众达 1000 多万人。(五)2015 年度实现营业额(市场线上线下交易量) 13 亿 8 千万元的佳绩。(六)创造直接就业 748 人，其中水产海鲜批发专业人员 600 人，农副产品经营人员 90 人，市场服务人员和消防保安专业人员及公司电商技术人员和经营管理人员 58 人。通过温岭市水产品批发市场的 O2O 海客网，接通上下游产业链，间接创造就业岗位 1000 多个。极大地助力社会维稳和安定团结的大好局面。

在台州市委、市政府，温岭市委、市政府及有关职能部门的支持帮助下、在浙江省市工商局、台州和温岭两级市场监督管理局的正确指导下，在温岭市政府城西街道的关照爱护下，海客网·温岭市水产品批发市场，通过自我完善，与时俱进，不断创新发展，驶上现代服务业和智慧商贸

业的正能量快车道。

海客网·温岭市水产品批发市场，以互联网+云服务(O2O+E2E+TPL)为主导，产城融合，跨界整合，多商并举的模式。电商(互联网金融平台)+店商(实体店铺商人)+云商(消费平台服务商)。发展宗旨是：跨界融

合共赢，平台融通互联，消费融入金融，渠道融会贯通，产城融合商家。其涵义是：让消费者插上互联网金融的翅膀，拉动第三产业的崛起，让制造商尝试电商，让经销商都成为网商。

海客网(农产品 O2O 交易平台)商业门户网站，进行项目实操性运营与技术研发相结合，并购置七组刀片服务器和阵列式磁盘，接入双路 200M 光纤，配以双路 UPS 不间断电源等相关硬



45*2/8G146G15KSAS1U。

借助 ICBC 工行企业云平台与统一的行业搜索引擎，做实底层代码结构与移动电子商务网站群，在银联·超级网银支付平台，接入银企通应用端口与物联网技术端口，自主研发无线射频芯片技术(RFID 然姆阿迪)，实现 PaaS 平台与 UISP 研发平台成果共享以及智库管理系统，引领成千上万的中小企业与商贸经销商走出困境，获得良好的循环发展。

海客网·温岭市水产品批发市场，先后荣获：

(一) 2014 台州市电子商务发展政策重点扶持企业之一。并申报浙江省工商局四星级市场。

(二) 浙江省经济和信息化委员会 2015 浙江省互联网与产业融合重点应用项目。

(三) 2016 国家工商总局中国市场经济研究院“一带一路”浙南市场经济大数据研究基地。

(四) 荣获：浙江省经济和信息化委员会直属浙江省电子商务协会常务理事单位、浙江省商务厅直属浙江省商贸业联合会常务理事单位、浙江省工商行政管理局直属浙江省市场协会常务理事单位。

(五) 浙江省委平安办“多城同创”评选活动受表彰单位之一。

(六) 全国浙商联合会“百城万店无假货”活动优胜单位。

温岭市水产品批发市场之所以能够取得以上这些成就，跟国家指导的市场方针以及商务部默契的配合是密不可分的。

在“互联网+”、“大众创新、万众创业”的背景之下，温岭市水产品批发市场，一直致力于向浙商精神靠近，“善学习、勇创新、守诚信、重担当”，做转型升级的引领者、做创新发展的探索者、做“义行天下”的践行者，与浙商联携手一起成长。

(浙南市场 特约供稿)

家文化助新光梦想 腾飞

——记全国首届文明家庭之一周晓光家庭

2016年12月12日，首届全国文明家庭表彰大会在北京举行，302户全国文明家庭从全国4亿多家庭中脱颖而出，获得习近平主席亲切接见和表彰。这其中，“同锅吃饭同心创业”的周晓光家庭就是2016年全国文明家庭之一，也是金华市唯一入选家庭。

今天让我们一道走进周晓光家庭，一起感受这个拥有40多口人的大家庭背后的故事。

聚合家风能量 家“和”则“万事兴”

中华民族历来是一个重视家庭的民族，从广为流传的“孟母三迁”的故事，到备受推崇的《颜氏家训》、《朱子家训》，再到如今的“焦门家风”与“谷门家风”，爱国敬业、尊老恤幼、母慈子孝、兄友弟恭、勤劳俭朴、诚信友善等传统家庭美德早已铭记

在中国人的心灵中，融入中国人的血脉中，是支撑中华民族生生不息、薪火相传的重要精神力量。

家对于国家来说，是构成社会最基本的细胞，只有一个个家庭和睦、幸福、文明了，社会才能安定、祥和和文明。在义乌新光集团，有一道独特而美丽的风景线：以周晓光、虞云新夫妇为核心组成了拥有40多名成员的独特大家庭，大家同住一幢楼，同吃一锅饭，其乐融融。在宗族观念逐渐淡薄的当今社会，这种生活方式让人称赞不已。

据周晓光回忆，这个特殊大家庭的形成，源于她和先生虞云新的婚姻：刚满16周岁的周晓光，跟着母亲踏上了在全国各地

流动行商的漫长而艰辛的道路，期间结识了先生虞云新。他们相知相爱、结婚生子。1985年，周晓光与先生结束长达7年的行商生涯，定居在浙江义乌，从事流行饰品等小商品的经营。随后，父母、姐妹、兄弟等不断融入，合力共同经营生意，家庭规模不断扩大。1995年，周晓光夫妇等人倾全家之力创办新光饰品公司。以共同的事业为纽带，加上家庭成员的一致意愿，让以虞云新、周晓光夫妇为核心的这个小家庭发展成为40多口人的大家庭。如今，这个四代同堂的大家庭，同锅吃饭、同心创业、休戚与共，形成了一个源于传统而又区别于传统的新型家族体系。

那么，在如今普遍以小家庭为单元社会形态的时代，是什么能让这个大家庭同舟共济20余年呢？

周晓光在2016年获评全国

“和兴”

最美家庭并作为代表发言时提到，维系这个大家庭的“根”，除了共同的事业，还有中华民族的传统家庭伦理和历史文化传统。

“和”。中华传统文化的核心就是一个“和”字，和气生财、和平共处、和谐和美。周晓光上下四代40多口人，来自不同地域，有不同的社会、家庭背景，文化、性格也有差异，却能相互理解，彼此尊重，和睦共处，携手前行。这种和谐是由上而下的：周晓光的父母已过金婚，一直相濡以沫、相敬如宾。先生对丈人及丈母娘特别孝敬，晚辈也都把虞云新当成大哥相敬，十分信任和爱戴。这样的亲情成为周晓光大家庭的基础和纽带，逐步成为共抗风雨、共渡难关的精神力量。

“兴”。家和万事兴，家庭的兴旺不光是人丁兴旺，而且是事业也兴旺，人才也兴旺，充满着生机，充满着活力。从周晓光身上能看到鲜活的求知欲，她把

从不间断的学习当做生活的一部分，争取和创造各种学习的机会，努力提升和完善自己。周晓光夫妇一起到上海中欧商学院、北京清华五道口学院、哈佛大学、沃顿大学学习听课，这让他们无论在事业和生活中都有共同的语言、共同的朋友、共同的兴趣。知识同样给了家族强大的力量，无论遇到什么问题，都能从容面对，妥善解决。周晓光的妹妹、妹夫们也在工作和学习中不断提高知识和能力，如今他们在企业经营管理中都能独当一面。创二代们也逐步开始走上工作岗位，尤其是周晓光的儿子虞江波经过海外留学和独自创业的历练，日渐成熟，目前已接任集团总裁，挑起家庭事业的大梁。

在20多年大家庭聚居的过程中，周晓光大家庭逐步整理和明确了“勤俭持家、孝悌传家、助人为乐、吃亏是福、宽容诚信、知恩图报”的家风和系列家规。以传统祖训家规为基础，修订完善、订立全新的《新光家族规章》，以此保障这个大家庭在今后的岁月里坚守精神内核、不断创新发展，为家人、为社会贡献更多的正能量。

传扬“家文化” 同心共筑新 光梦

如果说良好的家风是周晓光家庭幸福的密码，那么，“同舟共济 惜福惜缘”的“家文化”——这一新光文化的“根”在企业内部的传承与不断发扬，则帮助新光集团从“前店后厂”的家族小作坊，发展成为在全国以及全球同行业内有一定影响力的大型民营企业集团。

在浙江义乌，提及新光，可谓家喻户晓。据悉，“新光”，最初是由周晓光和丈夫虞云新两人姓名的最后一个字组合而成，个人希望把创业理想和希望融入其中。随着时间的推移，新光逐步参与到更深更广的产业领域，吸引了更多优秀的人才，组建了各式各样的团队，企业规模不断地拓展，企业层级不断地提升。然而，整个过程周晓光心中最初的、最质朴的“家文化”仍未改变：让自己过上好日子，让家人过上好日子，帮助更多的家人过上好日子！

在二十余载创业历程中，“家文化”是新光的文化核心，是新光的根。正因为新光集团拥有浓厚的家文化，让来自五湖四海的



▲ 周晓光家庭荣获 2016 全国最美家庭



▲ 周晓光、虞云新四世同堂的大家庭 ▲

员工感受到家的温暖，把企业当成“家”，从而形成了强大的凝聚力，并不断释放出正能量和生产力。

新光集团的“家文化”不是刻意营造出来的，而是根植于内心通过每个新光家族的家人的行动诠释出来。为了让充满正能量的“家文化”能够发扬和传承，新光家族会有共同的佛教信仰，让整个家族充满责任、爱心、感恩以及与人为善的正能量，而在制度建设上，新光家族会通过家族委员会和家族宪章进行家族治理结构梳理，这在国内的家族企业里也是比较少见的。

在周晓光看来，“一棵大树固然可观，但它只能给路人提供一片树荫；而一片森林，却能够影响一个区域的气候。”不仅仅在新光集团内部，在同行业甚至全国，周晓光及其家人们仍不忘播撒他们的爱与责任，传递着“敬天爱人、诚信负责、创新共享”的价值观。20多年来，企业

吸纳安置就业人数累计达10万余人次，累计捐赠慈善基金、公益事业达5000多万元，还无私帮扶行业及当地企业界共同发展，在2008年的金融危机中，新光鼎力帮助多个遭遇资金困境的企业成功解困，受到政府领导和社会各界的高度评价。

然而，“家文化”并不意味着保守，新光人的血液里流淌着吃苦能干的创业精神、勇于变革的创新精神、卧薪尝胆的坚韧精神、自我纠正的包容精神。岁月的长河源源不断地往前奔腾，新光集团创新创业的脚步永不停歇。如今，作为新光集团创始人周晓光和虞云新的长子，虞江波已经顺利接任新光集团总裁，以崭新的商业布局传承着这个家族的责任、价值观以及创业精神。这位年轻的少帅在过去9年的接班之路上，以身作则，勤奋敢干，团结新光家族的家人，成功完成了制造转型、品牌化、国际化、渠道整合和电商升级的战略大布

局，以创新驱动发展，活跃新兴产业的创业新生态，以“三化”（全球化、资本化、生态化）、“三园”（学习校园、生活家园、创业乐园）方向打造“筑梦平台”。在互联网+浪潮肆意来袭的大环境下，虞江波以前瞻性的战略思维积极布局新光集团战略发展的新方向，更于2017年初提出了“新零售、新贸易、新商业、新金融、新技术、新资产”的新战略和“新家族、新成员、新梦想”的理念。在这个新时代，他希望能有更多志同道合的伙伴能加入到新光这个新家族里面来，汇聚更多的能量，相互赋能，成就精彩传奇。

一个人的信仰可能是有限的，但是一个家族的信仰的能量是无穷大的，当这个家族的家人点点滴滴的能量像水滴汇聚在一起，渐成肆意奔流的江河，那么它将影响整个行业、整个时代。

（新光集团 特约供稿）

揭秘水下古城 探寻千年文明 体验新奇度假 尽在文渊狮城

——文渊狮城旅游度假区

文渊狮城，位于中国千岛湖西南湖湾。将水下古狮城 1400 年文明复活再现，是千岛湖文化旅游新中心。文渊狮城，以其秀美的湖湾风情，尊贵的住宿体验，精准的商业落位，神奇的百态演绎秀，酷炫的好奇灯光秀，梦幻的岛上养生体验等定制式的套餐，让您与千岛湖深度交融，引领高品质休闲度假新体验，是独一无二的一站式旅游度假目的地。

水下古城，神秘归来。

水下古城 360 度全景 VR 体验：这是国内第一家把沉浸式游戏与景区文化乐园相结合的虚拟现实体验项目，全方位体验水下古狮城探秘和穿越千年的繁华盛况。

狮城归来秀：以新安文化、遂安民俗、狮城大户、名人雅士等为题材的百年生活秀，立体街景秀等，展示狮城百年沉浮。



— 狮城百工 —

一条繁华的商业老街，狮城百工传承的福地，挖掘濒临失传的手工技艺、非遗文化等，结合创意手法，活化体验，共享传承。

— 舌尖上的狮城 —

没有吃不到的美味，只有您意想不到的烹饪手法，地方美食汇聚，平民实惠价格，与众不同格调，为游客打造美食的盛宴。

— 老遂安民俗文化节 —

回归，文渊狮城以当地风土人情、地方戏曲、节日风俗为背景，重新提炼，重现当年繁华的节庆盛况，让人们找回那份久违的传统节日的感觉。

— 一站式旅游度假目的地 —

五星级度假酒店：徽派独栋院落酒店，全程私人管家贴心服务，一价全包式养生套餐体验，配套健全的康体设施，千岛湖度假的首选。

主题民宿——狮城艺宿：了解水下古城，当然住狮城艺宿。千年水下古城已在水底，狮城艺宿，为您多奇妙展现水下古城风貌。8组艺宿，8个故事，将“艺”根植于当地文化，与地方文化交融，选取独特，联合知名国内设计师及国际潮流艺术家，精心打造。目前，2组狮城艺宿已经投入运营：狮城艺宿“童玩”，淘气堡全程托管服务；狮城艺宿“狮城人家”，到狮城，当然还得住狮城老宅。

— 千岛湖艺术节 —

千岛湖文化艺术枢纽，文创艺术大鳄、追梦艺术文青、国际文化名士、高峰论坛大咖，唤醒生活艺术之美，凝萃世界艺术才华，艺术思潮在狮城发酵，千岛湖从此魅力无穷。🌀



热烈祝贺衢州市商贸业联合会获评中国社会组织评估 5A 级称号

2016年12月，衢州市商贸业联合会（浙商联常务理事单位）被评为中国社会组织评估5A级称号。本次评估机构对衢商联社会组织的基础条件（依法登记和接受监管）、内部治理、工作绩效（业务活动和诚信建设）、财务管理、信息公开等多个方面开展综合评审，一致认为衢州市商联会基础条件完备，内部治理及运作规范比较成熟，工作绩效显著，社会评价良好；在衢州市商贸流通行业界有社会公信力、影响力和号召力；能做好政府与企业间的助手，承担责任，回报社会，符合获得5A最高等级的评定。

恭喜我会会员单位总裁黄晓萍荣获第十届浙商女杰行业领军人物

2017年1月5日，一年一度的浙江女企业家盛会——以“她世界、她时代、她力量 勇立潮头展英姿”为主题的第十届浙商女杰创新引领宣传活动在浙江省人民大会堂隆重举行，2016年度浙商女杰榜单揭晓。我会浙商联理事单位杭州派颂网络科技有限公司黄晓萍总裁荣获第十届“浙商女杰·行业领军”人物。浙江省工商局局长冯水华在本次活动中指出，浙商女杰创业创新的历程，让人们充分感受到浙商女杰勇立潮头的勇气。他指出，所有浙商女杰要牢记“秉持浙江精神，干在实处、走在前列、勇立潮头”的新要求，以优异的成绩迎接党的十九大和省第十四次党代会的召开。

“政通人和·浙江力量” 2016 年度盛典举行

1月10日下午，由浙江省省网信办指导、腾讯网主办、腾讯大浙网协办的“政通人和·浙江力量”2016年度盛典在杭州举行。浙江省网信办副主任季晓斌、腾讯网总编辑李方出席并致辞。

盛典分两个阶段进行。在“人·和篇章”阶段，进行了“2016浙江力量人物”、“影响力自媒体”发布和颁奖；在“政·通篇章”阶段，进行了2016年浙江政务民生杰出项目发布及颁奖。

此次盛典上，浙江省商贸业联合会喜获“政务创新奖”，“浙江金秋购物节”荣登2016腾讯区域影响力排行榜！政务创新奖颁奖词为：坚持以“智慧化”为核心的互联网+思路为引导，进一步整合和优化信息资源配置，强化政民沟通，加强对外宣传，立足于城市宣传、便民服务、党政新闻发布，着力构建便捷化的网络政务服务新平台、新途径。



我会召开 2016 年度总结交流会

1月13日，我会召开2016年度总结交流会，各部门结合自身工作进行了认真地总结和充分地交流，隋会长、魏秘书长等领导出席会议并做重要讲话。

魏秘书长对各部门2016年的工作给予充分的肯定，指出浙商联在过去的一年中成效显著，在几大平台项目上都有所创新和突破，希望全体成员再接再厉，在新的一年里更上一层楼。


隋会长也十分赞赏各部门成员的年度总结汇报，并提出对浙商联今后开展工作的五点要求：

一、人岗合一；二、用心用功；三、内部协同；四、研究发力；五、目标一致。




祝贺！万事利集团董事长屠红燕获“首届全球浙商金奖”！

1月25日晚，由浙商总会、浙商总会专委会、全球各浙江商会等发起的“2016全球浙商金奖”颁授典礼在浙商总年会现场举行。2016年，在不同经济社会领域做出卓越成就，取得显著创新和突破的年度“浙商金奖”人物也揭开了面纱。

万事利集团（浙商联副会长单位）董事长屠红燕、网易公司创始人兼首席执行官丁磊、贝达药业股份有限公司董事长丁列明等20余位知名浙商获得首届“全球浙商金奖”。


浙江省贸促会张青山副会长一行来我会走访

2月7日下午，浙江省贸促会张青山副会长一行来我会走访。我会会长隋剑光、秘书长魏君聪等同志参与座谈。双方就各自的基本情况作了介绍，并着重就专委会建设、标准化建设等方面工作进行了充分的交流。隋会长、张会长都表示希望两会能加强走动，互通有无，共搭服务平台。



浙江银联来我会交流

2月10日上午，浙江银联副总经理范杭一行来我会交流。我会会长隋剑光、秘书长魏君聪等同志参与座谈。

范总经理向我会介绍了银联在扩展云闪付业务，通过商圈推动新的商业模式等方面的思路。隋会长表示银联事业是迎合客户主权时代的，应大力推广，今后双方可通过协会、政府等多个方面宣传推进银联卡的应用，在现有“金秋购物节银联卡联合营销活动”合作之外可争取开展一些创新性、可持续性的活动。



隋剑光会长拜会省商务厅周日星厅长

2月21日，新年伊始，浙江省商贸业联合会隋剑光会长一行拜会了省商务厅周日星厅长，进行了愉快的交流。

在听取了隋会长关于浙商联情况的汇报后，周日星厅长高度评价了省商贸业联合会的工作，并对新一届委员会的成立表示祝贺。周日星厅长指出，省商务厅、商贸业联合会要适应商协会脱钩改革的要求，在管理上脱钩的同时，加强业务上的沟通和协调，共同促进浙江省商贸业的发展。一是共同办好金秋购物节。对标世界著名消费节庆活动，坚持品牌、创新的办会理念，高度重视消费数据的积累，调动参会各方积极性，把金秋购物节办成中国的“黑色星期五”；二是共同做好商贸业研究。以“情况清晰、问题明了、建议及时”为目标，充分利用商贸业统计监测系统，加强各专业性商贸分会建设，建立商贸政策解读机制；三是加强商贸业联合会自身建设。不断强化引导、服务、提升、集聚能力，加强对外交流合作，建设有国际影响力、有项目操作能力的国际化商协会。

陪同交流的还有厅办公室韩峻主任、商发处肖奋处长，浙商联魏君聪秘书长、省汽车流通协会胡胜利秘书长。