浙江农发

ZJAD

主办：浙江省农村发展集团有限公司
企业内刊 [illegible]志

思想性　建设性　新国企内刊

2007年第5、6期 总第十八~十九期

“整合、提高、和谐”的2007

迈向2008

楼永志：认真学习贯彻党的十七大精神 争做我省新农村建设的排头兵主力军

领导关心

←12 月 1—5 日，集团参展 07 年浙江农业博览会。期间，省政协主席周国富、副省长茅临生在集团公司总经理李立民的陪同下，视察了集团参区，对集团近年来发展取得的成果予以了充分肯定。

←11 月 9 日，茅临生副省长一行到集团调研，落实赵洪祝书记 10 月 5 日批示精神。在充分肯定集团“十一五”发展规划和在促进我省“三农”工作尤其是农产品流通方面所发挥的作用后，茅副省长就集团下一步工作指出：一要建设好物流中心项目，更好地服务“三农”；二要进一步推进农批市场体系的信息化建设，研究与全省“农民信箱”电子信息平台的对接；三要研究义乌小商品市场的发展成功经验，物流中心项目建设主动融入杭州市、萧山区的发展战略。

←10 月 31 日，省国资委主任陈正兴一行到集团公司调研，落实赵洪祝书记的批示精神。陈主任在充分肯定集团各方面工作后就下一步工作指出：一要以贯彻赵洪祝书记批示精神为契机，推进集团公司全面发展；二要群策群力，不断提高集团公司的活力、控制力和影响力；三要加强党建工作和领导班子建设。

迈向 2008

日月如梭，光阴似箭。重组整合后的新农发，在艰难的爬坡路上稳步地走过了第一年，正以更加矫健的步伐迈向 2008！

过去的一年，全体农发人认真落实科学发展观，围绕“整合、提高、和谐”主线，以“做特、做强、做优”为目标，唱响了“大合唱”，弹出了“和弦”，奏成了“交响乐”。新老农发人的“大合唱”，标志着重组整合的成功！上下横向之间和各企业内部弹出的“和弦”，标志着构建“和谐农发”初见成效！农粮主业、房地产支柱产业和其他行业共同发展奏成的“交响乐”，标志着新农发正在向“做特、做强、做优”的目标迈进！

2008，是世界的期盼，中国的期盼，更是农发人的期盼！这一年，举世瞩目的奥林匹克运动会将在北京举行，许许多多的金牌将在运动场上诞生，一些世界纪录将在运动场上刷新。这一年，农发人面对的是党中央“全面建设小康社会”的号召，是省委、省政府“创业富民，创新强省”的要求，肩负的是全面推进集团改革、经营、发展、稳定，“创业富民，创新强企”的重任。为了实现新的更高目标，农发人也将举行一场“奥林匹克运动会”，赛经济效益，赛改革效果，赛管理水平，赛发展后劲，赛企业和谐稳定、赛人的精神面貌……希望全体农发人积极参赛，赛出水平来，赛出风格来，赛出新的纪录来，赛出一个崭新的农发来！

2008 就在眼前，现在需要的不再是畅想，而是实干。实实在在的创业，实实在在的创新，富民和强企才能成为实实在在的现实！我们期盼，2008 奥运的丰收！我们更加期盼，2008 农发集团的丰收！

集团公司副总经理，本刊社长、主编

主办:浙江省农村发展集团有限公司
准印证号:浙内准字第O010号

编辑指导委员会
主　任:梁培甫
委　员:张　健　邬建春　褚国庆　何启海
王　彬　王国贤　沈　滨　沈金潮
钱建国　孙羽翔　丁为中　何永明
王　敏　徐全胜　方　伟　曹海水
邹佩康　李力于　边成锋

编辑部
社　长:梁培甫
主　编:张　健
副主编:王　奕
编　辑:朱仙秋　郦几宁　张永明　金　辉
谢柳萌　金　钟
美　编:徐正丽
通讯员:徐律平　朱仙秋　王国贤　李　赟
金牡丹　余　敏　茅渺根　朱杰山
孟佳莉　陈　俊　金献忠　宋　全
王建跃　叶　萍　范亚君　宋书珍
潘于耘　郑　勇

地　址:杭州市武林路437号农发大厦
邮　编:310006
电　话:0571-85813051
传　真:0571-85813051
电子信箱:xxbs2004@sohu.com

印刷日期:2007年12月

目录

2007年第5、6期
总第十八～十九期

封面

封二

封三

封底

特别支持单位

浙江省粮食集团有限公司
浙江省农都农产品有限公司
浙江省农村发展集团上虞有限公司
浙江农村经济投资股份有限公司
浙江润和房地产开发有限公司
绍兴润和购物中心有限公司
浙江省农发大厦置业有限公司
浙江农发市政园林工程有限公司
浙江银通典当有限责任公司
浙江新农都现代农产品物流中心筹建办公室
浙江省宁波镇海国家粮食储备库
浙江嘉善银粮国家储备库有限公司
浙江省粮食集团有限公司辽北直属库
浙江省油脂有限公司
浙江中尚房地产开发有限公司
浙江良时期货经纪有限公司

编者按：

学习贯彻党的十七大精神，是当前和今后一个时期的首要政治任务。集团公司党委已按照省委及省国资委的要求，就认真学习宣传贯彻党的十七大精神提出了具体要求。学习贯彻党的十七大精神，要与学习省第十二次党代会精神、省委赵洪祝书记10月5日批示要求以及茅临升副省长、省国资委陈正兴主任在集团调研时的指示相结合，最终落脚到“创业富民、创新强企”。11月下旬至12月上旬，集团公司领导班子将围绕“创业富民、创新强企”这一主题，到各公司进行集体调研。本期特刊发集团公司董事长、党委书记楼永志的理论思考文章，供学习参考。

认真学习贯彻党的十七大精神 争做我省新农村建设的排头兵主力军

◎集团公司董事长、党委书记

党的十七大召开前夕，省委赵洪祝书记对省政协《关于进一步扶持省农村发展集团“做特”、“做优”、“做强”的建议》(《政协信息》第126期)作了重要批示：“推动和促进农发集团的发展建设，进一步加快农副产品的交易流通，特别是建立粮食交流中心，是个很好的构想。”赵洪祝书记高瞻远瞩、高屋见瓴，为省农发集团的发展指明了方向，这既是省委领导对省农发集团的关心与支持，也为省农发集团再创业、再提高、再发展吹响了前进的号角。

近期，省农发集团围绕如何贯彻落实省第十二次党代会作出的“创业富民、创新强省”的重大战略决策，认真学习了党的十七大精神和赵洪祝书记批示、吕祖善省长在省政府第105次常务会议上的讲话要求，就发展现代农业和现代服务业，争做我省社会主义新农村建设的排头兵和主力军，实现“创业富民、创新强企”等重大问题，进行了专题研究和部署。

一、以学习贯彻党的十七大精神为契机，紧紧把握省农发集团“创业富民、创新强企”的战略机遇期

党的十七大报告提出：解决好农业、农村、农民问题，事关全面建设小康社会大局，必须始终作为全党工作的重中之重。要加强农业基础地位，走中国特色农业现代化道路，建立以工促农、以城带乡长效机制，形成城乡经济社会发展一体化格局。吕祖善省长在省政府第105次常务会议上指出：关于统筹城乡发展，推进社会主义新农村建设，十七大报告提出了“一条道路、两个方针、三项任务”：一条道路就是走中国特色农业现代化道路；“两个方针”就是以工促农、以城带乡；“三个任务”，第一是发展现代农业、繁荣农村经济，第二是深化农村综合改革，第三是培育新型农民，核心都是为了促进农民增收。通过学习，我们清醒地认识到当前正处于省农发集团高举“农”字大旗，服务浙江“三农”，做特、做强、做优，争做我省社会主义新农村建设排头兵和主力军，实现“创业富民、创新强企”的重要战略机遇期。我们必须统一思想，振奋精神，开拓进取，奋发图强。

发展现代农业，提升农业产业化的经营水平，增强农业龙头企业的市场竞争力，是我省建设社会主义新农村的一项重大任务，是实现农产品竞争力增强、农业增效和农民增收的一条重要途径。改革开放以来，我省农业现代化、城市化有了长足的发展，有效地促进了农业增效、农民增收和农村繁荣。但也必须清醒地看到，我省农业现代化的进程相对缓慢，不能完全适应市场化和全球化的要求，离现代农业的要求还有较大距离，特别是缺少在国内外具有一定知名度的大型农业龙头企业。与兄弟省相比，我省农业龙头企业存在总体规模偏小、竞争力不强等问题，迫切需要培育建设大型骨干农业龙头企业，以加快发展现代农业，推进新农村建设，增强控制力、带动力和影响力。同时作为全国第二大缺粮省，粮食产销缺口进一步扩大。主要表现在：一是粮食生产总量不足。近几年全省粮食生产总量维持在160亿斤左右，而市场需求在340—360亿斤之间，总量缺口约200亿斤左右。二是品种结构性矛盾突出。我省主产品种是稻谷，而市场需求很大的玉米、小麦、大豆、植物油等品种主要依靠进口和调入，部分优质稻谷也需要从外省采购。“跳出浙江、发展浙江”已成为保障我省粮食安全的一条重要思路。

省农发集团是省级农口类国资营运机构、国家级农业龙头企业，已初步具备了成长为大型农业龙头企业的条件。目前，省农发集团成员企业50余家，资产规模近40亿元，是我省最大的国家级农业龙头企业，基本形成以大型综合性农批市场、现代农业示范园区、农产品加工龙头企业和农产品电子商务网站为支撑的农业产业化经营体系，拥有省级农业龙头企业3家，国家绿色食品、国家无公害食品、浙江名牌产品各1只，省级绿色农产品6只，原料供应基地45万亩，带动农户13.5万户。近年来，省农发集团大力发展现代农产品物流产业和粮油贸易，下属农批市场的年成交额合计突破120亿元，供应了杭州市区90%以上的水产品和60%以上的粮食，已成为推进我省社会主义新农村建设和保障我省粮食安全的重要力量，为下一步的发展奠定了基础。

二、“十一五”时期发展思路、目标和当前重点工作

“十一五”时期，省农发集团将以邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十七大精神为指导，全面贯彻落实科学发展观，按照“创业富民、创新强省”和“深化改革、加快发展、强化管理、发挥优势、走在前列”的总体要求，积极参与社会主义新农村建设，通过重组整合和产权多元化改革，以做特、做强、做优为中心任务，以组建三大二级产业集团公司为抓手，以现代企业制度为支撑，努力发展成为以现代农产品物流为主导产业，以粮油贸易为基础产业，以房地产为支柱产业，集实业发展、项目投资、资本运作、进出口贸易“四位一体”的大型企业集团公司，争做我省社会主义新农村建设的排头兵和保障我省粮食安全的重要力量。当前的重点工作为：

（一）以萧山物流中心项目建设带动“个十百千万”工程，大力培育现代农产品物流主导产业。

通过实施“个十百千万”工程，建设以杭州为中心，以农产品交易和配送中心为枢纽，以生产基地为基础，以城市大型专业农产品批发市场、大型农产品购物中心和连锁、便利店为终端的新型农产品流通业态。“个十百千万”工程是指：“个”，即在萧山建设浙江新农都现代农产品物流中心；“十”，即抓住农都市场搬迁和杭州市旧城改造的机遇，将农都市场改造成综合性的大型农产品购物中心旗舰

店，再在市区及全省有关城市建设若干个大型专业农产品批发市场或大型农产品购物中心；“百”，即参与杭州等城市的“农改超”建设，发展、加盟上百家配送、连锁、便利店；“千”，即与上千家农业企业协会、专业合作社、农业龙头企业、专业大户合作，建立紧密、半紧密、松散等多种形式的农产品基地；“万”，即利用生产基地带动几十万、上百万农户，同时为千家万户居民提供优质、安全的农产品。

1、现代农产品物流中心建设：浙江新农都现代农产品物流中心是“个十百千万”工程的龙头项目，定位于全国农产品采购配送中心，分为农产品专业市场集群中心，农产品配送中心，农产品展览、旅游购物中心，农产品信息、检测中心等四个功能区，建成后将成为集农产品收购、加工储存、物流配送、连锁经营、展示展销、电子商务“六位一体”，立足杭州、定位浙江、辐射国内外，省内领先、国内一流的现代农产品物流中心。该项目已列入2007年省重点建设A类项目，同时被杭州市列入新“十大工程”重点项目，目前45亩拆复建工程开始动工。

2、农产品销售旗舰店建设：浙江省农都农副产品批发交易市场是华东地区年交易额最大的综合性农批市场。因德胜路快速通道建设，农都市场近一半土地将被征用。在农都市场择地搬迁的同时，计划将剩余市场改造为农产品销售旗舰店，并争取在杭州市各农贸市场、大型超市开辟“农都”农产品专区。

3、现代农业园区建设：上虞园区占地1.3万亩，位于海涂地区。年底前，横跨园区的嘉绍跨江通道将全面动工，土地的征用补偿为园区的进一步发展积累了后劲。上虞园区将按照“三基地、一中心”（即特色农产品种养基地，农产品加工基地，花卉苗木基地和休闲旅游中心）的定位进行规划实施。

4、农产品市场体系建设：按照适应现代农业的要求，对传统的农副产品批发市场进行改造提升，加快建设一批设施先进、功能完善、交易规范的农产品批发市场。积极建设以杭州农都市场为龙头，以温州浙南市场、浙中和浙北市场为骨干，以城区农贸市场为基础的农产品批发市场体系。

（二）根据我省粮油资源短缺的实际，建设粮食物流交易中心，“跳出浙江、发展浙江”，争做浙江最大的粮商，为我省粮食安全和社会经济全面发展作出贡献。

基本思路是，跳出浙江、发展浙江，结合国内、国际两种资源、两大市场建设粮食物流交易中心。即利用粮食集团现有辽北国家粮食储备库和镇海粮库等基础设施，在东北地区建立跨省区粮食收储基地；在浙江新农都现代农产品物流中心建立一个占地100亩的粮油专区，实现粮油的收储、加工、配送一条龙；利用宁波港便捷的水铁联运交通运输条件，整合现有资源，规划建设一个以粮油批发交易市场为平台的粮食仓储、交易、集散中心。从东北收储基地收购以及从国外进口的粮源可直接进入该交易中心，把粮食主产省的粮食、省内外的粮食经营企业吸引到交易中心来。发挥交易中心的吞吐作用，正常年景以市场交易为主，粮价合适时可以收购部分粮食转作储备，市场需要时及时销售，满足市场，逐步把它培育成覆盖全省、辐射周边省市的我国东部最大的粮食交易中心。

经过3—5年的努力，粮食集团将形成以粮油贸易为主业，以现代农产品物流中心为平台、以粮油深加工为支撑，集贸工农、产加销、内外贸一体化的产业格局；年粮油经营量力争达到200万吨，占我省年对外采购量的15%—20%；实现年销售收入30亿元，粮油年进出口额2亿美元。

（三）以深化国有企业股份制改造、健全现代企业制度为抓手，着力培育和推进企业上市。

1、推进房地产集团和现代农产品物流中心上市。以农投股份公司、润和房产公司为主体，对农发集团系统内的房地产项目、专业资源进行重组，成立二级房地产集团公司，进行规范化改造，实现上市，建立内部以工哺农、以工促农的长效机制。现代农产品物流中心，从项目起步即按上市公司标准组建股份有限公司，全面规划，有序推进，实现上市。

2、争取条件，推进农发集团整体上市。积极引进国内外战略投资者，通过主辅分离、规范改制，将农发集团改造为股份公司后申请上市。

3、实现借壳上市。一是在省委、省政府及省国资委的支持下，利用省属企业内部现有上市公司壳资源，注入主业。二是在市场上收购合适的壳资源。ZJAD

总有一种力量让我们泪流满面

◎江艺萍

这是新年的第一天。这是我们与你见面的第 777 次。祝愿阳光打在你的脸上。

阳光打在你的脸上,温暖留在我们心里。这是冬天里平常的一天。北方的树叶已经落尽,南方的树叶还留在枝上,人们在大街上懒洋洋地走着,或者急匆匆地跑着,每个人都怀着自己的希望,每个人都握紧自己的心事。

本世纪最后的日历正在一页页减去,没有什么可以把人轻易打动。除了真实。人们有理想但也有幻象,人们得到过安慰也蒙受过羞辱,人们曾经不再相信别人也不再相信自己。好在岁月让我们深知“真”的宝贵——真实、真情、真理,它让我们离开凌空蹈虚的乌托邦险境,认清了虚伪和欺骗。尽管,“真实”有时让人难堪,但直面真实的民族是成熟的民族,直面真实的人群是坚强的人群。

没有什么可以轻易把人打动,除了正义的号角。当你面对蒙冤无助的弱者,当你面对专横跋扈的恶人,当你面对足以影响人们一生的社会不公,你就明白正义需要多少代价,正义需要多少勇气。

没有什么可以轻易把人打动,除了内心的爱。没有什么可以轻易把人打动,除了前进的脚步……

这是新年的第一天,就像平常一样,我们与你再次见面,为逝去的一年而感怀,为新来的一年作准备。祝愿阳光打在你的脸上。

阳光打在你的脸上,温暖留在我们心里。有一种力量,正从你的指尖悄悄袭来,有一种关怀,正从你的眼中轻轻放出。在这个时刻,我们无言以对,惟有祝福:让无力者有力,让悲观者前行,让往前走的继续走,让幸福的人儿更幸福;而我们,则不停为你加油。

我们不停为你加油。因为你的希望就是我们的希望,因为你的苦难就是我们的苦难。我们看着你举起锄头,我们看着你舞动镰刀,我们看着你挥汗如雨,我们看着你谷满粮仓。我们看着你流离失所,我们看着你痛哭流涕,我们看着你中流击水,我们看着你重建家园。我们看着你无奈下岗,我们看着你咬紧牙关,我们看着你风雨度过,我们看着你笑逐颜开……我们看着你,我们不停为你加油,因为我们就是你们的一部分。

总有一种力量它让我们泪流满面,总有一种力量它让我们抖擞精神,总有一种力量它驱使我们不断寻求“正义、爱心、良知”。这种力量来自于你,来自于你们中间的每一个人。所以,在这样的时候,在这新年的第一天,我们要向你、向你身边的每一个人,说一声,“新年好”!祝愿阳光打在你的脸上。

因为有你,才有我们。

阳光打在你的脸上,温暖留在我们心里。为什么我们总是眼含着泪水,因为我们爱得深沉;为什么我们总是精神抖擞,因为我们爱得深沉;为什么我们总在不断寻求,因为我们爱得深沉。爱这个国家,还有她的人民,他们善良,他们正直,他们懂得互相关怀。ZJAD

(本文原为《南方周末》1999 年 1 月 1 日新年致辞)

“整合·提高·和谐”的 2007

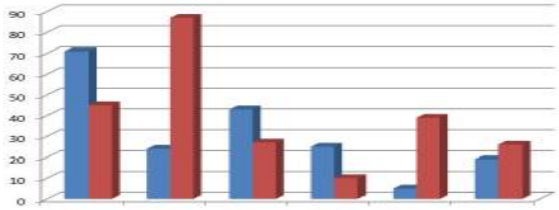
——集团年度主要工作回眸

一 省委赵洪祝书记充分肯定集团发展思路。（突出批示）

二 省领导斯鑫良、茅临升、张蔚文及省国资委陈正兴主任高度重视集团改革发展，多次进行专题调研。

三 集团公司党委书记、董事长楼永志当选省第十二次党代会代表。

四 与省粮食集团重组整合工作取得成功，资产规模快速扩张，行业控制力、影响力和带动力进一步加强，整合协同效应逐步体现，效益提高。（配 2006、2007 年资产增长图）



五 集团改革发展方向进一步明确，两大纲领性文件——集团公司“十一五”规划、集团公司党委《关于构建“和谐农发”的实施意见》先后出台。

六 集团三级管理体系逐步成形，法人治理结构日趋完善。农发企业集团正式成立，出台《二级产业集团管理办法（试行）》，省粮食集团公司完成经营性改组，房地产二级产业集团公司组建工作已启动，不良资产集中处置工作已全面展开。

成立集团公司决策咨询委员会、预算委员会，修订《全资、控股企业经营考核办法》，集团公司先后与下属企业经营者签订经营考核责任书，完善各项管理制度。

七 现代农产品主导产业培育工作取得实质性突破。

物流中心项目:……

农都公司:成立农产品团购配送中心,整体托管新华路农贸市场,改建为农产品销售旗舰店,在万寿亭、朝晖农贸市场设立“农都”专区。

八 省粮食集团公司完成经营性改组,争做浙江最大粮商。

(配经营性活动照片)

九 房地产支柱产业稳健拓展。(配踊跃购房图片)

在一级市场竞买取得杭州润和亿城嘉园东地块、绍兴润和南岸花城地块,收购了杭州汤臣置业公司,控股了千岛湖生态居房地产公司。

十 下属企业改制进展顺利。

东茶、园林、银通、良时

十一 以创建“四好班子”为重点,推进党风廉政建设。

集团公司出台《关于开展“四好”领导班子创建活动的实施意见》和《惩治和预防腐败体系实施细则(试行)》、《效能监察实施细则(试行)》,开展“作风建设年”活动,充实下属企业领导班子,新晋集团高级职员……人,健全基层党组织,建立调整党支部……个, 复旦高级职员培训,“两优一先”表彰。

十二 集团外部形象不断优化。

新办公大楼动工

参加国家、我省农博会

2007 年度集团荣誉榜

○●行业地位

集团公司(联合农都公司) 参加省委、省政府 2007 年春节团拜会演出获好评
集团公司　2007 年浙江农业博览会优秀设计奖
购物中心　绍兴市服务业综合优胜企业
园林公司　浙江省风景园林学会工程分会常务理事单位
　　杭州市园林绿化行业协会副会长单位
银通典当公司　杭州市典当行业协会副会长单位

○●优质项目(产品)

物流中心　　2007 年浙江省、杭州市、萧山区重点建设项目
上虞公司　　“翠沁牌”翠绿梨、翠冠梨　2007 年度浙江省优质早熟梨金奖
润和房产公司　南岸花城　2007 年全国人居建筑规划设计方案竞赛综合大奖
　　2007 年浙江人居经典大奖
园林公司　　龙井寺整治工程　浙江省优秀园林工程银奖

○●精细管理

集团公司　2006 年度省属企业财务快报先进单位
　　2006 年度浙江省企业会计决算报表先进单位
　　2006 年度浙江省企业财务快报工作表扬单位
大溪水资源公司(农投股份公司)　兰溪市小水电安全管理先进单位
润和房产公司　润和天地　绍兴市物业管理优秀住宅小区
置业公司　2007 年度下城区人防工程星级单位
　　2007 年度武林街道综合治理达标单位
银粮库　　2006 年度浙江辖区中央储备粮统计工作先进单位

○●企业党建

集团公司机关党支部　　省属国有企业先进基层党组织
徐全胜(银通典当公司)　省属国有企业优秀共产党员
沈滨(农都公司)　　省属国有企业优秀党务工作者

○●社会责任

润和房产公司　浙江省行业质量服务诚信领先示范企业

农发房产公司(农投股份公司)　2006 年度杭州市国税纳税大户

石桥街道企业特殊贡献一等奖

亿城置业公司(农投股份公司)　石桥街道企业特殊贡献三等奖

向杭州市第八次“春风行动”捐赠 5 万元

○●企业文化

置业公司(联合镇海库、良时期货公司)　“农发杯”武林街道乒乓球赛第二名

○●业精于勤

楼永志、李立民、张健(集团公司)　全省国资系统优秀调研报告及论文评选二等奖

银通典当公司　杭州市典当行业法律知识竞赛三等奖

钱国胜(润和房产公司)　全省国资系统“5·27 国资监管法律知识竞赛”先进个人二等奖

胡艳(良时期货公司)　浙江省十大专业理财师

宋佰春(置业公司)　2007 年度下城区保安工作先进个人

○●系统荣誉

2006 年度集团财务工作先进单位和个人

财务决算工作先进单位　上虞公司

财务快报工作先进单位　农投股份公司

财务决算工作先进个人　郑佩瑜(农都公司)

财务快报工作先进个人　林前明(省粮食集团公司)

集团会计知识竞赛

一等奖　陈　宏(农投股份公司)

二等奖　郑佩瑜(农都公司)、林前明(省粮食集团公司)

三等奖　常　青(农投股份公司)、马希娟(银通典当公司)、吴小萍(农投股份公司)

集团构建“和谐农发”书画摄影大赛

一等奖　边成锋(良时期货公司——

二等奖　徐正丽(农投股份公司)、王国贤(省粮食集团公司)

三等奖　胡如华(省粮食集团公司)、周平楠(润和房产公司)、余敏(农投股份公司)

柴国强(购物中心)、万政燕(润和房产公司)ZJAD

规范管理：

2007年度集团公司出台制度一览

一 综合制度类

（一）关于印发《浙江省农村发展集团有限公司“十一五”发展战略总体规划》的通知（浙农集发〔2007〕23号）

（二）关于印发构建“和谐农发”实施意见的通知（浙农集党〔2007〕5号）

（三）关于印发《浙江省农村发展集团有限公司决策咨询委员会管理暂行办法》的通知（浙农集发〔2007〕6号）

（四）关于印发集团公司2007年工作要点的通知（浙农集发〔2007〕21号）

（五）关于印发《二级产业集团管理办法（试行）》的通知（浙农集发〔2007〕35号）

二 行政文秘类

（六）关于印发《浙江省农村发展集团有限公司档案管理暂行办法》的通知（浙农集发〔2007〕26号）

三 法律事务类

（七）关于印发集团“五五”普法规划和2007年工作计划的通知（浙农集发〔2007〕19号）

（八）关于印发《法制宣传教育和依法治企工作2007年考核评比办法》的通知（浙农集发〔2007〕28号）

四 人事考核类

（九）关于印发《浙江省农村发展集团有限公司人力资源管理办法》的通知（浙农集发〔2007〕9号）

（十）关于印发《浙江省农村发展集团有限公司全资、控股企业经营考核办法》的通知（浙农集发〔2007〕31号）

（十一）关于印发《浙江省农村发展集团有限公司2007年度部门工作考核办法》的通知（浙农集发〔2007〕45号）

五 党建监察类

（十二）关于印发《关于开展“四好”领导班子创建活动的实施意见》的通知（浙农集党〔2007〕10号）

（十三）关于开展“作风建设年”活动的通知（浙农集党发〔2007〕2号）

（十四）关于印发《浙江省农村发展集团有限公司惩治和预防腐败体系实施细则（试行）》的通知（浙农集党发〔2007〕7号）

（十五）关于印发《浙江省农村发展集团有限公司效能监察实施细则（试行）》的通知（浙农集党发〔2007〕8号）

（十六）关于转发《2007年度省直属企业工会（重点）工作目标考核办法》的通知（浙农集工〔2007〕1号）

六 财务审计类

（十七）关于转发《浙江省省属国有企业重大财务事项报告制度（试行）》的通知（浙农集财〔2007〕12号）

（十八）关于建立集团所属公司期货经营专项报告制度的通知（浙农集财〔2007〕15号）

七 国企改革类

（十九）关于印发《浙江省农村发展集团有限公司国有产权转让管理暂行办法》的通知（浙农集发〔2007〕4号）

八 投资管理类

（二十）关于进一步加强安全生产工作遏制重特大事故的通知（浙农集投〔2007〕19号）ZJAD

队伍建设:

2007 年集团机构调整和人事任免一览

一、集团公司党委决定:

张健任集团公司党委办公室主任;

屠建民任省粮食集团公司党委委员、书记,李力于、张永明任党委委员;

成立购物中心党支部,胡如华任支部书记;

何永明任置业公司支部书记;

免去钱旺林地产公司支部书记职务;

撤销集团公司机关党支部、第二党支部、第三党支部;成立集团公司第一党支部、第二党支部、退休人员党支部,农投股份公司党支部,润和房产公司党支部,园林公司党支部。

二、集团公司党委同意:

张健任集团公司第一支部支部书记;

陶美娟任集团公司第二支部支部书记;

吴前夏任集团公司退休人员支部书记;

王国贤任省粮食集团公司人力资源部经理(党委办公室、监察室主任);

钱建国任农投股份公司支部书记;

孙羽翔任润和房产公司支部书记;

王敏任园林公司支部书记。

三、集团公司党委提名:

李力于、张永明任省粮食集团公司总经理助理。

四、集团公司决定:

建立省粮食集团公司董事会,屠建民任董事、董事长、法人代表;

地产公司和购物中心不再实行一套班子、两块牌子、合署办公的体制,丁为中不再担任地产公司总经理职务。

五、集团公司聘任:

陶美娟为集团公司总经理助理、财务审计部经理;

张健为集团公司办公室主任,何永明为副主任(兼),王奕为副主任;

邬建春为集团公司人力资源部经理;

褚国庆为集团公司监察室主任、人力资源部副经理;

何启海为集团公司财务审计部副经理、产业集团财务总监(部门正职);

王彬为集团公司投资管理部经理,方伟为副经理、物流中心筹建办主任(部门正职),刘银来为副经理、物流中心筹建办副主任;

沈滨为物流中心筹建办副主任(兼),徐英为副主任。

六、集团公司提名：

郦几宁为上虞公司副总经理；

钱建国为农投股份公司总经理，黄慧敏为副总经理；翁云翔不再担任总经理职务。

黄群为润和房产公司副总经理；

胡如华为购物中心董事、董事长、法定代表人；翁云翔不再担任法定代表人、董事长、董事职务；

何永明为置业公司董事、董事长、法定代表人，韩布谷为总经理；李立民不再担任法定代表人、董事长、董事职务，翁云翔不再担任总经理、董事职务；

李瑛为银通典当公司总经理；徐全胜不再担任总经理职务。

七、集团公司委派：

许红为置业公司监事；

邬建春为园林公司董事、副董事长，朱仙秋为董事，张健为监事。

八、集团公司工会同意：

李瑛任银通典当公司工会主席，王洪卫任组织委员，陈莺莺任经费审查及女工委员。

九、非常设机构设置

成立集团公司预算委员会，楼永志任主任，李立民任常务副主任，陶美娟任办公室主任，

成立房地产二级产业集团公司筹建工作领导小组，翁云翔任组长。

成立不良资产处置工作领导小组，陶美娟任组长，徐全胜、计建政任副组长。

成立物流中心项目招投标领导小组，梁培甫为组长，方伟为副组长。

成立集团公司档案鉴定小组，梁培甫任组长，张健任副组长。

十、非常设机构调整

调整集团公司改革工作领导小组，楼永志任组长，李立民、屠建民任副组长；陶美娟任办公室主任，张健、邬建春、何启海任副主任；

调整集团“五五”普法领导小组，梁培甫任组长，张健任办公室主任；

梁培甫任集团公司推行司务公开工作领导小组、维护稳定和信访工作领导小组办公室主任；

调整《浙江农发》编辑指导委员会，梁培甫任主任；

调整《浙江农发》编辑部成员和通讯员，梁培甫任社长，张健任主编，王奕任副主编。

我的 2007

我的 2007

我的 200

我的

一个物流项目前期工作者的 2007

◎熊祥林

（熊祥林，物流中心筹建办）

一个粮贸业务员的 2007

◎孙磊

时光飞逝,转眼又到了 2007 年的年底,回望这即将过去的一年,再对比之前那段将近两年的改制时期,真的是深有感触。在这一年里,踏实、希望、振奋、喜悦……混合着各种滋味,学习、开拓、努力、收获……经历了相当过程,浙粮集团在省农发集团的大家庭中开始了新的成长。在这个过程中,始终体现着“整合、提高、和谐”的主旋律,而作为浙粮集团的普通一员,我更是在这个成长过程中经历了很多,也学到了很多。

我所在的是浙粮集团的业务部门,在业务正常开展的那些时期里,与各购销客户的往来,与各相关经营机构的交往相对较多,也时常因业务需要而出差。随着业务的停顿,等待改制的最初那段时间里,有时还会主动地去看看业务书籍,上网看看粮油行情与信息,又或者是与以前的客户打打电话沟通一下。可长时间的业务停顿,了解的信息往往感觉无用,与客户的沟通也仅仅是闲聊,就逐渐的少了下来。于是有很多的时间就挂在网上看看各种新闻甚至是电影节目,又或者是用与同事的聊天来打发时间。现在再回想这段空闲到有点空虚的时期,就作为业务人员的我而言,确有虚度光阴之感。

其实当时就业务而言,2006 年的粮油经营形势已逐渐向好。由于世界及国内粮食减产,能源形势紧张,消费量增加,致使国际国内大部分粮油价格从 2006 年下半年开始出现陆续上涨。其中国内的玉米,由 2006 年年中 1300 元 / 吨左右的低点,拉升到年底 1700 元 / 吨左右的高点;受国家政策保护的国内小麦价格,也由年初的 1400 元 / 吨拉升到年底接近 1700 元 / 吨。但由于公司当时仍处于改制过程中,银行资金方面问题较大,很多好的行情与市场机遇都只能白白错过。

经历了较长时间的整合改制,浙粮集团终于于 2006 年底之前基本完成了与省农发集团的整合过程。随着关系的理顺,银行信誉的逐渐恢复,原先很多停顿的业务工作也逐步恢复。由于受国内国外的各方面因素影响,国际国内粮油产品价格在 2007 年延续了上涨的势头。浙粮集团领导果断决策,抓住市场机会,采购了相当数量的国内外粮油产品。我们业务人员,也重新的开始忙了起来。一些联系已很少的客户以及不断有新的客户开始经常主动地与我们沟通,或是采购我们的产品,或是互通各方面的市场信息。

就我所在的综合业务部来说,在 2007 年操作的业务就有棕榈油、毛豆油、菜油近万吨,大麦、小麦、菜粕近万吨,稻谷近万吨,进口鱼粉 1 万多吨等。由于集团领导行情把握得较好,采购时点非常合理,这些粮油饲料产品都取得了较好的经济效益。其中五月份从江苏采购的 2300 吨大麦,当时成本不到 1600 元 / 吨,不到九月份市场价格就上升到 1750 元 / 吨。六月份采购的 4000 吨菜粕,成本不到 1650 元 / 吨,现市场价格已达 2100 元 / 吨。我们与宁波金光油脂公司的大豆代理业务也开始恢复。今年上半年,我们就为金光油脂公司代理进口了二船美国大豆,进口额达 2900 万美元。　　。

除粮油贸易外,浙粮集团对超市的业务也已建立并逐步开展。作为一个省级的专业粮油公司,除了贸易及投资之外,我们也考虑将质优营养、放心安全的食品来供应市民消费,并在一定程度上起到平抑物价的作用,同时也为浙粮集团建立一个能直达终端市场的销售网络与渠道。由于农都公司与浙江联华超市集团有着较好的合作关系,在农都公司的帮助下,浙粮集团的大米及杂粮产品由我们综合业务部操作,陆续进入了联华集团下属的四十多家门店。通过我们的努力,现在浙粮集团的产品已逐渐被消费者接受,并占有了一定的市场。在 12 月初的浙江农业博览会上,我们参展的杂粮及大米产品由于价格合理、品质优良、产品对路,深受众多顾客的青睐并踊跃采购,因而在当晚浙江电视台“公共 – 新农村”频道的新闻中,浙粮集团的展位被称为农博会里最火的两个展位之一,产品更是受到了前来参观的省政协周国富主席、茅临生副省长等省政府领导的好评。

就我个人而言,现在的工作与改制前的那段时间来比,毫无疑问是忙了许多。但无论是去东北、江苏或上海等地联系业务或发运货物,又或是一个门店一个门店地开展超市销售的业务,无论再忙,我内心感觉到的是充实、是振奋。我也深深体会到,浙粮集团由上到下,绝大多数员工的感觉都是这样的,只要我们忙得有价值、忙得有希望,只要能为浙粮集团的重新发展作出贡献,工作的辛苦与忙碌绝对算不了什么。

随着这样一笔笔业务的成功操作,我感觉到公司的凝聚力与员工的信心现在已越来越强,整个浙粮集团的内部气氛也由以前的沉重转向轻松与活跃。在前不久集团组织的登山活动中,每个同事都是那么的快乐,这或许也正是现在浙粮集团内部和谐气氛的一种体现。

2007 年即将过去,浙粮集团的冬天也已经过去,我们期盼着,在即将到来的新的一年里,浙粮集团能越来越好、越做越强!为实现这个目标,以及取得更大的收获,我们一定会加倍努力的! ZJAD

(孙磊,浙江省粮食集团有限公司)

一个配送部工作人员的 2007

◎农都公司

我的 2007

◎王俊卿

又到岁末年初时,回首一年来的工作与生活,无不洋溢着温馨祥和的气氛,令我细细品味,慢慢享用。其中令我感触最深的是我在平凡的保管员工作岗位上体会到的温馨、关爱和友谊。

所谓没有被感动过的情怀是枯涩的,没有付出关爱的的心灵是残缺的,社会需要和谐,企业、个人也一样,需要宽容、帮助和友爱。在平凡的岗位上,我时时处处感受到和谐之美。记得有一次是表卡调整需要重新填写,科长在前一天开会时强调了有关填写细节。但不知自己怎么犯的晕,居然把一个简单的数据填错了。第二天,科长检查时,发现了错误。没有埋怨,没有呵斥,而是一番贴心入微的话语,“小黄,这里有一个错误,我已给改了,你再仔细核对一下,然后重填一张,有不明白的,就问我,好吗?”我突然感到非常羞愧,如果当时科长是严厉的批评与指责,也许我会很坦然、很平静地去接受批评,但科长却是用一颗宽容的心来改正我的错误,更使我无地自容。而在羞愧之余更多的是感受到阳光般的温暖,这是一种关爱,是出自领导对下属的关心与呵护,它促使我在今后的工作中更加踏实、更加兢业。还记得是一个双休天,刚好安排我的仓库进粮,而家里恰恰有急事,这下搞得我心烦如麻,一边是工作,一边是家里,咋办呢?科长看我心事重重,就问我,我如实一说,不料大家纷纷表示可以替我加班。刹时,一股暖流流经我的心扉,我感受到了集体的团结与友爱,这是如此的和谐之美啊!我想:和谐不仅是一种美丽,更是一种力量,它不仅使我们互助团结,更使我们激发出一股集体的力量,把粮食保管工作做得更为出色。我相信职工团结就是企业团结,职工进步就是企业进步,职工和谐就是企业和谐。我爱我的工作,我爱我的企业,因为我处在一个团结互助、充满友谊的团队。

社会的和谐,才显得伟大祖国的繁荣与昌盛;家庭的和睦才显得千家万户的幸福与安康,而我们每一个人不也是因为互相关爱、互相帮助、互相促进,而呈现出绚丽的和谐之美吗?2007 年,一路走来,虽然历经坎坷,但留给了我许许多多美好的回忆,它象一段优美的旋律,不断跳动着和谐的音符。ZJAD

(王俊卿,镇海库)

一个办公室文秘的 2007

以今日之我胜昨日之我，以明日之我胜今日之我

◎楼佳

对我来说，2007 年是我人生中非常难忘的一年，忙碌、充实、富有成效，职业生涯开始起步。

06 年 11 月下旬，集团公司的一纸招聘引百来女孩子报名，让人回到了当初高考千军万马过独木桥的时刻，最后我被集团公司录用担任综合文秘一职，成为了幸运的 101 号，1 月 4 日正式进入工作生涯，这也成为我人生中永远值得纪念的日子。虽然我做过很多年班长，拿过无数次奖学金，拥有一大堆证书，但我相信应聘大军中掌握这些优势的大有人在。我的成功秘诀有两个，一是要正确认识自己是否适合所应聘岗位，二是要德才兼备，以德为先。为了防止因为个人取向不同而影响了应聘者的应聘结果，最后一轮面试大家回答的是楼书记亲自出的同一个问题：你的价值观是什么？因为当时有点紧张，我对自己的回答不是十分满意，但也基本上将要表达的说明清楚了。而且回答得非常真实，大致意思是一个人的价值观需要和集体的价值观融合起来，才能得到很好的体现，当自己的价值追求和公司的价值追求结合在一起的时候，才会使自己不管走到哪儿，自己的行为方式都是自觉的。要忠诚于自己的事业，德才兼备，以德为先。

办公室工作对我来说，是一个新的岗位，新的起点，新的挑战，因此第一年我给自己的定位是长见识、学本领。刚进入社会不久的新鲜人，像是一只鸟，一只刚开始学习飞翔的小鸟，对自己的工作和行业几乎还没掌握到重点，经验谈不上，专业谈不上，不过，这个阶段是我们对自己行业与工作从感性认识发展到理性认识的重要时期，练好基本功，往后的路才能走的更稳更扎实。办公室也是非常锻炼人的一个岗位，从领导楼层的接待工作到办公室日常文字工作，都可以在实践中解决新问题，在操作中练就新本领，在大学我是学英语专业的，所学知识与现在的工作岗位并没有很大联系，为了能出好每周一期的《农发通讯》和双月刊《浙江农发》，我不断要求自己扩大知识面，加强文字功底，熟悉各类图片制作，一年下来，我发现自己的文字和软件应用水平都得到了明显的提高；各类汇编材料的收集和整理，使我不得不用心加细心，多思考、多分析，用心研究它的掌握规律，以求事半功倍的效果；材料的催收和通知的发送是我最头疼的，有时同一句话要重复 16，17 遍，而且都是给人家带去麻烦的电话，但没有大家的配合自己的工作就无法开展，因此我就要求自己在日常工作不断养成良好的工作态度和正确的工作方法，提高办事效率。日常例行工作的开展，例如传真收发、餐券发放、报刊订阅使我明白办公室工作无小事的道理，一件平平常常的小事，如果处理不当，就会变成大事，一次工作失误是没有工作经验，但同样的错误决不能出现第二次。这一年来，我收获了很多，我要感谢各位领导对我的关心，感谢各部门的帮助和支持，尤其要感谢办公室三位主任一年来的教育和引导，在他们身边，我学到了很多，增长了见识，提高很快，进步也很明显。特别是导师制的试用使我受益非浅，这是一项针对岗位的能力培训，经过一年的传、帮、带，不仅帮我打通了职业生涯发展的快速通道，让我了解到集团公司的企业文化和传承史，体会到属于农发集团独有的个性，更加速了我的成长脚步，因此我希望导师制能够得到推广，让更多的资浅新人能够享受到这种职业生涯开发培训。

08 年即将来临，我祝《浙江农发》越办越好，祝农发集团蒸蒸日上，祝大家身体健康，心想事成！ ZJAD

（楼佳，集团公司）

一个财务工作者的 2007

◎陈宏

2007，财务人员如置身于无垠草原的鹅毛大雪之中，新的税法、准则、通则,不时地从四面八方出现,心中撼动的感觉,惊慌多于平静。

06 年 2 月，在人民大会堂发布了新的会计准则和新的审计准则,12 月,财政部发布了新修订的《企业财务通则》。会计准则于 07 年起首先在上市公司中执行,08 年在国有企业中执行。06 年 6 月,新修订的《审计法》正式实施。这是我国会计审计发展史上新的里程碑,标志着中国会计准则与国际会计准则最终实现了全面趋同。一系列的新准则,一连串的执行,作为财务人员,匆匆翻开这与国际接轨的厚厚的新篇幅,恐惧油然而生,不禁暗自神伤,我还能行吗?

集团公司全面指导整个集团的财务工作，作为省国资监管企业之一,组织参加了省国资委举办的新会计准则的培训班,一个星期的脱产上课。事务所及院校各专家,精彩的讲解、独到的分析,虽说不是面面俱到,但我听着深入浅出的举例,此时的心是平静的。为了能听懂上课的新准则,回家后,打开准则,翻出厚厚的讲解,对着看,比着想,心中坚信,老师讲着不难,我应该会看明白的。课间,也会为着听得一知半解的例子与同学试着讨论分析,以期能有更好的理解。此时我明白,我国市场经济发展,对准则提出了与国际准则趋同的新要求,新的准则对财务人员提出了新要求,想立足本业,不看不行,不学不行。

2007 年 7 月 27 日,由财政部举办的“用友杯 第三届全国会计知识大赛”全面启动。集团公司对各子公司财务召开会议,进行宣传动员,鼓励公司上下全员学习、参与。“会计竞赛”成了一个热门的话题,集团的领导参加了,子公司的领导参加了,财务部门的领导更是尽心尽力,联系学习、带头答题、组织讨论,气氛异常热烈。作为财务人员当然不可能无动于衷,我得多看,得多学,至少对得起这么多领导的关心与参与。

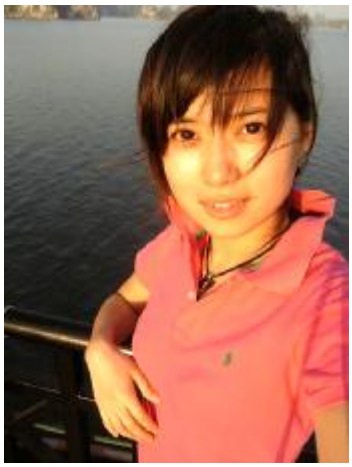
集团公司作为省属国有企业,省财政厅举办的会计知识大赛浙江赛区的比赛,我们积极参加。于是集团内的培训、比练、竞赛,一环套一环。有压力才会有进步,这话真的一点也不错。在这样和谐的全民参与氛围中,自觉也好,被动也好,看啊,学啊,练啊。虽然学的知识称不上理解,但庆幸在集团这个温暖的大家庭中,至少不会心慌,我会面对。

深信,雪花,因为有了阳光,终也化为春雨,润物细而无声。ZJAD

（陈宏,农投股份）

一个销售员的 2007 年

◎李姝瑾



2007 年对于我们润和·亿城嘉园的销售员而言，是个压力、辛勤和收获并存的一年。在这一年，我们销售部全体员工秉承着信念，承受着压力，提前超额完成了公司销售指标。为润和·亿城嘉园的 2007 年划上了一个完美句号。

记得在 2006 年年底总结大会中制定，我们润和·亿城嘉园 2007 年的销售指标是销售额达到四亿元。在当时我们心中没底，四亿元的销售指标在我们看来，确实是个巨大的压力。但同时压力也是动力，既然有了指标，我们一定会尽力完成。

2007 年的上半年，杭州房产市场还应处于淡季。绝大多数的购房者还处于观望态势，下单成交的量一般。这段时间，我们把大多精力留在了积累和收集客户资源上了。每个客户上门，我们都会主动询问其购买需求，根据客户的实际需求再推荐合适的户型。在客户看户型图的时候，我们就结合客户需求，适当地帮客户设计出理想的布局，“这里是您以后和太太的主卧室，相对比较宽敞，对出去是个阳台，日照充足。白天您可以在阳台摆上张躺椅，舒舒服服地晒晒太阳，看看书喝喝下午茶，我们还设计了走入式衣柜，您太太一定会喜欢，另外，我们的客厅设计也是比较适合现代人居住待客习惯的，平时是您一家人的休憩空间，来客人时围坐一堂，其乐融融。”客户听了，笑着说，你连我们以后的生活都设计好了，看来这房子我们是非买不可了。－－这也许就是对我们销售的肯定吧！

今年五月份杭州房交会开幕，随着股市火爆、楼市回暖、刚性需求的释放，购房者已逐步走出观望阶段。很明显，无论是电话还是到现场咨询的人数明显增多。07 年七月至九月，是杭州楼市销售最火爆的三个月。这三个月润和·亿城嘉园平均每个月的成交量都在 90 套左右。连连荣攀各大媒体成交排行榜前列。这三个月，润和·亿城嘉园售楼处每天人潮汹涌，我们销售人员连续无休加班，做到每个客户都尽力挖掘，牢牢把握每个成交的机会。因为每天的客流量比较大，因此要求看房的客户也随之增加。我们的销售展示中心与案场又一定的距离，而且电梯也未装好，所以每次看房都会耗费我们很大的精力。个别客户在下单前多次要求看房，说实话，我们也有过懒惰的想法，但是设身处地地想想，还是很理解客户的心情的。毕竟，买房子对绝大数人而言，一辈子就只为了买套满意的房子。正是出予这样的想法，只要客户提出看房要求，我们都会耐心陪同，如果有疑问和建议我们也会一一回复直到客户满意为止。记得销售界有句名言，“你要推销给客户的，是你这个人。”这句话在我们的销售过程中体会颇深，我们的客户中就有很大一部份都是以前的客户介绍的。他们一来就会说，我找 ★★★（销售员），她推荐我朋友买的房子我朋友很满意，所以让她也帮我挑挑。对我们来说，相对于物质回报更能让我们感到满足的真的是得到客户的认同和信任。

9 月，经理宣布润和·亿城嘉园销售已达四个亿，提前完成了今年的销售指标！大家都欢欣雀跃，马上提出经理请客吃饭！虽然平时聚会不少，也没看到大笔奖金，但我们大家都认为这顿饭是我们今年吃的最开心的！

一直持续到年末的火爆销售是我们所乐见的，我们所付出的终于得到了市场的认同和回报，所以我们一直有着良好的工作状态和饱满的信心。每个人心里都深知自己不是个体而是团队中的一员，所以在无论是工作中还是下班后都是可以相濡以沫的朋友。正是因为大家能

紧密团结，在工作上配合无间,和谐如家,在遇到困难的时候我们才会站到一起,同舟共济，在这样的团体中感觉工作真美好!

年末，我们暂时告别繁忙的销售工作，重点做市场调查，定期的组织去各个区块看盘踩点，还有空在阳光明媚的下午坐在窗前边喝茶边分享各个销售人员的市场调查成果。大家一起天马行空的讨论对各个楼盘的认识和理解，经理甚至鼓励大家把业内的小道消息拿出来八卦,呵呵,大家在轻松愉快的氛围中学习掌握了杭州楼市的情况。

告别 2007，喜迎 2008，伴随着秋石高架的通车,我们润和·亿城嘉园东边地块也将随后动工。我们相信,有了前期的客户资源积累和一定的市场口碑，又加上高架的顺利通车,我们润和·亿城嘉园这只城北华丰版块领头羊一定会成为版块中的佼佼者。今年十月公司又在千岛湖、闲林等地拿下了将近 10 万平方的土地。合理化的开发布局和充足的土地储备使得我们对公司的发展前景充满信心。2008 年,我们已经做好准备,我们相信,我们一定能做得更好! ZJAD

我的 2007

◎胡艳

对于我,对于良时期货,对于整个期货行业,2007 年都是值得纪念的一年。

我个人 2007 年从普通员工升职为部门负责人,以往的工作得到了领导和同事的肯定，公司给了我一个全新的发展舞台。非常感谢领导,非常感谢同事们对我的包容与厚爱。这一年里,我有幸参加了浙江大学和每日商报一同举办的“浙江省十大专业理财规划师”的评选,从初试到复试,单位的领导和同事都给了我莫大的鼓励与支持，才使我从 50 多名参赛选手中遇战遇勇,走入前十。

整一年来,应该说对我所在的信息部工作人员和全公司的所有工作人员来说,都是忙碌而充实的一年，都是喜悦的一年,都是满怀信心的一年。因为商品期货品种的推出速度明显加快了许多,一年时间里,棕榈油、锌、菜籽油和线型低密度聚乙烯期货合约都已相继在大连、上海、郑州交易所上市。为迎接每一个新品种的上市,我们首先都是认真学习,然后就是消化、向市场向客户推广,之后继续在市场的交易中学习。每次都像迎接新生儿降生般喜悦、憧憬和认真对待。我们都知道不久还将推出大家热切企盼的黄金期货和股指期货。我身边的每一个人都在积极地为此做准备。

关于股指期货,虽然正式上市的日期还未敲定,但轰轰烈烈的仿真交易已持续了有一年之久。我公司也已在今年先后举办过两次仿真大赛,中间出现了不少交易的高手(也有员工),在大赛中亲身经历和学习到了股指期货的规则,并且盘后交流交易心得,气氛活跃并且和谐。尤其是 12 月初中国金融期货交易所对我们公司的应急演练,全体员工加班应对,一股劲往一个地方使，一次性通过了此次演练,离我们拿到金融期货交易会员资格又近了一步。

期货业内有说法,2007 年在中国期货史上是具有里程碑意义的。身在其中,我们明显感到当前中国期货市场的国际影响力增强了,有统计数据表明,上海铜对伦敦铜的引导作用开始上升至 40%左右;天然橡胶超过日本东京成为全球最大的天然橡胶期货交易市场。在国际期货市场中,越来越有中国的声音。另外,今年颁布了很多重要的条例,比如 4 月 15 日《期货交易管理条例》,还有配套的规则。《期货交易管理条例》把期货公司定位为金融机构了,期货公司有了法规上的定位。使得我们每位期市中人都欢心鼓舞。

感觉这一年很忙,也很充实,很有奔头。对来年 2008,也充满希望。ZJAD

(胡艳,浙江良时期货经纪有限公司)

一个农都经营户的 2007

◎农都公司

我的 2007

◎许穷腊

圣诞节了,虽然没有白雪飘飘,但商场里拥挤的人流、空气中弥漫的“血拼”味道、满大街的喜庆气息已经昭示着新的一年即将来临!各类媒体流行着回顾这即将过去的 2007 年,而对于我,在这个金猪年里,最开心的事莫过于是自己升级做了爸爸,2007 年由此将是我生命中记忆最深刻的一年。

07 年也是搬进润和天地新家的第二年,没拿到房子前就通过小区的 QQ 群认识了很多未来的邻居,大家怀着对未来的美好期望,一起商量着怎么团购买装修材料、家具电器,哪里的灯具最漂亮,哪里的木板线条最便宜,这些都是群里讨论最热烈的话题。这个阶段是乎大家都只关心装修,住新家!拿到钥匙后的三四个月装修时期也是大家相互学习、共同“战斗”的历程,房子装修好了,邻居们的性格脾气也都摸熟了,虽然不太见面,但在小区里碰到了互相打个招呼,感觉还是很亲切,在一个新的环境里安家,能常常遇见朋友真是很美好的事情! 而且定期收到开发公司寄送的《润和生活》,能让我们这些业主了解开发公司的步骤,体会到了润和房产对于业主的关注,这些都让我们体验到了住在润和天地的一种文化氛围!

说起 2007 年最火的就是股市了,经过 06 年的红火看着不少人由此暴富,吸引了更多人新加入到股民大军中,新开户都要排长队,炒股似乎成了一种时尚,电视报纸、街头巷尾,无处不谈股。到了年末,大家问的最多的是“今年赚了吗?”,都说炒股“一赢二平七输”此话不无道理,看来这股市也绝不是什么“捡钱的地方”啊。

不过这一年股市火,楼市也不甘寂寞,我现在住的润和天地房价从购买时的 4500 元 / 平方,到 06 年交房时已经涨到 6500 多元 / 平方,当时感觉已经大赚一笔了。结果 07 年二手房的成交又是一次又一次的创出新高,从 7500 到 8000 再到最后的 8500,三年时间,将近翻了一倍,对于我首付 30% 的成本来说,等于是赚了三倍多了。看看这些数据自己算得有滋有味的,其实也明白不过是帐面价格罢了,对我的生活没有产生任何影响。相反的要想换套更大房子实现的可能性就越来越小了,新近开盘的近郊几个楼盘动不动就是八九千、上万,这还是高层的价,要是你想来套排屋、别墅,没有四五百万想都不用想,这房价是越来越接近天文数字了。绍兴 07 年拍卖的土地也是不断创出高价,而这正是房价不停上涨的主要动力之一。现在绍兴开发的重心又移到了迪荡和镜湖,和全国各地一样,不停有地王诞生,又不停的被刷新。随着地价的上涨,许多大牌开发商进入绍兴楼市,相信以后会有更多形式、更多高品质的楼盘可以选择。

下半年随着银行多次的加息,我的房子明年每月要还的按揭贷款涨了好几百,幅度还不小,有些贷款数额大点的朋友压力一下重了不少,都说不能再涨了,再涨就要吃不起猪肉了。虽然是个笑话,不过今年各种商品的涨价是近几年来最严重的,以前连 CPI 是什么意思都搞不清楚的人们现在都对此特别关心,每次公布 CPI 指标都是一个重大新闻,CPI 指数高说明钱越来越不值钱,就不得不为自己不多的资产找点投资渠道,可是字画、古董那不是一般人能玩的,想来想去还是投资房产比较实在,有钱就买地这一直是几千年来的传统,现在买房也是这么个意思,不过银行利息不断上调这贷款买房的成本也越来越高,加上现在对第二套住宅贷款的新规定,倒还真是打击了我想成为“炒房族”的信心,也就成了报纸上说的持币观望一族了。

总的来说这即将过去的 2007 年大家日子过的都还红火,GDP 的高涨能亲身感受到,对这物价也就暂时将就能够接受。就象我,虽然房子自住享受不到房子涨价的好处,但毕竟有了这么大笔资产,心里就有了底,即使是现在多了需要培养儿子的任务,仍旧对未来的生活仍然充满了信心。ZJAD

(许穷腊,一位润和天地的业主)

编者按：

12 月 10 日，中国投资协会国有投资公司专业委员会华东片会在上海召开，共有 23 家企业的 40 名代表参加了会议。实现国有投资公司政策性业务与市场性业务的有效经营，解决政府项目的公益性与企业的盈利性之间的矛盾，是与会代表普遍关注的一个命题。作为主业和发展方向定位于农、粮的农发集团，上述命题具有重大现实意义。

在《中国投资协会通讯》2007 年 11 月号上，新重组的河南投资集团公司董事长胡智勇如此论述国有投资公司干政府所想与自我发展的关系："干政府所想不是一个空洞的口号，而是我们在发展阶段所锁定的目标，政府是一个金牌客户，他手中有资源、有政策、有市场，只有干政府所想，按十七大精神办事，我们才可以取得最大的经济效益和社会效益。干政府所想也并不是政府想的都干，而是选择那些能保证资产增值的事。虽然我们也常讲我们是干别人不想干、不能干和干不了的事，但我们都要十分清醒的认识到，集团公司首先他是企业，因而他更应该是市场主体，要按照市场规则，市场化运作国有资产，参加市场竞争，并在市场经济的大潮中发展壮大。而且，集团公司只有自身发展壮大了，才能为体现政策投资意图提供前提和保证，才能更好地完成政府交给的各项投资任务，在我省经济发展中发挥更大的作用。因而自身发展好是我们集团公司工作面临的第一要务。所以，我们要努力找到和把握体现政府意图和实现集团自我发展的结合点和挈合点，使投资工作实现政策性和效益性有机统一，在体现政府投资意图中去发展，在发展中去更好地体现政府投资意图，充分发挥政府投资主体作用。"

现摘编 3 家国有投资公司的同题交流材料，供学习参考。

1

实现公益性与盈利性的双赢

——对国有投资公司创新发展的一些思考

◎南京市投资公司

随着国有资产管理体制、投融资体制改革的不断深化，各地的国有投资公司均已逐步从计划经济时期的政府投资主体发展成为市场经济改革初期的政府投融资平台，现已呈现出向投资控股集团发展的趋势。而投资政府公益性项目，始终是国有投资公司责无旁贷的责任。因此，国有投资公司为实现自身的壮大发展，势必要解决好政府项目的公益性与企业发展的盈利性之间的矛盾。下面我公司就解决政府项目的公益性与企业发展的盈利性之间的矛盾所作的一些思考，与各兄弟公司交流。

一、投资公益性项目的必然性

20 世纪 80 年代末，随着我国资本市场的逐步建立及发展，特别是在 1988 年进一步深化投融资体制改革之后，国家和地方相继成立了国有投资公司专门按照政府指令和计划进行政策性投资。随着投融资体制改革的不断深化以及 1994 年《公司法》的颁布和实施，国有投资公司在单纯政府投资主体的基础上开始兼有市场竞争主体的双重身份。国有投资公司作为政府投融资平台，既要主动贯彻政府的意图和重大决策为政府办大事，以取得政府的支持；又要按公司机制运作，自主经营，自主决策，增强自我生存和发展的能力。2003 年国务院国资委成立后，国有投资公司作为国有资产运营主体，不仅代表国资委对全资、控股、参股企业行使出资人权力、加强国有资产管理，更肩负着推动国有企业的战略布局调整的重任，以实现国有资产管理在形态（企业形态转为股权、基金和资金形态）、行业（从一般竞争性领域转到基础性、公益性、先导性和资源性领域）和方式（管理企业到管理股权）的转移。

从发展历程中不难看出，不论是成立初的单纯政府投资主体还是兼具政府投资主体和市场竞争主体的政府投融平台，乃至发展中的投资控股集团型的国有资产运营主体，国有投资公司“国有”的根本性质决定了国有投资公司必须肩负远高于一般企业的政治责任、经济责任和社会责任。服务于城市发展的政治责任、确保国有资产保值增值的经济责任、丰富人民群众物质文化生活的社会责任统筹协调构成了国有投资公司的核心使命。因此，接受政府委托承担起大型公益性、先导性和基础性项目的投资建设任务成为国有投资公司责无旁贷的责任。

二、投资公益性项目给企业盈利性带来的影响

企业生产经营的目的就是盈利，这是企业得以生存和发展的根本。而国有投资公司承接政府公益性项目必然会和企业的盈利性发生矛盾。因此，公益性与盈利性做到最大限度的有机匹配是国有投资公司在项目投资领域有别于其它投资类公司的重要方面。

公益性与盈利性之间的矛盾主要在以下两方面：一是社会效益和经济效益、政府期望和企业

能力之间的矛盾;二是国有投资公司作为政府的投融资平台如何有大作用、大手笔,在拉动投资、基础产业上有较大建树,存在着领导期冀和实际能力之间的差距。盛名之下其实难副是不少国有投资大公司面临的共同情况。以我公司为例,南京市投资公司成立以来,做了一些公益性投资,这部分资产投入运营之后,本身不能收回投资,甚至不能运营自求平衡、需要补贴资金成本,折旧和运营亏损给公司形成较大压力,降低了资产的总体质量和经营成果。而传统的直接补充资本金做法,不仅不能解决投资公益事业项目形成的亏损,进而会影响公司整体的现金流和盈利指标。

但是我们也应该意识到投资公益性项目也给国有投资公司的盈利性带来了一些发展优势。国有投资公司积极投资建设公益事业项目,不仅履行了国有企业应尽的政治责任,产生巨大的社会效益,还能为企业树立起良好的社会形象,产生无形的品牌效应。这一优质的无形资源对于宣扬和维护企业文化、企业形象,积累"人气"和"人脉"起到了良好的推动作用。同时,投资政府委托的公益性、先导性、基础性和资源性的项目,有利于引导政府优质资源向国有投资公司集中,为公司的后续发展注入力量。良好的政府背景也为公司进入一些具有资源性特征、政策限制多、资金门槛高的行业提供了强有力的支持,有利于争取到政府职能部门的优惠及扶持政策。

三、从"淡马锡模式"看公益性与盈利性之间的矛盾

以国内外较为推崇的国家控股、公司化运作、集团化管理的"淡马锡"为例。新加坡政府对国有企业的管理,主要是通过政府控股公司这一中间层次进行的,淡马锡控股(私人)有限公司(以下简称"淡马锡")就是其中之一。淡马锡作为新加坡政府投资基金的运作者,有强大的政府背景,也必然会承担一些公共事业项目。新加坡政府在平衡追求更大投资回报率和公益贡献这两个方面采取了以下做法。政府以划入优质资产的方式对淡马锡的发展给予支持,财政更以少收或不收实现利润的方式支持其滚动发展。政府对需要淡马锡从事公共事业等的投资,会以至少不亏损为前提给予补贴。而淡马锡则以"为股东谋求最大回报率"为目标,不断改变公司的治理结构,强化出资企业的业绩管理,使经营者和股东的利益相一致,一直保持了高速增长。

结合淡马锡模式来看,国有投资公司要在社会效益与企业效益、政府需要与企业能力之间寻求平衡,势必要从以下两个方面入手。

从政府的角度来说,为了弥补公益事业项目给企业盈利造成的亏损,应考虑逐步建立公益性产品建设补偿机制,改变补偿办法,由补充资本金转为公益性产品建设补贴或贴息。而新近出台的《国务院关于试行国有资本经营预算的意见》,也是为了进一步增强政府的宏观调控能力,完善国有企业收入分配制度,促进国有资本的合理配置。相信若将国有资本经营预算制度及公益性产品建设补偿机制统筹考虑,公益性项目和经营性项目配比的矛盾将得到有效的缓解。

而对于国有投资公司来说,想要做到公益性和盈利性的合理配比,就必须尝试在社会效益与企业效益、政府需要与企业能力之间寻求平衡。通过发挥投融资平台作用,以市场化运作的方式来拉动投资和基础建设,培育自身盈利能力,健全完善偿债机制,取得经济效益和社会效益的双赢。

四、南京市投资公司所作的积极探索

南京市投资公司(以下简称"公司")成立于1987年10月。成立之初,公司作为单纯的政府投资主体,完全按照政府指令和计划进行政策性投资。随着经济体制和投融资体制改革的不断深化,公司在保持原政府投资主体的基础上,逐步尝试以市场竞争主体的身份积极探索投资筹资新模式,拓展新的投资领域,开展各项自营业务。2002年9月,公司顺应南京市国有资产管理体制改革,整合并入新成立的南京市国资集团。作为南京市首家综合性投融资平台下全资子公司,公司主要履行授权范围内国有资产经营管理、资本运作和投融资等职能,代表市国资委对全资、控股、参股企业行使出资人权力,并接受市政府委托承担大型公益性、先导性和基础性项目的投资建设任务。

公司成立20年以来,积极顺应改革的变化和发展,一方面履行政府投资主体的职责,投资建设了一些公益事业项目;一方面夯实自身业务发展基础,以资产重组和资本运作为主要手段,拓展资产管理和投融资业务,实现了自身的发展壮大。现在公司注册资本金已由原成立之初的2000万元增加到

10.60 亿元，总资产规模达 35 亿元。在发展过程中，为了实现公益性与盈利性的双赢，公司作了以下积极的探索和实践：

1、以公益性为出发点，以盈利性为目标，探索投资建设公益事业项目的新路

如前文所述，投资公益性项目是在履行国有投资公司所肩负的政治、经济、社会责任，而实现国有资产的保值增值则是我们得以生存和发展的根本目的。因此，国有投资公司要实现公益性与盈利性的双赢，势必要以投资公益事业项目为出发点，以科学发展观为指导，以实现国有资产的保值增值为目标，以社会效益与经济效益并举的思路，积极探索投资建设公益事业项目的新路，在实现公益性项目可持续发展的同时给企业带来长期的盈利回报。

公司根据市政府要求参与投资的南京全民健身中心是为全体市民提供完备健身服务的准公益性多功能公共健身场所，也是南京市举办全国第十接运动会比赛的接待场馆之一。作为南京全民健身中心项目的出资人代表，公司在全民健身中心项目建设过程中“智力输出与人才出去并举”，创新了“出让经营权引入社会资本参与项目建设”的投资新思路，以 6000 万元资金投入启动了 2.7 亿元左右规模的项目。不仅大大减轻了政府财政投入的压力，还为该项目今后的可持续发展、实现其商业价值提供了强而有力的保障。

全民健身中心的成功为公司打造了一张形象的名片，带来了良好的品牌效应。2005 年，结合南京市“大力发展软件产业”的政策，公司在江宁经济技术开发区投资建设“南京 IC 设计园”项目。在品牌效应的带动下，一期工程一竣工就引入西门子电站自动化公司进驻，二期工程正在积极建设中。该项目的运作，在一定程度上是通过公益性项目的社会效应拉动了自营业务的经济效益，为公司自身的可持续发展打下了良好的基础，培育了新的盈利增长点。

2、积极引入战略投资者，以市场化运作模式，发挥国有经济的影响和带动作用

在公益性项目中，积极引入战略投资者，其目的在于以下三个方面：一是化解国有投资公司公益项目资金投入的巨大压力；二是通过引入战略投资，可以实现参股但不谋求控股的目的，使得政府的约束能力有所下降，有助于国有投资公司在利益与责任之间找到新的平衡点；三是通过引进先进管理技术，快速提升经营管理水平，实现参控股企业的可持续发展，以达到国有资产保值增值的目的。

为了缓解南京市用电紧张的状况，公司积极参与了金陵燃机电厂的投资建设。对于这一重要的资源性项目，公司利用良好的投融资背景优势，积极与知名企业合作，在谋求资源项目可持续发展。目前，公司与华能国际电力公司、省国信共同出资设立的金陵燃机电厂项目，一期工程装机容量为 2*39 万 KW 的发电机组，已于 2006 年 12 月 13 日试发电。截至 2006 年 12 月 31 日一期机组已连续发电 168 小时，发电 8 万多度。二期装机容量为 2*100 万 KW 的发电机组也已进入立项报批阶段。该项目建成并网发电后，将极大缓解南京市用电紧张的状况，同时也会为公司带来良好的经济效益。

为丰富南京市民菜篮子，由我公司与省、市、区有关政府部门共同出资兴建南京应天水产公司。该项目是采用市场化方式运作的准公益性项目，成立后由于各方面原因，经营一直处于低迷状态。2003 年，我公司加大对应天水产公司的管理力度，委派了新的总经理组成经营班子，并牵头引进了天正集团上海投资有限公司为新的合作伙伴。民营资本的进入给应天水产带来了新的管理理念和模式。通过完善内部管理制度、以技术手段科学监管批发场地、发挥政府优势培育优质市场等举措，应天水产公司一举扭亏为盈，并获得商务部全国农副产品批发市场“先进市场”称号，成为全国首家“绿色水产品批发市场”，实现了社会效益与经济效益的双赢。

3、强化风险控制，注重全面监督

市场环境复杂多变，风险与企业发展形影相伴，稍有不慎，很可能造成巨大损失。因此，国有投资公司在投资建设公益事业项目时，更要牢固树立风险意识，建立健全防范制度，注重全面监督，以减轻投资建设公益事业项目给企业增强盈利性带来的压力。

对公益事业项目，在投资立项时，要充分考虑市场风险、信用风险、监管风险、运营风险和政治风险。在保证公益性项目建设的同时，为项目建成后的商业化运作创造条件。如在全面健身中心项目建设中，“出让经营权引入社会资本参与项目建设”的投资方式，就为该项目投入运营后的盈利打下坚实的基础。

在项目投资建设过程中，强化流程管理及人员管理。通过强化内

控制度建设，如内控审计检查制度、内控考核评价制度、重大风险预警制度、重要岗位权力制衡制度等，有效降低、转移、分散风险。如在全面健身中心项目建设过程中，公司委派专人参与项目策划、工程管理及投资控制流程，进行事前控制、事中约束、事后整改相结合的全过程监控。

在项目投入运营后，要完善出资人监督制度，充分发挥外派产权代表的作用，通过加强对参控股企业的监管，提升其经营效益。以应天水产公司为例，公司派驻的管理人员通过加强对重大战略决策及日常经营运作的监控，为企业优化管理、持续发展提出合理性建议，帮助企业做大做强。

党的十七大报告指出，要加快推进以改善民生为重点的社会建设。这是我们党着眼于发展中国特色社会主义，推动科学发展，促进社会和谐提出的新的要求。改善民生、加快社会建设，就必须把适合或者可以通过市场、社会提供的公共服务和社会建设，以适当的方式交给基层组织来承担，引进竞争激励机制，以扩大公共服务的供给，降低社会建设的成本，提高公共服务和社会建设的效率和质量，以满足广大人民群众多样性、多层次和不断变化的社会需求。

我们国有投资公司更应当立足于履行我们的使命与责任，以实现国有资产保值增值为目标，积极探索社会效益与经济效益并举的投资方式，加强全过程的风险控制，通过增强公司盈利能力来充分发挥国有资本的影响力和带动力，最终实现公益性与盈利性的双赢。ZJAD

2

一、政府指令性投资项目的概况

宁波开发投资集团有限公司是宁波市政府授权经营国有资产的国有独资有限责任公司，是宁波市主要骨干企业之一。截止 2006 年底，开投集团净资产 26 亿元，总资产 62 亿元。开投集团作为市政府出资设立的投资主体和资本运管机构，履行经营国有资产和国有股权职能，承担重点工程项目的投融资、建设及管理职责。

作为市属国有企业，贯彻宁波市政府意图，出于招商引资、城市建设、公益性投资等需要，按照政府的指令，参与相关项目投资、建设、管理，形成了一批政府指令性投资项目的资产。主要包括两大部分：其一是作为城市发展需要，承担了部分城市基础设施建设、关系民生的公益性项目投资，如公共性项目的建设、新城区的开发等，这些项目主要由我公司全资或控股运作，部分采用代建模式。其二是作为招商引资需要，参股一些重大项目的投资，投资项目涉及能源、化工、钢铁、造纸、水泥等众多行业，合作者均是国际国内相关行业的领先者。截至 2006 年底，政府指令性投资项目的投资金额约占我公司投资总额的 40.5%。

二、政府指令性投资项目的特点

1、投资决策由政府主导，企业缺乏自主性

政府指令性投资项目的最典型特点是投资决策由政府主导。政府通过行政指令下达要求企业遵照执行，企业较难发挥决策的自主性。由于非自主投资，造成我公司该部分投资行业分散，在产业、人才、技术等方面无法形成集群优势，专业化管理较为薄弱，投资额度大却无法形成主导产业，与我公司做大做强主业的发展战略有一定的背离。

2、投资金额较大，但普遍没有控股权，资金使用效率较低

投资的政府指令性投资项目，普遍总投资超 10 亿元，多个项目总投资超 50 亿元。我公司全资或控股的公共性投资项目，投资回报较低，回收期较长，甚至在较长期限内，还要承担经营亏损的局面。除此之外，多数项目参股比例较低，普遍低于 30%。由于投资比例较低，参与决策的影响力有限，投资退出的难度较大，也较难对投资项目资

关于政府指令性投资项目的运作经验

◎宁波开发投资集团有限公司

产进行融资运作，发挥再融资功能，投资的收回单一依靠项目的盈利分红，从而使大额投资资金沉淀，资金使用效率较低。

3、市政府对项目的建设较为重视，对建成后的运营重视不足

不论招商引资项目还是城市开发所需的公共性投资项目，在项目建成之前，市政府往往比较重视，给予项目在前期工作、建设过程中以大力支持，为项目协调解决困难，推进项目的尽快建成。项目建成后，进入市场化运作，政府部门一般不再给予项目额外的支持。具体到我公司的政府指令性投资项目，一部分公共性项目建成后，经营效益不佳，银行还贷有较大压力，市政府一般不予安排财政拨款、补贴、减免等优惠政策，要靠我公司自行解决；还有一部分招商引资项目日常运营存在损害小股东利益的行为，以及一些不利的历史遗留问题，尽管我公司多次进行报告，提出投资风险，但政府部门一般不再干预。

三、政府指令性投资项目的运作经验

根据政府指令性投资项目的特点，公司因材施治，对项目运作过程中出现的问题采取针对性的

1、根据项目特点，针对性做好融资管理

政府指令性投资项目因其公共性的特点，赢利性较低，投资回收期较长，要求我公司在落实项目资金时在期限上要相匹配。我公司资产质量较好，资产负债率一直保持在50%左右，并且连续9年被评为资信AAA级企业，融资能力较强，银行贷款基准利率予以下浮。为降低财务费用，以往融资主要以传统的银行贷款为主，并且短期银行贷款占有较大比重，融资的短期性和投资的长期性不匹配，存在一定的财务风险，我公司对此较为重视。近几年我公司政府指令性投资规模加大，在项目融资方面，我公司积极寻求突破，在发展中解决融资结构问题。从集团公司层面，除政府代建项目以及少部分项目由市财政给予解决项目资本金外，政府指令性投资项目资金主要由集团公司自行解决，公司通过各种方式不断加大长期融资的比例，目前长期融资约占负债总额的20%，随着今后发行企业债券等方式的实施，融资结构将进一步优化。从项目公司层面，集团公司除项目资本金出资以外，一般不再提供其它融资，要求项目公司以自身能力解决资金缺口。在融资方式上，改变单一依靠银行贷款的方式，通过上市融资、发行信托基金、对尚未完工的项目实现收费权抵押等方式融资，并对部分项目做资产证券化的研究，一旦条件成熟，予以探索尝试。

2、加强与政府的紧密联系，做好报告、策划、服务等工作，在政府

和项目之间起到桥梁作用

我公司控股的政府指令性投资项目,在项目实施的全过程与政府紧密联系,项目建设期间,组织实施市政府的相关决定,协调各方关系,提供项目推进的建议方案,为项目的建成打好坚实基础。在前期工作、资金落实、政策处理、项目采购等方面,配合、邀请政府部门开展工作,接受政府部门的监督,做到程序规范、手续完备。部分项目运营期间,项目市场化运作与公共性服务在经济利益上形成一定的冲突,公司在服从大局的前提下,积极争取市政府的支持和优惠政策。如我公司在建的工业供水体系,将工业企业用水从原有的民用自来水体系中分离出来,独立建立工业制水厂和管网供水体系,采用余姚江低品质水经处理后供应给宁波市六大区的工业企业,项目运营后,各区政府出于招商引资的需要,可能给予工业企业降低供水的价格,我公司对此已提前做好预案,要求享受原市自来水公司的同等待遇,各级政府给予水价优惠的,由各级政府财政安排给予项目公司补贴。

我公司参股的政府指令性投资项目,大部分是市里具有较大影响力的重大项目,我公司作为项目的出资方,在项目运作整个过程中,对项目建设进展、年度经营状况、股东会、董事会讨论的重大事项,以及对项目公司及其控股股东的运作不规范、损害小股东利益等行为,及时报告市政府,取得政府的支持,为政府决策作好参谋。

3、在项目公司组建之前,重视建立规范、公平的合作基础

针对政府指令性投资项目参股比例较小,对项目公司的决策影响力较弱,我公司非常重视提前建立规范、公平的合作基础,以规范控股股东、项目公司的行为。合资合同、章程、股东协议等是投资各方合作的起点和基础,是规范和约束投资方、合资公司行为的根本,我公司对此非常重视,通过这些文件的订立,保障公司作为小股东的经营监督权、重大决策否决权,确立项目公司规范运作的原则框架。除此之外,公司借鉴在合作过程中容易出现的侵权问题,进行有针对性的提前约束。如要求对合资公司每年盈利实施“限定分红”,即要求合资公司对每年度可分配利润全额进行分红,或者规定一个下限比例,如不低于80%,同时规定分红必须在次年6月底前完成,避免出现长期不分红的状况,比新公司法事后司法约束更加简便;再如要求控股股东与其他出资方针对向项目公司派遣管理人员签订协议,规定公司的机构设置,限定派遣人数、年限、薪酬等,通过该协议的签订,能更好地实现员工的本土化,控股股东如需增派人员、提高薪酬等,需各合资方同意,从而避免控股股东有可能通过派遣大量高管(甚至大量高管非在职)、支付高额薪酬侵吞合资公司利润的情况;再如要求项目公司对关联交易进行及时完整的披露,有利于小股东监督控股股东的行为,避免出现通过不公平的关联交易损害小股东利益的情况。通过一系列事先的安排,能规范各方行为,避免小股东利益蒙受损害。

4、在企业日常经营过程中,实施规范监督管理

在政府指令性投资项目日常运作过程中,以规范、透明为原则,对项目运作实施监督管理,维护小股东利益。根据参股比例,向项目公司委派高层管理人员和财务、销售、采购等重要部门职员,及时了解并对公司运作进行监督。特别重视要求项目公司实现人员的本土化和关联交易的透明化。人员的本土化是企业本土化的标志,实现人员本土化使企业运作更能立足于自身的利益,而非立足于控股股东的利益。关联交易是控股股东实施集团化管理对项目公司不可或缺的一项措施,这是一把双刃剑,有利有弊,但如能按市场化规范运作,将有利于降低项目公司的运营成本,为此我公司并不一味抵制关联交易,而是要求项目公司对关联交易公开、透明、规范,对关联交易的具体情况进行披露,一旦发现控股股东背离市场价格损害公司利益时,对其提出交涉并及时报告市政府。

5、对实现政府意图的项目投资,通过多种方式盘活资金,实现滚动投资

针对政府指令性投资项目资金的使用效率较低,公司积极研究实施投资资金再融资,更大发挥投资资金的杠杆作用。

对控股的政府指令性投资项目,我公司通过各种方式提前回收资金。如对收费权实施抵押、对重要设备进行融资租赁,研究对供水合同、商铺租赁合同、电力销售合同等进行资产证券化。对参股的招商引资项目,项目建成稳定运营后,作为招商引资的目的已经达到,并且由于这些项目与我公司的发展战略有一定的背离,我公司积极创造机会退出投资。由于高投入、低股比的投资现状,使投资的退出较为困难,除控股股东以外,其他合作者及第三方企业收购的

3

刍议国有投资公司在发展初期如何解决公益性和盈利性的矛盾

◎青岛开发投资有限公司

国有投资公司是我国市场经济体制完善和投融资改革的产物，其国有性质决定了必须要替政府做事，落实政府的调控意图，所以公益性是国有投资公司存在的前提；同时国有投资公司是公司而不是政府机构，必须要通过盈利来积累力量，谋求长远发展，所以其公司性质决定了盈利性是健康发展的关键。公益性和盈利性是同存于国有投资公司中的一对矛盾体，是国有投资公司发展过程遇到的诸多矛盾中的主要矛盾，但在不同的发展阶段又表现出不同的特征。

一、在国有投资公司发展初期，公益性和盈利性矛盾表现得异常突出

由于各地改革推进的方向存有一定差异，力度大小也有不同，所以各地国有投资公司的发展状况存在不平衡现象。一部分国有投资公司已经发展得较为成熟，这部分公司主要分为两类：一

可能性极小。为此，退出投资必须要达成政府、控股股东、我公司三赢的局面才能实现。今年我公司创造机遇，正在实施对一个造纸项目的投资退出，我公司退出投资，能避免因大股东不规范关联交易损害我公司投资利益，规避投资风险，同时能回收资金更好地完成市政府下达的其他建设重任，控股股东通过收购我公司股权，能取得市政府对项目公司上马二期扩建工程的支持，实现了三方共赢。

通过资金盘活，有效发挥了资金的使用效率，控制了政府指令性投资项目与自行投资项目的比重，使我公司在实现政府意图的同时，能抓好自身主业，实现做大做强的战略。

四、小结

政府指令性投资项目是国有投资公司的一项重要职能和职责，我公司将继续加强与政府的紧密联系，贯彻地方政府出资人的意图，做好政府指令性投资项目的投资、建设、管理工作，借鉴同行业先进的管理经验，创新机制，开拓思路，更好地实现贯彻政府意图与服务社会相结合、支持地方发展与自身壮大相统一的共生共荣效应。ZJAD

类是已经取得和巩固了自身在国资委、国有资产运营主体和国有企业三层次国有资产监管和运营体系中的地位，以国有资产运营主体身份，控股大量国有企业，承上启下，在国有经济的结构调整中发挥重要作用；另一类是已经形成了明显的主业，拥有能源、交通、城市建设等领域的大量资产，担负着政府在相关领域的投融资任务。但还有一部分国有投资公司，仍处于发展的初级阶段，主要以“一事一定”的方式承接政府性项目，资产规模较小，还未能形成面的影响和作用。

发展成熟的国有投资公司拥有大量的资产，形成了较强的盈利能力，能够较好的协调好公益性和盈利性的矛盾，既能承担政府公益性项目也能实现良好的利润。而发展初期的国有投资公司，由于拥有的资源有限，不能同时兼顾，因此公益性和盈利性这对矛盾对抗得非常强烈。政府指派给国有投资公司的项目一般具有较大公益性而赢利性相对较差，同时这些项目往往资金需求量大、建成后很难实现转让退出，造成投资公司有限的资金被固化，直接影响发展后劲。作为一个市场主体，国有投资公司要生存和发展，就必须要实现盈利，避免亏损。但同时国有投资公司又是地方政府设立的特殊投融资主体，是地方政府用以加快基础设施建设、促进经济和社会事业发展的重要力量。如何抓住和解决好公益性和盈利性这对矛盾，协调好政府目标与企业目标的差异，是发展初期的国有投资公司发展壮大的关键。

二、公益性在国有投资公司发展初期是主要的矛盾方面，处于支配地位，直接决定了国有投资公司的发展命运，必须以此为中心，加强自身建设，倾力做好公益性项目

政府为了落实调控意图，成立了国有投资公司，所以对于政府交付的公益性项目一定要在节省投资的基础上，保质、按时完成，以获得政府认可，争取更多的投资项

目，将“一事一定”的项目承接方式，转变为对一个或多个领域内项目的覆盖，由点到面，实现发展壮大。如果因为发展盈利性项目，耽误了政府公益性项目，将很难获得政府支持，发展前景不容乐观。要解决矛盾，做好公益性项目，实现发展，做好自身建设是关键，通过建立科学的战略管理体系、完善业务流程、优化人力资源配置，夯实发展基础，顺利完成政府交付的项目。

（一）落实科学发展观，建立科学的战略管理体系

发展是人类永恒的主题，发展观是关于发展的本质、目的、内涵和要求的总体看法和根本观点。有什么样的发展观，就会有什么样的发展道路、发展模式和发展方向，就会对发展的实践产生根本性、全局性的重大影响。公司战略是公司为了适应未来的发展变化，求得长期生存与发展而进行的整体性决策，是公司健康成长的总体谋划，在编制和调整的过程中必须秉持科学发展观。

党在十六届三中全会提出了以人为本、全面协调可持续的发展观，十七大又进行了进一步阐述，这种发展观贯彻了唯物辩证法，适合我国国情，顺应了当前形势。国有投资公司作为国有经济一种重要的实现形式，政府落实调控意图的具体工具，要实现健康成长，就必须树立和落实这种科学的发展观，认识公益性和盈利性矛盾的本质，明晰其在不同发展阶段的特性，以此为中心，建立起科学合理的战略管理体系。发展初期的国有投资公司发展前景还不很确定，战略编制更显重要，要根据政府职能和调控意图的转变，国有资产管理体制和投融资体制改革等宏观环境，结合自身的发展阶段和企业特点，对企业主要目标、经营方向、重大经营策略和实施步骤做出长远的、系统的和全局的谋划。

（二）加强制度建设，完善业务流程

政府公益性项目往往资金投入多、规模大，受公司外部的政治、经济政策及社会和技术条件影响较大，需要协调政府相关部门、设计方、承包方、供应方和社会公众等众多关系，管理难度很大。先有规矩，再成方圆，发展初期的投资公司应尽快制定和健全相关制度，建立和完善科学合理的计划、控制

等业务流程，保证工作顺利开展，战略得以实现。

通过建立和完善计划流程，周密细致地分析项目建设相关要素未来的变化趋势，制定好相应对策和预案，将公司的资源和力量凝聚成一股朝着同一方向的合力，尽可能地减少变化带来的冲击，避免出现协调不一，联系脱节等现象，从而减少内耗，降低成本，提高项目建设效率。

通过建立和完善控制流程，对计划的实施进行有力的监督和纠偏，实现对人员、财务、作业、信息有效控制，保证员工能够按照要求实施公司既定的计划，保证财务预算得到严格的执行，保证项目的投资控制、进度控制、质量控制和安全控制符合标准，保证信息能够有效传递。

（三）内脑与外脑有机结合，优化人力资源配置

人是做事、成事之根本，发展初期的国有投资公司要高质量的完成政府交付的任务，还应构建起一个科学的人力资源配置。“一事一定”的项目承接方式，决定了项目往往跨多个领域，项目之间的差别有时甚至很悬殊，再加上政府投资项目规模大、管理难度高的特点，要求投资公司的人力资源配置必须有自己的特点，可采用内部复合型人才的精干队伍加外部专业化人才的灵活利用的配置，让内脑与外脑有机结合起来。

在公司内部建立一支懂投资、会金融、熟悉项目建设管理的复合型人才队伍，数量不在多，但要有扎实的知识和丰富的工作经验，能够进行合理组织、周密计划和有效控制，实现项目建设的目标。其他专业人员可以采用利用外脑的方式，避免如果项目需要就引入相关人员的做法，因为项目结束后，这些人员往往就会空闲下来，导致公司人力成本上升。投资公司应该根据特定的项目，多从外部甄选专业机构或人士参与到项目建设中，合作仅限于特定项目。这样既可以避免投资公司机构臃肿、员工富余、人力成本固化，又可以吸引优秀的人才为我所用，提高工作效率，顺利完成所承担项目。

三、盈利性在国有投资公司发展初期是次要的矛盾方面，是有益的补充，可采取变通的方式来实现

国有投资公司在发展初期一般规模较小，很难分出过多的资源来培育和扩展盈利点，但盈利性可以为公司的发展提供和积累力量，是国有投资公司健康发展的关键。作为国有投资公司发展初期的次要矛盾方面，赢利性是有益的补充，虽然不能完全意义上实现，但可以在做好公益性项目，获得政府认可的基础上，采取变通的方式，通过协调好与政府的关系，争取公益性项目的企业利益补偿机制和整合政府资源，来实现发展力量的积累。

（一）协调好与政府的关系，争取政府性项目的企业利益补偿机制

国有投资公司发展初期还未形成稳定的利润来源，不能平衡公益性项目建设所带来的损失，可争取利益补偿机制予以弥补。其承担的政府指定项目，应按项目法人责任制的要求成立项目公司，实行项目独立核算，项目融资、建设、管理、运营、偿债等均由项目公司承担。对没有收益的投资项目，争取由政府根据财力状况和项目运作情况按一定期限，逐年安排投资偿还资金。对具有一定经营收益但盈亏不能平衡的项目，请求政府启动补偿机制给予补助。对符合城市中长期发展规划和产业政策的建设项目，请示政府给予相关政策扶持。这样才能使国有投资公司在完成政府确定的投资项目基础上，也能体现出企业自身利益，解决好企业经营行为的盈利性目标与政府投资决策追求社会效益的公益性目标之间的矛盾，实现国有投资公司和政府的双赢，帮助发展初期的国有投资公司不断壮大，实现健康发展。

（二）协调好与政府的关系，争取成为整合政府资源的主角

发展初期的国有投资公司要迅速扩大公司规模，实现跨跃式发展，通过自身利润积累是不现实的，主要还应该依靠政府，通过整合政府所拥有的资产得以实现。当前许多地方政府仍然掌握着大量的国有资产，但是这些资产往往零散分布在政府不同部门。主要包括以下几种情况：原隶属于行政机关下属的企业改制后的国有股，仍有行政机关持有；资产经营公司受国资委委托管理的企业国家股；道路、桥梁等交通建设项目所形成的存量资产；供热、供气、供水和排水等公共事业资产。如果发展初期的国有投资公司能够象许多成熟的国有投资公司一样，成为整合政府资源的主角，公司规模将实现跨越式增长，融资能力大大提高；同时通过对这些资产的整合改造，可以实现聚集效应，进而提升政府资本的投资效率。ZJAD

2007 年
商品期货回顾

◎何燕艳

2007 年是商品期货牛气冲天的一年。美元贬值带动世界性的物价上涨、来自新兴市场的需求增加、资源类品种短缺日趋严重，以及全球性的反常气候，共同把商品期货市场推上了牛途。中国期货市场与国际期货市场的互动已日益密切，明星品种辈出的能源、粮油、有色金属这三大板块构成了 2007 年的一台“大戏”。

作为商品期货的龙头品种，原油期货从年初的 50 美元附近一路飙升到年末的 99 美元，距离百元大关仅一步之遥。受益于美元贬值，以及基金借力季节性因素、地缘政治紧张以及 OPEC 限产等题材。原油强势标志着整个商品市场繁荣的延续。

与原油相关性较强的偏资源类商品倍受激励。最为直接的影响就是燃料油价格，上海燃料油 803 合约价格从年初的 2585 元大幅上升到 11 月中旬的最高 4275 元。10 月份，当时的主力合约 801 成交一度突破 20 万手，为近一两年来的新高。相关品种天胶、塑料也在这 8 月到 11 月间走出了一波牛市行情。日胶期价从 8 月份的 232.5 日元大幅拉升到 11 月 7 日的 312.2 日元；沪胶主力合约也从 8 月底的最低 18710 元走到 11 月初的最高 23250 元。在原油不断走高的影响下，大连塑料也从 9 月底开始了一波凌厉攻势。而生物柴油概念也被市场充分炒作，豆油价格飙升就是最为典型的例子，其先于大豆，并于 07 年领涨整个豆类市场，同时相关品种棕榈油、菜籽油也是大幅走高。

另外，在原油带领下，以大豆为代表的农产品 07 年走出了波澜壮阔的大牛市。2007 年，CBOT 大豆期价走出了大幅上涨行情，全年累计上涨约 650 点左右，涨幅超过了 110%。国内大豆从 2550 一直飙到 4600，涨幅超过 80%。基本面供应紧张在盘面上得到充分映证，使得基金全力做多农产品。

当然，商品牛市当中也有小插曲，比如次级抵押贷款风波曾席卷整个金融市场，美国房地产市场正在经历 16 年最为严重的衰退，人们对经济放缓担忧加剧。使得经济基本面在通胀和放缓之间矛盾，金属就反映了这样一种倾向：沪铜跟随 LME 铜持续高位宽幅震荡，区间为 50000——72480。而沪锌由于过剩预期，走出流畅跌势。

2007 年是可喜的一年。国内期货市场陆续推出 PTA、锌、菜籽油、LLDPE（塑料）等新品种。成交日益活跃。股指期货已经成功预演，并已经进入上市前的最后准备阶段。而国内黄金期货将于 08 年年初首个亮相。08 年将更加是精彩纷呈的一年。ZJAD

（何燕艳，良时期货信息部）

浅谈房地产抵押典当

◎李瑛

中国典当业源源流长，是人类最古老的行业之一，堪称现代金融业鼻祖，在世界典当业发展史中起源最早。千百年来，典当与人们的生产、生活紧密相联，曾在我国漫长的封建历史时期发挥过重要作用。它萌芽于西东两汉，兴起于南北两朝，成熟于大唐五代，立行于北金、两宋，鼎盛于明清两季，衰落于清末明初，消亡于建国初期，复兴于改革当代。在 50 年代，典当行作为一种高利盘剥行业被逐步取缔，最后被彻底消灭。

随着改革开放政策推进，87 年，我国大陆第一家典当行—四川成都华茂典当商行正式成立。在 87 年 9 月《经济参考报》上刊登了一篇文章《当铺，在东京香火旺盛》，这令成都市华茂金属丝网公司经理萌生了创办典当行的念头，11 月，他们在《参考

消息》报上又读到一篇文章《莫斯科的当铺》,得知当时的苏联首都共有 8 家国有典当行,这更坚定了他们创办典当行信心,经过一番努力,于 12 月 23 日正式拿到华茂典当商行的营业执照,做了第一个吃螃蟹的人。这一来意味着被消灭了 30 多年的典当业奇迹般的复兴了。典当业现代的复活,我们在这里赋予它一个新的名词:“老店新开”,它真正的涵义就在这“新”字上,因为现代的典当业无论是在内容上还是在性质上都赋予了它新的内涵。

典当业自 87 年末正式复出后,全国每年以 500 家速度递增,6 年成立了 3000 家典当行,由于管理没有跟上,一度出现非常混乱的现象,如非法集资、高息吸收存款,私开分支机构、与银行恶性竞争等等,严重干扰了金融秩序,引发社会群体事件,影响了社会稳定,使整个典当业基本上处于无序状态。

93 年 7 月,由当时典当业的监管机关中国人民银行,对全国典当业进行清理整顿,砍去了一半多的不合格典当行,仅剩 1350 家。96 年 4 月人民银行颁发《典当行管理暂行办法》,对典当业进一步规范,明确了典当行只能从事质押贷款业务,业务范围十分狭窄。由于当时典当业务还处在探索阶段,有些典当行“怀抱琵琶半遮面”地偿试性的做一些房地产方面的业务,但是,由于缺乏法律上的支持,许多地区的房管部门不允许典当行进行房地产抵押登记,不登记就无法控制法律风险,最后导致血本无归的也大有人在。

01 年 8 月国家经贸委出台的《典当行管理办法》和 2005 年 4 月国家商务部出台的《典当管理办法》,都明确规定了典当行可以开展房地产抵押典当业务,这给广大典当企业开展房地产抵押典当业务提供了法规依据,大家都说典当行的春天到了。

随着我国市场经济发展,人们的生活水平不断提高,房地产已成为企业和个人拥有的主要财产,亦成为企业和个人融资的重要抵押物,也是我们典当行发放典当贷款的重要抵押物。为了促进典当行房地产抵押典当活动的顺利展开,既要服务于社会,又要控制企业风险,特别是房地产融资已成为典当行的新型主导业务的今天,要研究房地产抵押典当的相关内容及有关政策规定等显得尤其的重要。

一、什么是房地产抵押典当

由商务部和公安部联合颁布的的《典当管理办法》中,对典当行为进行了这样的表述:“本办法所称典当,是指当户将其动产、财产权利作为当物质押或者将其房地产作为当物抵押给典当行,交付一定比例费

用,取得当金,并在约定期限内支付当金利息、偿还当金、赎回当物的行为”。

该办法对房地产典当也作了比较清晰的概述:“所谓房地产典当,就是指抵押人向典当行提供贷款担保的融资行为。”

该办法还规定在当户不履行债务,出现绝当时,“当物估价金额在3万元以上的,可以按照《中华人民共和国担保法》的有关规定处理,也可以双方事先约定绝当后由典当行委托拍卖行公开拍卖。拍卖收入在扣除拍卖费用及当金本息后,剩余部分应当退还当户,不足部分向当户追索。”

再看《中华人民共和国担保法》中,对房地产抵押的定义进行了这样的描述:房地产抵押是指抵押人以其合法的房地产以不转移占有的方式向抵押权人提供债务履行担保的行为。债务人不履行债务时,债权人有权依法以抵押的房地产拍买所得的价款优先受偿。担保范围包括主债及利息、违约金、损害赔偿金和实现债权的费用。

在《物权法》上规定:抵押财产折价或者拍买、变买后,其价款超过债权数额的部分归抵押人所有,不足部分由债务人清偿。

上述定义和规定,明确了房地产抵押典当的实质是以抵押形式办理典当借款,房地产典当的法律性质实质上就是我国“担保法”以及“物权法”中规定的具有担保物权的抵押权行为。

二、物权和债权

典当放款业务是典当行经营管理的核心内容,从典当放款的安全性角度考虑,一般来说采取抵押放款和质押放款两种,而现行典当管理办法规定也只有这两种放款方式可行,其他均属禁止之列。那么,对于房地产抵押典当来说抵押放款是唯一的方式。房地产抵押典当的抵押权属于物权中的担保物权,所以,我们要知道抵押权在我们典当业务中的重要作用,就必须得搞懂什么是物权,它与普通债权有什么区别。

物权是指权利人直接支配其标的物,并享受其利益的排他性权利,同一物上不能有内容不相容的两种以上的物权并存。

物权包括所有权、用益物权和担保物权。

担保物权包括抵押权、质权和留置权。

物权和一般债权虽然都是属于财产权的范畴,但和债权相比较,物权是支配权,而债权是请求权。债权人一般不是直接支配一定的物,而是请求债务人依照债的规定为一定行为或不为一定的行为。除此之外,物权和债权还具有自身的特点,表现为:

1、物权的主体是特定的,而义务的主体是不特定的

物权的权利主体是特定的,其他任何人都负有不得非法干涉和侵害权利人所享有物权的义务,所以物权又被称为绝对权和“对世权”。债权只是发生在债权人和债务人之间的关系,债权的主题是特定的。债权人的请求权只对特定的债务人发生效力,所以债权又被称为“对人权”。

2、物权具有优先性,债权具有平等性

物权的优先性,首先表现在就同一标的物,物权和债权并存时,物权优先于一般债权,例如,某一债务人欠多个债权人的债务,在执行债务人财产时,享有担保物权的的人比普通债权人具有优先受偿的利。物权的优先性还表现在,同一物上有数个物权并存时,先成立的物权优先于后成立的物权。

而债权则有不同,债权相互间不存在谁优先的问题,在同一物上可以设立数个债权,各个债权不管设立的时间先后和金额的大小,债权人在依法受偿时都是平等的(法律另有规定的除外)。

3、物权能够对第三人产生效力,物权都具有追及性。

所谓追及的效力,是指物权的标的物不管辗转流通到什么人的手中,所有人可以依法向物的占有人索取,请求其返还其物。任何人都负有不得妨碍权利人行使权利的义务,无论何人只要其非法取得所有人的财产,都有义务返还。

而债权只能在合同当事人之间发生效力。

4、在权利设定上的区别

物权设定时必须公示,不动产以登记为权利象征。

债权只是在特定的当事人之间存在,设立债权亦不需要公示,故不具有公示性。

5、受保护方法不同

针对物权的保护,各国物权法没立了专门的物权请求制度,赋予物权人具有请求他人返还原物、排

除妨碍、恢复原状的权利，以保障物权人对其物的支配权。

而合同债权主要受合同法的保护，侵害合同债权也主要用合同法规定的违约责任。

为此，典当行在进行抵押典当业务设立某项物权时，双方除订立抵押合同外，还必须要去有关部门进行依法登记，这样才具有公示性，才算是真正取得了物权。如未公示（登记），就可能仅产生债权而不产生物权，这样做的风险之大可想而知。

三、房地产典当和典权

日前，某法院报上刊登了一篇文章，就江苏省某市中级人民法院受理了一起房地产抵押典当贷款纠纷案所发表的一些评论。其中，记载了某审判员接受记者采访说的一段话，大意是某典当公司没有实际管理抵押物，所以，此典当公司与借款人的关系是抵押贷款关系而不是典当贷款关系。我们认为，这位审判员一方面硬是把房地产抵押与房地产典当作了质的区别，另一方面，他混淆了房地产典当与房屋典权的概念。现代房地产典当所行使的抵押权与我国传统的典权有本质上的不同。

典权，是指支付典价对他人所有的不动产占有、使用、收益的权利。

大概在南北朝时期就有了典权的雏形，宋元明时期是典权制度发展的重要时期。典权之所以兴起，是因为我国传统上认为变卖祖产，尤其是不动产，是一种败家之举，不肖之子，使祖宗蒙羞，为众人所不齿，所以一般不轻易这样做。但是有时又不能解决燃眉之急，怎么办泥？于是就出现了这种折衷办法，即将财产出典于人，以获得相当于卖价的金额，在日后可以以原价赎回。这样不仅获得资金以应急需，又可以不变卖祖产。1927-1930南京国民政府制定的民法，删除了不动产质权，仅留典权制度，从此典权制度基本定型。新中国成立后，人民政府废除了民国民法，使得 典权制度成为习惯法，只是在民间流传。

房地产抵押典当的抵押权和典权的区别是：

1、典权是用益物权，以取得标的物的使用权为目的；

抵押权为担保物权，以担保债权的实现为目的。

2、典权以转移标的物的占有为条件；

抵押权不转移标的物的占有。

3、典权人对标的物有使用或收益的权利；

抵押权人对标的物无权使用或收益。

4、出典人无须支付典金利息；

抵押人须支付原借款所产生的利息。

5、出典人对典金只在典物的价值范围内承担责任，盈亏自负；

当抵押物价值不足以清偿债务时，抵押人受抵押权人 追索仍必须清偿剩余债务。

从以上内容可以明确地知道，房地产抵押典当，完全不同于传统意义上“房屋典权制度”，由于抵押权不转移标的物的占有，所以，房地产抵押典当不存在对抵押物实行实际管理的问题。

四、房地产抵押典当风险防范

房地产作为商品，具有耐久性、区位固定、价格高且能够保值增值等特点，因此被公认为是良好的抵押品。但是，一但出现绝当，房地产变现困难的弊端也会显现出来。所以说，房地产抵押典当的经营风险是很高的，典当行在追求最大利润的同时，也要注意稳健经营，规避风险，防止决策失误或被欺诈。

（一）注重前期审核，规避经营风险

在做房地产抵押典当业务时，除了要严格审查当户提供的材料，做好当户身份审核和房地产权属审核之外，把好估价关，是防范风险的重要环节。原则上采取高风险，低估价，把风险控制在最低限度。在估价时主要根据房屋成本价并考虑地段、环境、结构、楼层、朝向、设施、房屋折旧、土地性质，国家有关政策以及抵押人的经济情况、资质信誉、经营投资效益等进行综合考虑，要了解市场接受程度和变现能力，特别要注意有价无市的房产。同时，还要对房地产发展趋势有宏观的认识，密切注意市场供求关系的变化而导致房地产价格的变化，在典当放贷之前，把好决策关。

（二）利用法律武器，保障自身权益

典当双方签定抵押合同、办理

抵押登记手续等，都是以防抵押人一旦无力偿还本息时，典当行可以通过法律程序保护自己的权益。所以，在进行房地产抵押典当时，一方面在手续办理上要严谨，签定抵押合同，办理他项权利登记必须是产权人、共有人的真实意思表达，办手续时产权人、共有人必须全部到场，在所有的书面文件上都要有产权人、共有人亲笔签字，不得代签，发放当金取款时要由产权人签字；另一方面，手续办理要合法，严禁偏离政策和有关法律法规，签定合同的关键内容，在法律上不能有缺陷和不完善的漏洞，否则这都将成为无法实现债权的隐患。

（三）加强动态监控

在房地产抵押典当期间，典当行应定期随访当户，及时掌握其经济收入状况。一旦发现有问题的，或者有故意躲避典当行的情况发生，则要立即采取措施，加强催款力度。对于催讨无效的，要及时向法院申请强制执行。

当然，绝当强制拍卖，并不是解决办法的唯一途径。在一定件下，典当行也可以采取协助当户化解困难，渡过难关的办法，收回贷款本息。这样，典当行既可避免损失，又能树立良好的口碑和企业形象。

典当从业人员要不断学习，开拓创新，注意研究新政策、新情况，解决新问题，防患于未然；不断充实房地产典当新知识，丰富典当文化新内涵，促进典当业务长足发展，力争取得社会效益和经济效益双丰收。ZJAD

（李瑛，浙江银通典当有限责任公司总经理）

预算管理工作交流汇报

浙江省农都农产品有限公司财务部

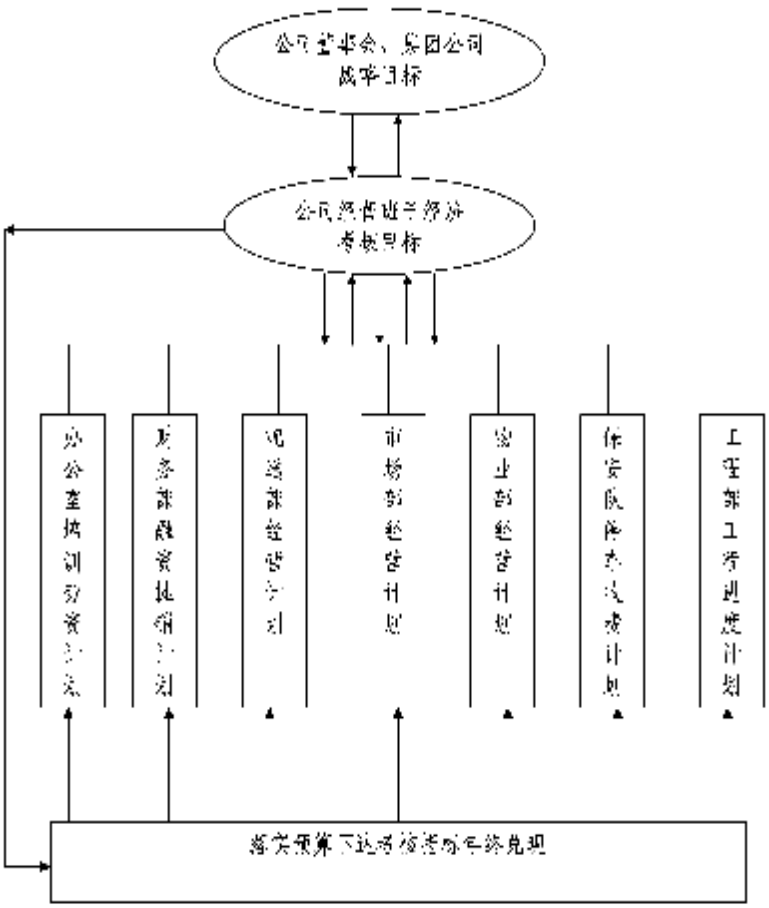
预算管理工作基本上一直贯穿于企业经营活动始终。鉴于集团将要全面启动预算管理工作，让我们交流一下这项工作的经验，其实有一些同行、公司也是一直在做的，并且做的会比我们更好。因此，这次交流对我来讲也是一次很好的学习机会。至于预算的重要性、意义，这些理论性的东西在这里不赘述，就将我们已经开展的预算工作的基本情况、体会和有待解决的问题总结一下，做一交流。

一、公司预算工作的基本方式

1、预算的目标、基础及方法。

公司预算目标始终围绕公司董事会、集团公司的战略要求和发展规划，作为预算的最终目标。具体工作中，是以公司各项营运活动为轴线，把业务预算、资本预算、筹资预算、财务预算作为预算的基础，方法上以现金流为核心，归纳各项内容进行编制，最后以财务报表形式予以反映。年度预算在报请董事会

预算基本流程



预算内容及编制单位分工

编制单位	预　算（计　划）内　容
办公室	董事会费、公关费用、差旅费、工资福利、办公用品、低值易耗、租赁咨询、保险、广告费用、其他
市场部 物业部 配送部	经营计划（含经营资源）、以前年度债权回收计划、经营费用计划、保险费用、维修计划（大、小修）、其他
财务部	借款、还贷预算、利息支出、应交税费、固定费用、审计费用
工程部	工程项目费用计划

批准确定后上报集团，至此各项预算原则上不再调整。

2、预算基本流程（见图）。

3、预算内容及编制单位分工（见表）。

4、预算工作阶段的设置。基本分为四个阶段：即各部门资产自查、计划汇总编报阶段、财务部汇总平衡阶段、财务部行文呈报阶段、报送董事会、集团公司阶段。

二、搞好预算管理工作的几点体会

体会一：预算的有效性十分重要，这是使该项工作不流于形式的根本保证，否则将不可能有效地坚持下去。

具体表现在：

1、领导对预算的高度重视。

农都公司的经营班子十分重视预算工作，并且不断提出更新、更高的要求。虽然公司没有成立预算领导小组之类的组织形式，但由于该项工作已经纳入公司经营管理制度，因此，公司的预算管理的机制实际已经形成了在总经理直接领导负责下，以财务部为具体执行单位，由公司各经营、管理部门共同参加的二级预算级次。

目前，根据总经理提出的要求，今年将根据集团的总体战略，编制 2008 年度经营预算以及公司未来的 3-5 年经营的和提升改造预算。

2、预算纳入企业管理制度特别是财务管理制度，得以有序开展。预算管理制度作为各项管理制度中的重要一环，纳入企业管理制度特别是财务管理制度后，在每年 10-11 月将以公司名义下发《关于布置××年度资产清查、××年度经营预算工作的通知》，

各部门就根据制度规定的要求有条不紊的展开。

制度编制中包括对编制、审批、执行、调整、考核及监督等环节的责任单位和核准权限等方面都做出了明确规定。如:年度营运计划(预算)审批权限为董事会,其他计划(预算)权限为总经理,具体核对、平衡、编制单位在财务部等。

3、结合会计提供的核算信息进行的客观比较分析,含对各项调整因素的还原分析。

4、责权利的有效结合,结合考核进行。我们每年都编制部门考核责任书,把预算的指标具体分解落实到各个部门实施考核,年终兑现。

5、为使预算起到对经营活动的指导与控制,在工作中进行预算实用性的工作疏导,帮助各部门做好分析辅导工作。财务部按月进行分析,按季将分析情况反馈考核部门。同时增加对托收费用,如:水电费、通讯费、社会统筹等费用的报批环节,帮助各部门设立台账,以避免会计信息滞后的弊端。

体会二:扎实做好预算的基础工作,是预算可靠性的根本保证。

具体表现在:

1、以公司组织架构为基础,每一个经济活动元素,都纳入预算单位。预算管理的级次为二级。

2、每一年度根据公司资产管理制度的规定范围及内容进行资产年度的清查工作,既有利于确保国有资产保值增值的目标得以真正实现,又有利于编制来年的费用预算。比如:设施维修计划、办公用品采购计划等。

3、公司员工素质培训的大力开展,有力推动了预算管理工作的实施。公司对员工计算机素质的普及培训,解决了基本操作技能的问题,按照统计的分析基础原理对基础较差相应部门进行技术辅导,取得了较好的效果。

4、彻底调查各项收入资源,并以现金流为核心,按月度编制各项经营收入与费用支出,再按权责发生制进行分配,再以财务报表形式予以报告。各项收入资源按图示明晰列表。

5、对预算数据进行反复推敲、平衡,并与上年度及历史最好业绩对比,使下达指标保证切实可行。通过几上几下反复推敲、平衡(包含经营班子的意见),使得分解到部门的各项指标,既能保证预算目标的实现,又能充分调动执行部门的积极行,从而使预算目标落到实处。

体会三:预算编制的依据与程序。

1、依据。预算编制按照先业务预算、资本预算、筹资预算,后财务预算的流程进行,具体的依据是:

1) 业务预算:预算期内经营活动的预算,包括营业预算、营业成本预算、采购预算、期间费用预算等,根据实际情况具体编制。

2) 资本预算:预算期内进行资本性投资活动的预算,主要包括固定资产投资预算、权益性资本投资预算和债券投资预算。

3) 筹资预算:预算期内需要新借入的长短期借款、原有借款、债券还本付息的预算,主要依据有关资金需求决策资料、发行债券审批文件、期初借款余额及利率等编制。

4) 财务预算:主要以现金流量预算、预计资产负债表和预计损益表等形式反映。

2、程序。预算编制遵循"自上而下、自下而上、上下结合、分级编制、逐级汇总"的程序进行。

体会四:预算工作环节中有待提高和解决的几个问题。

1、逐步增强资产清查工作的主动性。通常大家对资产清查的重视程度低于预算的重视程度,而明晰资产现状又是编制预算的基础,因此进一步加强每一年度对资产的清查工作,是很有着不可忽视的作用。

2、进一步提高财会人员的自身素质,把财务管理、监督与会计核算的信息有效结合。公司内审部门要充分利用会计核算提供的信息,在财务管理过程中,发挥预算监督职能,达到控制的目的。

3、必须抓紧对编制预算时间进度的控制。由于编制预算的期间正值年末,各项年终工作都十分紧张,从以往预算完成进度来看,各阶段往往会延期完成,造成预算后期平衡、编制工作的时间紧迫,容易造成偏差。

4、紧凑年度审计报告的审计时间,避免审计事务所审计报告的延误对年度预算造成的影响。

5、根据集团对经营班子的考核要求,预测并预提年度兑现奖金额度,避免实际兑现额对年度预算造成的影响。ZJAD

浙江省农都农产品有限公司

《劳动合同法》的新规定和风险防范(二)

◎郑金都

二、合同的履行、解除和终止

(一)劳动报酬的支付

【解析】变化在于:

1、加大对欠薪的处罚力度

首先,用人单位支付给劳动者的工资低于当地最低工资标准的,应当支付其差额部分;其次,未按照约定或法律规定支付劳动报酬、加班费、经济补偿金的,应限期支付,否则,用人单位应按照应付金额的50%以上100%以下的标准向劳动者加付赔偿金。这一规定,大大增加了用人单位拖欠工资的成本,因为先前法律规定拖欠工资的成本是向劳动者加付25%,而现在是50%—100%。

2、创设讨薪支付令制度

用人单位拖欠或者未足额发放劳动报酬的,劳动者可以依法向当地人民法院申请支付令,人民法院应当依法发出支付令。虽然支付令简便快捷,但其“流产”也十分容易,只要用人单位提出异议,支付令也就无法发挥作用。

【风险防范】欠薪需要加倍赔偿而且劳动者讨薪可以申请支付令,这是新法为整治欠薪所开出的药方。今后,企业欠薪的成本将大幅度增加,用人单位应该避免欠薪情形出现。

(二)协商解除劳动合同

【解析】协商解除劳动合同的条件如同变更劳动合同的条件一样,只要双方协商一致就可以提前解除劳动合同。但是,哪一方首先提出解除的请求后果完全两样,劳动者首先提出解除请求的,用人单位不需要支付经济补偿金;用人单位首先提出解除劳动合同的,

用人单位需要向劳动者支付经济补偿金。

【案例】李某是某公司职工，1997年3月与公司签订了为期5年的劳动合同，1999年3月，公司更换了主要负责人，新负责人以李某不适合工作为由，要求与李某解除劳动合同，李某不同意。公司便采取了增加李某劳动强度，减少李某奖金收入等办法予以刁难。李某在不堪忍受的情况下，提出如果公司提出解除劳动合同，他本人可以签字同意。但公司坚持让李某自己先写“辞职报告”，然后由公司批准。李某坚决不同意这样做，但公司许诺：如李某照办，公司可以给予李某一笔比较丰厚的生活补助，还可以按照劳动法有关规定支付解除劳动合同的经济补偿金。在这样的情况下，李某于1999年7月向公司递交了“辞职报告”，立即被公司批准，但此后的生活补助和经济补偿金却毫无踪影。李某找公司索要，公司拿出李某的“辞职报告”说，生活补助是单位对被辞退人员的抚恤，根据劳动法规定，经济补偿金在用人单位提出解除劳动合同时才支付，李某是自动辞职，没有上述两项待遇。李某非常气愤，向劳动争议仲裁委员会提出申诉，并提供了公司要求他递交“辞职报告”的证据。劳动争议仲裁委员会经审理，裁决公司支付李某三个月工资的经济补偿金，仲裁费用由公司承担。本案关键是李某提交的“辞职报告”是自愿还是被迫的，如果没有相应证据，是不易证明的。本案的李某掌握并提供了相应证据，从而使这一案件得到处理。劳动合同签订后，经协商可以解除，解除劳动合同一般都会涉及经济补偿金问题，即使是双方协商一致也要支付经济补偿金，这是劳动合同与民事合同一个很大区别。解除劳动合同，如果是用人单位提出的，必须要依法支付劳动者经济补偿金，如果是劳动者主动提出的，则没有相应规定。本案中，本来是公司希望并促使解除劳动合同，却采取种种刁难和欺骗手段，诱使劳动者提出“辞职”，显然是在规避法律规定，从而避免支付经济补偿金的责任。但是由于李某掌握了公司强迫和诱骗自己递交“辞职报告”的证据，从而使本案的事实得以澄清。在被强迫和欺骗情况下，劳动者作出的意思表示不能认为是真实的，解除劳动合同的责任应由公司承担。

【风险防范】协商解除时应让员工主动提出辞职申请，一方面可以给员工台阶下，体面离开公司，减少对立面；两一方面，更重要的是用人单位可以免付解除劳动合同的补偿金。当然不要采取胁迫、威胁的手段进行。另外，对于每一个员工的辞职手续要注意保存证据。

（三）劳动者通知解除

【解析】变化在于劳动者在试用期内解除劳动合同的，需要提前3天通知用人单位。这一规定与先前的法律规定不同，先前法律规定，劳动者在试用期内可以随时提出解除劳动合同。新法的规定有利于用人单位做好工作交接。

【案例】田某系一国有控股公司员工，与企业签有三年期限的劳动合同，在劳动合同期限内，田某听说在某外商投资企业工作每月月薪6000元，相比之下原企业每月只有1000多元的工资太低。遂向原企业口头提出解除劳动合同。原企业未马上作出答复。15日

后，田某离开原企业，开始到外资企业上班。田某的离开，给原企业的生产造成了影响，原企业要求田某回公司上班，但田某以向企业提出了解除劳动合同为由而拒不回公司。于是原企业向劳动仲裁委员会提起申诉，要求田某承担违约赔偿责任。劳动仲裁委员会经审理，认定田某违反合同的约定，应承担违约赔偿责任。劳动合同是用人单位和劳动者之间确立劳动关系的依据，劳动合同一经签订，便具有法律约束力，双方当事人就必须履行合同中规定的义务。此案中，田某单方面除劳动合同的行为显然是违反了《劳动合同法》和《劳动法》的有关规定。首先，从田某通知企业解除劳动合同的形式上看，田某只是以口头的形式通知企业的。这不符合关于劳动者应当以书面形式通知企业的规定。其次，从田某通知企业的时间上看，其在15日后即离开单位，到了新的单位，这显然是不符合关于提前30日通知的规定。再次，企业没有对其解除劳动合同的请求作出答复：说明双方未就解除劳动合同的事项达成一致，原劳动合同就依然应当有效，田某就必须承担其劳动合同规定的义务。所以说，田某应当承担违约责任。此案给我们的启示是，合同双方当事人应当认真履行自己的义务，在单方面解除劳动合同时，应当依法定程序进行。

【风险防范】在劳动者提出解除劳动合同的情况下，用人单位要及时做好工作交接，避免造成不必要的损失。在劳动者没有通知或者通知后不到30日/3日擅自离开用人单位，给用人单位造成损失的，可以追究法律责任。

（四）劳动者随时解除

【解析】《劳动合同法》规定的随时通知解除，与《劳动法》规定的随时通知解除有较大区别：《劳动法》随时通知解除只有三种情形，而《劳动合同法》规定了6种情形。增加了：用人单位未按照劳动合同约定提供劳动保护；未依法为劳动者缴纳社会保险费的；规章制度违反法律、法规的规定，损害劳动者权益的；用人单位因本法第二十六条规定的情形致使劳动合同无效的；

【风险防范】建议企业依约履行义务、健全制度，避免上述情形的出现。

（五）劳动者无需通知立即解除

【案例】山西黑砖窑事件

【解析】无须通知立即解除在《劳动法》中没有相应的规定，赋予了劳动者在特定情况下可以无需通知用人单位而直接“走人”，即：用人单位以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫劳动者劳动的，或者用人单位违章指挥、强令冒险作业危及劳动者人身安全的，劳动者可以立即解除劳动合同，无需通知用人单位。

（六）用人单位随时解除

【解析】变化在于：增加了两种情形。即(a)劳动者同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成本单位的工作任务造成严重影响，或者经用人单位提出，拒不改正的；(b)因“以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危，使对方在违背真实意思的情况下订立或者变更劳动合同”致使劳动合同无效的。

每种情形在适用时需要注意以下几点：

1、在试用期期间用人单位解除劳动合同的，用人单位需要证明劳动者不符合录用条件。因此，录用条件的科学设置成为用人单位在试用期解除劳动合同的关键。

2、劳动者严重违反用人单位的规章制度的，用人单位解除劳动合同的，需要用人单位事先在规章制度明确规定哪些情况属于严重的违反行为。

3、劳动者严重失职、营私舞弊，用人单位解除劳动合同的，需要用人单位事先对重大损害做出界定。

4、劳动者与其他单位建立劳动关系（以下简称“兼职”），用人单位解除劳动合同的，需要具备以下条件：兼职对完成本单位工作任务造成严重影响或者用人单位对兼职提出反对意见，劳动者拒不改正。

5、劳动者以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危，使用人单位在违背真实意思的情况下订立劳动合同的，用人单位解除劳动合同的，需要证明有被劳动者欺诈、胁迫或乘人之危的情形。

6、劳动者被依法追究刑事责任，用人单位解除劳动合同的，需要有劳动者被追究刑事责任的事实存在。

【风险防范】法律规定的用人单位可以随时通知劳动者解除劳动合同的情形中，最常用的是前三种。用人单位再利用上述规定辞退

劳动者的，首先，需要事先做好铺垫工作，如科学、完整设置录用条件，在规章制度中对严重违纪和重大损害作出明确界定等；其次，还需要用人单位做好考核、调查取证工作，因为过失性解除劳动合同的举证责任在用人单位。

（七）用人单位有条件解除

【解析】变化在于：代通知金制度确立，即用人单位可以额外支付劳动者一个月工资后，就可以解除劳动合同。这样处理更加灵活，增加了企业辞退员工的选择余地。

【风险防范】企业要保存提前三十天通知和额外支付一个月工资的证明。

（八）合同终止

【解析】《劳动法》第 23 条：“劳动合同期满或者当事人约定的劳动合同终止条件出现，劳动合同即行终止。”这一规定十分简单笼统，《劳动合同法》对其具体化，罗列了五种情形并且在第（六）项中作了兜底的规定，增强了可操作性。

（九）经济性裁员

【解析】变化在于：

1、增加了可以进行经济性裁员的情形。

《劳动法》规定，用人单位只有在濒临破产进行法定整顿期间或者生产经营状况发生严重困难，确需裁减人员的，才可以裁减人员。《劳动合同法》除延续《劳动法》以上规定外，增加了两种用人单位可以裁减人员的情形：a 企业转产、重大技术革新或者经营方式调整，经变更劳动合同后，仍需裁减人员的；b 其他因劳动合同订立时所依据的客观经济情况发生重大变化，致使劳动合同无法履行的。新增加的这两类可以裁员的情形，是充分考虑到了我国的现实情况，有利于企业适应企业结构调整、参与市场竞争。

2、放宽了裁减人员的程序要求。

《劳动法》规定，用人单位裁减人员的，都应当提前三十日向工会或者全体职工说明情况，听取工会或者职工的意见，并向劳动行政部门报告。《劳动合同法》将《劳动法》以上规定内容调整为，用人单位需要裁减人员二十人以上或者裁减不足二十人但占企业职工总数百分之十以上的，才应当按照以上规定的程序执行。这就意味着企业裁减人员不足二十人且占企业职工总数不足百分之十的，就可以无须按照以上规定的程序执行。

3、增加了裁员时的社会责任

一方面是裁减人员时，应当优先留用下列人员：（1）与本单位订立较长期限的固定期限劳动合同的；（2）与本单位订立无固定期限劳动合同的；（3）家庭无其他就业人员，有需要扶养的老人或者未成年人的。另一方面用人单位在 6 个月内重新招用人员的，应当通知被裁减的人员，并在同等条件下优先招用被裁减的人员。

【风险防范】要注意经济裁员的程序性要求：（1）提前三十日向工会或者全体职工说明情况，听取工会或者职工的意见；没有工会的要向全体职工说明。听取意见不要求全体职工。（2）裁减人员方案经向劳动行政部门报告。 裁减人员方案应当包括：被裁减人员名单、裁减时间和实施步骤、经济补偿办法等。注意此报告不是审批或事前许可，而是事后告知。

（十）经济补偿金

【解析】变化在于：

1、增加了用人单位违法违约时须支付经济补偿

即“劳动者依照本法第三十八条规定解除劳动合同的”，包括：未按照劳动合同约定提供劳动保护或者劳动条件的；未及时足额支付劳动报酬的；未依法为劳动者缴纳社会保险费的；用人单位的规章制度违反法律、法规的规定，损害劳动者权益等情形。

2、缩小协商解除情况下支付补偿金的范围

《劳动法》第 28 条规用人单位依据本法第 24 条（协商解除）就要支付补偿。而实际上劳动者主动提出的一般不会失业或者早有准备，用人单位在支付补偿金不合理。《劳动合同法》明确规定用人单位提出解除劳动合同动议后双方协商解除的才负有支付经济补偿金的义务。

3、增加合同期满支付经济补偿金的规定

依《劳动合同法》第 46 条（五）的规定：（1）用人单位维持或提高合同条件，劳动者不同意续约——不支付；（2）用人单位降低合同约定条件，劳动者不同意续约——支付；（3）用人单位不同意续约，无论劳动者同意与否——支付（很多情况下，合同期满，劳动者年龄已大，再次求职困难。用人单位利用了劳动者的青春期，可谓青春补偿费）

4、经济补偿金的计算方法更

加细化

每满一年支付一个月工资的标准向劳动者支付。六个月以上不满一年的，按一年计算；不满六个月的，向劳动者支付半个月工资的经济补偿。

5、对高收入劳动者的经济补偿金设定限制条件

一是计算经济补偿金的工资基数设限，即按照当地上年度月平均工资3倍计算；二是计算经济补偿金的工作年限设限，即最高不超过12年。这一规定可以降低企业的人工成本，同时也可以合理调节高收入劳动者的收入水平，促进社会公平。

问题：对于劳动者工资未超过三倍的情况，是否有十二年的限制？

回答：《劳动合同法》未规定此种情况下是否有十二年限制，但参照《违反和解除劳动合同的经济补偿办法》（劳部发〔1994〕481号）："第五条 经劳动合同当事人协商一致，由用人单位解除劳动合同的，用人单位应根据劳动者在本单位工作年限，每满一年发给相当于一个月工资的经济补偿金，最多不超过十二个月。工作时间不满一年的按一年的标准发给经济补偿金。"从上述引用的第五条可以看出，是有限制的。因此在劳动合同法实施前的部分仍应按这个算法计算，有12年的限制。劳动合同法实施以后的计算不受限制。

三、特别规定

（一）集体合同

【解析】《劳动法》的规定太简单，《集体合同规定》只是部门规章，层级较低。《劳动合同法》在法律层面对集体合同作了较详细的规定。

1、集体合同的种类

包括全国性的、行业性的、地域性的、专项性的、单个企业的集体合同。我国目前集体合同的规定和实践主要集中在企业层面。考虑到建筑业、采矿业、餐饮服务业用工数量比较多，可以订立行业性集体合同。但是注意层级限于县级以下区域内，因为各地工资水平等方面相差很大。

2、集体合同的生效

集体合同订立后，应当报送劳动行政部门；劳动行政部门自收到集体合同文本之日起十五日内未提出异议的，集体合同即行生效。即集体合同必须报送，否则不生效。劳动行政部门负有审查集体合同内容是否违法的责任。

3、争议解决

用人单位违反集体合同，侵犯职工劳动权益的，工会可以依法要求用人单位承担责任；因履行集体合同发生争议，经协商解决不成的，工会可以依法申请仲裁、提起诉讼。

【风险防范】建议企业在订立集体合同时要与工会充分沟通协商。一旦制订生效，就要依法履行义务。

（二）劳务派遣

【解析】

1、关于劳务派遣

劳务派遣公司与劳动者签订劳动合同；用人单位与劳务派遣公司签订民事合同。"有劳动关系没有劳动，有劳动没有劳动关系。"劳务派遣的优点在于：降低成本；短期用工的需要；国企减员增效的需要；保安岗位须由保安公司派遣；辅助工作的需要（如食堂、绿化、手工包装）。劳务派遣的弊端在于：劳务派遣公司克扣工资；劳务派遣工同工不同酬；劳务派遣工没有正常的工资增长和晋升；为降低成本滥用劳务派遣；

2、劳务派遣单位（第57条）

现实中的很多劳动派遣单位是劳动与社会保障局、劳动局等行政机关的下属部门、企业，有很强的行政色彩。《劳动合同法》要求今后的劳务派遣单位市场化运作，按照公司法设立。并且注册资本不得低于50万元。

3、须订立两年以上固定期限合同且必须按月支付报酬（第58条第二款）

一般的劳动合同不要求合同期限，此处作出限制。并且在此期限内劳动者没有工作劳动派遣单位也要支付最低工资。

4、连续用工期限不得分拆（第59条第二款）

有些企业为了逃避社会保险、正常的工资调整而分割订立为多个短期协议。

5、依用工单位所在地标准执行劳动报酬和劳动条件（第61条）

针对跨地区用工。不得按照劳动者来源地标准执行。

6、劳务派遣岗位（第66条）

限制滥用劳务派遣。一般在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上实施。什么是"临时性、辅助性

或者替代性”,需要劳动行政部门作出详细的规定。

7、不得自设劳务派遣单位(第67条)

用人单位不得设立劳务派遣单位。劳务派遣公司不得随意设立。按照2000年的《北京市职业介绍管理规定》等地方政府规章,设立劳务派遣单位是要求向劳动和社会保障部门提出申请,经批准颁发许可证后方可营业。但是本法对于劳务派遣公司是否要经过批准没有明确规定。

8、连带赔偿责任(第92条)

按照《劳动合同法》第92条规定:“劳务派遣单位违反本法规定的……给被派遣劳动者造成损害的,劳务派遣单位与用工单位承担连带赔偿责任。”如果包括前提“劳务派遣单位违反本法规定的”,对该条款直接的解释,是在劳务派遣单位违反《劳动合同法》而给劳动者造成损害,用人单位才需要承担连带责任,似乎无过错的工伤不包括在内。但是实践中对于工伤,法院和仲裁委员支持采纳连带责任的可能性很大。

【案例】新华报业网讯 近日,南京市民王义明(化名)终于拿到了1.9万元的工伤赔偿金。由于当初的劳务派遣工身份,王义明为了这1.9万元奔波了两年。这也是南京市中院受理的首起劳务派遣用工工伤赔偿案。2004年11月,王义明到南京雨花台区西善职介所登记求职,同月被该所安排至南京圣韩玻璃有限公司从事质检和包装工作。一次工伤事故中,王义明工伤至六级。因相关单位没有为其办理工伤保险,职介所和圣韩公司为王的工伤待遇相互推诿,不愿承担责任。王无奈申请仲裁,仲裁裁决由职介所的主管部门雨花台区西善劳动保障所承担王义明的工伤赔付责任。西善保障所不服向区法院起诉。法院查明,西善桥职介所和圣韩公司签有劳务合同。由西善职介所向圣韩公司提供劳务人员,圣韩公司根据实际用工人数,按800元/人,每月付给职介所劳务费,此费用包括劳务人员的工资、五项社会保险和职介所对这些员工的管理费等。劳务人员在公司工作期间发生疾病、工伤等意外事故或其他纠纷,与圣韩公司无关,概由职介所承担,甲方不承担任何经济责任和其他责任。区法院一审认为,王义明与圣韩公司形成了事实劳动关系,依据我国劳动法“谁用工谁负责”的基本原则,圣韩公司作为用人单位应承担王义明的工伤赔付及社会保险责任。据此判决由圣韩公司承担王义明的工伤赔付责任。圣韩公司不服,上诉至南京市中院。二审法院认为,王义明到圣韩就业属于劳务派遣工形式。按照相关规定,保障所应按劳务派遣合同约定为王义明办理各种保险。同时,圣韩公司应本着对劳动者负责的态度,有义务督促保障所办理社会保险。二审法院在审查中还发现,圣韩公司与保障所在确定劳务费时,都没有合理考虑为劳动者缴纳足够的保险费所需费用,导致保障所在收到劳务费后,没有为王义明办理社会保险,以至于王义明工伤后不能享受社保待遇。对此,圣韩公司和保障所都有责任。二审法院判决要求保障所为王义明缴纳自圣韩公司工作期间的社会保险,并在判决生效之日起10日内支付王义明伤残补助金等各项费用19256.60元。同时于判决生效之日起10日内安排王义明适当工作岗位,难以安排的,由保障所每月支付776.30元支付伤残津贴。今后王义明的伤残津贴实际金额低于南京市最低工资标准时,由保障所补足差额。圣韩公司对上述判决承担连带责任。

【风险防范】建议企业与派遣公司签订详细明确的合同。约定派遣的期限、岗位、工资的数额和发放，以及发生伤害事故后的责任分担比例。

(三)非全日制用工

【解析】

1、判断非全日制用工的实质标准。劳动者在同一用人单位一般平均每日工作时间不超过四小时，每周工作时间累计不超过二十四小时。

问题：如果用人单位采取三班制，每班每天工作4个小时来规避法律，是否可以？

回答：理论上是可以的。

问题：家庭和个人雇工中的“小时工”是否是劳动合同法上的非全日制用工？

回答：不适用。因为家庭和个人不是“用人单位”。

2、非全日制用工的特点：(1)工资形式以小时计酬为主，但是不得低于用人单位所在地人民政府规定的最低小时工资标准。(2)可以定立口头合同。(3)可以兼职。(4)不得约定试用期。(5)随时通知终止无须经济补偿。

问题：非全日制用工，是否要求缴纳社会保险？

回答：《劳动合同法》对非全日制用工的社会保险问题未做详细规定。但是根据《劳动保障部关于非全日制用工若干问题的意见》(劳社部发[2003]12号)第三条：关于非全日制用工的社会保险：10、从事非全日制工作的劳动者应当参加基本养老保险，原则上参照个体工商户的参保办法执行。对于已参加过基本养老保险和建立个人账户的人员，前后缴费年限合并计算，跨统筹地区转移的，应办理基本养老保险关系和个人账户的转移、接续手续。符合退休条件时，按国家规定计发基本养老金。11、从事非全日制工作的劳动者可以以个人身份参加基本医疗保险，并按照待遇水平与缴费水平相挂钩的原则，享受相应的基本医疗保险待遇。参加基本医疗保险的具体办法由各地劳动保障部门研究制定。12、用人单位应当按照国家有关规定为建立劳动关系的非全日制劳动者缴纳工伤保险费。从事非全日制工作的劳动者发生工伤，依法享受工伤保险待遇；被鉴定为伤残5－10级的，经劳动者与用人单位协商一致，可以一次性结算伤残待遇及有关费用。可见用人单位应该为建立劳动关系的非全日制劳动者缴纳工伤保险。但如果用人单位的非全日制劳动者是由劳务派遣单位派遣的，则由劳务派遣机构缴纳。

问题：兼职人员是否即是“非全日制用工”？

回答：兼职人员是否非全日制用工，要看其是否符合“以小时计酬为主，劳动者在同一用人单位一般平均每日工作时间不超过四小时，每周工作时间累计不超过二十四小时”的标准，这个不是绝对的。

问题：根据第六十九条第二款规定，非全日制用工劳动者可以与两家以上单位订立劳动合同，对于给其它单位造成损失的如何承担责任？如用人单位对于劳动者尚未与其他单位终止合同的情况确实不知情，并已经尽了应有的审查义务的，是否承担赔偿责任？

回答：(1)看其在为哪家单位履行职务的时候给其它单位造成损失，就由哪家单位负责。(2)《劳动合同法》第九十一条规定的“用人单位招用与其他用人单位尚未解除或者终止劳动合同的劳动者，给其他用人单位造成损失的，应当承担连带赔偿责任。”应该是过错责任原则，也就是用人单位存在明知劳动者为尚未解除或者终止劳动合同的劳动者而聘用的，否则，不承担赔偿责任。例如，劳动者伪造离职手续等文件而和新的用人单位签订劳动合同的，新的用人单位不承担连带赔偿责任。

【案例】今年上半年，麦当劳、肯德基、必胜客等国际著名餐厅企业被爆出聘用非全日制工人存在问题。从上述企业与员工签订的劳务合同（协议）及相关事实看，这些企业在许多方面涉嫌违反《劳动法》及相关法律法规，在合同中存在众多对劳工不平的条文，已严重侵害了劳工的合法权益。其中有以下几点按《劳动合同法》的规定，同样属于违法行为。

1、低于最低工资标准

严重违反当地政府颁布的非全日制工的最低工资标准。在广州经营的麦当劳规定兼职服务员的工资为4元/小时，肯德基为4.7元，必胜客为5元多，这明显违反了广东省劳动部门颁布并于

今年元月一日起实施的非全日制最低工资标准7.5元/小时的规定。

2、需一个月试用期

劳务合同(协议)中约定了试用期,均要求“务工者前30天为试用期”。根据2003年《劳动保障部关于非全日制用工若干问题的意见》中规定“非全日制劳动合同不得约定试用期”,因此在合同中规定需要“试用期”则是明显违规行为。

(四)企业内部管理

1、企业规章制度

【解析】变化在于:

(1)完善了劳动规章制度的制定程序。

这一规定与先前法律规定的要求有较大差别,先前法律对用人单位规章制度制定程序的规定弹性很大。而新法规定的程序是经平等协商程序,即要经过职工代表大会或全体职工讨论,提出方案和意见,然后由企业与工会或职工代表经过平等协商确定。在规章制度实施过程中,劳动者认为不适当的,有权向用人单位提出修改,然后通过平等协商程序进行修改。由此可见,在新法之下,企业规章制定的制定不再是企业的单方行为,而是一个集体协商的双方行为。

(2)增加公示告知程序。

新法也重申了“直接涉及劳动者切身利益的规章制度应当公示,或者告知劳动者。”否则,对劳动者没有任何约束力。

(3)规章制度违法的责任和后果

如果用人单位规章制度违法,劳动者不仅可以随时通知用人单位解除劳动合同,给劳动者造成损害的,用人单位还要承担民事赔偿责任。

【风险防范】

(1)劳动规章制度是企业进行规范管理的有效手段,如今企业的规章制度从企业单方制定转变为企业与工会、职工大会或职工代表大会双方平等协商确定,因此,企业应大力推动本单位工会的组建。

(2)企业制定劳动规章制度时,首先应当符合法律规定的目的;其次要履行相应的法定程序,即平等协商并公告(告知);最后,更为重要的是要保留好履行了法定程序的证据,如会议记录、讨论的经过、张贴公告的记录等等,以防发生纠纷时,企业举证不能风险的发生。

(3)对于已经存在的劳动规章制度,企业应当按照《劳动合同法》的规定,对本单位的规章制度进行严格地梳理、修改。

(4)以上规定只限于劳动规章制度。即:用人单位在制定、修改或者决定直接涉及劳动者切身利益的劳动报酬、工作时间、休息休假、劳动安全卫生、保险福利、职工培训、劳动纪律以及劳动定额管理等规章制度或者重大事项。并非所有的企业管理制度。

2、工会与三方协调机制

【解析】以上两条是关于工会与三方协调机制的内容。劳动关系三方协调机制以协商的形式解决劳动关系中存在的各种问题,以兼顾政府、企业、职工三方利益,是市场经济国家的通行做法。三方协商的主要内容包括:劳动就业、劳动报酬、社会保险、职业培训、劳动争议、劳动安全卫生、工作时间和休息休假、集体合同和劳动合同等等。

按照我国批准实施的国际公约,借鉴国外“三方机制”的经验,经党中央、国务院同意,2001年,我国正式建立了由劳动和社会保障部,中华全国总工会和中国企业联合会、中国企业家协会组成的国家级协调劳动关系“三方机制”。但是法律上仍然是空白,“三方机制”写进《劳动合同法》,标志着我国劳动关系协调工作进入了一个新发展阶段。

【风险防范】工会组织在构建和谐劳动关系中具有重要的作用。因此,有条件组建工会的企业,应该加大组建工会的力度;已经建立工会的企业,应健全工会参与协调劳动关系的机制。ZJAD

(郑金都,浙江六和律师事务所主任)

教学并举
大力推进普法宣传

2007 年，我们根据集团公司“五五”普法规划的具体要求和部署，按照库普法工作年度计划，结合工作实际，开展了普法教育各项工作，为提升企业软实力起到了积极促进作用。现将具体工作作以下总结。

一、07 年普法，我们主要做了四方面工作。

1、建立普法领导机构。为加强对普法工作的领导，确保普法工作有效开展，年初我们成立了普法工作领导小组及领导小组办公室，并由库主任担任领导小组组长。

2、制订普法规划计划。按照集团公司“五五”普法规划具体要求，我们结合仓库实际，制订了库“五五”普法规划，明确了普法工作的指导思想、总体目标、基本原则、工作任务和组织保障等，并按照规划制订了 07 年普法工作计划，明确了年度开展普法教育活动应做的具体工作。

3、开展普法教育学习。根据年度计划安排，我们全库范围内开展了形式多样的普法教育活动，如集中学习、分散自学、试卷问答、领导干部重点学习以及法

律咨询与解答等。学习了部分与社会生活、企业工作相关的法律法规。

4、参加集团普法培训。

二、普法具体工作与方式。

我们坚持普法教育与工作实际、具体实践相结合，突出教育重点，追求教育实效，使普法教育能真正提高干部职工的法制观念，促进企业依法治企，为企业各项工作健康有序发展提供良好法制环境。

1、以开展多种形式普法教育，力求实现普法效果。

我们坚持普法教育与粮库实际工作相结合。把从事粮库仓储工作需要掌握的法律法规知识作为学习的重要内容，根据企业经营管理的需要和员工学法用法的需求，有针对性地开展普法教育。如对仓储部、转运部干部员工，重点进行《粮食流通管理条例》、《中央储备粮管理条例》、《安全生产法》等法律法规学习；对财务部、经营部重点进行《企业国有资产监督管理暂行条例》、《合同法》等法律法规学习；对全库职工进行《劳动合同法》、《物权法》等学习。通过有针对性的学习，能使每位职工结合自己所做的工作，去更好地理解掌握法律法规知识，从而不断提高自己的法律意识，使法律法规更好地服务于自己的工作和生活，达到学以致用的目的。全年开展集中学习 2 次，分组学习 2 次。

我们坚持普法教育与普法宣传相结合。深入开展法律进企业、进部门的无缝覆盖宣传活动。加强特殊日普法宣传，如在“12·4”全国法制宣传日，开展集中宣传教育活动；加强宣传方式多样化，利用黑板报、知识竞赛等宣传渠道和学习方式加强法律知识的普及。做到宣传覆盖面广，实效性强。如组织全体职工参加“5.27”国资监管法律知识竞赛。通过开展普法宣传活动，以进一步弘扬法制精神，提高职工的法制观念，使职工逐步形成自觉学法守法用法的良好氛围。

2、以抓好领导干部普法教育，力求实现全面普法。

我们认为，做好领导干部普法，能起到以点带面，普及宣传的效果。我们把中层以上干部列为重点普法对象。通过对领导班子的普法，以切实提高班子依法决策、依法治企的综合法律意识和法律素养，切实提高企业依法解决难点问题的能力，从而推动全库普法工作全面深入开展；通过对中层干部普法，重点学习法律法规中规定的企业在粮食经营与管理活动中应依法经营、依法管理的内容以及应履行的义务，以培养中层经营管理人员诚信守法、依法经营、依法办事的观念，提高依法解决难点问题的能力，从而使法制观念在部门中得到弘扬。通过抓好干部普法教育，能更加便捷地开展和普及普法活动。如我们以部门为单位，由部门经理负责，在部门内部单独进行普法教育活动，使普法工作能迅速在全库展开。

经过一年来的普法教育，领导干部依法行政、依法管理的水平得到提高，广大干部职工的法律意识和法制观念得到了增强。但综观全年普法工作，我们还存在着许多不足，如普法工作还不够系统、没有专兼职的法律人才等。在今后工作中，我们将在今年普法基础上，总结经验，不断创新，使普法工作在我库深入有效地开展下去。

三、08 年普法工作思路。

为继续深化普法工作开展，08 年，我们拟进一步抓好以下几方面工作。

1、继续抓好中层以上干部普法教育，进一步增强企业主要领导和中层干部的法制意识和法制理念，不断提高领导干部依法治库、依法决策的水平和能力。

2、继续抓好普通职工的普法教育，进一步提高职工的法律素质和遵纪守法、依法办事的自觉性以及依法维护自身合法权益的能力。

3、继续开展有针对性的普法教育。重点宣传企业治理与职工民生有关的法律法规。

4、继续开展好普法日的宣传教育活动。ZJAD

浅谈
策划在企业发展中的作用

◎朱志玲

策划作为一个学科、行业，正在受到人们关注和重视，本文就策划在产业发展中的地位和作用，谈点粗浅认识。

一、策划是一门社会科学

社会发展，人类分工越来越精细，作为历史发展结晶的社会科学也划分得越来越精细化、专业化。策划学的出现是历史的必然，从春秋战国时期的“纵横策划”到三国时期孔明的“隆中对”，策划早已存在于政治、经济、文化、生活、科技、军事的方方面面。

在当今，“知识就是生产力”这一重要论断得到社会重新认可时，策划作为一门新兴的学科而重视，引起了不少人的关注、骚动、参与。各色各样的“**** 策划公司”应运而生，“要致富走策划路”，大家你追我赶地争当“策划人”。究其原因种现象在我国社会经济转型阶段不可求全责，应讲

是一件好事，说明人人关心社会发展、社会创新，市场经济引导、启动了部分有超前意识的“鬼才”们顺应时代潮流去适应社会需要。说实话，改革开放二十多年后的今天，许多企业家以传统方式开创了中国大地上的工业革命——乡镇企业的发展。到了目前阶段，政府引导，天女散花，全面发动，普隆细雨的全民经商办企业的时代已结束了，吐故纳新，重组发展的市场经济年代，也的确需要策划专家和公司。策划这一门新兴行业也从点子个别策划——全程策划的过程中健全完善起来。

二、全程策划已成为企业发展的重头戏

经济运作是一项系统工程，策划是全方位的理性思维决策和推广工程，在当今市场经济时代，策划的系统性尤为突出，“全程策划”就是以企业（开发商）为主体，全程策划体系为主线，市场为导向，以中介代理公司，规划、建筑景观设计单位，广告公司为联盟的模式，共同构成项目全程策划平台。在这个“平台”中，离不开具有高学历和丰富实战经验，及思想活跃，有创新开拓精神的人才，尤其是会计师、经济师的参与。在这个平台中，我们提倡互为协作，共同发展，明确分工，利益共享。现在提供全程策划，就是要求把过去分散的和个分工合作项目和过程，提前在项目可行性论证中完成，以达到一半功倍的目的。 在经济项目的策划中，要注意几个问题。一是全程策划的完整性。策划是一个理性的思维过程，即从项目可行性分析，项目定位，营销执行、经营运作、品牌积累等全方位介入，尤其是前期介入。二是规模开发的趋向性。规模开发是一个时代的趋势，只有形成规模，无论产品、商品才有完美的社会价值。三是协同作战的立体性。几个大公司联盟作战，方可显现主体优势。四是顺应、引导、激发消费的市场性。市场存在是合理的，策划的最终目的就是促进营销，引导消费。顺应、引导、激发市场是策划人的历史重任，这要求策划人事前全面、细致地研究市场，了解消费者的心态，在产品（或商品）外包装设计上加以美化，尽可能符合大众的需求。

三、企业策划不是终结，而是挑战

企业是产业的核心，目前行业企业仍处于散或半封闭型的发展状态。企业的规模尚不足以支撑整个行业的发展。新时代，尤其是中国加入 WTO，已经向我们提出了崭新的历史任务。通过企业改制兼并与资产重组，建立现代企业制度，迅速在国内形成一批具有相当规模和市场竞争力的大型产业集团，以增强企业的市场竞争能力的抗风险能力。单从策划来讲，企业要发展离不开工程师，这从职称评定开始就为人们所认可，后来又增加了经济师和会计师，现在已到了要承认策划师的年代了，实际上许多企业家有意和无意之中已在实施这一系统工程，不过未从感性认识提高到理性认识，比如，企业作可行性分析，项目论证，一些企业设立顾问，专家咨询组等，这些都是企业策划的不同途径，九九归一，都是借助外脑、智业来置业。

企业家是“务实”的，消费者是“理性”的，市场是永垣存在的“真理”。因此作为策划人，要具备务实、创新、开拓的素质，只有不断创新，才能展示其“务实”的内涵，才能迎合理性消费，走向引导理性消费。从而成为真正掌握真理的人，发展才是硬道理，创新才是硬道理。ZJAD

（朱志玲，温州市浙南农副产品中心市场管委会）

六步打造有效组合投资计划

在面对不可预知的金融投资风险时，建立组合投资计划具有非常重要的意义。组合投资不仅不会损害你的收益。相反，它通过减少“可分散风险”间接地提高了预期收益，而且如果你建立起长期的组合投资计划，你就能把握住资本市场突然出现的黄金投资时机，而赢得最终的胜利。

每一位已经入市或观望的投资者都看到了去年基金和股票市场的火爆，也感受到了近期大盘剧烈调整的寒意。资本市场的喜怒无常给信奉“择时操作”和“证券挑选”的投资者上了生动的一课。所以这时候，你真的需要静下心来，认真梳理一下你的资产，建立适合你自己的长期组合投资计划。还犹豫什么，从现在开始，重新配置一下你手中的资产吧，并寻找资产池长期增值之路。在这里，我们给出建立有效组合投资计划的六个步骤，供你参考：

STEP 1 :认清你自己并认真梳理你的资产负债

人最难以认清的就是自己，但建立长期组合投资计划的首要条件就是要认清自己，顶级的投资大师往往都是成功地做到了这一点。全面透彻地认清自己可能勉为其难，但你至少应该知道自己的风险偏好、对市场波动性的宽容度，只有这样，才能保证实施长期的投资计划不动摇，而长期投资行为没有在最终得到好的结果往往都是败在心理和情感因素上。

认清你自己可以保证在实施计划时不出现偏差和退缩，但具体要建立怎样的投资组合，就先需要清楚自己的资产状况。你可以编制一张资产负债表，这对你的投资计划很有帮助。以下是推荐的分类：

（1）付息投资工具；

（2）权益投资工具；

（3）生活类资产；

（4）负债。

你最重要的决策就是决定付息投资工具和权益投资工具的相对配置权重，该权重大致决定了投资组合的收益 / 波动性的特征。在梳理你的资产负债时，注意不要把资产类别搞混，而且要从尽可能宽泛的视角来审视它们。比如你认为度假别墅不应该归为生活类资产，但是它一般只能消耗而不会创造财富，除非

产生大于持有成本的租金收入从而带来正的现金流。

STEP 2：明确你的需要、所受限制及投资期

只有明确了自己的需要和限制才能保证长期组合投资计划的实施执行。例如你必须考虑对投资组合流动性的需要，如果将来可能需要资金满足花销，那么最好不要参与非流动性投资，比如房产投资。

你还要明确你的投资期。投资组合面临的两大风险包括通货膨胀和收益波动性，在较长投资期内，通货膨胀风险要高于市场波动风险。因而投资期较长的投资组合应该相应地将更多资产配置给权益投资工具，这样可以保障提高购买力所需的长期资本增值。在较短投资期里，市场波动的危险性高于通货膨胀。因此，投资期较短的组合应该更加关注付息投资工具，它们的本金价值更加稳定。

很多人往往会低估自己的投资期，结果导致权益投资比重过低，从而使投资组合过度暴露于通货膨胀风险之下。之所以会这样，部分是由于大多数人喜欢用预期的退休时间来定义投资期。它让人们产生这样一种错误观点，即权益投资工具仅仅适合在退休前提高财富净值，退休时应该将其卖出并将收益投资于付息投资工具。该传统观点的问题在于，它忽视了通货膨胀在退休后仍将是一个巨大的威胁。

STEP 3：坚定自己的投资观

不同的投资观决定不同的资金管理方式，对于采取分散组合投资的你来说，“战胜市场”是不切实际的投资目标。因此你必须承认这一事实，即投资组合的潜在长期增长路径就是可能实现的最佳结果。技术因素变得越来越不重要，而决策因素的重要性却在递增。后者与资产等级的选择以及资金在这些资产等级之间的相对分配权重有关。

当你坚定了自己的投资观后，就相当于为将要实施的长期组合投资计划找到了理论根据，你的一切行为才变得有意义。

STEP 4：制定一个投资绩效参考框架

只有在你对短期债券、大公司股票、小公司股票以及通货膨胀率的长期历史数据有所了解后，你才会明白世界上没有完美的投资工具——既有高流动性，又有稳定的本金价值，还能产生足够抵消通货膨胀的高收益。对于完美投资工具的幻想一旦破灭，你就会明白构建投资组合时做出妥协的必要性。

你在进行复合等级资产投资时，经常会发现某类资产最近表现很牛，而自己的投资组合却由于分散化效应无法与之相提并论，那么你的投资理念与实际情况之间就产生了矛盾。这时你的投资绩效参考框架往往是报纸或电视新闻上谈论的高收益资产，这更会加大你的心理压力。而如果你是通过组合资产的历史数据制定一个合理的投资绩效参考框架，那么会让你忽略眼前的收益而着重于更长远的利益。因此在实施长期组合投资计划前，制定一个投资绩效参考框架是关键的一步。

STEP 5：分配资产份额并设计投资组合

当你认清了你自己，知道自己想要什么，而又明确了投资策略后，接下来就是具体实施了。与使用资产类别较少的传统方法相比，广泛分散的复合等级资产投资能够产生更高的长期波动调整后收益。一旦你决定采用广泛分散的投资组合，那么就开始着手设计适合你自己的投资组合吧。

下面我们给出一种格式，你可以据此将当前的总现金价值（比如30万）转化成一个具体的推荐组合结构：（表一）

从最左边开始，你首先输入投资组合当前的总现金价值（30万）。然后根据你的情况和需要，分别输入分配给短期债券、长期债券和权益投资的百分比和金额。通常情况下，这些百分比一旦确定便不再更改，除非你的波动性宽容度、投资期或者财务状况发生了重大改变。

根据广泛分散的投资策略，接下来你需要在以下5类资产之间合理配置投资权重：

短期债券

长期债券

股票和股票型基金

房地产投资工具

资产保值投资

在付息类资产（短期债券、长期债券）的选择和配置上，主要依据的是其质量和期限。投资者可以根据预期利率变动，决定短期与长期债券的相对配置。

对于权益类资产，股票和基金理所当然占据最大的权重。再进一步细分下去，大公司股票和小公司股票、成长型基金与价值型基金适当分散，以消除过度依赖某一类型权益资产带来的风险。

房产通常是国人家庭资产中最大的一部分，一般情况下，购买个人住房及度假住宅主要不是为了投资目的，因而不能列入投资组合中。它们通常出现在客户资产负债表的“生活类资产”中。

从历史数据来看，资产保值投资，例如商品关联证券与贵金属投资，具有完全不同于其他资产等级的收益形态。分配给它们的投资比重相对较小，当组合的其余部分由于严峻的经济形势而丢失城池时，也许它们反而表现优异。商品关联证券很可能是资产保值的最佳例子。商品与很多其他资产类别负向相关，因而成了有力的分散投资手段。

资产配置不仅要决定构建投资组合所用的各类资产，还要决定这些资产类别之间的相对资金配置权重。那么，如何决定这些资产类别在资产配置中的权重呢？最简单的方式是考虑它们在国内资本总额中的相对比重。但这种方法显然过于宽泛，而且不是根据每个人的具体情况设计不同的组合。

正确的方法是根据经济情境预测、自己的期望收益、对资产波动的宽容度以及各种资产类别之间的相关系数来设计组合。这种方法比较复杂，也需要投资者不断地在学习中进行调整。不管使用哪种方法，之前都最好设定每类资产的最低权重，从而保证分散投资的幅度。

你对资产波动的宽容度是影响投资组合的主要因素，表一中列出了中等波动性投资组合的资产配置，它适合于大多数的投资者。

在资产配置中可以采取更积极的投资策略，为短期债券、长期债券、权益投资工具分别确定配置权重的波动范围。在该范围内进行有限的择时操作。在表二中，根据最低配置规定，至少65%的资产将配置于“核心投资组合”，该组合由25%的短期债务工具、10%的长期债券和30%的权益投资构成。

STEP 6：备制投资策略书并实施

再美妙的计划也离不开坚决的执行，我们强烈建议你制定一份书面的投资策略书，这有助于组合的投资策略得到严格坚决地实施，在极好或极坏的资本市场环境中做到这一点尤为重要。

投资策略书已经备制完毕，那么就是该把策略付诸实施的时候了。若在预期投资目标和波动性宽容度下，当前配置不尽合理，就应当尽快使组合回到目标。另一方面，可以考虑通过成本平均策略令投资组合逐渐回到目标配置，这样经济上与心理上都将获得好处。

成本平均法并不难，只要对某项资产定期进行投资，且每次投资金额都相等。比如说想在股票上投资180000元，可以连续18个月每月投资10000元。对本金价值不定的资产例如股票进行投资时，最理想的情况是在低价位买进。通过使用成本平均策略，股价低时买入的股份较多，而股价高时买入的股份较少。策略实施完毕后，每股平均成本将低于为这些股票支付的平均价格。我们已经知道在短期上，波动性资产的收益与长期平均期望差异可能很大。通过定期定额投资建立某种资产头寸，客户的投资绩效接近长期期望的可能性也在增加。

被投资资产的波动越剧烈，就应该在越长时间里通过成本平均法定期定额地投资。譬如，股票的波动性高于债券，可以花12到24个月使投资组合接近股票的目标权重，而对于债券这一时间可能短得多，只要6到12个月即可。当你的投资组合已经处于或接近短期债券、长期债券、权益投资之间的理想配置，只需选择其中的最优资产即可。

在实施组合投资策略过程中，随着市场变化可对投资组合进行被动调整使其恢复目标配置。如果简单地采用买入持有策略，各等级资产之间的相对比重会随市场变动而改变，这也令组合的波动水平发生我们不希望看到的变动。

对投资组合进行被动调整可使投资组合始终保持平衡的分散程度，并严格约束投资组合，防止组合在市场繁荣时为权益投资工具分配过高权重，使风险暴露加大；在市场低迷时对付息投资工具分配过低权重，未能充分利用即将开始的市场上涨带来的好处。

○●怎样配置你的资产？

对于中等波动性宽容度的投资者来说，付息类资产与权益类资产的比重应大致相当，这样既可以避免短期内权益类资产剧烈波动的风险，也能抵御通货膨胀给付息类资产造成的损失。如左图的这种资产配置比例就能让投资者其在长期投资中实现最终的财务目标。

投资分类	消极管理固定百分比	积极管理百分比波动范围
短期债券	35%	25%～45%
长期债券	20%	10%～30%
权益投资	45%	30%～60%
总投资	100%	65%核心投资组合

○●做坚忍的乌龟还是自作聪明的兔子？

在向你阐释了分散投资的重要性，并指导你完成一份有效的组合投资计划后，我们又回到了前面的问题：你是想做坚忍的乌龟还是自作聪明的兔子？这个问题很重要，因为尽管现在“理财”的概念已经妇孺皆知，但绝大多数人还是将“理财”简单地等同于“投资”、等同于如何快速让自己的资产增值。这是一个错误的理念，理财不是投资，理财是长远的规划。很多人都是龟兔赛跑中那只自作聪明的兔子，总认为自己比别人跑的都快，他们总是妄图“战胜市场”，而这是十分幼稚和可笑的行为。

而如果你甘心做那只坚忍的乌龟，你就发现整个理念和行为都发生了变化。你不会在乎一时的得失，而是根据你的资产情况、风险承受能力、预期的目标进行分散投资及合理的资产配置。更重要的是，你知道了“时间”的意义，培养起了利用长期组合投资来管理金融投资风险的能力。

想获利就必然要承担风险，利用风险赚“快钱”那是金融投资专家做的事，何况真正利用“择时操作”和“证券选择”取得长久成功的专家凤毛麟角。而对于你来说，考虑的应该是如何顺应市场，管理好风险，在风险尽可能小的情况下获取稳定的最终收益。

商业 新知

■ 沃尔玛效应

如今,“沃尔玛效应”已经成为一个新的文化名词,概括了沃尔玛经营方式所带来的各种影响,这种说法本身就暴露了我们对沃尔玛怀有的矛盾的心理。

“沃尔玛效应”是指,当沃尔玛开始在一个新的地区出售食品时,它不仅在自己的商店里实施低价,而且通过竞争压力使整个地区的食品零售价格降下来。

“沃尔玛效应”是指,当沃尔玛这类“大盒子”商场进驻一个地区后,人们的购物习惯随之改变,传统的本地商家业务凋谢。

“沃尔玛效应”是指,一家巨型零售商能够有力地压低日用品价格,为消费者带来实惠。

“沃尔玛效应”是指,购物的郊区化;对任何试图与沃尔玛竞争的商家施加的降薪压力;消费品生产企业为适应沃尔玛规模而进行的整合;无情地削减不必要成本、压缩企业赖以生存的利润空间;大企业挤垮对手取得成功,并让这种成功不断地自我复制。

延伸阅读:《沃尔玛效应》,(美)查尔斯·费什曼著,中信出版社2007年7月第1版。

■ 国外农产品物流模式

(选自《农村工作通讯》2007年12月号,作者李炜、易法海)

延伸阅读:《物流这厮》,卢登著,中国经济出版社2007年4月第1版。《物流这厮》是以物流海归职业发展为背景的中国第1本物流纪实小品,“堪称是一部物流实际运作的综合指南。作者就物流管理过程所涉及的各个方面比照实际案例,通过分析企业实际的运行方式,把物流的整个流程做了一个比较全面的解析,并根据作者的实际经验给出了宝贵的指引。”

商业 实践

■《国企可治理》

(选自《财经》年刊;作者张春江,中国网通集团董事长)

■《马云的魔咒》

(选自《商界评论》2007年11月号下旬刊)

■《拿什么留住“80”后:万科“80”后人力资本管理案例》

(选自《中国经营报》2007年12月24日第B7版)

睿智 文摘

■《浙商要做“变形金刚”》

（选自《浙商》2007 年第 18 期;讲话人郑宇民,省工商局局长）

■《鸟、骆驼与鲸鱼的故事》

延伸阅读:

《工作 DNA》,郝名义著,海南出版社 2007 年 1 月第 1 版。重点推荐后语《第一个把工作概念带进我生命的人》，堪称纪念父亲的佳作,与朱自清《父亲的背影》有一拼。

《海尔日清工作法》，任锡源著，中国言实出版社 2007 年 9 月第 1 版。

农发集团
LOGO 方案展示

农发集团
Agricultural Development Group

农发集团
AGRICULTURAL
DEVELOPMENT GROUP

AGRICULTURAL
DEVELOPMENT GROUP
农发集团

AGRICULTURAL
DEVELOPMENT GROUP
农发集团

农发集团
Agricultural Development Group

AGRICULTURAL
DEVELOPMENT GROUP
农发集团