

浙江农发

主办：浙江省农村发展集团有限公司
企业内刊 免费交流

ZJAD

思想性 建设性 新国企内刊 2007年第3期 总第十六期



6月28日上午,省政协副主席张蔚文到集团公司调研,随行的有省政协农业和农村工作委员会主任蔡洪法,常务副主任蒋志华,副主任鹿明斋、罗守业等。集团公司董事长、党委书记楼永志,副总经理屠建民、翁云翔及集团部分中层干部参加了汇报。张蔚文副主席充分肯定了集团在服务全省“三农”所起的作用。关于下一步发展,张蔚文副主席提出集团应该进一步转换思路,发挥优势,立足于国内国际两个“市场”,构建现代农产品物流大框架,促进我省农业产业化发展进程,争做我省新农村建设的排头兵和主力军。

金德水副省长在全省商贸流通工作电视电话会议上的讲话

屠建民:对重塑“浙粮”品牌的思考与实践

农发集团代表团日韩新考察报告

对国有粮食企业发挥主渠道作用的思考

办好企业内刊 承载企业文化

企业内刊是承载企业文化的载体,是企业文化的外化表现形式,也是企业信息上通下达的沟通渠道和舆论宣传阵地。

今天,随着时代的发展,已经有越来越多的企业拥有了自己的内刊。但是,如何才能最大程度地发挥内刊在企业中的作用,从而更有效地服务于企业的经营发展,服务于企业的长期发展战略,服务于企业文化建设,这一点,值得我们深入思考。

究竟如何才能办好企业内刊?对于这个问题我们也多次进行过探讨,大家各抒己见、各有立场。但不管观点如何不同,我们最重要的一点就是必须首先明确企业内刊的定位,包括在企业经营工作当中的定位、在企业文化建设中的定位。企业内刊作为企业文化的载体,是企业上下间沟通的渠道,是为配合企业经营发展工作的传播工具,这就要求它既需要具备企业的特色,又需要具备媒体的特点。因此,我们既不能把企业内刊简单地办成企业的新闻报纸、技术手册、生产手册之类的东西,也不能办成文艺期刊的形式。

一个企业的企业文化到底是什么?它应该是企业在长期经营中所形成的一种理念,是企业的精神主宰,是企业家或者企业家团队集体智慧的结晶。要想形成具备企业自身特色的经营理念和价值观念,从而成为企业的精神主宰,我们应该在日常的经营管理当中注重以下几方面的积累。

第一方面,一个企业领导人的思想应该成为一个企业的文化主导。企业领导人的自信心决定了他是否能够带领企业奔向更高更远的发展前景,他一定要意识到自己在企业文化建设中的重要地位与关键性作用。然而,企业家的文化从哪里来?就像毛泽东所说的:人的正确思想是从哪里来的,不是从天上掉下来的,也不是先天所固有的,而是要从实践中来。同样的,企业家的文化也是从

不断创新的实践活动中总结出来，然后积极地致力于传播被实践检验过的正确思想，通过各种形式的会议、交流和沟通，通过企业内刊传播一种思想、一种人生价值观，传播企业的经营理念。

其次，企业文化绝不是一些内刊主办者自己所能生搬硬造出来的，不是仅仅提出一些“企业精神、经营理念、经营方针”等的口号，到处张贴，形成一种视觉上的满足，就能替代企业文化建设的内涵与实质。仅有空洞的口号，缺乏上下贯通，无法引起共鸣、达成共识，自然显得苍白无力。那么办刊人到底应该怎么做，才能履行好自己的职责呢？我们的体会是，应该从继承、创新和传播三个方面来承担起应尽的职责。继承——首先我们必须考虑如何传承中国几千年的文明发展、发扬和光大传统文化中的精髓，挖掘和传承对我们企业发展有用的精典之作，形成古为今用、洋为中用的企业文化特色，这是办刊人要做的事，一件将会对企业的长足发展产生深远意义的事。创新——在新的历史时期，一个企业的生产经营成本可以通过完善的制度、量化的指标来降低，然而资源的整合、文化的融合是企业创新的灵魂，它的代表体现就是企业文化，一个企业离开创新必将成为无源之水、无本之木。办刊人如何在内刊里体现企业创新的精髓，最大限度地发挥全体员工的创新热情和团结协作的“团队精神”，是办刊人必须履行的职责。传播——对于办刊人来说这是他们的重要任务，传播的方式和渠道现在的确很多，关键是如何传播，对形式作何要求，这大概也是所有员工关心的事，我们既然办的是企业文化刊物，就应完全抓住企业自身的特点，把那些发生在我们生活中、工作中，在我们身边看得见、摸得着的事写出来、传播出去，同时表达出企业、企业领导以及企业员工对这些事情的判断和理解。可以断言，这样的刊物社会是否需要姑且不论，但至少企业是需要的、员工是喜欢的。

第三方面，如果一个企业内刊，上至企业领导人，下到一般员工都不屑一顾，这样的刊物肯定不能说是一个成功的刊物。为什么？实际很简单，一是企业领导人光顾太少，二是员工参与太少，大家都觉得刊物里内容与自己干系不大，也就没有了兴趣。在这里，应该呼吁大家：让我们的企业内刊真正扎根于企业、服务于员工；而作为内刊编辑，更要深刻理解企业的经营管理理念，使内刊在精神上与企业理念、宗旨融为一体。只有这样才能办出优秀的内刊，使我们先进的企业文化遍地开花，结出丰硕的果实。■



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 鄢建春 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 郚几宁 张永明 金辉
谢柳萌 金钟
美编:祝益军 徐正丽
通讯员:徐律平 朱仙秋 郚几宁 王国贤
李贇 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 黄建红 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7月



目录 2007年第3期
总第十六期

【卷首语】

封二 办好企业内刊 承载企业文化 / 本刊编辑部

【管理者手记】

4 对重塑“浙粮”品牌的思考与实践 / 屠建民

【现代农产品物流】浙江省农都农产品有限公司协办

8 高层传真:金德水副省长在全省商贸流通工作电视电话会议上的讲话
11 农发集团代表团日韩新考察报告(一)
20 积极参与杭州市“农贸市场提升改造”项目
充分发挥农都品牌效应 / 李勇

【粮油贸易】浙江省粮食集团有限公司协办

24 对国有粮食企业发挥主渠道作用的思考 / 张永明

【房地产】浙江润和房地产开发有限公司协办

27 主持人语:开源节流,向管理要效益 / 谢柳萌
28 财务管理在降低房地产成本中的作用 / 黄慧敏

【金融】

30 2007年5-6月期货市场综述 / 良时期货公司



【“五五”普法】

31 每月一法:读案例 学《物权法》/ 姚利萍

【企业文化】

36 以市场导向打造“润和文化”/ 胡如华 朱杰山

38 谈现代企业文化建设必须把握的五个问题 / 朱志玲

【理财】

40 投资并不是家庭理财的全部 / 王奕

【农发风采】

42 终生难忘的西藏之行 / 孙磊

44 夏游九寨 / 金牡丹

47 人到中年 / 金辉

48 尝试 / 施蓓莉

48 工地实践的心得体会 / 陈琳

49 花木栽植知识两则 / 陈俊 吕巧燕

封面 省政协副主席张蔚文到集团公司调研

封三 日韩新考察一瞥

封底 润和南岸花城荣获 2007 年浙江人居经典奖



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

浙江新农都现代农业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

浙江省宁波粮油进出口接运有限公司

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



对重塑 “浙粮”品牌的思考与实践



集团公司党委委员、副总经理
省粮食集团公司董事长、党委书记、总经理

屠爱民

今年是粮食集团定位为二级企业集团以后全面开展工作的第一年,因此可以说是新粮食集团的开局之年,在这个意义上,今年注定是不平凡的一年。经过整合重组以后,摆在我们面前的粮食集团,内在的问题和矛盾错综复杂,概括起来有三条:一是负债高、资金匮乏,集团本部的负债和欠息高达近一个亿,每年需付利息一千多万元。二是在经营工作长期停滞,既要求在恢复经营上取得突破,又要注意控制风险,心态和力度上很难把握,既心有余悸又不得不迎难而上。三是经营、改制、管理等各方面的矛盾集中出现,既有企业改革改制过程中产生的,又有改制以后遗留下来的;既有疏于管理引起的,又有制度原因造成的;既有在职职工当中的,又有离退休干部的,每一方面都是难题。年初我们制定了坚持以发展来推动各项工作的思路,半年来的实践证明这条思路是正确的。

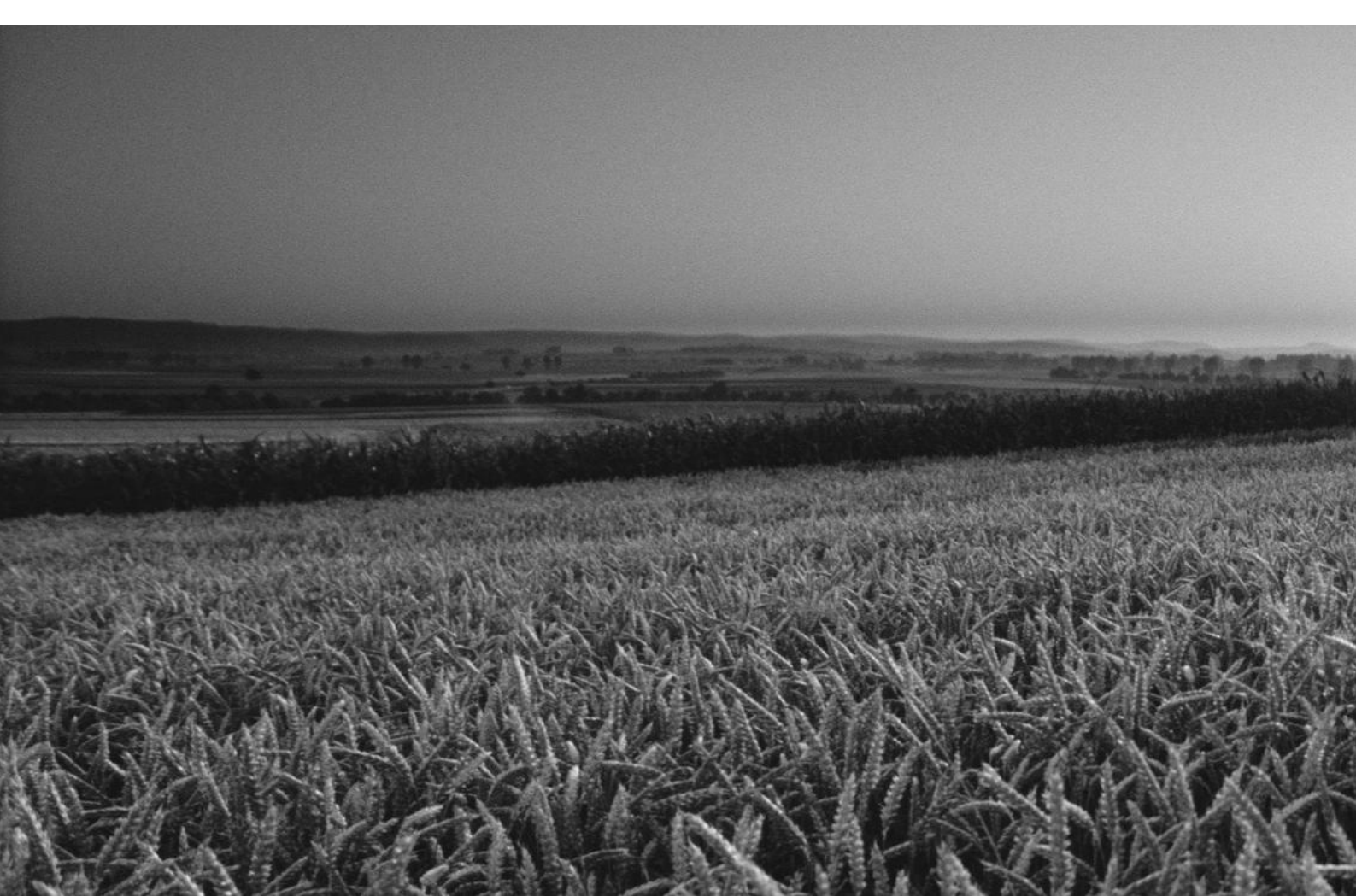
粮食集团虽然不是省属一级集团了,但仍然对下属企业的资产和人员负有统一管理责任。如何发挥集团整体作用,是当前摆在我们面前的一大课题。近两年由于我们集团集中精力抓本级和下属企业的改革改制,对部分企业放松了管理,情况了解不多,上上下下形成了各自为政的状态,整个集团的整体性有所下降。集团高度重视这些问题,针对性地采取了几条措施。首先从管理制度上进行检查,总结和完善的粮食集团多年来形成的好的、有效的管理办法,发现与实际脱节的及时修正,使粮食集团的管理制度既与农发集团的制度体系相融合,又符合粮食集团自己的特点和实际需要。这些制度正逐步在实践中探索,不久将修改后下发执行。二是加强上下沟通,定期不定期地与各公司负责人交换思想,使集团公司的想法和各公司的想法逐步融合。三是在统一思想认识的基础上规范企业运作,取得了各公司的谅解和支持,各公司主动配合集团清理占用资金和欠账,使国有资本发挥最大效用,取得了实质性进展。如集团收回饲料公司资金 1000 万元;镇海库、物资等公司都积极配合,算清欠账;收回储运公司 500

万元,还有部分资金也表示将抓紧归还。四是发挥集团的整体作用,增强企业之间的凝聚力,遵照公平、公正、公开的原则,帮助下属企业解决实际困难。对下属企业的困难,集团并不是推出不管,而是只要集团有能力帮的,仍然设法给予一定的帮助。通过前一个时期的加强管理,取得了一定的实际效果,初步体会是:管理离不开好的制度,好的制度离不开严格执行,执行制度要做到公正、公平、公开、一致,强化管理的目的是为了增强集团的凝聚力,进一步发挥整体作用,从而达到管理也能出效益。

在长期的企业经营管理实践中,我深深认识到一个企业能不能搞好,因素很多,但是最重要是经营者本身,我们的经营者是不是一个自知者,对企业的状况是否真正了解。比如企业的定位、发展战略、业务主攻方向的确定是否符合企业的实际状况,否则经营出了大的问题总认为是运气欠佳、机会不好,或者是什么客观原因造成的,其实是经营者对自己的企业缺乏认知。总结粮食集团几年来的实践,我认为在这方面是有很深的体会和教训的。

认清了企业自身的状况,下一步的工作就能做到有的放矢。总结上半年以来的工作,我们在加大力度拓展政策性业务方面,重视程度不够,工作还不到位。粮食集团要做大粮油业务这项主业,政策性业务与经营性业务相结合是最佳选择。国务院国发〔2006〕16 号文件要求各省市都要培育国有大型粮油企业,并给予政策支持。我们在努力拓展政策性业务、争取政策支持方面工作做得还不够。从目前来看对贯彻执行国发 16 号文件的认识不够统一,政策措施还不到位。这项工作光靠企业自身的力量是不够的。一定要多宣传、主动争取省政府和省级有关部门的大力支持,主动服从主管部门的领导和指导,努力创造好的经营环境,下半年争取在市场营销与政策性业务结合上取得新的突破。

目前,集团各企业各项工作刚刚重新启动。就集团来说任务很重,理顺各种关系、积极拓展经营、推进改革



改制、处理遗留问题等方面都需要花费很大精力。各公司同样需要处理许多事务，但再忙也一定要保持清醒的头脑，对市场信息的收集和分析不能放松，对国家宏观调控政策的指导作用要作出正确的分析和判断。今年以来，国家不断出台一些宏观调控政策，对房地产业、对粮油经营的影响都比较直接，我们搞企业的经营者必须对政策要有深入的分析，对市场发展趋势要有正确的判断。当前我们对收集信息这块工作比较弱，研究不够，交流也比较少，很多机会在我们的眼前消逝。对这个问题，要引起我们足够的重视，各公司和集团本部各有关部门要加强交流合作，争取下一步有所改善。

上半年集团在恢复中前进，下半年各公司要根据自身情况安排好工作计划，寻找新的增长点，提高盈利能力。粮油贸易讲规模效益，要进得来、出得去、有效益。各单位的经营情况要分析，与历史上比，与上半年比，我们要求在强调控制经营风险的前提下，下半年的经营规模一定要恢复起来。一个省公司一年的经营规模要与省公司的牌子相适应，没有量就没有效益。粮油贸易要取得较高利润有困难，我们要把粮油贸易主业做好，还要寻找新的发展方式。今年对仓储企业，我们提出要向经营管理型企业转变，既要严格

按照储备粮保管要求做好保管工作，确保粮食安全，又要利用仓储企业的设施优势，花大力气抓经营和中转一块工作，争取抓出成效来。房地产今年形势不错，比较鼓舞人心，下一步工作要主动分析形势，研究市场，提出下一阶段发展设想和目标。良时期货今年势头比较好，保证金和交易量都有新突破，下半年要争取经济效益有进一步提高。

近几年我们集团的考核办法不足之处是考盈不考亏，考核制度本身存在明显的缺陷，不利于企业的长远发展。今年的考核办法，集团坚持四条原则，即以净资产为考核基数的原则、以公司整体为考核对象的原则、奖励与上交挂钩的原则、奖罚办法相对应的原则。责任制兑现都要先经过审计，审计结果要由集团确认，未经集团审计认可的，不得擅自兑现，违者要严肃追究责任。具体责任制考核办法，集团近期要与各单位沟通，认识一致后确定下来。具体办法确定前，各公司按上述考核原则考虑问题，统筹安排各项工作。

两年多来，由于多种原因，集团忙于改革、疏于管理，对下属企业情况了解不够，没有及时给予正确的指导帮助。集团下一步要改进工作，加强联系，及时了解企业情况，集团的工作也要及时与大家沟通。最近



集团要研究制订三年发展规划,集团的发展方向要征求大家的意见,希望你们提出好的思路供集团研究,同时也要求各公司在集团规划体系内提出自己的三年发展规划。集团改进工作作风,做到大的决策和重大事项与下属企业有关的,事先沟通,统一思想,发扬民主。同时,各下属企业也别忘了集中,集团的决策和决定必须得以贯彻,个人必须服从组织,小集体必须服从大集体。无视集团的要求和决定,自搞一套,要追究企业法人代表责任。改制过程中人们的各种思想比较复杂,如不能正确认识和对待,很容易犯错误。特别要注意在收入分配、开支报销、人员安排等方面都容易出现问題。集团有的制度已经不适应当前的实际情况,要做必要的调整。比如,上半年良时期货和银粮库引进经营人员,都上报集团同意后实施。今后如果未经集团审批擅自招人用人的,集团一律不予承认。企业有了发展,多关心职工是我们提倡的。下属企业在组织职工开展重大活动,要事先经集团同意,参股企业要征询集团意见,不要出了问题才来报告。对于廉洁自律问题,我再强调一下。近期集团不断收到一些群众来信,有直接送的,也有上级转来的,反映有关企业领导的各种问题。我们一定要牢记国企领导干部

的职责所在,既有要把企业搞好的责任,又有要遵纪守法的义务,一旦违纪违法,造成的后果必定是严重的。我给大家提个醒,希望大家自我约束,严格要求,自己对自己负责,好自为之,不要出问题。

下半年我们面临的任任务十分艰巨,形势十分复杂。我们要充分调动一切积极性,特别是二级领导班子的积极性,在繁重的任务面前团结一致,保持高昂的斗志和信心。粮食集团经过前两年的震动和挫折,伤了一些元气,目前仍然有很多困难,但是我们并不气馁,应该说我们的信心比去年这个时候更足了。要看到我们有这么多年来积累下来的基础,我们有一支尽心尽职的干部队伍和员工队伍,我们还有一个正在好转的经营环境。我们不怕挫折,只要我们不断总结经验,及时修正工作上暂时出现的偏差,粮食集团一定能重新走上健康发展的轨道,实现生产经营有所发展、企业管理有序规范、职工生活明显改善这样一个企业和谐的发展状态。让我们齐心协力,同舟共济,为打造一个新的粮食集团贡献自己的力量。■

(本文节选自屠建民同志6月29日下午在粮食集团上半年经营工作会议上的讲话)

金德水副省长在全省商贸流通 工作电视电话会议上的讲话

(二〇〇七年三月二十八日,根据录音整理,未经本人审阅)



一、肯定成绩,正视问题,全面把握我省商贸流通业现状

二、认清形势,把握机遇,进一步增强做好商贸流通工作的紧迫感和责任感

三、突出重点,狠抓落实,努力做好商贸流通工作

突出抓好以下6个方面工作。

(一)大力发展现代流通方式。继续提高连锁经营的规模 and 水平。鼓励连锁经营从以食品、杂货

等零售超市为主进一步向多领域、多行业发展,从城市商业中心向居民社区、农村乡镇延伸,提高经营水平、优化网点布局;鼓励连锁龙头企业在发展直营连锁的同时,以品牌、商号、配送、管理技术为纽带,规范发展特许经营;鼓励连锁企业采取联合重组、战略联盟、集中采购等方式,实现资源整合、扩大经营规模、提高运营效率、降低运营成本。同时,鼓励工业企业发展品牌专卖连锁,完善营销网络。加快发展电子商务。积极培育行业门户网站,推动网站以支柱产业和

块状经济为依托,开展信息发布、价格指导、网上交易等业务,促进行业信息化和产业升级;鼓励和支持专业批发市场加快信息化建设,利用有形市场的集聚效应,建立健全电子交易和信息发布网络平台,促进有形市场和无形市场的有机结合;实施省级电子商务示范企业工程,带动电子商务应用普及;进一步完善在线支付、物流配送、信用服务等电子商务发展支撑体系。大力发展物流配送。以生产资料分销加工配送中心、第三方物流为重点,构建生产性物流配送体系;以

连锁企业配送中心、社区配送服务为重点,加快城乡生活配送网络建设。规范发展现代会展业。加强对会展业的引导和管理,规范会展秩序,整合会展资源,提升会展的质量和档次,着力扶持对我省经济带动作用强、效益佳、知名度高的展会。

(二) 改造提升传统流通产业。推进商品交易市场提升发展。以整合市场资源、优化结构布局为基础,以改造市场基础设施为重点,以创新经营模式、交易方式和服务功能为动力,以提升市场流通业态为突破口,加快提升发展一批集散功能强的现代化消费市场、一批产业支撑和带动作用大的生产资料批发市场、一批基础设施完善的农副产品批发市场、一批品位档次高的工业消费品零

售市场以及一批标准化程度高的农贸市场。大力改造城市传统商业网点。引导百货商场加大硬件投入,优化购物环境,不断推进经营模式创新;鼓励有条件的企业逐步向集购物、娱乐、餐饮等功能的现代购物中心发展;进一步加强商业特色街区的建设和管理,打造一批知名特色街;支持城市中小商店,发展品牌和特色经营。深入实施“双进工程”,推进社区商业建设,鼓励便利购物、餐饮、家政服务向社区延伸连锁网点,培育一批服务于社区的连锁龙头企业;有条件的城市可借鉴宁波等地的经验,建设社区生活服务信息平台;制定和完善社区商业建设标准。此外,要加快再生资源回收网络建设,推动个体经营者向规模化、公司化、连锁化经营发展。

(三) 加快建设农村现代流通网。今年是“三网”建设的第三年,是攻坚之年。虽然全省乡镇连锁超市和村级放心店的覆盖面均达到90%以上,但越到后面推进难度越大。要按照“扩面延伸、一网多用、规范提升、长期推进”的工作思路,结合商务部“万村千乡”工程的要求,深入推进我省“千镇连锁超市、万村放心店”工程建设。已经完成目标任务地区,要大力推进连锁超市、放心店工程建设,向农村面上其他小商店改造和规范延伸,将超市、放心店开进社区、学校和厂矿单位;没有完成任务的地区,要攻坚克难,加速推进,确保年内实现全覆盖。要把扩大连锁和配送作为提升工作质量的关键措施来抓,加强连锁龙头企业和配送中心建设,推动连锁超市向



欠发达地区、山区和海岛发展,进一步提高向村级放心店配送食品的覆盖面。要注重发挥放心店的示范作用,通过市场竞争,优胜劣汰,引导其他小商店向放心店发展,规范农村食品流通经营秩序。要以农产品市场建设和农产品流通企业培育为重点,推进农产品流通体系建设,努力培育一批具有较大交易规模、辐射能力强的区域性龙头市场和若干具有一定经营规模、有发展潜力的区域性农产品流通龙头企业。

(四)努力培育流通领域大企业。进一步加强对36家国家和省级重点流通企业以及7家人选国家“双百市场工程”企业的指导和培育力度,加快形成一批主业突出、核心竞争力强、品牌带动作用明显的大型流通企业。要突出企业的主体地位,引导企业通过明确发展战略目标和经营定位,做深做透主营业务,增强企业核心竞争力;引导企业加强管理创新,加快现代企业制度建设,完善法人治理结构,形成科学的决策机制;引导企业加强技术创新,积极运用信息化技术以及先进流通手段和供应链管理等方法,优化采购、物流、仓储、销售流程,提高运营效率,降低企业库存,提高经济效益;引导企业加强品牌创新,注重对企业自身商标、商号等知识产权的保护和推广,积极争取中国驰名商标、中华老字号等国家级品牌和省知名商号,大力实施品牌经营,提高商品、服务质量和品牌化水平,努力提高自主品牌商品的比重;引导企业积极拓展市场,在发

展省内市场的同时,逐步向省外、国外延伸经营网络。各级政府和商贸流通主管部门要加强与重点企业的联系沟通,不为完善流通大企业的培育扶持机制,为做大做强流通企业创造良好的条件。

(五)稳步推进流通业对外开放。有序推进零售领域利用外资。按照我国加入WTO的承诺,继续做好零售领域对外开放工作,不断提高利用外资的层次和水平。认真贯彻落实国家以及我省关于加强城市商业网点规划管理的要求,加强对外资商业网点建设管理,优化外资商业的业态结构和网点布局,维护市场公平有序竞争,合理保护国内中小商业企业发展。建立外资商业统计制度,加强市场影响程度的分析评估和预警监测。积极拓展国际市场。支持跨国公司在我省设立商品采购中心、物流配送中心和销售管理中心,优化我省商贸产业结构,推动工业品进入国际采购体系。大力推动商品交易市场对外开放,促进有条件的市场发展成为国际采购中心和中国产品进入国际市场的集散中心、分销配送中心。鼓励大型专业市场组建进出口公司,发展外贸代理业务,为市场经营户进出口商品提供服务。积极实施“走出去”战略,鼓励有条件的民营企业和专业市场到境外开设分市场和产品配送中心,构建和延伸国际市场营销网络,拓展国际市场发展空间。

(六)进一步加强市场经济秩序整顿和流通领域监测监管。深入开展整顿和规范市场经济秩序

工作,围绕社会关注、群众反映强烈的热点难点问题,重点开展知识产权保护、食品药品、打击制假售假、商业欺诈、偷逃骗税等专项整治,查处一批情节严重、社会影响恶劣的大要案。要完善行政执法与刑事司法衔接机制、重大案件督查督办机制、有关部门的联合办案机制,切实加大案件查处力度,严厉打击违法犯罪活动。要切实加强知识产权保护,继续组织开展保护知识产权专项行动,加强知识产权举报投诉服务中心建设,建立与外商投资企业协会品牌保护委员会沟通协作机制,逐步完善知识产权保护体系。要强化社会信用建设,健全失信惩戒制度,弘扬商业信用文化,营造良好信用环境。

加强市场运行监测,及时掌握重要生活必需品、重要生产资料、重要商品市场和节日市场运行情况及变化趋势;逐步建立和完善粮食、生猪、食糖、食盐、药品、棉花、化肥等商品储备制度,加强生活必需品和重要商品的应急调控。深入推进产业损害预警机制建设,积极探索建立商贸流通业预警监测体系,维护我省产业安全。加强行业监管,认真执行有关法律法规,进一步规范成品油、汽车、酒类、拍卖、典当和特许经营、直销、促销、生猪屠宰等行业的经营行为。

四、加强领导,强化支撑,营造商贸流通业发展的良好环境

(农都公司办公室整理)

农发集团代表团 日韩新考察报告(一)

为学习日韩等国现代农产品物流发展的先进经验,探索国有资产营运机构的发展模式,受日本 IBC 株式会社、韩国农产物流通公社和新加坡农粮局的邀请,省农发集团以楼永志董事长为团长的考察团于 2007 年 5 月 22 日至 6 月 2 日赴日本、韩国和新加坡进行学习考察。先后考察了东京都中央批发市场筑地市场、大阪市中央批发市场、首尔可乐洞农水产品综合批发市场等农副产品批发市场,家乐福东京幕张店、名古屋吉之岛超市、首尔 HANARO 超市等农副产品超市,静冈丸东制茶有限公司等农产品加工企业,还拜访了新加坡农粮局和淡马锡控股公司,进行了业务洽谈,通过学习考察,开阔了视野,拓宽了思路,提高了认识。



一、考察主要情况

(一)农产品批发市场的典型代表:日本东京筑地市场

1、筑地市场基本情况

日本鲜活农产品批发市场分为三种类型,一类是中央批发市场,分布在 20 万人口以上的城市,大多是都道府县(相当于省级)级城市,市场开办者必须是地方公共团体,并需经农林水产大臣许可;一类是地方批发市场,这类市场是中央批发市场的重要补充,市场开办者可以是地方公共团体、株式会社、农协、渔协等,需经都道府县知事的认可;此外,还有中央批发市场及地方批发市场以外的共同体及其他类型的批发市场。主要以前两种类型的批发市场为主。在上世纪 30 年代前,日本东京的农批市场都是民营的。1918 年的“大米骚乱”和 1923 年的关东大地震,

引起了政府对农批市场的重视,制定了《中央批发市场法》。筑地市场就是在这样的历史背景下,由东京都政府投资,于 1935 年建成的三个农批市场之一。

筑地市场位于东京中央区,主要经营品种为水产品、水果、蔬菜、禽蛋。特别是水产品,已发展成为世界上规模最大的鱼类、海产品市场。筑地市场从日本各地及国外进货,经营的水产品大约 480 种,果蔬约 360 种。2005 年,水产品销售量 58.63 万吨,销售额 4804.23 亿日元;果蔬销售量 33.06 万吨,销售额 852.85 亿日元;入场人数日均约 4.2 万人,入场车辆日均约 1.9 万辆,从进货到销售 24 小时不歇。市场管理人员 114 人,市场占地面积 23.08 万平方米,建筑总面积 28.84 万平方米,分为拍卖交易大厅、中间批发商店铺和冷库、停车、管理服务用房三大功能区,其中批发商摊位面积 3.82 万平方米,停

日韩新考察报告

车场可停车辆约 4260 辆,冷库仓容约 2.75 万吨。2006 年,在筑地市场从业的批发商为 10 家、中间商 927 人、买卖参加者 1211 人、从事相关业务者 167 人。筑地市场从开业至今已 70 余年,已显现一定的局限性,东京都政府决定于 2012 年将其迁移至丰洲。

2、筑地市场主要功能

(1)集货:以国内外各地聚集齐备大量的、多种类的农产品。

(2)公平价格形成:以拍卖原则为交易基础,依据卖方给出的最高价格,实时地定出该农产品的价格,市场应能够迅速地决定能反映当日供需关系的公正价格。

(3)分货:将农产品分割成容易贩卖的数量和体积大小,尽快卖给前来市场进货的为数众多的零售商。

(4)确实的交易结账:批发商和中间商之间的货款结账,根据一定的规章制度确实地进行。

(5)节省流通经费:由于在同一地点进行大量的农产品交易,可以节省在流通中花费的运费等流通费用。

(6)提供信息,当日公布进货数量和批发价格,以防止交易的混乱。

(7)保证卫生:除了由设在市场内的卫生检查所进行的监视指导和检查,并从卫生鲜度对农产品进行检查以外,还努力做好设施等的卫生管理。

3、筑地市场运作机制

(1)市场流通组织的构成。在批发市场内部,主要有三种类型的流通组织:一是批发商。批发商需要经过严格的资格认证,大多是有雄厚资金实力的株式会社,通常一处市场只有屈指可数的几家批发商。批发商占用市场的大部分交易设施,他们接受生产者委托进行销售。生产者与批发商是无条件委托的关系,批发商通常不能拒绝委托;也有批发商向生产者买断的情况。二是中间商。中间商需要

得到市场开办者的许可,在市场内有自己的门店,他们从批发商手中购进货物,然后销售给零售商或大的消费团体。三是买卖参加者。买卖参加者多是有有一定规模的零售组织、贩运商、大的消费团体等,他们在批发市场没有自己的门店,但可以参加批发商组织的拍卖活动,也可以从中间批发商进货。

(2)市场内的拍卖制度。拍卖是批发市场内最重要的交易活动。绝大部分鲜活农产品由批发商通过组织拍卖销售给中间批发商或其他买卖参加者,只有个别特定品种的商品才进行对手交易。为了保证拍卖的顺利进行,原则上批发商不能贩卖市场以外的商品;同时,在批发市场营业的中间商,原则上不能从批发商以外的个人或组织进货。组织和进行拍卖的基本程序包括:集货—理货—看样—拍卖—交割。需要强调的是,经过集货和理货以后,几乎所有的待拍卖农产品都已被分等定级,并已进行规格化包装,这些前期基础性工作作为拍卖的顺利进行和提高拍卖效率创造了条件。日本政府在 1971 年颁布了蔬菜、水果等主要农产品的国家等级标准,对包装物也作了规定。各地参照国家标准,根据实际情况,可以制定地方的等级、规格标准。国家标准由农水省农产园艺局负责,组织行政官员、生产者和消费者的代表、流通企业的代表共同制定。农民接受标准大约也经历了 3 年以上的过程。

(3)市场内部的管理。可分为两个层面。一是市场内各个流通组织内的管理,包括各家批发商对拍卖员、理货员、价格分析人员等方面的组织和管理,以及各中间批发商的组织与管理。二是市场开办者对整个批发市场的组织管理。

(4)批发市场与生产者、农协的关系。批发市场是农业生产者实现其商品价值的重要场所。对于大多数农业生产者甚至农民合作组织来说,由于其经营规模和实力所限,都希望



能够通过一条便捷、安全、经济的途径走向市场,实现从产品向商品的跨越,日本农产品批发市场的运作为生产者解决了这一难题。通常情况下,生产者把产品无条件地委托给农协,农协将产品进行集中、分等定级、加工包装以后,再委托给批发商进行拍卖。生产者、农协以及批发商之间的委托关系,建立在高度信赖的基础之上。从这个意义上看,批发商代表的是生产者以及农协的利益,批发市场的建设和运行,很大程度上为生产者提供了极大的便利。在批发市场里,批发市场管理机构向批发商和中间商收取场地、设施租金和占营业额 0.25% 的管理费,作为市场管理方面的费用开支和积累。同时,批发商接受生产者委托销售农产品,收取一定的销售手续费,不同产品的销售手续费比率不一样,一般水产物 5.5%、蔬菜 8.5%、水果 7%、肉类 3.5%、花卉 9.5% 等。批发商手续费的比率在全国基本上是一致的。

(5) 批发市场的价格形成和信息传递功能。批发市场是商品流通、价格形成、信息传递的中心。在商品流通的同时,价格形成、信息传递也在不断地进行。批发市场内通过拍卖形成的价格,成为同类商品价格的重要参数,影响到其他销售环节、销售渠道商品交易的进行。比如,有一些大型超市集团虽然不通过批发市场而直接从生产者手中进货,但他们的采购价格通常要以批发市场的价格作为参照依据。就信息传递来说,在各大批发市场里,各地农协都设有办事处,将市场内的购销信息及时传递给生产者和农协内部。日本还设有“全国生鲜食品流通情报中心”,每天将来自全国各地重要批发市场的市场信息集中起来,提供给用户使用,从“收集—整理—公布给用户”的全部过程只需要 3—5 分钟。

(二) 农产品超市的典型代表:韩国农协 HANARO 超市

1、韩国农协基本情况

韩国农业协会联盟(以下简称“韩国农协”)成立于 1961 年。2000 年 7 月 1 日,原韩国

农协与韩国家畜协会联盟和韩国人参协会联盟合并形成新韩国农协。韩国农协是一个半官方机构,是韩国政府与农民间的桥梁,拥有资本 1.4 万亿韩元(约 99 亿元人民币)。设有 1 个中央总部、15 个地区分部、156 个支部、477 个支店、232 个办事处,按农产品品种设立的本部 110 个、支部 225 个。有 85 个农产品拍卖机构(市场)、9 个培训中心、4 个海外分支机构。还建有农业协作学院、农民报刊、肥料公司、农业合作市场有限公司、畜牧市场有限公司、海外合作机构等实体,全国约 97% 的农民加入了农协。作为一个网络遍及全国的农业组织,农协对韩国农业的发展起到了极为重要的作用。在发展农业经济方面,农协通过其分支机构,对农产品的生产、流通、加工、消费等各个环节直接参与或提供服务。韩国农协的主要职能:支持和服务,销售和供给,银行及保险业务。

2、韩国农协在农产品流通中的作用

为了应对食品工业的飞速发展,韩国农协建立起现代化的运输系统,将互相协作的分支机构用网络联系起来。随着综合性电子贸易技术的引进,农产品便能在最快的时间内进行交易。

(1) 沟通农产品销售渠道

韩国农协首先是一个农业销售公司,农业销售网遍布全国的所有生产区。在农产品的生产地区,韩国农协管理着 1800 个生产点销售机构,这些销售机构常常包括收购点、水果分类点、低温贮藏室、大米加工中心及新鲜水果销售处等,由于农业销售渠道的畅通,减少了不必要的销售支出。2001 年,韩国农协任命 160 个合作成员为模范成员,这些模范成员的任务是使农产品规范化和商业化,并让农产品销售在韩国农协的支持下更加有效。城镇地区是农产品的主要销售区,全国约有 300 多个销售机构,这些销售机构能阻止非公平交易,保持市场价格稳定及增加消费者对农产品的购买力。这些销售机构包括集贸中心、综合销售中心、HANARO 俱乐部、HANARO 超市。韩国

农协在全国拥有 7 个综合销售中心，它们分别位于首尔的 Yangjae-dong 和 Chang-dong。“HANARO 因特网俱乐部”是一个网上商店，消费者在那里可以购买 5000 种不同的农产品。这些农产品的推出都是为了迎合消费者在网上购物的需要。

(2) 增加销售效率

韩国农协鼓励农民创造他们自己的标准化农产品品牌，以此来建立与消费者之间的信赖。韩国农协同样也帮助农民更快地提供销售信息和引进数字化销售工具，比如根据互联网上批发市场的信息来决定在何时何地卖出他们的产品。韩国农协对农民的产品包装及尺寸实行标准化。为确保食品安全并赢得消费者对产品从生产到消费过程的信任，韩国农协采取了各种手段，如指导生产高质量食品，质量认可前、后的管理等。韩国农协通过农业市场自动反馈系统、成员合作咨询及培训项目等帮助生产者对快速变化的

市场做出适当的决定。采用以网络为基础并且易操作的销售系统，通过它来将传统农业的供应及销售部门转变为一个与以前相比更增值的部门。韩国农协正在开发一个“综合供应及销售信息工程”，它将成为一个农村信息高速公路。

(3) 提高农业投入

韩国农协以合适的价格为农民们提供肥料和农药，这两者都是创造高质量农产品的关键。因此，农民可以减少农业支出，提高生产效率。为了保护食品安全和环境，韩国农协支持土壤保护项目，开设关于最大限度减少农药残留、杀虫剂在食品上的安全使用以及防止中毒的方法的培训班。在农业机械供应及售后服务方面，韩国农协鼓励农民在整个农事过程中使用机械化来播种、收获、贮存及包装。农民们通过便宜的价格轻松地拥有农事机械。韩国农协还教会农民怎样使用农事机械，设立农业机械服务中心，开展移动维修





服务,并为大型的机械进行复杂的维修检验服务。

3、韩国农协对现代农产品物流的探索

1995年,韩国农协全资设立韩国农协销售公司。1998年,韩国农协销售公司先后在首尔 Yangjae-dong 和 Chang-dong 建立了农产品物流中心。2000年,HANARO 俱乐部的网上商店开始营业。十余年来,韩国农协销售公司致力于农产品销售渠道的变革,努力为韩国国民提供来自世界各地的优质农产品,发展目标是成为 21 世纪全球最好的农产品物流公司。韩国农协销售公司通过 HANARO 俱乐部和 HANARO 超市拓展农产品零售渠道,通过综合性农产品物流中心提升批发渠道中的物流环节。1995年,韩国农协销售公司的销售额为 1023 亿韩元;2005年,销售额增长至 2 万亿韩元。

韩国农协销售公司建立的综合性农产品物流中心,在全球首次实现了农产品批发、直销一体化,24 小时全程质量监控。直销模式提高了农民的收入,也降低了消费者的采购成本。传统的农产品流通环节包括:农民—产地收购商—销售代理商—批发市场—消费者,环节多,时间长,成本高,不能保证产品质量。直销模式将五个环节减少至两个关节,通过综合性农产品物流中心将农产品直接由田头送上了餐桌。直销模式与传统农产品批发市场的区别在于:一是提供新鲜安全的农产品,为国民健康作出贡献;二是促进农产品供求平衡,为国民经济增长作出贡献;三是创建了一个让农民和消费者均满意的新型流通系统。目前,韩国农协销售公司已建立了 25 家 HANARO 超市,其中包括 5 家 HA-

NARO 俱乐部,HANARO 超市 24 小时营业,全年无休。区别于其他的食品销售中心,HANARO 超市销售的果蔬、肉类全部是韩国生产,水产品也大部分来自国内。

Yangjae-dong 超市在 HANARO 超市系统中年收入排在第一位,集批发与零售为一体。超市有四层楼,占地面积 3 万平方米,有停车场、批发分配车间、预存分装间、安全检验室等配套设施,开展了网上业务。90%的产品是韩国生产的农产品、日用食品,符合当地消费者的要求,价廉物美,比世界第二零售企业家乐福更受消费者欢迎。? 蔬菜水果琳琅满目,为保证新鲜度,蔬菜必须当天售完,甜瓜不超过三天,全年提供产品的农协会员 120 万人。蔬菜每日销售额 7000 万韩元,周末可达 1 亿韩元。当天若卖不完,减价出售,余下部分免费送慈善机构。

4、韩国政府对农协的扶持

(1)立法确保农协的唯一性,规定其他与农业有关团体不得冠以农协称谓。

(2)免除农协各组合及中央会的各种国内税费,包括所得税、法人税、营业税、印花税、登记税及附加税。如:韩国农协法人税率 25%,而一般公司为 28%;农协农产品加工和农用油供应免税。

(3)政府各部门对各单位农协及中央会的事业应积极合作,政府和公共团体的设施应优先提供农协利用。

(4)政府在年度预算范围内可向农协提供必要的经费支援。

(5)农协中央会可在运营资金 20 倍的范围内发行农业金融债券,政府全额担保偿还本金和利息等。

(6)农协金融机构的发展得到了

政府的积极扶植。1967年农业银行并入农协,极大地加强了农协的金融力量,并使基层农协的互助金融业得到迅速发展。互助金融享受政府的优惠政策,比一般银行的储蓄年息要高出2%—3%。政府对农业、农村、农民的各项投资、补贴大部分是通过农协金融机构进行的。与农业相关的资金只有中央会可从政府或者韩国银行借入,相关的金融信贷业务由农协银行执行。

(7)其他扶持。农户农业机械由政府补贴,由农协半价供应;政府大米收购计划,委托农协进行,对差价给予优惠补助;政府扶持农业资金由农协发放并负责收回,政府补助1%手续费;农协的农产品经营和加工设施,政府予以补贴。

(三)国有资产营运机构的典型代表:新加坡淡马锡控股公司

1、淡马锡基本情况

淡马锡成立于1974年,是新加坡最大的国有资产经营公司,隶属于新加坡财政部。该公司的主要任务是掌握新加坡政府对企业的投资,管理新加坡所有的政府关联企业。2006年,淡马锡投资组合市值高达1290亿新元(约800亿美元),营业额占到新加坡国内生产总值的13.5%,32年股东回报率为年均18%,年均股利7%,赢得了“亚洲最好投资公司”称号。淡马锡的行业投资比例为:金融35%,通讯与传媒26%,交通与物流13%,基础设施与工程9%,物业7%,能源与资源6%,其他4%,其中新加坡国内的投资只占44%。在30年的时间中,淡马锡公司获得了巨大的成功。2003年和2004年,淡马锡的平均投资回报率达到33%,引起了世界的瞩目。淡马锡的成功模式得到了更多国家的关注。包括中国在内的众多国家开始学习和研究这种国家控股、公司化运作、集团化管理的淡马锡模式。尤其在中国,中央为此组织了多次的考察研究,试图借鉴这种模式,用于推进央企改革。

2、淡马锡模式主要内容

新加坡国有资产管理的结构,一是财政部内的财长公司是国有资产所有者的最高代表机构,财政部部长任主席;二是作为财长公司下辖三

大控股公司之一,而淡马锡控股公司则通过独资、控股和参股形式成为国有金融企业的股东。

(1)管理体制:淡马锡始终代表政府管理国有资产,依靠产权纽带管理国有企业,采取市场化方式运作国有资本。淡马锡在市场上以独立法人面目出现,拥有充分的自主权,完全按市场方式经营,而政府在不直接参与的情况下有效实现其所有权。政府通过向淡马锡委派董事控制人事权,通过审阅淡马锡财务报告、讨论公司经营绩效和投资计划等,把握企业发展方向,并通过直接投资、管理投资以及割让投资等方式,确保国有资产保值增值。淡马锡同样不直接介入相关企业的经营和决策,而是通过加强董事会建设来实现对相关企业的有效监督和管理,淡联企业同样享有充分的经营自主权,完全按照商业原则运作。

(2)法人治理结构:淡马锡依照新加坡公司法和其他相关法律法规来操作,公司在董事会的领导下经营其业务。董事会下设常务委员会、审核委员会及领导力发展和薪酬委员会三个专门委员会。其中独立董事占绝大多数,以保证董事会的独立性。董事会与经营层分设,高级经理层由董事会聘任,对董事会负责,董事会对其进行考核和监督,股东委派的董事履行监督作用,淡马锡的10名董事中,有4名是由财政部提名,总统批准的,不在企业拿薪酬;6名独立董事来自企业,独立董事一般负责董事会中专门委员会的工作,这样使董事会职权明确,相互制衡,有效做到公正和独立。因此,淡马锡本身的公司治理制度在很大程度上保证了监督权和管理权的分离。

(3)国有资产经营:淡马锡以追求盈利和股东利益最大化为目标,采取积极的投资策略和灵活的资本退出机制,实现国有资产保值增值。

(4)企业风险防范:淡马锡特别注重加强战略风险、金融风险和运营风险的监控,建立规范的审计制度和强有力的监督机制,新加坡政府通过选派的董事加强对淡马锡的监督,而淡马锡通过委派股东董事,对淡马锡关联企业进行

监督。淡马锡成立三十多年来,很少有企业发生投资和决策失误。为了体现所有者意志,董事任命委员会牢牢控制淡马锡的人事权,但不干预其日常经营活动。淡马锡在投资决策和资金使用等方面享有完全的自主权。淡马锡的主要责任是国有资产的保值和增值,它每半年向财政部递交一份下属子公司经营状况的报告。除非重大问题,淡马锡从不干预其控股公司的日常经营。

(5)母子公司权限划分:淡马锡实行“积极股东”的管理手法,即通过影响属下公司的战略方向来行使股东权利,但不具体插手其日常商业运作。淡马锡和其他的投资者行使权利的主要方式是通过及时完整的财务报告。因此,淡马锡与属下公司的关系同它们与其他的机构投资者关系根本没有两样,都是商业利益关系。作为股东,淡马

锡严格按照市场规则,监督属下企业,不参与被投资公司的投资、商业和运营决策。这些决策由他们各自的管理团队来制定,并由各自的董事会监管。如果需要股东的批准,他们会向所有的投资者征求意见。至于属下企业集团的投资政策,淡马锡完全交由各自的董事会与专业团队负责,基本上不介入。同时,淡马锡相信董事会和高级管理人员,旗下公司董事会的构成,基本上是政府公务员与民间企业家各一半或者4对6的比例,4到5位为公务员,代表政府出资人的利益,更多考虑国家宏观的公正因素,而另外5到6位的民间企业人士,则保证了企业在市场竞争中的运营效率。因此,淡马锡把对旗下企业的工作重点放在建立企业的价值观、企业的重点业务、培养人才、制定战略发展目标,并争取持久盈利增长等宏观工作上。另外,淡马锡并不直接任命所投资的公司的管理者,而是由属下公司积极工作,向国际寻求合适的经理人。鼓励所属企业到境外聘请专业董事与职业经理人是淡马锡的重要政策。

3、淡马锡管控模式特点

(1)通过董事代表制实现对企业的管控。根据这种制度,各关联公司的董事主要包括主席、关联公司提名的董事、淡马锡提名的董事以及政府部门委任的董事等组成。其中,主席的任期最长不超过9年,董事最长任期不超过6年。同时,淡马锡的董事会成员和新加坡财政部部长也定期审查并访问关联企业,以加强对这些公司的监管。所有关联公司除了向淡马锡呈交一年一度的财政报表外,也定期汇报业务的发展情况。淡马锡控股公司将所有关联公司按性质不同大体划分为两大类,即A类企业和B类企业,对不同类型的企业采取不同的监管方式。A类企业主要包括关系国家重要资源类和公共政策目标类企业,如水资源、能源、煤气网、机场和港口等企业以及博彩业、大众传媒机构、医疗、教育、住宅类企业。对于这些企业,淡马锡在其中所占股份为100%或持有多数股份,行使新加坡政府对这类企业的管理和控制权。B类企业主要是那些有潜力向本



区域或国际市场发展的企业。淡马锡控股支持这类企业以合并、整合、收购以及整体出售等方式,或通过发行新股以减少原有股份的办法,推动企业向国际市场发展。淡马锡主要是运用股东的权力来影响下属企业的业务和策略方针,但绝不干涉下属企业日常动作和商业决策。

(2)通过影响属下公司的战略方向来行使股东权利,但不具体插手其日常商业运作。淡马锡和其他的投资者行使权利的主要方式是通过及时完整的财务报告。其实施的是积极股东的做法,其严格按照市场规则,监督属下企业,不参与被投资公司的投资、商业和运营决策。这些决策由他们各自的管理团队来制定,并由各自的董事会监管。至于属下企业集团的投资政策,淡马锡完全交由各自的董事会与专业团队负责,基本上不介入。

(3)在集团管控核心理念的支持下,能根据市场发展需要,适时调整和更新对企业的管理模式。淡马锡在“少而精”的管控理念的前提下,在始终重视适应不同时期、不同市场情况发展的要求,不断调整对所属关联企业的管理模式。其中,将关联企业私营化就是近年来淡马锡根据市场发展要求而做出的重要调整。通过将关联企业私营化,可以达到以下几个目的:一是通过对政府参股企业私营化可以累积国家财政储备。二是可以使上市公司在筹集资金时能有多种选择,通过上市可以获得巨额资金,以便改善公司的财务状况。三是在提高公司知名度的同时,将公司的经营管理置于市场规则的约束之下,刺激公司不断提高经营管理水平。四是通过上市的方法让公众拥有关联企业的股份,这也是将国家财富分配给大众的方式之一。五是可以使私营企业或关联企业分担淡马锡公司开拓新业务的风险。六是可以使政府从经营活动中淡出。淡马锡控股公司的私营化主要是通过公司化、挂牌上市以及出售三种形式来进行的。

(4)投资主体与决策主体的分离。投资主体与决策主体的分离现象,已经构成了其资产管理的基本特征。首先,虽然国家财政部是淡

马锡的唯一股东,但是其董事会的主要组成人员,却是独立董事。与公务员董事和执行董事组成董事会。这种董事会的构架,可以使董事会更加关注企业的运转,并集中精力研究企业的发展。由于没有监事会,董事会的工作幅度比我们国内的还要大。但是淡马锡的董事会议频率并不高,每年只开六次董事会。所以董事会的职能要得到真正发挥,要有足够的能力和充分的效率。其专门委员会的建设非常重要。这些专门委员会的工作几乎贯穿于企业的全部运营之中。并非形同虚设,也不事无巨细。就像是总有人在看着你,只是在关键时刻说话。除了提名、薪酬、投资、审计等委员会外,目前新加坡公司普遍设有风险委员会,这个委员会代表董事会对企业经营风险进行评估和预测。有了真正对企业负责的董事会,股东除了必须批准的情况下行使股东权利外,并不参与商务运营决策,仅仅是“坐享其成”,收取企业的红利,并得到资产的保值增值。

(5)企业战略的主体思维是效益优先,以一种投资者的眼光运作企业。在淡马锡树形的组织方阵中,除了全资、控股企业之外,还有着在世界许多国家和行业的投资。目前的淡马锡不断制定新的投资计划,还把原有的投资计划分散到100多家公司。在亚洲的主要投资方向包括全球网络、服务业、地区能源、科研机构以及各行业中的优胜者。这表明,它并不是一个一味强调核心竞争业务的企业,而是要抓住市场中最有创造活力、最有盈利潜力的业务。此外,淡马锡也不是一个对关系“国计民生”的行业进行控股感兴趣的企业。相反,如果政府需要淡马锡从事公共事业等的投资,还必须对其给予补贴,至少要以不亏损为前提。它在国内退出机场和银行等领域的部分股权,却在海外控股和参股同样的行业。连主营短信娱乐业务的中国上海灵通网也有淡马锡投资。■

(考察团成员:楼永志、屠建民、张健、沈滨、徐英、许德华)



积极参与 杭州市“农贸市场提升改造”项目 充分发挥农都品牌效应

◎李勇

一、杭州市农贸市场提升改造规划

(一)背景

随着杭州市经济的日益发展，市民对食品卫生和等级的要求日益提升，环境脏乱差、商品质量得不到保障的农贸市场的经营业态落后，管理方式粗放，并受其他商业形态挤压已经大幅缩减，经济效益和出租率逐年下滑，农贸市场的提升改造迫在眉睫。杭州市政府认真贯彻落实杭州第十六次党代会和今年的“两会”精神全面完成市政府实事项目，为老百姓办好菜篮子工程，围绕全力打造覆盖城乡、全民共享的“生活

品质之城”的战略目标,让广大人民群众尽早享受农贸市场改造提升的成果,打造国内最清洁的城市,因此对杭城 103 家有证农贸市场进行全面的提升改造。这对农都公司是个机遇,有机会介入到农贸市场的提升改造中去,把农都品牌进一步延伸到农贸市场中。

(二)规划

从 2006 年开始,曾预计在三年内全面对农贸市场提升改造,杭州第一批 14 家农贸市场已在 2006 年提升改造完毕,彻底改变了以前农贸市场的诸多弊端,杭城老百姓对新市场的反映非常好,从而坚定了市政府加快农贸市场提升改造的步伐。在 2007 年初,杭州市委书记王国平对杭州农贸市场提升改造作出明确的指示,由杭州市贸易局牵头,要在今年内将有证合法的 103 家农贸市场提升改造完毕,为此杭州市政府出台了一系列促进农贸市场改造提升的扶持政策 and 重大举措,成立了专项工作小组,杭州市财政安排了 2000 万元专项资金用于农贸市场的改造提升,对于实施改造的各类农贸市场统一实行市财政补贴 35%,所在区补贴 35%,市场举办者承担 30%的政策,尽早让老百姓有个干净有序的买菜环境。

二、顺应农发集团发展战略,农都积极参与

(一)农发集团发展战略

根据省政府和省属国有企

业“十一五”规划精神,结合企业实际,农发集团制定的“十一五”发展战略规划:以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导,全面贯彻科学发展观,按照“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,不断推进“一二三”工程,以做特、做强、做优为中心任务,以“两轮驱动、协调发展”的发展战略为方向,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,将省农发集团公司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,争做我省社会主义新农村建设的排头兵。其中:

“一”是指中心任务,即按照国有企业有进有退的战略调整总体要求,突出主业,做特、做强、做优;

“二”是指发展战略,即农业主业和非农产品两轮驱动,协调发展,积极参与社会主义新农村建设,将现代农产品物流发展成为主导产业;

“三”是指实施方案,即充分整合企业内部资源,组建现代农产品物流、粮油贸易、房地产三大二级产业集团公司,实行专业化管理。

(二)农都公司积极、全面地参与

正当市政府在对农贸市场进行全面的提升改造中,农都公司在农发集团的正确领导和支持下,同时结合集团发展战略规划,为进一步将农都品牌延伸,因此农都公司

积极、全面的参与农贸市场的提升改造当中,在各农贸市场设立农都优质农产品专营区,将健康、绿色的优质农产品带给广大的老百姓手中。农都公司在积极参与中做了些工作:

1、与市贸易局多次沟通协调,在市贸易局的组织下,于 6 月 19 号在市贸易局会议室和 35 家农贸市场负责人进行了对接,让各农贸市场负责人充分了解了农都公司设立农都优质农产品专营区的经营思路,当场也有部分农贸市场负责人对农都专营区介入农贸市场提升改造表示欢迎。

2、对接会后,农都公司根据农贸市场提升改造的进度表,已分别与 20 家农贸市场负责人进行了进一步的洽谈,对专营区的价格、面积、经营品种交换了意见,也与几家农贸市场初步确定了合作关系。

3、农都公司安排人员对 103 家农贸市场进行了初步的市场调查,对其中的 35 家农贸市场进行了进一步的市场调查,包括商圈调查、经营状况调查等。

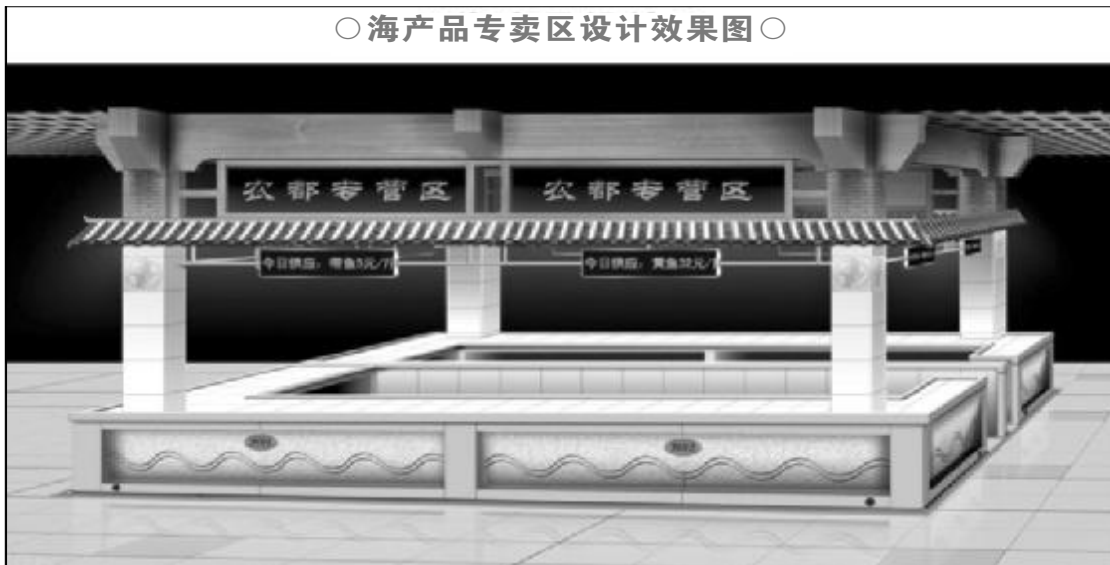
4、对农都专营区经营的商品进行筛选,初步确定符合农贸市场经营的商品的品种和数量。

5、对农都专营区进行了整体的形象设计,对各个岗位制定一整套完善的管理制度,并对专营区人员进行了系统、专业的培训。

三、农都公司发展规划的网点建设

(一)农都公司发展规划

○海产品专卖区设计效果图○



○粮油产品专卖区设计效果图○



随着杭州经济建设的发展,农都也面临可能将搬迁到离市区较远的区域,离广大老百姓的距离也会加大。农都公司在“十一五”发展规划中计划,将建设以农都市场为轴心,在杭州市东、南、西、北农贸市场中设立农都优质农产品专营区,形成覆盖杭州市区的优质农副产品供应网络。以此为基础,实施好集团公司要求的“一二三”工程,

争取更大的市场份额,为日后农产品物流中心的建设打下坚实的基础。

(二) 网点建设

从农都公司长远发展来考虑,农都公司在各个区域的网点建设势在必行。网点建设并不是单单的设立几个专营区,而是要从多个方面来考虑:

1、从整个战略布局来考虑,网

点不能只在某个区域设立,而要从公司的长远发展的角度来看,要在市区东、南、西、北、中寻找有发展潜力的农贸市场设立专营区网点,并统一规划设立网点的总的数量以及设立的先后顺序,最终形成覆盖杭州市区的优质农副产品供应网络。

2、从公司经营策略来考虑,农都公司要跳出单一的管理市场到

○整体设计效果图○



不断的在经营管理上有所创新,农都专营区就是一个突破口,不论在产品策略、经营策略、价格策略等方面都会有一个质的飞跃。

3、从农都品牌延伸来考虑,目前农都在杭州老百姓心目中已经有一定的知名度,口碑也不错,但不能满足于现状,要不断的创新来提升自我。通过专营区网点的布局和建设,就可以让老百姓随处都能买到农都优质的农产品,能享受到农都品牌的服务,使农都品牌得到进一步的延伸。

4、从网点经营管理来考虑,网点的设立容易,但要让其持续的、健康的发展就要完善的经营管理来保证。在网点的建设中,要摸索出一整套适合农都公司的经营管理模式,对所有的专营区网点统一品牌、统一形象、统一管理、统一配送。

5、从“大厨房”业务的拓展来考虑,将周边辐射范围内的“大厨房”餐饮配送业务衔接到农贸市场专营区中,拓展专营区的外输渠道,开发各个专营区网点周边的“大厨房”配送业务的客户群,使“大厨房”业务不论从客户资源方面还是业务提升方面有进一步的增长。

四、农都品牌持续经营,发挥农都品牌效应

品牌是商品质量内涵和市场价值的评估系数和识别徽记,是企业参与竞争的无形资产。品牌的经营更不是一朝一夕可以实现的,在过去的十年里,在农都人辛勤的劳动,在品牌明确化、品牌延伸化、品牌形象化、品牌市场化等多方面经营下,以“万事根本,励志健康”为

立市之本,努力打造诚信之农都、和谐之农都、百姓之农都,使农都的品牌在老百姓的心目中日益壮大,已形成一批具有品牌忠诚度的顾客群。由此农都品牌作为农都公司的资源和无形资产在不断升值。

现在农都公司积极参与杭州市政府推行的“农贸市场提升改造”项目中,在各农贸市场设立专营区网点,也就是在品牌延伸化方面的一种体现。随着网点的不断的增加,就会形成一张巨大的农都专营区网络,覆盖整个杭州市区的农贸市场,而农贸市场又是老百姓每天要去的地方,从而使农都品牌更贴近杭城老百姓的生活,使农都品牌效应在各网点得到进一步的充分发挥,最终达到一定的规模效益。ZJAD

(李勇,农都公司配送部)



张永明

主持人语: 省粮食集团与省农发集团整合后,省粮食集团作为二级产业集团,如何提高企业经济效益,做强做大,为新农发做贡献,为浙江粮食工作作出新的贡献,是每个农发人、粮食人值得深思的问题。让我们一起来出出点子,想想办法吧!

对国有粮食企

根据国务院国发[2006]16号文件:“继续发挥国有粮食企业的主渠道作用,增强政府对粮食市场的调控能力”的要求。我省各级政府及粮食主管部门对发挥国有粮食企业主渠道作用做了大量工作,但从目前状况分析,还没有从根本上解决国有粮食企业的生存和发展的关键问题。国有粮食企业在市场化的条件下,如何发挥市场调节作用,起到促进生产,搞活流通,确保粮食安全,充分发挥国有粮食企业主渠道作用,这个问题值得认真研究。国有粮食企业在当前和今后一个较长时期内,如何按照国务院16号文件精神,做强、做大,充分发挥主渠道作用?谈点粗浅的看法:

一、实行真正政企分开,使国有粮食企业真正成为市场主体

粮食市场放开后,根据《粮食流通管理条例》,粮食行政管理部门由过去管理国有粮食企业改为管理全社会的粮食流通;由过去管理国有企业的一些经营活动改为管理市场主体的准入和行为规范;由过去主要采取行政手段管理改为依据《粮食流通管理条例》进行法制化管理。因此,粮食行政管理部门要严格按照《粮食流通管理条例》的要求转变职能,履行好依法行政的工作职责。要进一步理顺政企关系,真正实行政企分开。粮食行政管理部门与国有粮食

企业发挥主渠道作用的思考

◎张永明

企业之间要各司其职,各负其责。同时国有粮食企业要自主经营、自负盈亏、自我发展,成为粮食市场的主体。从我省的实际情况来说,粮食流通体制始终没有真正做到政企分开,各级粮食主管部门,仍然直接管理国有粮食企业,各级地方的粮食收储公司是粮食局的附属企业。但全国绝大多数省市如上海、江西等省市,随着粮食流通市场开放后,管理体制也作重大调整,粮食行业主管部门将从单一粮食行业主管部门转向综合行政主管;从政府部门直接从事政策业务转向指定国有粮食企业承担政策业务转变。它们的经验我省可以借鉴,我们认为我省粮食流通体制需要进一步改革完善,要真正实现政企分开。

二、国有粮食企业实行政策性业务与经营性业务两轮驱动

粮食经营企业是资金密集型行业,同时又是微利性行业。全靠企业自身力量,不仅无法掌握大量粮源,更无法满足政策对粮食宏观调控的要求。因此政府应给国有

粮食企业以更多的支持。况且国有粮食企业拥有完善的仓储、运输中转物流设施,有先进而完备的检测手段,有业务过硬的职工队伍,有稳定而广泛的销售网络以及良好的信誉等等。在执行宏观调控政策方面与其他成分主体相比,会更有效、更积极。国有粮食企业争取政府支持,主要代理好政策性业务。在粮价发生波动时,坚决执行政府指令,实施宏观调控;在粮价平稳时,按市场机制要求代理好政策业务,并且与经营性业务相结合,提高市场占有率,从而取得较好的经济效益,增强企业的实力。企业实力增强了,反过来更能发挥主渠道作用、更能为宏观调控作贡献。就拿浙江省来说,不仅是缺粮大省,而且品种结构矛盾十分突出,光靠政策性业务无法满足市场需要,部分品种紧缺时政府更无法调控。从近几年的实践来看,各级储备在宏观调控中,往往出现反向调控的状况:当粮价下跌时,一片粮食过剩之声,各级粮食收储公司竞相抛粮;当粮价上涨时,担心粮源不足,到处采购粮源。往往做不到稳定市场粮价作用。把政策性业务与经营性业务分开后,人为

地形成政策性业务不讲经济效益,而同样是国有粮食企业开展经营性业务的企业由于没有财政补贴,经营利息、保管费等支出,造成经营成本上升,由于基本条件差距较大,在市场竞争中处于劣势,最终造成经营困难,经营份额萎缩。目前全省从事纯市场粮食经营的国有企业屈指可数,大批国有粮食企业歇业停产或破产转让。因此要把国有粮食企业原有优势充分发挥出来,把政策性业务与其优势结合起来,在管好、管活政策性业务的同时,充分发挥国有粮食企业组织粮源、搞活流通,发挥宏观调控作用,同时企业自身的实力也得到了增强,最终将是一个双赢的结局。

三、充分发挥浙江省粮食集团在浙江粮食流通中主渠道作用

随着浙江省经济的发展,浙江粮食需求缺口越来越大,近50%的粮源需要从外省调入或进口,且品种结构矛盾十分突出。玉米、小麦、大豆等品种绝大部分靠外购,若遇全国粮食减产或发生粮价波动时,政府宏观调控的手段主要依

靠各级储备粮,由于储备品种单一,不能满足市场需求,绝大部分时间靠非政策性经营国有企业来弥补市场供应不足。2004年粮食大幅上涨时就是一个很好例子。当时粮价上涨,供需紧张,各级储备粮公司不仅不能抛粮平抑市场粮价,反而到处采购粮食补库,对粮价的上涨起到推波助澜的作用。而浙江省粮食集团公司却执行省政府宏观调控指令,远到东北等地采购大批粮食,并且进口了大量省内急需大米投入市场,以解燃眉之急。

浙江省粮食集团在以往正常年景下,每年经营粮食近百万吨,实现销售额近20亿元。大部分粮源是从省外采购或进口,经营品种也是省内短缺品种,为浙江省的粮食平衡起了很大作用,为执行政府宏观调控政策树立了榜样。浙江省粮食集团与省农发集团整合后,发展目标为:经过3~5年的努力,基本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。年经营粮油力争达到200万吨,占全省年对外采购粮源15~20%。实现销售收入30亿元,粮油年进出口额2亿美元。成为具有较强市场竞争力和粮源控制力的大型粮食企业集团,为我省粮食安全、为政府对粮食宏观调控发挥龙头作用。

四、发挥浙江省粮食集团主渠道作用需要解决的一些问题

省粮食集团从成立开始就存在

规模小、资产质量差、历史包袱重等问题,企业真正实力与企业名称不符合,更与企业所承担责任不相称。具体体现以下几个问题:

(一)资金匮乏。目前省粮食集团的资产几乎全部固化,没有流动资金。在没有开展粮油贸易的情况下,负债近1亿,财务费用高,融资困难,与粮油经营资金密集行业矛盾十分突出。

(二)基础设施老化。省粮食集团所属三个粮库仓容近25万吨。这三个粮库都是在20世纪70~80年代所建,仓库设施老化。1999年省粮食集团成立以来,企业实力有限,没有对所属粮库进行过大规模投入,每年省财政拨给维修基金与省级储备库相比差距甚远,粮库功能得不到充分发挥。

(三)得不到政策性粮油业务支持。目前省粮食集团承担省级储备任务5000吨,占全省省级储备0.7%左右。企业基本依靠市场经营,而市场经营年高出储备粮10%左右的成本,企业经营存在巨大风险,困难很大,与全国其他省市地方储备粮由省粮食集团经营相比,处于不平等竞争状态。

(四)历史遗留问题多、积重难返。粮食集团是老国企,离退休人员多,在职职工人员结构不合理,没有稳定收入来源等,都限制了企业的生存与发展,与省级粮食集团所承担宏观调控的要求极不相称。

在省粮食集团成立以来近10年的实践中,这些困难和问题一直困扰着企业的发展,甚至危及企业的生存。要充分发挥省粮食集团主渠道作用必须解决好以上问题,

并得以彻底解决。因此,我们建议:

(一)改变我省粮食流通体制政企不分状况。将所有省级经营性资产归口省粮食集团统一管理、经营,真正做到政企分开。

(二)改变政策性、经营性两张皮现象。政策性业务与经营性业务分开后,一方面政策性业务难于起到全面宏观调控作用,经营性业务又处于难于经营状况。近几年中央在这方面采取了一些措施。比如在储备体系外,实行最低保护价托市收购,进口粮划转储备等。因此,把省级储备粮与省粮食集团的粮食经营结合起来,在确保储备规模、品质、品种的前提下,管好、管活,提高经济效益。提高企业的综合实力,为全省粮食宏观调控真正起到主渠道作用。

(三)延伸省粮食集团产业链、大力发展粮食产业化经营。目前浙江省国有独资、控股的粮油加工企业屈指可数,没有一家国有大型粮食加工企业。随着我国粮食对外的逐步放开,将来如果没有一家大型国有粮油加工企业,宏观调控的难度无法想象。2004年粮价大涨,我省大米无法及时调运,市场供应出现问题,这与没有大型粮食加工企业不无关系。目前全国的油脂加工企业大部分被外资企业所控制已经成为事实,在油脂方面政府调控能力受到严重考验。因此要重点扶持省粮食集团,使之成为购、销、储存、加工综合性粮油大型企业集团。■

(张永明,省粮食集团公司党委委员、总经理助理)

主持人语



开源节流， 向管理要效益

◎谢柳萌

压力,是2006年杭州每一个房地产开发商共同的感受。不管是宏观调控为主题的政策压力、资金压力、舆论压力,还是全国各大“地产大鳄”角逐杭城带来的竞争压力、生存压力,都让每个杭州的房地产开发商的心跳极度加速。

信心,又是2007年支撑每个开发商继续前行的动力。信心来自于杭州房地产市场的井然有序和旺盛的购买力。杭州作为长三角的核心城市之一,规范的土地市场形成已久,法制观念深入房产开发的每一个环节,而市场强劲的购买力又持续升温。纵观全国,这是难得的一块乐土。

今年5月底,绿城和葛洲坝联合以11759元/平米的楼面地价取得了钱江新城的地块,引起业界一片咋舌;6月底,旅游房产以12237元/平米的高价拿到了原金松洗衣机厂地块,而这区块的二手房售价还不到12000元/平米,引起媒体及百姓对市中心日益稀缺地块的强烈关注;7月初,雅戈尔以15712元/平米的楼面地价取得了原浙江工商大学住宅地块,这次的直接反应是旁边的在售楼盘马上涨价5000元/平米。

土地差价,曾经是房产开发的主要利润来源,但这仅仅只限于房产市场的初级阶段,纵观全球发达国家的房地产市场走过的风风雨雨,我们可以清晰的看到:当一个真正成熟的市场来临时,起决定因素的还是产


财务管理 在降低房地产成

品的品质、服务的细致和运营成本的降低。只有认识到这一点,提前做好准备,才能在今后的市场中立于不败之地。杭州,作为中国房地产市场的前哨,市场的成熟指日可待,面对越来越高的拿地成本和越来越激烈的商业竞争,要提高企业的竞争力,除了要把握好市场脉搏之外,更要在房产开发的各个环节做好开源节流,有效利用各种现有资源拓展市场,同时积极降低管理和运营成本,才能形成新的利润增长点。

开源节流,向管理要效益——这是一句老话,但如何真正理解这句话的重要,切实贯彻到我们的实际工作中去,是值得我们好好研究的。

本期开始,本刊将设专题,从项目设计、财务管理、工程管理、营销推广等几个房产开发的重要环节中,以开源节流、降低成本为主题进行探讨。

另:我们作为生活在现代社会的都市人,都是曾经、正在或将来的房地产市场参与者,作为市场的开发者、消费者或投资者,都在市场中扮演着一个个不同的角色。有参与,就有理解,就有看法,希望大家积极参与到本刊对房地产市场的大讨论中来,从不同的角度对过去、现在和将来的市场做出自己的评判和预测。同时,我们也积极欢迎大家将自己在消费或投资中的有趣经历拿出来一起分享。

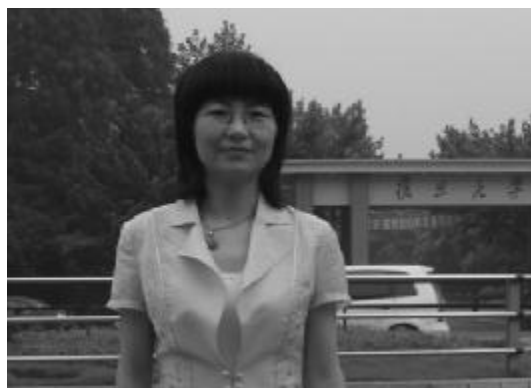
我们将定期在《浙江农发》中刊出优秀稿件,欢迎广大农发人投稿! 来稿邮箱: xlm6789@sohu.com。 

(谢柳萌,润和房产公司销售部经理)



成本中的作用

◎黄慧敏



随着中国步入国际化进程的加快,中国的房地产市场发展趋势也必将同国际化房地产趋势一样,未来能够生存的房地产企业只会两类:一类是资金实力雄厚、全国性的大型企业,在局部区域形成垄断,负责成片普通产品和大型项目的开发;另一类是在专业能力较强、专营特殊产品的开发公司。这种趋势要求我们公司必须在未形成这种格局之前建立自己的核心竞争力,而成本控制能力则是这核心能力的重要组成部分。

房地产公司的成本构成项目有:土地成本、前期费用、工程成本、营销成本、管理成本、财务成本、税务成本,而这些项目却分属公司内各个部门管理,而主要由财务分管的费用就有两项,这两项对高负债房地产企业来说,在开发成本中所占的比例非常高,目前这个比例还趋于不断增加,国家为调控房价用的就是金融和税收杠杆,以公司亿城嘉园项目为例,财务成本占总成本 11%左右,税务成本占总成本 11%左右。

房地产行业是典型的资金密集型行业,具有投资大、风险高、周期久。资金的筹集、使用是财务管

理的首要任务。加强财务杠杆的应用,合理筹集资金,降低资金成本,首先要降低企业负债率,关键是拓宽融资渠道。企业筹集资金的渠道有很多,可以向银行贷款、面向社会发行债券、发行股票、进行融资租赁,加快应收款项的回收。这每一个渠道融资的成本都不一样,应针对不同的项目采用不同的最佳融资方案。而应收帐款是企业的重要债权,实质上是企业对外发放的低息甚至无息贷款,是对企业资金的占用,必须及时回收。房地产开发商应收款项的形成主要是应收的售房款,对售房款的追收应建立严密的、行之有效的回收制度。

其次是严格按工程拨款计划按期拨付资金。在房地产开发项目开发过程中,需要拨付大量的工程款项。开发商对此事先应有细致的计划和安排,必须严格按照已经审批过的拨款计划,在规定的时间内按规定的金额向规定的收款人拨付款项,并注意办理好相关手续、配齐完备的合法单证。对于任何不按计划拨款的要求,要予以坚决抵制。房地产项目资金需求量大,占用供货商及建筑商资金的确能起到缓解资金压力的作用,赚取占

用资金的时间价值,但如果长期大量占用资金,将会导致企业信誉度低下。强化资金管理是达到并有效降低资金成本,创造更好的资金管理效益的目的。

房地产税费在房地产开发中是法定的,是必须要缴纳的,但企业也并不是无所作为的。财务人员可以利用所学的税法、财务知识,进行纳税筹划,小到一张发票开始,按税务要求审核。例如看似一张规范的发票,若上面注明使用期限已过期,财务人员若没有审核出来,而给予报销,最终给税务查出,不仅该项费用不得在税前列支,同时还要被处罚该项税款的 50%,这样势必增加企业的成本。

以什么方式投资、销售,如售后返租、直销、包销、委托销售、产权式酒店,建联等等,各种方式的税费均不一样,交纳的时间也不同。而不同的方式投资、销售有的税费会高达上千万元,因此财务人员要将利用所学的知识,为企业运作做好参谋,在决策之初做好事先预算,为降低项目成本起到非常重要作用。■

(黄慧敏,农投股份公司副总经理)

2007年5-6月 期货市场综述

◎ 良时期货公司



2007年五、六月份,国内期市由于宏观环境的变化:诸如美元贬值,人民币升值,以及国内宏观调控趋紧等,多数品种与外盘出现偏离,甚至背离。总体外强内弱格局明显。

金属出现震荡格局。伦铜在五一期间创出新高后,由于之后中国进口数据不理想,使得基金对前期信心满满的中国需求产生怀疑,铜价于五月回调,然而不断下降的库存数据以及美元的贬值支撑期价,整个六月进一步陷入窄幅盘整。库存因素仍是后市铜价的重要关注点,若持续减少,则伦铜有望长期运行至7700-8300美元一带。而沪铜由于国内库存及现货贴水等原因,明显弱于伦铜,后市这种势头将延续。沪铝在这个波段出现盘跌走势。出口退税政策调整对短期期价影响较大。7月1日起铝及铝合金型材、异形材以及铝丝的出口退税取消。4、5月份抢先出口而7月之后原铝需求产生冲击,使得期价承压。长期上看,这种影响会逐渐消退,铝价仍然在震荡中寻找方向。沪锌表现最为疲弱。五月份至最高点单边下滑,至6月底创下开市以来的最低价。

5、6月份国际油市蓄势盘整

后开始发力上扬,需求旺季以及地缘政治的热火朝天为原油注入强劲动力,但燃料油走势弱于原油,5月末还曾下破前期整理平台,随后震荡上扬,幅度趋缓。后市燃油上涨高度仍有赖于原油。沪胶则维持流畅跌势,此间出现三波反弹,且反弹力度一波弱于一波。从长期图表上看,17000仍是十年的多空分水岭,期价在临近这个关口附近已不能盲目沽空。

农产品市场处于比较混乱的状态。内部走势仍分化,且与外盘出现较大的偏离。

作为农产品的龙头品种,豆油经过4月下半月的调整重新步入升势,三周涨幅逾700点,强劲势头令众人始料不及,之后一个月,期价又开始高位震荡。从浪形结构上看,豆油升势很有可能为一波五浪上涨结构,6月的横盘更像是第四浪的A-B-C调整,后市还应有波第五浪上涨,目标位应在8200一带。

而大豆、豆粕走势则异常动荡。美盘大豆如笔者所料,在三、四月份经过A-B-C的调整后进入强劲上升阶段,但国内大豆在3400一带屡遭空头打压。自身基本面供应充足、消费薄弱、仓单压力大是主要原因。随着市场播种

面积的尘埃落定,美豆后市进入天气炒作阶段。如果说天气有可能使美豆牛市走得更远,那么一旦预期落空,将面临着更大的泡沫破灭,所以只会使行情波动更为剧烈而已,在此前提下,国内大豆、豆粕也依然是震荡难改。强麦也延续了1720-1820区间震荡的行情。后市由于政府继续实行最低价托市收购政策,且目前市场仓单仍然较少,较难生成新的仓单,下跌空间不大,应保持逢低买入思维。

而玉米、白糖、PTA则在此阶段处于跌势当中。玉米自五月上半月小幅反弹后,价格一直跌跌不休。为了稳定副食品市场,国家紧急叫停了粮食生物乙醇项目,从而造成支持玉米价格走高的题材减少,多头的信心受到严重打击了。这样5月底开始现货商在期货市场大量抛货,交割仓单大幅度增加,截止至6月29日,玉米指数累计跌幅近8%。

白糖继续震荡寻底。美糖已经走出完整的五浪下跌,后市或能在生物能源概念的炒作下迎来反弹,对国内糖价也有一定的提振作用,但供应过剩仍是大势所趋,料会维持低位震荡。ZJAD

(执笔:良时期货公司信息部何燕艳)

读案例 学《物权法》

◎姚丽萍



一、城里人去农村买房子，能取得所有权吗？

王先生大学毕业后留在杭州工作，由于杭州房价居高不下，王先生一直持币观望，迟迟不敢出手买房。一个偶然的的机会，王先生从朋友那里打听到，杭州近郊的农村有一些房子出售，价格是城里房子的二分之一，开车也只要半个多小时就能进城。王先生考量了一下，就和该房的主人签订了房屋买卖合同，购买了该房屋。但是王先生又听说农村的房屋不能买卖，买卖后也不能办理房屋的过户手续，他很想了解一下，城里人去农村买房，能不能取得所有权？

【律师分析】根据《土地管理法》第六十二条“农村村民一户只能拥有一处宅基地……农村村民出卖、出租住房后，再申请宅基地的，不予批准。”的规定，农村村民在自家宅基地上盖的房屋原则上是允许出售的。但根据《土地管理法》第六十三条“农民集体所有的土地的使用权不得出让、转让或者出租用于非农业建设。”和《物权法》第一百五十三条“宅基地使用权的取得适用土地管理法等法律和国家有关规定”的规定，农村房屋涉及的宅基地使用权不能转让。这就意味着，虽然农民的房子是可以卖的，但是宅基地使用权不能转让给身为城市居民的王先生。而我国房地产交易实行的是“房地一体主义”，通俗地说，就是房随地走，地随房走。即王先生要取得这个农村房子的所

有权,就必须同时获得这个房子所依附土地的使用权。但是根据《土地管理法》和《物权法》的规定,身为城市居民的王先生不能取得宅基地使用权。因此,即使王先生和房主签订了房屋买卖合同,也不能取得该农村房屋的所有权。

另外,根据国务院办公厅1999年5月6日发布的《关于加强土地转让管理严禁炒卖土地的通知》第二条第二款“农民的住宅不得向城市居民出售,也不得批准城市居民占用农民集体土地建住宅,有关部门不得为违法建造和购买的住宅发放土地使用证和房产证。”的规定和国务院2004年12月24日发布的《关于深化改革严格土地管理的决定》“加强农村宅基地管理,禁止城镇居民在农村购置宅基地”的规定,农民在自家宅基地上造的住宅不能卖给城市居民,即使出售,也无法取得土地使用证和房产证。而根据《物权法》“不动产物权的变动以登记为准”的原则,王先生购买的农村房屋,由于无法办理所有权登记,也就无法取得房屋的所有权。

【律师提示】虽然现在仍有不少城里人出于经济实惠的考虑,在无法取得

房屋产权的情况下仍然愿意购买农村的房屋,并且以其他各种形式和房主约定该房不得再次转让。但是这样的操作依然存在着巨大的风险,因为根据《物权法》的规定,唯一能够证明某人合法有效取得房屋所有权的凭证,就是房屋所有权证上的登记。在没有取得房屋所有权证的情况下,买房人就无法行使《物权法》赋予的基于所有权的一切权利。因此,即使买房人签了购房协议并且安安稳稳地住在新买来的农民房里,但是在法律上这个房子的所有权依然不属于买房人。

二、我家的房子,我能做主吗?

(一)自己的房子,能不能随便包阳台?

孙小姐拿到自家房子后干的第一件大事,就是找了一帮装修工人,把阳台来了一个“大包围”。一来杭州的房价寸土寸金,阳台一包一下子增加了近十个平方的面积,何乐而不为;二来包了阳台可以防止小偷攀爬,比较安全。可是孙小姐没乐呵几天,物业管理公司就找上门了,要求孙小姐拆除阳台窗户,将外阳台恢复原状。这下孙小姐可不乐意了,我自己买的房子,凭什么不能包阳台?

【律师点评】给自己家房子的阳台做“大包围”的权利究竟是谁的呢?《物权法》第七十一条规定:“业主对其建筑物专有部分享有占有、使用、收益和处分的权利。业主行使权利不得危及建筑物的安全,不得损害其他业主的合法权益。”这说明,业主确实有处分自己房屋的权利,可是这种权利行使的前提是不得危及建筑物的安全和不得损害其他业主的合法权益。通俗地说,就是业主



对自己房屋的处分权不得滥用。而包阳台属于一种“破坏建筑物美学上外观”的行为,属于其他业主合法权益的范畴,应由全体业主共同制定并遵守的业主公约来规定,而孙小姐也必须遵守业主公约的规定。

(二)装修房子,能随便打墙穿洞吗?

钱女士买的房子朝向结构都不错,唯一的遗憾是没有一面大的落地窗,不能更好地欣赏窗外的美景。钱女士看了不少装修书籍后,毅然决定把旧的窗户拆掉,自己改建成落地窗,可是这个改建工程一开始,就遭到了同楼其他居民的反对。钱女士觉得,自己的改建并未危及建筑物的安全,为什么不可以呢?

【律师点评】改建窗户势必要打掉一定的外墙面,以加大窗户的面积。《物权法》第七十条规定:“业主对建筑物内的住宅、经营性用房等专有部分享有所有权,对专有部分以外的共有部分享有共有和共同管理的权利。”而建筑物的外墙面属于专有部分以外的共有部分,钱女士对该部分,只享有建筑物区分所有权里的共有和共同管理的权利,因此不能擅自拆毁一定的外墙面而改成落地窗。如果钱女士执意要改建,也应该在确定不会危及建筑物安全的基础上征得业主大会的同意。

(三)买来的住宅,能用来开公司吗?

赵先生准备投资创业,开办自己的公司,但又一下子找不到合适的写字楼。不过,赵先生在城市中心地带有一套私房,交通便利,大

小也正合适。于是赵先生决定就把公司开在自己的私房里。可是公司开了没多久,赵先生就被小区里的其他业主投诉了。赵先生觉得,房子是自己的,开公司也没有影响到邻居的生活,为什么不可以呢?

【律师点评】《物权法》第七十七条规定:“业主不得违反法律、法规以及管理规约,将住宅改变为经营性用房。业主将住宅改变为经营性用房的,除遵守法律、法规以及管理规约外,应当经利害关系人的业主同意。”《浙江省物业管理条例》第四十一条规定:“业主、非业主使用人应当按照房地产权证书载明的用途或者规划行政主管部门批准的设计用途使用物业,不得改变物业使用性质。确需改变的,应当征得利害关系人的同意,报经规划、国土资源等有关部门批准,并依法办理相关手续。”《杭州市物业管理条例》第二十五条也明确规定,物业使用中禁止擅自改变房屋用途。这意味着,如果要将住宅改变为用来开公司的经营性用房,至少要满足以下两个条件:第一“不违反法律、法规及管理规约”;第二“经得有利害关系的业主同意”。所以,要在自己的住宅里擅自开公司,目前还是行不通的。

三、面对拆迁,要向“钉子户”学习吗?

(一)保障被拆迁人的居住条件,是否必须“原址原面积”回迁?

陈小姐在老城区有间居住环境非常好的老房子,由于旧城改造

项目的推进,该房屋最近被拆迁。负责拆迁的开发商在老房子附近地段补偿给陈小姐一处房屋,可是陈小姐得知自己的老房子拆掉后将在原址建一个设施完善的现代化住宅区,于是陈小姐更希望“原址原面积”,特别是《物权法》规定了“保障被拆迁人的居住条件”,陈小姐想知道,这是否意味着回迁必须“原址原面积”?

【律师点评】《物权法》第四十二条第三款规定:征收单位、个人的房屋及其他不动产,应当依法给予拆迁补偿,维护被征收人的合法权益;征收个人住宅的,还应当保障被征收人的居住条件。这里所谓的“居住条件”不能狭义地理解为陈小姐认为的“原址原面积”。本条的立法目的,主要是为了保证被征收个人住宅的被征收人的生活质量不因征收行为而受到损害,如安置房的用水、用电、卫生设施等等满足住户的要求。

另外,依据《浙江省城市房屋拆迁管理条例》第二十八条“拆迁补偿、安置可以实行货币补偿,也可以实行产权调换。被拆迁人有权选择具体补偿形式。”和第三十七条“被拆迁地段用于同类商品房建设的,被拆迁人享有以同等条件优先购买的权利。”的规定,陈小姐如果想“原址原面积”回迁有两种方式:第一可以与开发商进行协商;第二可以用拆迁的货币补偿款优先购买原址新建的房产。

(二)拆迁的补偿方式和金额由谁说了算?

冯先生的房子被拆迁,可是他对开发商提出的补偿房屋面积及金额不满意,冯先生觉得,同地段

的房子如果不是拆迁而是买卖,他获得的价款远远不止这些,可是开发商又坚持不肯再增加补偿。冯先生看到重庆“钉子户”事件的报道后,很想知道,拆迁的补偿方式和金额究竟是谁说了算?如果做“钉子户”和开发商坚持到底,是不是就能获得更多的补偿?

【律师点评】《物权法》第四十二条第三款明确规定:“征收单位、个人的房屋及其他不动产,应当依法给予拆迁补偿,维护被征收人的合法权益。”因此,只要是合法权益,法律就会予以保障,但保护合法权益必须通过法律允许的途径和方式。根据《浙江省城市房屋拆迁管理条例》第二十八条“拆迁补偿、安置可以实行货币补偿,也可以实行产权调换。被拆迁人有权选择具体补偿形式”和第三十一条“被拆迁房屋的货币补偿金额根据房地产市场评估价格确定”的规定,冯先生可以选择货币补偿,也可选择产权调换,如选择货币补偿的,被拆迁房屋的货币补偿金额根据房地产市场评估价格确定。

另外,根据《浙江省城市房屋拆迁管理条例》第十七条规定,如果拆迁当事人对补偿形式、补偿金额、安置用房面积、安置地点、过渡方式、搬迁期限、过渡期限等内容,在搬迁期限内经协商达不成协议的,拆迁当事人可以向当地市、县房屋拆迁管理部门申请裁决。如果当事人对裁决不服的,可以依法申请行政复议或者向人民法院提起行政诉讼。因此,如果冯先生对拆迁补偿不满意,最好的办法是申请裁决,通过法律途

径解决,而不是做拒绝搬迁的“钉子户”。

(三)我租的公房拆迁了,能够要求继续承租安置用房吗?

蒋先生在杭州工作时间不长,由于没有成家,他就租了单位自管的一套宿舍。但是没多久单位的宿舍被拆迁了,蒋先生想知道,像他这样的承租人,是不是可以继续承租单位拆迁补偿的安置用房呢?

【律师点评】根据《浙江省城市房屋拆迁管理条例》第四十一条“房屋承租人未按房改政策购房,也未与被拆迁人达成解除租赁关系协议的,拆迁人应当对被拆迁人实行产权调换的补偿安置方式。安置用房由原房屋承租人承租,被拆迁人应当与原房屋承租人重新签订房屋租赁合同”的规定,如果蒋先生未按照房改政策购房的,也没有与单位达成解除租赁关系协议的,拆迁人应当对蒋先生所在单位实行产权调换的补偿安置方式,蒋先生可以与单位签订新的租房协议,继续承租安置用房。

四、《物权法》下的不动产登记

(一)不动产必须登记才发生物权效力吗?

杨女士和先生离婚后,法院将原来登记在她先生名下的一处共有房产判给了杨女士。判决刚生效,杨女士由于婚后资金周转困难,便把该处房屋卖给了一个朋友,朋友看了法院判决书,确认了杨女士确实是该房产的所有

人,就付清了房款。没想到几天后,杨女士再和前夫联络办理过户变更登记时,却得知该房屋已经被前夫卖给了程先生,并且办理了产权过户的变更登记。杨女士急了,这房子办理了变更登记,还能要得回来吗?

【律师点评】《物权法》第九条规定:“不动产物权的设立、变更、转让和消灭,经依法登记,发生法律效力;未经登记,不发生法律效力,但法律另有规定的除外。”这表明不动产物权的取得以登记为必要条件,简单地说,就是房产买卖需要经过过户变更登记才能取得房屋的产权。但是,还有一些法律规定的例外情形,如《物权法》第二十八条规定“因人民法院、仲裁委员会的法律文书或者人民政府的征收决定等,导致物权设立、变更、转让或者消灭的,自法律文书或者人民政府的征收决定等生效时发生法律效力”,也就是说,杨女士拿到了法院的生效判决书,就取得了该处房子的所有权。

但是,杨女士的这个所有权却无法对抗已经购买并且办理了房屋登记的程先生,因为根据《物权法》的规定,无论按照何种方式取得不动产物权,处分该物权时,依照法律规定需要办理登记的,未经登记,不发生物权效力。由于杨女士卖房的时候,没有办理过户登记手续,所以杨女士的朋友未取得房屋的所有权。

而对于程先生,只要他购买该房屋时不知道法院已经将房屋判给了杨女士,那么他就可以基于《物权法》规定的“善意取得”而获得了房屋的所有权。

当然，杨女士的权益也可以得到保护，因为杨女士前夫的行为属于侵权行为，杨女士可以要求侵权损害赔偿。

(二)如何使得期房买卖更安全？

谢先生最近看上了一处房子，别的都很符合心意，只有一点让谢先生心里忐忑不安，因为这房子属于预售而不是现房，谢先生担心由于房价变化不定，开发商很可能将房屋以更高的价格出让给别人。这样一来，即便他获得了赔偿，也不能取得心仪的房子了。谢先生想知道，是否有办法，保证像他这样购买期房的人心里更踏实。

【律师点评】《物权法》第二十条规定：“当事人签订买卖房屋或者其他不动产物权的协议，为保障将来实现物权，按照约定可以向登记机构申请预告登记。预告登记后，未经预告登记的权利人同意，处分该不动产的，不发生物权效力。”这一条就给了购买期房者一颗定心丸，谢先生只要根据购房协议，要求开发商对购买的期房进行预告登记。进行过预告登记的房子，开发商没有征得谢先生的同意再转让该房子的，不发生物权的效力，即受让人无权取得该房屋的所有权。

但也要注意一点，《物权法》第二十条第二款规定：“预告登记后，债权消灭或者自能够进行不动产登记之日起三个月内未申请登记的，预告登记失效。”所以进行了预告登记也不是万事大吉，必须在不动产能够进行登记开始之日起三个月内及时办理登记手续。

(三)房产登记错误怎么办？

王先生最近想买张先生的一套二手房，张先生给王先生看的房产证上载明的面积是130平方米，可王先生到登记机构一查，却成了150平方米了。王先生急于知道，买这个房子究竟是按房产证上的面积，还是按登记机构登记的面积，



如果登记机构的登记错了，是不是能要求更正？

【律师点评】《物权法》第十七条规定：“不动产权属证书是权利人享有该不动产物权的证明。不动产权属证书记载的事项，应当与不动产登记簿一致；记载不一致的，除有证据证明不动产登记簿确有错误外，以不动产登记簿为准。”通俗地说，如果产权证书和登记机构的登记簿上登记不一致，以登记机构的登记簿为准，除非有证据证明登记簿存在错误。

如果张先生手上有可以证明该房屋实际面积的证据，那么他可以依据《物权法》第十九条“权利人、利害关系人认为不动产登记簿记载的事项错误的，可以申请更正登记。不动产登记簿记载的权利人书面同意更正或者有证据证明登记确有错误的，登记机构应当予以更正”的规定，要求更正登记簿记载的面积。■

(姚利萍，浙江六和律师事务所律师)

以市场导向 打造“润和文化”

◎胡如华 朱杰山

一个成功的企业,必然需要丰厚的文化底蕴,钻之弥深,其魅力愈久。良好的企业文化就一颗璀璨的明珠,得之则添光增彩,失之则黯然失色。文化,是企业形象良好的载体,精于商道的“润和人”同样深谙于此。自开业以来,润和购物中心以战略为指引,以寻求发展为动力,求真务实,大力进行企业文化建设,努力做到企业文化建设围绕一个战略思想,即“下功夫做强、科学地做大、立足于做长”的战略目标;塑造一个核心管理文化——即“态度决定一切,细节成就完美”;创造性地用“五星服务”诠释了独具“润和”特色的企业文化。探索出一条独具特色的企业文化建设之路,取得了可喜的成效。

一个商场的经营、发展离不开合理的经营定位和科学的品牌布局。商品的种类、款式、风格、特色、档次和价格等等都必须符合当地市场消费的需求,并在经营过程中根据市场条件的不断变化,及时的调整商品,这是一个商场立足之本。当消费市场进入买方市场后,商品的销售就朝着多元化发展,商品本身被赋予的功能和所延伸的

服务也越来越多。当商家纷纷在商品的种类、形式、功能等方面推陈出新的同时,也在积极拓展商品能带给消费者的延伸服务。作为商场,不但要增加商品的延伸服务,还要努力附加更多购物的延伸服务,使消费者感受到更多的实惠,这是商场培养忠实顾客群体、增强自身竞争力的有效途径。

消费者进入商场后,除了看到商品之外,还会看到与之相关的很多方面,如营业员、管理人员的精神面貌及服务态度、卖场环境和管

理人员的执行力等等。这些细节都是一个商场企业文化的外在表现,都将影响消费者对该商场的认可程度。一个具有良好企业文化的商场能够增强消费者购物的满意度,有利于建立商场的诚信度,让消费者可以舒适参观、放心购物。当然,企业文化并非只是一句口号,而是融入了商业经营、管理和服务的每个细节,不但要因因地制宜,还要因时制宜,既要适应当地的文化传统,又要注重企业文化、商业文化、地域文化的传承和发展。



2006年末,润和购物中心为寻求“做强做大,成为绍兴的杭州大厦”特别制定了服务战略,丁为中总经理首次提出了“五星服务”的概念,诠释了“润和”文化的内涵。任何消费者的购买行为都是整体购买方案,不仅要求商品的性能、价格合适,更加需要增值性服务,特别是在商品同质化时代,服务竞争力已经成为零售百货业竞争的关键,不管是以“天天平价”为驱动力的沃尔玛,还是以“精品百货”为差异化竞争力的杭州大厦,服务的内涵已经是综合性的解决方案,它不仅仅包括服务商品、服务过程、服务标准、服务人员,还包括附加服务、顾客管理等内容。而“五星服务”就是润和购物中心服务战略的定位,这与公司的管理文化是高度一致的,就是要围绕顾客把工作做的更精更细。

在服务营销的战略定位上,“五星服务”在于它给予客户的不仅仅是一种“购物、商业、交易”的含义,而在于它所提倡的“生意不在友谊在”的服务品牌意识。“购物”只是商业文化的一种表现方式,重要的是它给客户一种“体验”:“尊重、身份、地位”的文化体验;“生活、享受、品味”的购物体验,这才是“润和”文化的内涵。因此到润和购物中心的顾客往往感受到的不是服务员一种导购的倾向,更多的是一种贴心的服务,“体验”就是润和购物中心期望给顾客带来的价值。“五星服务”为润和实现跨越式发展打下了良好的社会基础,“润和现象”就是润和文化的体现,一种社会的认可。

微笑服务几乎是服务行业的代名词,但是不是有了微笑就行了呢?润和购物中心有更高层次的理

解。顾客到商场购物,微笑服务能够让顾客有宾至如归的感觉,但更为重要的是顾客最终的需求是能够买到最适合他们的商品,这包括了价格、性能、技术、售后服务等综合内容,结合细分的顾客群,我们“润和”提出了“朋友式接待,专家式服务”的理念,也就是说微笑只是“朋友式接待”的一项内容,“专家式服务”才是“五星服务”的真正内涵。在润和很多的忠实顾客中,对于价格的敏感程度较低,但对商品及服务的敏感度却很高,具体就是到商场顾客并不是太看重购物价格,关键是商品用途及服务的附加值。对此,我们将要进一步深化了这种服务理念:“朋友是充分欢笑的、朋友是无微不至的、朋友是可信赖的”,通过培训将朋友式接待细节化,日复一日地在不断的训练营业员的行为准则,立意要让顾客到润和就可以立即感受到这种全新的“朋友”式购物氛围。

对于“专家式服务”,我们将它作为深化服务的一项重要工作来抓,在商场范围内开展多种多样的评比活动,如“销售大王”、“微笑天使”、“星级员工”。明确我们的文化取向,同时将评比流程化、规范化和标准化,坚持不走形式,坚持“多鼓励、多参与、多训练”的原则。利用早会,通过基层管理员到部门经理全方位培训,力求文化的深入性和全面性,务求顾客认同、员工认同和公司认同。在此基础上,规范文化的操作性和实用性,导入全体员工系统化培训方案,按内容进行培训,包括“专业形象、专业技能、专业心态、专业服务、安全服务”。

在大力倡导“五星服务”文化的

同时,公司着眼于企业文化基本理念的丰富完善,一方面吸收和借鉴了当今比较具有代表性的先进和谐文化理念;另一方面,联系公司的行业特点、发展需要、管理需要、竞争需要、战略需要等用“和谐”将“管理文化”和“服务文化”有机的结合起来,使和谐成为企业文化的真正内涵,最终形成了“和谐购物文化体系”的新思路。“和谐购物文化体系”的构建,是对集团公司构建“和谐农发”文化理念的延续、继承、丰富和发展,也是企业文化建设的一个新的拓展。它与集团公司构建“和谐农发”相互依托、补充,对全面推进企业文化建设起到了灵魂作用。

员工接受、认同企业倡导的文化理念是一个长期的、潜移默化的过程。为此,公司在推进企业文化工作中重视每一个细节的点滴感染,将企业文化与理念渗透于企业的各项工作中。企业文化落到实处,必须与企业的经营管理相结合。因此,公司在推进企业文化的过程,同时也是管理水平提升和再造的过程。润和通过打造企业文化,构建管理体系,使企业得到了快速的发展。一是文化激发创造力,员工精神面貌有了崭新变化。这种变化在“润和现象”中得到了充分表现。二是文化提升管理力,为公司实现精细化管理奠定了重要基础。三是文化促进生产力,公司经营出现了稳步增长和运营效益稳步提升的良好态势,我们的发展速度在行业内屈指可数。总之一句话,文化建设为润和购物中心带来了可喜的变化。ZJAD

(胡如华,绍兴润和购物中心董事长)

来信照登：

“《浙江农发》第13、14、15期已收悉，拜读后深有感触，从中学到不少有益的启示，尤其是农发集团属下各公司、部门工作创新意识强，发挥团队精神，不断取得新业绩；集团高层战略眼光远，不断以新思路、新目标、新要求激励下属奋进，值得浙南市场借鉴。

今寄上本人在2001年随笔所写的《谈现代企业文化建设必须把握的五个问题》一文，属读书感想，供参考，请大力斧正，谢谢！”

谈现代企业文化建设 必须把握的五个问题

◎朱志玲

毛泽东同志在《新民主主义论》中有一段十分精辟的论述，他说：“一定的文化(当作观念形态的文化)是一定社会的政治和经济的反映，又给予伟大影响和作用于一定的社会的政治和经济”。企业作为一种文化现象，正是它所处的那个时代的“一定社会的政治和经济的反映。”由此可知，文化历来与政治、经济关联密切、互相配合和促进的。改革开放以来，政府和企业界更加注重的文化建设和文化素质，多钟形式地开展“文化搭台、企业唱戏”，以此来引资、引人才、引项目发展本企业和本地经济。

近年来，温州政府部门利用农业16张“国字号”金名片开展形式多样，实效较强的“旅游文化节”“杨梅节”“茶文化节”等都收到好的效果。现在企业家们在包装自己和企业方面的确化了心血和代价，包装自己采用读函大、进大学、请教授，也搞个研究生的牌头，在文凭上下功夫，采用中国特色的职称评定法来套个高级职称。与此同

时，对企业产品也注重质量、声誉、广告、也挂上“文化”头衔，如旅游文化、鞋文化、服装文化、茶文化等等，几乎所有产品、商品都可冠上“文化”。这是好苗头、好事、说明社会大众重视文化建设，也是人们素质提高的表现。

企业的管理与发展需要企业文化来支撑，新的时代赋予企业新的内涵，现代企业的文化建设必须要把握好以下五个方面。

一、注重学习

在经济全球化、信息化、科技飞速发展的时代背景下，企业持续运行期限或生命周期受到最严厉的挑战，尤其是我国加入WTO，在机遇与挑战并存局势下，企业间的竞争也将更为激烈。面对市场、面对竞争，我们只有通过培养整个企业组织的学习能力、速度和意愿，在学习中不断实现企业变革、开发新的企业资源和市场，才能应对这样的挑战。



学习能够给企业带来利益和机会。知识和积累只有学习,创新的起点在于学习,环境的适应依赖学习,应变的能力来自学习。这就是需要一种重视学习,善于学习的文化氛围,因而企业不再是一个终身雇佣的组织,而是一个个终身学习的组织。现代企业只能作为一个不断学习的组织,才能够善于创造,寻求及转换知识,同时能根据新的知识与领悟而调整行为,正所谓终身学习永续经营。

二、注重创新

搞好一个企业,资金和人才固

然重要,但人的精神动力和激发出来的创新欲望和创造力更为重要。现在各方面都提倡创新,企业文化也应提倡创新。我认为唯有创新,才能突破自己;唯有创新,才能超越别人。但是有必要明确的是,至少就大多数企业而言,企业最需要渐进创新,企业文化应反映这一思想。渐进创新虽不容易,但毕竟是在别人的基础上创新,有参照系数,有后发优势。提倡渐进创新的主要原因是,总体地看未来20年或更长的时间,企业首先要学习的是真正迅速发展,理解国外的先进技术、先进经验包括制度经验,而后是结合国情和本企业、行业实情为我所用。企业文化的基本理念与企业的实际、企业组织和战略相适应,企业文化体现渐进创新的思想是应用主义。渐进创新既应该成为企业文化中战略理念的内容,也应当成为日常理念的内容。

三、注重以人为本

高知识高就业、高智力高收益将成为社会的发展趋势。就企业文化来说,管理者的知识创新意识和劳动者的智力水平和知识意识,将成为企业发展的综合实力的重要指标和决定因素。所以,现代企业文化以人为本的观念将赋予新的内涵。知识经济不是以知识为本,而是以人为本。越是将人当作自由的、自立的个人加以尊重,人越能发挥自己的聪明才智。这是因为:财富的创造力的自由发挥,最适合人性的管理,最有利于激发人类的创造力。

四、注重团队建设

在复杂多变的社会环境中,团队比传统的部门结构或其他形式的稳定性群体更灵活,反映更快。团队的优点是:可以快速的组合、重组、解散。团队适合多种技能、经验、创新性、强、紧迫的工作任务需要。要使团队成为高绩效的团队,每个成员必须认识到自己是组织机构全局的一部分,有实现目标的强烈动机。知识经济的发展,要求外界作出快速的反应并制定对策,而团队建设是最好的选择。

五、注重融合文化

新时代不定期有一个相关关键的东西,就是融合。经济全球化、导致竞争内涵发生变化,竞争中的合作,使企业必须不断融合多元文化。同时,经济全球化也为企业文化的融合铺平了道路,让身处这个时代的企业成为跨文化的人类群体组织。通过全球化把各种稀缺要素集中在自己手,通过全球合作实现最佳优势互补,所以90年代以来才会出现世界上越来越大的各种兼并和战略联盟,以获得信息、人才和其他稀缺资源。实际上,企业融合文化应当是多元文化,合作文化和共享文化的集合。多元优于一元,合作大于竞争,共享胜过独占。企业有包容性的融合文化,就能突破看似有限的市场空间和社会结构实现优势互补和资源重组,在更为广泛的程度上成为双赢或多赢的商业运作。 ZJAD

(朱志玲,温州市浙南农副产品中心市场管委会)

时间是你的财富,如果你善待它;时间是你的噩梦,如果你虐待它。对于理财而言,时间是关键。不善于理财,货币将随着时间的推移不断贬值;善于理财,货币将随着时间的推移不断创造复利价值。因此,不要祈求一夜暴富,即便是,你也可能很快失去它。理财是一种对待财富的态度,是一种生活习惯。所以,让我们现在就开始树立良好的理财观,善对时间,善对自己。

投资 并不是家庭理财的全部

◎王奕

调查结果显示,74%的中国被调查者对个人理财(也就是我们常说的家庭理财)感兴趣,他们希望了解个人理财的具体内容,11%的被调查者表示对此不感兴趣,15%的被调查者表示“无所谓”。

在我国,不少人并不了解个人理财的真正内容,他们常常把投资当作个人理财的全部,只热衷于投资,而忽略和放弃了个人理财的其他重要内容。

个人理财按照实质内容可以分为生活理财、风险管理、投资理财、税收规划四大部分。

生活理财,指的是如何把现在和未来妥善安排设计好,不断的提高生活水平,即使到了老年,也能保持相当的生活品质。生活理财的具体内容主要包括:衣食住行,育儿(和赡)养老(人),买房置业,购车养车,消

费旅游,银行理财,善捐资助等。

风险管理,指的是对家庭成员的各种人生风险(主要是意外安全保障,健康和养老保障)进行科学的分析、评估、控制和转嫁。风险管理的具体内容包括:风险分析、风险评估、风险控制、风险转嫁(就是我们所说的保险理财,通过购买人寿保险和财产保险,将各种人生风险成功的转嫁到保险公司,从而大大提高家庭的抗风险能力,当然保险公司就赚取了您所交保费的时间价值而从中获利受益)。

投资理财,指的是根据投资市场的变化,不断调整各种投资产品的投资组合,取得最好的回报,每个人只要将自己对资产规模、生活质量、预期目标和风险承受能力告诉专业理财机构,对方就能替客户量身定制理财方案,代理操作,同时跟



踪、评估绩效,并不断修正。投资理财的具体内容主要包括:制定期货,股票,基金,信托,债券,房产,外汇,黄金,收藏等投资组合,跟踪、评估和修正。

税收规划,指的是根据我国的税收政策变化趋势,将所有个人资产在适当的时间进行合理、合法的转换,以达到最大限度的保留自有资产的目的。税收规划的具体内容主要包括:所得税、营业税和遗产税的规划。

个人理财是一种袖珍的民营经济,同样需要经营、追求价值最大化,只是不需要办理营业执照。个人理财实际上就是一个人的财务公司,经营的业务范围就是自己家庭的所有资产。经营得好,您就是一个合格的财务公司经理人,就能够解决自己家庭的财务自由问题。

因为个人理财涉及到风险转

嫁、财产搭配、投资组合、税收政策、资产保值增值以及资金“三性”(安全性、收益性、流动性)等诸多内容,所以需要进行科学的规划。

不同的理财观念,不同的理财方式,不同的家庭财产搭配,不同的家庭理财投资,对家庭资产保值增值会产生不同的结果。

大多数中国人的几个困惑:

一、银行存款要交利息税,货币时间价值说明资金有成本,通货膨胀又会造成货币贬值,那么,如何确保家庭资产的保值增值呢?

二、投资就会有赚有赔,收益有高,也会有低,辛辛苦苦积攒的家产如果赔了怎么办?究竟该如何确保家庭资产的安全性呢?

三、购买住房、投资商铺,把资金用于不动产,家里有事急需用钱怎么办?我们该如何确保家庭资产的流动性呢?

四、把钱放家里、存银行是很安全,但物价上涨,将会造成货币贬值。投资做生意,你能稳赚不赔吗?

五、购买保险,现在中国保险业的服务大多不能令人满意,但又不能不进行风险转嫁,怎么办?

……

那么,如何确保家庭资产的安全性、收益性、流动性呢?

专家建议:现代家庭理财推行“三三”制原则,即在满足衣食住行等日常开销外,剩下的全面余钱分为三等份,1/3的流动资金(现金和流动资金),有事急用;1/3的投资资金,获取投资收益;1/3的保险基金,获得充分的家庭保障。

一份最新调查结论:在中国,年收入6万元-50万元的中产阶级最青睐的10种投资理财方式依次排列为:商业保险、债券、股票、基金、外汇、黄金、

期货、房屋、投资办公司、投资性收藏。而其中,商业保险是中产阶级最青睐的抵御风险的理财方式,有40%以上的中产阶级把它放在家庭理财的第一位。

中产阶级的特点是,收入稳定、文化素质较高、思想意识超前、容易接受新生事物、是社会的影响力中心。他们一般都具有理财知识,家庭理财投资产品较多,资产搭配比较合理,考虑比较周全。

在法国,现在每个人都是银行的客户,但若干年后,每个人都会像成为银行客户一样,成为保险公司的客户。

法国人家庭金融资产分为三大类:流动资产(银行存款和现金)、证券和保险准备金。1995年至2004年的10年间,流动资产占法国家庭金融资产存量的比重,由1995年的48.5%下降为2004年的39.4%;证券占法国家庭金融资产存量的比重,由1995年的25.6%下降为2004年的20.5%;只有保险准备金占法国家庭金融资产存量的比重始终保持增势:由1995年的25.9%增长为2004年的40.0%,超过流动资产,高于银行存款,保险成为法国家庭金融资产的首选流向。

法国人用70%的余钱购买保险。在1995年至2004年的10年间,平均各分项占法国家庭金融资产净流量的比重为:流动资产28.75%;证券1.42%;保险准备金69.83%。

法国国民目前每年所获得的收入,除了吃、穿、住、行等日常开销外,积存下来的钱,近七成是购买了保险,转化为保险准备金。可见保险在法国国民心目中的地位和作用是怎样的,保险在法国已经成为了人们最熟悉、且最广泛信任的事物。ZND

(王奕,集团公司办公室副主任)

附:各种个人理财产品的优劣分析

现金:流动性大,但收益低。考虑社会治安及物价上涨因素,大量存放既不安全,又会造成货币贬值。

银行存款:安全、流动性大、变现能力强,但收益低。还要缴纳利息税,且银行存款利息一般低于物价指数,因为现在已经进入负利率时代了。

股票:收益大,但投资风险高。西方国家的国民一般不直接购买股票,而是购买基金,通过基金公司投资股市来分享投资收益,也就是我们所说的让投资专家帮我们理财。

债券:收益一般高于银行利率,投资风险同样也高于银行,且不容易购买。

基金:基金公司主要是专家投资理财,兼顾了资产的收益性和安全性,更多地考虑了投资组合、中长期搭配。

期货:保证金少,收益高,但风险也大,且到期强行平仓。

国债:安全、收益略高于银行存款利率,一般为中期投资,但不容易购买到。

有价证券收藏:收益高、但专业性差,变现能力差,是个别人的专利,不是大众理财产品。

投资房地产:收益高,但风险也高,且变现能力差,不是一般工薪阶层的理财产品。

保险:安全、分享投资收益,且拥有保障,但流动性差,有些险种也可以利用保单抵押贷款功能变现,发达国家的国民大多采用这种方式理财。目前,我国的长期寿险保单基本上都可以进行保单抵押贷款,投保人只需每6个月偿还一次利息,就可以进行无限次的循环保单贷款。



圣湖边取水的藏族小姑娘

终生难忘的 西藏之行

◎孙磊

西藏,神秘的佛的国度,美丽的净土,几年前,我有次终生难忘的西藏之行。

在长时间的准备之后,2003年的6月,我们好几个朋友开始了成都-西藏自助之行。这次的自助之行行程与时间安排得非常宽松:从杭州飞成都,先去若尔盖草甸游玩,再回到成都直飞拉萨;到藏的第二天包车去那么措,来回三天后回到拉萨休整一天,再包车去阿里,途中参观珠峰大本营;在阿里待两三天后回到拉萨,最后从成都转机回杭州,总行程约20多天。

在这短短的20多天里,我们见到了无数奇丽的美景,也接触了许多朴实虔诚的藏民,无论是那美如油画的若尔盖草甸、巍峨屹立的喜马拉雅、千年沧桑的古格尔王朝、庄严雄伟的布达拉宫、美到让人无法呼吸的那木措湖日出晨景、以及赴阿里途中不停出现的摄人美景、又或是羊卓雍湖边打水的藏族小女孩那被风吹得通红的脸蛋与小手、真正一步一投地前往冈仁波齐神山朝拜的虔诚藏民、这一幅幅的影像给我们视觉、心灵的冲击,只能用震撼来描述。

离开西藏的那一天,我们每个人都是那么的不舍,神秘而又奇美的雪域高原,终有一天,我会再来的。ZJAD

(孙磊,省粮食集团公司)



高原顽强的生命



布达拉宫



静静屹立的喜马拉雅



迢立千年古格尔王朝遗址



那木措晨景



夏游九寨

◎金牡丹

晓来晴，群山沐遍朝霞。

看层层去杉滴翠，琼湖百块无瑕。

也没有三秋桂子，也没有十里荷花。

浓抹何须，淡妆可免，倍胜西子未为奢。

端的是瑶池月下，处处耀光；穿标下，银河仙子，
群戏喧哗。

看琼浆汇成花海，向人无限矜夸；

似天成珊瑚作底，似镶就翡翠浮花；

镜海清澄，婆娑倒影，水宫诸佛弄袈裟；

更可爱，珍珠滩上，舞步如旋车。

留连外，东山披月，江上笼纱。

——刘四夫《咏四川九寨沟》

在祖国西南的深山中，隐藏着这样一个美丽的“童话世界”，令无数华夏儿女乃至海外游人魂牵梦萦。今年6月，终于有机会踏上这块净土。

到九寨沟的旅途绝对是漫长而艰苦的，三个小时的飞机和十几小时的车程，加上螺旋式的盘山公路，转的让人头晕。只有那清澈湍急的岷江和那一座座形态特殊的藏羌民居才使人不至于过于疲倦。当汽车继

续上行，绿色映入眼帘；当高原气息清新，蓝天白云很近；当这一切出现时，九寨沟就到了。

来到九寨沟景区，首先映入眼帘的是气派的九寨沟山门，六根粗粗的立柱，一字排开，横梁恰似五只展翅翱翔的海鸥分飞于立柱之间，顶托着三个苍劲有力、分外醒目的红漆大字——九寨沟。翠绿的群山簇拥着宽阔的广场，广场上人头攒动，游人如织。据导游介绍，九寨沟每天都要接待游客2—3万人。环顾广场四周，浓密的山林青翠欲滴，洁净的天空一尘不染，朵朵白云漂浮在山间，好一处人间仙境。

九寨沟因沟中的九个藏民山寨而得名，它是岷山山系中一处举世闻名的童话般神秘的天然美景，同时拥有“世界自然遗产”和“世界生物圈保护区”两项桂冠。它东西宽19公里、南北长59公里，总面积700多平方千米，由一个“丫”字形的三条沟组成，即：树正沟、日寨沟和则查洼沟。高山湖泊群和瀑布群是九寨沟的主要特点，它集湖、瀑、滩、流、雪峰、森林及藏族风情为一体。因其独有原始自然美，变幻无穷的四季景观，丰富的动植物资源而被誉为“人间仙境”，“童话世界”。

步入景区,换乘专门接送游客的大巴。大巴载着我们徐徐到了山上,整个九寨沟被浓密翠绿的群山环绕,其间随处可见的海子更让人兴奋不已。

据导游介绍,海子在当地语言中是湖泊的代称,九寨沟大大小小的海子 114 个,各具特色、各有不同的风韵。九寨沟美在四绝:山水、雪峰、彩林、瀑布。夏日到此只可欣赏九寨沟的山水、瀑布之美,注定无法欣赏到秋冬绝美的彩林和雪峰,心中难免有点遗憾。

旅游车很快驶入树正沟,路旁的溪水奇特的清澈,一路欢歌、奔腾不息,从车中便可清晰地听到“哗哗”的溪水声,溅起的水花不时翻卷着、飞舞着,在阳光的照射下分外亮白、分外抢眼,给夏日的旅游增添了些许凉意。我从没见过如此洁净、亮白的溪水,从未体味过水带给人的如此沁人心脾的清凉、震撼和美的享受。

前行不远,映入眼帘的是“盆景滩”,又叫盆景海,这是一个钙化滩,是由许多松散多孔的碳酸盐经过数万年、数十万年的沉积钙化而成的钙化地貌。有柳树、



柏树、杨树、松树及灌木丛等伫立水中,构成数百个大大小小的天然盆景,散落在浅浅的、清澈的水滩上,小巧玲珑、形态万千,有的像大鹏展翅、有的像骏马奔腾、有的像翩翩起舞的少女、有的像笑迎游人的迎客松……整个盆景滩,远远看上去简直就是一个盆景大世界,每一处盆景都自然流畅,每一处盆景都浑然天成,没有丝毫人为的造作和雕蚀。奇妙绝伦的造型、错落有致的分布,无与伦比的和谐之美,看后无不令人喷

喷称道。

继续前行看到的是“芦苇海”,这是一个半沼泽湖泊,海拔 2140 米,芦苇丛生、野趣盎然。长长的海子中长满了一米多高的细细芦苇,芦苇间缓缓流淌着清澈的湖水,人们可以清楚的透视水底的一切,微风吹过,细细的芦苇摇曳潇洒,恰似一群在水中轻歌曼舞的小天鹅,楚楚动人、玲珑可爱。鸳鸯、野鸭自由自在的嬉戏水中,好不惬意、好不悠闲。



接下来呈现眼前的是“火花海”,海拔 2187 米,水深 9 米,面积约四万平方米,蓝蓝的湖水闪着梦幻般的朵朵金光,宛如火花一般,一个个多彩的火花图案清晰可辨,大大小小的“火花”簇拥在水底,五颜六色、形态万千,蓝色的、黄色的、绿色的,深浅不一、巧妙搭配,仿佛烟火绽放在夜空般绚丽多彩。繁花似锦、美不胜收的火花世界令游人无不拍手叫绝。

继续前行,路旁一个小小的藏民村寨——树正寨出现在眼前,二十几户人家,古朴的木质二层楼散落在山坡上,高大的、细窄的彩色帆旗插遍寨子的后山坡,据说有彩色帆旗的地方就会有藏民村寨,它可以守护村寨的安宁。木楼的结构大同小异、古色古香,遗憾的是因时间关系未能驻足藏民村寨、未能更多的感受藏族民俗风情。

转眼间车子已行至树正群海,大大小小的海子彼此相接,恰似天宫的颗颗珍珠散落人间,构成如此美丽动人、形态各异、交相辉映的湖泊群。宽宽的树正瀑布似水晶幕帘般飞泻而下,溅起阵阵水烟,似万马奔腾隆

隆作响,气势宏伟壮观,有谁不被大自然的力量所震撼!接下来的老虎滩、犀牛海、诺日朗瀑布、诺日朗群海、还有珍珠滩瀑布、五花海、熊猫海、剑竹海、天鹅海等令人目不暇接,一个个形态各异的海子伴随着导游生动的描述从视野中掠过,每一个海子都伴有一个美丽动人的传说,仿佛一个个有灵性般吸引着我,众多的瀑布更是规模宏大、震撼心魄、给人以荡气回肠之感。

下得车来,顺着山势沿日寨沟下行,细细观赏那美不胜收的海子、瀑布,游客无一不流连忘返,无一不被九寨沟神奇的山水、瀑布之美所折服。最令人难忘、最令人叫绝的当属珍珠滩瀑布,它宽 200 米,落差最大可达 40 米,气势非凡,雄伟壮观。泉水顺着山势从

同湖水的颜色不同,夏季呈绿色,秋季呈蓝色,因此而得名。沿季节海上行便是

五彩池,一泓碧池从路边树干缝隙中以它磁石般的色泽将游人牢牢吸引,绚丽多彩的花纹图案美丽多彩、形态万千,仔细望去,似水中观花,给人亦梦亦幻、赏心悦目的美的享受。每一位至此的游人无不由衷的感叹:太美了!

继续前行便到达上游的长海,这是九寨沟最深、最大的湖泊,海拔 3060 米,最深处水深 44.57 米,面积 3 万平方米,奇怪的是如此大的海子即无出水口、也无入水口,水的流动全以地下水渗透的形式完成。据说夏秋季节水再大从未满过堤坝,冬春季节水再少也从未干枯过,当地的藏民生动的称它为:“装不满漏不干的宝葫芦”。地下水渗透过程中夹带着岩石中碳酸盐成分注入海子,钙化沉积,形成造就长海光怪陆离的色斑。

回来途经的五花海有“九寨沟一绝”和“九寨精华”之誉,是九寨沟诸景点中最精彩一个。四周的山坡,据说入秋后景致最美,秋天山间景色最是丰富,姿态万千,独霸九寨。五花海的彩叶大半集中在出水口附近的湖畔,一株株彩叶交织成锦,如火焰流金。含碳酸钙质的池水,与含不同叶绿素的水生群落,在阳光作用下,幻化出缤纷色彩,一团团、一块块,有湛蓝、有墨绿、有翠黄。岸上林丛,赤橙黄绿倒映池中,一片色彩斑斓,与水下沉木、植物相互点染,其美尤妙,故得名五花海。九寨人说:五花海是神池,它的水洒向哪儿,哪儿就花繁林茂,美丽富饶。

象这样的景致在九寨沟里数不胜数,一个连着一个的海子,一座连着一座的青山。九寨沟有面积广大的原始森林,日则沟最顶端尽头处的一片原始森林,就是其中的一部分。置身林间,脚下踩着深厚柔软的苔鲜落叶,鼻子嗅着芬芳潮湿的空气,耳朵听着松涛与鸟语,身上拂着野林山风,眼中看着林木葱郁,顿时有种超凡脱俗的感觉。

“黄山归来不看山,九寨归来不看水”,九寨沟的水的确是最美的水。九寨沟之行收获颇多,神奇九寨带给我们诸多美的享受,留给我们许多难忘的回忆,从中我真切的领悟了大自然力量之伟大。ZAD

(金牡丹,上虞公司)



五彩池

一簇簇灌木丛中欢快的流过,石坡上一处处凹凸不平的小小起伏激荡起数以万计的“水珍珠”,白白的、亮亮的、晶莹剔透、时隐时现,舞动着、跳跃着、碰撞着,宽大的水幔顺着断崖跌落而成珍珠滩瀑布,好一份夏日大自然馈赠的清爽。

诺日朗瀑布落差 20 米,宽达 300 米,是九寨沟众多瀑布中最宽阔的一个。瀑布顶部平整如台,滔滔水流自诺日朗群海而来,经瀑布的顶部流下,腾起蒙蒙水雾。早晨阳光照耀下,常可见到一道道彩虹横挂山谷,使得这一片飞瀑更加丰姿迷人。

转车前往则查洼沟,这条沟海子相对较少,有上季节海、下季节海、五彩池、长海等。上、下季节海的水随季节变化而变化,夏秋季节水位上涨,因季节的不

人到中年

◎金辉

你已无法预知，你的脸已写满夕阳最后的抒情。一切都不能预演，一切都只能回眸在梦中。是的，有时怀旧比真实更美好。回眸掸尘，一腔感慨，有多少往事被时间的流逝所剥落，几乎都要忘却。人到中年，走过多少风雨兼程，走过多少季节变换，为什么忽然之间想要做的事越来越多，而时光却越来越短暂，在那张布满岁月沧桑的脸背后，用什么去安然支撑这一撇一捺的傲立！人到中年，已经无法修正自己的样子，当年纯朴幼稚的情怀早已被岁月润色，当年纯净美好的憧憬、无忧无虑的心情，都已被岁月洗礼。

蓦然回首，不知不觉，已是人到中年。

人到中年，对现实的一切都已习惯，该有的都有，梦里却还期望这样那样的改变；人到中年，对现实的一切常抱以漠然，缺少的依然缺少，梦里却还渴望会有某个奇迹降临面前。

人到中年，更多地沉湎于物质享受，年少时的壮志豪情，已尽付酒桌上的吹牛扯淡；人到中年，不缺少向命运的继续挑战，还自认为永远是强者，可实际白发与皱纹也在随日月增添。



人到中年，似乎更理解了什么是“孤独”，长卷在手，静对孤灯享受内心的平和与安然；人到中年，更清楚了所谓命运的内涵，夜里不乏痛苦的失眠，心灵的小舟依旧会颠簸浪尖。

人到中年，知道人生如梦，万事如烟，许多事情本该放下却常压在心间；人到中年，知道顺其自然，一切随缘，许多事情本该遗忘却常陷于幽怨。

人到中年，有时却不愿接受生活的平淡，最宝贵的东西本来就在身旁，往往在失去后才有所发现；人到中年，有时常有孩子气的幼稚和执拗，清醒中有糊涂，糊涂中有清醒，大错小错依然会犯，常在伤害别人也伤害自己后追悔无边。

人到中年，多了对人生命运的感悟，思想因此使人更加沉重不堪；人到中年，少了不切实际的追求，老友欢聚中常嘲讽式的调侃。

人到中年，知道了如何去与人为善，许多恩恩怨怨皆付笑谈；人到中年，荒唐的不再荒唐，许多荒诞的事情就由了它去荒诞。

人到中年，自然多了几分为儿为夫为父的责任；人到中年，自然多了几分苦涩无奈和顺应天命的超然。困惑也好，感慨也罢，脚下的路一直在向前延伸，似乎一切早已注定，该不该出现的都已出现。

人到中年，多了一些矜持下的沉重，看到儿女们都已长大成人，有时常追忆自己远去的童年；人到中年，多了一些成熟后的自律，看父母一天天老去，有时常感叹为什么不能更多地陪伴左右。

人到中年，人生过半，踩着一路艰辛走远；人到中年，苦乐参半，常悔恨没有多回家看看，而空留许多心疾心痛的遗憾。

人到中年，在奉献中索取也在索取中奉献，身后留下了深深浅浅的脚印一串；人到中年，懂得了什么是缘，在上一辈子的宿命，更多了几分这一生的珍惜和留恋。 **ZJAD**

(金辉，省农都农产品公司总经理助理)

尝试

◎施蓓莉

生命如此惊人的短暂，怎还容得你去犹豫、去徘徊。生活中，多一份犹豫就少一份快乐。请你，不要总是去考虑应该或不应该，谁也无人知道。在我们面前，等待我们的，是成功还是失败。请你去尝试，去体会。

朋友，不能总是那样活着，随波逐流，人云亦云。生活不能浑浑噩噩，假若你心中还有个美好的梦，请你去追求，去把握。

时光如流水，岁月匆匆。不要在生命的尽头，堆起一叠叠的遗憾，趁你还青春年少，趁你还梦境依然，鼓起信心，鼓起勇气，去大胆尝试吧。纵然前面有万水千山，也不要放弃，不去尝试，你又怎能真正理解？

世界上所有美好的东西，都是在尝试中产生的，甜蜜的果子也正是在尝试中结下的。既然有梦，你就得寻梦。不要让惆怅，塞满你的整个情怀，不要让遗憾在你的心底扎根。

幸福的生活，是在尝试中获得的。不要迟疑，光阴会从你的迟疑中一溜而过。

当希望时，请你尝试；当拥有时，请你珍惜。 ZJD

（施蓓莉，园林公司办公室主任）

工地实践的心得体会

◎陈琳

从校园里的学生到园林公司的员工，我的角色转换已经一载了。走上工作岗位给我的感觉就是那么随和美好，不管是我的领导还是同事，他们都是面带微笑主动的帮助我，让我尽可能快地融入到这个集体中去。

实习后，我被分到了经营部，主要从事公司网站及宣传的工作。经过大家帮助与辅导，我了解到公司的经营内容和发展趋势，在我们共同积极努力下，公司的网站终于建成了，完成了我的首次工作任务。

身在园林工程公司，却一直没机会去工地体验生活，这次终于有机会了。由于近日天气高温，降雨量少，植物很容易因为缺水而枯萎，公司要求给每个工地植物应急浇水。一大清早，在工程部经理的带领下，我们开着洒水车前往工地，首站是金溪山庄河边的景观绿化带，也许是清晨，还体味不到阳光的毒辣，我也很兴奋我的初次实战。水是用水泵从河里抽取的，浇水看似简单，却也不是件容易的事情，要让水份完全

的渗入地表并滋润植物的根部，就要持久的拿着水枪均匀喷洒。随着时间的推移，地面的温度也越来越高。我拿着水枪的手越来越无力，衣服也全部被汗水湿透了，阳光射在身上都是火辣辣的，带了草帽也能感觉到脸上的炽热。我有点泄气了，汗水又粘又腻，我又累又渴又热，但是我们还得要奔赴下一站——之浦路。这就是工作啊，我没办法不负责任，我豁出去了，索性爬到洒水车顶上，拿着水枪给道路两侧的银杏浇水，每棵树根部要连续浇，直到浇透为止，主干与枝叶也要喷。下午的温度比早上高很多，气象预报说是最高达到 38.5 度。劳累了一上午，连水管都出故障了，洒水车连接水枪的水管四处漏水，我给银杏树“喷雨”，水管也给我下“小雨”解暑。哈哈，看到后视镜中十足劳动人民模样的自己，倒畅快的笑了，这样的工地初体验“痛并快乐着”啊，奋战到下午 6 点左右才大功告成了。

经过这一天的工地实践，虽然很累很辛苦，人也被晒黑了许多，但我也学到了许多现场施工管理知识，也进一步了解从事园林工作的艰辛，同时我也为自己是一名园林行业工作者能为美化杭城的绿化环境作贡献而感到骄傲。 ZJD

（陈琳，园林公司）



花木栽植知识两则

如何栽植室内盆栽花木

◎陈俊 摘编

很多人喜爱用花卉、绿色植物装扮家庭,增添生活情趣。但是,要想使室内盆栽花木生长旺盛就必须重视日常的科学管理。室内绿色植物在水、肥、土等生长条件的基础上,还要注意其光照、温度、湿度、通风等生态条件,其实养室内花木也是一门学问。

一、盆栽花木的生长环境

光照:是绿色植物进行光合作用、制造养分的最重要条件,所以,必须重视室内绿色植物光照的供给。若得不到适当的光照时,生长软弱,甚至枯萎死亡。

温度:我们要适当控制室内房间的室温,特别是冬季应适当升温来保证室内植物正常生长。常用的室内绿色植物多产于热带或亚热带地区,在 18℃-25℃之间生长为佳。



浇水:室内盆栽花木都要及时浇水,以保证植物体蒸腾的需要。一般,春季花木隔 3-4 天浇一次水;夏季的盆栽花木早、晚各浇一次水;秋季 2-3 天浇一次水;冬季每周浇 1-2 次水。浇水时一定要浇透。一方面是提供水分供植株光合作用需要,另一方面以水将盆土中不新鲜的空气排除更新鲜空气。

空气湿度:室内空气湿度保持 40%-60% 为好。空气湿度在 25% 以下时植物生长不良,室内湿度过高时人们会感到不舒服。可通过喷雾或设置水景喷泉、瀑布来调剂空气湿度。

盆土与施肥:由于树根在盆中不断增大,盆中根很多,土壤养分减少,水、肥、新鲜空气都供不应求,影响植株生长开花,必须在 1-2 年内换盆一次,从小盆移入大盆中。

通风与防风:空气含尘量大也会影响植物生长。为了使空气得到交换应

经常打开门窗，增强空气流通以利植物生长。一般花木不应放在窗台通风口处，以免风速过大，水分的吸收与蒸腾失调。

二、列述几种植物的生长习性

1. 彩云球

原产地是中美的西印度群岛。喜温暖干燥和阳光充足环境。较耐寒，耐干旱，耐高温。土壤以肥沃、疏松和排水良好的沙壤土最好。冬季温度不能低于5℃。

彩云球根系浅，茎粗可达30厘米，顶端花座特别发达。适宜用浅盆栽，每年春季换盆，用肥沃的腐叶土和粗沙的混合土，生长期每半月施肥1次。夏季可多浇水，盛夏增加浇水，提高空气湿度，对球体生长有利。冬季减少浇水，保持阳光充足和盆土干燥。7-8年生球体才能开花结实，玫瑰红果实久留不掉，异常美丽。供室内陈设观赏。

2. 棕榕

棕榕是美丽的观叶植物，榕属，很多极具观赏价值，叶片多亮丽，枝干耐修剪，多为绿化树种或室内观叶植物。许多种类为优良绿化树种，近年也培育出不少观叶种类。做观叶栽培的主要有：橡胶榕；花叶胶榕；垂榕；黄斑垂榕；星光垂榕；柳叶榕；黄斑榕；琴叶榕等。喜全光照环境，有些品种可耐阴，耐高温干旱，但不耐寒。气温降至5℃左右开始落叶。对土壤要求不严，可适应酸性至微碱性土壤，喜肥。

3. 酒瓶兰

酒瓶兰又名象腿树，原产墨西哥干热地区。酒瓶兰是树状的多浆植物，株高可达10米。由于茎干形状奇特，基部特别膨大，酷似大酒瓶，再加龟裂成小方块的树皮和簇生叶姿婆娑，成为非常奇特

的装饰植物。幼苗盆栽常点缀居室、客厅、珍奇雅致。大型盆栽适用宾馆、商场等公共场所摆设，奇特造型，气派非凡。喜温暖干燥和阳光充足环境。较耐寒和耐干旱。土壤以肥沃、疏松的沙壤土为好。冬季温度不低于5℃。

4. 天鹅绒

产于热带美洲巴西，生长在热带雨林下。喜温暖、潮湿和半阴的环境。正常生长温度应在18℃以上，越冬温度不低于16℃。生长季节应给予充足的水分和较高的空气温度。用腐叶土或泥炭土盆栽，盆土要疏松、透气和排水良好。怕阳光直晒，短时间的暴晒也会造成严重的灼伤。为多年生常绿草本。株高约60厘米，是竹芋科中较大型的观叶植物之一。叶柄长约45厘米，叶片有华丽的光泽，呈天鹅绒样的深绿并微带紫色，具有浅绿色的带状块斑，背部为深紫红色，长30厘米-45厘米，呈椭圆状披针形。盆栽观赏效果甚好，是世界著名喜阴观叶植物。在明亮的室内，不见直射阳光可以很好地生长，室内观赏期极长。

5. 绿萝

绿萝又叫黄金葛，为天南星科藤芋属多年生蔓性草本，生长期需设立支柱，让茎叶攀援而上。原产印度尼西亚。喜温暖湿润和半阴环境，以光照反应敏感，怕强光直射，土壤以肥沃的腐叶土或泥炭土为好，冬季温度不低于15℃。平时，保持盆土湿润，要经常向叶面上喷水，生长期每2周施肥1次，多施磷、钾肥，少施氮肥。栽培3-4年后植株须修剪或更新。绿萝叶片金绿相间，叶色艳丽悦目，枝条悬挂，下垂，富于生机，可做柱式或挂壁式栽培，家庭可陈设于几架、台案等处，还可做插花衬材或吊盆栽植观赏。ZND

(陈俊, 园林公司)



阳台植物种植有窍门

◎吕巧燕 摘编

随着城市住宅的兴建,搬进高层楼房的住户越来越多。住在楼上的居民,只能利用阳台(或窗台)养花,这也是城市居民足不出户亲近大自然的最佳方式。

由于阳台较为空旷,日光照射充足,因此适合种植各种色彩鲜艳的花卉和常绿植物。还可采用悬挂吊盆,栏杆摆放开花植物,靠墙放观放现赏盆栽,适宜的种植一些攀缘植物的组合形式来装点阳台,但阳台植物的选择可有一些窍门,那就是要根据阳台特有的环境条件选择适宜生长的植物。

首先要了解阳台的朝向。由于朝向不同,阳台的光照、湿度等条件差别很大,要根据朝向来选择相适宜的植物品种。东西方向的阳台,为遮挡烈日,隔热降温,可盆植某些藤本花卉,如金银花、长春藤、牵牛花、茛萝等,并附以引绳、支架,使其形成花蔓缠绕的绿色屏障。如果阳台是朝南的,光照时间长,可以养些喜欢阳光的花草,如米兰、茉莉、扶桑、月季等。如果阳台是朝东或朝西的,最好种些蔓生植物,像凌霄、茛萝、牵牛花等。如果阳台是朝北的,可以种些耐阴或半耐阴性植物,如天竹、虎刺、万年青、玉簪等。具体可以根据自家阳台的朝向和实际情况,根据自身条件按照以下方式参考选择植物。

1.朝南的阳台:光照时间长,光照最充足,约有7-8小时,易通风,可以养些喜欢阳光的花草,建议种植如扶桑、月季、石榴、紫薇、天竺葵、矮牵牛、茛萝等。观叶的有常青藤、彩叶草等。还可选有花香的米兰、茉莉、夜来香或观



果为主的金桔等。

2.朝东的阳台:上午阳光充足,下午无阳光,光照约4小时,可以种植喜阳耐阴的植物。建议种植如天竹、铁树、万年青、长青藤、含笑、杜鹃、山茶、茶梅、君子兰、蟹爪兰、月季、金鱼草、金银花、凌霄、茛萝、牵牛花等植物。

3.朝西的阳台:这个阳台朝向上午阴,下午和傍晚光照强,所以较热,以种植不惧烈日晒的花卉为宜,如丝瓜、半支莲、牵牛花、凌霄、爬山虎、扶芳藤等。

4.朝北的阳台:光照最少,往往有些潮湿,应该选择喜阴的植物:如以观叶为主的吊兰、文竹、水竹、长青藤、君子兰、棕竹、龟背竹和一些蕨类。

其实,阳台作为植物的安家之处,环境条件并不优越。阳台大都位于建筑物的向阳面,光照充足,通风条件良好,这些都有利于花卉的生长。但是,阳台面积小,夏秋季光照强烈,风大、



空气干燥,这是阳台养花不利的因素。

要想在阳台上把花养好,根据高楼阳台的特点,宜选喜光耐旱的品种。如花期较长的月季花、茉莉花、石榴花、仙人掌类;观果的金橘、四季柑。也可栽些菊花、凤仙花、鸡冠花、石竹、大丽菊等草本花卉。这样可使阳台四季有花。一些喜阴花卉,可放在室内或小向阳或向阳时间短的窗口培育。

此外,为了充分利用阳台的有限面积,可在墙边设立阶梯或双层木架,上层摆放喜阳花卉,下层放置耐阴花卉;并注意把高矮不同的花卉配置一起,形成协调的层次。还可利用檐口牢固悬挂一些小盆花卉,如吊兰、垂盆草等,其景颇为新颖有趣。阳台养花通风条件虽好,但盆土容易干燥,半日旱风,即可使花卉枝叶萎蔫下垂。尤其是炎夏日照过长,若不及时浇水,就会使花卉死亡。

解决的办法:一是夏天阳台应适当遮阴;二是采用较大的花盆栽培,因盆大蓄水多,不易干涸;三是将花盆放得密集些,可增加周围空气湿度;四是适当多浇水,使盆土保持湿润。但是,夏天浇水宜在每天傍晚,切忌中午高温时浇水。为了保持周围空气的湿度,可向花卉叶面和附近地面喷水。常喷叶面水,是阳台上养好花卉的一种有效措施。尤其是兰花、杜鹃、文竹等,叶面宜多喷水。但有一些盆树,如石榴、紫薇、海棠等,却不宜多喷水,因为喷水会引起枝叶徒长,影响姿态美观,或减少开花结实。

阳台阳光充足,有利于植物进行光合作用,但有些花卉虽喜光却忌曝晒,因此宜将它们放在株形较大的喜晒盆花的后面。此外,阳台大多是水泥结构。经烈日一晒,温度很高,会烤伤盆花的根须,可在花盆底下垫上一块木板,以便隔热。

阳台养花,防寒越冬也十分重要,尤其是对低温畏寒植物,如米兰、茉莉、文竹、仙人科类,观果植物,如金橘、四季柑等,均经不起 0°C 以下的寒冷,11月下旬就要搬入室内或向阳处。冬季,植物处于休眠、半休眠状态,生长缓慢,应控制浇水,一般3—5天浇水一次即可,浇花用水,最好先在室内存放一两天,待水温升高后再浇。冬季应在晴天上午浇水为宜。此外,盆花施肥不要过勤过量,对已休眠的花卉应停止施肥。朝南阳台,可用砖头和木板搭成简易的花架,放置盆花,然后再用几根细竹竿,绑在阳台的柱子上,把竹竿的上端弯成弓型,盖上塑料薄膜,卡紧、钉牢,做成暖房。但在放置盆花时,应根据各种花卉对温度和光照的适应性,区别摆放。上层可放喜温的米兰、茉莉及多浆类植物,中层可放杜鹃、山茶及文竹等。底层和花架下,放一些耐阴观叶植物、盆景或桩景等。

总之,只要掌握了阳台养花的规律和特点,勤加管理,在钢筋混凝土的世界里您就可以轻松的拥有一个四季花开,生意盎然的私家花园了。■

(吕巧燕,园林公司)



东京筑地市场金枪鱼拍卖现场



家乐福东京幕张店



越海临风

考察由集团公司董事长、党委书记楼永志率团,为期12天,于2007年6月2日圆满结束。

期间,分别访问和考察了日本、韩国和新加坡三个国家的8个知名流通企业。特别是日本东京都中央批发市场筑地市场、韩国首尔 HANARO 农产品超市以及新加坡淡马锡控股公司,给全体考察人员留下了深刻的感受和启发。



与韩国可尔洞农水市场管理人员合影



新加坡淡马锡控股公司

(文字、摄影:徐英,物流中心筹建办副主任)

人们看到了东京的筑地水产市场。
人们看到了首尔的 HANARO 农产品超市。
而我们看到了时间……
更看到了农都与新农都,我们满怀信心。



捷报连连

South Bank Garden

润和南岸花城荣获绍兴地区唯一“2007年人居经典”殊荣
润和房产成功拍得大环河东南地块B块

Southbank garden

●润和南岸花城效果图



2007 人居经典大赛十大获奖楼盘之一

2007 年全国人居经典大赛正在火热进行中，大赛贯彻中央提出的“从我国人多地少的国情和现阶段经济发展水平出发，合理规划、科学建设、适度消费，发展节能环保省地环保型建筑，形成具有中国特点的住房建设和消费模式”要求，从根本上将当地的地理、民情与项目规划、建筑设计有机结合起来，打造出融合环境、建筑、人文、心理需求于一体的人居经典品牌，推动我国人居建筑环境建设全面、协调、健康、可持续发展。

全国人居经典大赛由建设部城乡规划管理中心、建设部科技发展促进中心、中国风景园林学会、中国房地产及住宅研究会主办，被称作国内房产界“奥斯卡奖”，这是一项全国范围的权威性房地产综合竞赛。全国一大批名盘、名企通过大赛脱颖而出，成为中国楼市的“明星”。



●润和南岸花城/鸟瞰图

在浙江赛区的角逐中，润和南岸花城脱颖而出，以“双水岸景观庭院”优势规划设计，成为浙江赛区的获奖楼盘之一，也是绍兴地区的唯一获奖项目，同时获得了全国赛区的人围资格，将代表浙江省参加“全国人居经典竞赛”。全国专家组将在8月份公开、公正评审所有送评的入围项目。

双水岸景观庭院

润和南岸花城，位于绍兴城市中兴路中段，总建筑面积81000万M²，南北皆临河，坐拥双水岸绝佳秀丽景观，其中北河畔花园约20000M²，南河畔花园约15000M²，更有7幢16-20层的高层住宅围合成约10000M²的中心大庭院，加上独特的入户花园和挑高立体绿化大露台设计，营造出绿意盎然的双水岸花园生活。

润和南岸花城的北河畔花园已经成型，沿岸绿树成荫、繁花盛开，是城南休闲散步的好去处，也不时有钓鱼爱好者三五成群来此垂钓，乐悠悠的消磨着时光，隔岸就是名人广场，充分展示了绍兴五千年历史文化的底蕴和“名士乡”人才辈出的风貌。

润和南岸花城的南河畔花园将由润和房产实施设计施工，拟植入“超大休闲运动主题公园”概念，利用南河畔公园为小区业主设置更多的健康配套，拟设置篮球场、足球场、网球场、羽毛球场、老年太极广场、垂钓处等主题运动内容，为健康生活锦上添花。

润和南岸花城南面即是香炉峰、大禹山、会稽山风景旅游度假区近在咫尺，是以历史文化、地方风情为特色，融自然山水风光于一体的城郊型度假区。整个度假区由大禹陵、香炉峰、宛委山、石帆山、若耶溪五个景区组成。自南朝以来这一带旖旎的风光，就让人有口皆碑。晋朝顾恺之说会稽山水是“千岩竞秀，万壑争流，草木蒙茏其上，若云兴霞蔚”。东晋名士王羲之、谢安等都因“会稽有佳山水”而定居绍兴。

●润和南岸花城/北岸实景照



绵延1里的优美长河

7月20日，润和房产成功拍得中兴南路大环河东南地块B块，占地面积24680平方米，建筑面积44424平方米，该地块将作为润和南岸花城的二期进行开发，以形成统一的大社区规模，届时项目北河畔花园将形成绵延约1里多长的优美滨河岸地带，为住户带来更变更美的双水岸花园生活。

润和房产开发有限公司 ● 开发商 / 绍兴润和南岸花城置业发展有限公司 ● 建筑设计 / 杭州雅克双方建筑设计有限公司 ● 营销推广 / 智威(中国)创造社
○ 本广告为要约邀请，均以政府部门最终批文为准

TEL: 0573 88013888 88023888