

# 上海工经联

SHANGHAI FEDERATION OF INDUSTRIAL ECONOMICS

蒋以任：品牌建设和创意设计

王战：关于上海改革与经济发展

市工经联党委开展评选 2013-2014 年  
度先进党支部及优秀共产党员活动

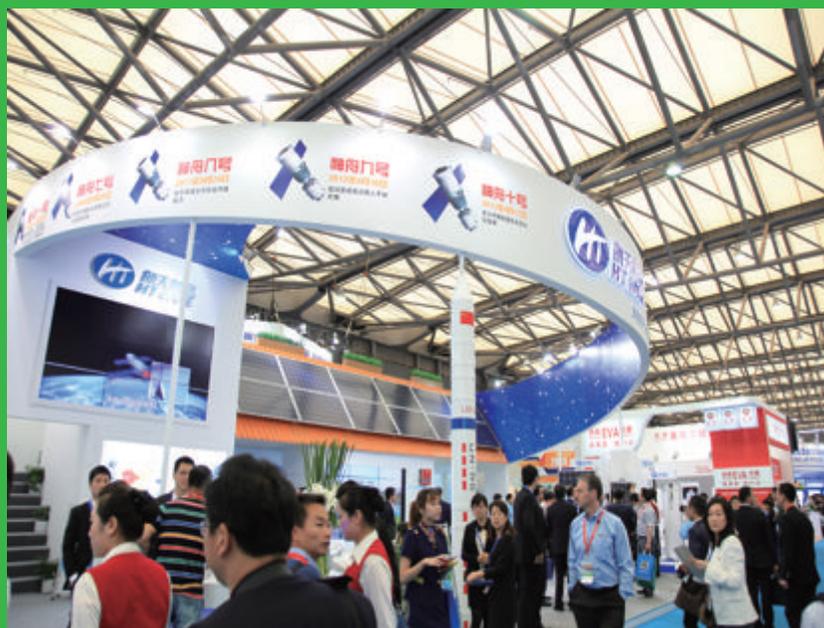
开幕式  
Opening Ceremony

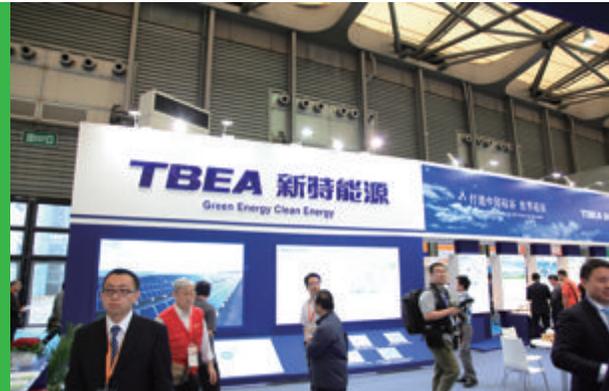
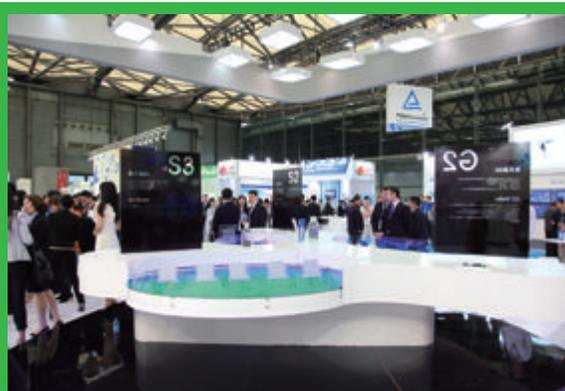


## SNEC 第八届国际太阳

5月20日至22日,一年一度全球光伏界规模最大的盛会——SNEC 第八届国际太阳能产业及光伏工程(上海)展览会暨论坛,在浦东新国际博览中心圆满落下帷幕。

本届光伏展会荟集了海内外数万件先进光伏产品和服务内容。晶澳太阳能公司“秀”出了批量平均转换效率高达20.4%的单晶硅电池“博秀”和它的姐妹“锐秀”“润秀”“锐秀”等高新智慧结晶;英利能源公司在展会上吹响巴西足球世界杯的“开场哨”,由“足球”“生态”复合而生的吉祥物“Fuleco”活龙活现,吸引了众多观众的目光;保利协鑫公司拿出效率更高损耗更低的鑫多晶S系列晶体硅电池,与展品同样“晶采”亮丽的还有它最新业绩报表:公司今年一季度硅片产量占了全球市场的整三成……这三家公认的中国光伏中坚企业,与华为技术、中利腾晖、特变电工、中兴能源、杜邦中国、EVG和BMT、InnoLas Solutions等来自90个国家和地区的1500多家光伏电池、材料部件、设备加工、结构工程、





## 能产业及光伏工程展会圆满落幕

出版传播和研究咨询机构，携来了数以万计的精英级展品实物，把 15 万平方米场馆布置得琳琅满目、流光溢彩。而闻讯从世界各地赶到盛会来观摩、交流的业内人士，熙熙攘攘，把偌大 13 个展馆挤得水泄不通。

本届“太阳盛会”，充分反映出光伏这个新兴产业不同寻常的魅力，也真实折射出当前全球光伏产业的潮流和动向。

展会浓缩地体现了我国和全球光伏产业的四大特点：

一是世界光伏新能源迅速发展的大趋势仍在继续，且势头越来越猛，人们对光电新能源必将取代传统黑色化石能源的期待越来越热切。

二是中国光伏产业面临变幻莫测的外部气候苦练内功，在光伏理论研究、材料开发、工艺创新、工程应用等方面均有所突破。

三是以美国、欧盟为代表的光伏贸易保护主义已成常态，但产业界国际交流、双边多边合作的潮流也已成常态，许多国际合作成果已经源源出现。

四是国家扶持光电新能源的政策已基本定型，全面加强光电应用已成趋势，光伏电站和分布式发电“两条腿”均迈开了新的步伐，且攻坚克难的步履愈发坚实。





刊名题词：

第十届全国政协副主席  
中国工经联原会长  
徐匡迪

## 目录 CONTENTS

第三期（总第46期）  
2014年6月

主 管：上海市经济和信息化委员会  
主 办：上海市经济团体联合会  
上海市工业经济联合会

### 《上海工经联》编委会

名誉主任：蒋以任  
顾 问：周 波 王 坚 杨国雄  
蒋应时 许德明 俞国生  
主 任：陈祥麟  
副 主 任：胡云芳  
编 委：姜光裕 孙环葆 陈振浩  
张培璋 金闽珠 唐晓芬  
李念政 陈忠德 任善根  
叶伟成 管维镛 徐建国  
胡茂元 伏中哲 冯祖新  
刘家平 史文军 沈建芳  
黄彦正  
特邀编委：王肇平 左学金 王志平  
华 民 于 海 张兆安  
吴复民

设计排版：上海飞众文化传播

地址：上海市江西中路181号  
邮编：200002  
电话：021-63292897  
传真：021-63290203  
http://www.sfeo.org

上海市连续性内部刊物准印证（k）0562



### 【本刊特稿】Ben Kan Te Gao

- 04 蒋以任：品牌建设和创意设计
- 08 王 战：关于上海改革与经济发展

### 【合作交流】He Zuo Jiao Liu

- 12 引进合资项目 推进合作交流 两岸企业家峰会成长型企业合作推进小组赴台考察
- 13 蒋以任：深化两岸经济合作 推动发展和稳定增长  
——在2014年两岸成长型和中小企业合作推进小组工作会议上的致辞
- 16 萧万长：搭建长效性、务实性、开放性、互动性的民间交流平台
- 17 盛华仁：共商两岸经济合作 走出一条深化创新的新路
- 19 江丙坤：共同学习，共创互利双赢的局面
- 20 简大年：对标国际通行规则，加快推进上海自贸试验区建设

### 【党建工作】Dang Jian Gong Zuo

- 22 市工经联党委关于开展评选2013-2014年度先进党支部及优秀共产党员活动的通知
- 23 市工经联党委关于开展学习弘扬焦裕禄精神践行“三严三实”要求的通知

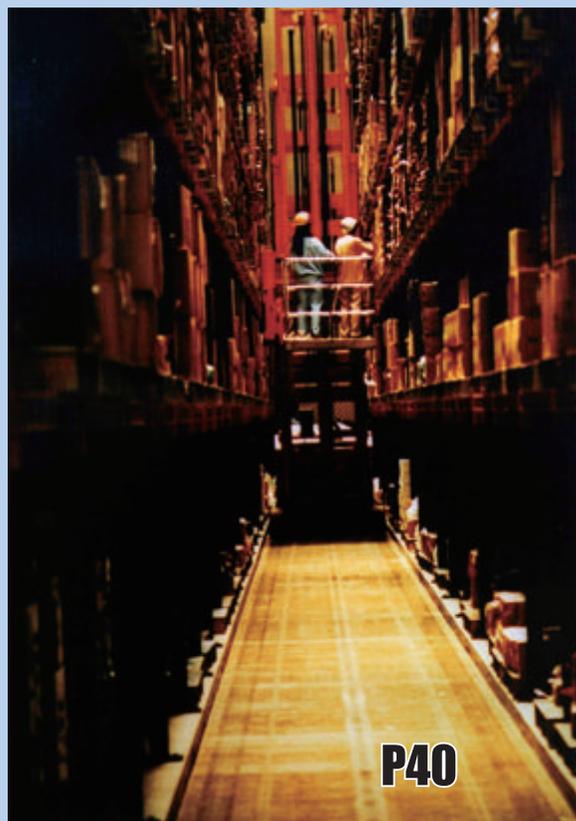
### 【产业关注】Chan Ye Guan Zhu

- 24 钢铁服务业协会：铁矿业渐入高负债低效益时代
- 25 上海钻石协会：中国钻石加工业的发展及未来
- 26 王志彦：抓住自贸试验区机遇 探索航运服务业进一步开放
- 27 郭黎阳：2014年一季度上海纺织服装制造企业运行概况

### 【自贸区建设】Zi Mao Qu Jian She

- 29 上海进出口商会：上海口岸海关对自贸区知识产权保护力度不减
- 30 上海进出口商会：上海自贸区申报放行模式改革初见成效

P29



P40

### 【专家建言】Zhuān Jiā Jiàn Yán

- 31 董锡健：闵行区率建沪上首家“科企协同创新服务平台”

### 【调研报告】Diào Yán Bào Gào

- 34 《上海台资基本状况及发展趋势分析》课题组：上海台资基本状况及发展趋势分析

### 【调查研究】Diào Chā Yán Jiū

- 39 上海市食品协会：试论发展农产品电子商务的结与解

### 【节能减排（JJ）】Jié Nèng Jiǎn Pái (JJ)

- 41 海立集团上海日立电器有限公司工会：剑走偏锋式的胜出  
43 铁路局上海机务段：发挥 JJ 小组作用 深化节能减排活动  
45 外高桥发电有限责任公司：节能减排我先行 承担责任我尽力  
46 节能减排（JJ）小组经验推广会暨节能减排义务监督员岗位巡访活动

### 【协会动态】Xié Huì Dòng Tai

- 47 日照市副市长带队来市经团联学习考察等三则

### 【德勤观察】De Qín Guān Chā

- 48 跨境项目合作信息

封二、扉页 SNEC 第八届国际太阳能产业及光伏工程展会圆满闭幕

封三、封底 胜华电缆：电缆行业的龙头企业



轻工业协会要我谈品牌建设和创意设计，发表一些意见。现在，我在市经团联（市工经联），联合会实际上就是为大家服务的。为了这次演讲，我特地到恒隆广场、中信泰富去看了看人家品牌怎么做的。确实有些新的观念。我问店员，为啥差不多的商品你们这么贵，讲不讲性价比了。谁知他们说，我们这里不讲性价比，如果介绍性价比，老板要炒我就鱼了。起先我不大明白，后来与他们讨论，听听也有道理。它的价格比你高，是因为它有名牌的无形资产在里面，所以价格是人家的一倍、二倍、三倍。一天卖出几个就够了。高级品牌不讲性价比，这个观念也是挺新的。

## 品牌建设和创意设计

市经团联会长 蒋以任

### 一、振奋精神，推进上海轻工产品发展

轻工业在上海的地位，或者说制造业，现在到底怎么样？我认为要振奋精神，推进上海轻工产品、消费类产品或制造业产品的发展。

报上刊登，按比例第三产业超过第二产业。我查了一下制造业100强、服务业100强，发现服务业100强里面30多家是制造业的前后道销售、服务等。这说明一个问题，实际上二、三产业没有分得那么清楚。许多销售、设计，包括营销、流通领域，究竟算二产还是三产？没有二产，会有三产吗？没有二产，会有物流吗？

以前市委有个目标是35、65，三产65%里面相当多的部分是大量制造业带来的。银行贷款利息哪里来？还不是制造业。制造业大量贷款为银行创造的利润约占一半左右。这样算下来，与制造业有关的就不是35%了。物质与物质生产总是第一性的，没有物质生产

就没有其它的发展，二、三产业是融合发展的。

所以说，要有信心。物质是第一性的，这个观念要树立起来。上海不是不要制造业，不要轻工业，市场还是要的，而且非常大，要有精神状态去推进。双鹿、上菱的制造厂搬到宿迁去了，把生产转移到了成本低的地方。但是，它的“头脑”，它的“火车头”在上海，它的设计、研发在上海。“两头在沪，中间在外”，这一条也是颠覆不破的真理。如果今后上海都研发了，那就不得了，真正是创意城市了。但也有想不通的，认为厂搬出去，GDP没了。企业是根据市场需求，问题是怎样去适应新的形势，转变生产方式，以什么产品打出去？

以市场为导向、品牌为抓手，轻工产品、纺织产品永远是不落的太阳。说什么夕阳产业，无非是人太多了、债太多了，看起来企业没希望了。企业没希望，不等于产品没希望、市场没希望。要有这样的认识。所以，企业应该下决

心推进产品发展，这是企业发展的自身内在动力。

从上海来讲，我们自身品牌还是有基础的。因此，讲振奋精神，也是有基础的。一是老品牌多，现在也做了很多工作，有了很大发展。当然，真正有影响力的品牌还是不多。二是基础条件与资源条件，比起改革开放的九十年代，要好得多。该理的理清了，国有企业包袱轻了，机制灵活了，许多民营企业起来了。上海轻工产品一年销售4000多亿元，还是不少，增长速度还是蛮快。这说明资产结构、机制结构都有了变化。九十年代时，国有企业怎么走，听上面的，销售靠计划，材料靠调拨，都有上面定，企业用不着多操心。现在，我们经过改革大潮的考验，环境好得多，特别是重组以后企业活力大增，有了一个很好的基础。

国家发展了，那么大的市场、那么大的容量，上海这么好的基础，这么好的品牌，不相信做不出来。凡是进入家

庭的产品,都是有非常好的前景。所以,这是非常重要的一个优势。

最近,我又参加了两岸企业家峰会,我们与台湾企业的合作在加强。经济合作方面成立理事会,四个平台。企业家峰会由曾培炎做理事长,我做成长型企业合作召集人,好多台湾中小企业都要到大陆来,积极性高得不得了,这些企业相当多是轻工产品。有位林慧英女士是做自行车变速器的,她说,你不要小看我这个变速器,是出口到欧洲的,精密度多高多高,不久要到南通建厂。金山台湾中小企业园区集聚了一个平方公里。相反,我们动员到台湾去,动员了半天,去的人很少。所以,大陆市场吸引力太大。现在,基础、环境、市场都给予我们信心,特别是市场这块可以做得很大。对如何转化不利因素为有利因素,要有正确认识、好的精神状态。加快自主品牌的培育建设,提高自身内生力量,这是非常关键的一条。

## 二、下定决心,创新驱动,推动品牌建设

品牌建设,关键还是要创新,把创新寓于品牌建设全过程。现在轻工产品是三个问题。第一,开发能力不足,或者开发强度不强。第二,同质化严重,重复建设,形成生产过剩。第三,中小企业人才、资金、成本较困难。

轻工企业要敢于否定自己,找出差距,创新品牌。江泽民同志在上海工作时,曾要求我们办个找差距展览会。这是个创新思路。企业参加展览会都是说自己好,差距展览会是要找自己的茬,这是观念上、灵魂上的革命。就从那次展览会开始,上海产品在技术上、效益上、市场上的各种差距,对之后90年代的结构调整和改革发展非常有利。企业、产品应该找差距,找了差距才能够前进。不要躺在老名牌身上,要把创新精神贯穿于我们工作全过程。轻工业是竞争行业,更要多想想自己的问题,不断开发新产品,把名牌建设置于不断创

新的全过程中。

中科院、中国工程院在做一篇文章,怎么把制造大国变成制造强国。换成轻工来说,怎么把轻工大市变成轻工强市,大厂变成强厂,大公司变成强公司,大产品变成强产品。首先,要考虑强化自主开发,一定要培养一批自主开发能力强的队伍,这是最重要的。第二,要把当今世界最先进的东西用上去,去创造市场而不是去适应市场,马云搞了阿里巴巴那么多金融网络,创造性很强,想到人家想不到的东西。第三,确保产品质量,产品质量不好,一切免谈。所以,强国主要是这几方面。关键是一个创新意识的驱动。

市委提出创新发展非常正确,产品创新是最重要的宗旨。怎么创新呢,最重要的是根据市场需求。对制造业来说,要根据市场需求来设计、研发,能搞出别人没有的,那是最好了。日立空调搞了空气源的热泵,转换率很高,有点破坏性的创新。当然,一般性的创新也是要做。

上海文创园区,现在许多变饭店、咖啡店了。文创是什么,是推进生产力,真正贴近生产力发展的,是推进制造业的创意产业发展。韩正书记很重视,专门参加了市经团联关于制造业创意产业的座谈会,还参观了逸仙路3000号创意中心。

制造业里,大量需要设计。以前工业设计搞了大量的外形设计,如手表、包装等。工业设计,不仅要外表,关键要性能,质量水平要提高。创意设计是广义的,包括创意功能,创意材料等。

中小企业,设计能力较差,可以找一些创意公司帮助设计。这方面做得比较好的是纺织服装业,个性化设计多,老凤祥也有不少个性化设计。但是,绝对不局限于外形,更不限于包装,创意贯穿于所有产业链。工程技术大学设了一个专门搞创意的教研组,但其他系里难道都不讲创意?其实每个系、每个专业都要有设计,那么创意才会出来。哪有单单做创意的?创意贯穿于所有学科

之间,创意才会出来。热力学有第一定律、第二定律、第三定律,瓦特发明蒸汽机,到后面的一系列创造发明,就是最大的创意。把创意变成那么小,只是一点外形、包装,或几个广告、花瓶、动漫等,显得太狭窄了。这是一个误解。

轻工名牌产品创意非常重要,打出创意品牌就上一个台阶,名声就上去了。有个创意园区里面都是十几人的小公司,专门给人设计的。有设计工具、小家电、玩具等的,蛮有意思。这种小公司就是某个企业的设计代理人,某个企业的设计中心。上海要有几万这样的设计公司就好了,产业转型就有目标了。

对企业来讲,要两头在内中间在外。对社会来讲,要有独立的设计公司。上海汽车搞第二代变速箱,跑到德国汉堡,在报纸上发则广告:我们上海某某公司要搞个第二代变速箱。第二天就来了十几家公司,都说他能做,有专门的能力,包括模块、控制系统、管理软件。结果选了一家,搞出全新的变速箱,世界水平的变速箱。像这种公司统统不制造,只有设计。

要把工业设计的概念扩大,把文化创意的概念扩大,引伸到制造业里,这种引伸不单是外形的变化,还要性能变化。如不断变的自行车、家用电器,实际上都是创意在变化。上海要成为智慧城市、设计之都,必须要具备这个条件。

企业制定产品发展的五年目标、十年目标,应该把企业里的技术力量分二档或者三档,一线的和二线的。把设计与市场结合起来,要有一批人管远期五年以上的目标,一批专管五年以内的目标,让工业设计、产品设计、工艺设计走出一条创新的路子来。

造飞机大量是创意,当然规模很大。这次马航MH370失联,波音公司认为不是他的原因。波音777是很好的飞机,我学过动力学知道,40万小时、2个发动机。没有一点瑕疵,他才敢把4个发动机变2个,它里面创新的东西太多了。发动机健康状况能够提供信息,这是我第一次听见,北航专业教授也是说第一

次听见。这是重大的创新，对控制发动机的健康状况很有作用。不管大产品、小产品，都要创意。我们要学航天精神，要敢于创新。

现在，国家下这么大决心抓创新驱动、创意产业，我们要耐得住寂寞，闷头把新产品搞出来。上海轻工产品，无论如何要做得快，要千变万化。当然，这关键是资金的问题，要老产品养新产品，以老养新，做好老产品，积累新产品。对中小企业而言，在不具备设计能力的情况下，就要依托社会上的设计公司。大专院校应面向全社会。这样，能够把整个设计力量组织起来。希望若干年后，上海成为创新中心，也是智慧城市。这样，我们的工业转型就能成功。

讲转型，并不是搬出去就是转型，不搬出去就不是转型。把头脑、智慧留在上海，研发新的产品、新的工艺、新的材料，这才是转型。我再三呼吁：大公司的研发中心、大学的科研力量，都要面对制造业创意产业。

创品牌，最重要的是把创新搞上去。把企业的注意力集中到创新上，不断想新的产品。现在董事长和总经理差不多，一样忙事务。其实，董事长就是要踱方步，多想想，想新的产品。以前讲，眼睛看着一个，心里想着一个，手里拿着一个，要不断开拓。

人才是关键，是第一性的。人才培养，除了技术人员，技术工人也很重要。以前，企业里老工人攻关队就是搞创意的，你做不出来，他就帮你做出来。现在讲职业培训，我非常赞成。市教委到经团联，对大学培养人才作调查。现在大学不对口的专业太多了，就业率太低。工程技术类为什么好？学汽车专业的就到汽车去，学地铁的就去搞地铁，都是百分之百对口。而那些大学里的管理、金融、MBA，要有了实践经验再去学，可能就好多了。所以要对口，怎么对口？要走市场，作调查研究。我建议协会进行调查，如何培养企业需要的人才。教委的指导思想是对的，教育为社会服务。当然，培养人才应该分层次，高端、中

端、蓝领、白领。

搞品牌的关键是创意设计。通过设计，创造市场。红双喜通过标准创造市场，掌握标准也就掌握了市场。市经团联在技监局指导下成立标准联盟，为中小企业服务，对某个产品还没有国标的，联盟就把标准制订出来，这也是一种创意，大的创意设计概念。包括试验，智力这部分，帮提高。以前我在柴油机厂时，花二三百万美元把产品送到奥地利公司去试验，该公司不搞生产，专做试验，他们是权威，钱就被他们拿去了。有家锅炉厂，二产变三产，我说你把锅炉人才留下来，搞锅炉咨询公司，现在节能减排多吃香，很多事要做，解散了太可惜。

发挥优势，推进品牌建设有多种形式，也就是各显神通，融入一些中华的、民族的元素，再融入一些世界的、品牌的元素。譬如，计算机、电脑，搞OEM，贴牌生产很长时间了，最终还是要做自己的。要有清醒的头脑，通过OEM提高自己。拿来主义也是个捷径，不是千篇一律的。飞亚牌手表是贴牌贴过来的。上海日立变海立，借了品牌出海。贴了牌要有忧患意识，要有前进的方向，把自己的品牌跟上去。工业缝纫机收购德国3家厂、3个品牌，高中低，从产权上面做，把外国技术拿过来，多元投资也可以做。实际上，现在汽车两大品牌：大众、通用，第三个荣威，就是把英国的品牌买过来，但它的开发公司还在英国。家化六神、百草集、美加净，通过重组好多东西，这也是捷径。关键把技术拿过来，也是个方法。

市场营销策略，每个公司都要做。品牌推广时，市场营销很重要。我看到吉祥馄饨店，馄饨也可以搞连锁。把牌子打出去，网络建立起来，花点功夫，搞加盟店、加盟企业都可以。晨光店很多，几千家，营销走遍全国。营销和产品是密切相关的。跨国公司是跨它的品牌、跨它的产品。我觉得，这是相辅相成的。你没有新产品就不要去乱扩大，你扩大是白搭。销售策略关键是产品技

术和创新产品。大品牌形象代言人、名演员啦，响当当，但关键要有好产品，更不能造假。

### 三、推进品牌建设，要用改革的手段

改革是开放型的，最根本的是要搞多元化，混合经济，上市也可以，摆脱一些干预。

1986年我参加江泽民同志召开的座谈会，题目是“股份制有啥好处”。座谈会上，大家想法不一，有的讲企业可以有点活力，有的讲干预可以少一点。现在看来，股份制的优势正在发挥出来，当然做得还不够。上海轻工应该做得快点，体制既然放开了，品牌建设就应该搞上去。

同时，开放型应该产学研结合。对创意设计来说，要把社会的智力变成企业的智力，企业的动力。研究所实际上是创意中心，为中小企业服务，要有人搭台、牵线搭桥。上海的行业研究所都是很强的，现在还有一部分，但已经很少了。部里下放12个研究所到地方，我建议让内燃机研究所加入到汽车公司，做发动机研究所，结果被公司撤掉了。我不提倡大的研究所到企业集团，研究所独立，成为社会化，为全社会服务。轻工研究所和社会上研究所结合起来，推动品牌发展，挺好。

另外，实行社会兼并。最成功的是双鹿上菱。希望这样的重组能多一点，把品牌保留下来。重组找对象，机制很重要。英雄金笔、上海手表，要找好的人家。在这方面，协会要做红娘，帮助出主意，解决老大难问题，通过重组方式把品牌保持下去。

还有，就是走出去。但走出去也要特别小心，到国外也要小心。轻工企业不是很有实力，跑到那里风吹浪打也不行，还是国内先做。上海成本高，资源少，到苏北、安徽这些地方，走出去还是可以的，无污染、有市场，留得下来。

区政府支持不支持很重要，你要说服他，得到区里支持。区里瞄准你的土

地，解决得好可以双赢，帮助企业解决发展的资金问题。比如白猫品牌要生存发展，可以用一部分土地给区里，兑现资金，到外地重建。改革还是要一司一策。协会要多做点工作，多帮助一下，市经团联可以帮你传递一些信息，现在，市领导都很体贴企业的困境，帮助企业做点事。有些事情我们要主动，不要等领导来，要积极想办法找对象，提出些

方案来。

品牌建设是综合性的，是轻工试了那么强不强的一个象征，品牌打不打得出去，是技术的、人才的、管理的综合反映。希望在创新驱动转型发展过程中能够再上一个新的台阶。

轻工是上海的门面、上海的老牌，是有基础的。轻工是上海的优势所在，应该发扬光大。今年是改革年，按照习

近平同志的要求，怎么深化改革，把创新驱动、转型发展搞上去，把新产品搞上去，这是我们应尽的义务。要在竞争性市场上杀出一条血路来。真正把品牌巩固下来，发展起来。

（本文系在上海轻工协会“品牌战略高级培训班”上的演讲）

（上接第11页）当时提出，农村2亿6千万农民工进城，实际上是农村政策出问题，所有的青壮年跑到城市里去了，说明农业不是一个体面的工作，他不能从农业上得到体面的收入。三农问题的根本是农民的收入问题，农民怎么从农业上得到体面的收入。这个问题搞清楚后我们倒推，一个农村青壮年不出去打工，愿意在自己家乡种地，一年多少收入他才愿意安定下来。算下来出去打工一年大概2-3万元收入。翻个倍，一个青壮年在农村一年有6-7万元他就不会出去。6-7万元加财政补贴，大概相对于种100亩地。所以松江的家庭农场最低从100亩起步，最多也200多亩。中国的小康，要把农村劳动力留住的话要从实际出发。最近去考察，发现有30多岁的人去种地，种得很安心，还有人专门去学相关的农业技术，这才是好的现象。我想要是能把20%的农村青壮年留在家庭农场，中国农业就有希望了。这东西不能走偏，上海在探索。

还有三项改革。

一是房产保有税。这个还没显山露水，中央也正在制定房产税的政策，至少上海先进行了探索，也没出问题。

二是营改增。营改增税收制度不能地方上自己改，我们提出了营改增，中央让上海先行先试，就是改革红利比其他地区早拿到一年，所以这两年中上海企业登记数大量增加。

三是自贸区改革。自贸区改革，广东、天津、舟山比我们搞得早，但上海

的制度创新方案是最符合三中全会精神的。最主要是两条，负面清单和准入前国民待遇，这两条对内形成了开放倒逼改革的机制。以行政审批权为例，以前企业登记审批一个项目需要274天，而负面清单等于把很多审批的东西颠覆掉了，这是符合国际通行规则的，非禁则行，符合市场原理。中央用自贸区开放来倒逼，作为全面深化改革的抓手来做。所以，对外开放，对内倒逼改革决定了上海自贸区作为第一个试点。

改革要有激励机制，推进国家治理体系和治理能力的现代化必须解决一个治理的机制问题。以上海为例，公务员9年没加工资，一个保姆工资和局级干部差不多。公务员也是一种职业，要解决它的激励机制问题。

我对总书记讲，网上绝大多数人反对公务员加工资，这些人把收入和工资关系搞错了，其实，公务员工资是低的，收入是不低的，结构是扭曲的。全世界大概只有中国是津补贴高于工资的国家，这个已经违反常识了，也就造成了人浮于事、官浮于事等问题。这种现象的产生和我们的公务员薪酬制度有关，不要说治理能力现代化，现在的薪酬体系是在降低我们的治理能力。

现在的机构设置是两层，一层是局、厅、部，这是执行机构，纵向的执行；另一层是委，是横向协调机构。如发改委，涉及到财政问题，财政局要参加；涉及到土地，国土部要参加。但现在的发改委不是真正意义上的委员会，因为

没有其他部门参与进来的。如果一个国家治理机构全部是垂直的，没有一个横向协调，哪来治理能力？这就出现了很多不适宜现象。一是朝令夕改。早晨发出来的东西，晚上收回去，这里发下去，其他部提意见，说不可操作，只能再收回。为什么会这样？这是体制内不得已的办法，要通过体制内来解决。二是创收冲动。不创收，人都跑掉，谁来干活。于是各个单位去创收，靠山吃山，靠海吃海，造成公务员收入的不公平，在财政、房产局做的与在清水衙门做的收入不一样，为创收自然而然降低了工作效率。这个造成的最大问题是公务员对国家忠诚度的降低。三是黑色收入。权利大，工资少，由贪污成本太低，出现一批大贪官，败坏了党和政府的公信力。

国家要推进治理体系和治理能力现代化，这是当务之急。总书记在回应代表的时候，专门说了公务员薪酬问题是重要的改革选项，要抓紧研究。这些事情看起来和企业家没有直接关系，但这些事情做好了，理顺了，谁都会轻松。

上海五项改革走在全国的前面，上海企业有很大的发展空间。如果上海能积聚一批企业家，那上海的三产发展、现代服务业的发展、先进制造业的发展是一定有希望的。全面深化改革为企业家提供了一定的机遇，要抓住国家全面深化改革的机遇，抓住自贸区的机遇，抓住国企改革二十条的机遇，企业有活力了，产业的发展，上海城市的发展才有希望。（未经本人审阅）



5月20日，市经团联、市工经联召开四届六次会员大会暨报告会，邀请市社会科学院院长王战作题为“关于上海改革与经济发展”的报告。现根据王战院长的讲话录音整理成文，供大家参考。

## 关于上海改革与经济发展

上海市社会科学院院长 王战

### 一、关于当前经济形势

全面深化改革的底线是经济稳定。今年4月，国家统计局一季度的数据出来了，有这样一句评价，结构得到优化。

首先，优化表现在三二一产业结构调整。三产增长速度第一次超过二产，去年三产占GDP的结构第一次超过了工业。这两个第一次是很有讲究的。20世纪90年代以来中国是工业经济增长最快的国家，但是，我们也是世界上第三产业比重最低的国家之一。主要原因，一是工业增长速度快了，第三产业比重就会比较低；二是第三产业本身存在问题。

2010年，上海组织专家花了一年多时间研究“营改增”，最后得出结论是，现有的营业税制度阻碍了第三产业市场的细分。工业增长快，是由于城市化的带动和出口加工贸易的带动。很少有人想到另外一条，制造业实行增值税以后，由于可以进项抵扣，把市场细分了，推动工业增长速度加快，这主要是增值税的因素。相反，服务业这块由于全部采

取营业税，而且是全额征税，这样就造成问题。比如有些总部经济公司从事生产性服务业，这块市场没办法细分。有一个企业要从总部分离出来，但分离出来后，企业税收每年要增加2000多万元。所以，“营改增”提升了上海现代服务业，对全国是提升了第三产业比重，创造了更多的就业机会。

这个结构调整的意义是非常重大的，从就业结构上可以看到它带来的重大好处，原来设定的增长速度约8%，每年就业人数可在1000万左右。去年第三产业上来了，整个GDP增长速度下来了，但新增就业岗位达1300万左右，这就是产业结构优化带来的好处。因为第三产业创造的就业机会有时候比工业创造得多，靠工业增长就业岗位大概需要8%左右的增长速度，而靠第三产业只需要7.5%左右的增长速度。中央最关注的是就业，民生是最基本的问题，这是结构优化的第一条。“营改增”实际上还没全部放开，相信在整个“十二五”期间会完成，它能创造就业

机会，提高第三产业的增长速度，从而减轻工业发展压力。

第二，优化表现在结构调整中开始关注中小企业。现在有个新叫法，叫小微企业。中央原来规定登记注册在2万元以下的企业免税，但影响面太小。现在放到10万元，我认为还不够。但这至少是做了一件好事。在危机时期，不仅政府需要调整，更多的是企业自己在市场上进行调整。企业在市场上调整最重要的一条，就是要有更多的小企业能够在市场中成长起来。这个政策目前能看到的不是很大，但意义非常重大，给小微企业一个充分发展的机会。

第三，优化表现在投资结构。投资结构是我们长期处于两难之中，现在很多人在批2009年的4万亿元，认为4万亿元搞下去，搞到现在产能过剩。“三驾马车”（投资、出口、消费），危机时期出口不是很好，消费也不是一天能上来的，投资则是个快变量。

去年，中央召开新型城镇化会议，我递交了“关于新型城镇化的建议”材

料。谈到到今天为止，中国没有一个真正意义上的城市群。城市群的概念讲了二、三十年，定义却还没有搞清楚。其实，城市群的前提是高速交通，因为有了高速交通，能够解决城市之间的同城化问题。我的意思是，在中央整个投资结构里，既有有效投资，也有无效投资。所以，应该把国家的有效需求、有效投资找出来，对这些加快投资。现在对高铁有非议，至少全世界能够形成这么大的高铁网也就中国，怎么评价是问题。我认为，建轨道交通、地铁迫在眉睫，有些中小城市交通拥堵比大城市还要厉害。轨道交通是公共交通，汽车发展快，但那是私人交通。一个城市的发展，看准轨道交通，那就要投资。所以，中央在投资政策方面是采取了一个正确的做法，就是抓有效投资，轨道交通是其中一项。在有效投资中，有些方面如果没有前瞻性的规划，不做总体设计，就会牺牲很多有效投资。以三峡为例，总理最近到重庆去，专门讲了三峡船闸问题，影响航运。我们不能要么什么投资都放开，要么什么投资都不做。当前中央已经关注到了抓有效投资，投资结构的优化在这一轮是非常重要的。如果企业关注到国家在结构优化中的一些趋势性问题，就可以寻找到很多商机。

去年，我向中央反映了两个问题，即金融和房地产问题。

一是房地产问题。为什么宏观调控9年达不到目标？中央宏观调控部门认为，问题在地方，地方要政绩、要资金。我与中财办领导分析，我说这件事情不是出在地方上，是出在住建部、国土部，是在整个土地调控指标上出了毛病。大家知道，全世界的宏观调控，可以调控流动性，但是直接去调控土地是没有的，这也是中国特色。不是说不可以调控，但是既然调控了，这个指标应该设计得很准确，能够解读问题。以上海为例，国务院批复的城市总体规划是1850万人，但实际人口却要2400万。现在有三个人口数字，一个是户籍人口、一个是常住人口、还有一个是规划人口。我

估计，宏观调控都是按照规划人口来调控的，也就是说给的土地指标是少于实际人口，结果一定是供不应求。供不应求的结果就是地价高、房价高，这也能够解释全国70个城市房价居高不下的原因。这70个城市都是人口导入城市，都是属于指标少，进来人口多的，这些城市一定是地价高、房价高。

既然有人口导入的城市，那一定有人口导出的城市，中西部就有这样大量的城市。像安徽、贵州这样的地方，人口出去了500万，但500万的指标还留在当地。这就出现另一个现象，中西部很多城市可以利用他们的指标造空城、鬼城。这就造成了中国在整个宏观调控上的两种情况共存，即：人口导入城市地价、房价居高不下与人口导出城市造空城、鬼城现象。宏观调整9年为什么70个城市房价居高不下？我感觉是调控指标上有毛病，土地是为人服务的，相信中央会对这个问题作实事求是调整的。

二是金融问题。我们的金融在增长方式转变、结构优化、发展实体经济上是有很大问题的。

原来中央宏观调控采取通过国有商业银行、央企实体调控的办法，由于利率没有市场化、汇率没有市场化，就没有办法通过杠杆来调整。如果中央要宏观调控，就通过双控指导，国有商业银行该怎么办？央企该怎么做？10年前，一大批央企都被陆续推上市，金融危机来了，中央宏观调控，我们依然是习惯性的思维，要求国有商业银行存准利率上调、央企从房地产退出等等。

但是，忘记了一条，国有商业银行和央企如同中央的亲生儿子，这个儿子是讨了老婆的儿子，听老婆的还是听老爸老妈的，还说不清楚。现在看来主要是听老婆的，老婆是谁？上市了听证交所的，因为季报、年报要公布，中国人又特别讲面子，作为一个董事长，公司刚上市，指标却下来了，面子上很难看。另一头，中央关照的事情又不能不做，所以出了怪现象。

为什么要有央企，一个是国内民

生、一个是经济命脉，但是很多央企上市以后，全部去做房地产了，到地方上无偿拿地。很多金融机构，原来中央进行调控，它跟着中央走，把这件事情做得两面光。中央规定100元存款只能贷款80元，它保证执行。但殊不知这个口袋关上了，钱揣到另外一个口袋里去了，大量的钱通过表外业务往外走了，表外业务有很多渠道，个人理财、信托等等。在整个过程中，银行的钱给你，每过一手加一厘，最后出手时，利息已到15%、20%、25%，最高的是40%。银行出来的钱，一路上全部在加息，最后看到的是银行的利润很光鲜，大概相当于实体经济的一倍以上。

那么，实体经济就那么傻，15%、20%的利息都有人要？还不是实体经济有两个疯狂的资金需求者，一个是地方融资平台；另一个是开发商。这两个资金疯狂需求者和整个银行那头配在一起，原来表外业务3000亿元，宏观调控以后每年涨，涨到现在9万亿元，造成最大的风险危机在实体经济。新企业刚开始，业务还没展开，15%、20%的借贷，还会去做吗？这样自我循环的金融，最后会扼杀实体经济，扼杀结构优化调整。特别是制造业，制造业哪有那么大的利润。所以，中央出台小微企业免税的政策以及一些贷款政策，主要针对现在这个金融循环。

中央宏观调控现在有战略定位，不是轻易地去动。没动不意味着中央对这个事情没有预案，没有考虑，没有防范。我认为，现在最要防范的除了6.8%的增长速度之外（这是不能突破的底线），还要预防宏观调控三碰头现象。“三碰头”，即房地产泡沫破裂、地方融资平台出现崩塌、产能过剩导致一批企业倒闭。如果这些现象局部发生，那还没问题，可以局部处理。但如果这三个现象在同一时间节点上发生，相互影响，那么，是个很危险的信号。这三个现象实际上又相互联系。去年底，三、四线城市房地产市场开始萎缩，很多开发商从三、四线城市，退到一、二线城市，有人说

是个别现象。今年初，杭州、南京等很多二线城市也发生这个问题了，特别是杭州有个楼盘一下子降幅30%。这次没人说个别现象了，房地产整个环比下降，50个城市有8个是负数，上海最好，环比上涨0.3%，这说明房地产至少已经进入一个盘整阶段。但它在整个国民经济运行中，是粗放型增长模式的一个拐点。

可以看到，东部沿海的增长方式是大量利用外资，一边搞基础设施建设，一边出口，这两块有了，就有工资收入，就有消费需求。等金融危机后，国际市场出问题了，国内就拼命提高成本。

国家利用外资优惠政策的取消，从理论上讲是正确的，但在时间选择上有问题。因为在取消优惠政策的同时，我们的最低工资线每年提高13%。你这边铁定每年提高13%，那边原材料价格在不断上涨，资金成本又在涨，几个东西碰在一起，这样就造成整个外资的一轮大转移。

这次越南出事，对我们来说也是好事，不然我们产业都往那边跑。这次出事不光中国企业、新加坡、韩国、日本企业都弄进去了。要不产业转移是非常厉害的。新加坡在越南投资200多亿元，我们70多亿元，日本差不多，大量的投资往那边转移。而我们这头，取消利用外资优惠政策、劳动力成本上涨、资金成本上涨、原材料成本上涨，结果是推着他们往那边去。我们希望他们往中西部走，中央号召西部大开发、东北振兴。西部开发的思路是模仿东部的发展战略、发展模式，但结果发现，它在造新城的同时，房地产企业也在模仿。结果照东部模式的设定，园区搞出来了，新城搞出来了，可只有央企去，外资却没有进去。因为外资到中西部去，还要增加一大块运输成本。同样一个项目放在东莞，进口零部件加工后出口，为了减少成本还搞保税区等。到中西部去，要用集装箱把进口零部件拖过去，做完了再拖回来。我调查过重庆的一个企业，它是从东莞搬过去的，东莞平均工

资1200元，到了那边800元，人工成本加上运输成本，这两块加起来比东莞高，那干嘛从东莞搬过来。这样就把中西部大规模利用外资的泡沫破灭了。

当然，少数也有做成功的，最典型的是重庆和成都。他们注意到了这个问题，认为中西部城市不能通过集装箱、高速公路运进来，成本太高。所以他们做笔记本电脑使用空中运输，觉得空中运到成都、重庆与运到上海成本是一样的，所以这块做得还比较成功。但问题是在产业项目的选择上，他们选择笔记本电脑，并在重庆形成了产业集群，但笔记本电脑有可能会被平板电脑替代，这是他们最致命的威胁。

但大量的中西部地区没想到这个事情，结果就变成造空城、造鬼城。房地产商看到这个情况，就从三、四线城市撤退了。这个撤退不仅仅是房地产现象，是原来中西部要仿制东部这种大进大出粗放型发展模式的一个拐点。这个问题一定要看清楚。

当然，我不认为房地产这个泡沫一定会到捅破的地步。从中央来讲，不会有意识地去捅破。但确实有人这么想，认为跌了以后，老百姓就会买。大家知道，在市场条件前提下，往往是买涨不买跌，跌5%，他会觉得还没跌够，等着跌10%，跌了10%，还会觉得不够。其实这时候企业已经承受不了了，后面整个产业链都垮了。在需求还没起来的时候，供应链就断了，这是一个很大的问题。

我认为，要理智地考虑当前房地产不能采取人为的方法去捅破，应该打破的是现在房产一统天下的局面。要实行“两分开”，把老百姓的公共使用房和商品化住宅分开。去年我们提了三分开的建议，一是统计分开。现在的统计非常不科学，把所有的房子混在一起统计，这个月高档房子卖掉100套，均价马上上去了，下个月低价房子卖掉300套，均价马上下来了，应该把商品房和老百姓住的房子分开。二是土地供应分开。用于老百姓的住房采取成本价，商

品化住宅土地批租采取市场价。三是购买人分开。现在我们的设计碎片化，老百姓交了住宅公积金后不知道派什么用处，肯定有90%的人不知道有多少钱在住宅公积金里。在新加坡，交了钱就有一次购买公共租屋的权利，就会去关心这个钱，而我们的设计只知道交，交了后派什么用处不知道。要像新加坡那样两分开，这个考虑不仅从民生出发，更是从工业竞争力和产业竞争力出发考虑。现在影响产业竞争很重要的一块是住宅成本太高。在我们工资里，很大一块是对买房的预期。如市社科院好不容易留下个博士，一个月收入4000元不到点，结果租个房要花2000多元，工资成本里面这块含量太高了。新加坡和香港都是自由港，但完全不同，他们在工业化初级阶段同时起步，现在香港工业空心化，7%都不到，新加坡还保持27%。为什么？住房政策不同。新加坡控制的公共租屋是控制了工资中的住宅成本，于是整个制造业就保持了竞争性。而香港自由放任，结果产业牺牲掉了。最明显的是回归前，港督把这块放了，当时香港房价涨得不得了，结果十年当中，产业全部转移到珠三角，工业留不下来。这是涉及到产业成本的一个问题。今后上海产业要增强竞争力，如住房政策比其他城市有远见的话，那产业不至于空心化。但如按现在的房价走，产业空心化是迟早的事。

所以，当前不能去捅破房地产泡沫，只能缓解，把刚需释放出来，把投资适当控制住，采取两分开的政策。房地产与地方融资平台实际上是相辅相成的，地方融资平台直接与工业开发区有没有项目进入有关，如果有大量项目进来，那就形成了循环，到时银行钱也还得出。如果空城的话，钱投下去就没办法创造税收，没有回路，问题就来了。这件事间接带来的后果是产业园区无人进入，房地产做不下去。但钱已投下去了，不能说拉掉就拉掉，采取一刀切的办法。

为此，要区分不同情况，采取差异化政策，能救活的尽量想办法去救活。

要从基础设施建设起就考虑，有些开发区造得又远又大，有谁会去？要是轨道交通过去了，企业觉得这地方通勤率好，才会进来。这方面，香港就做得很好，香港和上海不是一个类型，上海如同一个大饼，由中心城区往外摊。香港是跟着地铁走，地铁到哪里，相应的人群拓展到哪里，布局合理。上海的地铁，也就一号线好点，经过淮海路等，由此土地级差带来了繁荣，增加了商业活力。后面造的有些线路，说的难听点就是防空洞。像日本，利用地铁附近楼房，作为打工者的租房，也就10来个平米，广岛的亚运村就是典型。你不提供这些，那群租屋就出现了。我觉得，在这方面企业可以动很多脑筋，对上海和北京来讲，地铁已经成系统了，但全国来讲方兴未艾，刚刚开始。

三是产能过剩。我们现在的钢铁产量、水泥产量占全世界40%、50%，它对应的是房地产、城市化快速发展。如果前面两者捅破了，产能过剩情况将会更加严重，就变成了一个恶性循环，这三件事情成为恶性循环的结果，就是金融的系统性风险，因为所有的这三家都是银行贷款，那坏账就不断累积。这样对我们的结构优化、增长方式调整是欲速而不达。

## 二、关于深化改革开放

从当前形势来看，我们的出路是改革。中央下了大决心，全面深化改革，从十八大、十八届三中全会以来，全国改革的凝聚力和共识大大增加。真正要深化改革，通过改革来释放经济增长的新一轮活力，使产业转型升级、结构优化开创一个新局面。

这次两会，习近平总书记参加上海代表团审议，市委安排我第一个发言，我发言的题目是“把握改革总目标，全面深化改革”。我说改革总目标两个，一是中国特色社会主义，这是改革方向，至少乌克兰事件从反面证明了改革方向很重要。二是推进国家治理体系、治理能力的现代化。老百姓看国家治理体系

现代化、治理能力的提高，实际上是从这7年改革搞得好不好来看的，如果这7年连改革都搞不好，怎么提高治理能力？

建议一，改革分三个阶段，第一阶段今明两年，也就是“十二五”计划完成年；第二阶段是本届政府任期；第三阶段是2017年到2020年。第一个阶段推出170项，第二个阶段推出130项，还有其他包括难啃的骨头放在第三阶段。这样的筛选是有标准的，一是先易后难，看得清楚的，比较容易的先做。二是最大公约数，中央政府、地方政府、老百姓都觉得这些地方要改的，那么先放在前面。三是瓶颈原则，就是某项改革不动，会把一大批改革挡住没法推，这些也要先改。比如农村三块地的事情，真正要动这三块地，第一件事情是法律文本，必须要解决土地的去权问题，形成法律文本。这样才能做到土地的转让、担保、抵押。做这件事要花多少时间？成都市长说，他花了三年时间，用了3000人，3亿元才做成。倒过来说，如果现在不做这件事，至少2017年以前，整个三块地的事情就动不了。这叫最大瓶颈原则，必须解决前面的瓶颈，其他改革才能推。

建议二，今年的改革关键在于成功率，而不在于多少。我们作了个统计，从三中全会到今年春节三个月，中央出台了12项改革举措，对这12项改革举措，我们请了139个专家做了个问卷，结果认为7项改革比较好。比如劳教制度改革、单独两孩政策改革，这些改革大家都比较满意。自贸区也是比较满意的，但评价不同，老百姓对自贸区觉得不错，专家有不同看法。有5项改革不大满意，最不满意的是IPO新股上市。三中全会以后这项推得很猛，说今后新股上市，保险30%资金跟进，大家也抱了很大希望，觉得这次新股上市股票会涨，结果全部套牢。后来我问了下，很多保险企业钱都没打进去，那头新股已经几百个股票上市，后续资金没跟进，那肯定跌下来。百姓看改革，不是通过文件看改革的，是通过切身感受来看改

革的。所以，必须用成功的改革来巩固改革的共识。如新股上市这种改革，方向是对的，但是一分部署，九分落实，它是落而不实。如果2014年出台的10项改革都这样的话，那对改革就没信心了。

建议三，要向全党和各地政府讲清楚，改革的三条路径，要大家在改革中知道自己的位置，知道自己在做什么事情。

第一条路径是顶层设计。有些改革不是地方上能动的，有五个方面：一是改革的总方案、路线图、时间表，这个必须由中央定。二是国家的基本制度、人大制度、协商民主制度，这些制度不是各地说翻就翻的。三是宏观经济政策、汇率、利率、税率不是地方上说动就动的。四是关系到民生的基本问题，社保、户籍制度等。五是关系到我们国防、军事、外交、港澳台这些问题。明确同地方上说这些问题你们不要碰，中央做顶层设计，颁布以后下面再执行。

第二条路径是摸着石头过河。有些东西就告诉地方上，由地方去敢试、敢闯、敢担当，去总结经验，摸着石头过河。有四个方面：一是企业改革。因为企业在市场上摸打滚爬，最有体会，如果这个东西都要中央设计好的话，未必一定是最佳方案。二是价格体制。生产价格要素除外，主要是消费品价格和服务价格以及反垄断政策。三是产业政策及与产业有关的体制改革。这也是企业和地方政府比中央更容易接近市场，了解情况。地方要形成自己的产业，在产业政策允许的情况下去做一些探索。四是基层建设与社会治理。这块也应该放给地方政府和基层。中央做顶层设计要多听取地方意见；地方上自己去闯，去探索的东西也不能从局部利益考虑，必须要有大局观，全局观。

第三条路径是先行先试。世博会后上海有五項改革属于后面两种类型，国企国资“二十条”以及家庭农场。2012年，我们总结了松江家庭农场的经验，上报给总理，总理批了。那年中央1号文把松江家庭农场作为农村经营的四个主体之一登出来。（下转第7页）

## 引进台资项目 推进合作交流

### ——两岸企业家峰会成长型企业合作推进小组赴台考察

4月22日~28日,市经团联会长、成长型企业合作推进小组召集人蒋以任率推进小组办公室成员及上海自贸区管委会副主任简大年等赴台考察。上海金山区政府及江、浙、沪三地中小企业发展服务中心分别组团共同前往。

在台期间,考察团先后参加了两岸成长型和中小企业合作推进小组工作会议和两岸自由贸易示范区及自由贸易试验区对接研讨会,与台湾中小企业总会、台湾“三三会”等单位领导进行了友好交流,考察了诚品生活馆、松山烟厂文创园区、太极影音科技(股)公司、天和生物股份有限公司、恒春生态农场、高雄展览馆和大江生技等企业,广泛接触了台湾各界人士。通过考察,进一步加强了两岸推进小组之间的沟通与交流,促进了上海自贸区与台湾企业之间的联系与合作。

#### 一、两岸合作推进小组工作会议情况

4月23日,两岸合作推进小组工作会议在台北举行。会上,台湾中小企业合作推动小组召集人林慧瑛和成长型企业合作推进小组召集人蒋以任共同主持会议并致辞;两岸企业家峰会(台湾)副秘书长林炳坤应邀出席会议并致辞;上海自贸区管委会副主任简大年、上海金山区区长李跃旗、江苏昆山市副市长沈晓明分别发言。

会议回顾了两岸合作推进小组成立一年来的各项工作,分析了当前两岸中小企业合作交流面临的机遇与挑战,讨论了2014年小组的主要工作。会议的主要议题:

一是讨论了在上海自由贸易区和

昆山两岸商贸示范区探索建立“两岸商品快通电商平台”的议题,同意在上海自由贸易区设立“台湾中小企业产品中心”。并建议两岸明确合作主体,共组工作团队,以利于尽早启动。

二是讨论了“建立两岸中小微企业商贸供应链平台”的议题,并对促进平台建设提出了建议。会议支持世华商贸发展公司在上海建立这一平台,并在各方面的努力支持下,积极、稳妥、扎实推进项目建设。

三是讨论了台湾中小企业总会与江苏省南通市经济技术开发区合作设立“台湾中小企业发展示范园”,以及台湾中小企业总会分别与上海市金山区、江苏省昆山市洽谈规划设立“台湾中小企业产业园”两个议题。会议支持台湾中小企业总会与两区的合作项目,并签署了《上海市金山工业区与台湾中小企业总会合作设立「台湾中小企业产业园」合作备忘录》、《昆山市中小企业服务中心与台湾中小企业总会共同推进中小企业发展合作备忘录》。

四是讨论了2014年两岸企业家峰会年度大会成长型和中小企业合作推进小组举办专题论坛的主题。会议同意,将围绕今年峰会“两岸企业深化合作,推动产业转型升级”的主题及本次会议的议案,举办座谈研讨会。

五是讨论了台湾中小企业总会与江苏、浙江、上海中小企业发展服务中心合作的日常工作机制。会议建议,三季度由中小企业总会举行上海自贸区、上海金山区、江苏昆山市、南通市、浙江省、台湾中小企业园区情况说明会。

这次会议初定2015年两岸合作推进小组工作会议在江苏省或浙江省举

行。

#### 二、关于两岸自由贸易示范区及自由贸易试验区对接研讨会的情况

4月24日,两岸企业家峰会理事会在台北举行了两岸自由贸易示范区及自由贸易试验区对接研讨会。上午,两岸企业家峰会(台湾)理事长萧万长,两岸企业家峰会(大陆)副理事长盛华仁、(台湾)副理事长江丙坤出席会议并致辞。

在台期间,成长型企业合作推进小组把引进台资项目,推动台湾企业与上海自贸区合作与交流作为重点,积极为台商投资上海自贸区牵线搭桥。在短短的7天时间内,达成了10余个项目的初步合作意向,促成台湾优质企业落户上海自贸区。如台北庆城商旅在自贸区建设宾馆、王品集团在自贸区设立王品牛排店、安禾健康管理中心在自贸区设立细胞银行和血库等。

#### 三、关于今年两岸合作推进小组的重点工作

结合两岸企业家峰会理事会的工作重点,围绕两岸合作推进小组在工作会议上达成的系列共识。今年,推进小组重点要开展好五个方面的工作:

一是推进台湾企业进入上海自贸区。尤其要把推进在上海自由贸易试验区设立“台湾中小企业产品中心”作为两岸合作推进小组工作的重中之重,积极配合推进更多台资企业进入上海自贸区。

二是推进台湾企业与上海金山工业区的合作。推进落实《上海市金山工业区与台湾中小企业总会合作设立「台湾

# 深化两岸经济合作 推动发展和稳定增长

——在2014年两岸成长型和中小企业合作推进小组工作会议上的致辞

成长型企业合作推进小组召集人 蒋以任

岁在甲午，时值谷雨，春意盎然。很高兴在这美好时节来到宝岛台湾，重逢老朋友，结识新朋友。

去年9月17日至18日，两岸成长型和中小企业合作推进小组第一次工作会议在上海举行，会上，我们讨论通过了《两岸企业家峰会成长型企业合作推进小组及中小企业合作推动小组工作机制框架》，为两岸成长型和中小企业合作推进小组的工作作出了制度性安排，打下了良好基础。自那次会议至今，两岸成长型和中小企业合作推进小组参加了一系列会议，开展了一系列活动。去年11月5日，在南京共同参加了两岸企业家峰会，并圆满主办了《两岸成长型和中小企业合作路径》专题论坛。两岸企业家激荡智慧，碰撞思想，为加强两岸企业对接和产业链合作提出了许多有建设性的思路和想法。

今年以来，成长型和中小企业合作推进小组工作继续取得了新的进展：

一是交流合作项目得以推进。去年紫金山峰会期间，我们通过努力，促成了4个合作项目成功签约。目前，台湾

吉富（中国）投资有限公司投资15亿元在上海建设地区总部大楼项目，已获商务部正式批准，工商登记已经完成，银行账户已经开设，年底可以正式开工。台湾益航股份有限公司投资1700万美元在上海成立融资租赁有限公司已经正式开业，并正在考虑增资，以获得享受营改增政策的资格。台湾中华两岸连锁经营协会牵头建设、总投资2.5亿美元在镇江建设两岸文化创意产业示范基地项目，正在抓紧进行土地上市准备工作，计划6月份土地上市，力争10月份项目开工建设。台湾全兴集团投资1亿美元在江苏汤山建设精品温泉酒店群项目，正在进行项目策划方案的优化工作，待双方确定策划方案后，推进签订正式协议。

二是交往有了加深。今年3月19日~22日，林慧瑛召集人率磐石奖台商大上海投资考察团，在江苏参观考察了南通市滨海园区、南通市经济技术开发区，在上海考察了上海自贸区、上海金山工业区，并分别与上海自贸区、金山工业区相关人员就进一步推动两区同

台商企业的合作进行了交流和探讨。以上这些生动表明，峰会为实现两岸企业家的机制化合作开了一个头，使企业家们可以有组织、分行业地进行交流。而在两岸成长型和中小企业合作推进小组这个平台的推动下，这种企业家的交流合作正在不断深化。

今年新春伊始，两岸对话互动大事不断，“习连会”、“张王会”、“两会”领导人第十次会谈等重大事件迎来了两岸关系上的一个“暖春”，让人们对未来两岸合作的前景充满想象。在两岸经济关系全新格局下，两岸企业家峰会正站在新的起点上，面临着新的任务。今年，峰会理事会工作的重点是要在去年峰会论坛的基础上，围绕“抓好一个主题”、“开好两个会议”和“抓好二个重点领域”来开展工作。

抓好一个主题，即两岸企业深化合作，推动产业转型升级，这也是今年两岸企业家峰会的主题。开好两个会议，一个是4月24日在台北召开的“台湾自由经济区与大陆自由贸易试验区对接研讨会”；另一个是12月15日~16日

中小企业产业园」合作备忘录》，吸引更多台湾企业进入金山工业区台湾中小企业园。

三是加强江浙沪三地中小企业发展服务中心与台湾中小企业总会的合作。落实台湾中小企业与长江三角洲地区中小企业的合作内容，并进一步拓展与大陆其它地区中小企业的合作。

四是做好2014年两岸企业家峰会小组专题论坛的筹备工作。根据峰会理事会安排，2014两岸企业家峰会将于12月15日、16日在台湾举行。届时，推进小组将围绕“产业转型升级，企业深化合作”的峰会主题，举办专题研讨会。

五是积极发挥合作推进小组的平台

作用，举办适应两岸中小企业发展要求的各项活动。为推动两岸成长型和中小企业间的合作交流搭建平台，充分发挥推进小组平台作用，让中小企业的交流更加频繁、多样。本小组将做好服务、协调工作，创造环境，提供便利，适时举办一些适合两岸成长型和中小企业需求的活动。（赵班）

在台湾举办的“2014 两岸企业家峰会”。抓好二个重点领域，即在石化领域和集成电路领域要深化两岸的合作交流。

结合今年峰会理事会的工作重点，我建议，今年，我们成长型和中小企业合作推进小组要继续提高工作质量和水平，把工作重心放在研究新的合作内容、探索新的合作方式、开创新的合作局面上，使两岸企业的合作实现“两个转变”，即从重视成本、产能、代工等“量的合作”，转变到重视研发、创新、品牌、营销等“质的合作”；从过去偏重于政府行为、招商引资、优惠政策，转变到以企业为主体，深化企业合作、推动产业转型升级。在这里，我就今年的主要工作谈些想法，希望在会上听听台湾同仁的意见和建议。

### 第一，推进台湾企业进入上海自贸区

目前，上海自贸区正在结合总体方案要求，调整编制自贸区的产业和形态规划，有5个方面的产业导向已初步确定，包括国际贸易、金融服务、航运服务、专业服务、高端制造。自贸区将以这5大产业为主导，推动服务业发展。去年，上海自贸区与台湾地区进出口贸易额超过57亿美元。上海自贸区成立至今，新落户的台资企业已超过50家。为了进一步推进台资企业抓住上海自贸区的机遇，寻找新的发展商机，我们将努力做好两件事：

一是建立一个平台。3月5日，我们与上海自贸区管委会副主任简大年先生进行了沟通商讨，提出可以在上海自贸区内，建立一个面向长江三角洲的台湾中小企业产品展示、推广、交易平台，帮助台湾中小企业拓展大陆市场，促进两岸产业链和企业的合作。今年3月，林慧瑛理事长率磐石台商大上海投资考察团来沪时，对上海自贸区作了实地考察，我们就这个构想专门进行了沟通。4月10日，我们又专门邀请上海自贸

区相关负责人、台湾贸易中心上海办事处首席代表刘锡威先生等就这一构想进行商讨。上海自贸区相关负责人专门介绍了将在自贸区内建立台湾商品展示、推广、交易平台的设想。我们希望通过两岸合作推进小组的共同努力，促进这一平台的顺利建立，推动台湾中小企业利用上海自贸区制度创新的优势，进驻自贸区取得新的发展机遇。为了更好地为台资企业入驻上海自贸区、发展服务业提供咨询服务，我们上海市经济团体联合会专门在自贸区设立了上海市经团联服务自贸区办事处，并已在3月6日正式揭牌成立。我们愿意为台湾企业家提供服务。

二是成立一个论坛。上海自贸区自去年9月挂牌以来，运转已经半年多。同样在去年，台湾自由贸易示范区也启动运作。目前，上海自贸区正谋求重点借鉴台湾“自由贸易示范区”贸易监管模式，着力提升贸易便利化水平。我们在与上海自贸区管委会副主任简大年先生商讨时，打算推动上海自贸区和台湾自由经济区双方协商，成立上海自贸区和台湾自由经济区合作论坛，定期就自贸区和自经区的工作方法、管理形式、政策制订等问题进行交流探讨，促进上海自贸区和台湾自由经济区的对接，探讨如何在促使贸易便利化、实施贸易监管、拓展融资租赁、期货保税、国际贸易、全球维修检测等功能方面，形成推进机制。即将在明天举行的“台湾自由经济区与大陆自由贸易试验区对接研讨会”就是这个论坛的良好起步。我们愿意尽最大努力，在推进上海自由贸易试验区与台湾自由贸易示范区的合作方面做些推动工作。

### 第二，推进台湾企业与上海金山工业区和南通经济技术开发区的合作

一是推进台湾企业进入上海金山工业区台湾中小企业园。金山区位于上海市西南、杭州湾北岸，处在沪、杭、甬

及舟山群岛经济区域中心，有良好的区位优势。金山区主打先进制造业这张牌，致力于打造长三角环杭州湾重化产业带中创新发展的引领区、上海西南地区具有竞争优势的先进制造业基地、环杭州湾产业生产性服务功能区和循环经济的示范区。金山工业区是2003年成立的市级工业区，规划面积58平方公里，现已开发22平方公里。目前落户工业区企业600多家，其中台资企业14家，合同利用台资1.46亿美元。工业区规划以生物医药、新材料、机械电子、食品加工、绿色印刷和光电等六大产业为主导，建立台湾中小企业园。园区整体规划面积1平方公里，以租赁厂房、定制厂房、自建厂房为主要方式，采取总部办公、中试研发、标准厂房等多种式样，形成台湾中小企业集聚区域。园区将为台资企业提供优先发展、财政支持、科技扶持、人才服务等方面的政策支持。金山区对台湾中小企业产业园的建设非常重视。金山区区委书记杨建荣先生，曾长期担任上海市台湾事务办公室主任，对台湾和台湾企业很熟悉，也很有感情。这次金山区也专门派团来台湾考察交流，拜访台湾企业，并参加今天的工作会议。3月份，林慧瑛召集人率团到金山区考察时，台湾企业提出的地价等问题，金山区政府表示，可以根据投资项目的具体情况一事一议，一企一议。金山区一定会为台湾企业的落地提供最大便利。等会儿，上海金山工业区将同台湾中小企业总会签署合作备忘录。我们希望通过两岸合作推进小组的共同努力，促进上海金山工业区台湾中小企业园的建设。

二是推进台湾企业进入南通经济技术开发区台湾中小企业发展示范园。南通经济技术开发区是中国首批14个国家级经济技术开发区之一。建区30年来，全力推进经济国际化进程，已吸引外商投资企业700多家，累计投资总额超150亿美元，成为长三角地区利用外

资集中的先进制造业基地。南通与台商有着多年合作的良好基础，3月20日，林慧瑛召集人率团专程赴南通考察，与南通经济技术开发区签约设立台湾中小企业发展示范园。示范园将抓住台商新一轮转型发展的机遇，为台商在南通投资做好服务工作，营造一流发展环境，争取成为台商在华东地区新一轮投资的集聚区。为此，我们要积极推动更多台湾企业在南通投资兴业，共创双赢。

### 第三、加强江浙沪三地中小企业发展服务中心与台湾中小企业总会的合作

近年来，长江三角洲地区已经成为大陆台资最为集聚的一个重要区域，台资对长三角先进制造业基地的加速形成和现代服务业的集聚起到了重要的推动作用。以上海为例，截至2013年底，上海累计批准台商投资项目9631个，吸引合同台资307.5亿美元，占上海累计吸引外资总额的1%，列上海外资来源地的第8位。在去年峰会专题论坛上，江浙沪三家中小企业发展服务中心与台湾中小企业总会签署了《成长型和中小企业合作推进小组关于中小企业发展合作备忘录》。这次江浙沪三地中小企业发展服务中心分别组团来台湾考察交流，希望进一步建立江浙沪中小企业发展服务中心与台湾中小企业总会合作交流的长效机制，落实台湾中小企业与长江三角洲地区中小企业的合作内容，并进一步拓展到与大陆其它地区中小企业的合作。

### 第四、做好2014年两岸企业家峰会小组专题论坛筹备工作

根据峰会理事会安排，2014两岸企业家峰会将于12月15日、16日在台湾举行。这次峰会的主题是“产业转型升级，企业深化合作”。峰会理事会要求我们按照这一主题，探讨两岸产业合作、企业合作的新模式，不断推动两岸经济融合，不断壮大中华民族经济。

在峰会期间，届时，各小组也将分别举办专题论坛。我想，我们成长型和中小企业合作推进小组应该抓紧时间筹备起来，围绕“产业转型升级，企业深化合作”的峰会主题，尽早确定专题论坛的有关事宜，明确分工，加强配合。在这里，我提出两个议题建议，供大家讨论：

议题一：两岸企业携手拓展国际市场

当前，两岸企业的合作面临着新的机遇和挑战。一方面，日本、韩国、欧洲等国积极在大陆开展招商引资；另一方面，大陆已经与多国签订了自由贸易协定，这就为一些企业向海外扩张提供了良好条件。总体而言，台资中小企业的国际化程度高，赴海外投资有着丰富的经验。因此，两岸中小企业可以抓住机遇，在机械、纺织等传统领域以及电子信息、新能源、华文国际化等新兴领域合作“走出去”，积极参与国际竞争，开拓国际市场，为企业发展获取更大的空间。

议题二：两岸合作共建产业园区的路径与机制

上海和长三角地区，作为经济发达地区，是吸引台商投资最重要的地域。目前，台湾中小企业总会正在积极和上海、江苏等地合作共建产业园区。在这种情况下，应进一步发挥两岸优势，深入研究促进产业园区建设的组织机构、路径方法以及工作机制等问题，以加快构建和发挥上海和长三角地区在两岸经贸关系中的“三地”作用，即台商投资的盆地、现代产业整合的高地、两岸企业交流的平地。特别是要以服务业为突破，加快建构适合创新型经济发展的环境，推动两岸资源的整合，促进两岸产业链的合作，加强两岸中小企业的合作和创新发展。

希望在工作会议上，各位朋友集思广益，对专题论坛的讨论主题、论坛形式、发言嘉宾、发言内容、出席对象等事项，发表意见，提出建议，以

便抓紧落实专题论坛的各项筹备工作。

### 第五、积极发挥合作推进小组的平台作用，举办适应两岸中小企业发展要求的各项活动

两岸企业家峰会是两岸之间的一个民间交流机制，主体是企业家。我们成长型和中小企业合作推进小组的主要功能是，为推动两岸成长型和中小企业的交流合作，搭建平台，创造环境，提供便利，协调对接，举办一些适合两岸成长型和中小企业需求的活动。例如：实地走访台资企业，了解企业真实情况，听取企业意见建议，掌握企业实际需求；加强两岸产业合作推进小组的交流互访，争取在交流互访中为企业寻找项目合作机会；组织举办论坛和研讨会，围绕两岸企业合作中的金融、投资、政策等问题开展讨论，建言献策，形成共识；组织举办产业交流对接会，推进有关产业合作项目，等等。通过这些活动，协调对接两岸宏观经济政策和产业发展，促进重大项目合作。我们希望在本次会议上，两岸企业家能畅所欲言、各抒己见、献计献策、提出建议，使我们成长型和中小企业合作推进小组的活动更受企业的欢迎，使我们的工作能收到更大实效。

当前，深化两岸经济合作面临重要契机。大陆全面深化改革、扩大开放，推动经济升级，保持长期稳定增长，持续健康发展，必将为两岸经济合作注入强劲动力。我们应本着“两岸一家亲”的理念，不断扩大和深化两岸经济合作，共同壮大中华民族经济，造福两岸同胞。在新形势、新任务面前，我们两岸成长型和中小企业合作推进小组有着广阔的活动空间，应当携手并肩，进一步发挥各自的优势和作用，共同打造推进两岸企业合作交流的平台。我衷心希望通过今天的工作会议，双方贡献智慧，共同努力，在扩大两岸企业合作，推动两岸经济发展上，取得新的丰硕成果。

## 搭建长效性、务实性、开放性、互动性的民间交流平台

### 两岸企业家峰会（台湾）理事长 萧万长

两岸交往，从1987年台湾开放到大陆探亲以来，近年愈加密切。2013年台湾共有513万人次旅客前往大陆，而大陆来台的观光入境人数在去年也超过166万人次，若从2008年7月开放陆客来台观光以来，大陆来台观光人数已超过650万人次，平均每日3260人次。两岸的间接贸易总额累计，接近两千两百亿美元（1654亿美元）。台商赴大陆投资，到2013年底，件数超过四万件，金额一百六十三亿美元。而自98年6月30日台湾开放陆资来台投资以来，累计核准陆资来台投资件数为504件，核准投资金额也达到8亿7千万美元。

2008年4月12日我衔命和胡锦涛主席在博鳌会面，为两岸和平发展揭开序幕，4年多来两岸关系发展可说是突飞猛进，特别是在两岸经贸方面，通过两岸两会签署16项协议，作出前所未有的重大突破，不仅为两岸和平发展开出一条康庄大道，而且为两岸人民和企业创造出愈来愈多的和平红利。回顾过去，这些成果得来实在不易，我们应该加以珍惜。

『两岸企业家峰会』的成立在两岸关系上具有相当重大的意义，尤其在当今国际经济情势冲击台湾和大陆经济发展模式及两岸分工。金融海啸后全球经济陷入长期结构调整，工业国家纷纷减少对进口品消费的依赖，导致全球需求

的进一步萎缩。台湾和大陆经济成长过于依赖出口的产业分工模式，正受到严重威胁；改变经济发展模式及产业转型升级，已刻不容缓。两岸经贸及两岸产业分工也正面临结构性的冲击。因此，两岸更需要建构层次的经济战略对话机制，以协助推动双方结构调整，以及产业升级。并应建立总体经贸及产业交流及分工合作的互动协调机制，结合两者优势，发展新的成长模式。

『两岸企业家峰会』成立已近一年，为了推动两岸产业的合作，成立的7个合作推动小组，也不断集会凝聚共识。为了落实去年紫金山峰会达成的合作备忘录，各推动小组在与大陆方面对接以后，也都拟定了本年的工作计划，今年各个召集人按照计划推动，希望双方合作愈来愈密切，都能开花结果。

台湾『自由经济示范区』与大陆『上海自由贸易试验区』对接是2013年11月4及5日『两岸企业家紫金山峰会』在南京召开期间所通过的6项共同倡议中的第3项，也是两岸企业界共同关切的重要议题。两岸于2013年8、9月分别通过实施『示范区』和『试验区』的计划案，不只是时间上的巧合，其实也反映了双方为改善各自的经贸体制环境、提升经贸发展层次，以及推动国际经贸整合与自由化，进军全球市场，所构思和采取的创新性和前瞻性的尝试，

双方应该都有互相参考借镜之处。透过两区对接与相互合作，可以产生的正面的能量，建立两岸合作的新模式。所以万长对今天举办的研讨会会有很大的期望。

今年的峰会年会将首度在台北召开，我们感到身肩重任，所以本年本会主要工作是以确实办好台北峰会为目标，所以本年峰会期望以下列方式推动：

1. 强调推动小组之运作：7个推动小组希望能有具体的成果。

2. 建立经济战略对话机制：进行政策协调，避免恶性竞争及产能过剩，以及所引起的负面冲突。

3. 因应两岸局势变化，建立新合作模式：这包括因应两岸对医疗照护的日增需求，以及大陆当前深化改革对发展小微企业的发展。我因此希望双方本年应加强在医药生技及中小企业的合作，并且希望大陆协助台湾中小企业进军大陆市场。

最后，在大陆民企蓬勃发展之时，我希望『两岸企业家峰会』做好以企业为主体，以成果为导向的常态性、长效性、务实性、权威的开放性及互动性的民间交流平台。

（本文系在“两岸自由经济示范区及自由贸易试验区对接研讨会”上的致辞）

## 上海市经团联（工经联）官网被评为“上海市第六届优秀网站”

上海市经济团体联合会（上海市工业经济联合会）官网日前被评为“上海市第六届优秀网站”，这是继2012年获得上海市第五届“优秀网站”称号之后，再次获此殊荣。上海市优秀网站评选活动作为上海互联网行业唯一获得政府支持的权威评选活动，在市委宣传部、市经信委、市教卫党委、市通信管理局、市文广影视局、市新闻出版局、市公安局、市工商局、市政府法制办、团市委、市文化市场行政执法总队等11个党政部门指导下，由市网信办、市文明办主办，市网络文化协会、市信息服务业行业协会等数家行业协会承办。评选活动于2013年7月1日启动以来，始终秉承“公开、公平、公正”的原则，经过报名推荐、网络投票、巡访团评议、专家评审等若干阶段，最终评选出10家“最佳网站”、100家“上海市优秀网站”和10家“企业诚信创建积极网站”。

## 共商两岸经济合作 走出一条深化创新的新路

两岸企业家峰会（大陆）副理事长 盛华仁

今天，有机会参加由两岸企业家峰会大陆、台湾理事会共同主办的台湾自由经济示范区与上海自由贸易试验区对接研讨会，共商两岸经济贸易合作大计，推进两岸经济贸易繁荣发展，感到十分高兴。

这是我第二次来到美丽的宝岛台湾。走下飞机踏上大地，就深深感受到同胞之间的浓厚热情。这不仅是台北比北京来得更早的初夏的热情，更是来自台湾企业家、各位嘉宾和朋友们对促进两岸经济交流与合作的积极参与的热情。这使我比三年前第一次来这里时内心产生了新的不一样的感受，一种从相识、相知到相亲的感受。

去年7月，两岸企业家峰会理事会、峰会秘书处和七个产业合作推进小组分别在两岸正式成立，一致推举在两岸都德高望重的曾培炎先生和萧万长先生分别担任理事长，标志着两岸企业家峰会长效机制建设迈出了具有里程碑意义的一步，使峰会成为层次更高、规模更大、影响力更强的两岸企业家高端交流合作的平台。在双方理事会组织领导下，去年11月初在南京成功举办了紫金山峰会年会。这次峰会贯彻以企业家为主体和求真务实精神，达成了17项投资项目协议和7项交流合作备忘录，发布了《共同倡议》，取得了丰硕的成果，成为过去历届紫金山峰会的“升级版”，揭开了两岸企业间交流合作的新篇章。

回顾从上世纪七十年代末到现在的30多年来，两岸经济合作走过了从间接贸易到直接贸易，从自主贸易到相互投资的历程，虽然经历了风雨，但两岸合作不断向前发展，总体上取得了长足的进步。今年是理事会成立后的开局之年，也是两岸合作承上启下的关键一年，

对两岸来讲都面临新的机遇与挑战，都面临新形势的严峻考验，需要我们更好地合作应对。在去年峰会开幕式上，俞正声先生指出，产业转型升级是两岸企业都面临的突出任务。他提出，两岸企业合作要提高水平、创新方式，围绕产业链、价值链升级开展合作。曾培炎理事长也指出，过去两岸企业往来主要取决于企业自发的、分散的行为，缺乏有组织的、专业性的交流平台，难以形成合力；峰会理事会和各产业合作推进小组的成立，要使两岸企业在产业链上做好对接，加强优势互补，联手向价值链高端发展，把加快两岸经济结构调整作为主攻方向。萧万长理事长也同时提出，台湾和大陆应共同面对全球新局，加强政策协调和经济战略共同探讨，形成更紧密的联系与合作；他主张，两岸要建立企业合作新模式，要顺应经济转型升级的共同需要，从重视成本、产能、代工等“量的合作”，转变至重视研发、创新、品牌、行销等“质的合作”，双方可透过峰会机制，促成并扩大双方互惠投资，建立共同品牌、共同标准、共同研发创新，结合两岸优势，共同拓展全球市场。他们三位都从两岸经济发展的战略上阐述了面临的形势和任务，站得高、看得远、讲得深，他们都有一个共同的心愿，这就是：两岸企业要秉承“两岸一家亲”的理念，深化合作，携手共进。我认为，这既是他们三位的心愿，也反映了两岸企业家的普遍心愿。所以，我深感肩负的责任重大！我建议，双方理事会和各产业合作推进小组要把“两岸企业深化合作，推动产业转型升级”作为今后峰会的主题，要在今年和今后几年坚持不懈地连续抓下去。两岸企业要深度合作、优势互补、

取长补短，大家携起手来，实现新的繁荣与发展，就像萧万长理事长提出的那样，要缔造中华民族经济的巅峰，进而开创两岸关系的崭新局面。

去年峰会闭幕后，双方理事会已经全面展开工作。我们高度重视和积极推动双方7个产业合作推进小组紧密开展互动交流，双方在能源和石化、信息和家电、文化创意、生物科技与健康照护以及金融等领域的合作都已取得新的进展，尤其是成长型和中小型企业间的合作正在广泛推进之中。宏观经济交流小组重点就两岸经济合作中共同关注的政策问题进行了专家研讨，形成了若干共识。这体现了理事会和各产业合作推进小组的工作是充满生机与活力的。

去年峰会通过的《共同倡议》第三条提出要召开两岸自由经济示范区与自由贸易试验区对接研讨会。台湾方面理事会首先提出，这个研讨会在今年四月举行。我们积极响应，完全赞成。我们确定，今年大陆方面理事会的主要任务就是开好两个会，一个会是年底将在台北召开的2014峰会年会，我们提出要把今年的台北峰会打造成去年“升级版”峰会的“再升级”，“再升级”的主要标志就是要在“两岸企业深化合作，推动产业转型升级”上取得新突破。另一个重要的会议，就是今天举行的两区对接研讨会。我们得知台湾正在积极推进“六海一空一区”的自由经济示范区建设，我们愿以积极的态度、极大的热情同台湾同行们一起共同办好台湾自由经济示范区与上海自由贸易试验区对接研讨会，推动两岸各类经济功能区之间的对接与合作。

建立上海自由贸易试验区，是大陆作出的重大决策，是在新形势下推进改

改革开放的一项重大举措。建设自由贸易试验区，就是要按照国际通行规则，加快形成与国际投资、贸易通行规则相衔接的基本制度体系和监管模式，目的是以开放促改革、促发展，率先建立符合国际化和法治化要求的跨境投资和贸易规则体系，使试验区成为大陆进一步融入经济全球化的重要载体。上海自由贸易区要大胆闯、大胆试、自主改，尽快形成一批可复制、可推广的经验，发挥示范带动、服务全局的积极作用。这个试验区是面向全球开放的，当然我们首先欢迎台湾方面同上海合作。我们两岸企业家峰会作为两岸企业家高端交流合作的平台，非常愿意推动两岸双方的合作，并做出不懈的努力。

我们认为，推动两岸各类经济功能区的对接与合作，可以扩大两岸企业合作领域、延伸产业合作链条，这对两岸企业深化合作，推动产业转型升级有极为重大的意义。这次请来这么多企业家，他们从海峡西岸大陆来到海峡东岸宝岛台湾，他们唯一的愿望和使命，是来与同行们共同探讨全面深化合作之路。他们中有上海自由贸易区管理委员会的负责人，还有中央批准的两个“对台合作、先行先试”区，即福建平潭综合实验区、江苏昆山深化两岸产业合作试验区的负责人。上海、天津、福建、广东、江苏、浙江等六个省市也应邀派来了代表参会。希望大家同心协力，本着“两岸一家亲”的理念，把这次对接研讨会议开好。

在此，我想强调一点，推动两区对接要充分发挥中小企业的的作用。目前，

大陆的中小企业超过 1200 万户，占企业总量的 99%，台湾的中小企业超过 120 万户，占企业总量的 98%。两岸中小企业吸纳就业劳动力都占 85% 以上。中小企业和广大劳动者的工作、生活联系最密切，与广大民众的切身利益联系最密切。我们要通过这些联系千万家的中小企业，让基层民众感受到两岸产业合作、经济发展的成果。这样广大民众就会更拥护和支持两岸经济合作，拥护和支持两岸关系和平发展。

在两区合作目标的设计上，必须高度关注两岸中小企业合作的潜力，探讨如何借助这个合作平台，切实加强两岸中小企业的合作，发挥中小企业的创新精神，共享经验，携手发展。希望今天大陆方面与会的中小企业代表与台湾的企业家一道，集聚智慧，相互交流，相互借鉴，创造合作契机，为增进两岸民众福祉做出贡献。

这次研讨会，我代表两岸企业家峰会大陆理事会，提三点希望。

（一）台湾自由经济示范区和上海自由贸易试验区在向研讨会作介绍和说明时，要力求详尽，尤其要对两区先行先试制度创新作详细介绍，以利双方和到会嘉宾对两区管理模式创新、投资和贸易便利化有全面深入的了解，在了解的基础上达成共识。两区都是面向全球开放的，而首先应在两岸互相开放，双方都要为对方投资、贸易、服务进入自己一方创造公平竞争、平等互惠的环境。上海自由贸易试验区简大年先生来了，我对他说，你在会上要毫无保留地作介

绍，允许和欢迎大家提问并作回答，目的只有一个：加深了解，增加共识，增进互信。

（二）在双方详细介绍与说明的基础上，进行深入的两区对接研讨。希望在对接研讨时，要紧紧紧围绕“两岸企业深化合作，推动产业转型升级”这个主题，透过先行先试制度创新的安排，立足各自比较优势，按照优势互补原则和产业结构优化升级要求，秉持合作共赢理念，探讨两岸制造业、服务业等方面的创新合作新模式。双方都要本着创新、进取的精神，积极为两区的合作创造条件。希望两区提出共同目标并抱团朝着预定的共同目标去奋斗，实现两区良性互动、创新发展、联动发展，在实践中完善市场化运行机制，从而收到一加一大于二的效果。

（三）鉴于本次研讨会只有一天时间，有些问题可能来不及深入研讨，特别是对两区对接的具体内容和方式方法还来不及形成可供实施的路径图和时间表。可以考虑在本次研讨会后，双方共同组成一个专家小组，列出若干专题，逐一加以研讨。要本着求真务实的精神，拿出研讨成果。因为这是一件大事，这次是第一次对接研讨会，必要时可以在今年企业家峰会期间或明年适当时候，再开一次研讨会。总之，要达成可以付诸行动的对接成果，走出一条两岸深化合作、创新合作的新路。

（本文系在“两岸自由经济示范区及自由贸易试验区对接研讨会”上的致辞）

（上接 20 页）并开展文化设备租赁、影视后期制作、艺术品保税展销、保税拍卖等业务。

着力培育和发展离岸贸易。通过推动贸易便利化和金融制度创新，探索符合国际惯例、适应离岸贸易发展的业务模式和税收政策，为离岸贸易提供更加良好的

政策环境优势，使离岸贸易发展成为推动区域转型升级的重要途径和方式。

三点建议：一是在自贸试验区建立一个台湾产品中心，重点服务于台湾中小企业产品进入大陆市场；二是在自贸试验区和自经区之间建立一个论坛，主要围绕投资管理改革、贸易监管创新、

经济功能拓展以及服务业开放，特别是金融领域开放创新方面进行深入研讨；三是在两区间建立一个项目信息平台，通过联席会议和专门小组方式，推进双方项目合作。（本文系在“两岸自由经济示范区及自由贸易试验区对接研讨会”上的发言）

## 共同学习，共创互利双赢的局面

两岸企业家峰会（台湾）副理事长 江丙坤

首先，欢迎两岸企业家峰会的重量级来宾。聚集一堂，共同探讨两岸经济示范区及自由贸易试验区的对接研讨会。

去年11月4日，两岸企业家峰会紫金山会议在南京隆重举行，两岸600多位企业家聚集一堂，既举行了分组讨论，也发表了共同倡议，可以说是盛况一时，这是两岸经贸交流历程上的重要里程碑。席上，两位理事长对峰会的发展方向、作用作了详细的说明。当时萧万长理事长对两岸企业合作所面临的挑战和峰会的发展方向作出了5点指示，包括建立两岸经济战略对话机制，建立企业合作新模式，促进民营及中小企业合作，重视并倡导创新，强化市场机制及法制的保障。我想，这是我们今天面临的一个重要课题。曾培炎理事长也特别指出峰会要发挥4个方面的作用，他认为，峰会要作为两岸企业家交流合作的新平台、作为两岸相关产业对接的主

渠道、作为两岸经济决策的思想库、作为两岸关系发展的助推器。这次，盛华仁副理事长带领这么庞大的代表团跟台湾企业界共聚一堂，我相信，首要的目的在追求、在实现两位理事长的期许、两位理事长的建议和要求。所以，今天的研讨会也是符合两位理事长的期许，符合峰会达成的共同倡议。

在会议议程中，我们邀请双方试验区、示范区来介绍说明，尔后将分别在这种架构之下，两岸企业家共同探讨在制造业、服务业寻找合作的方式和机会。我相信，在研讨会中所擦出的火花，一定会照亮在大陆的自由贸易试验区，也会照亮台湾的自由经济示范区，变成将来双方合作的重要开始。

我过去也一直参与台湾经济的发展，关心两岸的经贸合作。自由贸易试验区和自由经济示范区，是经济发展过程中推动产业升级发展的一个很重要的、强有力的平台，特别是示范、试验，

是自由化最好的途径，它可以顺利推进自由化，推动产业进步。当然，自由贸易试验区、自由经济示范区，也是一种竞争。至于竞争的胜负，我想，在于法律能不能说话，效益能不能提升，决策能不能快速、准确。这不只是产业合作，而是双方主管机关的合作，可以说，是互相学习，互相裨益的重要方面。我认为，所说的效益，不只是行政效益，还有立法效益，也关系到两个示范区、试验区的成败。在这方面，我不只期待双方的产业合作，透过这个架构有所完善，也期待双方主管机关能多交流，共同学习，共同创造互利双赢的局面。这是符合两岸经济合作发展的重要指标，也因此希望在今天的会议上，双方能坦诚交换意见。

（本文系在“两岸自由经济示范区及自由贸易试验区对接研讨会”上的致辞）

（上接25页）石需求，来卖成品货的国外客户多，来买货的少。随着政策的调整，上海钻石交易所会象世界几个主要交易中心一样，成为钻石毛坯、成品的交易中心；同时也会成为钻石工厂技术管理的研究和开发中心，带动上海及全国相关行业的迅速发展，为中国培养出一大批钻石行业的专业人才。更为重要的是，全世界的钻石商会更积极地到中国来投资办厂，加工厂可以直接与下游的首饰制造零售企业合作共同开发国内市场 and 创立品牌，有国内和国外两个市场支持，我们对上海交易所的未来充满希望和信心。

开展职业技能教育和培养，提升整

个行业的整体水平。与其他的行业相比，钻石加工行业没有相应专业的职业培训机构，钻石行业有关专业理论、技能书籍也很少，在屈指可数的十数本书里，对钻石的加工技能也是点到为止，没有“可操作性”。我们已经获得劳动部批准，设立钻石行业劳动技能培训和鉴定站，在今后的几年里，希望通过协会、鉴定站的努力，使中国钻石行业的从业人员从理论到实践的水平有所提高、有所规模。首先，将发掘和认可目前国内最优秀的钻石人才，通过考核，授予他们技师、高级技师的职称，将他们的技能和经验，编写成理论结合实践，完全可以看懂、学会的教材。这样有利于钻石行

业职工的敬业钻研，有利于行业人员的稳定，保留和造就人才。

吸引国外钻石商尽早到中国来发展业务。随着中国经济的发展，中国人生活水平，特别是大中城市及沿海较为富裕地区高收入人群的迅速增加，中国的钻石珠宝市场会很快增长。在中国投资办厂，在中国销售产品，不仅从成本、时间、开发潜力来讲，都是其他国家和地区难以比拟的。随着中国钻石税收制度的合理调整，中国的钻石珠宝行业会迎来最好的发展时机，中国市场会很大。

（上海钻石协会供稿）

## 对标国际通行规则，加快推进上海自贸试验区建设

上海自贸区管委会副主任 简大年

2013年9月29日，上海自由贸易试验区挂牌成立，自贸试验区范围涵盖外高桥保税区、外高桥保税物流园区、洋山保税港区和浦东机场综合保税区四个区域，规划总面积28.78平方公里。其中外高桥保税区是1990年大陆批准的第一个保税区，外高桥保税物流园区是2003年大陆批准的第一个保税物流园区，洋山保税港区是2005年大陆批准的第一个保税港区；浦东机场综合保税区于2009年批准设立。

自贸试验区设立半年多来，以制度创新为核心，突出与国际通行规则相衔接，实施了一批改革措施，落实了一批开放举措，目前自贸试验区建设开局良好、运行有序，制度框架基本建立，改革效应开始显现。

### 一、立足国家战略，积极主动与国际高标准投资贸易规则相衔接

一是进一步扩大开放。通过在试验区实施更加开放的改革措施，对准入前国民待遇和负面清单管理模式等进行自主试验和改革，在试验区建立对标国际投资贸易领域新标准、新规则、新机制，为探索和完善新的开放模式和制度安排提供借鉴，也为中美BIT等国际经贸谈判的有关内容进行试点、探索实践。

二是通过开放促进改革。以进一步扩大开放来推动观念和体制创新，厘清政府和市场的关系，促进政府职能转变和管理方式创新，进一步释放市场和企业活力，为全面深化改革提供新的强劲动力。

### 二、坚持先行先试，发挥改革开放“试验田”的重要作用

1、创新投资管理制度，营造各类主体平等竞争的市场环境

一是落实准入前国民待遇加负面清单管理制度。自贸试验区首份2013年版负面清单列明了190项对外商投资保留的特别管理措施，对负面清单之外的领域，按照内外资一致的原则，将外商投资项目核准和公司章程审批改为备案管理。台湾地区投资者在自贸试验区内投资也将参照负面清单执行，ECFA适用于试验区并对投资者有更优惠的开放措施，将按照ECFA的规定执行。截止3月底，在试验区新设的600多家外资企业中，90%以上通过备案方式设立，其中新落户了69家台资企业，这批企业主要以贸易类和服务类为主（占比分别为60.9%和34.8%），全部在负面清单以外，都通过备案方式完成了设立。

目前，正在参照国际通行规则，抓紧制定2014年版负面清单，力争上半年出台。主要的改进方向：一是进一步提高开放度，取消和放宽一批特别管理措施；二是进一步增加透明度，对无具体限制条件的特别管理措施，明确限制条件；三是按照国际惯例，调整负面清单表现形式（按照国际上负面清单突出特别管理措施的惯例，将2014年版负面清单改为以管理措施为主项列表，将同一行业相关措施适当归并）。

二是改革商事登记制度。目前，区内企业注册由“先证后照”改为“先照后证”，既企业可以先领取营业执照，再申请办理相关行业监管部门的许可证。除有特别规定的以外（金融和类金融行业的27项经营类别），注册资本登记条件由“实缴制”改为“认缴制”，区内不设最低资金要求，而是依据承诺承担责任，企业设立门槛进一步降低。负面清单以外的外资企业可在4个工作日内一并取得营业执照、企业代码和税务登记等证照。

三是改革境外投资管理制度。为更好地满足本土跨国企业布局全球的需求，自贸试验区建立了以备案制为主的境外投资管理方式，试验区管委会可在5个工作日内完成相关备案手续。目前，我们已办结一批境外投资项目备案，还将进一步优化境外投资流程，搭建境外投资服务促进平台，实现融资、保险、法律、咨询、会计、信息等配套服务功能，打造本土跨国公司“走出去”的重要基地。

### 2、推进服务业扩大开放，提升开放型经济水平

自贸试验区2013年选择在金融服务、航运服务、商贸服务、专业服务、文化服务以及社会服务等6个领域18个行业，推出了23项开放措施。目前除有限牌照银行1项外，其余22项已经可以实施，并已有相关的138个项目落地。

今年还将进一步探索在金融、教育、文化、医疗等有序开放领域，以及养老、建筑设计、会计审计、商贸物流、电子商务等领域扩大开放的具体措施。

### 3、创新金融监管制度，促进贸易和投融资便利化

当前，重点探索推进投融资汇兑便利（建立自由贸易账户体系）、人民币跨境使用、利率市场化试点和外汇管理改革。其中，建立自由贸易账户体系是实现投融资汇兑便利的手段和路径，通过创新分账核算的制度安排，实现自由贸易账户与境外市场的自由划转，与境内普通账户的有限渗透。

目前跨境人民币境外借款、跨境双向人民币资金池、小额外币存款利率市场化、跨境人民币集中收付、大宗商品衍生品交易结售汇、经常项下和直接投资项下跨境人民币结算简化等改革内容

都已进入操作实施阶段。其中试验区人民币跨境使用增长很快，总部双向资金池和集中管理等业务进展顺利。

### 三、加强联动互动，为两岸合作发展作出贡献

一是在投资管理方面，针对外商投资在事前实施负面清单管理、将审批改备案后，企业准入门槛大大下降的情况，如何建立更加有效过程管理，来加强企业的事中事后监管。比如建立健全有效的安全审查、反垄断审查制度，完善社会信用体系和信息共享机制，强化监管执法及支持第三方参与市场监督等。

二是在贸易监管方面，自贸试验区和台湾“自经区”都是海关特殊监管区域，如何通过信息化手段，更好地将物理围网与电子信息围网有机结合，建立货物状态的分类监管模式，提升贸易便利化水平。如何建立高效率的单一窗口服务，营造优质的运营环境。

三是在经济功能方面，台湾“自经区”以智慧运筹、国际健康、农业加值、金融服务、教育创新等经济活动，作为示范创新重点。自贸试验区则重点发展国际贸易、金融服务、航运服务、专业服务和高端制造五大产业。我们拥有相同的机遇，也面临着相似的挑战，如何在传统的物流和制造业基础上，培育和发展总部经济、平台经济，并注入现代服务业特别是金融服务的经济功能，更好地推动产业结构转型升级。

1、在发展总部经济方面，自贸试验区正在培育具备销售管理、供应链管理、资金结算功能的营运中心，并已集聚了300多家营运中心和总部企业。目前试验区的投资环境，特别是金融环境（如外汇资金池管理和人民币跨境使用的改革创新），都非常有利于总部型企业的入驻。推出了亚太营运商计划，目前自贸试验区已有一批亚太营运商获得集团总部授权，建立了亚太区的营运总部。

依托与国际接轨的境外投资管理改革和金融投融资便利化，积极打造境外投资管理平台，支持大陆的企业通过

自贸试验区，“走出去”开展国际收购、兼并以及对外投资，集聚本土跨国公司的海外投资总部、资金运营总部以及财务公司。

对于高端制造和供应链管理企业，如果区外有生产型或物流系统的部分，可以通过经营总部加分支机构的做法，在区外保留原有的生产和物流系统实体，在区内设立经营总部，享受自贸试验区相关政策。

2、在发展平台经济方面，要通过建立商品和资金的国际流转交易平台，形成汇聚国内外贸易、金融、物流、信息交易活动的服务功能和集散功能。

积极搭建面向国际的金融交易平台。引进了国际能源交易中心，预计在今年下半年推出第一个交易品种原油期货。上海联合产权交易所在区内设立了分支机构，上海黄金交易所国际版、上海证券交易所国际金融资产交易平台近期也将落户试验区。未来将有一系列多层次面向国际的金融市场在试验区建立，国际投资者可以直接参与到试验区金融市场的投资。

深化贸易平台功能。做大做强酒类、钟表、汽车、工程机械、生物医药、医疗器械、机床、化妆品、高端食品、健康产品、高端消费品等专业贸易平台，并推出了首个“前店后库”模式的保税展示交易平台。年内还将建立若干个保税现货的大宗商品交易平台，并推动设立一批以国家和地区为单位的商品展示交易中心。

3、在促进产业转型升级方面，探索创新经济功能和商业模式，推动传统制造业和物流业延伸价值链，提升附加值，并注入现代服务业新的功能，为区域发展增加新的内涵。

一是推动制造业链条向两端延伸，发展高技术、高附加值的研发设计、高端维修、检验检测等产业。依托自贸试验区进口研发设备、研发耗材免税政策，发展创新型研发中心和技术服务中心。制定出台入境再利用（维修和再制造）产业支持措施，推进混合型全球维修检测基地建设。

二是增强国际中转和中转集拼能力，提升传统航运物流的资源配置能力。上海港虽然去年的集装箱吞吐量是3360万标准箱，连续4年全世界第一，但国际中转比例仅10%。相比新加坡85%、香港65%、釜山45%以及台湾高雄港40%，还有很大的差距。所以我们希望与台湾自经区一起，共同研究在空港、海港拓展国际中转和国际中转集拼的业务，提升港口中转比例，为亚太地区甚至是全世界提供服务。

三是培育金融服务、融资租赁、跨境电子商务、文化贸易、离岸贸易等新型业务，促进服务贸易转型升级。如，拓展金融服务功能，金融服务业是台湾自经区示范创新的重点之一，正在探索通过分级与差异化管理方式，放宽金融机构业务范围，促进金融服务业的发展。自贸试验区的金融改革也带动了大量从事金融业务的企业和金融机构迅速在区内集聚，目前试验区已新增银行、证券、保险、股权投资等金融和类金融机构200多家，金融信息服务、投资与资产管理企业1500多家。这些金融机构结合试验区特点和优势，积极开展了贸易金融、跨境投融资、跨境财富管理、跨境资产管理、离岸金融等创新业务。特别是融资租赁业务在试验区发展很快，目前自贸试验区累计引进了76家境内外融资租赁母公司和263家SPV项目公司，注册资本超过169亿元人民币，租赁资产总额达80亿美元。

推动跨境贸易电子商务服务平台发展。去年底，大陆首个跨境贸易电子商务服务平台“跨境通”在自贸试验区正式上线运营，我们将进一步创新跨境电子商务进出口服务模式，进一步提高监管部门的效率，引进境内外知名电商、贸易商、品牌商形成规模化发展。

推进文化贸易产业发展。自贸试验区文化贸易基地已引进了200家知名文化企业，大陆首个艺术品保税仓库已建成并投入使用。我们将进一步完善艺术品交易产业链，打造上海国际艺术品保税展示交易中心，（下转18页）

# 上海市工业经济联合会党委关于开展评选 2013-2014 年度先进党支部及优秀共产党员活动的通知

沪工经联委〔2014〕26号

## 各行业协会党组织：

党的群众路线教育实践活动开展以来，各协会党组织和广大党员认真学习党的十八大和十八届三中全会精神，较好地发挥了基层党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，涌现出一批先进党支部和优秀共产党员，为行业协会各项工作顺利开展做出了贡献。为了进一步巩固党的群众路线教育实践活动成果，加强基层党组织建设，不断增强基层党支部和党员队伍活力，激励、引导基层党支部和广大党员保持先进性，发挥积极性，市工经联党委决定开展评选2013-2014年度先进党支部及优秀共产党员活动。现将有关事宜通知如下：

### 一、评选范围

先进党支部的评选范围：市工经联党委系统各行业协会党支部。

优秀共产党员的评选范围：组织关系在市工经联党委的中共正式党员。

### 二、评选条件

#### 1、先进党支部

已成立两年以上，能有效完成党章规定的基层党组织的基本任务和上级党委布置的工作，注重加强学习型、服务型、创新型党组织建设；在群众路线教育实践活动中，领导有力，较好完成各个环节的工作任务，建立长效机制，成效显著；并在以下多方面成绩突出的党支部。

领导班子好。党组织班子健全、分工明确、团结协作、开拓进取，有较强凝聚力和战斗力。能认真贯彻党的十八

大、十八届三中全会和上级党委精神，以行业协会规范化建设为载体，把作风建设放在突出位置，以优良作风凝聚党员和群众，促进行业协会有序发展。党支部书记作为教育实践活动的直接责任人，能履职尽责，以身作则，带头贯彻群众路线。

发挥作用好。能认真落实习近平总书记提出的“贯彻党要管党、从严治党方针，必须扎实做好抓基层、打基础的工作，使每个基层党组织都成为坚强战斗堡垒”的讲话精神，围绕行业协会中心工作抓好党建，发挥党组织的核心作用，确保行业协会的发展方向，促进行业可持续发展，工作有创新、有实效。

工作机制好。党支部工作制度健全、运行规范，坚持“三会一课”、中心组学习、民主生活会等制度，结合协会实际，创新和改进支部活动方式，丰富党员教育管理形式，确保党支部工作正常、规范、有效和有吸引力。在群众路线教育实践活动中能进一步修订完善各项制度，促进协会的规范化建设。

服务群众好。坚持“服务企业、规范行业、发展产业”的理念，贯彻服务改革、服务发展、服务民生、服务群众、服务党员的总要求，完善和拓宽服务渠道，丰富服务内容，提高服务质量。以教育实践活动为抓手，采取务实管用的措施，力所能及地帮助会员单位解决实际问题、克服实际困难，诚心诚意为群众服务，会员单位和群众满意度高。

作风建设好。党组织注重加强作风建设和党风廉政建设，自觉接受群众监督，以优良作风凝聚党心民心；严格

落实中央八项规定，坚决反对“四风”，做到为民、务实、清廉，团结带领协会党员和群众扎扎实实地做好促进行业协会发展稳定的各项工作。

#### 2、优秀共产党员

具有2年以上党龄，在思想上、政治上自觉同党中央保持一致，能模范履行党章规定的义务；在群众路线教育实践活动中，认真学习，能联系思想、作风及工作实际，取得进步提高，得到群众满意的党员；并在“四带头”方面有良好表现。

带头学习提高。认真学习贯彻党的十八大、十八届三中全会和习近平总书记一系列重要讲话精神，自觉执行党的路线、方针、政策和决议，理想信念坚定，模范践行党的群众路线，讲党性、重品行、作表率。

带头争创佳绩。具有较强的奉献精神，爱岗敬业，勤奋工作，勇挑重担，不计名利得失，积极完成本职工作和党组织交给的工作任务，工作业绩突出，在协会工作中起到了共产党员的先锋模范作用。

带头服务群众。牢记党的宗旨，密切联系服务群众，关心群众生活，服务意识强、服务能力优。积极做群众的工作，虚心听取群众意见，自觉接受党和群众的监督，在群众中威信较高。

带头遵守纪律。党性和组织观念强，按时参加组织生活会，模范遵守协会的规章制度。严于律己，以身作则，廉洁奉公，顾全大局。勇于开展批评与自我批评，敢于同不良现象作斗争。

(下转 24 页)

# 上海市工经联党委关于开展学习弘扬焦裕禄精神 践行“三严三实”要求的通知

沪工经联委〔2014〕27号

## 各行业协会党组织：

按照3月中旬习近平总书记在兰考县调研指导时，对党的群众路线教育实践活动所做的重要讲话精神，中央教育实践活动领导小组先后下发和印发了学习重要讲话和开展学习弘扬焦裕禄精神、践行“三严三实”（严以修身、严以用权、严以律己、谋事要实、创业要实、做人要实）要求的通知。市经信工作党委也及时召开了系统单位的组织工作会议，对全系统开展学习弘扬焦裕禄精神、践行“三严三实”要求作出了部署。为推动市工经联党委系统广大党员、干部认真学习弘扬焦裕禄精神、自觉践行“三严三实”要求，以巩固和扩大党的群众路线教育实践活动的成果，现将有关事项通知如下：

### 一、指导思想

焦裕禄同志是人民的好公仆，也是所有党员干部的楷模。亲民爱民、艰苦奋斗、科学求实、迎难而上、无私奉献的焦裕禄精神，是我们党的宝贵精神财富。习近平总书记提出的“三严三实”要求，是党员干部加强自身建设的基本准则和目标追求，是检验党员干部党性修养和言行举止的一把尺子、一面镜子。各协会党组织要引导党员自觉把焦裕禄作为立身立行立言立德的标杆和榜样，一点一滴学习焦裕禄同志事迹，在深化认识中触动思想灵魂，改进工作作风，进一步深化党的群众路线教育实践活动整改落实工作，以巩固教育实践活动成效、更好地服务会员单位、服务群众，推动行业协会的健康发展。

### 二、教育内容

认真学习习近平总书记在兰考调研指导教育实践活动时的重要讲话，一

是深刻领会“总开关”拧得紧不紧，作风“篱笆”扎得严不严，发展轨道正不正、政绩观正不正确，“为了谁、依靠谁、我是谁”四个考题的时代背景和现实意义。二是认真学习亲民爱民、艰苦奋斗、科学求实、迎难而上、无私奉献的焦裕禄精神，艰苦朴素、廉洁奉公、“任何时候都不搞特殊化”的道德情操之精神实质。三是认真学习“三严三实”要求，全面理解“三严三实”的丰富内涵。引导党员、干部按照“三严三实”要求，把焦裕禄精神作为一面镜子，查摆自己在思想境界、素质能力、作风形象等方面存在的问题和不足。从今天做起，从本职工作做起，像焦裕禄同志那样对待群众、对待组织、对待事业、对待同志，努力做焦裕禄式的好党员、好干部。

### 三、步骤与方法

1、抓好学习宣传。可采取自学或集中学习等多种形式与方法，组织党员认真学习习近平总书记在兰考调研指导教育实践活动时发表的重要讲话，全面领会讲话精神实质。利用各协会党组织的学习交流平台进行宣传教育和展示学习成果。

2、抓好活动配合。各协会党组织可酌情组织党员开展专题活动，可以选择看一部电影——《焦裕禄》；看一部电视剧——《焦裕禄》；读一篇文章——《县委书记的榜样——焦裕禄》；组织一次专题民主生活会——“学习弘扬焦裕禄精神我该如何做”；写一篇心得体会——撰写学习焦裕禄精神心得体会等。

### 四、组织要求

1、提高思想认识。学习弘扬焦裕禄精神、践行“三严三实”要求，与解决“四风”突出问题是有机的整体，

是巩固教育实践活动成果的有力抓手和实践载体，也是开展教育实践活动“回头看”工作中的一项重要内容。各行业协会党组织要充分认识到在新的历史条件下学习弘扬焦裕禄精神、践行“三严三实”要求，加强和改进作风建设，对于巩固党的执政基础和执政地位、对于推动行业协会的健康稳固发展的意义与作用。

2、精心组织安排。各党组织书记要带头学习弘扬焦裕禄精神、践行“三严三实”要求，示范引领教育活动；要围绕协会中心工作，正常有序地开展各项活动；要突出学习宣传，充分运用各种多媒体平台，广泛宣传好经验好做法，宣传我们身边的好党员、好干部，营造活动开展浓厚氛围。各党建工作站要组织相关活动和交流，发挥党建平台作用。

3、抓好结合与转化。开展学习弘扬焦裕禄精神、自觉践行“三严三实”要求教育活动，要与巩固党的群众路线教育实践活动成果，健全完善改进作风长效机制结合起来；要与党风廉政建设结合起来；要与市工经联党委系统开展的“2013-2014年度先进党支部、优秀共产党员的评选活动”结合起来，使广大党员主动地把焦裕禄精神内化于心、外践于行，以先进典型为镜，向先进典型看齐，以饱满的精神状态投入到协会的日常工作去。

4、抓好总结与提高。各党组织要对学习弘扬焦裕禄精神、践行“三严三实”的阶段性成果及时总结上报，尤其对学习活动中涌现的好人好事，先进事迹要及时通过网络上报市工经联党委，以在系统中推广宣传。

中共上海市工业经济联合会委员会

## 铁矿业渐入高负债低效益时代

近年来，随着宏观经济结束十余年的高速增长，国内钢铁工业在需求增长放缓和产能过剩日益突出的冲突下陷入行业效益大幅下滑、全行业亏损频频出现的困境。受此影响，国内铁矿业增速也明显下降，2006年，国内铁矿业工业增加值同比增速曾高达37.7%，超出工业全行业增速21.1个百分点。但金融危机后，尤其是2011年以来，随着钢铁工业经营状况的恶化，铁矿业工业增加值的增速迅速下滑，至2013年降至6.9%，首次低于工业全行业同比增速。

除工业增加值增速下滑外，近年来铁矿采选业的经营效益也显著下降，行业整体局面不佳。根据统计局数据显示，2004-2013年间，铁矿采选业的主营业务利润率由28.6%降至17.8%，销售利润率由16.2%降至10.7%，而2014年1-2月，受宏观经济开局偏弱、钢铁行业资金紧张、效益下滑等因素的影响，铁矿采选业的两大盈利指标仍呈下降趋势，主营业务利润率降至16.4%，销售利润率降至8.1%，均创下2004年以来的历

史新低。

与此同时，近年来随着钢铁工业需求增速的减缓，以及大量低成本进口矿涌入中国市场，国内铁矿石市场价格倍受打压，处于总体下滑的态势，大量企业因价格逼近甚至跌破成本线而被迫停产停售的现象日益频繁，企业效益大幅下滑。而由于国内有限的优质富矿资源基本开采殆尽，新发现的矿藏多具有品位低、埋藏深、开采难度大的劣势，在当前政府加大资源开发监管力度、严格各项环保政策的背景下，矿业开发的初期投资大幅增加，投资周期更为漫长，也导致国内矿山企业陷入收入增长缓慢，成本大幅上升，亏损日趋严重的境地。统计数据显示，2004-2013年间，国内铁矿采选领域的亏损企业数量由210家增至519家，年均增幅达到10.6%，亏损企业数量占全行业企业数量的比例由12.6%增至14.6%。而2014年1-2月，国内铁矿采选业亏损情况进一步加剧，亏损企业数量激增至761家，仅次于2009年，亏损企业占比则上升至21.3%，刷新历史记录。

经营效益的下滑和亏损情况的恶化，使铁矿采选行业的债务负担近年来呈增长态势。统计数据显示，2004-2008年间，铁矿采选行业的资产负债率一直在50%以下，处于极为健康的水平，其中在2008年铁矿业的高峰期，部分矿山企业每吨成品矿的毛利润甚至可达到约1000元/吨，使行业盈利水平保持高位，行业资产负债率也降至48%的历史低点。但从2009年开始，铁矿业负债情况随着行业效益的下滑而持续升高，到2014年1-2月间已经达到56%。而与工业全行业的资产负债率相比，两者之间的剪刀差也不断缩小，甚至铁矿采选业的负债水平已经十分接近于全行业平均水平。

综上所述，近年来随着下游钢铁工业经营形势的恶化和各项宏观调控政策的趋紧，并在海量低成本进口矿不断侵蚀有限市场份额的背景下，国内铁矿采选业正逐渐进入高负债、低效益的发展阶段，告别“暴利时代”，进入“微利时代”。

（钢铁服务业协会供稿）

（上接22页）

### 三、评选步骤

1、申报材料。各党支部（总支）在确定申报和推荐对象后，请填写《市工经联党委系统先进基层党组织审批表》、《市工经联党委系统优秀共产党员审批表》和事迹材料（事迹材料不少于1000字），一式三份连同电子版，一并于5月30日前报市工经联党委。

2、资格审核。由市工经联党委办对申报的对象进行资格审核。

3、支部互评。6月初，组织申报

先进的党支部进行交流互评。

4、审核评选。6月中旬，市工经联党委根据申报对象的综合情况和互评结果，确定先进党支部、优秀共产党员名单。

5、表彰奖励。“七一”前，市工经联党委将在庆祝建党93周年大会上对“先进党支部”、“优秀共产党员”进行表彰。

### 四、材料要求

《市工经联党委系统先进基层党组

织审批表》、《市工经联党委系统优秀共产党员审批表》中的单位名称、人名一律使用规范全称，要认真核对，确保准确无误。事迹材料要求客观真实，重点突出。

联系电话：63290248（苏宝艳）或63292523（朱琦）

电子邮箱：baoyansu@163.com 或 qiteuk\_8389@163.com

中共上海市工业经济联合会委员会

## 中国钻石加工业的发展及未来

中国的钻石加工业自上世纪 80 年代初兴起之后，中间发展过程曾经几起几落，在 80 年代末就曾达到 60—70 间工厂，1.6 万人的规模，大部分工厂为国营和外贸公司所有，但由于政策体制及经营等原因，到 90 年代初大多数工厂都倒闭或停产。

90 年代初，由于世界钻石加工业成本及技术水平格局的变化，欧洲、以色列等钻石商纷纷到中国来开办工厂，形成了广东、山东、上海三个加工中心。在中国的广东地区逐渐形成了新的独资或变相独资的中、大型加工厂，这些工厂大都有 DTC 配货商的背景或合作，因此货源有保证，技术上又能较快地与世界最先进的水平同步，管理上也大都由香港第一代、第二代钻石技师和比利时、以色列引进的高水平的技师承担；另外，在山东、上海也逐步建立起加工中心，但企业性质多为合资和国内经营，与广东有所不同，大量引纳国际钻石商到中国来加工钻石。

到目前为止，全国的钻石加工队伍已近 2.5 万人，其中广东约 1.2 万人，山东约 8 千人，上海约 1500 人，其他地区约 2000—3000 人。较具规模的工厂全国约 70 间，由于中国多年来在“三来一补”业务上政策优惠到位，同时社会治安、投资环境稳定良好，劳动力及管理成本低，诸多的优势吸引了越来越多的国外钻石商到中国来加工、办厂，中国已经成为继印度以后的世界第二大钻石加工中心。

从加工的门类上来讲，中国的钻石加工仍以可锯钻为主，规格从 +2 到 8G 都能加工；按成品规格来说，可以加工 500 粒 / 克拉到 1 克拉以上；形状上仍以圆钻为主，异型钻加工数量较少，也

有少数工厂加工颗粒钻和劈钻；从做工上看，大多数工厂由于聘请了香港、比利时、以色列优秀的技术人才来管理、指导，加工质量普遍良好，从 1995 年起在中小钻规格上国际钻石市场已经认可中国做工，称之为“中国工”。现在中国已经较成规模地加工“八心八箭”、“Ideal Cut”、“Excellent Make”、“AGSL”标准等世界顶尖级质量要求的做工。中国加工的钻石已销往美国、欧洲、日本等高级市场，“中国工”已被世界钻石界认为是“好工”、“优工”，更有一些钻石商在推销钻石成品时打“中国工”的品牌。初步估计，中国每年加工的钻石数量超过 300 万克拉。

回顾中国钻石加工业近 20 年的发展过程，有喜有忧。在世界钻石市场面临重大重组的局面下，我们清醒地看到了中国钻石业发展的缺陷和不足。

首先，近 20 年来，在 DTC 的配货商队伍中，中国只有一家；而同期，领国印度的配货商数目已达 61 家，占到全部配货商的六成多。我们的印度同行不仅在配货商数目上大幅增加，而且大多数配货商自身都有良好的成长性，配货额成倍甚至更高地增长。相当一部分配货商早在几年十几年前就已介入首饰制造与市场开发，生存发展的空间较为广阔，特别是在美国市场上已经占据了相当的份额。即使在加工环节，中国加工业与印度加工业的生存空间也存在着巨大差距。对于印度，颗粒钻和劈钻加工是他们的传统强项，现在随着他们新得到可锯钻份额的加大，他们的生产宽度更大，将来会有几十万甚至更多的人来与中国争夺本来就为数不多的可锯钻加工市场。

面临着各方面的压力，同时也有良

好的机遇，中国的钻石加工业应该很好地调整自己的发展方向，今后中国钻石业应在明确目标的前提下做好几件事：

调整思路、改进技术，在颗粒钻、异型钻加工上做努力。20 年来，我们仍以加工可锯钻为主，但钻石资源中颗粒钻坯占绝大多数，只有具备加工颗粒钻及异型钻的能力，才能保证行业有充足的货源和满负荷的开工率，也才能满足市场各种各样的需求。同时，在钻石经营上，颗粒钻的利润空间更具诱惑力。随着电脑激光设计、切割、自动打磨等新技术的普及，在改进技术上的难度已经很小，绝大多数工厂可以很快地达到可锯钻和颗粒钻的水平兼容。

做好行业内的资源重组，创建行业品牌，提升附加值。中国有一流的钻石加工人才和首饰制造人才，加上最近几年国内涌现出来的良好设计人才，我们应该考虑钻石企业与首饰企业乃至零售企业的合作，创建中国自己的品牌，占领中国自己的市场，如果我们不抓紧，随着国家对钻石、黄金、铂金及相关行业税收政策的调整，大批国外大企业大品牌会迅速进入并占据中国市场，中国目前这种首饰商以中小为主、品牌以地区为主的局面维持不了几年。家电、汽车、电脑等行业的经验和教训可以提供很好的借鉴。这方面已经有不少国际国内较具规模的钻石商与首饰零售商之间进行合作的尝试。

发挥好上海钻石交易所的作用。上海钻石交易所自 2000 年 10 月成立以来做了大量工作，也争取到了初步的税收调整，特别是它的产生使国家更了解并更直接地管理这个行业。上海钻石交易所组建以来，大多数业务仍然是为满足国内珠宝零售市场的钻（下转 19 页）

# 抓住自贸试验区机遇 探索航运服务业进一步开放

上海交通运输行业协会 王志彦

2013年,上海紧紧抓住自贸试验区建设的重要机遇,积极探索航运服务业进一步开放、航运发展制度创新,朝着加快建设国际航运中心目标迈出了新的坚实步伐。

## 提升集疏运效率

去年,洋山保税港区完成扩区建设和封关预验收,洋山深水港主航道正式实施双向通航,提高了港口和船公司运营效率。完善海港集疏运系统的同时,上海继续推进长江黄金水道建设,大芦线航道一期主体工程通过交工验收。2013年,上海港全年预计完成货物吞吐量7.68亿吨,同比增长4.3%;集装箱吞吐量完成3360万标准箱,同比增长3.3%,集装箱水水中转比例达到45.3%。

上海航空枢纽辐射能力继续得到加强。浦东机场成为国内“通程航班”航点最多、运输量最大的枢纽。2013年,上海机场旅客吞吐量首次突破8000万人次,预计同比增幅5.2%。

截至去年11月底,上海港邮轮旅客吞吐量72.8万人次。其中,以上海为母港的邮轮旅客吞吐量66.93万人次。

## 完善航运服务体系

目前,波罗的海国际航运公会上海中心、波罗的海航交所上海办事处已相继落户浦东。国际海上人命救助联盟亚太中心、中国贸易促进委员会上海海损理赔中心、亚洲船级社协会中韩联合秘书处也明确即将落户上海,上海在航运功能性机构建设方面取得新的突破。

与此同时,上海不断完善口岸服务功能。《上海口岸通关无纸化三年行动计划》启动实施,航空口岸进口环节已实现通关无纸化;张华浜、军工路散杂货码头开展电子、纸质放行双轨制,为

无纸化试点做好准备;机场综保区保税货物与口岸货物同步运作实现常态化。上海海事局去年10月1日起取消、免除5项海事涉企收费项目,切实减轻了航运企业负担,优化了航运市场发展环境。

去年,上海航运交易所正式发布进口干散货、油轮运价指数,各类航运信息开始在上海汇聚。

航运金融服务功能不断完善。“上海航运保险协会”筹建华获上海保监局批准。人民币远期运费协议中央对手清算业务正式上线运行。单机、单船融资租赁业务规模化发展,租赁资产总额逾55亿美元。

## 探索各类航运制度创新

抓住自贸试验区建设的契机,上海积极探索各类航运制度创新。

目前,交通运输部已允许中资公司拥有或控股拥有的非五星红旗船,先行先试外贸进出口集装箱在国内沿海港口和上海港之间的沿海捎带业务,此举将有利于提高上海港中转能力,同时降低沿海外贸物流综合成本,减少我国外贸箱源外流经第三地中转的现象。

启运港退税试点扩围也纳入了自贸试验区总体方案,目前上海正在加快研究扩围方案,争取利用好黄金水道资源,更为有效地提高上海港辐射服务能力。同时,上海海关初拟《进出境快件转运

中心管理办法》,修订《进出境快件监管办法》将作为转运中心管理、转运快件监管的依据;上海检验检疫局发布《中国(上海)自由贸易试验区空运国际中转快件动植物及其产品、食品检验检疫监督管理规定(试行)》,对机坪直转国际转运货物不实施现场查验,对国际中转快件实现电子申报、分类管理和快速放行。在口岸部门的支持下,浦东机场国际中转最短货物衔接时间缩短至6小时以内。

## 多举措加快航运中心建设

2014年,上海将进一步完善航运服务体系功能,推动自贸试验区航运相关政策的实施和深化,提升产业服务“软环境”。推动航运功能性机构集聚,推进建设上海船员评估示范中心等一批具有市场影响力功能性平台和机构,逐步提升资源配置能力。

同时,还将进一步优化调整航运集疏运结构,积极做好洋山深水港区四期工程项目相关准备工作,继续完善高等级内河航道网络,并加大地方支持力度,发挥长江黄金水道优势,发展长三角内河水运,鼓励江海联运,优化集疏运结构。加快实施浦东机场第四第五跑道建设、两场设施改造及虹桥东片区综合改造,推进上海地区空域容量结构优化和容量提升工作,提高航空综合保障服务能力。



# 2014年一季度上海纺织服装制造企业运行概况

上海服装行业协会 郭黎阳



根据目前掌握的统计数据显示，一季度上海纺织制造行业有740家企业，同比减少7.3%，其中服装制造企业有444家，同比减少9.4%，制造企业户数占全市制造企业4.7%。

2014年一季度全市工业制造行业在全球经济严重萎缩的局势中顽强逆势奋进增长，全季度实现工业总产值7577.46亿元，同比增长1.6%，同度量同比增长1.9%。但是，上海纺织制造行业出现转型发展中必然出现的大幅度震荡和波动，这些震荡和波动推进了市场经济中的优胜劣败法则，从某种意义上是促进纺织服装制造行业转型发展的进度，催生服装制作行业中新颖科技的发展和转化，压缩某些过于庞大的低端服装制造加工结构，有利于社会劳动力的合理再分配。

根据目前掌握的统计数据显示，一季度上海纺织制造行业有740家企业，同比减少7.3%，其中服装制造企业有444家，同比减少9.4%，制造企业户数占全市制造企业4.7%。

## 一、工业总产值、现价销售产值盘旋回落

2014年第一季度，上海纺织制造

规模以上企业完成工业总产值151.49亿元，环比下降25.6%，同比下降18.1%，同度量同比下降7.5%。其中纺织服装制造完成工业总产值85.33亿元，环比下降31.0%，同比下降27.2%，同度量同比下降10.3%；其中由于生产量同比下降8.7%，影响工业总产值减少13.43亿元，由于品种结构变化，价值体系中平均价格下降15.8%，影响总产值减少18.47亿元，二项因素共同影响工业总产值减少31.9亿元。一季度生产制造服装9617.0万件，同比下降8.7%，其中针织服装生产制造4867.2万件，同比下降9.7%，生产制造梭织服装4749.8万件，同比下降7.7%。

2014年一季度，上海纺织制造规模以上企业完成现价销售产值147.77亿元，环比下降31.4%，同比下降19.8%，同度量同比下降9.3%。其中纺织服装制造完成现价销售产值84.15亿元，环比下降35.8%，同比下降29.3%，同度量同比下降13.0%。其中由于销售量同

比下降18.2%，影响现价销售产值减少18.7亿元，由于品种结构变化，现价销售产值体系中平均价格下降13.6%，影响现价销售产值减少16.22亿元，二项因素共同影响现价销售产值减少34.92亿元。2014年第一季度服装制造行业销售服装9207.0万件，同比下降18.2%，其中针织服装销售4557.8万件，同比下降26.7%，梭织服装销售4659.2万件，同比下降7.7%。

2014年第一季度上海纺织制造企业工业产品产销率为97.5%，同比下降1.9个百分点，环比下降2.1个百分点。其中纺织服装制造企业工业产品产销率为98.6%，同比下降3.0个百分点，环比下降2.9个百分点。

## 二、上海纺织服装制造行业出口交货值萎缩下滑

2014年第一季度仍然延续去年出口下滑的趋势，从根本上说受中日两国政治影响，日本经济复苏缓慢，社会

消费衰退，服装消费疲软，因此上海服装制造直接出口日本的贸易受到严重影响。东南亚的服装产业链已经基本形成，也直接导致日本贸易商转移生产加工贸易区域。

2014年第一季度上海纺织制造业实现出口交货值40.12亿元，环比下降5.2%，同比下降6.2%，同度量同比下降5.2%。其中纺织服装制造实现出口交货值24.50亿元，环比下降26.5%，同比下降5.9%，同度量同比下降6.5%，情况十分严峻。

### 三、主营业务收入、成本同环比下降，收益萎缩严峻

2014年第一季度在纺织制造企业户数萎缩7.3%的情况下，各项主要财务经济指标也大幅度地受季节性的影响萎缩低迷，第一季度服装制造企业萎缩9.4%，尤其是上海各大服装百货商场社会消费的锐减，直接影响服装制造企业的服装生产制造和经济效益的增长。同时，产成品增长、流动资金中银行贷款利息的增长、应收账款居高不下，严重困扰着上海服装制造企业的再生产的延续。

2014年第一季度，上海纺织制造业规模以上企业实现主营业务收入154.72亿元，环比下降31.44%，同比下降18.5%，同度量同比下降7.6%。其中上海纺织服装制造行业企业实现主营业务收入99.64亿元，环比下降34.00%，同比下降27.3%，同度量同比下降9.6%。其中由于销售量同比下降18.2%，影响主营业务收入减少20.02亿元，其中由于品种结构变化，平均销售价格下降11.1%，影响主营业务收入的减少13.79亿元，二项因素共同影响主营业务收入减少33.81亿元左右。

2014年第一季度，上海纺织制造业规模以上企业实现主营业务成本128.12亿元，环比下降27.4%，同比下降10.9%，同度量同比下降5.4%。其中上海纺织服装制造行业企业实现主营业务成本73.04亿元，环比下降28.1%，

同比下降17.0%，同度量同比下降6.4%。其中由于销售量同比下降18.2%，影响主营业务成本减少16.23亿元，其中由于服装销售品种结构发生变化，平均成本价格变化，影响主营业务成本增加1.27亿元，二项因素共同影响主营业务成本减少14.96亿元。

2014年第一季度，上海纺织制造业规模以上企业实现利润总额2.09亿元，环比下降75.2%，同比下降82.6%，同度量同比下降70.4%。其中上海纺织服装制造行业企业实现利润总额0.46亿元，环比下降90.6%，同比下降94.9%，同度量同比下降88.3%，其中针织制造再次出现亏损，一季度全行业亏损0.46亿元。

2014年第一季度，上海纺织制造业规模以上企业实现主营业务毛利额26.6亿元，环比下降45.9%，同比下降42.4%，同度量同比下降17.1%。其中上海纺织服装制造行业企业实现主营业务毛利额17.05亿元，环比下降51.2%，同比下降52.5%，同度量同比下降21.0%。

### 四、资产总计增长一成，负债率下滑

2014年一季度，上海纺织制造业由于与去年同期减少50户，直接影响总资产萎缩84.92亿元，其中服装制造减少46家企业，直接减少总资产99.78亿元。

2014年一季度末，上海纺织制造业规模以上生产企业资产总计为714.74亿元，环比下降14.3%，同比下降10.6%，同度量同比下降0.1%。负债总计为351.17亿元，环比下降12.6%，同比下降9.3%，同度量同比下降0.2%。资产负债率为49.1%，环比增长1.9个百分点，同比增长1.5个百分点。其中上海纺织服装制造行业规模以上生产企业资产总计为383.59亿元，环比下降21.0%，同比下降20.6%，同度量同比下降1.7%。负债总计为209.23亿元，环比下降16.6%，同比下降17.5%，同度量同比下降1.6%。资产负债率为

54.6%，环比增长5.6个百分点，同比增长3.9个百分点。

从目前掌握的统计资料显示，上海纺织服装制造业规模以上企业生存空间环境仍然复杂多变，各种不确定因素仍然困扰着服装制造行业的良性循环发展，上海区域性服装制造企业由相对萎缩进入绝对萎缩阶段，与国内区域性部分低层面、低层次的服装生产总量绝对严重过剩有着密切关联，尤其是全球服装消费步伐放缓，国内服装消费市场库存积压持续上升，然而，社会劳动力成本和原材料成本居高不下，市场服装销售价格居高不下，生产企业应收账款持续居高不下，使沿海服装制造区域性经济在低端生产领域内，持续严重衰退。

### 五、经济运行状况和存在的问题

从目前的各项经济指标完成情况看，上海纺织服装制造业正是由于在毛纺织、麻纺织、丝绸纺织行业中的科技研发投入的严重不足和缺乏，导致纺织服装面料单一化、贫困化。纺织服装面料的选择范围的狭隘，使服装品牌竞争失去了动力和源泉，使社会文化消费失去有益的色彩和华章。

上海纺织服装制造业盈利状况虽然高于全市制造行业的平均水平，但是已经远远低于历史最好水平，目前已经出现盈利亏损和亏损面有所扩大的现象。流动资产周转天数、存货周转天数、应收账款天数仍然居偏高期阶段，短期内将难以有所转变，这将不利服装制造业扩大再生产的良性循环。

综合目前上海纺织服装制造业经济信息资料，上海服装制造进入结构调整的艰难时期，许多不确定因素将继续困扰企业的发展和再生产，但是，随着服装面料结构调整的进一步深化，上海服装制造现状将会有所改观。推动纺织服装转型发展的措施之一，将放在服装面料的自然环保上，研发新一代的毛麻丝竹织面料，从清源正本源头上实施纺织服装面料的改革、创新和提升，使纺织服装制造业从根本上实现转变。

## 上海口岸海关对自贸区知识产权保护力度不减

上海自贸区挂牌半年多以来，各项改革创新举措不断出台，新发布的14项“可复制、可推广”的自贸区海关监管服务创新制度预计将大大提高自贸试验区贸易便利化的水平。随着一项项创新举措的实施，自贸区在保护知识产权方面将大有作为。

### 自贸区不是“境内关外”

自贸区成立之初，有一种流行观点认为自贸区属于“境内关外”，海关的知识产权保护在自贸区内将不再实施，在自贸区内设加工厂生产假冒商品将畅行无阻。对此，上海海关法规处徐枫副处长明确表示：“这是一种误解”。徐枫解释，这种误解可能来源于对世界海关组织《关于简化和协调海关制度的公约》（简称《京都公约》）自贸区定义的片面理解，其实公约关于自贸区的表述中非常明确地限定“境内关外”是仅针对进口关税而言，并非指没有海关监管。

徐枫介绍，海关的相关法律法规在自贸区范围内当然得以实施，其中就包括了知识产权海关保护的法律法规。自1994年中国海关开始实施知识产权保护工作以来，目前已建立了比较完善的知识产权海关保护法律体系，海关将依据这些法律法规来开展自贸区内的知识产权保护工作。从实际情况来看，自贸区内涵盖的四个海关特殊监管区域，特别是洋山海关，每年都查获大量的侵犯知识产权案件，今后，海关也将一如既往地加强自贸区的知识产权保护，打造更加公平有序的口岸贸易环境。

成立于2000年的中国外商投资企业协会优质品牌保护委员会目前有220家跨国公司会员，张为安主席表示委员会成立十几年来会员企业得到海关的大力支持，“境内关外”的误解也曾让部

分会员担心，但海关的明确表态相信可以让更多高科技、创新型的跨国公司打消疑虑，大胆放心到自贸区集聚。

### 新制度、新业态催生新变化

徐枫坦言，刚刚发布的14项自贸区海关监管服务创新制度也将给知识产权保护工作带来新变化。比如“先进区、后报关”的制度、简化备案清单的制度，拓展了海关监管货物的时空概念，也会相应延展知识产权海关保护的过程。而新型业态比如跨境电子商务也对知识产权保护提出新要求。

跨境通国际贸易公司的常务副总裁颜静向笔者介绍，与一般进口商品相比，跨境通商品境外来源复杂，进货渠道多，有些来源于国外品牌工厂，有些来源于国外折扣店，有些来源于国外买手等等；商品进境时品牌众多，商品种类也较丰富；且多为个人消费。对此，海关引入了知识产权授权许可白名单建设，并引导跨境电子商务企业通过对商户信息和商品信息进行备案，便利合法授权商品快速通关以及争议商品确权。

### 合力共筑自贸区知识产权保护机制

自贸区知识产权管理和执法体系是自贸区改革创新的重要组成部分。除海关外，还有其他的知识产权执法机构，如自贸区综合执法机构统一施行上海市知识产权行政执法的集中管理（包括版

权、专利等）；工商部门在区内设立了自贸区分局处理职责范围内商标侵权事宜；法院和检察机关也在自贸区内设置了派出机构等等。区内知识产权管理和执法体制统一，行政保护和司法保护的衔接，边境保护和境内保护的协同，将是自贸区知识产权保护工作的趋势。

徐枫透露，海关与公安机关已建立重大案件联合办理机制，在打击知识产权犯罪行为方面取得了成效。在自贸区内，海关也将加强与其他知识产权执法机构的执法协作，在信息共享、案件通报等方面加强合作，合力构筑知识产权严密监管网络。自贸区管委会综合执法局副局长胡震远介绍，目前管委会也在考虑建设综合执法系统，采集各机构的行政执法和行政管理的数据进行共享。

制定中的自贸区条例特别强调了企业信用体系建设。徐枫表示，海关将通过行政处罚案件信息公开等措施，加强企业信用管理，并加强与社会诚信体系的融合，共同打造企业知识产权诚信体系，强化引导规范企业经营管理。

优质品牌保护委员会张为安主席认为观念很重要：“如果大多数人认为贴别人的商标不是侵权，或者认为利字当头侵权也无所谓，那么光靠执法抵御不了不断翻新的侵权态势。”他表示，自贸区内企业更应有尊重知识产权的意识。

（上海进出口商会供稿）



## 上海自贸区申报放行模式改革初见成效

进口货物预检验及核销，是指根据企业申请，检验检疫部门对区内货物实施集中检验，分批核销出区的工作模式。企业在货物入境进区或在区仓储时申请预检验，即可以由检验检疫机构一次完成检验检疫工作，货物一经检验合格，检验检疫机构将登记预检验合格信息随时分批核销出区，不再实施出区检验。

据统计，预检验及核销模式相对于传统的出区检验模式，单批货物可加快7-12天的物流速度。

### 从两个“串联”到两个“并联”

“都说自贸区在改革，今天我实实在在的体会到了改革的甜头。以前报检报关至少需要一天，现在半天就可以办完手续，加上预检验申请被批准，货物随时出区，真是大大节省了我们的时间！”在上海外高桥保税区检验检疫办事处报检大厅，前来报检的小王如是说。

小王口中的改革，也就是检验检疫部门在自贸区申报放行模式上的两项政策创新。一是入境免签政策，即通过检验检疫部门对入境保税货物免于签发通关证明，改变了以往入境进区货物必须先取得检验检疫通关证明才能报关的做法；二是预检验与核销政策，即通过检验检疫部门对进口货物在保税仓储期间实施检验，实现货物出区时的零等待。这两项政策，实质上是变申报放行中的两个“串联”为两个“并联”，从而加

快自贸区货物的进出区速度。

### 免签通关单，检验检疫申报与海关申报并联

自今年1月27日零时开始，检验检疫部门对自贸区入境保税仓储、保税加工、保税展示等保税货物免于签发入境通关证明，海关也不再验核检验检疫入境通关证明。

对于自贸区广大进出口企业来说，享受到的最大政策“红利”就在于此——企业不再需要拿着纸质检验检疫通关证明往返奔波于检验检疫和海关之间，它改变了以往入境进区货物必须先取得检验检疫通关证明才能报关的串联做法，企业完全可以在向检验检疫申报的同时向海关申报。

由串联改为并联，企业人力、交通和时间成本得以大大降低，平均每批货物可节省至少半天的通关时间。此外，相应的签证费用得以豁免，客观上也免除了因为检验检疫通关证明不慎遗失、补签以及单证传递给企业带来的麻烦。与此同时，免于签发和验核检验检疫通关证明也简化了政府监管部门的工作内容，提高了行政办事效率。

此外，入境货物到港后，企业凭海运仓单或空运提单信息24小时全天候向检验检疫电子申报，检验检疫相关信息化系统即时电子审单、即时反馈电子监管指令；无须检疫的货物，企业可直接提运进区入库；必须检疫的货物，企

业可第一时间提运进区，在区内接受检疫查验后入库储存。这种做法改变了以往需要向检验检疫办事窗口提交物理单证后才能签证放行的传统做法，申报、审核和放行采取电子方式，不再受8小时工作时间以及办公区域远近的限制，货物进区更加快捷便利。

政策实施以来效果明显，反响良好。截止3月31日，自贸区检验检疫部门共计对90084批次入境货物实施了“免签”制度。其中外高桥保税区77685批次、外高桥物流园区2108批次、洋山保税港区7030批次、浦东机场综合保税区3261批次。

### 货物预检验，在区仓储时间与检验时间并联

为进一步加快货物流通速度，检验检疫部门推行了进口货物预检验及核销制度，形成了在区仓储时间和检验时间的并联，货物在储存的同时就可以申请和接受检验，实现了货物出区时的零等待，大大减少了企业的物流成本，提升了企业的物流效率。

预检验及核销遵循“企业自愿、操作便利、全面普惠”的原则实施，企业可以选择在入境申报环节申请预检验，也可以在区内仓储期间申请预检验；可以申请全部项目的预检验，也可以申请部分项目的预检验。预检验合格货物可以在区内企业间自由结转。

预检验及核销制度的实施，可以在自贸区“二线”严密防范质量安全风险的同时，有效地将刚性的进口现场检验和实验室检测时间前置到货物的在区仓储期间，从而在货物实际出区进口时，实现快速核放、快速签证，很好地诠释了国务院领导对上海自贸区政府职能转变和贸易便利化两大改革要求。

(上海进出口商会)



# 闵行区率建沪上首家“科企协同创新服务平台”

## “莘闵科技协同创新服务综合体”将浮出水面

董锡健

上海市市长杨雄，在市十四届人大二次会议上所作的“政府报告”中明确指出：“上海要建立与健全以企业为主体、市场为导向的技术创新体系”；杨市长特别指出“支持企业主导开展产学研协同创新，引导企业提升创新管理能力，鼓励企业建立具有产品设计、技术开发和系统集成能力的工程化平台”。此外，杨市长还要求：推广学校区、科技园区、公共社区联动发展模式，更大范围培育具有区域特色的创新集群，为各类企业提供良好的创新创业服务。

解读杨市长“报告”中的这段讲话，给“创新驱动，转型发展”中的上海，传递了一个重要信息，那就是：从市政府层面积极倡导与鼓励“协同创新”、“集成创新”，引导与支持全社会共同“打造区域特色创新集群”。这里，特别需要聚焦与关注的一个全新概念，就是：“协同创新”。

何谓“协同创新”？就是指创新资源和要素有效汇聚与高度融合，通过突破壁垒，充分释放彼此间“人才、资本、信息、技术”等创新要素活力，从而实现高度、深度、广度的合作。

显见，杨市长在“政府工作报告”中，提出的“支持开展协同创新”与“培育具有区域特色创新集群”的要求，不仅对上海经济与科技的新一轮“创新驱动”发展与全面深化改革，提出了新的任务与新的目标，而且对现行的经济与科技“转型升级”优化，具有极强的现实指导意义与实践意义。

纵观现实产业经济与科技创新发展体系及轨迹，可以说亟待导入与对接“协同创新”、“集成创新”理念与模式的领域比比皆是，然而，笔者认为，时下最急切、最紧迫、最具典型意义的是优化企业科技创新创业机制，为打造“区域性特色创新集群”，加快构建“协同创新”与“集成创新”环境氛围与服务平台。

基于上述，我们认为时下最需要导入“协同创新”理念与模式，最能彰显“集成创新”成效与效应的科技领域，应该是“科技创新创业孵化器”、“科技型「小巨人」加速器”、“产学研联盟”。

长期来，各地在发展区域与产业经济，推进本地区科技创新发展的进程中，建立了大批支持与鼓励小微企业创新创业的“孵化器”，扶持与助力科技创新型「小巨人」企业成长的“加速器”，以及建立了不同类型的“产学研联盟”。

诚然，各地的“孵化器”、“加速器”、“产学研联盟”，为支持科技型小微企业创新创业，助力科技型“小巨人”企业加速成长发展，促进“产学研一体化”及成果转化等方面，为各地乃至国家科技创新领域，作出了积极贡献，各自发挥了不可替代的科技创新独立载体功能。这是社会公认的，也是有目共睹的，需要进一步发展与优化。

但是，如果按照辩证的观点来考量各自单体独立运行的现行“孵化器”、

“加速器”及“产学研”载体功能，也不同程度地存在着某些“不尽完善之处”与“三能”效应（能量、能率、能效）放空，以及“载体时空价值”折旧的现象。以下则是我们通过对“孵化器”、“加速器”、“产学研联盟”各自载体功能与运行功能的透视与分析，发现与发掘三个载体的各自有待开发的资源潜能。

**孵化器**，主要功能是吸引与集聚科技型创新创业小微企业，为他们创新创业排忧解难，重点是帮助科技型小微企业，度过创业初期的艰难，而其中主要注重的是为科创型企业提供物业场所、办公设施、政策信息方面的服务，以及小额补贴的支持，以减少其创业成本，提高创业成功率。显见，这方面的排忧解难、助力给力，都是必须的。然而对入驻“孵化器”的某些科技型小企业的特质创新能力的关注与潜能的发掘往往不够，以致造成“重「硬件」孵化、轻「软件」孵化”的现象。

（特别提示：这里预留了潜在的优化可能与对接机会，即孵化企业能否“速成”；“孵化器”中能否设立“加速预备班”，致使提前与“加速器”对接等）。

**加速器**，顾名思义是让科技企业加速成长的平台与载体。它集聚与吸纳一批高成长性的科技企业，通过提供契合企业现实需求的服务，为企业注入强劲的发展动力。事实上，加速器源自科技企业孵化器功能的拓展。如果时下孵化器提供的服务是创新创

业指导，那么加速器服务的重点则是为企业提供投融资、股改等服务。诚然，通过资本运作、体制改革，以旨驱动企业加速或提速的发展，这是无可厚非的，但是助力科技企业加速，除了“投融资”加速、“股改”加速、“技术转移”加速与“保驾护航”之外，还需要“政府导向”加速、“市场对接”加速、“产业联盟”加速、“产权服务”加速等综合“支持/支撑”加速。

（特别提示：这里预留了潜在优化升级的可能与先行先试的机会，其中包括：“加速器”内外资源如何系统集成，互动对接，为驱动与助力入驻企业的成长“速率”提供“倍增”效应？如何依托区域优势的产业背景与前沿产业载体优势，为入驻企业提供科技创新支撑，提供“链式”产业导向与政策衍生服务？！对支持“加速器”超常营运，优化“加速器”政策环境，拓展“加速器”成长空间等方面，能否卓尔不群，探究新的“专项突破”，以旨在区/市乃至国家层面上，争取或获求“先行先试”的“题材”、“名份”及机会等等。）

产学研合作，或“产学研联盟”，即产业、学校、科研机构相互配合，发挥各自优势，以形成强势的“研究、开发、生产一体化”的先进系统，并在运行过程中，凸现综合优势与集成优势。

纵观时下各地，产学研合作机构比比皆是，政府各类报告文件，凡是提到产业发展、科技创新的，无不强调“产学研合作”、“产学研一体化”，以致成为形式或符号；在相当部分地区，则把“产学研模式”，仅仅视作为“产业、学校、研发机构”三者“叠加”或“组合”，而未将“产学研模式”的“互为支撑、互相提升、互享资源、互促发展”的“综合优势”，予以充分发挥，以致造成“产学研一体化”的合作机制“时空价值”的折旧。

（特别提示：“产学研模式”，如

何凸现三个“环境”优化「政府到位、科技环境优越、创新环境领先」指标体系？如何创建“产学研”协同创新、集成创新的新机制、新模式？如何放大“产学研一体化”的功能“三量”「联盟体量、交互容量、创新能量」，致使真正成为打造与构建区域性创新集群的主体等。）

综上所述，如何针对“孵化器”、“加速器”、“产学研联盟”各自的功能载体与特质优势，扬长避短，优势互补？如何充分利用各自功能载体的“溢出效应”，资源共享，构建生态联盟？如何发掘这三大科技创新主体的功能交互优势，以获求“乘积效应”。

正是有基于上述，近年来上海莘闵高新技术开发有限公司及其直属的“回国留学生科技创业园区”，进行了持续不懈的探究与探索，虽取得了一定的成效，但尚未在机制与体制上有实质性的突破。今年初杨雄市长在“政府工作报告”中，关于“支持企业开展产学研协同创新”与“加快培育具有区域特色的创新集群”的阐述，给了他们重要的启示与启迪，为他们“主动作为、集成资源、协同创新”指明了“专项突破、先行先试”的方向。

闵行区是上海工业大区，产业重镇，更是科技强区。据不完全统计，闵行区现有各种类型的创新孵化器15个（数量名列全市前茅）、有市级科技企业加速器3个（其中“漕河泾开发区加速器”，为全市10个“加速器”创新创建之首）、有“产学研基地”（或“产学研合作机构”、“产学研一体化组织”数量规模皆居全市前列）。这三个“科企创新载体”的营运模式、创新能力、融合程度以及涉产领域等方面，皆在上海市处于领先水平。然而，尽管闵行区的“孵化器”、“加速器”、“产学研一体化”创建与发展水平，处于沪上前沿地位，但三者之间的分布格局，却基本上都是“各施其政、各

尽其能”，以致呈现“黄牛角，水牛角，大家各管各”的发展态势，导致各个“科技创新功能载体”之间，不同程度地出现：“能率放空、效能溢出、资源过剩、商机折旧”等现象。

如何使闵行区内的“孵化器”、“加速器”、“产学研联盟”三者，互为生态、互动发展，协同创新、集成创新，以旨形成“1+1+1>3”的增值效应，以获求区域内科技创新效应的最大化？上海莘闵高新技术开发有限公司，坚持以改革创新为驱动，以服务闵行区“孵化器”、“加速器”、“产学研”协同创新为主体目标诉求，充分发挥公司长期来助力留学生创新创业成功实践的综合资源优势，率先提出创建沪上首家“科技企业协同创新服务综合体”。

“科技协同创新服务综合体”的专项服务载体构成

旨在创建的“莘闵科技协同创新服务综合体”，也称为“区域性科技协同创新解决方案中心”，拟由以下八个专项服务载体组成：

- 1、“三合一”科创载体“政策池”；
- 2、“非银行”特色金融服务中心；
- 3、“知识产权支持服务中心”
- 4、“科创项目（成果）策划设计支持中心”
- 5、“高端人才创业全程发展支持中心”
- 6、区域性“科创成果展示营销交易中心”
- 7、建立“科创载体与科创企业产业联盟”
- 8、“科创成果产业化服务外包采购中心”

构建“科技协同创新服务平台”的基本践行原则

为确保“科技创新载体”，在“协同创新”与“集成创新”的过程中，真正做到：互为生态，协调共识，必须“约法四章”，共循以下四个“坚持”

的践行原则：

1、坚持“资源共享”的原则，在创建“协同创新服务平台”同时，建立“协同创新网络”，或“协同创新数据库”，及时发布或更新区域“科创载体”及其创新企业的潜在能量、溢出功能、互动商机等信息资源，让“协同创新”集群与“创新链”企业共享与分享。

2、坚持“市场化”资源配置的原则，杜绝“行政化干预”与“人政化干涉”，真正使“科创载体”的综合资源与互动商机，通过市场化配置与运作，为“协同创新”综合体所共享。

3、坚持“合作共赢”的原则，加速推进与有效促进区域“科创载体”与“科创企业”的共同进步、共同提升，以致合作共赢，共同提升本区域科技创新的协同能力与整体水平。

4、坚持“知识产权”敬畏的原则，维护知识产权、营造知识产权法治环境，真正将“科技协同创新”的前沿服务平台，构建与打造成为本地区乃至上海市，具有指标意义的“尊重知识产权、培育知识产权、维护知识产权”的示范服务基地。

#### 对创建“科技协同创新服务综合体”的提示与建议

1、借用外部资源助力共建“科技协同「创新链」”，为“科创企业”与“科创成果”提供知识产权与专利成果的投融资对接服务支持。

2、争取政府层面“先行先试、专项突破”，或“综合试验”项目题材，以旨影响高层领导的决策行为，以获取政策层面的定向/定标支持。

3、组建“科技协同创新「综合体」

智库”，可通过客座专家、通讯专家、志愿专家、顾问专家、合作专家等不同形式，邀盟各类专家，或为「综合体」建言献策、或为「综合体」营指导、或为「综合体」牵线搭桥、或为「综合体」保驾护航等。

4、构建与“综合体”相对应的组织机构，拟注册建立一个与「综合体」功能载体相对应的、具有团体独立法人地位的组织机构，具体主理与操作整个「综合体」的协同创新服务营运。

5、建立指标体系，编制作业指导书，为“可复制、可推广”作铺垫，拟建立「综合体」构建的指标体系，以及保障「综合体」内外部顺畅营运服务的作业指导书，以便日后使「综合体」项目，在业界“可复制、可推广”。

（作者为：上海工业发展咨询有限公司总经理）

## 上海中药行业协会召开“中医坐堂门诊部管理专题座谈会”

根据国务院《关于扶持和促进中医药事业发展的若干意见》和市政府《关于进一步加快上海中医药事业发展的意见》有关精神，为支持本市中医药事业的发展，适应参保人员对中医药服务的多层次、多元化需求，2011年底，由上海市人力资源和社会保障局、上海市医疗保险办公室、原上海市卫生局、上海市中医药发展办公室发布了“沪人社医监(2011)1018号”文件，将本市中药行业5家中医坐堂门诊部纳入医保定点范畴，并于2012年1月陆续开始为参保人员提供医保中医药服务。这5家门诊部运行二年多来，受到了参保群众的欢迎。

为了总结经验，提高管理水平，上海中药行业协会于5月23日在上海雷允上药业西区有限公司会议室召开“上海中药行业中医坐堂门诊部管理专题座谈会”，本市医疗保险办公室张明处长和中医药发展办公室贾扬处长应邀到会并讲话。5家中医坐堂门诊部的负责人分别在会议上就医疗管理制度的完善、医务人员管理和加强医保基金管理等方面作了交流发言。

张明处长肯定各门诊部二年多来所作的努力，肯定中医坐堂门诊部对缓解参保群众“看中医难，看名中医更难”困难中所起的作用。他指出，为了推进中医药事业的发展，本市医保部门将对中医坐堂门诊部的发展继续加大支持力度。他还要求各门诊部进一步完善医疗管理制度，提高医疗水平；要落实措施，切实加强医保基金的管理。

贾扬处长在会议上强调：提高医疗水平和医疗质量管理水平，是搞好门诊部的关键，希望协会今后采取不同的方式举办各种培训，市卫计委和中发办将给予支持。贾处长还就国家对中医药发展的政策、中医药在医改中的重要作用等问题进行了解读。

协会秘书长陈怡霞在讲话中表示：加强行业自律管理是行业协会的主要工作，也是各个门诊部进一步发展的基础，要继续增强质量理念，丰富管理手段，让老百姓看病放心、吃药放心；要牢牢抓住当前中医药发展的良好时机，做好中医药的传承发扬工作。

# 上海台资基本状况及发展趋势分析

## 《上海台资基本状况及发展趋势分析》课题组

2013年4月8日,习近平总书记在“博鳌论坛”期间会见台湾“共同市场基金会”董事长萧万长时指出,“两岸同胞共同推动两岸关系和平发展,就是在为实现中华民族伟大复兴作贡献。只要两岸凡事都从中华民族整体利益考虑,就一定能克服前进道路上的各种困难和阻碍,推动两岸关系和平发展不断取得新成就”,而且“要以‘两岸一家亲’的理念推动两岸经济合作”。在两岸经济合作和两岸区域对接格局调整的全新形势下,两岸企业家峰会成长型企业合作推进小组、上海市经济团体联合会会同市台办共同组织相关单位和专家学者,对上海台资企业现状及发展趋势进行专项研究,提出相应对策建议。

### 一、台商在上海投资形态的演变

20年来,台商对上海投资,经历了一个由劳动密集型产业逐步向资金密集型与技术密集型转变的过程。进入21世纪后,台商投资产业发生明显变化,资本、技术密集型的电子、通讯等高科技产业开始取代劳动密集型加工制造业。在投资总量上,以第二产业最为集中,占投资总量的近七成;第三产业增幅最快,而对第一产业的投资极少。在投资走向上,传统产业投资比重下降和高技术产业投资比重上升成为基本趋势。在产品销售上,台资企业产品出口仍占主导地位,但内销比重不断增加。

现阶段,台商制造类企业在上海的投资主要是以“台湾管理、大陆生产”、“台湾研发、大陆生产”、“台湾接单、大陆生产”等依靠两岸相对优势实现互补的模式为主。对于大部分台商而言,上海相对优越的区位优势、人才集聚效应、完善的基础设施、灵活的招商政策

和规范的管理体制,是实现企业扩张产能、达到规模效益和提升产品国际竞争力的最优选择。同时,随着大陆经济发展水平的提高和科技创新能力的增强,越来越多的台商大陆投资企业(特别是上市公司)开始将大陆投资事业与台湾的母体分割,采取跨地区独立经营、平行发展、水平分工的模式,实现更有效合作。这在很大程度上为两岸产业合作增添了新内容,也使台商在上海投资有了更大的发展潜力与空间。

### 二、台商在上海投资的历史回顾

自1984年第一家台资企业“联华合纤股份有限公司”落户上海起,截至2013年底,上海市累计批准台资项目9631项,合同台资307.5亿美元,分别占同期上海外资项目数和合同外资数的13%和11%,其中1000万美元以上项目500个。分析近两年的台商投资情况可以发现,台资项目数有所增加,而单项投资规模有所下降,这与台商投资进一步转向服务业和技术人力密集型产业相关,也与上海吸引外资的指导思想和操作实践逐渐向重质量、重水平、重效益、重功能的方向转变密切相关。

据对上海台商500大企业的统计,从获利情况看,企业的总体资本报酬率为3.189%,净利润率为1.735%,在上海各类企业中处于中等水平。从增长情况看,台资企业总体资产增长率为4.79%,净值增长率为13.96%,营收增长率为4.42%,总体表现较好。从行业发展情况看,服务业资产总额1175亿元人民币(下同),利润总额60.45亿元,营收净额1384亿元,平均利润率4.36%,资本报酬率5.14%,平均资本增值率

14.07%;制造业资本总额2344.9亿元,利润总额53.7亿元,营收总额5114.8亿元,平均利润率1.05%,资本报酬率2.29%,平均资产增值率0.9%。显示出服务业的整体获利能力明显高于制造业,这与服务业企业主要以内需市场为主、以生产性服务业为主、注重品牌发展的经营战略密切相关。与此相较,以出口导向为主的制造业企业则受国际市场波动的影响更加大。

从单一企业的基本比较分析,服务业企业也占据明显的优势,名列总利润(23亿元)和雇佣员工(16万人)第一名的是上海大润发有限公司,名列单一员工销售额及纯利润第一的是联强国际(中国)投资有限公司,名列税前纯利润(510%)第一的是统一企业(中国)有限公司。整体而言,上海获利能力较高的台资企业多集中在投资、房地产、金融、食品、餐饮等行业,反映出台资企业在上海服务业的发展不仅具有较强的市场发展前景,而且本身也具有较

### 三、台商投资上海的基本情况分析

长期来,台商在上海的投资多集中在制造业领域,尽管近年来服务业项目大幅增加,但总体项目中65%以上为工业性项目,服务业项目约占35%,农业项目不到1%。从整体布局看,项目主要分布在浦东、闵行、松江、嘉定、青浦等区。台商在沪投资主要有以下特点:

1、中小企业所占投资比例大。中小企业所占比重接近90%,是上海台资企业的主体。

2、台湾中小企业(成长型企业)

上新柜的比重高。截至2013年底,台湾上柜公司中有186家在上海投资设立329个项目,占台湾上柜公司(同期有657家)总数的1/5,合同台资占全市合同台资的1/4。

3、台商投资电子信息产业形成集群。截至2013年11月,台商在上海投资电子信息产业(包括计算机服务等)有577项,分别占全市台资项目数、合同资金总额的6%和20.9%。上述企业围绕大型电子信息企业,形成完整的产业链体系,通过增加研发投入,创新能力不断增强。

4、台资企业投入专业服务领域的增速加高。自2008年以来,两岸在服务领域的合作成为新的亮点。上海成为台资服务业的集聚中心,尤其是以律师、会计师、建筑师、医师、审计师等专业人士和投资顾问、信息咨询、金融服务、风险投资、创意设计等生产性服务业为主的中小企业大量进入,形成了台资企业发展的新特点、新趋势。截至目前,与专业服务相关的台资中小企业投资金额超过60亿美元,占全市合同台资的19.12%。

5、台资中小企业的投资领域不断拓展。除了以往较为集中的轻工、机械、纺织、化工、食品、建材、仓储、房地产、餐饮、娱乐业外,近年来加快进入金融、证券、保险、航运、商业零售以及高科技咨询服务等领域的进程,尤其是研发中心、软件设计公司、投行业务、保险经纪、信息服务等已进入稳步增长期,推动了上海台资企业的转型升级与结构调整。

总体而言,与大陆的其他区域相比,台资企业在上海的投资成功率比较高。一方面是由于上海的投资环境与政策比较稳定,另一方面也是由于台资企业自身的经营和管理相对规范。

#### 四、台商企业经营策略研究

台资企业非常注重品牌建设,由此形成相应的经营策略。

1、紧跟大陆市场潮流调整经营方

式。以连锁经营为特色的台湾餐饮企业,如850C、仙踪林、喜庆公社、克里斯汀等抓住大陆消费者的口味与时尚一炮而红,抢先赶到流行的最前端,拥有领导餐饮市场走向的能力,并通过创意的广告,引导消费者自身品牌的优越感,进而诱发商品需求的快速成长。接着通过加盟、直营等形式及配套事业快速的扩张,使得产品在供给上配合需求面的成长,形成今日的市场版图。

2、注重建立品牌形象。达芙妮目前在中级女鞋的地位相当稳固,但是,从市场发展状况分析,要提升附加价值、跨入高级产品的门坎,品牌形象必须再次塑造和提升,这就需要通过广告宣传创意及产品的创新来实现。

3、同业及异业策略联盟。由于台资企业的品牌规模相对较小,因此,需要有效整合同类产品的通路整合,采共享营销通路的方式,提升品牌形象,并吸引更多客源,在这方面永恩投资顾问公司与达芙妮的合作就是典型的案例。

4、善于运用大陆当地的人脉资源。以达芙妮为例,在发展过程中,达芙妮从建立生产基地,到开设销售据点,均积极寻求当地的合作伙伴协助,借助当地人脉资源较顺利完成。

#### 五、台商在经营中遇到的问题及发展趋势

在沪台资企业在经营中遇到的问题,依据不同类型呈现出不同特征。

##### 1、一般类型企业

此类企业主要是指台湾的一般性制造类企业,其主要特点是投资上海的时间比较长、投资金额总体不大(多为100万—1000万美元之间)、经营类型比较复杂(包括鼓励类、允许类和限制类)、投资地点主要考虑市场因素等。一此类企业在沪投资的数量(项目数)占上海整体台商投资的70%。企业存在的主要问题是:

(1)对商务成本快速上升感觉压力较大,尤其是生产成本(生产资料价格上涨、员工素质无法满足需要等,获利

能力不乐观。

(2)税费率偏高,存在着一定的不合理情况,尤其是辑征手段从严、处罚从重。

(3)在经营过程中遇到问题一般会依循通过市台办、台资企业协会方式或自行解决,对政策调整等(包括自贸区政策的影响)不了解甚至误解。

(4)市场竞争激烈,尤其是来自周边地区(主要指江浙地区)的内资企业在竞争不择手段,使企业难以应对。

##### 2、高科技企业

主要是与IT相关的企业,企业技术起点高、平均单项投资规模大、投资项目比重小但占投资总额比重大、多为经第三地投资、产业关联度强但配套能力不足、对政策环境需求强烈。企业面临的问题主要是:

(1)台湾方面的政策因素。台湾当局在高科技企业赴大陆投资问题上,一直在技术和人才两方面采取管制性政策。随着台湾经济的长期低迷,台湾当局亦开始积极进行招商引资工作,尤其是吸引台商返台投资的“鲑鱼返乡”计划,取得一定成效(2013年台商在岛内投资约为450亿元新台币,约合15亿美元)。近年来,台湾当局对高科技产业不断执行减税政策,平均实质税率不到6%,而且还享有分红税收减免、证券交易所税收减免等优惠政策,其实质税率与大陆的优惠税率相差不大,且个人所得税享受减免。在这种情况下,台资高科技企业也面临着更加激烈的竞争。

(2)大陆方面政策环境的缺失。两岸高科技产业合作一直有较高的呼声。两岸企业界不仅通过“产业搭桥计划”,而且通过两岸“经合会”确立7项产业合作内容(包括冷链物流、电动汽车、无线城市、LED照明、平板显示器以及纺织和电子商务)。但由于在产业的权益保护(专利技术)和利益分配(股权)方面未形成有机合作的规范,因此,合作多局限在局部区域,也无法解决两岸企业合作中面临的实际问题。

(3)税制问题。两岸税制存在较大

差异。台湾已完成“两税合一”，税制相对减慢且总体税负较低。大陆税制相对繁杂以及辑征严格，导致外销厂商的流动资金积压，加重了企业的成本负担。尤其是需要在国内不同区域内进行加工流程的外销企业不得不采取“出口转内销”方式进行深加工，延长了工序流程。在个人所得税方面，台湾企业的高层管理人员认为税率过高，因此多采取两岸分别支薪方式应对。

(4) 金融机制问题。国内利率不能自主、金融产品少；台商对当地金融依赖度有限，业务多以流动资金融资为主，本地化进程慢；金融服务方式有待提升，金融工具有待优化。

(5) 证照公信力问题。在有关证照考试方面，企业希望有具备公信力的机构负责，以免出现“有证无能”、“证人不符”的状况，从而加重培训成本。

此外，长江三角洲区域内的大交通、大网络建设已较为完备，但物流成本高仍是现阶段台商反映较多的问题。

### 3、金融类企业

至2013年底，有5家银行、2家保险公司、4家保险公司办事处、12家证券公司办事处，集中了台资在大陆金融机构的60%。台资金融机构在拓展业务中遇到多方面的问题，既有政策面的因素，也有市场竞争因素。

从政策面看，一是台资银行总体规模有限，导致人民币额度难以扩张，相关业务开展局限性大；二是在业务拓展中的布点受到较大局限。

从市场竞争看，一是大陆和香港商业银行的竞争。大陆商业银行积极发展台商大客户，只有中小企业台商不易获得融资。台资银行的业务重点仍锁定在台商与外商群体，融资不易的中小企业台商，与大陆商业银行在这一领域形成竞争关系。此外，台资银行还必须面对大陆银行、港资银行在优质客户方面的激烈争夺。二是在具体开展融资业务方面的困难。台商企业在大陆分布分散，在网点分布有效的情况下，拜访当地客户是个难题。台商投资总体规模不大(平

均单项投资规模约为250万美元，其中投资在100万美元以下的企业占一半)，厂房、用地以租赁为主，工厂机器多为从台湾移转来的旧设备，从银行的角度上看，信贷风险较大。

总体而言，台资银行在扩大市场金额、争夺客户、创新产品等方面面临非常激烈的竞争，而且这种竞争在很大程度上是一种不对等的竞争，这是台资金融机构所面对的现实。

## 六、工作思路与政策建议

两岸中小企业在经济和社会发展中发挥着重要而积极的作用，重视中小企业企业的作用，推动两岸中小企业合作有着非常重要的意义。为此，从中小企业、成长型企业合作推进小组、政府三方面提出相关政策建议：

### (一) 对中小企业经营策略的建议

建议沪台企业在合作过程中采取以下方式与路径：

1、进一步深耕大陆市场。随着大陆经济阶梯式发展，沿海地区成本快速上升，导致台资企业的产业布局和产品结构也必须调整，尤其是在沪台资企业更面临较大的转型升级压力，因此，加快向服务经济转化成为当务之急。为此，需要及时调整外向型发展方向和代工模式，着力于拓展内需市场，营建品牌，从而更好的借力大陆发展获得新的增长空间。

2、积极布局区域经济体。及时应对经济全球化和区域一体化的挑战，透过大陆与各区域经济体之间的协作关系，拓展商机。

3、加强企业创新策略。台资企业应进一步加强创新，发展高附加价值的产品，并推动企业结构的价值链中朝向设计、物流、运畴管理等方面。目前台湾出口总值59%是高科技产品。因此，面对经济全球化的大格局，随着微利时代来临，台湾企业必须通过创新以更好适应竞争。

4、全力打造品牌。台资企业应加快调整OEM甚至ODM的发展模式，

尽快实现自创品牌。应先从产品出发，创新开发具有市场潜力和较强吸引力的优良产品，建立全通路，提供高品质服务。在这一过程中，如何与大陆的市场向衔接、与大陆政府支持企业创新的政策相衔接、与上海加快品牌建设的战略相衔接是台资企业必须考虑和面对的问题。从目前情况看，建议分五阶段推进：一是考虑在“两岸企业家峰会”平台下设立“两岸品牌合作推进小组”，由两岸相关官员、企业家、专家合作探讨品牌推进的方式与路径；二是开展有效的推介和示范，可供选择的企业包括大陆的京东商城、驴妈妈等电商企业，以及台湾宏基电脑、法兰瓷(创意产业)等；三是企业选择重点示范产业开展合作，目前可以选择以电动汽车为切入点，实现共赢和品牌架构的可行性比较大；四是结合两岸园区共建共管的推进实现产业链的合理分布，为品牌建设奠定有利的发展环境；五是通过两岸企业合作“走出去”的推进，将相关品牌相世界推展，形成两岸携手“赚世界的钱”的目标，并为提升两岸在全球产业分工中的地位、改变台湾长期以来的代工生产模式奠定坚实的基础。

5、实施策略联盟战略，推动集群发展。摒弃“红海思维”，实现“蓝海战略”，

企业可以根据市场需求及自身的发展特点，通过建立策略联盟实现与竞争对手之间的优势互补，降低市场进入成本，扩大业务范围和经营规模，并在一定程度上分散风险。中小企业在明确企业定位和发展目标之后，积极选择适当的战略伙伴，重构企业经营管理模式和创新机制，营造对企业发展更加有力的环境。

6、打造良好的企业形象。随着大陆经济发展水平的提升以及法

制环境的日益完善，台资企业从事投机的空间越来越小，需要从塑造企业形象着眼，创造有利于企业长远发展的环境。中小企业在实现永续经营的过程中，要善于将承担适当的社会责任融入

到企业发展战略之中,以维护品牌形象、善待员工、支持地方发展为切入点,以良好的企业形象促进企业的发展。

7、推进两岸企业合作“走出去”战略。台资中小企业的国际化程度高,赴海外投资有着丰富经验。两岸中小企业可以抓住机遇,在机械、纺织等传统领域以及电子信息、新能源、华文国际化等新兴领域合作“走出去”,积极参与国际竞争,开拓国际市场,为企业的发展获取更大的空间。在这一领域,可以在“两岸企业家峰会”的平台上,通过三种方式进行:一是大陆企业借助台湾的专业服务机构,有针对性的开展在国外的并购,这种合作方式对促进大陆中小民营企业“走出去”有直接的助益;二是两岸企业合作尝试开展国际并购(具体的控股方式可根据实际情况由两岸商定),包括新能源、资源开发等类型,这种合作方式比较大型企业;三是在具有产业发展优势的领域,如信息、机械、纺织、生物医药等产业,两岸可以在城市或者区域的基础上形成对接,共同制订产业标准,共同进行技术发展及应用创新,以试点来拓展两岸以外的广大新兴市场,达到双赢的效果。

(二)对成长型企业合作推进小组的建议

进一步发挥“两岸企业家峰会”成长型企业合作推进小组的功能和作用:

建立与完善两岸产业间的合作机制。可分两个层面展开相关合作,一是以两岸两会框架下的“两岸经济合作委员会”为主,建立起包括大陆与台湾相关官方机构所形成的“两岸产业合作小组”机制,负责制定两岸产业合作的相关政策、技术标准、协商与争端机制等,确立两岸产业合作的框架与方式,力争在核心领域、关键项目等方面取得实质性突破。二是以“两岸企业家峰会”为核心,建立由“峰会”下的相关小组、两岸行业发展协会及专家委员会具体产业合作平台,包括新兴产业、成长型产业(中小企业)、能源产业、金融、服务业等,通过举办论坛、定期开展小组协商、

组织相关企业交流展示、协调银企合作、推动产学研共建等方式,加强两岸企业之间在技术研发、行业规范、人才交流培训、产品开发、市场通路开拓以及知识产权保护等方面的交流合作。

探索共建共管两岸产业园区的方式与路径。随着两岸经济合作的深化与发展,全面推进两岸双向投资已经成为促进两岸产业合作转型升级与要素合理配置的重要手段,在这一过程中,探索建立两岸合作开发、共建共管的产业园区是可行的方式之一,需要指出的是,还可以将这一合作方式与推动陆资入台有机结合起来。在具体运作上,可以考虑分阶段进行:一是确立园区的合作方向,目前可以考虑以节能环保、新能源、生物医药、新兴信息产业(新一代互联网、移动通信、云计算、物联网等)、机械制造等领域;二是采取两岸合作共建的方式,由两岸企业合作投资开发(类似台湾私营开发的龟山园区,各占50%的股份),引入两岸具有一定研发能力和制造基础的企业进入,一方面充分利用台湾发展高科技产业的运作和新竹等高科技园园区的管理经验,另一方面注重企业的研发和品牌提升,以大陆市场为腹地,推进企业的合作转型与品牌建构;三是园区可选择在两岸分别推进,结合各自的优势,形成有效的分工和产业链整合(如分别成立研发中心、销售总部等),两岸企业可对区内基础配套设施、产业发展布局及前景目标等进行合作规划和设计(如建立两岸企业合作基金、成立海峡企业合作银行则推进将更为有力)。通过园区合作,实现对台湾经济提升的“正能量”,弥补两岸要素配备不均衡的格局,促进两岸市场共享和共同开拓国际市场。

3、强化市台办在对台经济工作中的统筹指导作用。在对台工作领导小组直接领导下,由市台办牵头强化对台资中小企业转型升级的辅导以及沪台中小企业合作的推进,力争确立两岸企业家峰会成长型企业小组、市发改委中小企业办、商务委投资促进处、市台办经济

处、市台办协调处的定期的联席会议制度。在有条件的情况下,可以考虑邀请台商代表参加,以增加相关政策的透明度,形成许久中小企业发展的有力政策环境。

4、建立完善促进台资中小企业发展与两岸合作的工作机制。成长型企业合作推进小组要在加强研究与调研的基础上,完善应对机制,开展相应工作,实现两岸中小企业更有效的合作。一是组织相关力量,充分利用外部智力,对两岸中小企业的发展状况进行持续的研究与评估,准确把握其走向,为小组开展工作提供更好的指导与服务;二是关注台资中小企业的发展变化,强调以功能性措施的完善弥补政策优惠弱化所造成的影响,增强台资中小企业、尤其是创新型企业在上海发展的信心;结合ECFA及后续协议的实施,落实、补充与细化上海对台经济工作的开展,确立相关实施细则与政策规范,推动台资中小企业的升级与转型。

5、明确产业发展定位,突出重点,推进沪台在现代产业领域的合作。上海台资企业面临着新一轮的区域竞争环境,在这种情况下,上海在吸引台湾一般领域的投资方面已难形成竞争优势,必须集中力量,有针对性的实现对台产业对接,充分利用已具有的产业基础,尤其是注重吸引台资现代服务业、创新型企业,强化在产业分工方面的优势地位——其关键就是形成以坚实的现代制造业为依托的研发环节、以制造业资本移动和运作为中心的营运环节和以强大的生产性服务为核心的产业支援环节。在这一过程中,充分发挥中小企业的作用非常重要。

6、以现代服务业为突破口,加快构建上海在两岸经贸关系中的“三地”作用。加快构建上海在两岸经贸关系中的“三地”作用(台商投资的盆地、现代产业整合的高地、两岸交流交往的平地),抓住“三流”(资金流、物流、人才流),以服务业为突破,形成现代市场经济体系,始终把握住价值链的高端。

上海必须在政策方面取得突破(降低企业的进入门槛、扩大其经营的领域和范围、加快建构适合创新型经济发展的环境),这对于促进两岸中小企业合作和创新企业发展是至关重要的。

7、建立机制化、人际化的活动框架,同时在起点上必须高于周边区域,凸显龙头地位和作用。一是上海-台北城市论坛的框架下,突出纳入中小企业、创新型企业的合作专题,形成专业的小组论坛,使之成为两岸中小企业和企业家进行交流、对话与合作的定期机制;二是举办两岸中小企业峰会及合作论坛,结合两岸中小企业的发展需求,使之成为两岸中小企业及创新型企业开展合作的重要平台,发挥了解沟通、政策协调、企业合作、策略推进和提升形象的作用;三是建立两岸中小企业合作的专家与工作团队,针对两岸中小企业合作中的情况和问题开展持续研究,累积资料,加强调研,使成长型企业合作

推进小组的工作更具有针对性、现实性和实际可操作性。

### (三)对政府的建议

中小企业的发展和转型升级离不开政府的扶持。既要通过市场发挥主动作用,也要通过政策调节为中小企业发展提供支撑。因此,政府要加快相关扶植政策的制定和落实,为广大中小企业营造一个宽松良好的环境:

1、完善政策法律体系。在 ECFA 的总体框架下,完善中小企业合作小组机制,针对中小企业的发展特点,形成促进发展与合作的相关协议,及时清理不利于中小企业发展的法律法规和规章制度,并切实加以落实和执行。

2、关注台资中小企业的融资困难。进一步完善中小企业的金融政策,拓宽中小企业融资渠道,完善中小企业信用担保体系和 IPO 机制,连接两岸资本市场合作,形成两岸中小企业相互上市的

便利通道,通过活跃的金融市场全面落实和解决台资中小企业的融资问题。在间接融资方面,则要放松金融管制,降低企业债券的发行门槛,同时,健全风投和多层次的信用担保机制,有效拓展中小企业融资渠道。

3、落实对中小企业的财税扶持政策。对台资中小企业的发展,要充分体现“藏富于民”的税负原则,强化对小微企业的税收优惠。在条件许可的情况下,要加大对台资中小企业的财政资金支持力度,包括将台资企业纳入中小企业发展的专项资金,重点支持台资中小企业技术创新、结构调整等。同时,可以借鉴台湾的经验,设立由发改委管理的中小企业信用担保基金,带动社会资金支持中小企业的发展。此外,还要全面清理整顿涉及台资中小企业收费的项目,切实减轻中小企业的实际负担。

## 上海会展学院成为会展人才的最佳成长平台

为了更好地满足日益增长的会展专业人才需求,提高上海市会展从业人员的整体素质和能力,2005年8月,上海会展行业协会与华东师范大学合作组建了“华东师范大学上海会展学院”。作为全国首家行业协会与院校合作的范例,为专业会展人才的培养注入了持续不断的源泉;而上海会展业的快速发展,又为其提供了丰富的实践机会。理论学习结合专业实践,成为会展人才的最佳成长平台。上海市会展行业协会充分运用这一平台,并不断拓展空间领域,为推进行业的专业化持续努力。

编制会展系列教材。针对会展业是个新兴产业的特点,学院成立后,协会组织业内专家、院校教授,编制高等教育会展专业系列教材,先后编制了“会展实务”、“会展管理概论”、“会展案例”、“会展文案”、“会展英语”,不仅为业内培训提供了教材,又填补了高等教育会展专业教材的空缺。

推进会展管理培训。会展业在我国从上世纪八十年代起发展到如今,也只有三十多年的历史,过去从事会展业的人才都是半路出家,没有系统的专业知识,急需充电。针对这现实情况,上海会展学院自2006年起就开展对会展管理的专业培训,至今已有包括长三角地区的一千余名业内人士参加了培训,并获得了初、中、高级专业结业证书。

诞生一批高级人才。为了进一步保证会展人才的专业性,2005年,经上海市人事局批准,由上海市职业能力考试院、上海世博人才发展中心与该协会联合组织了“上海市会展管理专业技术水平认定”工作。目前已有500余名长三角地区业内人士分别获得“会展管理”高级、中级、初级职称,其中获得高级职称的会展人士已有130余名。

创建培训认证体系。为推进上海“创意城市,设计之都”的建设,全面提升会展业的创意设计水平,上海市会展行业协会又于2012年在制订展示设计师标准的基础上创建了展示设计师的培训、认证体系。目前已有100余名业内人士分别参与了展示设计的中、高级培训和认证,为上海建成“创意城市、设计之都”迈开了坚持的一步。

同时,为了加强对会展管理创意设计人才的培养,提高项目管理策划人员和展示设计人员的综合素质和专业水平,上海市会展行业协会将建成“上海会展创意设计人才建设专项服务平台”,面向院校、面向社会在网上实行公开教育,集中统一认证,进一步为上海建成国际会展中心城市夯实人才基础。

# 试论发展农产品电子商务的结与解

上海市食品协会

近年来,国家对农产品生产流通放在非常重要的地位,综合货币、财政、汇率、储备等多种手段出台宏观调控措施,目的是使国内农产品市场保持量足、价稳、质优,稳定农业生产和粮食总产量,保持物价基本平稳。而与社会大环境形成鲜明对比的,是农产品的电子商务略显寂寥,农产品网上交易的规模、品种、经销商和技术支撑等方面都远远落后于同期工业品电子商务的发展,在本市推进经济转型的背景中,农产品电子商务已渐渐成为一块短板。

目前,上海正着力推进智慧城市建设,以智能化、信息化培育战略新兴产业,推动传统产业转型升级。2013年,上海市电子商务年交易额达到10560亿元,同比增长35.1%,首次达到“万亿级”,占全国交易额的10%。按照“十二五”发展规划,电子商务将成为本市经济转型发展的新亮点,将创建10个要素集聚、政策创新、产业集中度高的电子商务集聚区。2014年,上海电子商务交易额预期增长25%。

## 一、本市在推进农产品电子商务中的主要工作

农产品电子商务应从广义的角度理解并实施,涵盖农产品生产、流通的各个方面,是以信息技术为手段对农产品从生产源头到消费终端的一次革新,包括信息采集、网上交易、追溯体系、新媒体宣传、食品安全等方面。近年来,本市主要通过以下几方面来推进。

1、搭建网上农产品交易平台。自2007年以来,结合上海实际和近年网上农产品交易特点,充分利用商务部农产品网上购销对接会这一平台,与有关部门及涉农企业沟通协商,收集利用各

种信息资料,为农业合作社和农产品流通加工企业建立对接的桥梁,解决农产品销售难,促进农民增收。通过网上对接,实现农产品成交额近20亿元,成交量16万吨左右,受益农户达到6000余户,交易品种包括蔬菜、瓜果和粮食制品等。对接活动不仅有利于农户出售自己的农产品,而且有利于丰富上海农产品市场,给上海市民餐桌提供全国各地优良的农产品。

2、创建食用农产品信息收集系统。通过对批发市场、标准化菜市场、商超卖场等开展农产品采价工作,了解市民消费需求较大的主副食品在不同渠道的销售量和销售价格,进行梳理分析及汇总,形成流通信息报告。采价范围涵盖主副食品中的蔬菜、猪肉、粮油、豆制品、水产五大类,监测样本点涵盖全市13家屠宰场、10多家综合性、区域性或专业批发市场,10区50家标准化菜市场、4家重点大型商超卖场。品种包括青菜、鸡毛菜等郊菜,大白菜、黄瓜、土豆等客菜,活鸡、生鲜猪肉、草鱼、带鱼、内酯豆腐、优质大米等近50个品种。对目前市民消费量较大的主副食品在流通中生产、批发、配送、零售等多个环节中的信息进行监测,有效分析行业信息,真实反映上海主副食品市场情况,对研究主副食品流通发展趋势、发布市场预测、预警信息和进行市场调控的政策决策提供建议。

3、以信息技术为基础,搭建农产品检测、交易电子结算平台。本市江桥批发市场、农产品中心批发市场、江杨批发市场等重点批发市场为更好地发挥“龙头控制源头”的作用,将食品安全检测关口前移,分别与国内主产区签订安全检测协议,如山东苍山、内蒙古太

仆寺旗、江苏南通、浙江平湖、云南元谋等地,实行安全检测结果信息共享,将检测关口前移到生产基地和产地市场,指导农民安全使用农药,进一步做到了源头控制,为产地政府和菜农提供及时、准确的市场信息。同时,本市主要批发市场以进场登记系统、电子称重系统、电子结算系统、财务电算化系统、电子大屏幕显示系统和电子交易计价系统等为基础,搭建信息管理平台,用网络或短信的方式向全国发送商品交易价格、市场交易行情等信息,实现安全检测前移,龙头控制源头。

4、鼓励多种形式的农产品网上销售。农产品网上销售对于开拓电子商务的内涵有极其深刻的作用,在国内农产品生产比较落后、集约化程度比较低的现状下,通过引导和宣传,鼓励有条件的企业开展农产品网上销售。一是大力发展宅配形式的农产品电子商务,依托居民小区附近的加盟门店,通过网上订单,分区域配送,客户就近领取的方式开展交易。宅配形式能够在品质、损耗和库存上得以有效控制,不少电商企业还通过QQ群、飞信、电话订餐的方式开展。目前1号店、易果网、上农信(菜管家)、多利农庄等都是这种模式。二是发展农产品经销商网上销售。本市大卖场超市已将生鲜农产品作为超市经营的重要一环,通过现代企业管理,生鲜直采成本和仓储物流损耗都处于较低的水平,为农产品网上销售打下基础。不少卖场、批发市场逐步开始涉足农产品网上交易,比较有代表性的如上农批、蔬菜集团、农工商超市等。

## 二、发展农产品电子商务的基础性支撑亟待完善

日新月异的网络世界以及互联网信息交互平台为企业提供多种途径的解决方案,然而网络能够加快农产品的信息流和资金流的转速,但却不能解决农产品流通的线下瓶颈问题,综合起来,主要包括以下几方面因素。

1、农产品冷链物流还不健全。农产品从生产合作社出来以后,会进入流通体系,无论是农超对接、农贸对接还是经销商渠道,对农产品而言,物流成为最重要也是最关键的一环,很多农产品流通由于物流特别是冷链物流不健全导致质量产生问题。农产品和传统的3C产品、鞋帽、服装不同的是,物流的折损、保鲜都非常关键,每种农产品都有其相对比较稳定的物流辐射范围。农产品在收购、运输过程中损耗已达20%,进入市场或超市销售的过程中又损耗约达10%,这都将进入成本,再加上冷链物流系统,导致终端农产品售价不断上升。对农产品来说,物流是亟待解决的瓶颈。

2、农产品标准化程度还有待提高。国内农产品生产标准问题已成为实现农业现代化的一道门槛,与国外同类农产品相比,国内的农产品尽管品种、品质不错,但在采收时不分规格、等级,通过简易的包装就拿到市场上销售,不仅销售得慢,而且价格低。农民收入一般要减少30%左右。农产品标准化首先是确保农产品质量安全水平达到市场准入门槛,以保障农产品的消费安全,其次是提高农产品的品质规格,满足消费者对农产品优质化、规格化的要求。做到农产品标准化生产,能有效促进农产品流通,提高农产品的市场竞争力,为农产品电子商务奠定基础。

3、农产品品牌建设速度跟不上网络的发展。农产品电子商务是农产品信息化的表现形式,要求农产品生产流通全面升级,以农产品生产组织化推动标准化、以标准化推进市场化、以市场化推进品牌化、以品牌化实现信息化。就本市而言,2012年底全市6000多家农业合作社69%实现了组织化,42%的

农产品实现了品牌化,但目前的农产品品牌存在散、小、杂的情况,品牌集中在肉类、粮油、豆制品和鲜奶等,蔬菜、水产品品牌率较低。在农产品的品牌推进上需要农商联手,既要有农产品生产品牌,又要有流通品牌,二者缺一不可。

### 三、推进农产品电子商务的见解

农产品电子商务不仅是对传统交易方式的有益补充,也能在一定程度上为供求双方提供一个接洽、交易的平台,借助网络优势,信息能快速、直接、有效地在双方间传递,省去不必要的环节,提高了农产品流通的效率,保证了农产品的质量,也能为供求双方获得切实利益。国家在推进工业化、信息化、城镇化和农业现代化的过程中,农产品电子商务无疑成为“四化”聚集一身的一大产业,有其广阔的发展前途,需要的是细致缜密的工作思路和扎扎实实的工作态度。

1、加快诚信体系建设。不久前,商务部在上海召开诚信工作会议,要求动员更多的行业和企业参与诚信建设,重点围绕确保商品质量、提升服务品质、坚持诚信经营、树立商业品牌等四项建设任务,深入开展宣传教育。诚信体系是农产品电子商务的基础,国内农产品在交易过程中以次充好、假冒名牌,甚至违法经营的事件屡见不鲜,尤其是在互不谋面的电子交易领域,更容易滋生道德风险。只有建立诚信为本、守信激励和失信惩戒的社会信用环境,鼓励符合条件的第三方信用服务机构、电子商务平台对电子商务主体开展信用评估,才能实现电子商务信用信息与社会其他领域的信息交换和共享。

2、建立交互式农产品信息平台。一是建立国内农副产品生产基地综合数据库,将有关农副产品产地、品种、数量、质量检测的方面的信息进行梳理。同时完善本市批发市场基本情况数据库,并将市场交易情况进行动态跟踪。二是建立农产品网上交易的技术支撑服务平台,如网上交易诚信档案和网上安全支

付系统,以及农副产品质量档次评定标准,通过信息化手段保障农副产品网上对接顺利进行。

3、循序渐进推进B2B、B2C交易。B2B是供应商和批发商间进行交易的一个平台,供需双方能及时发布农产品信息,寻求合适的合作伙伴,适用于大宗农产品交易。B2C以广大消费者为购物对象,利用这一平台,实现在线订购各类农产品。就目前而言,要优先发展B2B交易,待时机成熟后再推广B2C模式。发展B2B模式,道德风险依然存在,必须强化对用户的身份认证,严格核实注册资料和买卖双方相互评价信誉,一旦发生欺诈行为,保证能追查到相关责任人。

4、加快农产品品牌建设。一是增加农产品品牌覆盖面,要从一块肉、一滴油、一粒米、一棵菜、一条鱼抓起,理顺农产品流通链条,做到纲举目张。二是围绕食品安全建立品牌。将引品牌入市和品牌化经营成为食品卫生安全的抓手,推进产业发展,形成一批品质优良,市内外知名,价格公道的主副食品品牌,确保市民消费安全。三是研究借用品牌的管理技术,提升农产品管理水平,把引品牌入市与借品牌管理结合起来,借船出海,提升农产品管理水平。



# 剑走偏锋式的胜出

“TH壳体进气管座圈中频焊接替代火焰焊接”攻关纪实

董锡健

**题记:**基于“改善人们的居住环境,保护人类的生存环境”企业使命和“节能减排,环境保护”企业战略目标,海立集团上海日立工会把“节能减排,降本增效”作为公司工会融入和促进企业经济工作的抓手,以“提升意识、创意改善、力求效果”为突破口,发动全员行动,促进部门协作,开展了JJ小组活动,积极推进节能减排,降本增效活动的实施。活动中,我们注重将“节能减排”理念渗透到企业文化建设中,并全方位、高密度地倡导和传播。通过内部信息网络、餐厅休息室视频、海立报、制造现场看板、内部培训课程设置、知识竞赛等多种形式,致力于从每个环节、多角度、细节上提高员工节能减排意识,使得节能减排成为员工生活方式一部分。通过“双创(创意、创效)”平台献计献策,员工立足本职岗位,提出合理化建议,并重点立项攻关,力争实现降本增效。同时在活动过程中,及时发现先进典型,树立先进标杆,宣传、推广、激励三管齐下,使活动取得实效。2006—2013年上海日立实施节能技改项目30多个,合计节能折标煤13773吨。其中,2013年实施5个项目,合计节能折标煤1363吨/年。其中2011年“空压机及配套干燥机节能改造项目”申报了市工经联的节能减排(JJ)小组项目,获得帮助和表彰。“TH壳体进气管座圈中频焊接替代火焰焊接”是我们开展(JJ)小组技术攻关、持续改善的又一个例子。

## 小身材也有大能量

压缩机上有一个小小进气管的座

圈,怎么看都是那么的不起眼,而就是这个不起眼的比鸽子蛋略大一点的小座圈,让一群想干事的海立人干成了一个大的项目,2013年批量生产后,仅一个季度就为公司节约成本达500余万元。听到这个令人咋舌的数字时,不禁让人对这个小座圈刮目相看,“小身材也有大能量!”

空调压缩机的零部件很多,壳体上的进气管连接管是连接储液器和汽缸的通道。上海日立产品中的单转子机种壳体连接管大部分都使用座圈压焊的方式,而双转子壳体基本上采用火焰焊接的方式,尤其是2个进气管的双转子压缩机采用的都是火焰焊。这主要是原因是双孔的产品由于2个孔距离较近,会造成压焊时相互干涉,以及破试不良等状况。TH双转子压缩机就是采用2个进气管,它的进气管原先都是采用的火焰焊的。

火焰钎焊与压焊相比缺点可真不少:首先,就是成本问题。火焰钎焊在加工时候所使用的焊接原材料是银焊丝,含银率接近50%,造成了钎焊加工成本高昂。第二,能耗高。火焰钎焊前后清洗需要电加热。第三,污染严重。压缩机零部件在装配之前都要进行清洗,清洗又分为酸洗和碱洗,出于对环境的保护,上海日立在清洗方式上逐步用碱洗替代对环境的破坏较重的酸洗。董事长沈建芳多次要求在产品生产过程中的碱洗全部替代酸洗,但酸洗对于这个进气管座圈就是难以实施。因为火焰加工后的污垢只能用酸洗去除,碱洗达不到清洁标准。第四,存在安全隐患。火焰钎焊使用的乙炔是易燃易爆气体,稍不留神就会引起火灾和爆炸的危险。

如何攻克TH压缩机壳体与进气管座圈的压焊难题,靠以往成功的压焊经验肯定不行,唯有剑走偏锋,另辟蹊径才行得通。

## 一群有勇气的“傻瓜”

这个小座圈就这样成为一块难啃的硬骨头,横亘在人面前,让不吐不快。但总得要去把这块硬骨头啃掉吧?而且在知道困难的前提下啃这块硬骨头的人,不是一个傻瓜,就是拥有“明知山有虎偏向虎山行”那种无畏的魄力。

时任装备动力部部长贺继通就是这样一个人,“其实,我也没想那么多,这个事情总要有人做吧,所以就主动请缨立了这个项目,其实,这个改造项目不属于我管,我也完全可以不去操心,但我就是想干事,为公司多做点贡献。况且,我以前在技术体系VEC室干过,对这块非常熟悉且有感情,我有信心带领我的团队拿下这块硬啃的骨头。”

就这样,贺继通主动承担了这个项目,并将这个项目成功后预期将会取得的可观的效益向时任采购中心总监庄华做了汇报,得到了庄华的大力支持。2012年初,小小座圈被提上了议事日程。

不知道你是否看过《三个傻瓜》这部励志的印度电影,“想做什么就做什么”或许是《三个傻瓜》这部电影带给我们最大的启示,执着追求自己的梦想或者目标都要有点“傻”的执着,正是这群略带一点“傻气”却大智若愚的人对于成功的追求才使得这个项目一步步走向成功。

## “定位销”三变其身

项目立项后,贺继通带领JJ小组

人员开会讨论工作思路。当初交给设备科长张坚钢和设备主管张家新成为了项目的主要开发人。当时张家新天真地想：“不就是个小座圈的焊接嘛，以前就有压焊的成功经验，这只是小 case，最多两个月，我就能搞定！”没想到一语成偈，当时夸下的“两个月”的海口，真正实施起来却花了 10 个月的时间。因为在当时，这个项目是一个全新的项目，只知道要把火焰焊改成压焊，其他没有任何设计参数、经验可以参照。对于接到这个项目的人员来说，就是一张白纸。

座圈在焊接时有一个定位销起固定作用，因为要绝缘，所以采用陶瓷材质。第一次的改变是在定位销上采用 2 个“0”型密封橡胶圈，采用内部固定的模式。第二次的外观改变则是由于“0”型密封橡胶圈在高温焊接环境下磨损厉害，容易造成产品质量的不稳定，考虑采用 1 个“0”型密封橡胶圈。但减少橡胶圈的使用数量并不能根本解决问题。张家新考虑是否可以采取外部固定的方式，当时这个想法被认为是异想天开，况且容易造成铜管的拉伤，是个得不偿失的做法。一遍一遍的枯燥试验，失败，再试验，再失败……

定位销的外形设计好事多磨，因为高温焊接后，焊接接触面金属熔化，造成座圈焊接部位向内收缩尺寸变小，加工的零部件容易抱死在定位销上下不来。为了改变这个现象，他们就将定位销改成了具有一定角度的斜面，以减少变型后的抱紧力，这已经是第三次改变定位销的外观设计了。

### 见缝插针做试验

压焊工艺在实际操作中遇到的主要问题主要有三个：座圈样式的设计、焊接设备的选型和焊接质量的控制。张家新不知道，压缩机作为一个设计成熟的产品，其任何一个零部件尺寸的改变都需要通过大量的摸索和试验。

所谓试验，就是对加工参数进行调整，找到最科学的加工方法。通电流、通电时间、焊接预压压力等等，都是需

要反复试验和调整的。任何一点尺寸变动，所有数据都要重新开始。

对于现场操作人员来讲，虽然知道新产品试验的重要性，但是因为是个计件制，所以还是比较排斥试制工作。怎么办？见缝插针呗！员工间休息时，吃饭时，换班交接时……只要加工设备一有空闲，张家新等人就冲了上去。平时不忘和操作员工交流交流感情，香烟多发几圈，遇到操作难题陪着操作员工一起解决。可远水解不了近渴，张家新还是希望能有一部设备专门用来做试验。功夫不负有心人，在上海日立东厂区的钣金车间进料大门边有一台设备，被资材部用来试验不同厂家的座圈质量，相对于满负荷的生产线上的设备来说，这台设备算是比较“闲置”的了。

有设备就可以大干特干了，在项目实施的 10 个月中，有很次试验都到半夜了。因为这台设备在钣金车间最大那扇进货车通行的大门边上，有时候穿堂风不亚于 10 级台风。特别是试验高峰期的 3、4 月份，那个半夜依旧很冷，在穿堂风的“关照”下，试验人员都被冻僵了。

“焊接设备需要的电流大，电缆都是大功率的，都要好几万呢，要重新布线，该多浪费啊。”不计较得失，才能心无旁骛。

### 团队的力量

可能你无法想到，小小一个座圈的焊接改动成功，仅仅靠一个人是绝对行不通的，它靠的是上海日立七个部门，四个体系相互配合、相互帮助，牵一发乃至动全身，这就如一架运行的机器一样，少掉任何一个零部件都不会运转起来。是 JJ 小组，是这个项目把大家紧紧凝聚在一起！

座圈的压缩机装配好后，需要做水压实验，由于张家新与实验中心人员不熟悉，贺继通迅速联系品证中心总监陈建请求援助。张家新立即把 40 多斤的实验压缩机直接拿到陈建办公桌上，“请陈总监帮忙安排水压实验”，陈总监二

话没说安排下去，水压实验时候，实验人员说：“品证领导安排，先帮你们做的哦。”正是许多象陈总监这样领导的帮助，项目得以顺利展开。

如果没有设计部门杨焱迢在座圈导入和量确上的帮助，如果没有工艺技术部钣金工艺主管黎健和固定资产蒋晨妍忙前忙后，采购加工试验设备；如果没有品证部检查科钣金质量主管吴呈对于焊接质量的严格管控；如果没有压装部钣金 UTE 翁海峰在现场的指挥协调，如果没有这些有名或者无名的英雄……项目可能不会成功。

项目改造后，不但为企业节省了 98 平方的生产面积，而且每个班次节约了操作工 2 名，三个班次共节约人员 6 名。能源节约了，如果将电和乙炔换算成标煤的话，一年可以为公司节约标煤 69 吨。作业环境和安全改善了，超声波震荡清洗和酸洗都可以用较环保的碱洗替代，乙炔不使用使得生产现场的安全得到改善。产品的质量得到了改善，火焰钎焊焊接的不良率较高约为 1.1%，每班约 30 台左右的壳体返工或报废，座圈压焊每 25 万台则仅有 2 台不良。座圈的水压实验压力比火焰焊提高 15%，也为今后的更严格的标准提供支持。最关键的一点，在微利时代的市场竞争中，该项目的成功实施，每年可为上海日立节约成本 1623 万多元。

“TH 壳体进气管座圈项目”经过大家的努力，获得了可喜的成果，但项目团队的成员们将以更积极的姿态迎接更艰巨的挑战。

展望未来，面临“能源与环境”两大挑战，节能减排已成全球的共同趋势。能源革命和环境保护共同推动“海立”品牌的产品结构调整，“节能减排，降本增效”在上海日立也将持续推进。同时，海立集团上海日立工会也义不容辞的将“节能减排，降本增效”作为己任，不断总结、持续推进，继续向纵深方向发展，广泛开展节能减排 JJ 小组活动，以追求更高的实效，达到企业、员工、社会效益多赢的良好局面。

# 发挥 JJ 小组作用 深化节能减排活动

上海铁路局上海机务段

近年来，上海机务段工会坚持以宣传为导向，以活动为载体，注重发挥节能减排（JJ）小组作用，示范和带动广大职工增强环保和节能意识，组织和发动职工积极参与段节能减排创新创优活动，为段开展节能减排工作集思广益、群策群力。

## 一、广泛宣传，搭建平台，推进节能减排深入开展

要抓好节能减排工作，强化和提高职工的思想意识是关键。段工会通过强化节能减排（JJ）小组建设，开展多种形式的节能减排（JJ）小组活动，加大对节能减排宣传，不断强化广大职工对节能减排重要性的认识，调动广大职工参与节能减排的积极性、主动性和创造性。

1. 建立组织网络平台。我段成立了以分管段长为组长，各部门负责人为副组长的节能减排工作小组，并形成段、车间、班组三级管理网络，并在此基础上，不断强化 JJ 小组建设，实现节能减排工作全员、全面、全过程管理。在健全组织机构的同时，制定和完善了《上海机务段能源管理办法》、《上海机务段节能减排考核管理办法》、《上海机务段环境保护管理细则》、《上海机务段中水使用管理办法》、《上海机务段废油管理和考核办法》等等。我们每年下发通知，向全段 JJ 小组征集攻关课题，并积极向上海市申报 JJ 项目，实现节能减排工作的规范化、制度化，确保节能减排工作长效运转，稳步推进，取得实效。

2. 建立宣传教育平台。一是适时开展形势任务教育，让广大职工对铁路局的经营主体地位，尤其是铁路体制机制改革以来，机务段生产经营中面临的

严峻形势有深刻认识和全面了解。通过宣传教育，让职工知晓节能减排不仅是国家可持续发展的需要，是企业经营生产的需要，更是事关我段生存发展、职工切身利益的必然选择。二是在每年“六·五”世界环境日、全国节能宣传周、合理化建议征集宣传周之际，成立 JJ 小组宣讲团，将节能减排的目的意义，结合段当时形势，下到各车间、班组、外点公寓等进行宣讲。同时，以宣传展板、征文讨论等形式，大张旗鼓的宣传引导，使节能减排意识深入人心。三是发挥各车间 JJ 小组作用，利用业余时间设计制作温馨小贴士、宣传标语等，张贴在各节能减排重点区域，从细微处做起，倡导节水、节电、节纸等意识，杜绝“长流水”、“长明灯”等现象。

3. 建立技能竞赛平台。按照铁路机务岗位特点，段工会每年组织开展职工岗位职业技能竞赛，提高职工技能水平的同时，也为节能减排奠定技术基础。一是开展机车司机平稳操纵竞赛。列车编组长、载重大，需要的牵引力较大，能耗也大。我们要求机车司机 JJ 小组要以技能竞赛为契机，加强对机车司机平稳操纵能力帮教，通过帮教和竞赛，提高机车司机操纵技能，以达到节能降耗目的；二是在开展检修各主要工种技能竞赛，提高职工检修能力同时，积极开展“修旧利废”工作。按照机车检修工作特点，检修 JJ 小组在实践中不断探索，积累经验，取得了较好的成绩。2013 年组织开展《柴油机喷油泵针阀研磨修复》课题攻关，每年可节约成本 10 余万元。组织修复并自制机车止轮器，每年可节约采购成本近十万元；三是加强管理岗位 JJ 知识培训。利用送出去，请进来等方式，对管理岗位职

工进行“精细化管理”、“企业成本管理与控制”等方面的知识培训提高管理者节能减排技能。如 2012 年针对电能消耗量大的问题，段成立以纪委书记，副段长为组长的 JJ 减排小组，带领段各职能科室负责人，共同开展《实时监测降低能耗》课题攻关，并成功实施，达到年节约电费 392920 元，圆满完成了活动目标。

## 二、突出重点，发挥作用，确保节能减排取得实效

近年来，我们坚持执行节能减排各项措施，抓好重点项目整治，着重发挥 JJ 小组作用，重视能源成本控制，水电气油等各项能源消耗均大幅下降，节能减排效果显著。

1. 重点整治取得长足进步。发挥 JJ 小组作用，加强对“三废”等环境保护重点的盯控，在源头上做好防护。首先对废油的处理，改直接冲入下水道为专人收集，集中存放并按国家规定交由资质的单位进行处理，夏季暴雨时节组织人员筑堤用毛毡吸油，最大限度地避免和减少废油引起的污染环境。其次，在废气管理上，通过推广使用太阳能减少燃料消耗和废气排放，利用脱硫除尘设施、喷漆漆污过滤装置、充电间酸雾处理设施等设施设备，加强对废气监督和检测，去除废气中的有害物质，实现无污染排放。再次，在废水管理中，因地制宜、充分挖潜，将两个 30 吨储油罐改成中水储水罐，并利用相关设备资源，对上海地区中水回用系统进行全面改造，高质量的中水被广泛用于厕所冲洗、绿化浇灌、库内清洁等，年产生经济效益约 40 万，实现了环保和节能的双赢。

2. 节能效益得到持续提高。一是在节电方面,利用科技手段,实行电能监控系统,通过22个采集点实时掌握用电情况,合理制定用电计划,减少额外用电支出。另外,推行空调电表预付费用插卡使用、日光灯照明减半等措施,大大节约了用电成本。二是在节汽方面,对相同性质和不同部门的用汽管道进行合并和分离以明确职责,对主要用汽点加装流量计实行定量供应,对一些用汽点实行节能型改造,如浴室供水由蒸汽改为太阳能、空气热源泵,满足职工洗浴需求,仅这一项年省费就达8万元,通过以上系列措施,段蒸汽用能年节约15%,节支百万元以上。三是在节油方面,根据冬季柴油低烧要求,柴油机需使用-10号柴油。但经过研究试验,我们在0号柴油中添加“低烧一号”降凝剂,使得0号柴油能替代-10号柴油使用,年省费用近50万,获得路局嘉奖并已在全局推广使用。

3. 新能源新设备得到全面推广。在新能源新设备,如太阳能、LED光源、空气源热泵的推广使用上,段工会联合段行政,组成JJ管理领导小组,参与段新建新增项目的节能减排工作。我们始终本着节能减排,绿色环保理念,克服经费等因素,积极推广使用新能源,新设备,以实现“一次投入,长久受益”。大功率机车检修基地机车部件清洗引进超声波、高压吹扫、高温高压热水冲洗、绝缘清洗、自动水清洗等5套综合清洗设备,并采用集中清洗的模式,克服了分散式清洗的能耗大、成本高、作业环境差等不利因素。

#### 四、注重结合,深化内涵,提升节能减排工作水平

段工会通过实施“三结合”管理,不断丰富、创新活动内容和方式,并通过发挥JJ小组作用,吸引和带动广大职工参与到节能减排活动中来,实现全面动员,全员参与,提升段节能减排工作水平。

1. 与企业文化建设相结合。近年来,我们结合大功率检修基地、南翔、上南库区的新建和改造,将节能减排工作融入到企业文化建设的方方面面。例如,在大功率检修基地规划中,我们组织JJ小组从维护职工健康权出发,对基地节能减排设施进行调研,提出将污水处理、电机浸漆、超声波清洗、高压吹扫、高温高压热水冲洗、绝缘清洗等有毒有害工种的作业场所,统一集中在基地东南和西北角区域,并配置通风减噪等防护措施,减少对职工的健康危害,得到了段和筹备组的支持并付诸实施。我们鼓励JJ小组职工发挥聪明才智,用废弃车轮、柴油机活塞连杆等机车配件,精心打造了“上机车轮”企业文化墙,“百年上机”雕塑,“上机音符”等具有上机特色的标志性文化符号。设计发放了环保袋、制作环保宣传小手册等,通过丰富多彩、潜移默化的文化熏陶,培养了职工节支降耗,节能减排的意识和理念,并最终化为自觉行动。

2. 与劳动竞赛活动相结合。每年,我们围绕安全生产、成本控制等广泛开展“提素强基迎挑战,争创一流促发展”、“保安全,保质量,促创效,促发展”、“增收节支提效”、“我为增收节支献一策”为主题的合理化建议征集。另外,结合段各时期生产实际,适时开展“查隐患、提建议”安全信息征集、“机车故障案例征集”等活动,在广泛征集的基础上,组织段JJ领导小组、骨干人员召开专题会议,评出质量高、经济效益大的建议实施奖励同时上报路局合建办,争取合建立项和成果转换。近两年,我段共征集各类合理化建议289条,向路局申报了19条,其中被评为采纳奖8条,两项经过实施后获得了路局成果奖,可观的奖励金额和其他隐性待遇,如评先评优、荣誉性疗养等,极大地调动了广大职工岗位建功,节能减排工作的热情。同时组织开展节能减排课题攻关活动,其中,上海检修车间JJ小组研究攻关的《螺杆泵润滑油季节性

乳化》课题,针对螺杆泵润滑油乳化而造成润滑油和螺杆泵损耗严重现象,分析原因,采取措施,将原维修费用从年1606900元减至500800元,年省费110万元,被评为2013年上海市节能减排(JJ)小组活动优秀奖。

3. 与民主管理工作相结合。我们充分利用职工代表大会、职工代表双月座谈会等方式,动员职工代表结合部门工作实际及段生产经营任务,围绕安全生产、成本控制等方面上交提案和建议。经职代会提案审理小组审议,评选出优秀提案若干条进行一次性奖励。充分发挥我们“职工代表双月座谈”这一工会特色品牌的作用,每两月召开职工与段领导班子的座谈会,认真听取来自一线代表的相关建议,对质量较高的按照《金点子奖励办法》给予每条80元标准的奖励。几年来,通过民主管理形式,共征集到各类意见和建议298条,其中有82条节支降耗建议经JJ小组评审后转换实施,如利用中水浇灌花草,保洁厕所,浴室加装太阳能,空气源热泵,设立洗衣房集中清洗工作服等,每年节约费用达百万以上。

节能减排工作,不仅是企业应尽的社会责任,也是企业降本增效、提升竞争力、实现可持续发展的必然选择。在实施产业结构调整升级,开展资源综合利用,大力发展循环经济,推进节能减排的过程中,上海机务段工会充分发挥自身优势及作用,通过对处于生产一线,与节能减排联系最紧密的职工进行引导和发动,形成人人参与节能减排,个个争当节能高手,为更好地完成段节能减排任务做出应有的贡献。经过努力,我段先后荣获了“全国模范职工之家”、“全国厂务公开民主管理工作先进单位”、“上海市文明单位”以及“上海铁路局节能减排先进单位”等荣誉称号。今后,我们将继续发挥节能减排(JJ)小组作用,为推进节能减排,建设和谐美好的城市而不懈努力。

# 节能减排我先行 承担责任我尽力

外高桥发电公司检修小组 JJ 小组活动纪实

上海外高桥发电有限责任公司检修节能减排 JJ 小组

上海外高桥发电有限责任公司坐落在浦东新区的东北端，从 1995 年到 1998 年相继投入运行四台 30 万千瓦燃煤机组，2008 年 10 月至 2011 年 5 月为持续、健康、快速发展方针，落实关于建设资源节约型、环境友好型企业的要求，我公司对四台机组汽轮机通流部分进行改造，改造后额定工况达到 320MW，进一步提高了机组效率，降低了能耗。公司目前年燃煤量 300 多万吨，年发电量约 60 亿度电。随着国家电力发展的迅猛步伐，大型火电机组和低能耗机组的相继投产，公司 300MW 高能耗火电机组的市场，逐渐萎缩。面对经营难题，公司整合资源、深挖潜力。以降本增效、节能降耗为出发点成立多个节能减排攻关小组，坚持科技创新、管理创新，环保绿色的电能将进一步改善上海环境空气质量、改善上海的城市形象和投资环境，提高上海市民生活质量和市民的健康，公司节能减排 JJ 小组工作也将持续大力推进。

## 一、理论摸索，大胆尝试，完成汽机通流面积改造

公司原 4 台 300MW 机组为亚临界、一次中间再热引进型凝汽式汽轮机，该机组是上海汽轮机厂上世纪 80 年代引进美国西屋公司技术设计的早期产品，受当时设计水平、设计手段与制造水平的限制，机组高、中、低压叶片型线及结构形式均属二十多年前的技术。经过十几年的运行，早已达不到目前国家提出的节能环保要求，检修节能减排 JJ 小组针对此情况认真分析研究，对四台机组汽轮机通流部分进行了

改造，其中一号机组与二号机组采用西屋改造技术，三号机组与四号机组采用西门子改造技术，投运后经热力试验检测高中压缸效率得到提高，额定工况达到 320MW 名牌出力、机组能耗进一步降低，工程四台机组总投资达 23964 万元，改造后，降低煤耗 12 g/kWh，减少标煤 1.8322 万吨/台，合计节约标煤量 7.33 万吨/台，按标煤均价 950 元/吨，可节约 6966.23 万元。

## 二、勇于创新，引进技术，做好锅炉三项节能改造

### 1、微油点火改造

我公司锅炉原采用大油枪点燃煤粉的传统点火方式，在锅炉启动和低负荷助燃的情况下，要燃用大量柴油，仅一次机组大修启动，就可能耗油几十万元不符合节能创收的企业目标和国家环保政策。检修节能减排 JJ 小组通过学习先进技术增加一套独立的微油点火系统并对锅炉部分燃烧器进行改造，来实现用微量的燃油来替代锅炉原有的大油枪，从而实现大量节约燃油和费用的目的，并且也具备明显的环保效益。统计显示微油点火节约燃油约 80%，从一次启动成本计算节约约 12.8 万元。按每年机组启停 22 次可节约 281.6 万元，节能效益和经济效益都得到了提高。

### 2、空预器柔性接触式密封改造

我公司原有空预器由上海锅炉厂制造，属于容克式回转三分仓空预器。自投用以来虽经历次改造，但漏风率一直居高不下：设备大修后漏风率为 8% 左右，随着运行时间的增加，漏风率呈不断增加的趋势。随着密封片在运行中不

断的磨损和漏风的增加，风机电耗增大、煤耗增加，锅炉燃烧效率降低；为进一步实现节能降耗的目标，检修节能减排 JJ 小组再次先后对四台空预器做了柔性密封改造，改造后平均漏风率为 6.14%，运行到目前四台空预器平均漏风率为 6.8% 年节约标煤 1600 吨/台。合计每年四台机组节约 608 万元。将漏风率降低将近 25%，提高机组效率，降低能耗。

### 3、一次风机改变频改造

我公司原设计一次风机为 6KV 电机直接带动恒速运行，采用进口档板调节，该调节方式能耗大，效率低，调节性差，风机电耗大。面对电网调度对我公司发电负荷调节要求越来越高，原先这种调节性差的运行状态将会浪费大量电能。一次风机改为变频调节后，通过改变电机转速控制风压，实现调整需要，减少节流损失，最终达到节电目的。一次风机变频器投入运行后，运行良好，调节平稳，运行电流明显下降，具有明显的节电效能，改造后四台锅炉一次风机用电率分别下降 0.22%、0.23%、0.26%、0.32%，年节约标煤 1686 吨/台。合计每年四台机组节约 640.68 万元。

## 三、率先完成全烟气脱硫，为烟囱装上“净化器”

公司投入巨资致力节能减排工作，继 2006 年在 #1、#2 号机组实施建造总投资约 4.1 亿元的脱硫设施后，2007 年，我们又投资 1.6 亿元在 #3、#4 机组的预留脱硫场地上再建设两套烟气脱硫装置。2008 年 3 月 24 日 9 点 18 分 #4 机组烟气脱硫装置顺利完成 168 小时试运行。这标志着我公司 4 台（下转 46 页）

## 市经团联举办节能减排（JJ）小组经验推广会



2014年6月12日，市经济团体联合会和市总工会共同组织开展了“节能减排（JJ）小组经验推广暨职工节能减排义务监督员岗位巡访活动”。此次活动一改往年节能宣传周期间举办全市性推进大会的模式，而是让一线职工真正成为活动的现场。为职工节能减排义务监督员搭建学习观摩的平台、互动交流的平台、经验展示的平台、工作研讨的平台和理念交融的平台。本次活

动组织近百名职工节能减排义务监督员深入铁路机务段、动车段、吴淞污水处理厂等企业，到作业现场、到一线班组，通过“三看三学（看现场、看技术、看成果；学方法、学经验、学理念）”的形式，交换方法、交流经验、交融理念，提升职工节能减排义务监督员的组织水平、创新能力和监督实效，推动节能减排（JJ）小组建设，深化职工节能减排立功竞赛行动。

（上接第45页）300MW机组都已完成烟气脱硫，并且全部投入运行，成为上海第一家完成全烟气脱硫的大型火力发电厂，在发电企业中起到了表率示范作用，比上海市“十一五”计划要求提前了9个月。投运以来，运行脱硫效率>90%，年可以减排污染物二氧化硫1.8万吨左右，“十一五”期间，我厂二氧化硫排放量从18781吨直降至1681吨，还不到过去的十分之一，为上海市完成二氧化硫减排任务做出了积极的贡献。

### 四、低NO<sub>x</sub>燃烧技术改造，为上海撑起“酸雨保护伞”

“为了满足国家对现有燃煤锅炉NO<sub>x</sub>排放最新的环保要求，2005年上海市科委设立重大科技攻关项目——“燃煤电站NO<sub>x</sub>排放控制技术的研究与示范”，由我公司委托上海锅炉厂对锅炉的部分设备进行改造，采用最新技术对锅炉实施空气分段低NO<sub>x</sub>燃烧系统设计和制造。到目前为止，我公司完成了#3、#1两台锅炉的低氮燃烧。经过运行考验，改造后氮氧化物减排效果是明显的，可减排氮氧化物总量30%左右；但是，由于低氮燃烧技术受煤种变化和

负荷变化等因素的影响较大，氮氧化物排放浓度有时可能超过450mg/Nm<sup>3</sup>（毫克每标准立方米），我们将持续探索在非设计煤种及快速变负荷工况下降低NO<sub>x</sub>排放浓度的工作。

### 五、布袋除尘器改造，为锅炉装上一个“肺”

作为国际化大都市，上海市政府把外高桥电厂作为除尘器改造的试点单位，要求在2010年上海“世博会”召开前进行一台机组的除尘器改造，将原来的电除尘器改造为布袋除尘器。特别是由于我公司四台机组电除尘器是2台二室三电场，上海地区也只有我公司才有这种不利情况，面对近阶段燃用各种高灰份煤种，烟尘排放已经不能满足新的排放标准的要求，因此#1机组布袋除尘器的改造对我公司的环保工作推进具有重要意义。检修节能减排JJ小组通过学习考察，不断研究，最终确定了改造方案，2010年6月完成#1机电除尘改布袋除尘的工作，经一年的运行检验，煤种适应性强，除尘效果良好，任意时段小时排放浓度均能<30mg/m<sup>3</sup>，除尘效率99.88%，除尘器出口排放浓

度13.5mg/Nm<sup>3</sup>，较好承担了大型能源企业节能减排的职责。另外1号机组汞排放监测数据显示为<0.003mg/m<sup>3</sup>，远远低于新排放标准0.03mg/m<sup>3</sup>，布袋除尘器对汞排放控制具有良好效果。2011年6月4日，该项目通过环保验收（沪环保许评[2011]313号文）。目前我公司四台机组全部完成电除尘改布袋除尘的工作。

公司始终秉持节能优先、效率为本的原则，作为高耗能高污染行业始终将“节能减排”作为重要社会责任与使命，在1、3号机组实施低氮燃烧改造之后，继续加强低氮燃烧改造技术和脱硝技术的跟踪，结合政府十二五规划的要求，按照上级公司的整体安排，检修节能减排JJ小组将积极配合并落实下一步的工作。“节能减排”不光是一个口号，更是一种责任。一个企业不断通过科技促进节能减排工作，促进企业循环发展，才能使企业在电力环保领域始终走在国内先进行列。我们将秉持着节能优先、效率为本的原则，企业发展的同时，继续做好节能减排工作，让上海的水更绿、天更蓝，让外高桥成为绿色能源工厂。

## 日照市副市长带队来市经团联学习考察

6月5日,由工信部挂职山东日照市副市长王磊率领的日照市区县局长和企业老总组成的产业经济学习考察团一行13人来沪,对上海小企业转型发展进行学习考察。市经团联副会长兼秘书长胡云芳、执行副会长孙环葆、李念政、任善根参加接待。

日照市与市经团联有着友好的合作与交往。去年,受山东省日照市民营经济发展局委托,市经团联承接了该局为期四天的“日照市民营企业家上海高级研修班”。同时,市经团联与日照市民营经济发展局签订了《战略合作框架协议》。

在学习考察会上,上海小企业服务中心和漕河泾开发区负责人分别介绍了上海小企业产业转型,优化升级的发展情况。根据考察团要求,市经团联还邀请上海工业发展咨询公司总经理董锡健到会作“企业如何把握机遇,加快转型”的讲课,并对日照市企业的转型发展提出建议。市经团联与日照市考察团就如何推动小企业发展、服务中小企业,进行了交流互动。

## 上海市保险同业公会主动沟通化解争议

近期,在人保健康上海分公司的一起团体客户被保险人投诉案处理过程中,上海市保险同业公会协助险企与公众媒体、团体客户及被保险人展开持续有效的沟通,解决了被保险人最为关心的就医理赔后续问题。本案的处理不但得到相关媒体和该团体客户的认可和好评,而且维护了行业形象和企业利益,形成多方满意的格局。

人保健康投诉案的处理全过程体现主动、协作、高效、务实的特点,保险公司碰到理赔争议并非简单地拒绝或生硬地沟通,而是通过行业组织的第三方介入,基于法律合同的事实,同时考虑被保险人的实际情况,通过持续沟通,保持相关各方信息通畅,避免事件通过媒体途径“发酵”和传播而放大负能量,最终将坏事变好事,既宣传了保险的作用,维护了行业和公司形象,又兼顾了投保人和被保险人的实际利益诉求。

上海市保险同业公会相关负责人指出,保险行业的形象维护尤为重要,一次行业负面报道就可能消磨一百次正面宣导,怎样化负面投诉为正能量是行业协会宣传工作必须思考的问题。保险公司确有行为不当或涉嫌违规的,行业协会决不护短,这是监管和自律的要求;对于明显存在被保险人和受众认识误区的,行业协会理应积极做好解释与正面引导,这是宣传职能的体现;对于由公众媒体折射出行业的系统性疑难杂症,则更应广开言路、变堵为疏,形成“专业问题大众理解、行业疑难社会支招”的局面,实现与公众媒体、广大受众的良性互动。

## 市集成电路行业协会召开“十三五”规划座谈会

5月23日下午,“十三五”发展规划座谈会在市集成电路行业协会大会议室举行,15家上海主要集成电路企业的相关负责人共20多人参加会议。

上海市集成电路行业协会蒋守雷秘书长等多人参加座谈会,会议由协会陶金龙副秘书长主持。蒋守雷秘书长就“十三五”发展规划的重要性作了发言,他表示,协会有义务并有责任代表行业为国家及上海的集成电路“十三五”发展规划发表看法与建议,并希望广大企业能各抒己见、畅所欲言,共同为上海的“十三五”发展规划出谋划策。陶金龙副秘书长介绍了起草“十三五”发展规划的基本思路与想法。各企业代表踊跃发言,畅谈看法。

会议认为,我国在行业政策方面并不具备优势,甚至与相关国家还有很大的差距,企业各类成本也越来越高,因此要达到国家规划的发展目标困难比较大;与会代表就如何发展上海及国家的集成电路产业发表了很多建议。

协会将根据企业的相关意见,在与企业进一步交流沟通的基础上,起草完善“十三五”发展规划的初步思路和具体内容。

## 跨境项目合作信息

为了更好的服务会员单位，上海市经济团体联合会携手全球知名咨询机构德勤华永会计师事务所，为会员单位搭建国际平台，提供全球咨询，将定期提供跨境项目合作信息。欢迎有意向有兴趣的企业垂询。电话：61411788

行业	目标公司情况描述	目标公司规模	对中国投资者的吸引力
能源行业	目标公司是一家芬兰的公司，主要为矿业和建筑、石油和天然气行业提供相关的技术、自动化和客户服务。	目标公司预计收购规模为36亿欧元（全部市场价值）。在目标公司发生股权变动，从母公司拆分出来之后，会成为战略买家或者个人买家的目标。	目标公司的技术和所在的行业对中国投资者有吸引力。
能源行业	目标公司位于德国，正在寻求出售其地区性天然气网络公司。这家公司在萨克森州图林根拥有超过120万米的天然气网络。	目标公司预计收购规模3亿7千5百万欧元，最终成交价预计在3亿到4亿欧元之间。	目标公司的资产和所在的行业对中国投资者有吸引力。
能源行业	目标公司是一家跨国的为能源企业提供离岸钻井承包服务，拥有并经营的多用途船队，尤其专注于深水 and 恶劣环境下的钻孔。	目标公司的资产价值14亿6千万欧元。目标公司正在出售其钻机业务，预计价值20亿美元。	目标公司的技术和所在的行业对中国投资者有吸引力。
制造业	目标公司是一家西班牙的电梯轨道制造商，其有超过80%的收入来自中国的。	目标公司预计收购规模为3亿6千万欧元。目前寻求出售70%的股份。金融机构已经接受了委托处理这次交易。针对的目标买家主要是私募基金。	目标公司已经在中国有良好的商业基础。
制造业	目标公司是德国的一家传动部件的汽车部件供应商。2012年的收入约1.2亿欧元，税息折旧及摊销前利润（EBITDA）为1300万欧元。	目标公司预计收购规模为1亿欧元。目标公司预期的交易对价是6至7倍的税息折旧及摊销前利润（EBITDA），将在2014年初再次开始出售流程。	目标公司的技术对中国投资者有吸引力，并且早年已有中国投资者表示有兴趣。
制造业	目标公司是荷兰的一家开发，生产和销售用于暖通空调系统组件的公司。销售主要集中在欧洲和中东地区，而生产则在中国和荷兰。产品包括膨胀罐，安全阀和储存容器。	目标公司2013年税息折旧及摊销前利润（EBITDA）为2千万欧元，收入是1亿欧元。	目标公司已经在中国有经营，对中国投资者有吸引力。
生物行业	目标公司是一家英国的药学和生物技术学实验室测试服务提供商。	目标公司预计收购规模为4亿欧元。出售可能在2015年开始。	目标公司所在行业对中国投资者有吸引力。
消费品行业	目标公司是一家英国的电器销售商。	目标公司预计收购规模为4亿8千5百万欧元。已经有多家业内企业加入了对目标公司的竞标。	英国著名电器销售连锁商店，对中国投资者有吸引力。
科技、传媒和电信行业	目标公司是一家总部位于英国的光纤网络运营商。	目标公司预计收购规模为2亿3千万欧元。金融公司已经就这项交易接受了委托。出售可能在几个月之后开始。目标公司已经委托事务所开始尽职调查。	目标公司的资产对中国投资者有吸引力。



## 企业会员风采录

# 胜华电缆：电缆行业的龙头企业

胜华电缆集团有限公司是我国线缆行业最大的制造商之一。主要生产 110KV 以下电力电缆、橡套电缆、控制电缆、分支电缆、铜包铝电缆、特种电缆、核级电缆、船舰电缆、阻燃电缆、柔性防火电缆、矿物绝缘电缆、碳纤维电缆及高科技的环保电缆与电线等 80 个系列 20000 多个品种，产品均获国家生产许可证、3C 认证和国家煤炭工业“MA”安全标志准用证，被评为国家级新产品，“新昕”商标被认定为中国驰名商标。已广泛应用于我国电力、水利、煤炭、石化、冶金、建筑、铁道、通信、交通及城市基础设施建设领域，并出口俄罗斯、澳大利亚、印尼、巴基斯坦等 30 多个国家与地区。胜华电缆集团通过近几年的发展形成了一套成熟、完整的发展模式，为上海乃至全国的地方经济发展做出了贡献。



