



## 旭日高歌 成就未来

——记黄岩青年企业家协会副会长  
浙江旭日工贸有限公司董事长

杨庆国先生



杨庆国，1973年10月1号出生，毕业于江西井冈山大学，专业工商管理学，浙江大学在职研究生。

工作简历：1993年10月—2004年8月期间在浙江黄岩展望工艺品有限公司分别任车间主任，生产经理，业务经理，总经理职务。

2004年10月至今，同时任职于浙江旭日工贸有限公司董事长，浙江泛欧进出口有限公司董事长，尚臻家居（上海）有限公司董事长。

文/魏剑

**前记：**源自工艺家族的年轻一代，从埋头实干，到勇闯敢拼，再到厚积薄发，杨庆国走出了一条不同常人的发展之路。以产业专业化、实现自我价值、成就未来，一步步的高歌，造就理性而富有激情的旭日团队。成就客户，成就员工，造福社会，这就是旭日掌舵人杨庆国毕业的理念，也是未来的动力源泉。

曾有全国知名记者问：黄岩青年企业家协会荣获全国优秀社会团体的核心是什么？一直以来，笔者苦苦思索问题不得其解。值2011黄岩青企协理事会议暨转型升级研讨会在旭日公司召开，董事长杨庆国的一席创业、敬业、献业的亲身经历，让我刹那间明白，正因为有这样的优秀青年企业家那山海般气魄的胸襟和不折不挠的高歌精神，才铸就了青企协二十年传承不变的风貌。

### 从业到立业，专注成就旭日

时光倒述，1993年，初出茅庐的杨庆国一头扎入工艺品行业，一开始就植根工艺，专注该产业，使得当时的展望工艺品公司连续十二年增长，屡创行业记录，而这一段历程也被杨庆国笑称“劳动致富”的历程。2004年底，年届三十而立的杨庆国敏锐地感觉到工艺品行业需要大胆革新，需要新鲜血液去改变竞争模式，更为了引领黄岩工艺品行业走向更大的辉煌，空手白拳的杨庆国毅然创办了属于自己的浙江旭日工贸有限公司，在旭日杨庆国大胆开展一系列的管理创新，2005年，当年完成了5600万元/年销售额。在业内一举创造了年增长率，年亩出产，及年自营出口三项第一。同时通过马德里国际注册拥有自主品牌“RISING SUN”，在国际市场和客户中享有很高的美誉度，也迅速的提高了品牌的市场占有量。秉承着“不断创新，为客户创造价值”为宗旨，与国际知名设计师加盟合作，每年新品开发达万件，引领行业潮流。并和国际上300多家采购公司保持业务上联系。至2011年，旭日保持高歌猛进，连续7年保持了16%的年增长率，已成为行业的领头羊。通过不懈的努力，实现了自

我的价值。

### 产品创新引领潮流 管理创新创造效益

旭日人始终相信：“没有不好的产业，只有不好的产品。”因此公司一直将产品设计放在至关重要的位置，产品是否新颖、是否引领潮流、是否品种齐全、是否能为客户创造价值，都是旭日公司发展中时刻考虑的问题。设计必须一流、必须引领潮流、必须全面丰富，是公司对自身的基本要求。为此，公司建立了强大的设计团队，每年花费200多万元聘请荷兰、德国的设计师到公司对产品进行策划、设计，使产品更符合国际市场的需求。同时，该公司还大力提倡“走出去”，每年派送一批设计、营销人员到欧洲国家进行考察、培训，提高员工设计创造能力。通过产品的设计创新，引领旭日从单一品类的制造向产品多元化发展，满足了客户的更多需求，不仅让公司站在了行业的前端，引领着行业前行。

在旭日“企业好比运动员，6S管理模式就好比是提升运动员体质的有效手段。”体质是它应具备的根本要素，只有体质好，才可以对自己更高的要求，才能有更大的作为。在旭日公司，整洁明亮的生产车间里，刷子、刻刀等生产工具都被整齐有序地放置在指定位置，员工取用物品非常便捷。而且，公司在楼梯口印上醒目的相关标志，成品堆放区的柱子上印上了限高线。狠抓细节处理，无形中培养员工自律意识，最大限度地提高生产效率。

杨庆国说，自从推行了6S管理后，生产现场物流通畅，优质高效；安全工作的效果水到渠成。员工素质不断提高，养成了大事小事关心，遇事主动的好习惯，大家都希望以最短的时间取得最大的效果和最佳的质量。

### 树德修尚 臻于完善 创企业文化

在旭日的今天，“产业专业化、产品多元化、人才国际化、企业品牌化”已成为旭日人心中的战略定位。可是面对未来的企业经营，如何继续保持领先的优势。旭日有着自己的公式：成功的企业=企业文化×管理×产品；我们认为产品、管理、文化是相乘的结果，而不是相加的结



果。因此，管理的得分范围是0—100，产品的得分范围是0—100，相对做得好得分就高的意思，而企业文化的得分范围就是-100至+100，这里的意思就是一个企业在经营的过程中就文化的倡导，如果是正面积极的就会产生好的结果，得分也应该是正分数。倘若企业没有文化或文化的倡导是短暂性、趋利性(有责任上的缺失)以及不符合自然规律的(负面的文化)所以会产生负分数。也就是说一个企业的文化可能是违背社会发展的规律，企业的发展也就无法持续发展。这样，我们就知道企业要获得成功的大小就是有正确积极的文化乘以优秀的企业管理能力乘以优秀的企业产品的乘积大小来决定。

因此旭日建立了这样的文化：

**我们的愿景：打造世界一流的百年企业**  
**我们的使命：成就客户 成就员工 永续经营 造福社会**  
**我们的宗旨：创新驱动 追求卓越 创造价值 实现梦想**

当然还包括有（我们的精神、作风、价值观和发展、经营、服务等核心理念）来构建成一流企业文化。

在当今市场充满着变数的今天，为了拓展企业有更好的发展空间。杨庆国带领团队进驻上海，积极开拓国内家居饰品市场，通过创立尚臻家居的“VIVA BELLA”维维贝拉，实现由设计、生产、销售为一体的制造业态，向设计、品牌、渠道的商业业态转型。

“VIVA BELLA”维维贝拉的产品以城市为背景现代时尚为元素建立了：低调奢华的纽约，经典浪漫的巴黎，简约自然的斯德哥尔摩，时尚新东方文化的上海四种风格。囊括八大品类：家具、沙发、床品、地毯、灯饰、窗饰、挂画、陈列饰品。真正实现品牌起步，致力于打造中国家居行业的高端品牌，实现旭日真正意义上的转型升级。

在上海，杨庆国和他的团队正全力以赴投入工作，每天持续工作15小时，他们深信，付出总有回报。他们以“让人类享受更美好的生活”为企业使命，以“创国际品牌 建百年企业”为愿景，坚持“创新驱动 追求卓越 创造价值 实现梦想”为宗旨，也期待更多的志同道合的朋友们和旭日、和尚臻一起远航，去创造属于更多奇迹的未来！

四十不惑，杨庆国却已早然明晰，在他心中，旭日高歌，未来可期！成就客户，成就员工更成就人生！以树德修尚，臻于完美来演绎他的第三次创业之路。

**后记：**杨庆国的人生，确实就是一部励志成才记，扎实的脚步，坚定的信念，豁达的胸襟，持续的学习力和创新力，正是现代青年企业家和社会各界可以借鉴和学习的楷模，希翼不远的未来，黄岩会涌现出更多的旭日，更多的杨庆国——敢为梦想熊熊燃烧！

## 名门春天·美食坊

名门春天·美食坊始于2006年开张营业，位于东海之滨台州市黄岩新中央商住区中心，由台湾著名设计师主导设计，风格独特亮丽，华贵典雅，总营业面积1800余平米，是一家立足于黄岩本土，以台州口味菜系为主导经营，以川菜、粤菜及杭帮菜为辅导方向的精装修主题餐厅。本酒店有着多元化的出品定位和至真至美的出口宗旨，规范、专业、个性化是我们一贯坚持的服务理念，生活、美食、享受将是我们带给每一个宾客的诚挚感受。这里将是每位成功人士居家消费以及公司商务宴请的理想就餐场所。



地址：台州市黄岩区劳动南路398号公路段大楼1F

订座电话：**0576-84010567**



## 江南印象·茶餐厅

江南印象休闲餐厅是名门春天美食坊在台州市黄岩区中央CBD的姐妹店，始于2008年开张营业，风格浪漫温馨，色调轻松怡人，是一家以经营各式茶点、咖啡、中式夜宵为主的现代式复合精品休闲餐厅，营业时间长达16小时以上（上午09：30-凌晨02：30），以适应不同层次休闲及商务人士的各种消费需求！



地址：台州市黄岩区环城东路8号格林大酒店1楼

订座电话：**0576-84039777**



## 中国青年企业家协会十届三次理事会暨“‘十二五’规划与青年企业家使命”座谈会在京举行

为贯彻落实党的十七届五中全会和团十六届四中全会精神，进一步加强中国青年企业家协会自身建设，更好服务党和国家工作大局、服务青年企业家成长，中国青年企业家协会1月21日在北京举行十届三次理事会暨“‘十二五’规划与青年企业家使命”座谈会。团中央书记处第一书记陆昊，团中央书记处书记、中国青年企业家协会会长贺军科出席会议。

会议审议了中国青年企业家协会秘书处2010年工作总结和2011年工作安排，增补了52名理事、27名常务理事，成立了中国青年企业家读书会。与会同志充分肯定了中国青年企业家协会秘书处十届二次理事会以来的工作，并对进一步履行沟通交流、促进发展、维护权益等职能提出了工作建议。

在随后举行的“十二五”规划与青年企业家使命座谈会上，国家发改委对外经济研究所所长张燕生作了“后危机时代国际竞争与企业转型”的专题报告，与青年企业家参与了交流讨论。

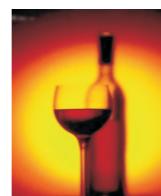
最后，陆昊同志对中青企协“十二五”时期的重点任务提出了明确要求。他指

出，中国青年企业家协会作为共青团主管的重要的青年组织，肩负着团结带领广大青年企业家为建设中国特色社会主义事业贡献力量的重要使命。他要求，中青企协秘书处要组织青年企业家深入学习贯彻党的十七届五中全会和中央经济工作会议精神，重点围绕我国“十二五”时期转变经济发展方式、增强自主创新能力、扩大内需、城镇化建设、收入分配等一系列与企业发展紧密相关的共性的理论和实践问题，分专题进行深入研究讨论。要密切跟踪和研究国家确定的主体功能区规划和重要区域发展规划，在充分了解情况、沟通信息的基础上，针对性地组织务实考察活动，积极参与和推动区域经济社会发展，同时也为会员企业发展提供更多机会。要加强与大国和周边国家青年企业家组织的交流与合作，认真分析世界经济格局出现的复杂变化，引导青年企业家树立国际视野、培养参与国际竞争的素质和能力。

中国青年企业家协会230余名理事出席了会议。



文/北京青年报 罗劲松



导语：拉菲、拉图、奥比昂、木桐、玛歌，相信爱喝葡萄酒的人没有不知道“五大”是哪几间的。如果让我们中国人调酒喝，估计十个人里面有十一个会选择“拉菲”。其实在葡萄酒世界里面，“拉图”的品质和价位是丝毫不逊于前者的。而“拉图”的庄主对自己酒庄的定位也是：苛求品质、拒绝炒作。

## 拉图酒庄：低调的华丽

拉菲、拉图、奥比昂、木桐、玛歌，相信爱喝葡萄酒的人没有不知道“五大”是哪几间的。如果让我们中国人调酒喝，估计十个人里面有十一个会选择“拉菲”。其实在葡萄酒世界里面，“拉图”的品质和价位是丝毫不逊于前者的。而“拉图”的庄主对自己酒庄的定位也是：苛求品质、拒绝炒作。日前有幸专访了拉图的庄主Engerer先生。

许多内地朋友去波尔多参观时，心中想的盼的都是一级酒庄莎都拉菲城堡(Chateau Lafite)，而错过了拉图城堡(Chateau Latour)，待回过神来找拉图城堡时，它便显得“踏破铁鞋无觅处”了，唯有细心的人才找得到。有幸得之的朋友又常对着那座白塔(原本是养鸽

子用的)猛拍照，往往忽视了隐匿在古木参天的花园后那精巧的布尔乔雅式建筑。于是最常上镜头的成了那间白色养鸽塔。

### 头等苑的精英

拉图城堡所在产区是大名鼎鼎的普伊勒(Pauillac)。如果你知道1855年的头等苑(Classement)，就一定知道普伊勒的响亮名气了。那一千两百公顷的葡萄园上有18间酒庄入选为头等苑，更有两间一级酒庄(1973年再添一间)。土壤与气候的条件可以说是所有顶级葡萄产区中首屈一指的，理由很简单，全在于土壤的结构与葡萄园的排水性不同。

拉图城堡足以为人称道的还有它的地理位置。拉图城堡的处在高地上，自古就是兵家必争之处，六百多年来，打仗归打仗，可葡萄还是要种的，酒还是要酿的。拉图最出名的庄主希格尔的阿雷桑得尼古拉侯爵(Nicolas-Alexandre de Segur)素有葡萄酒王子的美誉。由于家庭联姻的关系，他拥有数间顶级酒庄，同时拥有莎都拉菲城堡、拉图城堡、木桐罗希尔古堡(Chateau Mouton)与加隆希格尔堡(Chateau Calon-Segur)。

由于时代的变迁，希格尔家族不再是拥有波尔多顶级酒庄的家族。头等苑区分后的五年，家族

先卖掉了莎都拉菲城堡(1860年)，而拉图城堡则被家族保留一百年后，最终在1963年卖出。日后最著名的一次交易当属1989年，里昂联合集团(Alliance Lyonnais)以近2亿美元的天价购回每公顷单价为1400万法郎、堪称全球最昂贵的葡萄园！直到1993年，拉图城堡由法国百货业巨子PINAUT买下，此间一级酒庄才回到法国人的怀抱。PINAUT先生是法国春天百货公司(Printemps)的拥有者，他同时还拥有数个集团，如Gucci、YSL与Vacheron，可谓奢侈品界的大佬。

### 物以稀为贵

拉图拥有80公顷大的葡萄园，在波尔多说大不大，但关键是有47公顷的L'Enclos是唯一可做Chateau Latour的葡萄园。其它的葡萄园位于二级酒庄Pichon的葡萄园旁，所生产的葡萄酒“永远”只能作为副牌酒(Les Forts de Latour)。

拉图的副牌酒非常有名。首先它的葡萄藤平均年龄在40年左右，是葡萄藤的黄金时段；其次，该葡萄园在二级酒庄的葡萄园中实力非凡，因此拉图的副牌酒是五大一级酒庄中最值得收藏的。

拉图城堡在国内的知名度还不是很高，产量不到拉菲堡的一半，上乘年份也只有12万瓶。而其副牌的产量与拉图相当，这使它更增添稍许的神秘感，在美国、日本、台湾、香港等地都有相当高的市场需求。

由于曝光较少，拉图的酒体也鲜为人知，拉图城堡向来以扎实紧密饱满的酒体为五大一级酒庄之首，也是最具有陈年潜力的酒款，陈年期比其它的酒款来的还长，这也是收藏家偏爱它的原因。如果你得到一瓶拉图城堡，建议你看看它的年份，往后加个10或是20年收藏起来，到时再品尝，那样你才会领略到它的真正魅力。如果你没有耐心，那就选款70或80年后的试试，感受那如同雄狮般的酒体。

### 与大师的对话

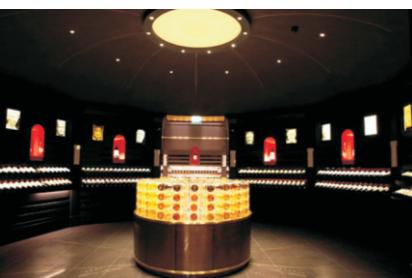
近日，拉图城堡(Chateau



Latour)总裁Frédéric Engerer先生应中国精品葡萄酒进口行业翘楚——ASC精品酒业之邀来到北京，在谈到对中国葡萄酒市场看法时，Frédéric Engerer先生表示很高兴看到越来越多的中国消费者喜欢葡萄酒，也深知中国富有阶层对葡萄酒，特别是法国波尔多头等苑及五大酒庄收藏颇有兴趣。当记者问到许多中国葡萄酒消费者对于同属波尔多头等苑名庄之一的拉菲趋之若鹜，并且相对于拉图似乎对拉菲更为熟知时，Frédéric Engerer先生中肯地说拉菲本身的确是品质非常优秀的头等苑葡萄酒，受到大家欢迎是情理之中的事。但葡萄酒的价值在于供爱酒人士享用，而拉图从来无意引领时尚潮流，或利用宣传造势将价格标高，我们始终坚持酿造品质卓越，风格一致而又充满个性的葡萄酒，品质才是拉图的终极目标。希望中国的葡萄酒爱好者在收藏葡萄酒时更多考虑的是尽可能丰富自己的窖藏，注重酒本身的品质，有自己的坚持，而不要盲从，一味地追求名声。

对于中国葡萄酒消费者如何进行葡萄酒投资，特别是购买期酒发表看法时，Engerer先生表示波尔多头等苑酒庄在全球都只能通过酒商来购买，期酒也是如此。在中国，消费者完全可以通过ASC精品酒业这样有实力的专业酒商来购买期酒。在过去的十几年中，拉图及很多有声望的头等苑酒庄与ASC形成了良好的合作关系，我们的酒通过ASC进口到国内，从波尔多酒窖中直接运输到他们的温控仓库，酒的品质可以得到充分的保证；同时酒庄可以应ASC的要求为他们的客户提供特殊供货，满足客户对年份的要求。就像在上周刚刚结束的ASC第二届慈善竞买会上的拍品中，很多都是酒庄很特别而珍贵的年份，比如这次竞买中价格最高的拍品：一箱(12瓶)1982年份的拉图城堡，拍出38万8千元的高价，同时有些特殊年份在全球的数量都是非常有限的。

说到对未来中国葡萄酒市场的看法，Engerer先生表现出十足的信心，越来越多的中国人开始喜欢喝葡萄酒，他每次来到中国，发现越来越多的中国葡萄酒爱好者对于葡萄酒文化知识具有相当的了解，他们也很愿意参加专业的活动或品酒课程。他很高兴看到葡萄酒的确已经融入了中国人的日常生活，中国葡萄酒未来还有很大的发展空间，随着葡萄酒消费人群的不断增加，中国葡萄酒未来市场的发展前景非常广阔。





INFINITI.  
英菲尼迪

完美融合极致安全与领先科技



## 青年企业家喜爱名车推荐：

近年来，豪华车逐渐成为人们追捧的焦点。奢华精美的内饰，宽敞雍容的车内空间与各种令人目不暇接的配备已经成为豪华车必备的基本条件，但日趋成熟的消费者最为关注的仍然是车辆自身坚实可靠的安全性能。作为英菲尼迪旗下热销的明星车型之一，跑车型SUV FX系列凭借精湛的工艺、奢华的内饰、澎湃的动力以及性感的线条成为豪华跑车型SUV市场的常青树，而更吸引人眼球的是FX50/35严谨可靠的安全保障和领先业界的科技配置，令驾乘者出行无忧。

设计之初，妥帖的安全保障，便是英菲尼迪工程师全力追求的目标。英菲尼迪用严格的碰撞测试打造出刚柔组合的最佳车身构造，加固的肋形钢结构使乘客舱仿如夯实的堡垒，为驾乘者在撞击时保留足够的生存空间。滑离式刹车踏板，加上精心打造的车身前、后可溃缩区域，巧妙的分散、吸收冲撞时所产生的能量，最大限度的保护驾乘者的生命安全。

防患于未然是英菲尼迪FX50/35安全系统的精华所在。工程师将包括四轮防抱死制动系统（ABS）、电子制动力分配系统（EBD）以及独有的车身动态控制系统（VDC）在内的50多项标准安全配置科学的融于一体，开发出先进的英菲尼迪安全屏障，让FX50/35的动力与加速时轮胎的抓地力之间取得最佳的平衡，智能的判断出最适合车辆动态与安全状况的辅助需求，将顿挫感降至最低，使驾驶者顺畅规避安全隐患的同时更感受到FX50/35的体贴及舒适。

当碰撞不可避免时，FX50/35将会在第一时间主动采取强大补救措施。这包括具有安全带传感器和乘客分类传感器的双级气囊、减轻前后排乘客在碰撞事故中头部伤害的顶置式侧向防撞气帘预紧式安全带和限力装置等多项人性化装备。与众不同的是可以与座椅一起移动的前座椅侧向防撞气囊，有助于在最适宜的位置提供保护。诸多高智能车内安全装置仿佛一把风雨不透的“保护伞”，使安全万无一失。

英菲尼迪在FX50/35的科技配置上也做到了不遗余力。连续可变气门升程技术（VVEL）技术促成了全新引擎的诞生，它可以智能管理进气门的开启角度与时机，最有效率的调节空气的进入量、从而在降低油耗的同时还能够保持任何时速都始终强大的扭矩输出；智能底盘减震控制系统（CDC）为FX50/35优异的操控性能奠定了最有力的根基，英菲尼迪工程师们从冲浪运动中寻找到了灵感，从而设计出了与可以精确调整车辆状态以智能适应路况环境的优秀悬挂系统，这套系统可以使FX50/35的底盘与上一代相比提升大约33%–250%的阻尼调节性能。因此这意味着车辆不仅能够随时适应驾驶者的驾驶习惯，并且可以提供更加卓越的反应速度和操控表现。这些与极致安全完美融合的领先科技，令英菲尼迪FX50/35跑车型SUV在同级别竞争车型中更具竞争力。

资料由台州中通英菲尼迪特约授权经销商提供



## 一、边打工边创业

这种方式一般是利用自己的专业经验和在自身的厂商资源，在上班时间外进行创业尝试和增加收入，好处是没有任何风险，但应该处理好本职工作与创业的关系。

A先生是某服装企业采购，从事了几年的采购工作后颇有心得，对服装有了一定的敏感并熟悉各种服装加工企业，由于服装企业现在很多是虚拟经营，即便是我们熟悉的知名品牌(如班尼路、美特斯邦威)也只是负责产品设计，本身并不设厂，设计出衣服样式后找服装厂加工制成成品，然后加上品牌标识发往全国的零售终端，现在A先生就经常接一些“私活”，客户提供样式，然后A先生负责采购面料和找加工厂，最后交付成衣。一单下来少的几千，多则几万，的确非常惬意。这种方式的好处是没有风险，自己在有固定收入的同时可以创造更多价值。

可能有人认为此方法欠妥，有对公司不忠的嫌疑，我认为只要掌握一个度该方法还是非常可行的，利用闲暇时间去开拓自己的事业并且增加收入也无可厚非。

**建议：**1、应该知道自己发展的主次，在企业打工除了养家糊口也是个人能力和资历的增长，因此重心是完成好本职工作，推进个人能力和职业发展的进程。

2、保持以下尺度，客户不要是你打工企业的竞争对手;不要占用任何上班时间，那个时间属于为你提供薪水的公司;不泄露任何公司的商业秘密。保持自己的职业操守和信用对将来个人发展有不可估量的作用。

## 二、依靠商品市场创业

专业的商品市场，(比如眼镜批发市场、服装批发市场等)都会为租户代办个体工商执照，只需一次性投入半年或一年租金，以及店内货品的进货费，所以投入在3-5万以内。只要依靠人气旺盛的商品市场，风险也比较小，在调查中我们发现很多温州人起家就是从商品市场做起来的。

B小姐以前是服装设计师，后来从服装公司辞职后自己创业，转租别人的带照商户(现在很多商品市场可以买、可以租，有些人买下后通过出租赢利，并且经营的证照齐全)，在一家服装市场中经营批发零售业务，凭借自身的设计能力和多年的行业经验，B小姐自己设计，找服装厂加工成衣后在自己的店铺内销售。目前销售良好，已经开了第二家分店。

**建议：**1、一定要找人气旺的市场，可能比起经营较差的市场租金要高，可是人流量是该商品市场内你的小店存活的最基本条件。

2、同样的市场也有生意好和差的区别，服装、食品、工艺品等不同的市场每天的人流量、利润差别比较大，因此需要你对自己经营的产品比较熟悉(例如熟悉该类商品的消费者喜好;熟悉该商品的进货渠道，能以更低价格进货等)。

## 三、在大卖场租个场地创业

这种方式有点类似代理销售，不过必须眼光独到，风险比较大一点，但是回报也是非常可观。这种方式比较适

合有营销经验的人员采用。

C先生出差X市发现松子在当地价格比较便宜，回来后经过简单调查，发现本地松子很少有人销售，而且价格昂贵，因此C先生在春节前很早就到X市订购了一批松子，并且在本地人流最大的家乐福争取到了进门的一块场地，春节期间开始用大缸装着松子进行销售，这一个月下来是另人瞠目结舌的30万利润。

**建议：**1、用你所代理或销售产品的生产厂家相关证明(卫生许可证、厂商证明等)同卖场办理手续，否则不能进场。

2、风险比较大，一定要对市场行情有所把握，并且注意产品的销售季节和保质期。有人从外地批水果到卖场销售，运输途中耽搁了一下，结果很多没卖完就烂掉了。

3、考虑本地人对该产品的接受程度，最好做个简单的调查(有些东西尽管本地很少销售，但是可能不一定适合本地口味，例如有的商家曾经在一些城市推广槟榔，但是当地的人并不习惯槟榔的口味，因而失败)。

## 四、加盟连锁创业

现在很多小的饰品店、冷饮店等，加盟的费用不高，但是选对店铺和产品还是很赚钱，加盟连锁一定要看准，并且早点介入成功的可能性比较大。

D小姐在某市加盟石头记饰品连锁店，由于当时此类产品市场上比较少见，属于竞争少、利润高的行业，因此短短两年就赚了接近百万，等到各种饰品连锁店低价竞争时，她早就关门转行，开了一家眼镜店。

再如加盟有实力的房产中介公司，自己只需要租个门面，有简单的电话、桌椅等设备就可以开展业务，房源信息来自售房户、出租户在中介公司的免费登记，你可以在小区的信箱内投递一些征求房源的信息，由于房源信息登记是免费的，所以很快你能找到一些房源信息，接下来通过门市会有求购、求租的客户上门，你提供信息、并带领看房，双方成交时，出租户和租房者各支付月租金的30%作为佣金，一笔月租2000元的项目中介成功就可以获得1200元，非常可观，操作也很简单。

**建议：**1、选择行业门槛低但回报高的产业，例如房产中介。

2、选择新兴产品，一旦竞争产品增多，营业额下降时，立即转向，如以前的小饰品店等。

3、整个投资不宜过大，找利润高，投入少的小产品加盟，没有经验的人切忌加盟大的连锁项目，没有一定的经营经验注定失败，千万别太相信加盟企业的“无经验”一样经营，“全程营销辅导”的谎言。

## 五、工作室创业

E先生与F小姐都是设计专业出身，在广告公司打工几年后想自主创业，他们一起开办一家设计工作室，工作室的好处是手续简便，正规点到工商局登记就可以了，有些工作室实际无须办理任何手续，也没有办公场地的费用支出，在家“生产”即可。他们主动到出版社、学校、印刷厂等机构联系，由于工作室除了设计用的纸张和油墨外几乎没有其他成本，因而服务价格相当具有竞争力，再加上多年的设计经验，无论手绘和电脑设计都让客户比较满意，因此现在业务越做越大，几年下来已经买了房产和汽车。

再有G小姐对时尚饰品比较有兴趣，自己买了许多珠子、贝壳、绳子等，在家开了工作室，专门创作手工饰品，然后卖给饰品店，现在她的手工饰品已经小有名气，供不应求。

**建议：**1、个人要有比较好的专业技能，因为性价比是你在市场中胜出的关键，价格再便宜作品让人不满意也不可能维持经营。

2、刚开始必须通过各种关系，主动开展业务，同一些有需求的客户挂上钩你才能将自己的作品卖出去。以上的创业模式只是个人低成本创业的最简单模式，由于风险小，投入少而适合普通的创业人群，但需要强调的是任何创业行为都会存在一定风险，在创业前进行系统分析以及针对性的知识补充、能力培训等将大大提创业的成功几率。



## 协会组织会员 到富山学校教育扶贫献爱心

11月26日下午，黄岩青年企业家协会组织会员到富山学校教育扶贫献爱心。

协会会长梁正华致辞，在讲话中，他鼓励学生们发奋自强，努力学习，早日成为祖国的有用之才。青年企业家们向该校捐赠了电脑及体育用品，并向该校的31名贫困学生捐赠了助学金。

据介绍，富山学校是我区西部山区办学条件最困难的学校之一，大部分学生是留守儿童，一些孩子还来自单亲家庭，生活条件十分艰苦，此次青企协的及时资助，无疑是雪中送炭。

## 个税起征点提高到3500元 9月1日起施行

十一届全国人大常委会第二十一次会议30日表决通过关于修改个人所得税法的决定。法律规定，工资、薪金所得，以每月收入额减除费用3500元后的余额为应纳税所得额，工资、薪金所得，适用超额累进税率，税率为3%至45%，修改后的个税法将于9月1日起施行。

十一届全国人大常委会第二十一次会议决定对个人所得税法作如下修改：

第三条第一项修改为：“工资、薪金所得，适用超额累进税率，税率为百分之三至百分之四十五。”

第六条第一款第一项修改为：“工资、薪金所得，以每月收入额减除费用三千五百元后的余额，为应纳税所得额。”

这是自1994年现行个人所得税法实施以来第3次提高个税免征额，2006年，免征额从每月800元提高到1600元；2008年，免征额从1600元提高到2000元。此次修法涉及的减税额是最大的一次。

4月，初次审议的个税法修正案草案将起征点由2000元提高到3000元，将现行工资、薪金所得适用的个税税率，由9级超额累进修改为7级超额累进。本月27日，个税法修正案草案提交全国人大常委会再次审议，将超额累进第1级税率由5%修改为3%。

# 5S原则

## 寓言故事里的危机公关策略

文/游昌乔

### 1

#### 权威证实原则

狮子听说人类叫他森林之王，非常得意，于是决定去验证一下自己在森林中的威信。

狮子遇见了一只猴子，于是大声问道：我是森林之王吗？猴子吓得魂飞魄散，连连称是；接着狮子遇见了一只狐狸，又大声问道：我是森林之王吗？狐狸早已屁滚尿流，一个劲儿地说：“如果你不是森林之王，那还会是谁呢？”

狮子更加骄傲起来，觉得普天之下莫非王土。这时迎面走过来一头大象。狮子气势汹汹地问道：“森林之王是谁？”

大象没有答话。而是伸出长鼻子，把狮子卷起来，重重地摔了出去。

**[案例]** 2006年10月18日台湾“卫生署”宣布阳澄湖大闸蟹含有致癌物质。随后，国家质检总局、江苏省农业部门和昆山市政府都作出了正面回应，表示大闸蟹没有质量卫生问题，但昆山巴城镇蟹业餐饮协会还是决定邀请台湾卫生检疫专家到阳澄湖进行现场捕检。协会会长龚炳龙在接受记者采访的时候说，如果查实含有致癌物质的“问题蟹”，协会将奖励相关卫检人员100万元。

昆山阳澄湖水产有限公司有关人士也透露，香港食物环境卫生署曾抽检了部分阳澄湖大闸蟹，结果显示全部合格，而江苏省淡水研究所的检验报告也表明其公司的“水中仙”牌

阳澄湖大闸蟹质量是合格的，公司在月底恢复对台湾的大闸蟹销售。

从风波开始之初，全国媒体的一片质疑，到现在公众对阳澄湖大闸蟹的正确对待，可以说，昆山市有关部门在应对“风波”问题上，打出了一张漂亮牌。

**[点评]** 在危机发生后，政府不要自己拿着高音喇叭去解释，而要“曲线救国”，请重量级的第三方权威机构到前台说话，使公众解除对自己的警戒心理，重获他们的信任。危机事件性质不明是谣言产生和传播的一个重要原因，必须组织权威机构给危机一个及时准确的定论。这既是做出正确决策，找到有效解决办法的根据，也有利于人们形成良好的心理接受基础，有效地抵制谣言的产生和传播。

### 2

#### 速度第一原则

公牛被老鼠咬了一口，非常疼痛。他一心想捉住老鼠，老鼠却早就安全地逃回到鼠洞中。

公牛便用角去撞那座墙，搞得精疲力尽，躺在洞边睡着了。老鼠偷偷地爬出洞口看了看，又轻轻地爬到公牛的肋部，再咬他一口。公牛醒来后，伤痕累累，却无计可施。老鼠对着洞外说：“大人物不一定都能胜利。有些时候，微小低贱的东西更厉害些。”公牛虽然强大，但却因行动迟缓饱受老鼠的折磨。危机应

对同样如此。如果你没有极快的反应速度，即使你有多强的实力，都会招致灾难。

**[案例]** 2006年11月，含有苏丹红的“红心鸭蛋”问题曝光后，在全国引起轩然大波。河北省有关部门紧急行动，在全省彻底清查“红心鸭蛋”。几天时间里，依法控制了3名相关人员，暂时查封了7个问题鸭场和3个禽蛋加工企业，封存800公斤可疑饲料、580公斤鸭蛋，平山县还对5100多只“问题鸭”进行处理。

全国各地也对来自河北的“红心鸭蛋”下架封存，之后不少地方更是对所有“红心鸭蛋”采取了紧急措施；农业部派出专家组到河北省的井陉、平山等地指导调查处理工作。质检总局下达了紧急“追查令”。正是因为种种措施得以迅速实施，成功地扼制了“红心鸭蛋”危机。

**[点评]** 好事不出门，坏事行千里。在危机出现的最初12—24小时内，消息会象病毒一样，以裂变方式高速传播。而这时候，可靠的消息往往不多，充斥着谣言和猜测。政府的一举一动将是外界评判政府如何处理这次危机的主要根据。媒体、公众都密切注视政府发出的第一份声明。对于政府在处理危机方面的做法和立场，舆论赞成与否往往都会立刻见于传媒报道。

因此政府必须当机立断，快速反应，果断行动，与媒体和公众进行沟通，从而迅速控制事态，否则会扩大突发危机的范围，甚至可能失去对全局的控制。危机发生后，能否首先控制住事态，使其不扩大、不升级、不蔓延，是处理危机的关键。

## 3

### 承担责任原则

北风对人们称赞太阳是万物之灵一直愤愤不平，认为他自己才是这世界上最厉害的。于是北风向太阳挑战：谁能使得行人脱下外衣，谁就是强者。比赛开始后，北风使出浑身解数，刺骨的寒风使行人紧紧裹住自己的衣服。风刮得越猛，行人衣服裹得越紧。最后北风不得不承认失败。而太阳却把温和的阳光洒向行人，行人慢慢地热起来，脱掉了外衣。

行人的外衣就是公众的防卫心理，而北风和太阳则是政府使用的不同手段。

**[案例]** 湖南嘉禾强制拆迁事件激起了公众的义愤，央视《东方时空》有关嘉禾的《株连九族》等节目先后播出四期，一时间引起舆论哗然。当地政府不以此为虑，不以为戒，而是组成由市委宣传部长、嘉禾县委书记参加的“公关

组”赶赴北京，决心不摆平央视绝不收兵。“公关活动”也见了效果，《时空连线》第二期有关嘉禾的节目就受到干扰未能重播。这给了“公关组”一个错觉，以至于嘉禾主要领导觉得“媒体就是那么回事，不必太害怕”。总以为可以一手遮天、为所欲为。于是，变本加厉地打击报复，逮捕公民，使矛盾进一步加剧。事实是，由于嘉禾的“公关”，央视由此改变了工作策略，由明访变成了暗察；嘉禾的顽固不化亦激起了更多媒体的加入。结果，媒体的猛烈炮火，导致嘉禾当局内外交困，焦头烂额。当地官员不得不坦言，“到了监督的后期，嘉禾县的官员知道大势已去，无论怎么强大的公关工作都不能摆平媒体了”。于是，只好在行政问责风暴中“全线崩溃”，相关责任人受到了严处。嘉禾的教训正在于，以为民意是可以左右的，媒体是可以摆平的，而执迷不悟、一意孤行。如此“公关”意在灭火，未料到头来，引火烧身。

**[点评]** 危机发生后，公众会关心两方面的问题：一方面是利益的问题，利益是公众关注的焦点。另一方面是情感问题，公众很在意政府是否在意自己的感受，因此政府应该站在受害者的立场上表示同情和安慰，并通过新闻媒介向公众致歉，解决深层次的心理、情感关系问题，从而赢得公众的理解和信任。

实际上，公众和媒体心目中已经有了一杆称，对政府有了心理上的预期，即政府应该怎样处理才会让我感到满意。因此政府绝对不能选择“捂盖子”，而要严查事实真相，采取果断措施，控制事态发展，追究主管官员或企业的责任。现在有的官员在突发事件发生的时候想的仍然不是如何及时处置问题，而是如何在第一时间消除对自己个人政绩的不良影响，这必然会导致政府的公信力下降，进而损害政府在人民群众心目中的形象。

## 4

### 真诚沟通原则

一天，鸟的王国举行盛大舞会。一只母鸡觉得自己长相难看，于是去偷了一些孔雀的羽毛，小心翼翼地粘



在自己身上。果然当晚她大出风头。但正当她兴高采烈地跳舞时，身上粘的羽毛接二连三地掉了下来。母鸡看见自己原形毕露，在众鸟嘲弄和鄙视的目光中落荒而逃。

**[案例]** 2005年11月13日，吉林市石化公司双苯厂胺苯车间发生爆炸，成百吨苯流入松花江，最高检测浓度超标108倍。污染带从80公里蔓延到200公里，导致下游松花江沿岸的大城市哈尔滨、佳木斯，以及俄罗斯大城市哈巴罗夫斯克等面临严重的城市生态危机。这也是中国面临的首次城市生态危机。

11月14至21日，位于吉林市松花江以下的沿岸城市吉林省松原市，在未被告知原因的情况下连续停止供水7天。当地媒体的报道仅限于吉林石化公司爆炸事件本身，没有提及污染后果。11月21日，哈尔滨市政府向全市发出停水通告。

哈市第一次发布的停水通告隐瞒实情，说是为了维修管道。后来才说明是江水受到污染。因而，停水初期哈尔滨市民因不清楚停水的原因而造成社会恐慌。一时间，政府采取“内紧外松”策略，信息只在内部流通，让内部紧张行动起来，而对外保密、封锁信息，加上媒体面对危机的集体失语，造成了市民的不满，政府和媒体的形象大打折扣。

**[点评]** 公众获取信息的渠道不再限于官方媒体，网络巨大的信息流量使任何捂盖子的努力都化为乌有。坦诚真实地在第一时间告知群众远比半遮半掩要好得多。

因此，要保障公众的知情权，就需要建立新闻发布机制，政府必须处理好与媒体的关系，不能简单地压制媒体报道；要做到信息互通，绝对透明；不要用行政干预去影响媒体报道的真实性和准确性，因为含糊和感性的报道不能满足公众对真相的渴求，于是就会通过其他渠道和途径去打听真相，这样反而造成谣言和小道消息盛行，容易使公众产生不利于危机公关的心理定势。

网络时代，互联网成为公众获取信息和发泄不满的一个重要平台，我们的政府官员完全可以利用网络平台和网友交流沟通，倾听公众声音，争取公众理解，吸引公众把注意力集中到解决公共危机上来，让公众感受到自己参与到政府的决策中而产生归属感和认同感，只有这样才能把坏事转化成好事。



## 5

### 系统运行原则

一只鹿被猎狗追赶，慌不择路跑进一个农家院子，恐惧不安地混在牛群里躲藏起来。一头牛好意地告诫他说：

“在我们这里，当然你能躲过猎狗。但你在这里不一定是安全的。因为如果有人经过这里，你就等于是自投罗网。”这时，主人进来了，一边埋怨牛饲料分配得不好，一边走到草架旁大声说：“怎么搞的，只有这么一点点草料？”当他在牛栏里走来走去检查草料时，发现露出在草料上面的鹿角，于是把鹿杀掉了。

**[点评]** 这个故事告诉我们，在逃避一种危险时，不要忽视另一种危险。在进行危机管理时必须系统运作，绝不可顾此失彼。只有这样才能透过现象看本质，创造性地解决问题，化害为利。危机系统运作主要是做好以下几点：

以冷对热、以静制动。危机会使人处于焦躁或恐惧之中，所以政府部门应镇定自若，以减轻公众的心理压力。

统一观点、稳住阵脚。在政府内部迅速统一观点，对危机有清醒认识，从而稳住阵脚，万众一心，同仇敌忾。

组建班子、专项负责。一般情况下，危机公关小组有政府的高层领导。这样一方面是高效率的保证，另一方面是对外口径一致的保证，使公众对政府处理危机感到信赖。

果断决策、迅速实施。由于危机瞬息万变，在危机决策时效性要求和信息匮乏下，模糊的决策都会产生严重的后果。所以必须迅速做出决策，系统部署，付诸实施。

合纵连横、借助外力。当危机来临，应充分和政府部门、行业协会、企业及新闻媒体配合，联手处理危机，增强公信力、影响力。

循序渐进、标本兼治。需要在控制事态后，及时准确地找到危机的症结，对症下药，谋求治本。如果仅仅停留在治标阶段，就会前功尽弃，甚至引发新的危机。

# 为什么会有台州现象 ?

## 解读台州现象之一

改革开放30年来，浙江省台州市的经济和社会发生了巨大的变化。昔日荒僻的海防前线，如今已成为制造业基地，在八百公里海岸线上，分布着拥有巨大生产能力的制造业集群。从这里下线的产品，走向了全国，走向了140多个国家。据统计，台州已有28个工业产品的市场占有率居全国第一。不少产品及规模甚至做到了世界第一。1978年以来，台州的地区生产总值年均增长19.5%，高于全国和浙江的年均增长速度。30年来，这里还出现了若干具有重大意义的经济和政治突破，比如股份合作制、民营银行、党代会常任制、民主恳谈和参与式预算改革等。

台州现象化解了苏南模式和温州模

式的差异，是一种兼具两者之长的区域发展路径

在从计划经济向社会主义市场经济转型的过程中，我国不同地区，探索出了诸多各具特点的发展模式，其中，尤以苏南模式和温州模式最受瞩目。前者被称作是政府主导的强制性变迁，后者则是以市场为主导的诱致性变迁。这两种模式可以说是我国地区转型和发展的基本模式，在很长的时间内是各地借鉴、学习的对象。

但是，最近一些年来，我国地方改革和发展路径出现了新的变化。苏南模式和温州模式之间的差异显得不那么明显了。实地深入观察台州改革开放以来的转型和发展路径，我们发现，上述两种似乎对立的区域转型和

发展模式，在这里已经被化解了。当然，台州在地理上更接近温州，在改革起点上两者更为近似，本报2002年曾经提出过“温台模式”，其含义就是说，温州和台州的发展路径，是同源的。这一判断在当时看来是正确的，但现在看来，这个概括已经不够全面了。在此次采访中，我们注意到，伴随着台州成为长三角区域合作体系中的一员，台州向苏南模式接近的步子加快了，意识上更自觉了。而这样的转变过程进行得十分平滑、顺利，说明台州本土内部早已存在着趋近的基因。我们将兼具两种模式之长的转型和发展路径，以及由此取得的经济成就，称作台州现象。台州现象的基本特点之一是经济发展的民本性质，即民有、民营和民享改革开放之

初的台州，是区位偏僻、资源匮乏、人民贫穷的地方。对于经济发展至关重要的资本，也非常短缺，当时人均银行存款不到八分钱。台州的经济实力在浙江位居倒数第二位，政府财政收入1.2亿元。由于是海防前线，国家的投资很少。改革开放之后，台州也不像珠海、深圳、厦门等地，享有政策优惠。这一切都说明，在改革的起点上，台州处于劣势。然而，上世纪七十年代后期国家政策的松动，在这里诱发出了巨大的发展动能，来自民间的摆脱贫困、走向富裕的热情，冲破了外在的种种约束和政策限制，走上了民间体制创新之路，通过来自人民的体制创新，不仅克服了诸多不利条件，而且还获得了“先发优势”。

台州的经济主体以民营企业为主。这些民营企业最初几乎都是农民创办的。面对资源、技术、资金、人才和政策的约束，这些刚刚从田地里走出来的人们，进行了一系列的制度创新。首先，创造了股份合作制这样一种新的企业组织形式，在最初，它的名字叫“社员联营”，表面上属于集体企业，而实际上则是一种合股经营的民办企业。这种戴着“红帽子”的民营企业，很快就在台州推广开来，引发了工业化的第一波浪潮。到1988年，这类企业已经达到9000多家，到1994年达到76790家。其次，创造了一系列民间资本融通形式，这种集聚资本的方式在资金短缺的工业化初期、在国有银行体系贷款不足的情况下，使资本原始积累成为可能。台州股份合作制企业的资金，绝大多数都是来自民间的个人资金。民间资金不仅被集聚起来创办企业，而且进入到固定资产投资领域，比如水利、道路等公共设施等。据统计，从1986年至2003年，台州共完成固定资产投资1929亿元，其中民间资本达1500亿元，占全部投资的比重为

80%左右。由此可见，台州经济具有民有、民营的特点。与此相连的是，台州实现了让发展成果为人民共享的目标。根据一项统计，台州平均每20个人就有一家工业企业，另外还有25万个体工商户。差不多家家有企业，这一现实说明了，绝大多数台州人实现了发展机遇的共享、发展成果的共享。在长三角16个城市中，台州地区生产总值位居中间，但是人均收入却名列前茅。

因此我们说，台州经济本质上是民本经济，即民有、民营和民享。这是社会主义市场经济的本质要求。好的市场经济，不是少数人得益的经济，不是权贵主导的经济，应当是民本经济。

**台州现象的基本特点之二是地方政府在经济起飞和发展过程中对全国性政策进行了创新性运用**

中国改革的一个基本特点是其试验主义的性质。在上世纪七十年代后期启动的改革，无论是整个国家还是地方，都是被困境或饥饿逼出来的，带有“救亡图存”的紧迫感。改革之初并没有一个完整的战略和总体目标，而是在计划体制内引入一些市场的因素，比如在生产资料计划价格之外引入了市场价格，形成了双轨制；在国有经济一统天下的条件下，允许个体私营经济适度发展，形成了多种经济成分共存的局面。

双轨制的政策选择诱发了民间的致富冲动。面对被政策诱导出的民间创新，地方政府如何反应是决定一个地方经济发展速度和路径的关键因素。由于改革的总目标是逐渐明确起来的，由于旧的体制、政策仍然存在，在面对民间创新的时候，主政的台州地方政府采取了灵活变通的措施，对民间创新持宽容的态度，允许试验，

对各种新做法，不急于封杀而是先看一看再说。事实证明，正是采取了这样开明的态度，台州才获得了先发优势，才形成了民间“创新集群”。这些创新包括联户经营、股份合作、生产资料市场、民间资本市场，包括现在正在进行的民主恳谈、参与式预算改革，也包括大量的企业行为。在台州地方政府的默许、庇护之下，这里出现了我国第一份支持股份合作制的文件，这里最早进行了企业产权制度改革，这里出现了我国最早的民办学校、民营医院和民办银行。台州很多产业是国家管制性的行业，如医药化工，汽车摩托等，它们在政府的庇护下，发展了起来。

吉利是我国唯一一家民办自主品牌汽车生产商，如今被认为是我国民族汽车工业的骄傲。但是，在进入这个领域之初，却面临着管制壁垒。1999年，虽然吉利汽车已经开始进入商业化批量生产，但直到2001年4月份，李书福还在为进入国家的汽车目录而四处奔走。在看似“非法”的情况下，台州地方政府始终据理力争，以“发展之后逐步联合”、“没有重复建设就没有竞争”等理由加以庇护。如果这个时候台州地方政府不是庇护，不是据理力争，那么吉利很可能就死在摇篮里了。

台州的经济奇迹是诱致性和内源性的。台州地方政府也确实很少创办国有企业。有人据此认为，台州地方政府是“无为而治”。这是一种误解。在我国目前的体制下，不存在无为而



治的地方政府。“无为”不过是用力的重点、方向不同而已，事实上，也确实存在着选择向什么方向用力的空间。相对于其他地方政府在经济领域的积极角色，台州市政府的作用需要冒更大的风险，需要更高的艺术。地方政府处于国家总的政策与民间创新活动中间，它需要时时权衡，对于各种试验，既不能违反国家政策盲目地鼓励，也不能简单地封杀，而是需要做出判断，对于合情合理、符合事物发展规律和方向的做法，先庇护起来，看一看再说。

#### 台州现象的基本特点之三是激励企业家成长

台州拥有10万多家企业，形成了30多个产业集群。而其中起着核心作用的，是这些企业的灵魂人物——企业家。本报记者多次到台州采访，每一次都震惊于一个现象，那就是台州拥有如此丰富的企业家资源，据说，平均每3户家庭就经营着一个企业或是一个个体户，几乎每个台州人都想自己办企业。这些不安于现状的台州人，将各种要素组合起来，建立企业，走南闯北，开辟疆土。

台州民间丰富的创新精神，是企业家成长的土壤。而企业家则是民间创新精神的代表。企业家的最大特征是敢于冒险，勇于创新。著名经济学家熊彼特认为，企业家的创新，主要体现在五个方面，即引进新产品，引进新技术、新工艺，开辟新市场，寻找新的原料来源和企业组织创新。用这个标准衡量一下就不难发现，台州本土具有这种品格的企业家比比皆是。知名的如飞跃的丘继宝、吉利的李书福、苏泊尔的苏显泽等。这些来自民间的企业领袖成了台州经济增长的栋梁。他们中的每一位都有着精彩的成长故事。这些企业家的成长经历说



难的原因时，台州意识到这与民营经济的草根性和脆弱性有关，意识到国有经济在公共资源的配置方面明显优于民营经济，因此有必要学习其他体制的长处，学习江苏“三条腿走路”的经验，坚持国资、外资、民资一起上。

#### 台州现象诠释了什么是思想解放

波澜壮阔的中国改革开放事业进入了第30个年头。人们在总结、阐释中国奇迹的时候注意到，思想解放起着关键的作用。

在观察和分析台州现象的时候，我们注意到，台州在起点劣势的情况下创造的转型和发展奇迹，是用实践诠释了什么是思想解放。所谓思想解放，最根本的就是对创新、对实践中出现的新生事物的尊重，就是对各种创新采取宽容的态度，允许试，允许闯。台州现象说明，民间蕴涵着巨大的、无限的创新动能，只要有一点缝隙，就会诱发大量的创新行为，这种行为与地方政府塑造的包容文化氛围结合起来，便能克服各种障碍，创造出惊人的奇迹。

在离开台州的那一天，本报记者专程来到海边。这里正在围海造地。台州市委书记张鸿铭向记者展望了台州的未来景象：在海上，将兴起一个新的台州。一个集聚着巨大生产能力的沿海产业带已经崛起。这景象或许正是台州现象的缩影：只要拥有海一样的胸怀，再恶劣的条件，也无法阻挡人民创造历史的行动。这一启示说明，台州现象对于我国的发展和转型具有了一般性意义。

转载自《中安在线》



奥斯卡商务酒店  
oscar business hotel

地址:台州市黄岩区九龙街1号(永宁公园西大门)  
E-mail:494482114@qq.com  
电话/TEL:0576-84126666



## 轻松惬意 享受优质服务

奥斯卡商务酒店按四星级标准建造，位于美丽的永宁江畔，毗邻永宁江公园，是黄岩最具有特色的花园式商务酒店之一。

酒店拥有53间各类高级客房，16间棋牌房，布局优雅舒适，设施齐全。每间房均设有电脑宽带上网系统、时尚的卫浴设施、卫星电视节目等。商务景观楼层更为住店客人提供更优惠的服务，让您备感尊荣。西餐厅设计独特，可为客人提供各类中西美食，是会客宴请的理想场所。酒店还拥有各类娱乐服务场所，可满足各类客人的需要，此外，中医按摩、美容等多项服务，是备受商旅客人推崇的休闲方式。

本酒店宗旨五星级服务、四星级标准、二星级收费。优美的湖滨，温馨的服务，奥斯卡商务酒店衷心恭候您的光临！

中国重汽S店



浙江黄岩大鹏汽车有限公司

地址:黄岩北城马鞍山(火车站红绿灯)  
电话:81105333