

一次成功的年会

七月的北京，万木葱茏，生机盎然，披上盛装的大红门国际会展中心迎来了各地市场村的代表。

二日至四日，中国市场村合作论坛2010年会在丰台区南苑乡果园村成功召开。

这是一届务实的论坛，一次精彩的年会。东道主丰台区和南苑乡党委、政府给予本次年会高度的重视；承办单位果园村党委、北京鑫福海工贸集团以极大的热情，创造了一流的接待，一流的服务，一流的组织水平，为2010年会增添了光彩，赢得了与会者的有口皆碑，争相称赞。

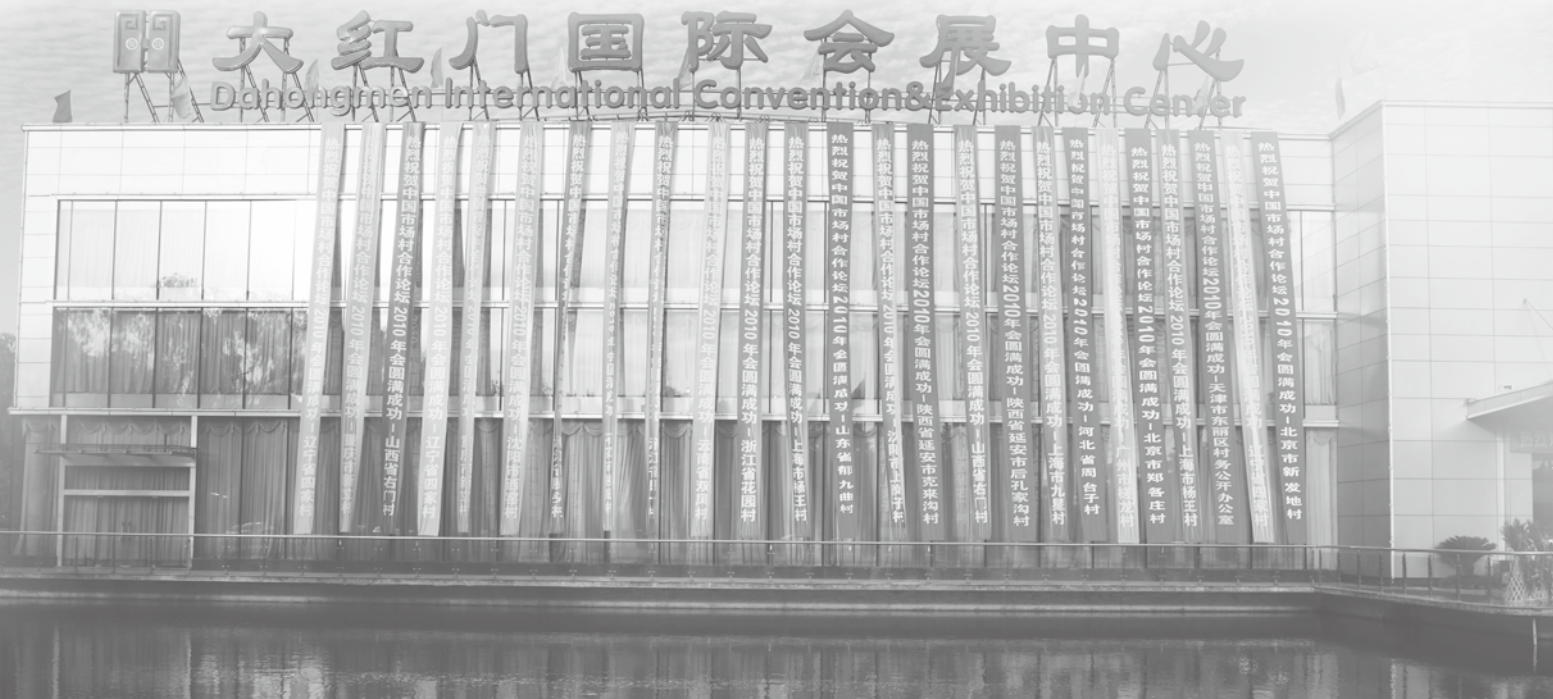
交流拓宽视野；合作助推发展。本次论坛以“合作与发展”为主题，激发了与会者浓厚的兴趣。在参会的市场村代表中，有的来自中国市场第一村，有的来自中国西部市场第一村，还特别邀请了中共十七大代表、连续五届全国人大代表中的著名村官，可谓群英荟萃，年会生辉！

中国市场村合作论坛2010年会内容丰富多样，既有九星、果园、新立、新发地等一流市场村的经验介绍，又有博士生研究的睿智哲思，更有著名专家的精彩点评；既有现场参观，又有深入座谈；近距离地解读，面对面地交流，使本次年会丰富而不至于深邃，多彩而不失务实，使参会者大受裨益！

中国市场村合作论坛2010年会在总结一年来工作的基础上，提出了今后一年的任务：要转变固步自封的观念，加强市场村之间的交流，扩宽合作发展的空间；要进一步推进市场信息化建设，探讨出有利于各市场村发展的新的网络；要积极参与信息帮扶计划，支持少数民族和老少边穷地区市场村的网络信息化建设；市场村成员要主动关心，积极参与年会的论坛工作；要积极探索推动辐射范围小的市场的升级。

总结过往，信心倍增；面对任务，豪情满怀。此次在果园村召开的市场村合作论坛，揭开了中国市场村交流、发展的新篇章！

（本刊编辑部）



《中国村讯》编委会

主 任 王郁昭
副主任 余 展
王乐义
江惠生
陈景诚
执行主任 沈泽江



目 录 *contents*

CHINA VILLAGES CHINA VILLAGES

卷首语

- 1 一次成功的年会
.....本刊编辑部

封面人物

- 4 汗水与大爱浇出西荷共富乐园
.....本刊综合报道

市场村年会

- 10 中国市场村合作论坛2010年会在北京果园村召开
.....董献华
- 12 加强交流合作 加快发展步伐
.....王苏维
- 13 市场村合作论坛将为南苑乡经济社会发展产生积极影响
.....王振华
- 14 诚交八方宾朋 谋求共同发展
.....陈 涛
- 17 共商大事 共谋发展
.....吴恩福
- 18 发展服装创意产业 推动集聚区建设
.....周新春
- 21 中国市场村合作论坛2010年会工作报告
.....商纯福
- 23 段应碧指出市场村合作论坛有三方面任务
.....本刊记者
- 24 市场村在发展中需要妥善处理好四个关系
.....张玉香
- 26 李希荣认为：市场村必须加快走合作发展的道路
.....杨 旭
- 27 让我们永远是朋友
.....陈重才
- 28 市场村——市场的形态与村庄的特征
.....余 展
- 30 创造市场发展新空间
.....王金凯

解读村官成功奥秘 促进村社全面发展

CHINA VILLAGES CHINA VILLAGES

- 33 讲实话 议实事 谋发展
.....本刊记者
- 35 大红门服装商贸城近年来经营发展情况的汇报
.....陈 芳

专家论坛

- 37 吴仁宝的治村思想
.....郭书田

记者观察

- 39 长江村的发展对新农村建设的启示
.....李 竣

名村在线

- 41 九星村援疆工作动作快力度大
.....贺小岗

地方动态

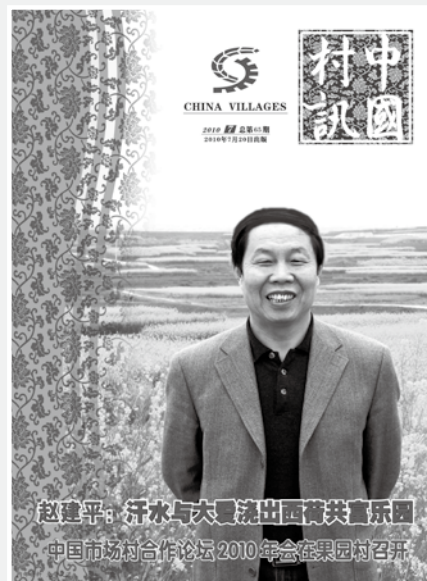
- 43 武汉乡村清洁工程大透视——家园建设篇
.....朱江平

征文选登

- 45 领头羊的内质
.....徐士强
- 47 直面艰难 坚持发展
.....戈新化

域外传真

- 48 北京大红门服装城管乐团赴欧演出荣获铜奖
.....亚 宁



刊头题字 九届全国政协副主席杨汝岱

2010年 第7期 总第65期

2010年7月20日出版

主 办：中国村社发展促进会
编辑出版：中国村讯编辑部

主 编：张太英
副主编：董献华
编辑部主任：陈景诚
编辑部副主任：张仕东 陈小梅
本期责编：董献华
编 辑：张金文 杨秋生 王金凯
王国锋 赵玉颖 李卫星
程天中 杨 旭 吴天龙
唐 宇 李 竣 赵军洁

美 编：李新生

编 务：王 梅

承印单位：北京康利胶印厂

准印证号：京内资准字

0410-L0016号

编辑部地址：北京市西四砖塔胡同56号

邮 编：100810

电 话：010-66113820

传 真：010-66110713

网 址：www.village.net.cn

E-mail: zgxcbjb@126.com



汗水与大爱浇出西何共富乐园

——记省市人大代表、西何社区党支部书记、西何集团董事长 赵建平

◎ 本刊综合报道

他勤劳，为西何，付出近三十年的辛勤汗水！

他睿智，为西何，勾画了一幅幅梦幻成真的美景！

他朴实，为西何，创建了村民共同富裕的和谐社会！

赵建平：我将更加以百倍的努力和勤奋来报答乡亲，决不辜负大家的信任和期望！

西何，一个“普通”的村庄，归属于陕西省西安市碑林区。

西何，一个“不普通”的村庄，归属于人们的心中。

她是村转社区的典范——2008年10月，在西安首家实现了由集体转为国有、村民转为居民、农村集体经济转为城市混合经济、村委会转为社区的“四转”。

她是城中村改造的样板——被认为是“西安最成功的城中村改造”。2009年8月，时任广州市长张广宁带队前来学习“新鲜经验”，以推动广州的城中村和旧城改造。

她是村民共同富裕的乐园——固定资产达10亿元，村民每年分红一万元。每位村民人均拥有一套100 m²住房和60 m²商业用房，人均年收入超过2万元。

西何从“普通”变身“不普通”，关键在于一个人，西何的当家人——西何社区党支部书记、居委会主任，西何集团董事长赵建平。



回首

80年代，他用汗水铺下致富基石

修路，通自来水

1983年，刚过而立之年的赵建平当选西何家村村委会主任。那时，全村没有一条能走车的道，一下大雨，水就倒灌进家里，家家户户都要穿上半膝高的胶鞋。村子1000多人，集体收入不过10万元。

穷，激发起赵建平改变家乡模样的决心。

他首先想到了修路。于是四处找人借钱赊账，买来水泥，带领全村人动手挑石铺路。有村民仗着自家是大户，长期把门楼子占在村道上，好多村干部都不敢吱声。赵建平不服这股邪气，劝说不行，就来硬的：强拆！村民们拍手称快，说，“这娃能干成事！”几个月后，全村修起了宽阔笔直的水泥路，孩子们再不用扶着墙根淌着污泥去上学了。

之后，赵建平又游说村子周边的企业、单位捐助，发动村民义务劳动，不到一年时间，家家户户通上了自来水，村里建了公厕，环境为之一变。

实实在在的变化让村民心悦诚服，赵建平在村民中渐渐树立起威信。

办厂，建游乐园

赵建平很早就明白，光靠种地不行，得借改革开放的好政策搞第三产业，壮大集体经济。

他敢想敢干，瞅准日渐活跃的消费市场，开办了一家溜冰场，又建了一家果汁饮料厂。村集体的账头上，渐渐有了增长的数字。

赵建平喜欢看书看报，爱思考。总是特别留心报纸上介绍各地开放搞活的经验和成就。一天，在报上，他发现一则“国外大型游乐园项目方兴未艾”的消息。他热血沸腾了，“在西安办一个，肯定受欢迎。”

村干部们却满是疑虑，钱从哪来？设备去哪儿买？项目如何管？还有人讥讽他，碗里刚有几颗米，胡折腾啥呢？

这让他有些丧气，但他是个有主见的人，看准的事情就一定要干下去，干出个样子来。

赵建平开始四处搜集建游乐园的信息资料。看到报纸上报道“红色资本家”王光英涉足游乐园，他勇敢地提笔请教，这位赫赫有名的企业家竟给他邮寄回了一套资料。他还自费一趟趟地跑广州、上海，考察“东方乐园”、“锦江乐园”……

火车票不好买，他就卷上几张报纸带上几份干馍挤上火车。一上车，便铺开报纸席地而坐，干馍就是他的

干粮。

回来后，他召集村干部，一遍又一遍地讲自己的游乐园经营设想，思想的坚冰渐渐消融，大家最终都支持他。

没有钱，赵建平拿出了自家准备盖房的3000元钱，老支书何鑫也把给儿子结婚攒的钱拿了出来，一些村民也纷纷掏钱集资。可这些钱，对于建一个游乐园来说，仍犹如杯水车薪。

赵建平动起脑子，在游乐场的周边盖起了两层44间门面房，以这些房子为抵押，四处找银行贷款。几个月后，终于拿到50万元贷款，作为启动资金，购买回一批“碰碰车”、“高空游览车”。

为丰富游乐设施，他还专门从上海请来工程师设计新颖的游艺产品，没有方便的交通，他就自己骑着自行车一趟趟接送专家。为省钱，打井、抽水、浇灌花木、搬运、巡逻、看守工地，这些他都带领村民自己干。为把飞机工业公司报废的旧飞机从西郊运回乐园时，他领着村民选在夜里一点点地拖。村民们说，为了建乐园，赵建平瘦得只剩下半个人了。

就这样，1986年10月1日，北方乐园开门营业了。当天，如潮的游人给乐园带来一万多元的收入。当年，北方乐园各项收入达30万元。



北方乐园

喜悦，写在每个人的脸上。

为让更多村民发家致富，赵建平发动村民参与游乐园项目承包。西何家村200多村民扔下犁耙锄头在这里找到了工作。

到80年代末，西何家村99%的村民都盖起了楼房，家家户户添置了彩电冰箱，10多户村民开上了小汽车，村上还给出嫁的姑娘盖了100套楼房。

西何家村一步步从贫穷走向殷实。



再回首 90年代，他用智慧换来两块腾飞热土

无偿让地换回两块“热土”

1993年，西安市开建二环。紧邻南二环的西何家村被列入征地范围。

征用174亩土地，每亩补偿2万元。许多村民不同意，闹着要和沿线其它被征地村的村民一齐上访。

赵建平劝阻村民，“架桥修路是造福人民的大事，西何人一定要识大体、顾大局。我们不仅要支持政府修路，还要无偿把土地提供给政府！”

此言一出，西何家村更是炸开了锅。不仅村民不解，村干部更是丈二和尚摸不着头脑。

事实上，赵建平一直在思考，如何利用时代赋予的机遇，如同借改革开放春风兴办北方乐园那样，为西何家村发展寻求一份稳定的、可持续的经济保障。他向村干部和村民说出了自己的想法：无偿支持城市建设，不要征地补偿，但争取以174亩地与政府在别处置换小面积土地，用以进行商业开发和新村建设。

“咱村民一没文化二没技术，就是拿到多一点的征地补偿又能用多久？子孙后代怎么办？”赵建平认为，村子必须有强大的造血功能，才能保障全村人的长远利益。

在赵建平的细心说服下，两委会和党员们认同了他的想法，经过村干部的不懈工作，村民们统一了思想，达成了共识。全村积极支持二环建设，给施工队拉电送水，感动了二环建设指挥部。

赵建平和村干部则加强与政府沟通，表明支持城市建设的态度和置换一部分土地的心愿。经过多次协商，二环指挥部为西何家村在南二环路边留下了32亩商业用地。

二环修通后，政府又在西何家村征地168亩。这次，西何家村人再次达成一致意见，不要政府征地补偿，只需要小面积置换用地。在二环南边，西何家村又拿到34亩土地。

两块地理位置极佳的土地如何有效利用？赵建平心中早有规划。经过两委会商讨，紧靠二环路的32亩地用来进行商业开发，二环以南的34亩地用以新村建设。

以合作联营联建的方式，赵建平和村干部四处招商，先后在南二环边盖起了铁通大厦、金叶大厦、紫竹和安馨园4栋商业大楼。西何家村拥有大楼1-4层商业面积的独立产权，每年仅靠出租就获利千万元，村民每年分红近1万元。

与此同时，西何家村开始了新村建设。新村水、电、天然气、暖气、电话、有线电视一应俱全。1997年，西何家村人搬离了“抬头一线天，低头泥水滴”的旧村，在环境优美的新区开启了新的生活。当年平均每家拿到数万元征地补偿而失地后只能四处打工赚钱的其它被征地村的村民，既羡慕又懊悔。

培育发展新增力点

如何利用机遇谋求经济效益最大化，赵建平的大脑里有一根思维发条永不停转。他要求自己，坐下来学习，静下来思考，工作中锻炼，总结中提高。

他不抽烟，不喝酒，不爱打牌，不搓麻将。看



时任陕西省副省长赵永正视察西何城改工程



市区领导察看西何花园建设

书、写东西是他最大的爱好。20多年来，十几本日记满满地记录下他对西何家村发展的思索，对党的政策的理解和对国家大事的关注。

1995年，他带领西何家村干部去江苏华西村考察学习。“中国第一村”的富庶，吴仁宝为民谋利带领村民共同富裕的事迹震撼着赵建平的内心。

“要继续壮大集体经济实力，要当好带头人，为民造富，回报父老乡亲。”在赵建平的人生字典里，带领群众致富奔小康是他永恒的奋斗目标。

赵建平领着村干部在村里改造门面，新建起面积不小的市场，专门面向建材商招租，在二环边建起了太白建材大世界。建材市场为西何集体经济发展再添有力的一笔。

西何家村集体经济迈上了一个新台阶。

凝思

新世纪，他用远见建西荷花园城

舍“小我”为“大我”

赵建平虽全心全意的付出，但在农村传统的宗派观念影响下，他受到一些大户的非议。有人说：“西何家村凭啥让一个外来户管这么多年？”更有人散布谣言：

“没有好处捞，他哪能干这些大事？咋能有这么大的干劲呢？”

有人嚷着要调查、查账，赵建平坦坦荡荡地答应了他们的要求。区上派出审计人员专门对西何家村集体账目进行了审计，不仅没有发现赵建平任何经济问题，反而请村委会返还了他在北方乐园项目建设中垫付的3000元钱。

但这些人并未罢休。1999年，西何家村进行班子选举，这些人暗中鼓动，赵建平终以一票之差离任。虽辛酸、委屈、不舍，但倔强的他却强装平静，干起了自己的事业。而他的心，却一直牵挂着村里的父老乡亲。村里有什么大大小小的问题，信任他的村干部和村民都要跑来和他说一说，商量商量该咋办。赵建平在企业工作的办公室简直就成了西何家村另一个村委会办公室。

没有稳健的舵手，航船终将迷失方向。1999年后，北方乐园在市场竞争中因管理不善，日渐式微，最终破产。赵建平离任时留下的184万多元集体款，到2001年分文不剩，村委会甚至窘迫到连电费也交不起。

3年了，没有开过一次大会，西何家村人心涣散。村民们着急了，“不把赵建平请回来，咱村就没救了。”老支书何鑫三番五次找到他：“建平，咱村再不能这样折腾下去了，你快回来领大伙好好干吧！”



与居民代表谈心

回村，继续为父老乡亲过上好日子而奋斗，还是继续在企业，拿年薪十万的高工资，赵建平面对两难选择，内心焦灼。

在企业，有施展自己才能的广阔空间，成全的是“小我”。回村，是为了更多乡亲，需要“大我”的奉献。而这，不正是自己人生的追求吗？

在村民期盼的目光中，赵建平选择了回村，和西何人一起建设更加富裕的家园。

与其被动改造，不如自己先走一步

2002年，赵建平在换届选举中高票当选西何家村村委会主任。西何这艘大船，重新回归航道，拨云去雾，破浪前行。

上任后，他重新组建村委会班子，不计前嫌，把反对过他但确有能力的人一个个放在了合适的管理岗位上。赵建平总结过一句话，“团结能人办大事，团结好人办好事，团结坏人不坏事”。他坚信，团结，才能拥有力量。2003年村党支部换届，他以少一票而满票的票数当选党支部书记。

进入新世纪，赵建平一直在反思。西何家村绝不应该只是有一点钱、有几间房，而村民生活方式、思想观念仍停留在小农经济时代。在滚滚向前的城市化大潮中，西何家村人应该走在时代前端。

他对未来有了一个宏伟的规划——

实施旧村改造，让脏乱破败的旧村庄变成一个环境优雅、设施齐全、现代文明的“西荷花园城”。在这个“花园城”里，有幼儿园、小学校、活动中心、绿地水景、地下停车场；还有一片商务区，用以出租，创造

数千个就业岗位，每一位村民都能实现就业。对全村进行股份制改造，按股分红。

这份计划却遭到了村民的反对。

“是不是你们和开发商合伙来把村卖了？改造老村，钱从哪儿来？房建好后咋分？”一连串的问题劈头盖脸的向赵建平砸来。

抱着对西何家村未来发展的坚定信念，赵建平没有放弃他心中的理想。

“城市建设飞速发展，城中村改造不可避免。与其被动改造，不如自己先走一步。”“改革不会让大家生活倒退，而会让咱村重新走上良性发展的轨道。”

通过频繁召开党员会、干部会、村民大会，赵建平利用各种机会向村民反复宣传改革的必要性。

赵建平和村委会反复商讨，制定了房屋拆迁安置方案，拟定了西何家村股份制改造实施意见。村委会还把村里的各种资产量化，向全体村民公布，通过召开村民大会进行讲解，接受村民的监督。

西何家村股份制改造方案首先通过全体村民的表决，全村1865名村民全部变为股民，每人持股13万元。从农村集



千人流水席同吃臊子面



西荷花园外景

体经济到股份制经济，现代企业制度的建立为西何家村城中村改造和城市管理接轨铺平了道路。

2005年春节刚过的村民大会上，西荷花园建设方案得到84%村民的赞成。3月，在上级的大力支持下，西何家村又在碑林区率先实行了“农转居”。

经过一年多的各项精心准备，2006年5月30日，西何家村全村拆迁动员大会正式召开。6月15日，整村拆迁进入实施阶段。

赵建平提出，党员、干部要带头拆迁。在党员、干部的带动下，848户村民自觉搬迁。西何家村两个月内拆除26万m²建筑物，没有发生一件安全事故，没有一人上访，这真是奇迹。

10月18日，西荷花园在旧村原址开工奠基。赵建平内心燃起英雄火焰，他写下一首诗：

“火树银花不夜天，西何父老尽欢颜，
今日拆除旧宅院，明天高楼入云端。
不惧流语与蜚言，赤子情怀天可鉴，
岂负故土一片情，定要西荷宏图展。”

他决心，“一定要把西荷花园建成一流的工程。”他把全部的精神都投入到了工程的建设管理中。

2008年1月9日，西荷花园5栋32层高的楼房顺利封顶。这一日，震耳欲聋的鞭炮声不断，1800多村民聚集在楼前空地上，40多名厨师齐上阵，西何人备了1000斤面条500斤肉，以传统的关中民俗——摆流水席、吃臊子面的方式，庆祝自己即将到来的新生活。

经过一年的大楼内外装修，2009年的春节，西何人喜迁新居。

在充分遵循村民意愿，群众优先、党员干部最后选房的原则下，西何家村保证了让每一位村民都选上合适满意的房子，11天，1400多把新房钥匙平稳顺利地交到家家户户手中。

这是怎样一个有别于祖祖辈辈生存过的地方呵！

东头，一幢12层高的办公大楼。楼内有社区服务站、党员之家、青年培训室，还有一个可容纳700多人的大礼堂……这是今后西何科学决策、民主管理的殿堂。

南侧，近10万m²的西何商业街吸引了西饮集团、建设银行、红星美凯龙、北京合美亿邦等一批上市公司和知名企业入驻。这就是西何人的钱庄。

社区内，5栋高楼耸立，楼间点缀草坪、树木、花园，处处鸟语花香；楼顶3000 m²的空中花园，长廊逶迤、花木葱茏、碧波荡漾、游鱼点点，可乘电梯直达；在这里，社区医院、图书馆、活动室、乒乓球馆、健身小广场、社区警务室一应俱全。

这不就是“人间天堂”么！



展望

未来，他用挚爱绘就光明前景

在赵建平的带领下，西何组建了西何集团及西何实业公司、西何太白建材家居公司、西何财务公司、西何物业公司等4个子公司，集体固定资产达10亿多元。居民人均一套住房、60m²商业用房，年分红1万多元，加上每家每户房屋出租及各项额外福利，人均年收入超过2万元。全社区没有贫困户。18-50周岁的居民经过培训，实现了全部就业。

凭着对理想的坚定和执着，赵建平以他无私无怨无悔的赤子之心，终于兑现了让乡亲们走向共同富裕的庄严承诺。

2010年6月，赵建平被评为西安市碑林区十大楷模人物，社会评价他“在滚滚向前的城市化大潮中，带领村民走在时代前列，写出了‘共同富裕’的真正内涵，充分



体现一个共产党员的博大胸怀。”他则抒发了自己的内心感慨，“我将更加以百倍的努力和勤奋来报答乡亲，决不辜负大家的信任和期望！”

27年来，赵建平心中始终装着对百姓的大爱。这爱，无声无形，却坚强有力；这爱，若隐若现，却执着如一。

这爱，驱使着他去完成他仍未完成的使命——

城中村改造虽然取得成功，乡亲们居住环境、物质条件大大改善，但改变大家旧的思想观念、树立健康的生活新观念，仍是一项新的事业；

西何集团要健康发展，富得长久，仅靠他一人是不够的，还要完善现代化的企业管理制度；

企业还需要不断发展壮大，西何面临着调整产业结构的机遇和挑战，这一切，都需要人来推动；

社区要稳定和谐，需要坚强的领导集体，更需要培养一批有朝气、能干事、肯吃苦、会奉献的年轻接班人……

赵建平一刻也没有停歇：“我将继续不遗余力地努力拼搏，常思强村方略，常想富民之策，常办为民实事，常抓党建工作。”铿锵话语的背后，是他对群众如火一般的激情，对信念如山一般的坚韧，对使命如梦一般的追求。

有这样的带头人，西何又怎么会续写属于自己新的辉煌呢？西何的明天又怎会不更加美好！

（文中材料引自西安日报《创造共同富裕的百姓乐园》一文）



参加“身边的楷模”先进事迹报告会

中国市场村合作论坛2010年会在北京果园村召开

◎ 本刊记者 董献华

共商合作与发展、促进跨越与腾飞。中国市场村合作论坛2010年会于7月3日至4日在天安门前第一村——北京市丰台区南苑乡果园村召开。本次年会由中国村社发展促进会主办；中国村社发展促进会特色村工作委员会，果园村党委、鑫福海工贸集团承办。这是继去年6月在中国市场第一村——上海市闵行区九星村召开的首届市场村合作论坛之后举行的第二届年会。

果园村位于北京中轴路南延长线上，北距前门大街5公里，与南三环木樨园环岛相邻仅800米，距京沈、京津塘、京开、京石高速公路均只有5分钟车程；赵公口长途汽车站、北京火车南站、南苑机场近在咫尺，地理位置优越，交通条件便利。

改革开放以后，特别是近十多年来，果园人在党委书记陈重才的带领下，在北京市率先进行了产权制度的

改革，因地制宜，选择“以市场兴村”的路径，建设和发展大红门服装商贸城，打造中国北方最大的服装和纺织品批发集散地。大红门服装商贸城总占地面积9.58公顷，总建筑面积达23万平方米，拥有经营摊位多达7000多家，是一个以经营高中低档各类服装、鞋帽和小百货为主的大型专业批发兼零售市场。市场旺季日人均流量达10万人次，平均日货运吞吐量达2500吨以上，批发销售遍布全国20多个省市自治区和京城各大商场。大红门地区也因此享有“旺商旺铺、寸土寸金”的美誉。

与会的各地近30个市场村，有中国市场第一村——上海市九星村，有中国批发建材市场第一村——重庆市新立村；在参会的村官代表中，有一部分是全国劳动模范，有七至十一届全国人大代表张文成，有中共十七大代表原贵生等，本次年会又是一次村官的群英会。



中国扶贫基金会会长、中农办原主任段应碧，农业部总经济师张玉香，中国村社发展促进会副会长兼秘书长余展，国务院研究室司长李希荣、国务院发展研究中心研究员黄道霞等有关领导和专家到会，并围绕“合作与发展”年会论坛主题作了精彩发言。丰台区区委副书记、区政法委书记王苏维，区委常委、区委宣传部长李明圣，区人大副主任苗华，区人民政府副区长高朋，南苑乡党委书记王振华，乡长刘永宗，乡党委委员辛殿军等区乡领导参加了开幕式。王苏维、王振华分别代表区乡致欢迎辞，鑫福海工贸集团总经理、果园村党委副书记陈涛也在开幕式上发表了热情洋溢的讲话，欢迎各地市场村的同行光临果园村。中国市场村合作论坛年会主席、全国劳动模范、上海九星村党委书记、上海九星控股（集团）有限公司董事长吴恩福代表年会作了“共商大事，共谋发展”的讲话，年会秘书长、全国劳动模范、辽宁上岗子村党委书记、金山集团董事长商纯福受年会主席的委托作了年度工作报告。报告在回顾总结年会一年来工作时说，过去的一年，市场村合作论坛年会的工作取得了一定的成绩。一是成功地举办了首次年会，



辽宁省四家村、山西省龙门村、河北省半壁店村、浙江省良一村荣获“中国村庄名片”

拉开了市场村合作论坛的序幕；二是加强了市场村之间的交流；三是积极推进了信息化建设；四是启动了帮扶计划，帮助了少数民族村信息网络化建设；五是对市场村网络与市场传媒建设和发展进行了专题研究。年会工作报告指出，今后一段时间的主要任务是：要进一步转变观念，要进一步推进市场信息化建设，要积极参与信息帮扶计划，要主动关心、参与年会的工作，要积极探索和推动那些辐射范围小的村办市场的升级。中国人民大学博士生王金凯就“市场网络传媒合作与发展的商业模式”进行了发言。开幕式上，中国村社发展促进会还为北京市果园村、辽宁省四家村、山西省龙门村、河北省半壁店村、浙江省良一村、广东省槎龙村等有特色的名村，颁授了“中国村庄名片”匾牌。

下午，与会的领导、专家和村官代表饶有兴趣地参观了北京大红门福成商贸中心、大红门服装商贸城等著名商场。参观结束后，在大红门服装商贸城六楼举行了座谈会，与会者观看了纪录大红门发展的专题片，商贸城总经理陈芳介绍了大红门服装商贸城近年来经营发展情况，陈重才、张文成、原贵生、郭正富等名村官的发言以及黄道霞等专家的精彩点评，博得阵阵掌声，到会的市场村代表围绕着市场的建设与发展纷纷发言。

晚上，中国市场村合作论坛年会副主席、中国十大杰出村官、果园村党委书记、北京鑫福海工贸集团董事长陈重才在欢迎宴会上致祝酒词，欢迎来自各地市场村的嘉宾，祝友谊天长地久，合作顺利愉快！

欢迎晚宴结束后，鑫福海工贸集团的演职员工为晚会献上了一台精彩的文艺节目《果园风采》，全场不时爆发出阵阵热烈的掌声。

7月4日上午，与会嘉宾参观了天安门城楼、鸟巢、水立方体育馆等京城著名景点。

承办方果园村党委、北京鑫福海工贸集团给予本届年会以有力的支持，一流的组织和接待水平受到了与会者的一致称赞。



加强交流合作 加快发展步伐

——丰台区委副书记王苏维的致辞



今天，我们在中国北方最大的服装集散地——丰台区南苑乡果园村欢聚一堂，隆重召开中国市场村合作论坛2010年会。首先，我谨代表中共北京市丰台区委员会、丰台区人民政府向前来参会的各级领导、各位来宾表示最诚挚的欢迎，对年会的成功举办表示热烈地祝贺！

丰台区位于首都北京西南部，辖区面积305.87平方公里，常住人口182.3万人，下辖16个街道办事处、5个乡镇政府，2009年全区实现地区生产总值600.7亿元，完成地方财政收入39.8亿元。丰台区拥有深厚的历史文化底蕴，经济社会发展迅速，城市建设方兴未艾，区域内交通便捷，商业繁荣、市场活跃，是北京市实施城南行动计划的重要区域。充满机遇、活力的丰台，热诚欢迎有志之士前来创业、发展。

北京大红门服装商贸区经过20多年的发展，

已经从经营低档服装、小商品，大棚式的服装市场，发展成为拥有上百万平方米营业面积，集服装商贸、设计、展示于一体的北京最重要的服装商贸区，形成了一大批国内外著名品牌，积累了深厚的服饰文化底蕴和雄厚的服装产业基础。2008年大红门服装商贸区被北京市委、市政府认定为服装文化创意产业聚集区，赋予了其发展新的内涵，注入了新的活力。按照北京建设“世界城市”、打造世界“时装之都”的战略部署，丰台区委、区政府提出了将大红门服装商贸区建设成为北京时装之都商贸核心区——即北京CBC的战略构想，制定了发展规划，着力改善大红门地区的基础设施、商务配套、环境秩序，着力提升产业结构、品牌知名度，着力推进CBC创意大厦、大红门服装文化园等重点项目建设。大红门服装商贸区站在了新的起点，正向着北京时装之都商贸核心区的目标大踏步前进。

希望大红门服装商贸区以此次市场村合作论坛召开为契机，加快发展步伐，加强交流与合作，努力打造品牌大红门、时尚大红门、活力大红门，谱写中国现代服装产业发展的新篇章。我们真诚欢迎更多的国内外朋友来大红门发展，来丰台区投资创业，让我们共同携手开创更加美好的明天。

最后，预祝中国市场村合作论坛2010年会圆满成功，祝各位嘉宾、各位朋友在京期间身体健康，精神愉快！

市场村合作论坛 将为南苑乡经济社会发展产生积极影响

——丰台区南苑乡党委书记王振华的致辞

今天，我们非常高兴地迎来了中国市场村合作论坛2010年会在“天安门前第一村”——果园村举行。借此机会，我谨代表中共南苑乡党委、南苑乡人民政府，对各位领导的到来表示诚挚的欢迎，对论坛的成功举办表示热烈的祝贺！

南苑乡位于北京市区南部，丰台区东部，乡域面积56.7平方公里，下辖14个行政村，13个企事业单位，辖区常住人口3.1万人，2009年，全乡完成总收入62.6亿元，上缴税金4.83亿元。

南苑乡地理位置优越，交通便捷，辖区内由北至南依次有南二、三、四环路，东西两侧有京开和京津塘高速公路，南部有南苑机场，西北有新建的北京南站，中轴路上有著名的大红门服装商贸区，是国内外商流、物流、人流和信息流的重要集散地。辖区内驻有9个街道办事处，11个派出所，7个税务所，4个工商所，是典型的城乡结合部地区。

大红门服装商贸区就坐落在南中轴路上，是丰台区乃至北京市的一个重要商贸区域，目前大红门地区已经形成为依托华北，面向全国，辐射亚、欧的中国北方最大的服装纺织品集散地，年交易额占全市同类商品交易额的54.5%。

共商合作与发展，促进跨越与腾飞。中国市场村合作论坛是中国市场村交流互动的平台，是相互学习借鉴的一个载体，前来参会的代表，有的来自中国市场第一村，有的来自中国建材批发市场第一村，多数来自有特色、有影响力的市场村，这对于我们南苑乡来说，是一个难得的学习机会。此次盛会又是村官精英相聚的群英会，在光临会议的村官中，有全国劳动模范、有七至十一届全国人大代表，有中共十七大代表，你们的到来，不仅使本次



年会更精彩，也为活力南苑、魅力南苑增添了荣耀！此次会议的召开，必定会为我乡经济社会发展产生积极影响，希望大家多为我乡发展提出宝贵意见，提供合作机会，让我们共同为社会主义新农村建设而努力奋斗！

最后，预祝中国市场村合作论坛2010年会圆满成功，祝各位嘉宾、各位朋友在南苑乡度过一个愉快的旅程！

诚交八方宾朋 谋求共同发展

北京市丰台区南苑乡果园村党委副书记，
北京鑫福海工贸集团副董事长、总经理 陈 涛

首先，我谨代表果园村党委、村委会、北京鑫福海工贸集团董事会以及全体果园村人民，热烈欢迎大家来到大红门国际会展中心，参加“中国市场村合作论坛2010年会”，围绕“合作与发展”的年会主题，互相交流经验，共商发展大计！

有朋自远方来，不亦乐乎。果园村有幸承办本次年会，全体果园人感到非常的自豪与光荣，这既是中国村社发展促进会、全国各位同仁、各位领导和专家们对果园村多年来在市场建设与发展工作中所取得成绩的肯定，同时也是以陈重才书记为核心的果园村领导班子长期以来坚持“改革开放搞活，走出去、请进来”发展理念的成果。值此大会开幕之际，我再次代表果园村党委和全体果园人对各位在烈日炎炎和百忙之中参加本次大会表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

下面，我就果园村市场建设与发展情况向各位领导和来宾作以汇报：

果园村隶属于北京市丰台区南苑乡，全村村域面积2平方公里，主要位于北京市南三环木樨园立交桥南侧，与宣武区、崇文区交界，由于大部分村域面积都位于北京的龙脉——南中轴路上，距离天安门仅有3.5公里，被称为“天安门前第一村”。全村总人口1644人，职工1742人，其中，本村职工842人，聘用社会其他务工人员900人，退休职工 187人。

果园村所在的南苑地区，在清朝曾经是皇家的苑囿，是皇家打猎休闲的地方，由于凉水河流域土地肥沃，又盛产著名的“京白”大白菜，因此，果园村在上世纪八十年代后期之前，一直以农业、养殖业为主，是传统的农业村，经济发展比较落后，是南苑乡有名的穷困落后村之一，60年代全村每年总收入约50万元，70年代全村每年总收入约80万元，每到年底，经常出现大队



和生产队超支、借支情况。

随着改革开放的进一步深入，果园村不断调整自己的产业结构，逐渐减少一产，即农业的比例，加大二、三产业的比例，发展以餐饮业、旅店业、建筑业等二、三产为主的经济，大力兴办村办企业，集体经济不断壮大。1979年果园村组建玻璃厂和包装厂，1980年开办了果园一旅馆、1981年开办了综合商店，1982年开办了果园二旅馆。1983年，利用有限的资金，干部群众共同劳动，兴建了京华饭店，这是当时北京市农村第一家自有建设指标，自己投资、自己施工建设的二星级涉外酒店。1984年组建了北京老京华建筑公司，1986年开办了果园村第三旅馆，并于1992年开设了第二家星级涉外饭店——海兴大酒店，形成了果园村当时的几个主要支柱企业。到1994年，果园村全年总收入超过亿元，成为丰台区当时为数不多的“亿元村”之一。这标志着果园村

基本完成了初始发展阶段。

随着改革开放的进一步深入，果园村及其周边地区不断涌入大量外地来京务工经商人员。其中，以浙江省温州地区的加工生产服装、小商品的人员居多，他们自发地组织劳动生产、自发地组织产品交易，形成了全国闻名的“浙江村”，针对外来务工经商人员不断增多的形势，以陈重才书记为核心的果园村班子成员经过认真分析，认为“外地人不是负担，而是我们的财富，要通过合理的引导和管理，充分发挥他们的聪明才智，和我们一起为本地区的经济发展和社会进步共同努力！”。八十年代后期，果园村在管辖区内以合作、联建、租赁、承包等方式，进行服装批发市场建设和管理方式的探索，合作筹建了木樨园轻工批发市场、天海市场、京都轻纺城，使原来的马路市场逐步向相对规范化的大棚式市场过渡。其中，木樨园轻工市场就是后来闻名全国的北京京温服装批发市场的前身。

随着大红门地区外来人口的不断增多，本地区原来的基础设施和各项管理的薄弱环节充分暴露出来，交通、治安、社会秩序、经营秩序、环境卫生状况、安全生产状况日益恶化，引起了中央领导的高度关注，1995年，原国务院总理李鹏同志亲自批示，开始对大红门地区进行大规模的治理整顿，大批的外来务工经商者被赶出了大红门。

在清理整顿的同时，中央、北京市、浙江省、温州市、丰台区等各级领导也在反复思考一个问题，那就是在清理整顿、打击非法的同时，如何能够保护合法经营的外来务工经商者的利益，为他们创造一个依法经营、

安居乐业的合法务工经营场所。经多方协商，最后决定在大红门地区建设一个大型的专门为外地来京务工经商人员服务的场所——这就是大红门服装商贸城市场项目。

1996年10月，常务副市长张百发等市、区领导亲临现场为大红门服装城一期工程奠基，一期工程总建筑面积9.6万平方米，总投资3.8亿元人民币。这个项目在立项和选址时，市、区领导也倾向于让大红门地区的相关行政村共同参与，共同投资，但在那个年代，如此巨大的投资，再加上治理整顿后并不明确的市场预期，其他村望而生畏，纷纷表示不参与该项目，但果园村党委经过认真分析，决定单独承接下这一艰巨的历史任务。当时果园村由于正在兴建12万平方米的旧村改造工程——鑫福里小区，自有资金非常紧缺，帐上只有2800万元，但班子领导们并没有退缩，积极想办法向银行贷款，同时，全体村民也纷纷支持，把家里的自有资金借给集体使用。当时，果园村的每天借款利息能够折合一辆桑塔那轿车（二十万元）。而且，当时果园村也从来没有搞过这么大的市场，招商、经营管理经验几乎一片空白，我们一方面请丰台区相关部门领导、另一方面请温州工商部门相关领导长期驻点帮助我们制订经营管理初步方案，同时，还发动我们的干部、职工几乎走遍了周边地区进行宣传、招商。经过一年多的奋战，1998年2月28日正式开业。

市场开业后，由于经验不足，在最初的两三年里，生意也不是很好，还经常出现一些大大小小的纠纷，但是我们并没有灰心丧气，而是认真研究我们在各



方面的不足。一是从市场管理方面,严格控制炒摊情况,狠抓摊位内上货质量和上货数量,同时鼓励和帮助有经营实力的商户进入,不断更新那些没有经营能力的“伪商户”,使市场不断向良性发展。二是在本地区率先在大红门服装城四层引入服装精品层,成为引导本地区发展的一种新模式。三、拿出一部分宝贵的营业面积,改作库房。四、组建了顺福海货运中心,通过市交管局批准了80辆长途客运、货运车,可以将市场客商、货物及时送往全国各地,同时,将全国客商和货物及时运抵大红门服装城。五是在本地区率先引入公共餐饮进市场的模式,改建了可同时容纳500人就餐的美食城。六是率先在本地区推行产品发布、服装走秀、商务推广,改建了走秀场、休闲设施和多功能服务场所。七是在2001年,针对是否要开设服装早市,经营中低档服装这一原则性问题上,广泛开展了内部争论和辩论。当时,有一部分村领导认为,花了这么多钱建设市场,最后经营品种档次这么低,不符合建市场的目标和发展方向,而另一部分领导则认为,早市这种业态将对提高市场人气,补齐市场经营品种,从而反过来带动市场一期经营起到积极的辅助和促进作用,最后综合多数人意见,我们决定建设大红门服装早市。早市开业后,生意兴隆,人气旺盛,对一期市场的经营也起到很好的促进作用,实践证明,大家的决策是完全正确的。现在的“大红早”已经成为一张叫得很响的“市场名片”。八、通过各种媒体,不断进行宣传和扩大效应,使大红门的知名度不断提升。经过以上种种管理举措的实施和落实,2001年,大红门服装商贸城市场忽然一夜之间就火了起来,摊位供不应求,顾客不断上升,一举确立了在大红门服装商务区当中的龙头地位。

随着一期、二期市场的红火,我们在2004年又建设了大红门服装城三期市场,2005年又建设了大红门服装城第四期市场,即福成大厦。目前的果园村,已经拥有大红门服装城一、二、三期市场、福成大厦、天海市场、京都轻纺城、红兴通市场等纺织服装专业市场7个,总建筑面积40万平方米,总摊位数2万多个,从业人员超过5万人。服装市场收入年均约5亿元,税收年均约5000万元,总收入和税收均占到全村的70%左右,同时安置果园村村民400多人,聘用社会就业人员200多人,提供经商务工岗位近30000个,另外,还拉动了本地区房地产、餐饮业、货运、客运、物流、包装、广告、会展等相关产业的发展,成了果园村名符其实的支柱产业。果园村今后还将建设木樨园购物广场、鑫福海大厦、CBC大厦、大红门服装文化街等一批重点项目。

真正把大红门服装市场做大、做强、做精。

果园村的市场发展,多年来得到了中央、市委、市政府、丰台区委区政府、南苑乡党委政府的大力支持、关心和帮助。中国纺织工业协会杜钰洲主席,以及孙瑞哲、梁勇等领导多次光临指导工作,市委、市政府领导在服装城的建设初期给予特殊关注,特别是百发市长亲临现场指挥和帮助协调工作,强卫副书记、杜德印秘书长也多次到果园村调研指导工作,2008年,北京市政府还特别批准大红门服装商务区成为全市重点发展的二十一个文化创意产业集聚区之一。丰台区委、区政府也高度重视大红门地区的发展,李超钢书记、王苏维书记、李明圣部长等区委区政府领导也多次亲临果园村调研工作,区委区政府不但把大红门服装商务区的发展写入十一五、十二五规划,同时将大红门服装商务区做为丰台区重点发展的四大功能板块之一,并先后组织召开了三届大红门国际服装节,进一步扩大了影响,提高了大红门的国际国内形象。在大家的共同努力下,现在的大红门服装商务区,拥有服装、面料、辅料、小商品等专业市场40家,产品交易量,每天达到2000吨,每年交易额超过200亿以上,产品市场份额占到北京市同类产品的57%,成为华北地区乃至全国最大的服装纺织产品集散地。2005年,市委书记刘淇、市领导孙政才、吉林等到大红门地区调研,刘淇等领导同志在充分肯定了大红门地区近年来的发展成绩后,作出了重要指示,刘淇强调:“要坚持科学发展观,创新发展思路,明确区域功能定位,进行产业规划,大力发展优势产业,把丰台大红门地区建成中国北方服装集散地,使服装产业成为丰台区经济发展的新亮点,实现城乡统筹协调发展”。

随着北京市建设“世界城市”目标和“城南行动计划”的实施,果园村和大红门服装商务区将迎来又一次发展的机遇。果园人将按照刘淇书记的讲话,认真落实市委市政府、区委区政府的各项发展战略,把大红门市场建设成为首都南城和丰台区的一张名片。今天,中国市场村合作论坛2010年会在果园村的隆重召开,为全国的市场同仁们搭建了一个促进学习与交流、共谋合作与发展的平台,为果园人向全国名村学习借鉴,汲取经验提供了难得的机会,我们将以此为契机,多方听取专家、全国兄弟村意见和建议,加强与全国兄弟村的交流与合作,携手谱写中国村庄建设与市场发展的新篇章!

最后,预祝“中国市场村合作论坛2010年会”圆满成功!祝愿大家的果园村之行快乐、平安!祝我们的友谊长存! 

共商大事 共谋发展

中国市场村合作论坛年会主席、上海九星村党委书记、
上海九星控股（集团）有限公司董事长 吴恩福

盛夏季节，万木葱茏；魅力果园，欣欣向荣。中国市场村合作论坛2010年会在这里开幕了！首先请允许我代表中国市场村合作论坛年会，向各地市场村代表的来临表示热烈地欢迎，向承办地果园村以及丰台区和南苑乡政府给予本次年会的大力支持表示衷心地感谢！

去年六月，中国市场村合作论坛首次年会在我们上海九星村召开，各地市场村的代表欢聚一堂，建言献策。一次成功的论坛拉开了中国市场村合作发展的序幕，九星集团的广大干部员工也得以近距离地分享各地成功的实践和经验。中农办原主任、中国扶贫基金会会长段应碧先生莅临会议，并发表了热情洋溢的讲话，他说：“办好各种专题论坛很重要，市场村合作论坛要长期办下去，有经验交流，有政策建议，有问题探讨，有很多合作内容。每年一次会议，除相互交流外，也请有关专家和管理部门讲一讲，以确保市场村不至于在激烈的市场竞争中被淘汰，因此要坚持下去，祝愿你们这个论坛越办越好！”正因为市场村合作论坛有如此丰富的内容和非凡的意义，我们才如期地举办了第二届年会。在大红门国际会展中心召开的这次年会，将有经验介绍，有专家点评，有学者论坛，因此其精彩和成果值得期待！

我们九星村，在80年代和全国广大农村一样，也是一个以农业为主的行政村，虽然地处上海市近郊，但由于沿袭传统农业，没有先进的农业技术，加上近郊农产品价值与价格严重背离、土地资源不断缩减、无法进行规模化生产等多方面制约，村级经济发展十分缓慢，结构性矛盾相当突出，村民的收入和生活水平提高不快。尤其是到90年代中期，随着上海城市的扩延，市政建设和房地产业如火如荼地开展，一是造成了土地迅速削减，原有的4700亩土地在短短的几年里一下子缩减到了1600亩；二是原有的农业设施也被大开发截得支离破碎，村级经济发展和村民收入面临着极大的困难，对于没有基本收入保障的农民来说，确实感到非常迷茫。



九星村两委班子团结一心，实事求是地分析了地处近郊土地有限、村民众多、村办企业每况愈下的村情村位，感到发展村级经济必须客观地根据村自身的实际，如果脱离了村自身的实际就像无本之木。我们敏锐地意识到，房产的开发，人口的导入，蕴藏着极大的商机，在这里建立商品交易平台将是实现村级经济的生长的有效方式。于是，我们两委班子带领全体村民，以坚韧不拔的毅力和顽强拼搏的干劲，从1995年初打响了发展第三产业、建立九星市场的持久战，通过十年多的奋斗，克服了难以计算的困难，终于建立起了上海最大的综合性商品交易市场，目前已形成了20多个区域、7000多家经营户、上万亩营业房、经营面积80多万平方米、一个村就是一个市场的庞大交易平台，被人们誉为“申城市场的航母”。市场的打造成功，不仅解决了全部村民的就业，而且村级经济也有了强势增长，向国家的贡献也越来越多。2009年我们九星市场销售额约250亿元，实现可支配收入6.41亿元，上缴国家税收2.23亿元，今年可望突破2.5亿元。九星村和九星市场也获得了全国文明诚信市场、全国AAAA级名牌市场和中国市场第一村、全国民主法治示范村、创建全国文明村镇先进村、

发展服装创意产业 推动集聚区建设

——大红门服装服饰创意产业集聚区规划与建设

◎ 丰台区商委主任 周新春



今天我们在大红门国际会展中心隆重召开中国市场村合作论坛2010年会，邀请各界领导、专家、学者和有识之士齐聚一堂，就加强各市场村之间的沟通与交流，交流市场村成功的实践与经验，促进各地市场村村办市场的建设等问题进行研讨，欢迎各位领导的到来。

大红门地区是丰台区乃至北京市的一个重要商贸区域。20多年前，一批江浙一带的商人来到大红门，在此经营低档服装、小商品，当时的大红门市场是典型的大棚经济模式。改革开放以来，南苑乡果园村抓住机遇，不断探索市场经济的新路子，完善服务和管理，使大红门的服装加工、销售行业从自发不断走向成熟，昔日的“浙江村”迅速发展成为享誉京城乃至全国的服装特色商业区；目前大红门地区已经形成依托华北，面向全国，辐射亚、欧的中国北方最大的服装纺织品集散地，货物日平均吞吐量达1600吨，高峰期日吞吐量超过2000吨，年交易额占全市同类商品交易额的54.5%。吸引了一大批国内外著名品牌落户于此，区域内有27家专业市场，15000余家商户在此经营，服装纺织行业从业人员超

全国五一劳动奖状等光荣称号。

同志们，朋友们，改革开放以后特别是进入21世纪以来，全国各地涌现出一批以兴办市场为主业的村级集体经济示范典型，已经成为区域性经济的重要组成部分，我们这些市场村，有着许多各自的优势和特点，同时在发展中也面临许多共性的问题，因此我们需要通过市场合作论坛的平台，寻求解决共同难题的良策，一年一度的市场村合作论坛是我们成员村自己的事情，希望大家以高度的责任感和工作热情积极参与、建言献策！

在新的形势下，村办市场特别是专业批发市场承担

着非常繁重的任务，一方面要解决好商品的流通问题，解决好商品如何实现标准化，为城市消费者提供便捷、安全、优质的服务的问题，另一方面，要解决好企业、工业的轻工产品更廉价、更优质地流向城市和农村的问题，更要解决好各村村民、包括城市化推进中的原住民们日益增长的物质和文化需求，因此，中国市场村合作论坛的成员单位，要运用经营流通的新理念、新模式影响全国的广大村庄，通过合作论坛这一平台，促进市场村的广泛交流，加快村办市场的建设与发展，为推进社会主义新农村建设做出新的更大的贡献！

过10万人。在区委、区政府的正确领导下,大红门服装商贸区近年来发展迅速,尤其是2008年3月份大红门地区被北京市文化创意产业领导小组正式批准为北京市大红门服装文化创意产业集聚区,这标志着大红门进入了一个发展文化创意产业,在现有服装集聚区基础上建设北京时装之都核心区的新阶段。

文化创意产业是丰台区发展的重点产业,大红门服装文化创意产业集聚区是丰台区的重点建设区域,丰台区将进一步完善大红门地区基础设施建设,建立产业引导专项资金,优化投资环境,完善服务体系,加强知识产权保护,把大红门服装文化创意产业集聚区建设成为丰台区新的经济增长极,北京市新的产业高地。

下面就大红门服装服饰创意产业区的规划建设构想谈几点想法,请各位领导和专家批评指正。

一、指导思想

真正实现大红门服装商贸区向北京时装之都商务核心区的提升,大红门必须要经历五个转变,也就是:实现功能定位从批发市场向时装之都转变,项目建设从发展服装销售向发展文化创意转变,产业延伸从低端平面扩张向纵向高端发展转变,品牌孵化从自生小品牌向培育大品牌转变,品牌形象从较知名、低美誉向高知名、高美誉转变。要实现这五大转变,就要抓住机遇,加快大红门服装服饰创意产业区的建设。

我们认为,建设大红门服装服饰创意产业区,就是建设北京时装之都核心区。其指导思想是“四个坚持”,即:坚持高起点和增量高走相结合,坚持高品位和存量改造相结合,坚持高效益和发展高端相结合,坚持高标准和逐步到位相结合。通过向环境要生存,向文化要品位,向创意要空间,向时尚要份额,向服务要效益,使大红门服装服饰创意产业区成为北京时装之都核心区的核心与高端区域。

二、奋斗目标和发展战略

大红门服装服饰创意产业区的建设是一个复杂的系统工程。其发展目标是,紧抓机遇,乘势而上,将大红门建设成为基础设施完善、区域环境优美、服务管理规范、品牌形象良好,集群优势企业,集聚高端人才、资本、技术、信息和服务,最终形成以设计为龙头,以时尚为核心,以品牌为支撑,以产业链为纽带,以市场交易为基础,以现代服务业为保障的北京时装之都核心区。

为实现上述目标,我们提出了五大发展战略。

一是人才战略,集聚名师、名模、名家,建立高效、便捷的人才服务网络体系,加快高素质人才的引进与培养,为构建北京C B C提供坚实的智力支撑和实用型人才。

二是品牌战略,建立品牌培育机制,孵化品牌企业,鼓励引导企业做大做强;加快引进服装优势企业和知名品牌,经营品牌商品,举办品牌信息发布和展示演绎活动;强化知识产权和商标品牌保护机制,打造品牌大红门整体形象。

三是文化战略,深入挖掘大红门区域文化内涵,繁荣服装服饰文化、演艺文化、时尚文化、民族文化、观光文化、企业文化和街区文化;通过举办服装节和多种形式的时装设计展示、色彩应用、模特大赛等多种形式,构建与北京C B C相适应的文化格局。

四是高端战略,从今后的发展重点来看,大红门已经走过了最初资本积累,要充分利用资源优势,集群高端企业,集聚高端要素,发展高端产业,占领高端市场,取得高端效益。

五是环境战略,美化建筑环境和景观环境,改善城市面貌,提高城市现代化水平;加快基础设施建设,改造和完善道路网络体系,提高基础设施的承载能力。改善经营环境,优化发展环境,创新管理模式,提高服务效率。

三、加快大红门服装服饰创意产业区建设的重点领域

(一) 建设服装设计空间

建设10万平方米的北京CBC大厦项目,引进中国纺织工业协会、中国流行色协会、中国服装协会、中国纺织协会质量检测中心、中国文化产业(国际)论坛组委会、《文化产业》杂志编辑部等服装界、文化创意产业界的权威机构,共同组建服装设计师走廊;建立服装创意设计人才培养学校和实训基地,为集聚区市场主体培养专业性创意人才;举办设计师大赛;发展时尚设计、集聚文化创意领域的高端技术、信息和人才,提供高标准的专业服务及配套服务。使集聚区在服装设计、质量检测、创意研发等方面形成核心竞争力,提升大红门区域品牌的国内国际形象,并快速向国际化发展。

(二) 推动服装文化演绎

建设北京大红门服装国际会展中心、明清一条街服装博物馆群落,大红门服装文化园。为“北京大红门国

际服装节活动”提供常年支持平台；建设专门的服装演绎机构，编排专门的服饰文化演艺节目，加强服装服饰文化的展览与宣传，为企业常年提供服装创意产品的发布、展示、交流、交易服务；通过与有关国际组织、政府主管部门及机构合作，加强品牌推广，推动大红门地区走向世界。

（三）建设流行趋势发布平台

加快大红门国际会展中心配套工程建设，充分发挥北京作为首都和国际化大都市在人才、信息上的优势，寻找各种机会广泛进行国内外交流与合作，包括与国内外服装协会、流行色协会、院校、科研机构、商业机构的交流合作，发展时尚产业，及时了解市场信息、产业发展动态和企业需求，建设流行趋势发布基地。建设信息网络数据中心、大红门门户网站、多媒体信息发布系统，区域电子商务支付系统基础平台；建成服装创意产业信息快速传达与协同互动的桥梁。

（四）塑造品牌新形象

一是加快6.5万平方米的木樨园购物广场和5.3万平方米的鑫福海大厦项目建设，建立起完善的品牌服装展示、交易等服务平台，扶持服装品牌集群成长，努力塑造名牌服装的品牌形象和大红门名牌荟萃的整体形象。

二是从品牌标识、户外广告、街面外观、灯光装饰、绿化、交通、内部景观等方面入手，改造景观环境。对中轴路两侧进行街面形象、道路形象、河道形象、绿化形象、广场形象、节点形象、企业形象、员工形象等八方面形象设计，提升大红门品位；实施碧水工程、绿化工程、治乱工程、旧建筑改头换面工程，建设服装文化主题公园、凉水河周边和街区绿化休闲场所；规范行车、停车、乘车秩序，提高交通组织管理水平，重新塑造大红门新形象。

（五）推进重点项目建设，形成文化创意新空间

北京国际轻纺城建筑面积60.3万平方米，建成后将成为时尚品牌展示交易与星级酒店、商务公寓、专业会展及休闲配套于一体的大型商业综合体项目。

木樨园客运中心建筑面积6万平方米。建成后 will 升级为环境优美、具有国际水准的一级场站。

时村旧村改造项目用地总规模48.77公顷，规划中的项目为大型公建及住宅。

分钟寺原辅材料展示交易区建设项目总建筑面积225万平方米。该项目将建立以服装纺织面料、辅料为主的近百万平方米的展示交易区，建成涵盖面料辅料交易、专业信息交流、展览展示发布等多功能、产业链条

完整的商贸体系。

大红门旧村改造项目总建筑面积161.3万平方米。建成后将成为一流的商业、住宅、文化娱乐区。

南苑服装文化创意产业园项目。一期建筑面积45万平方米，将建设服装创意研发设计中心和大型物流配送中心、服装创意设计人才培训学校和实训基地、国内外著名服装企业总部基地

四、保障措施

（1）理顺管理体制。成立专门的协调机构，统筹负责集聚区布局、规划、建设、管理与服务，统一协调，统一管理、统一推进。

（2）编制发展规划。编制《大红门服装商务核心区发展规划》、《大红门服装服饰创意产业区发展规划》、《大红门地区产业布局 and 空间布局规划》及《大红门地区基础设施建设规划》、《大红门地区环境改造规划》等专项规划。

（3）制定支持政策。设立大红门建设专项资金和文化创意产业专项资金；设立文化创意专项奖和大红门十大品牌奖；制定税收奖励政策、中小文化创意企业贷款担保政策及企业总部、知名品牌、知名设计师引进政策。

（4）健全运营机制。健全大红门服装协会的行业自律机制，有效开展市场研究、信息交流、信用担保、咨询服务、教育培训、业内互助、知识产权保护；健全政府扶持机制，建设基础设施，营造区域环境，提供政策支持，加强市场监管，改善经营秩序。

（5）完善基础设施。建设地区交通枢纽，贯通周边主、次干路；完善区域路网；改善水、电、气、热、通信设施；充分利用地下空间；规范静态交通系统；建立电子商务平台，完善生活服务、生产服务等配套设施。

各位领导、各位来宾、朋友们，我们坚信，我们一定能够抓住契机、把握机遇，以加快产业优化升级和促进国内国际合作为努力方向，与服装及相关产业界的朋友们进行卓有成效的交流、合作，创新思路、发展服装创意产业，推进集聚区建设，为实现区域经济跨越式发展贡献力量。

最后，衷心预祝本届论坛年会圆满成功！

中国市场村合作论坛2010年会工作报告

年会秘书长、辽宁省沈阳市于洪区上岗子村党委书记 商纯福

在隆重纪念中国共产党建党89周年之际，我们高兴地迎来了中国市场村合作论坛2010年会的召开！在此，我代表年会向会议的开幕表示热烈的祝贺！向承办此次年会的天安门第一村——北京市果园村表示衷心地感谢！同时感谢丰台区和南苑乡政府对本次年会的举办给予的支持！

下面，我受年会主席吴恩福先生的委托，就2009年6月即中国市场村合作论坛首届年会以来的工作，向各位汇报，不当之处敬请指正！

一、一年来的工作回顾

（一）成功地举办了首次年会，拉开了市场村合作论坛的序幕

2009年6月27日，由中国村社发展促进会主办、中国市场第一村——上海市闵行区七宝镇九星村承办的首届中国市场村合作论坛2009年会在九星村召开。论坛以“交流助市场发展，合作解市场难题”为主题，旨在交流市场兴办与发展的经验，探讨市场村遇到共同问题的解决办法，寻求跨区域的合作机会，共谋村办市场最优发展的途径。

首届论坛得到了各地市场村的积极响应和参与，上海市九星村，重庆市新立村，北京市果园村、新发地村、周庄村，广东省槎龙村，浙江省良一村、方林村、河西村，辽宁省沈阳市上岗子村、西窑村，河北省石家庄市槐底村，山东省郁九曲村、岳高铺村等20多个市场村的代表参加了会议。

市场发展为建设经验的广泛交流，是首届年会的亮点之一。上海市九星村、北京市果园村在会上分别作了题为“九星村的历史选择与九星市场的发展历程”和“立足市场兴村，打造北方最大的服装纺织品集散地”的发言，他们的发言得到与会者的一致好评。吴恩福书记在发言中，谈到了九星市场村建设的历史选择、九星市场村的发展模式与历程以及九星市场村发展的主要成效和基本经验，给予与会者以深刻的启迪。陈重才书记



在发言中介绍了果园村的概况和果园市场发展的现状，阐述了“改制创新是发展市场的关键”、“强化管理是发展市场的保障”，对大家启发很大，参加会议的市场村的代表感谢会议的主办方和承办地为他们搭建了相互学习与交流的平台。

首次年会的另一个亮点是，部分资深专家对市场村的建设与发展作了深刻分析和精彩点评。中农办原主任段应碧、上海市人民政府商务委员会副主任张新生、中国村社发展促进会副会长兼秘书长余展等先后在会上发言。段应碧主任说：“村办市场有自身的特点很不容易；市场是发展的，村办市场也有一个发展过程，特别是农副产品市场；市场经营方式还有一个提升的过程，如电子商务、产品检索系统等。现在有许多市场是成功的，但是如果总是按老一套办就不行。因此，办好各种专题论坛很重要，市场村合作论坛要长期办下去！”

首届年会的成果之一是推出了“九星共识”。在发挥优势，合作共赢，开拓市场，繁荣经济的共同愿望下，形成了五点共识，以团结更多的市场村争取新的更大的发展。

成果之二是推出了“九村共识”，联手打造“九村

网”的网络建设,旨在“携手九村网,合作共发展”。

“九村共识”的内容包括:一、积极探索村庄信息化建设,开展村庄经营管理,启动信息帮扶计划,创建千村信息点,推介“中国百佳村庄网站”,发布“年度‘三农’热点信息”排名。

中国市场村合作论坛2009年会推出的“九星共识”和“九村共识”,拉开了中国市场村交流合作的帷幕。

(二) 加强了市场村之间的交流

在上海市九星村召开的中国市场村合作论坛首届年会以后,市场村的合作与交流得到了加强,南北之间、东西之间市场村的交流广泛而频繁,有效推进了广大市场村的建设与发展。

上海九星村作为中国市场第一村,能够虚心学习外地市场村成功的做法与经验,从而推动九星大市场又好又快的发展。一年来,九星村在吴恩福书记的带领下,先后到山东省临沂市郁九曲村、北京市果园村等市场名村考察学习;中国建材批发第一村——重庆市新立村在郭正富主任的带领下,多次到华东地区的一些市场村考察学习,进一步拓宽了视野,更新了观念;我们辽宁省沈阳市于洪区上岗子村,与浙江的一些市场村交往频繁,先后到浙江省良一村参观全国最大的村办钢材市场,到方林村考察参观远近闻名的“二手车”市场。参观回来后,认真地进行了讨论,大家说:“不看比沾沾自喜;一看一比找出差距,看来,有时间还是要多出去走一走,看一看,学一学,多多地交流交流。”

(三) 积极推进村庄信息化建设

九星年会以后,作为九村网的成员单位,上海市九星村,北京市郑各庄村,江苏省大唐村、蒋巷村,山西省皇城村,浙江省良一村、滕头村,云南省福保村、安徽省小岗村等,迅速行动起来,认真践行、落实“九星共识”,积极探索村庄信息化建设途径,为在2009年底,首次推出“中国百佳村庄网站”做出了积极的贡献。

(四) 启动信息帮扶计划,帮助少数民族村的信息网络化建设

在过去的一年中,我们启动了村庄与村庄之间的信息帮扶计划,一些市场名村特别是九村网的成员单位,积极开展信息帮扶,在社会上产生积极影响。

浙江省良一村慷慨出资10万元,支持赫哲族八岔村、满族白塔村、侗族三门塘村、羌族萝卜寨村、白族周城村等五个村的信息网络化建设,不仅对少数民族村有实实在在的支持,也提升了中国市场村的形象。在启动信息帮扶计划中,还有一部分市场村以高度的社会责

任感,支持相对贫困的村庄进行网络信息化建设,时间关系,在这里就不一一列举了。

(五) 对市场村网络与市场传媒建设和发展进行了专题研究

自2009年2月以来,由上海九星村牵头,中国村社发展促进会参与,我们成立了专题研究小组,从实践到理论探讨中国市场村新的合作机制,旨在挖掘市场新空间资源,创造新的合作经营模式,从而推动市场村有序、健康、快速地发展。关于这一专题研究的进展和成果,随后请参与这一专题研究的王金凯博士向大家介绍。

二、今后一段的工作

刚才我从五个方面简单地总结了自首届年会以来,我们所做的工作,不够全面的地方,还有待于进一步总结,下面,我讲一讲今后一段的工作任务。

(一) 要从三个方面转变观念

一是转变信息闭塞的观念,树立“行业之间的信息要沟通、畅通”的新观念。要在传统市场的基础之上,寻求“网络+市场”的这样一种崭新的模式。

二是转变固步自封的观念,树立“加强市场村之间的合作,拓宽合作发展空间”的新观念。

三是转变“同是市场村,不走动、不交流”的旧观念,树立“加强交流,合作发展”的新观念。要定期不定期地进行信息交流,经验交流,技术交流和人才交流。通过交流,共同搭建合作发展的平台。要做大做强市场,拓展城中村的发展空间,这一点,我们应该好好地向北京市新发地村学习,新发地充分利用政府给予的土地优惠政策,做大大批发市场,实现终端销售的延伸,从而由大市场牵动社区终端销售模式。

(二) 进一步推进市场信息化建设

市场信息化建设对于市场的成长和发展至关重要。这里只举一例:广东省顺德市乐崇镇小布村的钢材市场很有名气,他们利用互联网平台,采取虚拟市场与实体市场相结合的办法,大大提高了交易量,结果是网络交易额比实体交易额大三倍。建议在座的市场村的代表群策群力,探讨出有利于各市场村发展的新的网络合作模式。

(三) 积极参与信息帮扶计划

有条件的市场村可以通过村促会的平台,也可以通过自身的有利条件,积极参与信息帮扶计划,支持少数民族和老少边穷地区市场村进行网络信息化建设,并对于那些帮助过村庄信息化建设的村子给予支持。

段应碧指出市场村合作论坛 有三方面任务

本刊记者报道：中国扶贫基金会会长、中农办原主任段应碧在中国市场村合作论坛开幕式上的讲话指出：市场村合作论坛有三个方面的任务。

段应碧说，我们国家有一批市场村，所谓市场村基本条件是把这个村变成市场。市场村的内涵也很丰富，有的是农产品市场，有的是工业品市场。在工业品市场中，有服装品市场、日用工业品市场、建筑材料市场等。市场村的数量在我国近60万个行政村中，数量不是很多，而且在全国市场中的份额也不是很大，可是，它对促进农村经济发展，增加农民收入发挥的作用却不小。所以，讲到市场村的作用，我觉得不在于它的数量有多少，而在于它的作用很大。当前，市场村面临着共同问题，有必要搭建一个共同交流的平台，所以我非常赞同开这个年会。

段应碧指出，市场村合作论坛这个平台主要有三方面任务：

第一是交流经验。他说，村庄怎么管理，市场怎么管理，怎么分配，怎么升级换代，进一步发展？所有这些问题都需要靠大家的智慧和经验，需要交流，需要探讨，而实现这种交流和探讨的最好平台之一就是我们这

个合作论坛。

在谈到第二条任务时，他说：要向政府建言，争取有关政策支持。在城市化发展的进程中，市场村会遇到许多共同的问题，自身难以解决，需要政府给予明确的政策和支持。比如说土地使用的问题，城市的土地按规定属国有，村办市场的土地怎么办？类似这些问题，都不是村里自身能够既解决的。这些共同的难题，要经过深入地研究讨论，把情况反映上去，向政府建言，请在政策方面给予明确和支持。

至于第三条任务，段应碧指出就是密切合作。他认为一部分市场村做得很大，比如北京果园村、上海九星村等，但在大市场的大流通中，也只是汪洋大海中的一叶小舟。在这种背景下，市场村该怎么联合、合作，很重要。联合起来就能做大、做强，让市场村在国家的整个市场中占有较大份额，效果就会更好一些。

段应碧最后说：我想我们市场村合作论坛要继续办下去，把这个平台搭建得更好，特别是在合作、联合方面要多探讨。

（本刊记者）

（四）市场成员村要主动关心、积极参与年会的论坛工作

参加会议的成员村要主动关心，积极参与年会的论坛工作，建议市场村的合作论坛年会实行秘书长负责制和轮值举办制，建议每次年会要研究出至少一个能够推动成员村市场发展的新项目，同时探讨适合各市场村合作发展的新模式，实现信息资源、人才资源、管理资源的共享，最终实现共赢、同发展的目的。

（五）积极探索推动辐射范围小的市场的升级

与全国和全省闻名的大市场相比，地县范围的小市场往往缺乏理念，缺乏资金，缺乏投资主体。但是，尺有所短，寸有所长，小市场所具有的资源和发展潜力、

后劲，可能是大市场所不能比的。因此，我们要关心、关注这些小市场的成长，按照商品流通的规律，探索其升级的策略，通过我们的努力，使其能够得到提升发展和壮大。

各位领导，各位专家，各位市场村的成员代表，各位媒体记者朋友们，如果说首次合作论坛年会拉开了中国市场村合作论坛序幕的话，本次年会将把市场村的合作论坛提高到新的层次，将市场村的建设发展引向拓展市场新空间的新的新的高度，让我们以满腔的热情和百倍的努力，把本次论坛开好，使之圆满完成预期的任务，最后再一次感谢市场成员村的积极参与，感谢东道主丰台区、南苑乡和果园村。

市场村在发展中 需要妥善处理好四个关系

◎ 农业部总经济师 张玉香

值此2010年中国市场村合作论坛隆重召开之际，在此表示热烈的祝贺。

市场村也就是村级集体经济组织办市场，可以说是广大村官和农民追求自我发展的重大实践、解放思想的具体体现，也是在市场经济条件下发展壮大村级集体经济的一种有效实现形式。多年来，市场村从无到有、从小到大，为所在地的发展做出了重要贡献。主要体现在三个方面：第一，市场村有效地繁荣了地方经济，满足了城乡居民不断提升的消费需求，并促进了地方税收和财力的增长，在统筹城乡发展方面发挥了重要作用；第二，市场村迅速积累了一定规模的资金、资产，增强了村级集体经济组织实力，推动了村级各项基础设施的完善和教育、医疗等社会事业的发展，改善了农村民生；第三，市场村大大拓宽了农民就业渠道，使得农民获得了稳定的工资性收入，同时迅速通过股本分红等方式，大幅度增加了农民的财产性收入，改善了农民收入结构，为促进农民收入持续较快增长打下了坚实的基础。因此，对市场村在城市及城郊发展中所起的作用应予以充分肯定。

时代在发展，社会在进步，环境在变化，要求在提高。随着统筹城乡发展和“三农”重中之重发展方略的深入实施，以及市场经济体制的健全完善，市场村的发展面临着良好的机遇，同时也面临着新的挑战，需要在深入探索 and 实践中不断发展。从当前和今后一个时期看，市场村要想在现有基础上更上一层楼，或者说实现可持续发展，必须与时俱进，进一步创新思路 and 措施。我认为，市场村在发展中需要妥善处理好以下四个方面的关系：



一是要妥善处理市场发展与城市建设的关系

从多个市场村的发展历程与现状看，在城市建设的初期，市场发展 with 城市建设一般呈良性互动局面，即市场发展为城市建设注入了活力与动力，城市建设则为市场发展提供全方位支持。但随着城市建设的快速发展和城镇化程度的日益提高，城市城区规模迅速扩张，城区人口数量急剧增加，市场村的发展面临两个突出问题：一是“没地用”。受各种资源特别是土地资源的制约，市场村在城区内进一步发展的空间越来越小，并且随着土地机会成本的提高，市场村的经营成本也随之增加，部分地区面临着转业压力。二是“往外迁”。市场村一般都伴随着大量的人流和物流集散，在安全、交通、仓储、物流等方面都存在诸多难以解决的问题，与城市规

划和城市管理的矛盾日益突出。一些城市对现有市场村所在区域的规划定位已经发生改变,并且在发展规划中明确城区市场要逐步由中心城区向外迁移,如北京的新发地农产品市场等均面临此种情况,在发展壮大中都伴随着向外迁移。在这种形势下,市场村要想进一步发展,必须主动顺应城镇化加速带来的种种变化,进一步找到市场自身与城市建设的新的结合点。

二是要妥善处理立足现状与升级改造的关系

经过多年的发展,多数市场村基础设施明显改善,服务水平稳步提高,辐射范围越来越广,但目前普遍面临着较大的升级改造压力。从农产品市场看,就经历了由数量扩张到升级改造、整体提升功能的过程。一方面,“硬设施不硬”。尽管很多市场村已经成为所在城市的一张“名片”,但仍然有一些市场村停留在交通拥挤、物流不畅、安全隐患突出、市场资源割据、卫生条件较差、通讯网络不全等状况,与城市发展形象极不匹配,与众多商户要求差距较大,与消费者期待购物环境不相适应。另一方面,“软实力不足”。随着市场竞争日趋激烈,市场村之间特别是经营主业相同的市场村之间,不仅要比拼硬件设施,更多的是要比拼服务、环境以及商业模式等软实力。如有的建材市场建立了“质量问题市场先行赔付”制度,农产品市场建立产品质量追溯制度,为消费者提供了信心,为经营商户稳定了顾客渠道,就是一种商业模式创新。因此,市场村今后要着眼于改变基础设施滞后、经营模式雷同、服务功能单一等状况,在现有基础上,从硬软两个方面进行升级改造,不断提升市场的核心竞争力。特别是对农产品市场而言,在升级改造中不仅要注重水电路等基础设施建设,更要注意建立现代流通方式,通过电子交易等现代信息技术手段,实现市场功能的整体提升。农产品市场目前重点是在加强水、电、路等基础设施建设的同时,加强电子交易、质量检测、信息服务及物流配送等方面建设。近年来一些较成熟的市场先后进行了升级改造,整体功能稳步提升,初步形成了统一、竞争、开放、有序的大市场、大流通格局。

三是要妥善处理企业管理与农民利益的关系

市场是一个企业,其运作与发展必须遵循其内在规律要求,但市场作为村级集体经济组织办的企业,所使用的土地等资源归集体所有,由此形成的资产和带来的收益也理应由全体村民共享。近年来,一些市场村按照“资源资产化、资产资本化、资本股份化”的思路,

在现行政策法规框架内,通过土地折价入股等方式,明确农民在市场中的股东地位,有力地维护了农民利益,化解了企业与农民的经济矛盾和纠纷,确保了农村社会稳定,值得各地学习借鉴。从今后看,企业管理与农民利益之间仍然会存在不尽一致的地方,必须妥善处理。比如,在从外部引入专业人才、提升经营管理水平的同时,必须更加注重加强对村民的培训,引导外出能人回流,发展培育本村人力资源,调动村民的积极性;在明晰产权关系、建立现代企业制度的同时,必须更加注重统筹兼顾外部投资者、村级集体经济组织和农民等不同主体的利益,保证农民的知情权、决策权、管理权、收益权和监督权等应有权益;在引入先进理念、创新运作模式的同时,必须更加注重阳光运作、透明运作,及时向村民说明利弊得失,特别是在财务等涉及农民切身利益的问题上,做到过程公开、结果公开,争取村民的支持和参与。

四是要妥善处理主业经营与副业经营的关系

从目前来看,多数市场村尽管经营主业有所区别,有的是服装市场,有的是建材市场,有的是五金市场,有的是农产品市场,等等,但基本上都是专业市场。不求“大而全”,但求“小而精”,可以说是很多市场村能够获得成功的一条重要经验。市场发展要因因地制宜、结合实际,但从了解的情况看,近年来市场村在发展过程中有两个倾向值得关注:一是一些市场村正在积极探索多元化的道路,逐步进入房地产等其他领域;二是一些市场村正在谋求开展资本运作,逐步加大融资力度。从今后看,我认为市场村要紧紧围绕发展农村经济、增加农民收入的目标,妥善处理多元化与专业化的关系,在通过多元化化解发展风险的同时,尽可能专注于某一领域,作自己擅长做的事;妥善处理实体经济与虚拟经济的关系,要在搞好实业、做大实体的同时,不断提高资本运用效率,发挥资本的最大价值。

各位领导、各位村官、各位嘉宾!总的来看,随着“一村一品”战略的实施和城镇化进程的加快,在蔬菜村、旅游村等各类产业村发展迅猛的同时,市场村也必将在这一历史进程中进一步发展壮大。今天我们播下一粒希望的种子,明天我们一定会收获丰收的硕果,衷心希望能有更多的人士关注和支持市场村的发展,衷心祝愿市场村能有一个更加美好灿烂的明天。■

李希荣认为： 市场村必须加快走合作发展的道路

◎ 本刊记者 杨旭

7月3日，中国市场村合作论坛2010年会在北京市丰台区果园村召开。来自全国各地的市场村代表和行业专家欢聚一堂，就市场村未来的发展建言献策。会上，国务院研究室司长李希荣针对市场村发展中存在的问题和未来的发展方向，阐述了自己的见解，引起了与会代表的热烈反响。

李希荣说，村办市场大都是相对独立的专业市场。现阶段，村办市场面临着巨大的发展机遇。随着城镇化的推进、经济消费水平的提高、消费方式的转变，对市场的需求也越来越呈现专业化。这些都为村办市场的发展提供了广阔的空间。同时，村办市场也面临着严峻的挑战，一是国内大量的工商资本要进入这个领域，二是不排除跨国公司的介入。以建材市场为例，现在的建材市场被大的工商资本和跨国公司逐渐地渗透和扩张，传统建材市场面临受挤压的窘境。在此情况下，我们必须走联合的路子，通过整合资源，整合优势，联合起来创村办市场的品牌。众多的村办市场，算起来交易额很大，比如大红门市场有几个都是响当当的，但与现代化的大市场相比，我们的市场份额占的比重还较小。能否在自愿的基础上将它联合起来创造一个著名的市场品牌，就像“东方家园”、“居然之家”以及国外的“百安居”、“宜家”一样，这就有待于我们大家的努力。村办市场主要是解决吃穿住的问题，包括水果服装、日用消费品、甚至是建筑装饰等。我们应该完全有条件联合起来做出品牌。通过创造品牌，进而发展连锁市场。这可能是村办市场将来必须要走的一条路。否则，单个市场的发育发展过程将会比较缓慢，甚至有些市场不排除被挤掉。



在谈及走联合的路子加快市场运作的问题时，李希荣进一步阐释道：村办市场要争取形成一个集团，形成和创造独立的系列品牌。他说，现在许多市场村都处在较具优势的地段，随着城市化进程的加快和人们购物方式的转变，如各种连锁超市的发展，网络交易的发展，由于城市发展的需要我们现在的场地有可能被用于城市其他功能设施的建设，这是我们不能不考虑的问题，我看要有这种预见。当然，这是一个较长的发展过程。为此，需要加强资本运作，或采取置换的方式，另外择地发展。

李希荣司长在发言中还特别提醒：发展村办市场要转变“重城轻乡”的倾向。他认为，现在许多村办市场的功能主要是为城市居民服务。农村农民有很多需求，农村市场前景广阔。将来发展的重点可能是建立中小城市和小城镇的市场。现阶段，中小城市及农村的市场发育尚不够充分，但其潜力和空间是巨大的。所以，他希望大家要重视中小城市及农村的市场建设问题。

让我们永远是朋友

——果园村党委书记、鑫福海工贸集团董事长陈重才的祝酒词

各位领导、各位嘉宾、新闻界的全体朋友们，大家晚上好！

今晚的大红门国际会展中心灯火辉煌，高朋满座。首先让我代表果园村和鑫福海工贸集团向各位朋友的光临表示热烈的欢迎，向中国市场村合作论坛2010年会的成功召开表示热烈的祝贺！

此次年会在我们果园村召开，是中国村社发展促进和在座的各位代表对我们的信任和鼓励，对此，我们再次表示衷心的感谢！

改革开放以后，特别是迈进新世纪以来，果园人解放思想，大胆创新，因地制宜，选择以市场兴村，以市场强村的发展思路，把一个曾经以脏乱差闻名的贫穷小村，打造成“寸土寸金，旺商旺铺”的黄金地段。今天的大红门已经成为创意之门，财富之门，成为中国北方最大的服装和纺织品的集散地。大红门地区市场集群的迅速兴起和蓬勃发展，使鑫福海工贸集团的实力日益壮大，使果园村村民和集团员工的生活水平不断提高，文明和谐幸福的果园人真诚地感谢党的改革开放的好政策，感谢各级党委政府的关心和支持，感谢社会各界朋友的关注和鼓励！

本次年会为我们提供了向大家学习的宝贵机会，我们会珍惜这一难得的机会好好地向大家学习，学习你们的好思路、好经验、好做法，进一步搞好果园村市场的建设和发展，进一步提高村办市场的影响力，创造更加



丰富的效益，来回报村民、回报员工、回报社会。

最后请各位举杯！

第一杯酒为中国市场村合作论坛2010年会圆满成功干杯！

第二杯，为各位领导，各位嘉宾，各位朋友身体健康，阖家幸福干杯！

同志们，朋友们：

天高地也厚，山高水长流，让我们永远是朋友，为我们的友谊源远流长干杯！

www.lcv99.com——联村搜索



市场村—— 市场的形态与村庄的特征

◎ 中国村社发展促进会副会长兼秘书长 余展

随着我国城市化进程的加快，许多城中村、城郊村逐步纳入城市建制的范畴，已成为不可逆转的趋势。我国虽然已经是世界第三大经济体，但是城市化率还不到世界平均水平。在并入城市建制的村庄中，为适应消费市场发展的需求，有些具有区位优势村庄，转向了商业服务业，建起规模不等的专业市场或综合市场，走出了一条以市场兴村的道路，较快地溶入了城市社会经济生活圈。

无论是专业的还是综合的商品市场，都是现代市场体系的重要组成部分，是连接生产与消费的纽带和促进资源合理流动、优化配置的枢纽。在符合商流、物流、信息流的原则下发展商品市场，有利于引导消费，引导生产，降低交易成本，扩大就业岗位，对区域经济社会发展起着巨大的作用。

我们讲的市场村，是指以经营市场为主业的村庄，包括经营专业市场或综合市场、经营批发市场、零售市场或批零兼售市场的村庄，也包括自建的市场或引资合建的市场。他们的共同点就在于，既具有市场的形态和业态，又具有村庄的特性和特征，是同时兼有市场与村庄双重属性的社会经济实体。这是他们的共性所在。同其他村庄相比，过去他们大都也是以农业种植业或养殖业为主，也就是种庄稼；现在建市场，提供商贸服务，经营第三产业。按上海九星村的说法叫做“种砖头”。区别于其他市场，他们的经营主体是村庄，是村的集体经济组织，兼有自治体的功能。

不同于其他市场的经营主体，对村办市场来说，我认为下述几个涉及体制和制度方面的问题，更值得研究



探讨，并加以解决：

一是土地制度。

土地问题对村办市场之所以成为“重中之重”，是因为这些村庄所使用的土地均为集体所有，面临着被征收征用的可能。我国《宪法》规定：“城市的土地属于国家所有。农村和城市郊区的土地，除由法律规定属于国家所有的以外，属于集体所有。”按照这个规定，已列入城市规划范围的村庄，不仅要改变其土地的用途，而且要改变其土地的权属关系，变集体所有为国有，面临着被“征地、拆迁、补偿”的境地。当然，并非所有的市场村都面临这一困境，有些村办市场已正式纳入当

地城市规划之内，仍保留了土地集体所有制。

如何妥善解决城市化进程中的土地问题，事关保障农民的基本权益、统筹城乡发展、维护社会的安定和谐。事实上城乡土地的界定，应当只涉及土地用途的改变和规划的改变，是用于农业还是用于非农产业，并非必须变更土地的权属关系不可。城市的土地属国有，也应当允许属集体所有，保留土地的集体所有权，允许农民带地（或带部分土地）进城，使农民也可凭借土地权利分享城镇化和工业化带来的好处，避免出现“三无”农民，以利于社会的长治久安。

二是产权制度。

长期以来，原有的集体经济共同共有的产权制度由于产权不清、责任不明，致使效率不高、矛盾丛生。许多市场村的制度创新，就是从对集体资产的产权制度改革入手的，通过对原有集体资产的股份制改造，量化到个人，保障原村民作为股东参与企业管理和分红的权利，明晰了产权。这是一条成功的经验和必走的道路。作为本次会议的东道主——北京果园村在这方面就提供了宝贵的经验，通过产权制度的改革，将原来实行的共同共有产权制度的传统集体经济组织，转变为实行按份共有产权制度的新型集体经济组织。资产变股权，农民当股东，做到北京市提出的“北京农民是拥有集体资产股份的市民”。

三是管理体制。

村企分设。在股份制改造的基础上，将非经营性资产从企业剥离出来，由村庄社区负责管理，也是许多市场村的成功做法。所谓非经营性资产，即公益性资产，包括供水、供电、供气、教育、文化等公共设施的支出，由企业给予财力的支持。企业则主要负责市场经营，完善市场体系，提供优质服务，为商户、客户提供周到、便捷、安全的服务，搞好经营管理。这种村企分开的管理体制，实际上是将村务和商务分开，分工明确，各司其职。

市场秩序。任何商品交换和流通的背后，反映的都是商品监护人之间的利益关系，规范的市场秩序则是对这种关系的最佳协调方式。从村办市场来说，首先是市场集团与商户、客户之间的关系，应当是一种公平、公正和共享共荣的和谐关系。商户有盈利，市场才会有盈利。许多村办市场都懂得这个道理，在加强市场监管、规范市场秩序的同时，与驻场商户之间建立情谊。他

们在外来人员中建立起临时党支部，定期举行文明商户和优秀务工青年的评选活动，甚至组织他们外出参观考察。帮助外来商户融入本地社区，相互之间形成良好的人脉关系。建设“同一片天空下的同一个家园”。思想上使他们有归属感，有主人翁意识；经济上帮助他们经营盈利。上海九星市场，几年来就涌现出上千个千万元商户。

四是用人体制。

人才是经济社会发展的第一资源，更是我们村办市场发展的第一资源。所谓人才，是人力资源中能力和素质较高的劳动者。人才，一是靠培养，二是靠引进。对我们这些长期从事农业的人来说，研究市场、管理市场更需要认真学习，深入钻研，尽快完成从外行到内行的转变。内部岗位培训，是一种提高自身经营管理水平的有效办法。在引进人才方面，果园村也做出了积极的努力。从1995年开始，他们先后引进各类管理人才和技术人才200多人，成为了企业的骨干。

有了人才的最大优势就在于不断创新。打造市场的特色，创造市场的品牌，拓展市场的辐射力和影响力。品牌对于市场来说，是一笔巨大的无形资产，要打造品牌，维护品牌，提升品牌。引导经营户向品牌商品经销转化，优化批发商的结构。培育一批经营触角长、信息灵敏、实力较为雄厚的大型批发商，成为市场的中坚力量。

实践表明，有了一套好的市场机制和体制就能够减少交易成本，并形成商品监护人的稳定预期。办好村办市场，应当在政策的引导和政府的统筹规划下，形成自主经营、自主发展的机制，适应市场的需求调整经营格局和经营方式，完善服务功能，改善购物环境，提升市场档次。这样才能把村办市场做大、做强，真正做成现代商品市场。

最后，我代表中国村社发展促进会感谢丰台区和南苑乡党委、政府对本次年会的热忱关心，感谢果园村党委、北京鑫福海工贸集团对市场村合作论坛的大力支持！

创造市场发展新空间

——网络、传媒与市场资源整合开发

◎ 中国人民大学博士生 王金凯

一、村办市场概况

（一）当前村办市场概况

村办市场是村域地缘优势为基础，以商贸批发零售为主导产业。村办市场涉及的产品种类繁多，既包括茶叶、蔬菜、水产等农副产品，也包括家居、建材、汽车等工业产品。目前中国各地的各类专业（批发）市场已超过9万家。据估算，其中村办的各类专业（批发）市场上千家。随着城镇化发展趋势的进一步加大，村办、县域、地域专业批发市场将起到越来越重要的作用，数量与规模也将有大幅提高。

尽管不同地区、不同经营种类的村办市场有着各自的特点。但同时，这些市场也有着较多的共性：

（1）地缘优势：绝大多数村办市场有着独特的优势位置，处于城郊及交通要道；

（2）专业性：聚集多种同类产品，产品专业性较强，能够形成规模效益；

（3）集聚效应：市场内聚集了大量商品、商户，商业信息成本较低；

（4）经营主体：市场内的经营主体众多，夫妻店、中小商户，大户各自占据一定比例（约40%、40%、20%）

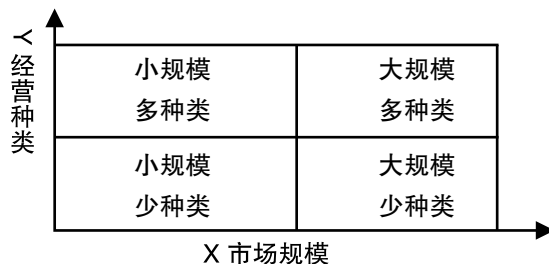
从村办市场的特点来看，众多的商户不仅是村办市场的重要组成部分，形成市场的核心经济发展动力，更形成了新的市场空间。商户与外部经济环境之间发生各种各样的联系，在满足了消费需求的同时，也创造着新的市场需求。

随着市场经济信息化的飞速发展，对于商贸业发展能力的要求也越来越高。村办市场通常有着数目庞大的



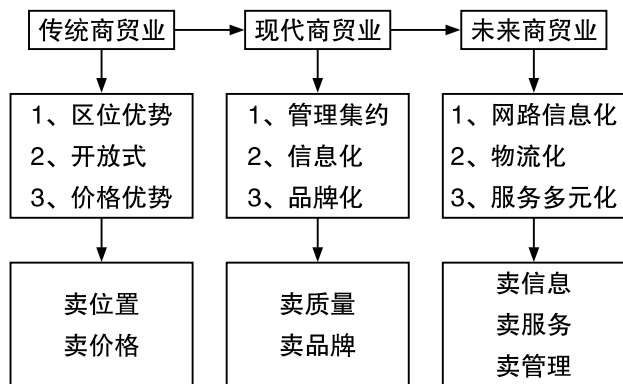
经营户，他们的经营活动日趋扩大化、系统化，对于系统性服务需求不断提高。因此，完善的信息化服务能够成为村办市场在竞争中的优势，形成更大的发展动力。

（二）市场分类



从市场类别来看,当前村办市场可以分为四类:第一类是小规模、少种类的市场,以村镇辐射范围内的小型批发市场为典型特征;第二类是小规模、多种类的市场,以满足乡镇生产、生活需求为目标;第三类是大规模、少种类的专业批发市场,专业性的商贸业成为主导产业,例如以服装纺织为主打产品的北京果园村,以及以蔬菜批发为特色的北京新发地村;第四类是大规模、多种类的批发市场,形成区域性多门类的专业批发市场,例如已形成涵盖23大类专业产品的上海九星村。

(三) 市场发展变化趋势特性



(1) 传统商贸业

从市场的发展变化趋势来看,早期的村办批发市场可以称之为传统商贸业,是基于商品流通不畅基础之上而形成的商贸体系,其特征是以区位优势为发展基础,以开放性大宗批发,较低的价格为优势。其赢利点在于其市场的地理位置,以及市场内较有竞争力的低廉价格。

(2) 现代商贸业

随着批发市场之间竞争的日趋激烈,以及人们消费意识的不断提高,批发市场的形态特征也出现明显变化,从管理上更加集约,以保证消费者的权益和市场整体信誉度;信息的流通更加通畅,价格不再是唯一主导优势,品牌与质量的保证成为市场发展的核心因素之一。此阶段的赢利点可归结为市场内产品的质量与品牌,良好的声誉度在培养消费者采购习惯的同时,也促进了市场的良性发展。

(3) 未来商贸业

物流、信息化的不断发展,尤其网络信息化的快速发展,辅以物流业的不断完善,促使商贸市场的发展形态进一步变化。商贸市场的功能也得以拓展,展示、洽谈的功能进一步增强。在此基础上,市场发展内涵也得以延伸,对于多元化服务需求加大,信息、服务、管

理等“软要素”在市场功能实现上起着越来越重要的作用,也成为加强市场竞争力的重要因素。

二、市场内新商业空间分析:市场发展趋势与新需求的产生

村办批发市场内集聚了大量的多重利益方,他们之间的交易无时无刻不产生着资金流、物流、信息流。在新的经济形势及环境下,市场内活动者的内在需求也在不断发展变化,在不改变现有商业赢利形态基础上,以新需求为导向,根据需求而定供给,拓展商贸市场的服务体系,是实现更多溢出效益的基本出发点。

(一) 商户的需求

根据商户的特点,可以将商户的需求分为两类:

第一类是大中商户。大中商户的营销渠道已经形成,在既有渠道基础上,大中商户仍然有着进一步发展的需要,一方面维持或者争取更多大品牌代理,并且扩大产品辐射面,增加销售额。另一方面有实力的大商户希望能够整合上游,自创品牌,以自主品牌开创市场,获得更多的产业链效益。

第二类是中小商户。尽管中小商户实力稍逊于大商户,但他们的发展需求同样强烈,希望通过自身实力增强,使其能够成为大商户,能够获得大品牌的区域代理,拓展销售领域。他们的需求包含两方面:一方面是硬实力,即资金、管理、营销,直接体现着商户的经营能力;另一方面是软实力:即形象、品牌。软实力为商户外在特征,在信息不对称情况下能够直接影响着交易双方的信息度与信任感。

(二) 厂商需求

受产品生命周期影响,新产品的推出需要一定的市场接纳度,因此产品对于宣传及消费习惯的培养需求持续存在。其需求包括:Ⅰ、行业信息,行业的整体情况及趋势;Ⅱ、消费者需求信息,根据消费者需求的变化来决定生产;Ⅲ、扩大品牌知名度,不断加强消费者对于品牌的认知度;Ⅳ、拓展销售区域范围,在更大的范围内拓展产品影响力;Ⅴ、寻找优秀代理商,以更为有力的合作伙伴来实现共赢。

(三) 消费者的需求

消费者在购买行动实施的前期,必然有信息收集、分析整理的过程。消费者期望获得更多同类产品质量、价格信息,以此来对产品进行判断和选择。此外,消费者还期望获得有效商家信息,根据商家所展示的形象、实力,以此做出最终采购地点的决策。

(四) 市场管理者的需要

市场管理者需要不断提高市场的综合实力,提高市场整体竞争力。而市场的竞争力同样分为硬实力和软实力,形象及品牌是市场发展中必不可少的关键因素。市场的发展离不开商户的发展。因此,增强商户经营能力,提高商户及市场整体利润率,是促进市场整体发展的必要内容。

三、村办市场传媒与合作的优势

(一) 市场商户资源的相对垄断性

村办市场内的商户立足于市场村域范围之内,经济活动的出发点和立足点都在于此。因此这些商户对于市场主办方来说都是独特的资源,从管理、协调等各方面都有着高效、便利、经济性等特点。这一掌控市场整体的优势是其它外界个体所无法比拟的。

(二) 针对性

市场内商户的需求在于找到恰当的合作者,最重要的是两方面:上游合作者——供货商(生产者);下游合作者——采购商(消费者)。而村办市场的目的正是为了给予商户提供与上游、下游合作者合作交易的机会。村办市场本质的属性决定了它活动的中心和宗旨。从市场主办方的角度出发,为商户提供专业、适合的“软件服务”,不仅有利于改善市场商户的经营状况,促进市场整体的健康发展,而且能拓宽市场主办方的经济增长点,创造出更多的效益。

(三) 强合作

此前从未有市场间跨区域的互动联合,市场村之间能够突破地域、产品类别、行业限制,建立市场协作共同体,优势互补,形成强大核心团队,则可以解决单个市场无法系统性解决的问题,以成熟型运作模式服务于联合范围内的商户。并且可以不断拓展空间,为更多外围的市场或商户提供服务。

四、市场合作发展新模式

(一) 建立多元的传媒广告平台

(1) 户外广告媒介

建立市场合作户外宣传体系,充分利用市场内空间,协作进行广告宣传。户外媒介包括:看板、路标标识牌广告、户外电子屏等等。

(2) 平面媒介

绘制市场地图:以简洁、方便的形式为消费者提供更好的导购服务。同时地图也将成为良好的广告平台。

DM广告册:将专业性的广告信息传递给专门的需求对象,有针对性地选择目标对象。

市场联合刊物:建立市场联合平面,以刊物作为信息、交流平台、集中扩大影响,内容涵盖各市场的动态信息、行业市场资讯,还可成为各市场内优秀商户的展示平台。

(3) 网络媒介

面向大、中、小商户的网站服务,以增强其影响力,增强软实力。面向中小商户的网站服务,宗旨定位为:抓住特色、宣传特色,帮助商户打造特色名片。

建立市场群之间联合的网络平台,拓展联合网络传播影响面,增强共同影响力。以发布权威信息、信息查询、互联互动等等为内容,打造市场群门户类网站。

(二) 建立多元的服务体系

(1) 交流商洽平台

建立同类产品不同市场商户之间的合作平台,谋求高效互动合作,包括信息的互动与传递,集体与商家进行价格及产品定制谈判,搭建区域性营销合作网。

(2) 信息发布平台

定期或不定期发布商品购销变动指数,对市场需求趋势予以预测。对专业性单类产品建立独立信息平台,形成专业性产品市场在大宗采购方面的权威信息发布机构。

(3) 新厂家、新产品推介平台

由于市场需求不断变化,厂家要不断创新,新厂家、新产品上市需要大量宣传,同样需要对分级承销商进行宣传,建立高时效性的新厂家、新产品发布平台,面向众多大量定向商户,该宣传平台将达到准确效果。

(4) 消费者需求反馈平台

厂家的设计、生产都需要了解消费者对于产品的新需求、新反映,根据消费者需求的变化调整产品生产策略。而市场既面对承销商又面对消费者,市场联合,利用多市场的散点,建立多重消费者信息收集渠道,形成同行业的消费需求报告,定期将信息提供给定向厂家。

(5) 商户品牌的打造

无论何时,拥有一个较高认可度的品牌是所有厂商、商户的持续需求。虽然受到经济成本的抑制,但需求持续存在。因此,选择恰当的方式,以较低的成本,实在的效果为商户提供品牌建设的服务,将无疑拥有广阔市场。此项服务可以根据商户需求,以商标设计、包装设计、营销设计、管理设计、网站推广等等多方面进行,以成熟的运作模式控制低成本。■



讲实话 议实事 谋发展

——座谈会侧记

7月3日下午四时许，参加市场村合作论坛年会的全体代表，在参观了福成大厦、大红门服装商贸城之后，在大红门服装商贸城多功能厅举行了座谈会。

与会者首先观看了介绍大红门服装商贸城发展历程的专题片，接着，果园村党委书记、北京鑫福海工贸集团董事长陈重才向大家讲述了大红门地区市场兴起的经历和体会。他说，上个世纪80年代后期之前，果园村一直是以农业、养殖业为主，是传统的农业村。经济发展比较落后，是南苑乡有名的穷困村之一。随着改革开放的逐步深入，果园人也在不断地更新和转变观念，不断地进行改革和创新，不断地调整自己的产业结构，逐步地减少一产即农业的比例，加大二、三产业的比例，促进了村域经济发展的发展，为老百姓带来实实在在的好处。

果园村自80年代后期开始，涌入了大量的外地来京务工经商者，其中尤以浙江温州人居多，并形成了全国闻名的“浙江村”和“温州城”。他们以加工生产服装、辅料、皮衣等为主。村“两委”从村情出发，因势利导，逐步调整产业结构，开始发展以服装批发市场建设、经营管理为主导产业的第三产业，并在村内以自建、联建的形式建起了全国有名的服装批发市场。比如：大红门服装商贸城、福成大厦、天海服装批发市场、京都轻纺城等。为进一步完善大红门服



国务院发展研究中心研究员黄道霞

装纺织产业的功能链，提升大红门的国内国际品牌形象，2008年4月，经北京市批准，大红门正式成为北京市重点发展的21个文化创意产业集聚区之一：即大红门服装服饰文化创意产业集聚区。这标志着今后大红门将在服装设计、展览展示、品牌打造、服装文化演艺等文化创意产业领域有着更大的发展空间。

陈重才说，创业之路充满艰辛，要发展市场，必须有一种敢为人先的意识，百折不挠的韧

劲，不唯书，不唯上，发展才是硬道理。陈书记的发言引起了四座的共鸣，会场里爆发出阵阵掌声。

陈重才说，果园村能有今天靠的是改革和创新。由于城市发展迅速加快，村集体土地不断被国家征用或占用，不断有农民转居、转工，从1980到1990年，全村就有5个生产队因国家建设征地整建制撤队转工。全村转居转工农民达到1472人。而农民进入城镇企业以后，由于劳动技能相对较低，在农村劳动期间不计算工龄，退休费又大大低于城镇职工。有的人甚至未到退休年龄就被优化组合下了岗，还有些自谋职业的转居人员更是成为了城市贫民。根据当时的规定，集体土地被征占以后，在行政建制撤销的同时，集体经济组织同时撤消。生产队撤消以后，其固定资产上缴村集体经济组织；村



集体经济组织被撤消以后，其固定资产上缴给国家或者乡集体经济组织。这种被动城市化的做法，集体经济组织被撤消、集体资产将被上调、农民被迫沦为城市“二等居民”的严酷现实，极大地挫伤了农民群众继续发展经济的积极性，更不敢想象创建“大红门”这样的市场了。村党委、村委会经过反复调研论证之后决定：进行产权制度的股份制改革，变被动城市化为主观城市化，把农民组织起来，带着原有集体资产的股份参与到城市化进程中去，创办市场，走以市场兴村之路。果园村在北京市率先进行了产权制度改革，突破了被动城市化的瓶颈，为经济发展注入了新的活力。

来自中国西部市场第一村重庆市沙坪坝区新立村的村委会主任、合作论坛年会副主席郭正富，“是抱着学习的想法，来参加这次年会的”，原本不打算发言，但是陈重才的一番话让他深有感触，他在发言中回顾了新立实业集团公司创业之路的坎坷，以及面临的实际困难，表示要进一步振奋精神，进一步改革创新，虚心向兄弟村学习，寻求村办市场新的出路。北京新发地农产品批发市场副总经理国杰介绍了在新的形势之下，市场不断创新思路，运用新的营销理念，推出新的经营方略，不断提升企业的社会效益和经济效益的实践和体会。

中共十七大代表、山西省河津市龙门村党委书记原贵生同志，在刚刚参加七一前夕召开的全国基层党组织争先创优表彰会，受到胡锦涛总书记亲切接见之后，便来到大红门国际会展中心参加合作论坛年会。原贵生在发言中说，我们龙门村虽然不是市场村，但是九星、果园、新立、新发地等市场名村的经验同样对我们有很大的启发，他们的创新意识、创业经验，同样值得我们学习。要成就一番事业，就要有敢为人先的创新意识，和直面困难，一往无前的信心和勇气，这一点对于不同类型的村庄都是适用的。七至十一届全国人大代表、辽宁省兴城市四家村党支部书记张文成在发言中说，非常感谢本次会议的主办方和承办地搭建的这个学习交流的平台。他认为，只有交流才能拓宽视野，开阔思路。实现新的发展。他说，全国性的论坛有很多，他最感兴趣的是全国“村长”论坛。他结合自己参加近几届论坛的体会，认为全国“村长”论坛是广大村官交流的最大最好的平台。国务院发展研究中心研究员黄道霞称赞“村办市场是中国农民新的伟大创造”，并就如何发展壮大村办市场提出了很好的建议。

座谈会以“讲实话，说实事，谋发展”赢得参会者的欢迎。
(本刊记者)

大红门服装商贸城 近年来经营发展情况的汇报

大红门服装商贸城总经理 陈芳

我现就大红门服装商贸城近年来的经营、发展情况向大家作以简单的汇报，目的是在于抛砖引玉，诚恳地希望各地市场村的代表介绍你们的宝贵经验。

一、坐拥交通优势，打造华北地区最大的服装批发交易中心

北京大红门服装商贸城，位于北京中轴路南延长线上，北距前门大街5公里，与南三环木樨园环岛相邻仅800米，距京沈、京津塘、京开、京石高速公路均只有5分钟车程；赵公口长途汽车站、北京火车南站、南苑机场近在咫尺；天津港距商城仅1小时路程，方便国际国内的货物运输。

北京大红门服装商贸城总占地面积9.58公顷，总建筑面积达到23万平方米，拥有经营摊位多达7000多家，是一个以经营高、中、低档各类服装、鞋帽和小百货为主的大型专业批发兼零售市场。

大红门服装商贸城以较雄厚的经济实力、一流的经营环境、齐全的品种档次、优质高效的服务，吸引了全国众多服装企业、知名品牌和商家的入驻。12年来，市场规模、管理水平不断上台阶，效益节节增长。市场旺季每天人均流量达10万人次，平均每天货运吞吐量达到2500吨以上。批发销售辐射面遍布全国20多个省市、自治区和京城各大商场，以及远涉周边国家。近几年，北京大红门服装商贸城已经发展成为北京及华北地区最大的服装批发交易中心。在经济效益不断提高的基础上，对国家的贡献也越来越大，仅2008年，大红门服装商贸城上缴国家利税就达5986万元。

二、完善经营管理服务体系，加快产业升级进程

大红门服装商贸城专业从事服装成衣销售渠道建设，以批发为主（占80%以上）兼零售，汇聚了近千家



服装生产企业，数千品牌、商标的服装，种类已经包括了服装成衣的各个类型，而且产品分类精细完善。二期主要摊位销售中、高档品牌服装及加盟代理；三期早市摊位主营大众流行服装；四期项目福成服装大厦是大红门服装商贸城，全新打造的集批发贸易、品牌特卖、综合服务于一体的“批零一站式”商贸中心。

大红门服装商贸城主楼经营B1是西装、羊绒衫、羊毛裤、T恤系列等；B2是内衣、童装、箱包、鞋、小商品；F1男装、休闲夹克、衬衫、羽绒服；F2女装、休闲装；F3各类裤装和牛仔系列；F4男女精品服饰；F5少女装、女时装、精品女裤；F6美食广场。

经过10多年的发展，大红门服装城逐渐形成了一套完善的经营、管理、服务体系。在促使批发市场向更高层次持续发展的同时，也对服装的种类、质量、品牌提出了更高要求。稳定的渠道，便捷、活跃的物流，大大加快了时尚快速消费产品进入市场，满足消费者个性

化、优质廉价的采购需求,大大有利于贸易公司、加盟者、批发散户开展服装贸易工作,真正意义上实现了“大红门,财富之门”的经营宗旨。千余种品牌的争相入驻,迎合了主流消费市场,在为服装经营者提供发展空间的同时,也加快了大红门商贸城产业升级的进程。

三、完善各类配套设施,形成“标准化、程序化、制度化”管理模式

1、服装城拥有一流的软、硬件基础设施及配套设施,包括中央空调系统、广播通讯系统、70多部滚梯、货梯、观光梯等。为商户提供了各种优质、高效、便捷的服务。

2、拥有完备的安全系统,包括自动消防卷帘、喷淋系统、烟感探头系统、手动自动报警系统、电视监控系统等。成立了消防队,50名消防队员全部由退伍的消防兵组成,人员素质高;配有六台消防摩托车、正压式空气呼吸器五套,50套消防战斗服;商城夜间配有巡逻消防汽车,消防摩托车,并且能够进入到每一层工作。

3、拥有完备的各类配套设施,如大型货运中心、大型地上、地下停车场、库房、总建筑面积达六千多平方米的写字楼,同时还拥有客服中心、广播中心、邮政储蓄所、银行,以及餐饮、娱乐、康体美容等设施,为商户的经营提供了便利和更为广阔的发展空间。我们倡导“服务、指导型管理”的理念,锻造了一支能力强,素质高的管理队伍,形成了整套“标准化、程序化、制度化”的管理模式。

4、服装城还投资千余万元建设可容纳600人、面积为2762平米的多功能厅,多功能厅拥有自动伸缩T型台、高级音响等多种高科技设备,可以为商家提供会议、展示、时装发布等多种形式的服务;一流的基础设施、配套设施以及优质高效的管理和服务,吸引了全国众多服装生产企业、知名品牌和商家的纷纷入驻。

5、服装城货运中心建筑面积3万平方米,仓储面积6500多平方米,办公面积1000多平方米,停车场面积1.8万平方米,进驻货运企业42家,平均货运距离700公里,日均吞吐量1600吨,年吞吐量50万吨以上。是目前北京市第二大、丰台区第一大物流枢纽。

四、打造企业文化品牌,进一步提升大红门服装商贸城的影响力

企业力量的源泉来自于内部的凝聚力,企业文化是发展的催化剂。十多年来,服装城一直致力于企业文化的建设。2003年组建的大红门服装商贸城国旗班,

每月一号都要举行升旗仪式。国旗班的建设受到了服装城领导的高度重视,这支队伍代表着服装城的形象,威武的着装,整齐的队列,飒爽的英姿,昭示着服装城人健康、蓬勃、昂扬奋进、拼搏进取的精神风貌;升旗仪式,让广大员工和商户经营业主接收到了爱国主义教育。

为了让职工们张扬个性,发挥特长,展示风采,丰富他们的业余生活,提高自身修养,服装城于2003年和2004年先后组建了鼓乐团和管乐团。“鼓乐团”给人以强烈的视觉冲击和美的享受,折射出生生不息、蓬勃向上的群体精神风貌。“管乐团”则严肃、高雅,提高了职工艺术文化修养,在实践“素质兴企”和倡导精神文明建设方面发挥了积极的作用。这不仅提升了企业知名度,同时在社会各界也引起了积极的反响。

几年来,鼓乐团和管乐团组织参与了百余次活动和比赛,并积极参与各项公益活动,为服装城争得了荣誉。2005年,鼓乐团参加了山西临汾举办的第七届全国“山花奖”鼓舞鼓乐展演,首次参赛的服装城鼓乐团就获得了“山花奖”二等奖,一时间,“北京大红门服装商贸城”的名字享誉三晋大地。2007——2009的三年间,管乐团连续三年参加了北京国际管乐节,他们的表演受到了在场中外专家及观众的一致好评。2010年2月,管乐团还远赴日本交流演出,进一步提高了管乐团和大红门的名气,今年7月乐团还将应邀参加在瑞士举办的国际管乐节。漂洋过海,走出国门,管乐悠扬,一展风采,这是大红门服装商贸城自己培养出的文艺团体,她不仅为商贸城、大红门和果园村争了光,也为丰台区、北京市乃至中国的商业企业赢得了荣誉!

同时,丰富多彩的文化活动极大地激发了服装城员工的集体荣誉感,增强了企业的凝聚力和向心力。文化建设使员工感受到自己与企业是共同成长,共同进步,休戚相关,荣辱与共。

2006年5月出版、发行了《大红门服装城周报》且全部是给商户、职工免费赠阅。到目前已经出版168期(含2007大红门国际服装节专刊2期、大红门服装商贸城十周年店庆专刊1期、2009大红门国际服装服饰博览会专刊1期),共计75万6千份,周报及时地把党和国家的方针、政策、法律法规以及身边事通过报纸形式传达到商户、职工中去。

此外,大红门服装商贸城还积极投身于社会公益事业,在2008年六一儿童之际,大红门服装城、福成服装大厦全体员工、商户向中国红十字基金会捐款100万元,献给四川地震灾区重建两所“博爱小学”,为帮助

吴仁宝的治村思想

◎ 农业部政策与法规司原司长 郭书田

2006年元旦，我曾经写过一篇短文《华西村的哲学》，着重说了华西村的领头人吴仁宝的治村理念。最近读了在《中国村讯》刊载的《天下第一村：“三农”变“三化”》，很受启发。这是一篇对吴仁宝的访谈录。

华西村是全国60万个行政村之一，从一盘大石磨、一间小五金厂起家。2007年全村的集体资产达到100亿元，销售收入450亿元，上缴税金8亿元。2008年销售收入达500亿元。全村1600个村民成为百万富翁，家家有百万至千万元的资产。这里有比城市居民还要好的社会福利与社会保障，成为“天下第一村”，去参观的人无不为之感动而赞扬。

吴仁宝前几年退居二线，现任华西村党、村、企总办公室主任。在这次访谈中，吴仁宝系统讲了他的治村思想。

第一，共同富裕思想。

华西村以发展集体经济起家。在改革开放初期，村办企业迅速发展，集体经济实力增强，在苏南地区是很突出的。当时吴仁宝坚持走共同富裕的道路，他宣称：“华西村既没有万元户，又没有贫困户。”当华西村富起来时，他说：“一人富了不算富，集体富了才算富；一村富了不算富，全国富了才算富。”他坚持“三不忘”，一不忘国家，二不忘集体，三不忘左邻右舍



及经济欠发达地区。为此，华西村先后在黑龙江与宁夏建立了两个华西村。并入周围20个村共同发展。面积由0.96平方公里增加到35平方公里。对这些村实行“一分五统”，即村企分开，经济统一管理，干部统一使用，劳动力统一安排，福利统一发放，村建统一规划。华西村的人口由原来的1600人变为3.5万人。实行“一分五统”后的大华西，实现了“基本生活包，老残有依靠，

灾区儿童抚平震灾造成的心灵创伤，重燃生活希望贡献了一份力量。

五、多项荣誉激励商贸城员工奋发进取、再创佳绩

岁月如歌，光阴荏苒。十多年的拼搏途中，大红门服装商贸城全体员工付出了汗水和心血，也收获了欢欣和硕果，大红门服装商贸城先后获得了几十项国家、市、区级荣誉。成为大红门服装商业区举足轻重的龙头企业。2005年被团中央等八部委评为“进城务工青年先

进集体”称号；荣获全国诚信市场示范单位；2006年被评为首都文明市场；2007年被中国保护消费者基金会评为全国文明诚信单位；获得由中国纺织服装专业市场联盟颁发的“中国纺织服装诚信市场试点单位”；至2008年起连续三年被首都精神文明建设委员会评为市级首都文明单位、首都“迎奥运讲文明树新风”活动先进集体称号等等。在成绩和荣誉面前，我们一直保持着清醒的头脑，把荣誉当作创新、开拓和进取的动力，迈向新的起点，跨越新的高度！

优教不忘小，三守（守法、守约、守信誉）促勤劳，生活环境好，小康步步高”。上个世纪90年代初，华西村提出“扶贫先扶志，扶贫先育人”的思路，先后帮助中西部20多个省、市、自治区培训县、乡、村干部一万多人。在中央提出建设新农村后，他提出“村帮村户帮户，核心建设党支部，最终实现全国富”，在五年内培训全国村支部书记5万人。如果把吴仁宝的共同富裕思想放大，也可以说：“一个国家富不算富，全世界富才算富”。

第二，均衡分配思想。

华西人通过实行均衡分配办法，实现共同富裕。华西人最少的人家有超过100万元的资产，最多的只有1000万，尚无亿万富翁。村民的收入来源有三：一是社会主义按劳分配，多劳多得的工资与奖金收入；二是各项福利待遇收入，吴仁宝把它称之为共产主义按需分配收入，实际是高水平平均分配的福利收入；三是资本分红，吴仁宝把它称之为社会主义初级阶段的资本收入，实际是财产性收入。吴仁宝说，华西村实行“公私合作制”，实际是股份合作制，即集体控股，个人参股。他们对奖金收入坚持“多积累、少分配”和“多参股、少现金”的“二八开”原则，即20%现金兑现，80%参股，吴仁宝把这80%的参股称之为“预奖股”或“送股”，不等于简单的私有资本，只能参股分红。有人把这个参股说成是“硬牌牌”。吴仁宝说，华西村的厂长经理不养狼狗，也不请保镖，因为村民都是他们的保镖。这是华西村独特的分配模式。

第三，科学发展思想。

吴仁宝认为发展是科学，不发展是不科学；有效发展是科学，资不抵债发展是不科学；生产关系适应生产力发展是科学，生产关系不适应生产力发展是不科学；既要金山银山又要绿水青山是科学，牺牲环境发展是不科学；一、二、三产业协调发展是科学，低水平重复建设是不科学。他强调生态是华西村的“灵魂”，是“具有潜能和魅力的特殊生产力”，“把实绩融在清水里，把丰碑刻在青山上”，对企业设计出“原料运输零运费”、“废物吃干用尽”、“废水梯级利用”、“废气制成增值产品”等20多种循环经济模式，实现了天是蓝的，云是白的，水是清的，泥土气息是香的秀丽景观。

第四，幸福目标思想。

吴仁宝说，人民幸福就是社会主义，华西村的幸福有三条标准，一是生活富裕；二是精神愉快；三是身体健康。吴仁宝特别强调一个地方只有老年人幸福，才叫合家幸福。他们关注老年人的生活。一是女的55岁，

男的60岁都有养老金，年12000~16000元；二是人人都工作，没有失业的人，只要身体好，愿意继续工作的，不论年龄大小，可以照常工作，工资照发；三是对80、90、100岁的老人设有“敬老奖”，他们亲属每人有1万元的奖金，有一家37口人养活一位100岁的老人，得奖37万元。华西村真正做到“学有优教、劳有所得、病有良医、吃有营养、老有保养、讯有手机、住有豪居、行有好车”，有人称华西村为当今人间天堂。

第五，农村建设思想。

吴仁宝认为，社会主义新农村建设在华西村是“三化三园”，“三化”为农业现代化，工业国际化，环境生态化；“三园”为生态园、幸福园、健康园。使华西村成为美丽的村和幸福的村。美丽的村是指“五容”，即山容、河容、田容、厂容、村容。幸福的村是指“五子”，即票子、房子、车子、孩子、面子。新农村建设的标准为把“三农”变为“三化”，即农村标准化、农业多元化、农民知识化。农村的产业结构由过去的一、二、三变为三、二、一，农业、工业、商业、建筑业、旅游业“五业”并举。由社会主义初级阶段到中级阶段，由小康到小康。

第六，精神文明思想。

吴仁宝强调，要“双富有”，即既要富“口袋”又要富“脑袋”。思想政治工作没有“淡季”与“旺季”之分，而且几十年如一的“一贯制”。1988年成立了“精神文明开发公司”，从事精神文明活动。由“老三无”（无赌博、无封建迷信、无刑事犯罪）变为“新三无”（无上访、无告状、无暗斗），实现了“三正”（办事认真、处事公正、经营廉政）、“三平”（政策水平、技术水平、管理水平）、“三守”（守法、守约、守信誉）、“三不倒”（难不倒、夸不倒、吓不倒）、“三力”（号召力、凝聚力、战斗力）、“三化”（人性化、多样化、科学化）。2008年建立了诚信节。

吴仁宝带领华西村发展发生翻天覆地的变化，基本经验是解放思想，实事求是，不唯书、不唯上，不唯人，只唯实，听中央的“不走样”，听国外的“不走神”，听百姓的“不走偏”。走华西之路，既有统，又有分，宜统则统，宜分则分，既有集体，又有个体，也称之为“一村两制”，不搞“一家两制”或“一人两制”。吴仁宝的治村思想来自华西村的发展实践，又指导与推动华西村的发展壮大。是“物质变精神”和“精神变物质”的统一，不仅具有重要的实践意义，而且丰富了中国特色的社会主义理论。

长江村的发展 对新农村建设的启示

◎ 本刊记者 李 竣

江苏省江阴市长江村地处江阴市西城郊结合部，背靠长江三角洲经济区，村中自东向西延伸5.2公里的长江黄金岸线，地理条件优越，交通便利。长江村依托优越的地缘条件、先进的管理理念，在李良宝书记的带领下，村域经济发展和新农村建设等方面取得了卓越成绩。荣获2009中国企业500强第212位、中国经济十强村第三名、改革开放三十年·寻访乡镇看变迁幸福村、绿色家园示范村、园林式居住区等荣誉。因其骨干企业为钢铁冶炼及其衍生品，长江村又被称为“钢铁村”。他的发展历程无疑是对新时期农村发展道路的成功探索。

长江村的发展历程和特征

长江村的发展主要经历了三个阶段：首先是1972年到1988年，是村级经济积累阶段。长江村完成了由单一的农业经济向“以工促农壮大集体经济”的改变，并完成了资本的原始积累，成为夏港镇第一个亿元村；其次是1989年到1998年，是乡镇企业发展阶段。在之前的经验和资本积累之上，新长江实业集团开始整合和优化配置资源，兼并包括钢管厂等镇办企业，扩大集团规模，开始拓展产业链的发展；1999年，新长江实业集团开始涉足重工业和造船业等相关产业之外的领域，并实施走出去战略，获得了巨大的成功。他的成功与其以集体经济为主导的经济结构是分不开的。能促成其如此发展态势的主要因素如下：

1、充分发挥其地缘优势，包括自然的地理区位优势和经济区位优势

长江村沿长江黄金岸线建成了4座外港码头和4座内港码头。这近海临江的优势，为企业所需原材料、燃料以及产品的进出口和运输等提供了极大的便利；至于原材料和原燃料的供给，4座内港码头能同时停靠20余艘万吨轮进港拆解，年拆解废钢船能力达100万吨，而拆

解出来的废钢则成为钢铁产业的重要原料来源。此外，还充分利用长江三角洲经济辐射实现区域之间的信息、市场等方面的交流并将其转化为商机。

2、产业结构升级与城镇化建设同步

在长江村的发展初期，主要是建立以钢管等相关产品的专业化市场，简单的运用土地收租的方式获得收益，积累资本。在此基础上，又兼并了受金融危机影响而濒临破产的钢管厂，开始投资实业，实现了产与销的一体化。随着生产规模不断扩大，长江人开始将眼光放在滨江的优势上，在本村的土地资产之外，购买沿江土地近千亩，筹划建设港口和码头，并对码头的实际功能进行多方面拓延。除了传统的运输功能，拆船作业所得的废钢又通过本村的企业进行在加工和销售。此外，长江人抓住江北经济开发的契机，在江北建立一家百万吨的钢铁厂。在江南建立了钢板厂，以本村生产的50%-60%的钢铁为原材料，创造了当年投资当年生产当年收回成本的新模式。长江村还根据国内外市场环境的变幻和生产要素的流动进行产业结构优化升级，实现横向多元、纵向拓延的多层次多方位的经济发展格局，新长江实业集团下辖江阴市长达钢铁有限公司、江苏长强钢铁有限公司、江阴市无缝钢管总厂、江阴市长江钢管有限公司、江苏长宏国际港口有限公司、江阴市夏港长江拆船厂、江阴市江扬标准紧固件制造有限公司、江阴市长江化工厂、江阴市长江房地产开发公司等16家骨干企业，行业涉及机电、冶金、制造、拆船、化工、房地产、港口、流通8大块。并且引进新人才和技术，提高核心竞争力，革新经营理念，提高边际生产效率和收益率，这在长江村发展的第二阶段即其兼并弱小企业并将其做大的过程中效用尤为明显。

由于产业结构的优化升级所带来的生产要素和市场的集群效果，既实现了经济发展的乘数效应，又在此基

础上惠及新农村建设。从1995年起,长江村先后投入近6亿元,用于统一规划和建设别墅新居、贯通全村的水电气等设施以及交通等基础工程,并且栽植了生态林,实现了居住集中化、村容整洁化、饮水清洁化、垃圾袋装化、粪便处理无害化、管理队伍化,建成了江苏省卫生村、江苏省生态村、园林式居住村。而城镇化建设也为长江村带来新的商机,其规模化的别墅群以及别具特色的高水平的生态建设,并依托苏州、庐山等周边旅游景点的辐射效应,吸引了大批前来参观的人群,形成了新的经济增长点和兴奋点。这也为新长江实业集团的发展起到了良好的宣传和推介作用。除此之外,长江村还关注民生,村里实现“城保、新农保、医保、合作医保、低保、结对帮扶”6保障全覆盖和水电费补贴等多项福利,实现六大社会保障的全面覆盖。

3、干部带动群众的运行和管理模式

从1972年的小五金厂,到现在庞大的新长江实业集团,长江村常用李良宝书记以办小窑积累资金起家艰苦创业的典型以及用长江钢管公司总经理、无缝钢管总厂厂长李洪芳特别能吃苦的企业家精神来教育、激励长江人,大大带动了群众和员工的干劲。同时,这种管理模式在某种程度上具有决策效率高的优点,这就为新长江集团的新市场的打开、新领域的拓展提供了一定便利。

4、进行产权制度改革,实行资本的股份制形式

这不仅有利于扩大生产结构和规模,有利于参与市场竞争,而且有利于资本的筹集和利用,为后来的“走出去”战略提供了重要的资本支持,从而能给广大村民带来更长远的效益。

长江村作为苏南村级经济的一颗新星,她的发展既脱离不了整个苏南模式的地缘优势和历史传承。又是苏南模式的一个创新,其发展具有独特性,比如在发展阶段中改革经济体制,以集体控股的股份合作制企业出现在发展的第三阶段,长江村并不满足于单一产业的壮大和规模化,而是在考量其特殊区位条件之后,延长产业链走产销一体化并多元化集团化发展道路。纵观长江村的发展历程,主要特征表现为:经济结构坚持以集体经济为主导;以村党委干部为首的能人经济模式;充分利用其地缘优势,将港口码头建设与钢铁产业的发展对接,实现效益的最大化。

长江村的发展轨迹给我们的启示

长江村充分利用其特殊的地理条件,发展成为独具特色的以钢铁企业为主体,港口码头建设为载体的多元化经营集团。虽然地理条件给长江村人提供了发展的可

能,但其中潜藏的商机是长江村民通过果断决策和不断的调整挖掘出来的,是长江村人将发展的可能变成现实。虽然,不是所有的农村都具有长江村这样的潜质,但如果以此为鉴,认真审查和思考自身的条件,创造性的利用自身的优势,其经济发展和新农村建设同样会实现质的飞跃。因而考察长江村的发展对新时期新农村建设的具有重要的意义:

1、转变思维方式,抓住经济发展的重要契机,果断进行变革和升级。长江村人本着“只为成功找方法,不为失败找借口”的务实态度,在复杂的市场经济中,准确定位、大胆改革,每一步的目标都经过深思熟虑的缜密筹划。使得一个村从贫穷变为富裕、从普通变为特色。

2、充分挖掘和利用自身的地理条件。发展经济需要相应的考量很多必需因素。譬如发展钢铁村,需考量其原材料、燃料的来源地与加工地的距离、交通运输成本、水源和资金、与市场之间的距离等等。不同行业有不同的区位条件,这是经济发展需要综合考虑的因素,因地制宜有选择性的发展。

3、实现土地资源的多重利用,增加附加产值。土地作为一种固定资源,可以根据地理区位和人为规划产生不同的经济效益。集体建设用地可通过土地使用权的合作、入股、联营、转换等方式进行流转,从而转变土地职能发展二三产业。其核心是把股份制引入土地制度建设,使土地从实物形态变为价值形态,实现农村经济发展由传统向现代转变。长江村早期的土地出租到建设专业性市场再到兴建港头进行拆船作业、仓储和物流等梯级使用,便已经实现了土地的多重价值。

4、以村民集体出资为主要的资金募集方式,并合理利用土地使用权等无形资产。资金筹资方式的不同产生了资本结构差异,如何筹资?哪种资本结构更为有利?需要根据不同行业的特性以及现实情况而定。钢铁产业为例,由于钢铁行业属于资本密集型产业,发展集体经济除了资金优势外,在土地使用权方面也有很多便利,可对其所属区域内的产业进行合理布局。对钢铁村来说,坚持以集体经济为主导的经济结构就是最佳选择。而产权结构的调整也需要根据经济发展的实际需要采取不同的方式。

5、引进人才和新技术,提高自身竞争力。虽然不是所有的行业都是科技密集型,但是每个行业都会因为高端人才的加入或实现经营的现代化或实现技术的革新,从而提高生产率、增强自身的竞争力。

6、优化和提升产业结构。当生产要素的供给达到

旅游启动 政策推动

九星村援疆工作动作快力度大

——九星村首批援疆考察团赴喀什调研

今年5月，中央召开新疆工作座谈会，研究推进新疆跨越式发展、实现长治久安的重大问题。根据党中央、国务院的统一部署，上海正式承担起对口支援喀什所辖叶城、泽普、莎车、巴楚四县的重大任务和光荣使命。九星村作为上海的首富村，高度重视，积极响应市、区援疆工作要求。将陆续分批派团赴喀什调研，了解喀什区情，探寻喀什潜力。

6月12日，九星村党委书记、上海九星控股（集团）有限公司董事长吴恩福率团，带领九星市场的部分企业家从黄浦江畔启程，赶赴天山南麓喀什调研。

旅游启动“动作快”

喀什地处天山南麓，喀喇昆仑山以北，西有帕米尔高原耸立，东部为一望无垠的塔克拉玛干



一定的平衡时，如何合理配置生产要素、实现产业结构的优化升级则成为企业面临的新问题。实际上，长江村走的就是从单一到多元的道路。在做大做强专业市场之后，长江村兼并了钢管厂等乡镇企业，积累了产业提升所需的资本。在此基础上，对沿江滩涂进行填土改造，兴建港口和码头。除了带来便利的交通之外，港口和码头还为拆船工业的壮大提供了有利条件，为钢铁厂的运作开辟了新的原料途径和仓储空间。使得长江村形成了一条产供销物流一体化的产业链，极大的降低了生产成本，实现了经济的高速运转。

7、对公共基础设施建设服务以及社区建设做出了长远的规划。通过对社区及其他公共设施、服务建设的统一规划造就了一个新的产业，探索出了一种新型的农村观光旅游模式。通过长江村的发展我们可以看到这种处理方式的成功之处。这种统一规划、统一管理的模式

极具可操作性的，值得不同地区不同行业借鉴与参考。

综上所述，长江村的发展充分挖掘了土地资源和区位优势，并将其转化为经济优势，从而形成了具有长江村特色的“码头+拆船+钢铁+钢管市场+物流仓储”的新模式。它的模式告诉我们要充分发挥集体优势和个人才能，及时抓住机遇，果断作出决策。而对于农村所特有的土地优势，则需要根据条件开发并赋予其不同职能，使它在整个村域经济发展当中发挥最大作用。同时需要不断引进人才和新技术，进行制度和产业的升级变革，做长做宽产业链，提高效益。而在新农村的基础设施建设方面，则需要整体考量、长远布局。这些都是建设社会主义新农村值得借鉴的经验。然而，每个地区都有其特殊的自然条件和经济条件，要仔细探索其具体优势，找到最适合村庄经济发展的模式，不可盲目复制。■



大沙漠，下辖1个县级市、11个县。总人口400多万，总面积达16.2万平方公里。

喀什地委副书记阿不都克尤木·买买提介绍，早在公元前60年，汉朝就在新疆设置西域都护府，喀什作为西域的一部分，正式列入祖国版图。唐太宗以后，这里为唐朝政府的重要军事据点，当时的安西四镇之一即为喀什噶尔。喀什及附近地区有着独特的旅游资源，大漠、绿洲、冰峰、雪岭等极富西部特色自然风光，丰富的水果资源。九星村援疆工作的第一步——旅游启动已经迈出了脚步。吴恩福书记说，三年内，将组织5000人规模的考察团赴喀什考察旅游。26日，九星村第二批援疆考察团即将启程。

政策推动“力度大”

6月15日-16日，在喀什地区行署副秘书长石德胜、地区国资委副调研员艾肯·热西提的陪同下，吴恩福书记一行先后深入莎车县、泽普县考察调研，全面了解当地经济社会发展情况。

考察团一行了解到，喀什在建材、特色农牧业、农副产品深加工、纺织、矿石冶炼、边境贸易等方面潜力巨大。但是目前园区规划还处于起步状态，产业集聚度很低。上海市人民政府副秘书长陈靖介绍，目前，对口支援

喀什工作已经初步形成了“民生为本，产业为重，规划先行”的基本思路。可见，经济特区的大发展、大繁荣，喀什大规模基础建设的展开，势必为有着兴办市场经验的九星村投资建设市场产生巨大商机，国家出台的各类相关政策，支持力度非常大，也为九星深度开发喀什提供了利好条件。

16日晚的座谈会上，陈靖副秘书长表示，喀什具有“五口通八国、一路连欧亚”的独特区位优势，随着中央决定设立经济开发区，在喀什投资将可以直接辐射至庞大的中亚市场。吴恩福把援疆计划归纳为“旅游启动、老板互动、政策推动、舆论鼓动”。他说，我们三年将组织5000人的旅游考察计划已经启动，返沪后，将成立上海九星控股（集团）有限公司援疆办，并出台相关政策支持九星市场的企业老板参与援建投资，并兴建综合建材市场，这次的考察之行还特别邀请了《解放日报》经济部副主任、《东方城乡报》编辑部主任舒鉴明两位记者进行舆论鼓动。

17日返沪途中，吴恩福书记抓住候机时间临时召开会议，集思广益，听取市场各位企业老板的想法。吴恩福指出，我们要以积极的态度，可行的计划，有力的措施，双赢的目的投入到援疆工作。

（来源：九星村宣教文明办 贺小岗）

武汉乡村清洁工程大透视

【家园建设篇】

◎ 《农村工作通讯》记者 朱江平

村洁家净，同享文明生活

目前，农村往往就是脏、乱、差的代名词。但是，武汉郊区山青水秀，村落宁静整洁，水、电、路等基础设施齐全，农民烧饭有沼气、洗澡有太阳能热水器，特别是近年通过拆湾（自然村组）并村建起的农村新社区，有一排排五六层高的农民居住楼，还建有绿化带、服务中心、医疗、文化等设施。这些让前来郊游休闲的武汉市民啧啧赞叹：“农村环境真好，生活也方便。”

一些村干部告诉记者，武汉郊区农村的脏、乱、差状况是通过2005年实施“家园建设行动计划”、2008年开展“两型农业”建设及推行乡村清洁工程而逐步改善的。前一项建设主要是大力推行“致富门道明晰、基础设施完善、社保体系健全、社会和谐稳定”的“四到家园”活动，侧重于解决农民致富门道和改善村庄基础设施与条件。后一项建设主要整治农村的生产生活环境，让广大农民在增收致富的同时，拥有良好的生活环境，共享改革开放的成果。

利用新型能源，推进农民生活清洁化

农民若以秸秆、树木、杂草等作为日常生活用能，势必影响村容村貌、农民生活质量和农村生态建设。因此，武汉市委、市政府将在农村推广应用新能源作为一项重要工作，筹划新举措，谋求新发展。

近年来，武汉抓住国家和省政府重视与加强农村能源建设的好机遇，积极争取中央级、省级项目支持，大力开展农村能源建设。据统计，近五年共争取中央及省级投资1.5亿元，仅去年全市用于建设的补贴资金就高达3300多万元。目前，全市已累计建设农民户用沼气池9.6万户，占适宜建池农户50%。完成农村沼气乡村服务网点建设123处，基本覆盖了全市沼气建设重点村镇。发展“猪-沼-果（鱼、菜）”生态农业循环模式应用

近6万户，面积15万余亩，建设以沼气为纽带的N环经济示范点100处，面积3万余亩；建成畜禽养殖小区大中型沼气工程110处，占全市规划畜禽养殖小区的43.3%，大中型沼气工程总发酵容积达2.5万立方米，年可产沼气450余万方；建成秸秆气化集中供气站3座，集中供气农户达2600户。

与此同时，武汉还大力推进太阳能热水器整村推广工作，以及因地制宜地开展太阳能集中供热、太阳能路灯、风车提水试点等工作。目前，全市已整村推广太阳能热水器面积达4.7万平方米（约3.3万台）。如东西湖区慈惠街道办事处的太阳能综合利用入户率已达60%以上；安装太阳能路灯的乡村近百个；建成风车提水示范点9处。

在五月份召开的全市农村新能源建设现场会上，武汉市共评定出1个农村清洁能源示范镇，10个农村清洁能源示范村。这些农村新能源建设的典型，吸引了众多省内外参观者前来观摩和学习。其中，在东西湖区东山农场、慈惠农场和新洲区星球米业有限公司新建的3个秸秆气化示范项目，给人印象最深。

东西湖区两个项目都是在政府的资金支持下，由



武汉市联合创业再生能源有限公司建设运行的。公司董事长、总经理毕凯道介绍,公司采用的是新型生物质干馏气化技术,2007年10月在东山农场建立秸秆气化集中供气站,目前已集中供气1800农户,今年年底可增加到2100户。第一个工程建设取得成功后,公司于2008年5月在慈惠农场建了第2个秸秆气化站,目前,已为300多农户供气,到年底将扩大到700户。记者在慈惠秸秆气化站看到,这里先将木质化较高的棉秆、杂树枝和木器厂下脚料压缩成条状的原料棒,再经高温和多级净化分离系统产出燃气和木炭、木焦油及木醋液等副产品。副产品可外售,燃气则经专用管道输送到农户,农户以每立方米0.6元的价格购卡使用。蔡家大队73岁村民张南安指着他家的燃气表和燃气灶说,我买了130元的卡,起码能烧3~4个月,灶头间没有一根柴草,多么方便和干净呀。

改善生活条件,推进农村环境生态化

在波光粼粼的汉江北岸,有一片蓝瓦白墙挑檐的古典建筑群被绿树掩映着。它就是东西湖区石榴红村,是武汉的一个乡村旅游点,也是对外国游客开放的参观点。记者在村部陈列室看到,该村原来很普通,70多户农民靠种菜为生,村容村貌不佳,基础设施落后,近年来经过多次改造面貌焕然一新:农民住上了颇有乡村特色、装有太阳能的民居,村里有较全的公共基础和服务设施,村头一座太阳能发电站正在建设,年底全村人可用上太阳能电。村民闵小格家有4亩菜地被城里人长期“认养”,家里新装修的房子客源不断,妻子黄林喜滋滋地说:“过去外出打工,现在家搞休闲观光农业,日子过得好舒坦。”

黄陂区木兰乡柿子集村同样是新农村建设的成功典型。该村位于武汉著名风景区木兰山脚下,有8个自然湾、210余户。近年来,在市、区政府的支持下,大力推行“一池三改”沼气工程,目前全村沼气普及率达到90%以上。该村村民伸出大拇指说:用上沼气好,一不上山砍柴、二不晒柴扎把子、三不必做饭时灶上灶下忙,房前屋后干净了,烧火做饭无烟了,荒山林地变绿了,旅游景点搞活了。

石榴红村和柿子集村的变迁,是武汉城乡统筹发展,成功开展“两型农业”建设和推行乡村清洁工程的缩影。据市农业局介绍,近年来,武汉全面实施农村“四改”工程,即改露天厕所为封闭厕所,改土灶烧煤、烧柴为烧液化气、烧沼气,改畜禽散养为集中圈养,改喝井水为自来水。目前,全市共改建第二轮省

柴灶70余万户;改建农村卫生厕所62.4万座,农村卫生厕所普及率已达86.7%;年内农民可全部喝上安全卫生水。另外,全市已有10个乡村休闲游专业村,普遍建立了污水收集、处理设施,并基本达到国家排放标准,多个村被市里命名为生态示范村。

治理农村垃圾,推进宜居农村建设

在开展“两型社会”建设中,武汉还向农村污染的“顽疾”——农村垃圾处理与管理开刀。近年来,武汉市委、市政府充分认识到解决这一问题的重要性和紧迫性,精心组织,周密部署,有关部门则齐心协力,抓出成效。

武汉的做法是借鉴城市的做法,创造性地抓好农村垃圾的处理和管理工作。例如:针对农村垃圾处理与管理基础设施滞后的现状,着力开展户建垃圾池、村设垃圾回收点、镇建垃圾中转站、区有垃圾填埋场的基础设施网络建设;加强农村垃圾处理与管理的制度化建设,如政府部门制定下发相关法律法规和工作方案,建立联席会议工作机制和工作专班,协调推进农村垃圾处理与管理工作;通过宣传、教育和示范,特别依靠村“两委”动员,发挥《村规民约》的作用,改变农民的生活习惯和观念意识,督促农户做到“门前三包”;逐年增加各级政府的财政投入,将农村垃圾治理与管理工作视作一项公益性事业,努力保障其正常的工作运行。武汉市将在3年内投入3亿元用于全市农村的垃圾处理与管理,还农民一个清洁家园。同时,武汉市将在6个郊区筹划建设6个垃圾发电厂,力争早日做到全市垃圾无害化和资源回收化处理。

在蔡甸区,记者深刻体会到了当地政府和主管部门对农村垃圾处理与管理工作的重视及所取得的成效。2009年7月,该区印发《蔡甸区城乡环境清洁家园工程工作方案》,成立了由区委副书记任组长、2位区委常委和2位副区长为副组长、城管、规划、建设、卫生、交通等19个部门领导参加的工作领导小组,并在区城管局设立办公室,由区城管局长任主任,区环卫中心、财政局分管领导出任副主任,各街道乡镇也相应成立了领导小组和工作专班,上下联动、合力推进城乡清洁工程。目前,该区已建村湾垃圾窖300余个,配备垃圾桶5080个,为集镇村配备三轮垃圾清运车1200辆,建立垃圾转运台2座、简易垃圾填埋场12座。今年,该区还将投入600万元,用以解决286个行政村清扫保洁人员工资的“以奖代补”、建设6座地理式垃圾转运台、装备30辆封闭式垃圾清运车和为村湾安装5000个果皮箱。该区

编者按：今年10月初，第十届全国“村长”论坛将在天下第一村——江苏华西村召开，共论中国村庄发展模式。以此为契机，论坛组委会将邀请若干名好学思进的大学生“村官”代表参加。华西村的发展之路和吴仁宝老书记的先进事迹有着广泛而深远的影响，为引导全国大学生“村官”学习吴仁宝同志的先进事迹，特面向全国大学生“村官”开展《学华西征文大赛》。大赛从4月18日正式发布以来，受到村官朋友广泛的关注，报名和投稿正在火热；第1、2主题所有投稿已经通过网上公开评议和评审专家评审，现将获得一、二等奖的优秀征文选登如下。

领头羊的内质

◎ 江苏宿迁市宿豫区泰山村党支部副书记 徐士强

吴仁宝，年过八旬，精神矍铄，笑容亲切、谈吐幽默，给人留下的印象是既朴实又睿智；华西村，高楼林立，别墅成群，景色别致，车水马龙，游人不绝，给人留下印象是名副其实的“天下第一村”。华西创造了中国农村的一个奇迹，然而这神话的缔造者正是吴仁宝。

吴仁宝在村支部书记的岗位上48年，就是在这近半个世纪里，他带领村党委一班人和华西人民艰苦奋斗，敢试敢闯，把华西村从一个一穷二白的小村建设成了闻名遐迩的先进典型。华西的崛起和华西的成功，有诸多原因，但最关键的是有一个思想解放政治强、勇于开拓作风正、实事求是想干事的领头羊。

“您的工作状态是和以下哪一种动物最相似：老黄牛、蜜蜂、领头羊、狮子”，在《新闻会客厅》栏目中，吴仁宝选择了领头羊。我们学习华西，不是模式，而是一种华西精神；我们学习吴仁宝，不止是精神，更是领头羊所具备的内质。在我看来，合格的领头羊必须具备以下内质：

第一、坚定信念，扎根基层

一粒种子只有坚定信念才能长成参天大树，一个人只有坚定信念才能迈进向成功。是的，吴仁宝坚定社会主义定能富华西的信念，必将其转化在艰苦创业的实际行动中，经历近50年的艰苦奋斗，带领全村干群一步步将华西变成神话。“广阔天地，大有作为”，大学生村



华西村前党委书记 吴仁宝

官应该坚定信念，锐意进取，将远大的理想抱负与新农村建设的具体实践相结合，“艰难困苦，玉汝于成”。树立扎根基层的决心，并做好长期扎根农村的思想准备，像吴仁宝那样

还以创新管理机制为重点，主要建立了工作责任机制、农户卫生责任机制和监督考评奖惩机制。区域管理局的同志告诉记者，蔡甸的城乡清洁工程工作考核很严格，实行“一票否决制”，纳入绩效考核，直接与各级干部的经济利益和政绩挂钩。

在麦山街道丛林村，记者对村庄的垃圾处理与管理工作作了专门采访。该村沿着一个水湾而建，有389户、8个村民小组、1444人，庄内水泥路贯通，配有体

育活动器械的中心广场古树参天，整个村子村洁家净，恬静秀美。路经村民史明荣家门口，她边扫地边对记者说：我刚下地回家，“门前三包”每天一定得扫。村党支部书记王国珍接着介绍，丛林村于去年3月搞清洁工程，刚开始村民不太配合，4个村干部便分工召集开会宣传、入户做动员、给村民做示范，还争取上级政府支持修建了25个垃圾池，日产150多方垃圾得到及时清运，现在村民都自觉清扫，也不随意扔垃圾了。□



“长期行为，不想走”，在村支部书记的岗位上奋斗48个春秋，也只有这样一粒种子才能长成参天大树。

第二、坚持解放思想，实事求是

吴仁宝总说“华西没有模式”，有的就是实事求是，因地制宜。华西村1961年建村，当时是一个“半月无雨苗枯黄，一场大雨白茫茫”的穷乡村。面对困难，吴仁宝没有退缩，而是穷则思变，困则思通地解放思想。他因地制宜地制定规划，率领群众削高地、填低洼，进行河流改道，进行土地平整，树立了农业高产村的大旗，为创造华西神话迈出了坚实的一步。解放思想是扫除障碍、抓住机遇、引领发展的重要法宝，实事求是则是思想解放的内在要求。面对村居发展的瓶颈，大学生村官应该围绕本村的地理环境、自然条件、产业结构等客观因素，实事求是地制定出本村发展规划蓝图，并跟进具体措施，做好村居发展规划的指导员；应该利用自身知识水平高、接受新事物能力强、创新思维广等优势，做思想解放的勇者，做好村居思想解放的指挥员。

第三、远见卓识，魄力敢为

就在农业高产村的大旗下，无工不富的远见卓识，让吴仁宝开始大胆、巧妙而又坚定地尝试着乡镇工业的探索。在“以粮为纲”和“大割资本主义尾巴”盛行的年代，他魄力敢为，冒着“走资派”被批斗的危险偷偷摸摸地办起“地下”五金厂，搞活了全村经济，也为以后华西的工业化道路积累了宝贵的经验。就是在后来经济发展中，他也表现出不凡的远见卓识：家庭联产承包分田到户时，华西坚持集体承包政策；乡镇企业改革时，华西坚持“抓大扶小”、“抓小放大”的改革思

路；中央实行宏观经济政策前，华西坚持投入“急刹车”、技改“开稳车”、已投“开快车”道路。为什么吴仁宝总能比别人先行一步？他总是谦虚地说只是每天坚持收听中央广播电台和收看《新闻联播》，吃透了中央精神，与中央保持一致。大学生村官本身就激情四射，抱负远大，不曾缺乏敢试敢闯、魄力敢为的精神。这就要求我们要不断地激发学习和创新意识，注重知识积累，认真深入地学习各级文件精神，尤其要吃透和精准把握中央精神和政策，培养远见卓识，做好村居发展的舵手。

第四、中庸为政，勤廉奉献

“两头保持一致，既要和组织保持一致又要和群众保持一致，这样两头保持一致，就是一个不太差的干部”，“不跟风，不争先进”的中庸为政思想，巧妙地解决了上级的政策、决定与人民群众的利益发生矛盾。“有福民享，有难官当”却又体现出他立党为公、执政为民的共产党员先进性。“不是要做官，而是要为人民服务”，简单的信条是吴仁宝勤廉奉献一生的写照。他工作了近50年，却干了别人100多年的活，而且80多岁高龄还在岗位上坚持奉献。大学生村官应该与组织和群众保持一致，做中庸为政的典范；应该立党为公、执政为民，做先进性的代表；应该加强社会主义道德修养，做清正廉洁的表率；应该锤炼清白高尚的人格意识，做有魅力的村官；应该培养创业富民意识，做一名优秀的村官。

大学生村官是新农村建设的助推器，应该发挥自身的优势，培养争优创先意识，做有能力带领群众致富的领头人；应该向吴仁宝学习，内外兼修，做一匹合格的领头羊。■

直面艰难 坚持发展

◎ 江苏省大学生村官、宿迁市三棵树乡杨楼党支部书记兼居委会主任
全国大学生村官论坛执行主席兼秘书长 戈新化

只有抓住了学习对象与自身的共同点，我们才能学有所成。

学华西，我第一次的零距离接触，满心都是羡慕；相隔不久的再一次接触，更多地却是“失望”；第三次走进华西，我才真正看到了希望。

第一次到华西，是参加宿迁市大学生村官华西培训班，宿迁市的254名大学生村官都参加了。因为第一次到华西，一切都是那么新鲜，从没想到农村可以是那么的美，农村人的日子可以是那么的好，看着华西村的繁华、华西人的富裕，头脑中虽不时冒出“如果我能成杨楼（我任职村）的吴仁宝，那多好”，但更多地还是“华西人好幸福”的感慨！

第二次到华西，是因为农业部举办的大学生村官示范培训班，我和来自全国各地的150余名大学生村官齐聚华西。这一次到华西，羡慕仍然在，但却多了些自卑与沮丧——

那么多人学华西，也没见有学成的吗！这天下第一的华西，我们怎么学的了？

第二次的华西之行，仿佛只让我们收获了友谊。

第三次到华西，是因为我们江苏省青联“农林牧渔”界代表召开小组座谈会。座谈的内容已经记不得了，但来去途中对华西资料的再一次研究却让我学到了华西的精髓，这就是——

“直面艰难，坚持发展”

这也就是我眼中的华西“双jian精神”！

华西的艰难不单在于往日，而且还在于今朝。华西的繁华不是一日促成的，华西往日的艰难，到过华西

的人都可以从华西的发展轨迹中轻易看到，然而，更多学华西的人却忽略了华西今日使命的艰巨——

如何让“天下第一村”的华西更上层楼，这是华西人历久弥新的使命！

这，也是华西与我们这些虔诚的学习者最大的公约数——发展，如何发展，如何取得更大的发展，这是无论华西，还是我们，共同的使命！

也许，不同之处在于，我们还处在脱贫攻坚阶段，但繁华的华西毕竟与我们有着共同的艰难——发展，面向明天的发展！

但艰难的共性却无法掩盖眼前的差距，但这种差距是什么呢？也许我们会想到工厂、名车、豪宅，但这些显然不是可学习的内容，这也是学不到的！

那差距到底是什么呢，到底该向华西学什么呢？

我认为是艰难面前的坚持，对“发展”的坚持——坚定“发展”这一长远目标，排除万难、千方百计地求发展，这才是我们需要我们学习并可以真正学习的内容。

面对华西，我们还在羡慕吗？

面对华西，我们还在畏难吗？面对华西，我们看到希望了吗？

面对艰难，我们还在抱怨吗？面对艰难，我们还在等待吗？面对艰难，我们学透华西了吗？

看看华西吧，看看这肩负着“天下第一村”重担、带领华西人民稳步前进的华西支村一班人吧——老一代的华西人，直面艰难，创造了“天下第一村”的华西；新一代的领导集体，直面艰难，还将继续华西辉煌的篇章，我们还不紧紧跟上吗？！



留存在七月的精彩

北京大红门服装城管乐团赴欧演出 荣获铜奖

七月盛夏，我国大江南北被高温热浪炙烤着，但从北欧白雪皑皑的阿尔卑斯山脉的少女峰脚下吹来一股清凉的风：北京大红门服装城管乐团赴欧演出摘取铜牌，创造了本届音乐节中亚洲乐队的最好成绩，为中国农村、中国企业乃至中国赢得了荣誉！

7月11日，对于北京鑫福海工贸集团，对于果园村来说是一个值得记忆的日子。这一天，北京大红门服装商贸城管乐团应瑞士少女峰国际音乐会主办方的邀请，在商贸城总经理陈芳的率领下，代表中国企业参加了2010第八届瑞士少女峰国际音乐节，并在瑞士因特拉肯市的音乐场馆进行了比赛。

当来自中国北京大红门服装城管乐团闪亮登场时，全场爆发出阵阵热烈的掌声。管乐队演奏出的那一支支优美的乐曲，恰似阿尔卑斯山上飞动的山泉或激越，或铿锵，或跌宕，或婉转，精彩的演出倾倒了台下的金发碧眼，在强手如林的竞争中最终脱颖而出夺得铜奖，这也是亚洲乐队此次出征获得的最好成绩。

都说十年磨一剑，北京大红门服装城管乐团之所以取得如此佳绩，也有历练和积淀的过程。该团始建于2003年3月，是北京市丰台区南苑乡果园村村办企业的一支群众文艺团队。管乐团由大红门服装商贸城总经理陈芳担任团长。乐团制定了科学的管理制度、训练计划，使这些文化水平参差不齐的“农民”乐手，通过管乐团的培训和演出，提高了音乐素养和整体素质，培养了队员良好的艺术道德。

管乐团现有成员50多名，均由在服装城就业的果园村村民组成。擅长演奏节奏明快铿锵有力的乐曲，主要承担服装城的重要仪仗任务和各种演出。在紧张的工作之余，管乐团成员通过自己的勤奋和天资，在不到两年的时间里就将演奏乐器的水平提高到登台演出的水平。先后参加过北京市2006走进新农村文艺汇演、第五届全国“四进社区”文艺汇演等大型活动以及2007、2008、



2009年三届北京国际管乐节。

管乐团拥有完善的基础设施如训练场、乐器房。乐器配置齐全。2005年，管乐团被评为丰台区优秀群众文艺团队，2006年，管乐团被评为北京市“十佳”优秀群众文艺团队之一。2006年12月，管乐团成为北京民间艺术团成员之一。乐团先后聘请解放军军乐团、海军军乐团的专家为艺术指导、顾问。目前管乐团由著名指挥家解放军海军军乐团艺术总监（国家一级指挥）李星先生担任指导老师、艺术顾问和名誉团长。

2009年12月，受“日中青少年文化交流大会”邀请，参加日本群馬县安中市的当地艺术节，与各地演出团体同台竞技，精彩的演出博得在场观众一片喝彩。

7月20日，大红门服装商贸城还将应邀赴希腊的比埃利亚参加当地艺术节，与当地艺术团体同台交流。

希腊之行，将又是一场值得期待的精彩！

（亚宁）