

秦腔匯[®]

主办：北京陕西企业商会 2011年8月—总第4期

特别

西咸新区 陕西人的“大唐之梦”

货殖列传

赵涛：“马背”上战斗

白广林：本性商道

长安雅客

孙皓晖：以法治精神寻求文明的话语权

观澜

探索中前进的中国商会

——对话在京各商会秘书长

选读

张维迎：通胀本质上是强盗逻辑

掠夺民间财富

崔莉：向资本市场进军

从“新三板”开始



内部交流

秦人·秦事·秦声

继承光荣 延续梦想



秦商，被认为是中国按地域亲缘关系最早出现的商帮。早在秦统一六国建都咸阳，就修筑“直道”、“栈道”通衢贸易；在咸阳市设“咸阳市”，是当时商贩贸易最大场所；还采用“轻税”开放政策，使各地贩运频繁往来。同时，统一货币、度量衡，车同轨，书同文，推动了商品经济增长，使秦商获得了第一次发展机会。随后，历经隋唐、明清两次发展浪潮，秦商影响越来越大，明朝以前的秦商，位居三大商帮之首，在历史上曾被称为“国商”。这种辉煌，无不令我们秦人由衷敬佩、心生豪气。

以史为鉴，可以知兴替。要激发秦人创业激情、重振秦商雄风，秦商文化的精髓不能忘。什么是秦商文化的精髓，就是“厚德载物、诚信质直”。这是秦人特有性格特点的烙印，也带有厚重的儒家思想。这不奇怪，因为陕西不仅是中华文化的发祥地，也是儒家思想的源头之一，汉代“罢黜百家、独尊儒术”，更是确立了儒家思想的正统与主导地位。秦商文化的本土化，注定了它与陕西文化的一脉相承、息息相关。

厚德载物和儒家思想，是秦人老祖先留给我们的宝贵精神财富。几千年前他们留下“德主刑辅”的祖训，用于企业，意即：一切企业管理制度和方式方法，仅仅是品德的补充，品德是根本，只有有品德、有责任、敢承担的企业家才能打造一流企业，这样的企业才有可能跻身世界级企业行列。孔子提出“仁、义、礼、智、信”价值体系，对照今天，何尝不是对企业提出的道德纲领。

纵观今日之秦商，广泛涉猎建筑地产、IT数码、互联网络、金融资本、教育科学、生物医药……其中不乏行业翘楚；大家正厚积薄发、激荡胸襟，欲圆企业世界级梦想，早日复兴“秦商”之辉煌。

我认为，欲圆梦秦商“世界级”梦想，仅凭“硬实力”远远不够，还在于我们能否提高“软实力”。“软实力”源自并代表着世界趋势。敬畏和恪守商业道德，承担和履行社会责任，已经成为世界级企业全球竞争的“软实力”，成为经济全球化时代企业间共同合作的价值追求和精神纽带，成为一种“共同成长的力量”。追根溯源，返璞归真，我们祖先的智慧永不过时；这也就能解释，时至今日，为什么全球共有孔子学院350家，注册学员多达50万人。

借此机会，对关注、支持和参与“共铸中国心”的在京陕籍企业家，表示尊敬和感谢。通过北京陕西企业商会这一平台，大家围绕这一活动互动交流，慷慨解囊，充分体现了秦商的胸怀天下、仁义厚重和大气磅礴。

让我们在京陕籍同仁团结在一起，同声共气，凝聚成一股巨大的力量。我相信，这种力量一直蕴含在我们体内，他来自我们祖先遥远的光荣，也必将牵引我们奔向未来的梦想。

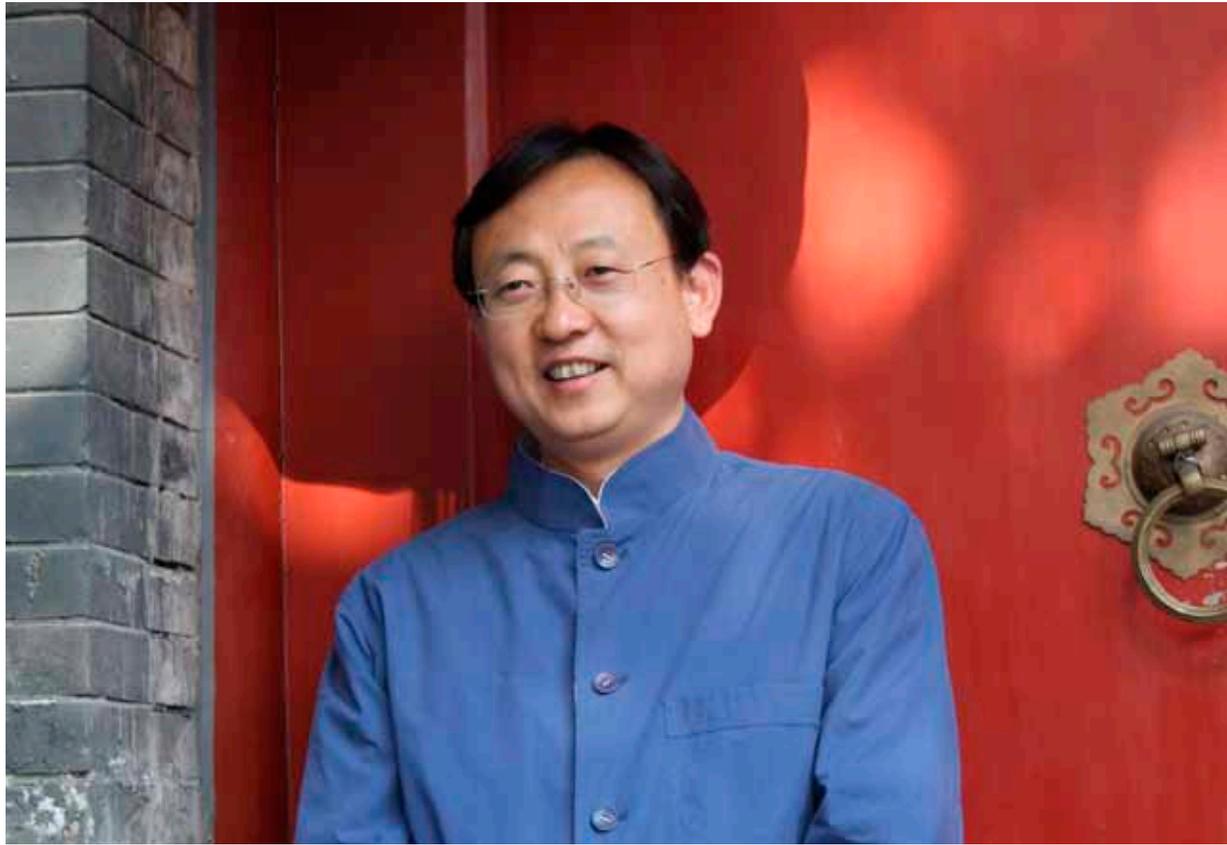
2011年8月于北京

北京陕西企业商会副会长
步长集团总裁及海外控股董事局主席

汇源朱新礼、格力董明珠、美特斯邦威周成建、爱国者冯军、
皇明太阳能黄鸣、TNC 张醒生
……既是同学，也是伙伴。

与 499 个优秀民族品牌同行

一个平台，500席，
一个中国民族品牌走向世界的机遇。
世界在等我们，我们在等你。



本期封面：陕西布老虎
布老虎是陕西民间广为流传的一种玩具。在中国人心里，老虎是驱邪避灾、平安吉祥的象征，而且还能保护财富。布老虎的形式多种多样，有单头虎、双头虎、四头虎、子母虎、枕头虎、套虎等。

出品：北京陕西企业商会
主管单位：陕西省人民政府驻京办事处
顾问：胡勇 冯仑

总编：冯晓君 张亮
主编：冯雄
责任编辑：王伟 刘峰
美术指导：董文刚
美术编辑：范如意
图片编辑：卞小为
设计制作：天合星联定制传媒

联络地址：
北京市西城区白云观街7号陕西省驻京办1314室（100045）
北京市朝阳区朝阳门外大街10号昆泰大厦1110室（100020）
电话：010-65991930
传真：010-65991930
主编邮箱：qinqianghui@shanshang.org
网址：www.shanshang.org
出刊日期：2011年8月

声明
本刊中所登载内容仅代表作者个人观点，与本刊无关。本刊物为北京陕西企业商会内部刊物，北京陕西企业商会保留对本刊的一切权利。任何机构、个人如欲转载、摘编本刊文章、图片，请与本刊联系。

本刊用纸为曼雅环保纸，经PEFC环保认证



目录

卷首语	
1	继承光荣 延续梦想
速递	
4	
特别	
10	西咸新区 陕西人的“大唐之梦”
观澜	
14	探索中前进的中国商会 ——对话在京各商会秘书长
商会	
24	商会召开二届三次会长会议
25	“爱国者学习俱乐部”在京成立
26	商会聘请盈科律师事务所担任商会法律顾问
27	商会推出“项目信息库”
商训	
28	秦商故事之四 ——张魁、程希仁、王君
30	会馆探访系列之四 成都陕西街陕西会馆
货殖列传	
32	赵涛：“马背”上战斗
40	白广林：本性商道
陕西印象	
48	沿着河走——温情陕北

长安雅客

50 孙皓晖：以法治精神寻求文明的话语权

56 商机

60 望长安

选读

62 通胀本质上是强盗逻辑 掠夺民间财富
66 向资本市场进军 从“新三板”开始

68 泥的艺术

美食攻略

8.07 冯仑会长参加首届在京省级商会会长联席会议

2011年8月7日,首届在京省级商会会长联席会议在北京湖北大厦举行。北京陕西企业商会会长冯仑、秘书长张亮参加会议。



会上,冯仑会长与大家分享了商会治理机制的经验,并就民间社团发展谈了自己的看法。本次会议由北京市工商联主办,在京24家省级商会共同发起,作为在京省级商会会长间的首次正式聚会,本次联席会不仅促成了各商会会长间的直接联系,构筑起各商会间更高端、更丰富、更紧密的联系与交流,使各商会间具有了更广阔的合作空间,同时也标志着各商会已形成了“合作共赢”的发展理念,初步形成京城商帮群体的发展共识。

7.29 白广林副会长向商会捐赠公务用车



2011年7月29日,北京陕西企业商会在京召开二届三次会长会议期间,白广林副会长向北京陕西企业商会捐赠公务用车一部。冯仑会长代表商会接受赠车,并向白广林副会长颁发感谢信。

白广林于2010年12月商会二届二次会员大会当选为副会长,其拥有的陕西省榆林市广亮商贸有限公司和内蒙古强宇集团涉足能源开发、运营及相关产业链投资。白广林副会长长期致力于社会公益,2008年曾投资五百余万元为陕西省榆林市捐修公路,并常年资助数十位贫困大学生。

冯仑会长代表商会感谢白广林副会长的慷慨之举,并号召大家再接再厉,为会员企业发展以及家乡建设贡献力量,汇聚全体会员之力,谋求多方共赢。

7.29 商会召开二届三次会长会议



2011年7月29日,北京陕西企业商会在京召开二届三次会长会议。会长冯仑,常务副会长陈宏,副会长白广林、陈华、冯晓君、米玉平、杨劲、赵晓雯共8人与会出席。会议由秘书长张亮主持。

继5月6日二届二次会长会议上,商会就换届以来的财务收支情况作了公示。并通过了商会及秘书处工作制度草案后,本次会议就商会2011-2012年度预算进行了审议,决定聘请第三方会计公司代理商会财务事宜,同意北京陕西企业商会榆林分会会长郑介甫增选为北京陕西企业商会副会长的增选申请,并提交会员大会表决。会议还一致通过了10位申请者成为北京陕西企业商会正式会员。

商会举办“企业微博管理”讲座

7.05

2011年7月5日下午,由北京陕西企业商会主办的培训讲座“微博有道——快媒体环境下的企业传播战略”在东易日盛 & 意·法家居体验馆举行,商会会员、在京兄弟商会代表及各界嘉宾共计三十余人参加。

讲座中,主讲嘉宾侯镔博士就如何用好微博这一目前国内最具人气和成长性的传播工具,在140个字的记录中充分实现传播价值,与大家分享了自己的研究成果,分别就企业微博的组织管理、运营管理、互动协同管理、危机管理、激励管理作了详细的讲解,并从正反两面结合大量的企业微博案例进行了剖析。



活动最后,侯镔博士在现场签名赠送新著《企业微博管理手册》,秘书长张亮代表商会分别向侯镔博士及场地支持方东易日盛赠送了纪念品。

4.27 走进会员企业——“完美动力”



2011年4月27日,北京陕西商会组织会员参观走访了商会理事巨浪先生所在的企业——中视完美动力。商会会员、兄弟商会代表共30余人出席了

此次活动。

本次活动由商会秘书长张亮主持。巨浪总裁首先带领大家参观了公司的培训机构、办公区及工作站;随后向大家展示了公司的各类创意产品和服务,并作了详细的讲解。多名企业家分别就文化创意产业的现状、商业模式、制作流程、运营机制等方面的问题与巨浪总裁进行了深入交流。通过近三个小时的访问交流,会员们对完美动力的公司实力和业务范围,以及国内动漫创意行业的运作模式、机遇与挑战有了更加直观的了解和认识。

三峡库区项目推介会在京举行

4.12



2011年4月12日,商会与国务院三峡办经济技术合作司、湖北省三峡办、重庆市移民局联合承办的“三峡库区(湖北、重庆)项目推介会”在北京铁道

大厦举行。国务院三峡办党组成员张宝欣、陕西省驻京办主任胡勇、三峡库区20多个区县代表及在京26家商会的百余名企业家出席活动。

本次推介会重点推荐了湖北、重庆两省市20多个区县的低耗能工业、生态农业、旅游等项目。各区县招商负责人分别上台就当地的区位优势、投资优势、主导产业和园区建设等情况向到场的企业家进行了介绍,并真诚地发出邀请,欢迎各位企业家到库区实地考察投资,进一步了解三峡库区的发展机遇,实现互利共赢。会后,多名企业家分别就感兴趣的项目与当地负责人进行了交流。

7.07 重庆陕西商会召开二届一次会长会议

2011年7月7日，重庆陕西商会在重庆古天建设工程有限公司召开了二届一次会长会议。商会秘书长张德安代表商会向各名誉会长和顾问汇报了商会换届工作。同时，张秘书长还汇报了商会近期筹备成立党支部、接待陕西省商务厅、安康市和紫阳县招商局等领导到渝考察及参加相关政府部门商务会议的情况。商会首届会长符新虎同志在会议上发表感言，对二届会长等新一届领导班子表示祝贺，表示一定会继续支持商会的工作。

宁夏陕西商会参加宁夏·海原招商推介会 7.06



2011年7月6日，“宁夏·海原招商引资推介会”在宁夏海原县工业物流园区隆重召开，自治区相关领导出席了此次会议。来自陕西、江苏、浙江、湖北、甘肃等地500多名驻宁异地商（协）会代表、慈善家等来到海原欢聚一堂，共谋发展，致力慈善。

此次推介会共签约项目48个，计划总投资额达40.56亿元，其中落地项目14个，计划投资额6.07亿元；意向性项目34个，计划投资额34.49亿元。

6.12 无锡陕西商会成立

2011年6月12日，无锡市总商会陕西商会成立庆典在江苏省无锡市香梅国际大酒店隆重召开。无锡小天鹅股份有限公司总经理柴新建当选会长。

北京陕西企业商会副会长冯晓君、秘书长张亮应邀出席成立仪式，并代表商会向无锡陕西商会赠送了贺礼。



5.18 福建陕西商会参加福建异地商会民营企业产业项目推介恳谈会



2011年5月18日，福建省政府在福州召开“福建省异地商会民营企业产业项目推介恳谈会”，代省长苏树林到会看望了与会的异地商会负责人及参会代表，省委常委、常务副省长张昌平出席恳谈会并讲话。

福建陕西商会副会长李敏、常务理事曹旭、商会秘书长张广瀚等应邀参加了此次恳谈会。

7.10 北京福建莆田湄洲湾北岸商会成立

2011年7月10日，北京福建莆田湄洲湾北岸商会成立大会暨第一次会员代表大会在京举行。会议选举产生了第一届理事会，商会下设秘书处、会员部、联络部、招商部、财务部、中小企业融资部、法律顾问等部门。天通泰投资集团董事长李文新当选为理事会会长。

据悉，北京福建莆田湄洲湾北岸商会是由在京莆田籍广大闽商企业共同发起，由莆田市湄洲湾北岸经济开发区牵头成立的非营利性企业协会组织。总商会会长陈春玖出席大会并致辞，他说，北京福建莆田湄洲湾北岸商会的成立，既是



广大在京北岸籍企业的共同愿望，也符合北京经济社会发展的需要，更是商会建设和闽籍企业在京发展的一件大事，对于进一步加强在京闽商大团结、大联合具有重要意义。

5.26 首届全国广东商会会长圆桌会议举行

2011年5月26日，首届全国广东商会会长圆桌会议在北京富力万丽酒店隆重启幕。此次会议由北京广东企业商会主办，上海市广东商会、天津市广东商会、山西省广东商会、内蒙古广东商会协办，来自全国各省、市、自治区的22位广东商会会长齐聚一堂，以“粤商十年新起点”为主题，交流经验，共商未来发展大计。

北京广东企业商会会长张力在开幕式上致辞。张力说，此次全国广东商会会长圆桌会议的召开，标志着全国各省、市、自治区广东商会的合作与交流进入了一个新阶段。在此次圆桌会议上，各地广东商会会长纷纷就商会发展模式、促进不同区域间优势项目资源共享等话题展开了务实的交流。



7.31

北京广西商会举办“驰骋草原,轻松一夏”大型户外活动



2011年7月31日，北京广西商会主办的“驰骋草原,轻松一夏”——2011京桂商大型户外活动圆满落下帷幕。

在为期两天的活动中，大家分别观看了美丽的辉腾锡勒大草原、参观了壮观的华北最大的风力发电场，游览了风光旖旎的黄花沟以及举行了草原赛马、篝火晚会等一系列活动；商会会员、广西驻京机构领导干部以及部分家属共110人参加了此次活动。

7.26 第六届豫商大会新闻发布会在郑州举行



2011年7月26日，由河南省政协主办，商丘市人民政府、河南省商务厅、工商联、豫商联合会承办的第六届豫商大会新闻发布会隆重举行。

商丘市人民政府代市长余学友宣布届时2000多名豫商代表将于8月28日从世界各地云集商丘“肯亲”。

豫商联合会会长陈义初在发布会上回顾了前几届豫商大会的情况，豫商大会旨在弘扬豫商精神，研讨豫商生存环境，促进和培育豫商群体的壮大发展。目前，各地豫商商会组织超过60家，他们携手共进，以拼搏、向上的态势赢得了社会广泛关注，扩大了豫商的概念，有效地助推了中原经济区的建设与研究。

7.24

北京黑龙江企业商会第十三次会长会议召开



2011年7月24日，黑龙江商会会长田在玮在第十三次会长会议上作了商会2011年度上半年工作总结，并对商会下半年重点工作进行了部署。

田会长要求商会在2011年下半年要集中力量抓好七件事：一是切实搞好商会成立五周年庆典活动的筹备工作；二是做好筹备召开商会换届大会的各项工作；三是办好商会中秋联谊会；四是做好《中国龙商》一书的出版工作；五是召开会议研究讨论《北京黑龙江企业商会发展战略规划》；六是筹建商会“龙商投资公司”；七是研究制定《北京黑龙江企业商会领导班子考核方案》，做好会刊和网站的编辑工作，搞好商会党组织建设，推动商会健康发展。

7.19

北京江苏企业商会主办首届省级商会秘书长联席会

2011年7月19日，北京江苏企业商会主办的首届在京异地省级商会秘书长联席会在北京江苏大厦举办。北京市工商联常务副主席郑默杰，市社团办、投促局相关领导以及在京24家异地省级商会秘书长或执行秘书长参加了此次联席会。

联席会旨在加强联系沟通，互相学习借鉴经验，研究探索新经验、新方法。联席会不隶属任何部门，不是社会团体，也不是组织机构，是自愿发起、自由参与的会议交流机制。

商会秘书长们共同商议了联席会机制，确定联席会每年召开4次。

6.14

北京江西企业商会赴哈尔滨商务考察



应黑龙江省政府有关部门和北京黑龙江企业商会的邀请，2011年6月14日至16日，北京江西企业商会考察团一行25人，赴哈尔滨进行商务考察。

考察团一行参观了中国哈尔滨国际经济贸易洽谈会展览馆。据了解，本届哈洽会共设有3000个国际标准展位，室内外展览总面积达8.6万平方米。来自58个国家和地区的1万多名境外客商、22家世界500强企业、140家跨国公司和境外大企业参展。北京江西企业商会考察团成员参观之余与参展商积极洽谈，寻求合作商机。

7.24

北京山东企业商会第三届第一次会员代表大会暨联谊会召开



2011年7月24日，北京山东企业商会第三届第一次会员代表大会在北京国际饭店会议中心隆重举行。会议选举产生了北京山东企业商会第三届理事会、监事会；表决通过了第三届北京山东

企业商会章程、分会管理办法、会费收取标准等一系列规章制度。

王兵会长说：“北京山东企业商会的会员必须具备两个先决条件，一个是山东人士，一个是北京企业。那么山东人在北京开办的企业组成的这个商会就决定了其作为山东人、作为北京企业应该为山东以及北京的经济建设服务的义务，商会既是山东和北京经济发展的桥梁，也是山东人和北京人感情友谊的桥梁。”

7.09

北京山西企业商会组织会员京郊旅游



2011年7月9日，北京山西企业商会组织了京郊旅游活动，商会会员三十余人来到“十渡水上人家”共同度过了一个轻松、愉快的周末。

“十渡水上人家”是北京山西企业商会的会员单位，董事长张随生热情招待了大家并为会员朋友们精心安排了为期两天的景区两日游行程。此次活动使会员间凝聚了乡情，增进了友情，为相互之间的增进了解、促进合作创造了有利条件。

7.08

北京新疆企业商会在京举办吐鲁番农特产品推介会



2011年7月8日，由北京新疆企业商会主办的吐鲁番农特产品推介会，在北京新疆大厦举行。北京宏泰玉宇有限公司、皇家瓜园农业有限公司参与承办。

此次推介会让更多的朋友、客户了解了吐鲁番地区的农特产品特色。推介会不但是新疆企业商会和客户互动交流的最好平台，也是发挥商会市场调节作用促进交流的一个盛会。

北京云南企业商会第二届运动会举行

7.02



2011年7月2日，由北京云南企业商会主办的“北京云南企业商会第二届运动会”在中央民族大学逸夫体育馆召开。

开幕式在北京云南企业商会秘书长刘海明的主持下正式开始，云南省人民政府驻京办、广西壮族自治区驻京办，北京云南企业商会副会长、安徽商会秘书长、广西商会秘书长等领导嘉宾出席了开幕式，副会长王傢琪在会上致词，云南省驻京办副主任朱平宣布运动会正式开始。北京云南企业商会会员、云南籍同乡、兄弟商会代表共300余人参加了此次运动会。



西咸新区 陕西人的“大唐之梦”

2002年 陕西提出了“西咸一体化”的构想。2009年6月，国务院批准《关中—天水经济区发展规划》，提出“加快推进西咸一体化建设，着力打造西安国际化大都市”。

继上海浦东新区、天津滨海新区、重庆两江新区后，西咸新区将“横空出世”。可以说，酝酿了长达10年之久的西咸一体化，有了新的支撑点；西安国际化大都市，有了新的高地！

西咸新区位于西安、咸阳两市建成区之间，西起茂陵及涝河入渭口，东至包茂高速，北至规划中的西咸环线，南至京昆高速，规划控制区总面积达882平方公里，行政区划涉及西安、咸阳两市的7个县（区）、23个乡镇（街办）。

对于西安来说，西咸新区的设立，是其第一个国家战略，亦是西安成为国际化大都市的重要战略布局，意义重大。西安秦腔剧院有一梦幻诗乐舞剧《梦回大唐》，这一舞剧，充满了隐喻。西咸新区，能否带领西安乃至陕西“梦回大唐”？西咸新区又有哪些投资看点呢？本期《特别》为您一一解读。

文博产业再续秦汉辉煌

就文化产业而言，西安的发展状况，与其中国第一历史文化名城不符。目前西安的文化产业收入，更多来自传统的风景旅游景点的门票收入，主要借助传统文化资源，更多是“吃过去饭”。

对于未来的西咸新区，问题同样存在。西咸新区位于西安、咸阳两大古都交

界处，囊括了大量秦汉唐历史遗迹：周泂京、镐京，秦阿房宫、汉长城、渭北帝陵等，上述遗址均是国家级历史保护遗址。比如，五大新城之一的秦汉新城，规划总面积291平方公里，遗址保护城市建设禁区面积就达104平方公里。如此大面积的整体保护区，在当今世界上也是绝无仅有的；在泂东新区，昆明池遗址公园（相传汉武帝演练水兵的所在）仅水面就达6500亩。超过目前已有曲江，将成为西安市最大的水景公园。

西咸新区既是新立，完全有理由比西安主城区起步更高，未来，突破传统的文化产业的套路，大规模的商业化，开放民间资本进入，大力发展新兴文化创意产业，应为未来西咸新区的破局之策。未来，西咸新区将延续大都市帝陵文化、秦汉文化、古都历史三条文化带，充分利用传统文化资源。推行广泛的“博物馆式”文化产业。同时，西咸新区正谋求在此建立一个全国文物拍卖中心。

“未来，还将深层次在文物的考古、拍卖、收藏等考古研究和考古博物上做文章，比如建一些博物馆群。每年来西安文物淘宝的人非常多。我们曾经提过一个策划，能不能把全国的文物拍卖中心建在西咸新区。”西咸新区管委会副主任李肇娥说。

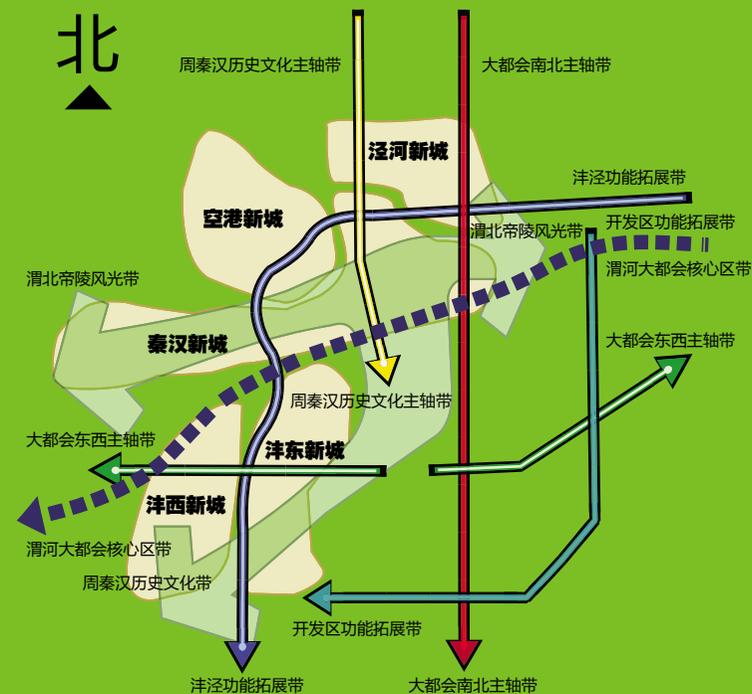
新兴信息技术产业 落户新区

西咸新区建设的一个重要途径是利用新的开发空间来承接东部的先进产业转移，这主要是基于陕西有独特的资源条件和优势。如科教资源的雄厚基础，提供了丰富的人力资源；丰富的能源资源也提供了较低的能源成本，所以转移这些东部产业到西部来，具有相对的成本优势。

位于西安城区西侧，作为过去西安泂渭新城一部分的泂东新城、泂西新城各自的主体功能则分别定位为“建设西部地区统筹科技资源示范基地”和“建设和西安国际化大都市相符的新兴产业基地和综合服务副中心”。

西咸新区副主任李肇娥透露，由于西安的科技教育人才资源有非常好的优势，目前信息产业、物联网、信息平台等产业的后台都设在西安。现在很多银行的后台呼叫中心、后台呼叫系统已经在往西安放。她举了一个小实例来佐证，在西安人们普通话说说得比较好；再加之每年有大量的大中专毕业生，人力资源相对又不是很贵。

她认为，以后云计算时代，后台服务会越来越重要，只要后台更强做什么事情都能做。和西安相比，如果放在北京，成本会非常高。“比如北京海淀中关村因成本过高，产业外溢的时候，选择周围1000公里范围之内的城市，最好的选择地就在西安。”



相关文物负责人表示，“人”字形大遗址保护区，将渭河以北的汉陵遗址保护区和渭河以南的周秦汉都城遗址保护区都串起来了，形成了“人”字形的空间结构。



西咸新区打造生态、田园新都市

西咸新区内有丰富的自然生态资源，渭河横贯东西，泾河、沔河分列南北，三条河流为整个新区带来了无限生机。特别是作为关中的母亲河——渭河，已不仅仅是一条河流，更是一种文明的见证。学者肖云儒认为，渭河是中华文明无可争议的发源地，“渭河流域的文明，奠定了中国人的文化心理结构，也奠定了中国社会最早的政治制度、社会管理、经济管理的基础等。”

西咸新区主任江泽林表示：“西咸新区建设是一项全新的工作，按照西咸新区总体规划的要求，要建设现代田园城市是西咸新区的发展理念。现代田园城市，在欧洲基本上讲的是欧美风光和城市的聚合，外加田园，一般叫gardencity。西咸新区建设现代田园城市是花园的样子，游牧式的风光，把它叫farmcity，简称FC，要把这个概念推出去。”

作为重中之重的水脉，西咸新区将以河堤建设、河道治理、生态绿化、景观打造为重点，把渭河打造成为西安大都市的城中河，以湿地公园为绿心，着力构建横贯东西的百里滨河生态长廊、文化

展示长廊、滨水休闲长廊、大都市形象展示长廊。

同时，新区将以河流为依托，建设湿地公园、水景公园。将水系引入建设用地，形成水脉渗透、绿水相容的城市灵动空间。通过公园绿地、防护绿地、道路绿化、遗址保护区绿化、滨水生态区绿地、特色农田区绿地建设，形成具有点、线、面结合的城市绿化体系。人们可以期待，在不久的将来，“无山不绿，有水皆清；四时花香，万壑鸟鸣”的美好景象会重回渭河，重返关中大地。

投资政策开放，省长为西咸“打工”

在一定程度上，新西咸新区的发展还依托过去一年中咸阳泾渭新区、西安沔渭新区两个新区各自在规划建设、土地征迁、招商引资等方面的原有积累。

西咸新区总规划师李肇娥表示，泾渭新区，特别是咸阳市政府这几年在新咸新区的建设上力度非常大。投资6个亿的秦汉大道横桥今年年底便可通车，4号桥目前已经通车。在一年的工作当中他们做了不少贡献。

而西咸新区更大的优势还在于它的土地开发成本优势。去年4月中国社科院发布的《2010年中国城市竞争力蓝皮书：

中国城市竞争力报告》中指出，在全国294个城市中，咸阳的发展成本竞争力名列第六。泾渭新区是咸阳市区开发成本最小的地方。目前，原泾渭新区内的绝大多数土地都没有开发，投资建设几乎没有拆迁。

谈到西咸新区目前的模式，总规划师李肇娥说：“省长甚至开玩笑这么形容，‘我们省里头其实是来给你们西安、咸阳打工的’。”

一座城市，她既是古老的，又是新生的；既是科技的，又是生态的；既是现代化的，又是田园的……这就是西咸新区。2011年，西咸新区盛大起航，奔向西安国际化大都市主城功能新区的命题，从每一个细节出发，在蓝图上细细描绘，开始了自己的“三年出形象、五年大变样、十年大跨越”的发展之路。

西咸新区的建设，得到了省委省政府的高度重视，副省长江泽林担任西咸新区主任、党工委书记；原产灞新区主任、西安市委宣传部部长王军担任西咸新区常务副主任、党工委副书记、西咸新区开发建设集团董事长；李忙全、岳华峰等十位相关领导分别担任西咸新区重要领导职务。从人员任命上可以看出，省政府的重视程度非同一般。

西咸为起点，辐射关中——天水经济区

2002年 陕西提出了“西咸一体化”的构想。2009年6月，国务院批准《关中—天水经济区发展规划》，提出“加快推进西咸一体化建设，着力打造西安国际化大都市”。

关中—天水经济区是国家深入实施西部大开发战略的重点，西安国际化大都市是关中—天水经济区发展的核心，西咸一体化是建设西安(咸阳)国际化大都市的重要途径，西咸新区建设是西咸一体化的关键。西咸新区不仅是西咸一体化和西安(咸阳)国际化大都市建设的关键所在，也必然成为西部大开发特别是西北大开发的战略中枢，承担着“建设大西安、带动大关中、引领大西北”的重大使命。

关中—天水经济区范围包括陕西的西安、咸阳、渭南、铜川、宝鸡、杨凌、商洛6市1区和甘肃省天水市，总面积6.96万平方公里。总体目标定位是：建设成为西部及北方内陆地区的“开放开发龙头地区”，“以高科技为先导的先进制造业集中地，以旅游、物流、金融、文化为主的现代服务业集中地，以现代科教为支撑的创新型地区，领先的城镇化和城乡协调发展地区，综合型经济核心区，全国综合改革试验示范区”。



探索中前进的中国商会

——对话在京各商会秘书长

商会自1904年创立以来，已经有一百余年的历史，由晚清政府颁布的《商会简明章程》，揭开了商会组织发展的序幕。联合以应“商战”，结社以通“官商”，是中国商会成立的最初动力。

晚清时期可视为中国商会的萌兴阶段。在《商会简明章程》颁布后，上海商务总会率先成立。此后各地商人在政府的动员下和上海的带动下，很快兴起了建设商会的高潮。天津、山东、河南、山西、福建，湖南6省市的原有商业会议公所都于1904年改组为商会，此外全国还另有22个新商会产生。

1914年颁布了新的《商会法》，1918年颁布了《工商同业公会法》，中国商会的制度日趋完善。在商会内部，形成了较为完善的治理机构，会员大会、董事会议、监事会形成权力平衡的态势。各地商会之间也建立了信息交流和组织联系机制，共为进退，形成强大的商人舆论。

1929年，国民政府重新颁布《商会法》，对商会及同业公会进行改组整顿。改组的目的一是为了健全商会的组织体系，二是加强党部和政府对于商会的指导监督。

1949年后，商会组织被改造为工商联，并被纳入党的统战体制及政府经济管理体制之中，成为协行党政、政治统战和厉行改造的重要助手。

改革开放之后，工商联大量吸收非公有制经济人士成为会员。同时，工商联的经济需求重新喷发，统战性和经济性的协调，民间商会与行业协会的职能定位，均是面临解决的重要课题。进入21世纪之后，当代商会及行业协会改革进入了关键性

阶段。在学界和政府方面，关于商会及行业协会改革的理论讨论及实践探索更趋高涨。

学界通常认为，在训政体制之下，商会的自治功能受到抑制，公共空间受到国家的挤压，这在相当程度上是存在的。不过，商会在数量进一步增长的同时，在职能方面仍然保持了一定的自治特性，这在经济方面十分明显，政治职能则有削弱。

目前有不少的商会、行业协会仍未完全摆脱“二政府”的角色，但是随着政府经济管理水平的日益成熟和市场法制的不断健全，民间自主成立的行业协会、行业商会的比重迅速增加。当代商会及行业协会的发展也是应对全球化背景下内外竞争压力的需要。使中国企业通过商会，协调发展战略，实现竞争共赢，是一条重要的制度渠道。

如何使商会成为协助政府、实现市场调控的“第三只手”，形成“市场调节—商会自治—政府调控”的良性运作机制？目前的中国商会现状姓商还是姓公？探索中前行的中国商会前路如何……《数字商业时代》7月份就此走访了在京各大商会，约请了各家秘书长畅谈商会未来发展。本期《观澜》选登了座谈会的部分实录摘要。

《数字商业时代》（以下简称《数商》）：俗话说，万事开头难。每个商会在成立之初都有一段难忘的故事，在京的诸家商会多是由各省驻京办事处牵头成立。“扶上马，送一程”，商会作为非营利性社会组织，是否已经能够独立行走？生存问题如何解决？



徐维新
北京黑龙江企业商会秘书长

2007年，北京黑龙江企业商会正式成立，四年多来，商会的企业成员由开始的77家发展到现在的400多家，拥有资产2000亿元。

商会的发展和壮大，离不开政府的指导和关怀，在商会成立初期，得到了黑龙江省委省政府领导的关心和支持。

四年来，省委省政府一直都很关心商会的发展情况，在很多方面给予商会很多帮助和指导。同时，商会的一系列制度体系基本完善，目前，商会已经基本能够独立运作了。

李战英
北京广东企业商会秘书长

我们商会成立三四年来，得到了广东省政府的大力支持和帮助，到目前为止，商会的会员企业已经达到3000多家。虽然广东商会成立得比较晚，但是现在商会总部有7个分会，全国有23个商会，为了鼓励各商会，省政府每年给每个商会20万元，这也算是一种奖励。省政府一直都很关心商会的发展情况，从商会成立之初到现在，给予商会很多帮助。





卢爱任
北京广西企业商会秘书长

广西商会是2006年10月成立的。目前有会员企业200多家，商会的费用来源，除了会员企业缴纳的会费，还有会员企业赞助的活动费用以及商会和政府合作举办的招商引资会议，政府会给一部分报酬。虽然商会成立的时间不长，但是通过这几年的发展，商会已经可以独立运营了，这些都离不开商会全体工作人员的努力。

方乙芳
北京江苏企业商会秘书长

商会2004年成立的时候叫北京江苏企业协会，2006年根据36号文件规定，更名为现在的北京江苏企业商会。商会

的费用目前来说，也许大家一直以为江苏经济发展快，企业都很有钱，可实际上江苏的经济体制是由国企、外企和民企共同组成的三足鼎立局面，所以，在会员企业的拓展方面比较困难，但是经过这几年的发展，到目前为止，我们江苏籍的企业，如苏宁电器、红星美凯龙、远东、红豆、波司登等都是我们的副会长单位。他们的加入不仅壮大了商会的力量，也为商会在以后的发展提供了帮助。

张亮
北京陕西企业商会秘书长

我们商会成立于2007年1月，主管单位是陕西省政府驻北京办事处。经过四年多的发展，商会现有会员企业130余家。商会目前的经费来源主要是靠会员的会费和会长们的筹款。我们实行先定预算、再筹款募集商会日常运作经费的机制。会长会议集体讨论制定下一财政年度的预算，然后大家按照各自的义务，承担不同的筹款比例，按时完成筹款任务。此外，我们在商会的一些大型活动和项目上，也积极和外界开展合作，获得了很多企业的赞助支持，也帮我们解决了一部分经费。自去年商会换届开始执行这一机制以来，目前运作良好，大家都很清楚自己的责权利。

《数商》：作为桥梁和纽带，商会连接的是企业和政府，企业希望通过商会，与政府建立良好的合作关系，同时，也希望通过商会反映企业的一些诉求和愿望。商会的职能是什么？如何才能充分发挥商会的职能让会员企业满意？每个商会在行使自己职能时的特点又有什么不一样呢？

徐维新
北京黑龙江企业商会秘书长

商会是一个为会员服务的机构，也是一个促进会员发展的平台。黑龙江商会一直很重视会员企业间的感情联络，为会员企业搭建一个互利互动互赢的平台。黑龙江的经济在这几年发展得很快，作为黑龙江企业家的“家”，商会鼓励会员企业在家乡投资，不仅发展自己的企业，而且也为家乡的经济做了自己的贡献。到目前为止，已经正式投资和投产的项目30多个，资金总额达70多个亿。比如亿阳集团，在黑龙江投资风力发电产业，到目前为止共给黑龙江纳税十几个亿了。还有东方集团，在黑龙江投资的是农业，目前已经在黑龙江十个县投资16亿，计划投资20多亿。现在商会在做家乡的“两推”工作，一个是推销家乡的绿色产品，另一个就是推销家乡的旅游。除了推销绿色产品外，商会还宣传黑龙



李战英
北京广东企业商会秘书长

商会就是一座桥，它把企业与企业、企业与政府连接在了一起。这座桥是政府吸引企业投资的捷径，也为企业寻找投资项目提供了便利，更为企业间的互相交流和互通有无提供了便捷。



卢爱任
北京广西企业商会秘书长

为了给会员企业提供更加便捷的服务,解决企业贷款难的问题,广东商会从今年2月份开始,由商会的几位副会长每人出两千万,成立一个投资公司,于3月29日正式启动。我们的投资对象是中小企业,但是利息会比银行高一点,到目前为止,已经帮助了三家中小企业解决了资金问题。通过成立投资公司,我们找到了一条以商养商的新思路,这也是我们在商会职能上的又一次探索。

“十一五”期间,商会发挥了自己的积极性,为家乡的发展做了很多工作,在省上的大会上,省长和书记表示,任何组织都代替不了商会。

商会也不是万能的,商会是一个民间组织、社会团体,它不是政府,也不是企业,不能解决企业在发展中遇见的行政问题,也不能解决市场的经济运作问题,正是因为这些局限性,有些企业不愿意加入商会。但是企业选择加入商会,主要是看商会能给自己带来多少利益。所以我们总结出来的商会职能是商会的发展如何给企业带来发展。小企业加入商会,利用商会的人脉关系给小企业提供便利。

一方面我们商会一直在不断提高我们的服务质量,除了为我们的会员企业搭建平台,做桥梁作用外,还提供各种线下服务,如经常组织企业联谊活动,增强企业间的交流和互通有无。另一方面就是加强与地方政府和银行合作,为企业解决投资和资金问题。我们现在更多的是与银行沟通,保证我们的企业能在银行得到更多的优惠政策。除了以上几点之外,我们还为会员提供维权服务,解决会员企业遇到的法律纠纷问题,同时商会也通过跟一些院校合作,为企业提供优秀人才。

“商会的职能就是搭建交流的平台,建立有效的内部沟通机制,会员们可以通过商会收获有价值的信息,拓展高质量的人脉网络。”

方乙芳
北京江苏企业商会秘书长

根据我们商会目前的现状,我们的职能范围更多的是为中小企业会员单位服务。中小企业因为数量多、规模小、竞争力不强等原因,导致企业效益不高,而大部分中小企业都是劳动密集型,所以他们的生存环境比较困难,企业的生命周期短,人员素质偏低,管理水平低等导致产品的科技含量低下,另外人才匮乏也制约了很多企业的发展。我们商会帮助中小企业解决他们在发展中遇到的问题,为他们解决后顾之忧。

在以后的发展中,我们会不断扩张商会的职能范围,不断提高服务质量。

张亮
北京陕西企业商会秘书长

对内而言,我想商会的职能就是搭建交流的平台,建立有效的内部沟通机制,会员们可以通过商会收获有价值的信息,拓展高质量的人脉网络。为此,我们商会每月都会举办会员企业的互访、培训讲座形式的活动,为大家搭建这样的平台。此外,为了整合在京陕西各界人士的资源,商会邀请在京文化界、学界、艺术界人士成立了咨询委员会和专家委员会,定期与会员们沟通。

对外来说,商会应该担负起保护会员利益、维护市场规则的职能。在会员企业利益受到侵害的时候,商会可以代表会员与社会各界(尤其是政府)对话,协调与各方面的关系。此外,对于商会内部破坏市场规则甚至违法的会员,商会也应当发挥自律的作用,惩戒这些规则破坏者。总而言之,会员企业如果通过商会得到增信,赢得公众和市场更多的认可和理解,那么商会算基本发挥了它的作用。



《数商》：人才自古以来都是发展的重要因素，商会在发展过程中，因为缺少专业的、有经验的人才，造成商会走弯路，发展缓慢。如何培养适合商会发展的人才已经是各商会需要迫切解决的问题。而且未来商会在招商引资方面的作用将越来越大……展望未来，商会将何去何从？

徐维新

北京黑龙江企业商会秘书长

如何留住人才也是目前很多商会面临的难题，商会作为一个特殊的群体，由于经费等方面的原因，对于人才的引进和培养受到一定的限制。钱少留不住人才，钱多了商会又拿不出来，这样的矛盾也是黑龙江商会这几年来一直在努力解决的问题。

李战英

北京广东企业商会秘书长

随时市场竞争的日益激烈，商会之间的竞争也在不断的上升，为了提高竞争力，只有相互之间真诚协作才能战胜竞争对手。

对于商会来说，提高待遇是留住人才的一种手段，但是就目前来讲，因为待遇问题，很多商会都在为如何留住人才而苦恼。我们大部分的商会，现在都存在这个问题。招不到适合商会发展的专职人员。其实是没有人才吗？不是，是我们出不起聘用人才的费用。除了待遇问题之外，商会的人才培养还要讲究“三个一”——一个奉献；一个乡情；一份热情。其中乡情和热情是必不可少的，我们商会在这方面的宗旨是——团结乡亲，沟通乡情，服务家乡，回报社会。

“人才一直是我们商会在发展过程中很注重的事情，培养一个适合商会发展的人才，是需要几年时间的。”



卢爱任

北京广西企业商会秘书长

欧美和日本等国家的商会发展目前已经比较成熟了，而且我们国家的商会发展由于起步较晚，目前还在摸索中前进。关于商会如何发展，我想用两个词去概括，一个是无限性，一个是有限性。

一个商会想要良好的运营，起码有三方面是很重要的。商会的会长非常关键。不是任何人都能当会长的，起码需要会长有一定的社会地位，这样才能让大家信服。有些商会的秘书长是由驻京办通过公开招聘选拔的，这样他们跟驻京办的关系就会比较好，但是也有部分商会，是自己聘任选拔的，跟驻京办的关系很僵。

关于商会的人才培养，虽然商会目前的待遇相对企业来说比较低，但是很多人还是愿意留下来的，因为他们在商会可以锻炼自己，积蓄能量，接触高层次的人，也学会了很多东西，成长性比较强。有一些企业局限性很大，竞争比较激烈。一个萝卜一个坑，你埋在那里就得了，商会是无限的，而且可持续性很强。

刘海明

北京云南企业商会秘书长

商会是市场经济的必然产物，企业家是当今时代最宝贵的人才资源，我们云南商会刚成立一年多，很多体制不是很成熟，本身成绩也不是很突出，虽然我们一直搭着各位兄长的肩膀向前走，但是我们深知不能照搬别人的经验，只能找到适合自己发展的方向才能让我们商会走的更好更远。

我们滇商是驮着马背一步一个脚印走出来的，虽然我们起步晚，但是我们后劲足。



商会成立一年多来,我们喜忧参半,通过努力,我们有收获的一面,但是也有一些问题在困扰着我们,比如招商引资和人脉等。人才一直是我们在发展过程中很注重的事情,培养一个适合商会发展的人才,是需要几年时间的。

方乙芳
北京江苏企业商会秘书长

企业在发展中会遇见很多问题,商会也是一样。人才不仅是企业发展中的问题,也是商会发展中遇到的问题,目前,我们这些从事商会工作的人员,大部分都不是专业出身的,虽然我们也做得很好,但是毕竟没有专业出身的人办事效率高。如何培养适合商会发展的人才,也是我们这几年一直在探讨的问题,商会是一个很特别的团体,对于人才的要求比较特殊,这点跟企业也有很大的区别。特殊群体需要特殊人才,但是目前教育的发展也没有填补这方面的空白,所以适合商会发展的人才暂时还是短缺的。在这里,我呼吁相关部门,希望能多关注我们商会,多培养适合商会发展的人才。



张亮
北京陕西企业商会秘书长

包括我在内,商会秘书处的所有工作人员都是通过公开招聘,初试、复试选拔上岗的。我们要求秘书处的工作人员要在各自负责的领域内具备必要的专业知识和相关工作经验。商会为大家提供了比较有市场竞争力的薪资待遇,但主要还是靠价值观留住人才。大家都非常认可商会的价值观,并且愿意投身NGO的工作,这一点比好的薪资待遇更重要。

“人才培养的确是影响商会未来发展的一个重要因素,目前从事商会工作的人员,大部分是半路出家,包括我在内,没有接受过如何专业运作一个NGO这方面系统的学习和培训,属于摸着石头过河。”

人才培养的确是影响商会未来发展的一个重要因素,目前从事商会工作的人员,大部分是半路出家,包括我在内,没有接受过如何专业运作一个NGO这方面系统的学习和培训,属于摸着石头过河。

比起政府和公司这两大社会生态,社会团体在中国还处于尚未发育的状态。无论是治理机制,还是从业人员素质,都没办法和另两大板块相提并论。大学生们找工作,首选是进央企,次之当公务员,再次之进企业,许多人才根本不会想到要去一个NGO工作。

中国目前的现状,上到高层下到基层,其实已经注意到了进行社会机制改革的重要性,说白了就是要释放一部分社会的力量来推动中国进一步往前走。30多年前,中国释放了经济体制的束缚,我们的民营企业如雨后春笋般成长,并

为中国的GDP和就业人数贡献了相当大的比例。接下来的在社会管理方面的改革,势必会涌现出一批优秀的NGO组织,承担起环保、助学、医疗、就业等一系列关系国计民生的社会责任。

我个人对此持乐观态度,也希望教育部门或民营的教育机构能够投入一些力量,为中国的未来培养专业的NGO从业人员。因为社会团体组织一定是朝着专业化和职业化的方向前进,势必需要大批这方面的人才,也欢迎有理想的年轻人投身NGO工作。



商会召开二届三次会长会议

2011年7月29日，北京陕西企业商会在京召开二届三次会长会议。会长冯仑，常务副会长陈宏，副会长白广林、陈华、冯晓君、米玉平、杨劲、赵晓雯共8人与会出席。会议由秘书长张亮主持。

会议就商会2011—2012年度预算进行了审议，同意预算在适度修正后执行。会议决定聘请第三方会计公司代理商会财务事宜，同意北京陕西企业商会榆林分会会长郑介甫增选为北京陕西企业商会副会长的增选申请，并提交会员大会表决。会议还一致通过了以下9位申请者成为北京陕西企业商会正式会员：

段攒军

上海维格拉印刷器材有限公司
北京分公司负责人

纪彦伟

北京林林低碳科技有限公司
董事执行总裁

金宗博

陕西金土地实业有限公司
总经理

李大鹏

北京鲲鹏众成科技股份有限公司
董事长

强建国

北京实达同创测控技术有限公司
总经理

石代

西安诚吉斯广告有限公司
总经理

孙天勇

北京神州飞翔网络科技有限公司
总经理

余磊

北京锦源汇智科技有限公司
总经理

袁沛野

中国大华文龙集团
董事长

同时，会议还就商会常年义务法律顾问、会员卡及会员手册制作等事宜进行了讨论。

“爱国者学习俱乐部”在京成立



2011年8月8日至9日，“爱国者学习俱乐部”在人民大会堂和北京国际饭店举行了开课仪式和首次主题论坛，活动以“中国大趋势”为主题，从多个角度探讨了中国民族品牌国际化的发展之路。作为“中国民族品牌携手国际化”的平台——爱国者学习俱乐部，是由商会会员企业爱国者数码科技有限公司于2011年6月29日在北京发起成立的。俱乐部由第十届全国人大副委员长成思危担任荣誉主席，汇聚了格力电器董明珠、汇源果汁朱新礼、爱国者冯军、美特斯·邦威周成建、金蝶软件徐少春等数位在各行业具有重大影响力的民营企业企业家。

爱国者学习俱乐部将以搭建民族品牌国际化的平台为目标，通过学习实用英语、分享国际化及品牌建设的经验

与教训、建立中国品牌海外孵化器等形式，携手更多的优秀中国民族品牌走向国际。俱乐部将通过严格的资格审查和筛选，从数千名报名者中限量录取500名会员。

据悉，2011—2012年，爱国者学习俱乐部计划前往美国、英国、新加坡、哈萨克斯坦、哥伦比亚进行本地市场考察，并挑选适合的国家或地区建立海外孵化器，为俱乐部成员企业提供办公场地，争取包括税收、员工工作签证等一系列落地的优惠政策。首批的海外孵化器将从欧洲和美国开始，其中欧洲的孵化器将着眼于中国优秀民族企业的品牌推广和渠道销售；而设在美国马里兰州的孵化器则主要承担为中国的民族品牌搭建国际人才培养和新技术转化基地的任务。



商会聘请盈科律师事务所担任商会法律顾问

2011年8月10日，在盈科律师事务所北京办公室，北京陕西企业商会聘请崔莉律师及其团队成员顾兆坤律师担任商会义务法律顾问。商会秘书长张亮代表商会向两位律师现场颁发了聘书。

双方经过座谈，就整合律所与商会资源，以及为商会会员提供优质法律服务等方面问题达成一致意见。今后，两位律师将对商会对外合作协议、内部法律文本等提供义务顾问咨询，并根据商会会员需求，举办法律及企业融资等方面的培训讲座。同

时，在商会出版物《秦腔汇》中，将开辟相关栏目，就商会会员日常经营中常见的一些法律性问题，给予实务性理论指导。

盈科律师事务所高级合伙人崔莉律师现为北京陕西企业商会理事，从1995年从事专职律师工作起，崔莉律师执业已长达16年，先后服务过帝斯曼（中国）有限公司、葵花药业集团有限公司、澳大利亚奥斯顿集团、大连市国资委、江苏九鹿王服饰有限公司等客户，在业内享有盛誉。

商会推出“项目信息库”

为协助商会会员交流项目信息、促进项目合作，商会于2011年5月26日起正式推出“北京陕西企业商会——项目信息库”。

项目信息库将定期汇总从北京陕西企业商会、兄弟商会及各地市政府招商部门得到的第一手项目信息。与此同时，一并推送的还有《产业研究报告及风险提示》，内容由商会合作伙伴——中国民生银行北京平安里支行提供。该报告涵盖能源、地产、高科技等多个行业的最新政策

解读及风险提示，旨在帮助大家更准确及时地把握政策及经济走势。

截至8月中旬，“项目信息库”已为商会会员、兄弟商会会员、各地方政府及相关单位推出6期。平均每期收集18条项目信息，内容涉及工业、旅游业、餐饮业、地产业、金融业、农林业、纺织业、现代服务业以及社会事业等方面，项目投资金额由百万元至上亿元不等。“项目信息库”推出后，当期反馈率都在25%左右。

北京陕西企业商会——项目信息库简介

发送频率：每两周一期，周三

发送范围：北京陕西企业商会会员、北京兄弟商会、异地陕西商会

参与方式：自愿参加，请直接致电商会或发送邮件提供项目信息

参与费用：会员免费

如果您：

- 正在为已有的项目筹集资金；
- 拥有资金但正在寻找合适的商机；
- 正在寻找合作伙伴；
- 需要生产设备；
- 正在寻找厂房或商铺；
- 正在为企业招贤纳士
-

请随时与我们联系，将您的信息加入到北京陕西企业商会的项目信息库，我们将竭诚为您服务！

联系人：郭佳

联系电话：010-65991308

E-mail：guojia@shanshang.org

抱朴守中

楊曉陽題

中国国家画院院长杨晓阳题

秦商故事之四 ——张魁、程希仁、王君

几千年的华夏文明中，陕西在中国的政治版图上画下了浓墨重彩的一笔。据史料记载，先后有十三个王朝在秦地建都，其中以周、秦、汉、唐最为兴盛。拥有强大的政治文明的秦地，其经济文明自然毫不逊色；作为中国“丝绸之路”的肇始之地，唐宋时期，长安便已成为世界的经济文化交流中心。这片土地，曾造就了一个源远流长的商业帮派——秦商。

明清时期，当时的皇帝为了巩固边防，在陕西等地实行“食盐开中”、“茶马交易”、“棉布征实”、“布马交易”等一系列的特殊经济政策。这一历史机遇被当时的陕西商人所抓住，并充分发挥自己在地域和物产上的优势，发展形成了以泾阳、三原为中心，以西北、川、黔、蒙、藏为行商势力范围的商业资本集团，而被称为“西秦大贾”

或“关秦商人”，一度名列为我国明清时期十大商帮的前列。

秦商的重情重义在商界是出了名的，泾阳商人张魁与同乡李扶荆共同经商于兰州，由于两人兴趣相投，都是豪放之人，他们结为生死之交。在李扶荆去世后，留下了两个无人照看的孩子，张魁将这两个孩子抚养长大，一直视这两个孩子如自己的孩子，后来还将自己

的两个女儿嫁给了他们，并帮助他们成家立业，这样的恩情一直被后世商界称为佳话。

高陵商人程希仁，早年随他父亲在城固做生意，曾经放贷于四川等地，有一年家乡遭灾，乡亲们纷纷逃难，他有两位姓桑的邻居逃难至城固，饥寒交迫之时，遇见了希仁，他给他们吃穿住，等到灾情过去了，又给他们回家的路费，并帮助他们复兴家业。希仁去世后，兄弟两人前去奔丧，悲痛欲绝，别人问他们为如对一个不相干的人如此悲痛，两人将原由告之众人，众人皆落泪。

秦商的辉煌与陕西数千年来的文化发展是密不可分的，清代以后，秦商向四川进军，在清初百余年间几乎完全掌握了四川的金融命脉，可以说，那个时期的西部商帮，秦商最大。

陕西商人王君在兰州做生意三十余年，积累了一些家产。一日他前去黄河游玩，看见一少年欲投河自尽，王君忙上前制止，问其原因。原来少年将债

银两百余两不慎丢失了，因为无法回去复账心里着急，情急之下就想自尽。王君听了之后，将少年拉到了一家酒馆，写了一张借银两百余两的借条交给了少年，并告诉他自己家的详细地址，让少年明日去他们家去取。第二天，少年来到王君家，王君告诉他的家人，这个少年是他的一位好友的孩子，自己当年欠他父亲的债今天需要偿还了。王君的儿子们听后给了少年百余银两，王君去世几年后，少年将当年的百余银两奉还给王君的后人。

明末清初的科学家宋应星曾言：“商之有本者，大抵属秦、晋与徽郡三方之人。”可见，秦商、晋商与徽商，在历史上伯仲比肩，曾红极一时。陕西为古雍州，是中华传统文化的发祥地，几千年传统礼仪的教化，使陕西商人做生意多讲义理，讲求仁中取利、义先后。见利忘义、唯利是图，多为陕商所不齿。

会馆探访系列之四

成都陕西街陕西会馆

四川成都有一条陕西街，陕西街是因陕西会馆而得名。清康熙二年（1663年），移民到四川的陕西同乡在此修筑会馆，故将街名改为“陕西街”。嘉庆二年（1797年）曾扩建和修葺。现存建筑乃光绪十一年（1885年）由陕籍四川布政司首倡，成都“庆益”、“益泰”等33家陕人商号集资重建。整个建筑凝重端庄，古朴而有气势，在造型和装饰方面较好地继承了中国古建筑的优秀传统，体现出清代较高的建筑水平。



光绪初年，陕西同乡会在成都没有固定的地址，老陕们于是打算在城内买段地皮修会馆。当时一些成都人排外欺生，不愿意卖地皮给老陕。陕西人通过多方说情、打点，拖了几年，当时的一些成都富商才把一个多年蓄满污水的烂泥塘连同周围堆垃圾的荒地高价卖给他们。明知这是刁难，老陕还是咬着牙接受了。要修会馆，得先用土石填平这发臭的烂泥塘。一些心胸狭隘的成都人又节外生枝，不许老陕在当地取土。坚强的老陕竟做出了惊人的决定：由同乡会发起，凡从陕西到成都的陕人，每人都必须至少携一麻袋本乡的泥土，到陕西同乡会基地倒入烂泥塘。在那些人惊异和怀疑的目光中，奇迹发生了：两年以后，老陕居然用一袋袋三秦大地的黄土把这近一亩的烂泥塘填平，接着，筹资建起一座气势雄伟的陕西会馆。会馆建

成后，四周零星的民房也日渐规整成街道，这就是今天四川省成都的陕西街。这些史实，可以从《成都掌故》、《龙门阵》上得到证实。可以想象，以当时的交通条件，难于上青天的蜀道，全靠步行，从陕西穿越崇山峻岭到成都，运来一袋又一袋的黄土，该是多么艰辛，作为一个群体行动，又需要多么强大的凝聚力。

陕西会馆建成后，成为当时旅川陕人祭奉先哲、议事会商、请亲宴友、会试借宿的地方。清末保路运动风起云涌之时，曾在会馆内建保路同志会的分支机构。现在的会馆门匾“陕西会馆”四个字，为于右任所书，会馆的二楼辟为“银杏画廊”，其匾额为当代著名书法家刘正成手书。目前陕西会馆作为研究清代成都经济文化的重要场所，已被成都市列为市级文物保护单位。

赵涛

「马背」上战斗



在时代的脉搏中，他无法压抑自己敢于开拓的“折腾”本性，而“折腾”对于他来讲是一种人生态度，更是一种升腾的生命状态。他就是步长集团总裁赵涛。善步者长，步长者赢，赵涛这些年一直在弘扬中医药文化，打造集研发、决策、生产链完整的中药世界名牌。在实现梦想的道路上，赵涛从未停止自己的脚步。我们相信，步长的未来会更加美好。

“马背”上战斗

恰如步长集团总裁赵涛所言：“企业家是战斗在马背上的人，不断折腾就是我的乐趣。企业的好坏就是企业折腾能力的评价标识。唯一评价你的就是社会，折腾得好，继续发展；折腾得不好，就被淘汰。”反观步长集团18年的发展历程，正是这样的真实写照。

2011年6月1日，儿童节的清晨，初夏的阳光并不炙热，穿过透亮的玻璃窗照进北京煤炭总医院的病房里，像一双温暖的手抚摸着病床上的孩子们，为他们带去生命的热度和流淌的活力。这些孩子们，来自遥远的雪域高原，先天

国家安全生产监督管理局的领导，以及北京红十字基金会、“共铸中国心”组委会和艺术界的代表们特意来看望这些可爱的孩子们，陪他们一起度过这个难忘的节日。鲜花绽放在孩子们的床头，礼物堆满了孩子们的病房，欢声笑语洋溢在小小的病房中。

孩子们和叔叔阿姨一起唱歌，一起舞蹈，在煤炭总医院的心脏中心病房，8岁的扎央和12岁的次塔卓玛穿着美丽的藏装，快乐地唱起了《一个妈妈的女儿》。她们与其他8名身患先天性心脏病的小伙伴，都是步长集团发起的大型公益活动“同心·共铸中国心西藏行”的直接受益者，都在北京煤炭总医院得到了免费治疗。

上帝缔造生命的纹路也许并不公正，但人间之爱却足以抚平命运的裂痕。如此近距离地触摸社会的良知与爱心，让在场参加活动的每一个人都深深的感受到了慈善的力量。而这，也是赵涛和他的步长集团发起“共铸中国心”公益活动的初衷。

2008年，赵涛发起成立了“共铸中国心”公益项目，三年来，总共有三千多名医生，去了汶川、宁夏、山东、内蒙古等地实施医疗救助，但是这并非赵涛公益之路的起点，在他的企业成长与个人奋斗的路途上，随处可见慈善的标记。正如赵涛所言，他一直在寻求一种更适合步长集团的慈善模式。

性的心脏疾病让他们过早地承受了太多的病痛。而此时，他们刚刚接受过免费的救助手术。他们睡梦中安详的脸庞，嘴角甜蜜的微笑，让我们看到病魔已经渐渐地走出了他们的生命，健康正在重新焕发生机。

不一会儿，小小的病房开始热闹起来了，这是中央统战部、西藏自治区和

“共铸中国心”——感恩之心创事业之举

2008年，赵涛发起成立了“共铸中国心”公益项目，三年来，总共有三千多名医生，去了汶川、宁夏、山东、内蒙古等地实施医疗救助，但是这并非赵涛公益之路的起点，在他的企业

赵涛，男，汉族，1966年1月出生，民革党员。陕西省民革经济与社会委员会副主任，全国青联委员。1989年7月毕业于西安医科大学，北京大学国际EMBA毕业。步长集团现任总裁，步长集团海外控股董事局主席。
1996年被评为全国优秀青年企业家，并被推选为中国企业家协会常务理事；
2001年中国“创业之星”，陕西“三五”人才；
2003年与杨利伟等人荣膺十大中华英才称号；
2004年荣获“中国十大风云人物”；
2005年9月，赵涛应邀在全国政协礼堂参加了由政协组织委员会主办的“21世纪论坛”，并受到全国政协主席贾庆林的亲切接见；
2008年11月，赵涛荣获“最具社会责任企业家”奖；
2008年12月，获得2008品牌中国年度人物“创新奖”。

“共铸中国心”

成长与个人奋斗的路途上，随处可见慈善的标记。正如赵涛所言，他一直在寻求一种更适合步长集团的慈善模式。

这批来自西藏的先心病患儿，只是千千万万受益于“共铸中国心”项目的受益者中很小的一部分，也是赵涛怀着承担社会责任的感恩之心打造慈善梦想、构建步长伟业创举中的一个细微缩影。

具体到“共铸中国心”公益项目中，赵涛身负两个责任。第一是主要的捐款者和基金的发起人，成立之初，有很多人都说设立“步长中国心”，但赵涛否决了用“步长”两字，在他的理念里，要把“共铸中国心”建成一个公共开放的公益项目，从而影响到社会各界人士。此外，赵涛还是“共铸中国心”基金执行团队的一个重要成员，基于步长集团在医疗方面的丰富人脉，可以组织到最多的、最好的医生来参与。成立三年以来，总共有三千多名医生，去了汶川、宁夏、山东、内蒙古等地实施医疗救助。

2008年汶川地震后的第四天，赵涛带领着来自步长集团和首都各大医院的医疗服务志愿者走进了这片伤痛中的土地，而正是在汶川大地震的废墟上，“共铸中国心”的公益之梦悄悄酝酿并在随后的医疗援助行动中逐步完善。

赵涛带着他的医疗志愿队走过了坍塌的建筑、疮痍的土地，一路看到了简陋的医疗救助设施，和焦灼的等候救助的灾民们。这些灾民们，由于地震惊吓、不良生活习惯以及健康观念的缺乏等原因，竟然多数都患上了高血压等心脑血管疾病，滞后的援助就相当于加快了他们生命的步伐。这并不仅仅发生在灾难过后的汶川，在中国的“老少边穷”地区，类似的情况具有相当的普遍性。心脑血管病的侵袭不仅仅是这些地区人们生命的残酷杀手，随之带来的贫穷与困顿更成为阻碍这些地区经济可持续发展的主要因素之一。

作为治疗心脑血管疾病专家的赵涛和他身后的步长集团，下定决心要为改善乃至改变这样的情况做一些事情。随后，在总结经验的基础上，“共铸中国心”计划逐步成型并迅速获得首都乃至全国众多医疗卫生工作者的认可和支持，最终成为一个以“老少边穷”地区心脑血管疾病救治为核心的大规模定点、定向的主题公益行动。而步长集团则利用突出的专业技能、丰厚的医药储备、广泛的医护资源成为了“共铸中国心”行动的资源整合者，赵涛也因为开创之功、践行之举成为了这个公益项目最杰出的贡献者。



- 2007年6月 步长集团荣获“百姓放心药企业”，步长丹红注射液荣获“百姓放心药药品”荣誉。
- 2007年8月 步长集团荣获医药类品牌中国总评榜年度最高奖项“金谱奖”——中国制药企业十佳品牌。
- 2008年11月 步长集团荣获“优秀企业公民”奖。
- 2008年 步长集团荣获“2007年度中国商业科技100强”企业。
- 2008年6月 步长集团荣获“2008中国民营科技企业500强”荣誉称号。
- 2011年4月 步长集团荣膺2011中国慈善排行十大慈善企业之首。
- 2011年6月 “中华爱国慈善家表彰大会”授予赵涛“中华爱国慈善家”荣誉称号。

感恩之心 创事业之举

“共铸中国心”并非赵涛公益之路的起点，在他的企业成长与个人奋斗的路途上，随处可见慈善的标记。从一开始的个人捐款到企业赞助，从最初的“游击”慈善到如今成型的“共铸中国心”，正如赵涛所言，他一直在寻求一种更适合步长集团的慈善模式。“共铸中国心”行动中，赵涛充分调动了步长集团所拥有的医疗资源，深入到慈善的每一步，调研培训、义诊巡诊、救助救治、健康宣传和爱心捐赠，每一个环节的进行都渗透着赵涛以及步长集团强烈的社会责任感。

爱心就像是一个闪烁着光彩的接力棒，作为倡导者的赵涛正是握着它跑过

了内蒙古、宁夏、西藏等地区，将爱心传到了更多人的心中，点亮了贫困地区的希望之火。他在企业经营中的回馈理念、追寻慈善的不懈努力与卓越成就，也体现出了他作为一个医学家、企业家身上“悬壶济世、经纶天下”的信念与胸襟。

“善步者长”——中国神针启人生征程

学生时代的赵涛，品学兼优是基调，大学毕业的他用豪言告诉父亲，总有一天全世界会记住步长集团的。如今二十年光阴荏苒，赵涛早以自己的不懈

学生时代的赵涛，品学兼优是基调，大学毕业的他用豪言告诉父亲，总有一天全世界会记住步长集团的。如今二十年光阴荏苒，赵涛早以自己的不懈努力和敢于前进的人生态度践行和验证了当年的豪言壮语。

努力和敢于前进的人生态度践行和验证了当年的豪言壮语。

1988年8月，一张不算精美的明信片从西安医科大学校园寄往咸阳市职工医院，明信片上用简洁的线条绘着一幅CI草图——大写字母“ZBT”，它代表着雏形中的步长集团，旁边是赵涛力透纸背的字迹：“总有一天全世界会记住它！”这是即将五年医科大学毕业的赵涛寄给父亲赵步长的。至于这幅CI图案的内涵，明信片上并没有说明，但每一个人都读得出这个满腔热血的青年人滚烫的理想和会当击水的豪情。如今二十年光阴荏苒，赵涛早以自己的不懈努力和敢于前进的人生态度践行和验证了这幅看似简单实为深邃的图案。

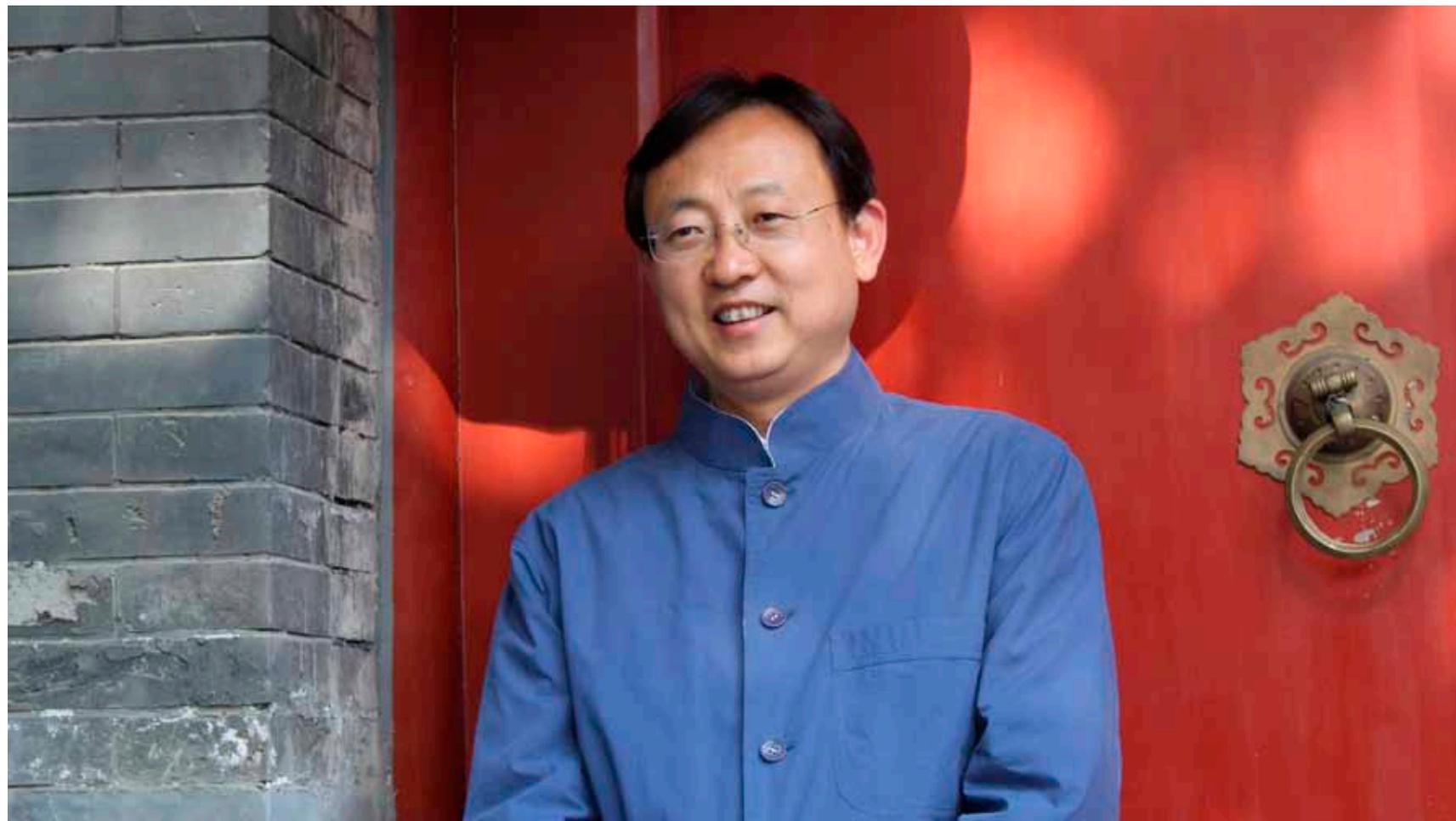
如果要为赵涛的学生时代写上关键词，品学兼优是基调，思想活跃就应该是最大的特色了。对于未知事物的求知、探索和创新是他最大的兴趣。赵涛就读的本科专业是西医临床，但他却因为受到父亲熏陶对研究中医药和针灸治疗心脑血管产生了浓厚的兴趣；他鼓捣无线电，组装收音机、电视机、防盗报警器，俨然是个“机器发烧狂”；他的兴趣不只在三尺讲台之上，也不局限于小小校园之中，赵涛的目光很早就投向了外面广阔的世界，在时代的脉搏中，他无法压抑自己敢于开拓的“折腾”本性。

赵涛的创业之路可以追溯到很早。放开手脚、敢于开拓的个性在他的创业征程上表露无遗：初二做电铃，大学一年级卖咖啡，大学二年级给新生拍照片，大学三年级下海做游戏机，甚至想要在火车上卖葡萄……每次的亏盈暂且

不论，对于赵涛而言，创业的过程本身就是一笔宝贵的财富。从两手空空到缔造奇迹再到财富积累，除却天时地利的幸运，更多的还是个人技术与文化不可撼动的力量。在赵涛的眼中，创业是上天赋予每个人的机会，是对人生的综合性的挑战，这段挑战成功与否并不重要，关键在于创业的过程会赐予一个人眼光、魄力、韧性和不屈不挠的性格。而“折腾”是一种人生态度，更是一种升腾的生命状态。

大学毕业后，赵涛没有安于人事部门给予的选择，而是毅然决然地和父亲创立了咸阳中风研究所，在扎实的西医学科基础下，赵涛向身为专家的父亲学习了中医理论和心脑血管病预防及治疗的专业知识。这也为他日后创造奇迹、改变人生做好了充分的准备。

赵涛的人生奇迹在1992年下半年来临，那时，“中医与针灸走向世界国际学术研讨会”在狮城新加坡举行，年仅26岁的赵涛和父亲在会上发表的“药气针治疗中风偏瘫”的精彩报告，引起与会40多个国家的专家学者和新加坡官员的强烈兴趣。会议主办方特意安排了一场针灸治疗现场表演：60多岁瘫痪多年的刘亚美女士坐着轮椅来到台上。年青帅气的赵涛一手拿着银针包，一手拿顶白药帽，沉稳地走上台。全场400多位专家和官员像看魔术似地凝神屏息，瞪大眼睛注视着坐在轮椅上的刘女士和沉静从容的赵涛。只见赵涛给刘女士戴上中药帽，在头部缓缓按摩了片刻，就从头到脚选准穴位，捻进一根根银针。随着赵涛不停地进针、捻针、行针，刘女士失去知觉的肢体有了热流和放射的颤



中国针灸人生征程



动，她的脸上露出惊喜万分的神情。半小时过去，奇迹出现了，瘫痪6年的刘女士抓住扶手竟慢慢地站了起来。会场震惊了，狮城轰动了，东南亚轰动了，众多媒体送给赵涛“中国神针”的赞誉！赵涛的“神针治疗”与神奇医术一同成为了奇迹！

赵涛随后在新加坡注册成立了ZBT·SINO中风复原有限公司，短短的90天内便赚到了90万美金。1993年8月，赵涛带着一颗赤诚的中国心和新加坡淘得的第一桶金回国，注册了咸阳步长制药有限公司——也就是今天的步长集团。

在面临选择的每一小步，赵涛都能准确把握其中的突破意义，将其变成开拓人生之路的一大步！他领军下的步长集团，已经成长为中国心脑血管领域的龙头企业，也是世界最大的植物专利药企业。三个五年计划在赵涛的科学运筹下顺利进行，步长集团先后兼并收购了

山东恩奇、河北天浩等多家制药企业，销售回款现金流十分充足，高科技新产品不断问世，步长已成为全球中药专利产品最多的中医药企业。这种跨越式的发展，正是“折腾”的本性带给赵涛的最大回报。

“永攀高峰”——誓做中国“辉瑞”

一直坚持走自主研发道路，步长集团在赵涛式企业文化的影响下，一直秉承科技是永恒的动力，科技领跑未来，着力打造科技制高点的理念，不满于现状的赵涛早已为步长制定了新的榜样，做中国的“辉瑞”。

步长集团的企业目标只有四个字——“百年企业”。积跬步而至千里，积纤尘而成山岳，百年企业才是步长的最高荣誉。

目前，步长集团在赵涛的治理下

“永攀高峰” 誓做中国“辉瑞”

已经成为集医药研发、生产、销售和诊疗服务为一体的高科技健康产业集团。

“科技是永恒的动力，科技领跑未来，着力打造科技制高点”，在这种赵涛式的企业文化的影响下，步长集团非常重视科研和产品开发，集团每年将销售收入10%的资金用于科研和产品开发，坚持走自主研发道路，仅赵涛本人，就拥有着多达几十项发明专利。集团制定了高、中、低和长、中、短的产品开发战略。不断推出脑心通系列产品及其他高科技含量的产品，如“步长稳心颗粒”、“步长倍通丹红注射液”、“步

“辉瑞”。不断瞄准世界一流医药企业进行赶超，突出创新药物和具有知识产权新药的研发，抢占新药研发的科技制高点，提升企业核心竞争力，使企业在市场上处于领先地位。

在赵涛的百年医药帝国蓝图中，最近一个计划是：步长集团将在2014年完成上市。作为业内优势明显且现金流十分充足的步长集团，上市也许并不是唯一的选择，但在赵涛眼里，只有上市才能更好地引进不同的战略投资者，才可以将步长的医药治理结构做得更为科学。而上市公司更加透明的运营机制，

一直坚持走自主研发道路，步长集团在赵涛式企业文化的影响下，一直秉承科技是永恒的动力，科技领跑未来，着力打造科技制高点的理念，不满于现状的赵涛早已为步长制定了新的榜样，做中国的“辉瑞”。

长得力生注射剂”等。业务范围覆盖心脑血管疾病药物、抗肿瘤纯中药注射剂、妇科类药、消化类产品、普药、西药、OTC产品以及社区健康教育和医疗器械……

2008年，步长集团荣获“2007年度中国商业科技100强”企业。同年6月，步长集团又荣获“2008中国民营科技企业500强”荣誉称号。其代表产品“步长脑心通”曾荣获第42届世界发明博览会尤里卡金奖、“消费者信得过产品”称号、“中国心脑血管药品市场产品质量用户满意消费者首选第一品牌”等荣誉。

勇于折腾的赵涛，早已为步长提出了新的榜样，那就是要做中国的

更有利于最大效率地整合健康产业。这是赵涛对步长在中国心脑血管药领域领军地位的信心，更是对企业发展战略的前瞻考虑，赵涛也深信这一定是步长决胜未来，成就百年梦想的战略之举。

访谈即将结束的时候，同时身为北京陕西企业商会副会长的赵涛向笔者透露，2012年，“共铸中国心”行动将走进家乡陕西，届时，赵涛将号召诸多陕籍企业家一起行动，将“共铸中国心”的温暖传递到更多人心中。而提及对步长的未来展望时，赵涛则表示：“企业家没有退休之说，人生就是不断地攀山头，征服了这个山头，还有下一个在等着你，而步长，会在这条路上不断攀登下去……”

白广林

本性商道

白广林，男，汉族，1966年6月出生，籍贯陕西省榆林市，1989年毕业于西安财经学院，毕业后一直从事个体经营，2009年成立广亮商贸责任有限公司，现任公司董事长。



镇北台长城以北，大漠蜿蜒，毛乌素沙漠已横亘千年之久……如今塞上江南的驼城榆林，集大漠的浩瀚雄浑与黄土高原的粗犷苍茫于一身，在历史的踪迹中亦曾有“榆林三迁”的传说。古榆林水草肥美，风光宜人，是上等的牧场。随着时光的流转，韶华不在，诸多盛景相继淡出驼城的记忆，而与毛乌素不离不弃默默千年的，当属大漠之上一丛一丛的早柳。

近身知觉过毛乌素沙漠的人，都会讶异于早柳顽强的生命力。在“风刮黄沙难睁眼，庄稼苗苗难出全”的自然环境中，早柳是抗逆性最强、生长最优良、最先郁闭成林的树种。长城沿线的风沙区，几乎集中了所有的恶劣气候，少雨、风沙、严寒、高温、盐碱……但早柳仍以不屈的生命姿态，生机勃勃地绽芽吐绿。甚至在受到灾害身躯毁变成两半时，老树仍能落地生根，在沉默中生长出健壮的枝条，直至绿树成荫，以坚守本性的持久，赢得观者的叹为观止。

而这些，又象极了陕北人的性格，在沉默和坚韧中，以自我的坚守诠释着生命的张力。笔者印象中的白广林，恰是这样的人。

黄金虽贵，分量赢人

遭遇街头骗局，他不仅不生气，而是感叹不能因为偶然的被骗就对社会上的人失去了信心，这样那些真正需要帮助的人就彻底没有机会了。在家乡榆林，白广林所做的善事和好事更是不胜枚举。

在与白广林的交流

中，笔者最感兴趣的就是他可以用白描似的语言讲述出一个个深具哲理的“小故事”。没有华丽的词藻和语调的咏叹，不经意的家常闲谈中，实实在在的情感和朴素的表达足以让访者静心聆听。这大约是一个土生土长陕北人最本性的沟通方式吧。

白广林讲过一个他在北京出差的小插曲：在东单附近的天桥上，他看到一个坐在地上的孕妇，衣着单薄，面容憔悴，茫然地坐在天桥中间，脸上写满了贫苦。孕妇身边铺着一张斑驳不堪的纸，上面写着一些字，大意是旅行被盜，求回家路费二百元……白广林从自己口袋里立即拿出了五百元，孕妇惊愕之余，在拿到钱后甚至来不及说声谢谢，便匆匆离去，不见踪影。数日后，又逢北京出差，白广林“碰巧”又在东单相同的地点看到了这位孕妇……大多数好心人在遭遇这种街头骗术后，多少都会渐渐收敛爱心，但白广林却不这么看：“这个社会上毕竟好人多，骗人的人和事是长久不了的，不能因为偶然的被骗就对社会上的人失去了信心，这样那些真正需要帮助的人就彻底没有机会了……”

而据《秦腔汇》记者了解，在家乡榆林，白广林常年资助着数十位贫困大

遭遇街头骗局，他不仅不生气，而是感叹不能因为偶然的被骗就对社会上的好人失去了信心，这样那些真正需要帮助的人就彻底没有机会了。在家乡榆林，白广林所做的善事和好事更是不胜枚举。

吃饭要尝

学生。除此之外，随时帮助身边的残疾人、孤儿、向灾区捐款捐物……更是不胜枚举。2008年到2009年之间，白广林为家乡做了一件他认为理所当然，但在乡亲们眼里却是大善之举的事情，那就是投资了五百多万元为家乡修了一条高等级的公路。言及此事时，白广林只用“饮水思源，回报家乡”来概括他的心境。事实上，企业重心早已移至陕西省外的白广林，一直保持着自己在家乡的一个企业——榆林市广亮商贸有限公司，不是为了追求经济效益，而是为了有一条纽带能够与家乡相连，在能够助力家乡经济发展的同时，更能在就业上安排一些乡里乡亲……不忘故土，难舍故人正是这位陕北企业家最朴素的情怀。

白广林所创办的强宇集团，目前发展重心主要集中在能源及其相关产业投资。生产基地设在内蒙古乌海市，再加上家乡榆林固有的广亮商贸

和北京的一些投资项目，这样的产业结构导致的最明显后果便是，每个月，白广林几乎都在北京、陕西、内蒙古之间飞来飞去。

吃饭要尝，栽树要量

做企业不但要想前进的结果，更要想退后一万步的后果。这是白广林在选择项目和企业拓展上的体会和经验之谈。凡事都要为自己部好后路，饭要一口一口地吃，路要一步一步地走。

在陕西作家高建群的著作《最后一个匈奴》中，笔者领略过陕北和陕北人的神韵。主人公为了实现自己的理想不惜牺牲一切、始终坚持内心的信念，一诺千金……而回顾白广林的创业历史，也是这样一段惊心动魄的心路历程。

2000年以前，白广林还没创办目前的强宇集团，尚未涉足能源行业。那时他在榆林周边有三个小型的石料



做企业不但要想前进的结果，更要想退后一万步的后果。这是白广林在选择项目和企业拓展上的体会和经验之谈。凡事都要为自己部好后路，饭要一口一口地吃，路要一步一步地走。

厂，专门生产公路建筑用的石子、石材，用他自己的话说，开石料厂期间，不但没挣到钱，还赔了一部分钱。但也就是在这期间，通过观察与了解，再加上业务关系，白广林了解了路桥建设的行情，并一步步将自己的事业转型到公路建设上来。得益于这种方向上的调整，2000年时，白广林的公司已是当地为数不多具备修建高速公路资质的企业之一。

2001年之前，白广林和他的企业一

直在榆林周边修建高速公路，随着施工经验的丰富和实打实的工程质量，2002年起，白广林承接到了榆林至内蒙古高速公路的多个标段，企业也进入了快速发展时期。

在选择项目和企业拓展上，白广林有自己的一套体会：“做企业不但要想前进的结果，更要想退后一万步的后果。凡事都要首先考虑后果，衡量清楚能不能做，犯不犯法，机会有多大。如果考虑清楚了，那就大胆抓住机会放手去做。做事情应该稳扎稳打，各方面因素都考虑清楚了，一点马虎都要不得。”

具体到每次公路建设招标，白广林都亲力亲为各个环节。不仅仅是简单的标书与报价问题，“针对实际的每个项目，首先得看自己的资质够不够，要看清自己的实力，然后才做决断，或放弃或积极争取……”白广林说。每一个工程前期，他都会和工程技术人员一起认



不怕人穷，就怕志短



穷人家的孩子早当家，白广林从小就是很懂事的孩子，小时候的哭，没有让白广林气馁，每一进步他都会给自己制定下一个目标。不甘平庸的他，从小就认定了唯有经商才能实现自己的价值。

真勘查现场，考察环境。看建设途中是否有地理障碍，比如深山大沟，有没有水……是否需要架桥或进行特殊施工……根据这些条件确定建设方案，最终得出招标价格。也正是基于这么一个实实在在的工程，白广林和他的建设队伍一步一个脚印结结实实地闯出了自己的名声。

2004年，一个偶然的机使得白广林把目光投向了能源行业。由于工程质量可靠，诚信度高，白广林赢得了许多项目的同时，更赢得了大量的朋友。修建榆林至包头的高速公路期间，应朋友之邀，白广林承接了一个选煤场的修建项目，以修建高速公路的施工资质去建设一个选煤场，自然不在话下，但白广林思考的却是能源开发及投资这个前景广阔的行业。从事路桥建设几年来，虽然企业一直在发展，但也有一些行业掣肘的问题，比如工程回款、永远只能是乙方……就像当年从石料厂转型路桥建设企业一样，白广林早早地将目光投

向了远方，并一直暗中蓄力。

2005年后，经过前期的充分准备，白广林毅然放弃路桥建设，北上内蒙古投身煤炭能源开发。为了更加深入的了解行业情况，白广林前期利用承包作业的方式，为别人“打工”，同时，深入行业内部潜心观察和思考。半年后，已摸透门道的白广林，迅速承包了一块煤田，正式进入能源行业，直至创立强宇集团。

经过几年的发展，目前强宇集团旗下已拥有多个煤矿，无论煤田面积还是煤炭资源都有不错的储备，开采能力已达200万吨/年以上，各种大中型机械设备一应俱全，员工多达400人以上……正如白广林对笔者所说的那样：“饭要一口一口地吃，路要一步一步地走。”

不怕人穷，就怕志短

穷人家的孩子早当家，白广林从小就是很懂事的孩子，小时候的哭，没有让白广林气馁，每一进步他都会

给自己制定下一个目标。不甘平庸的他，从小就认定了唯有经商才能实现自己的价值。

如果时间可以回溯到上世纪70年代的童年，白广林印象里最为深刻的恐怕就是贫穷和饥饿。在那个物质条件普遍贫乏的年代里，地处老区的陕北情况更甚。穿一件好衣裳是不敢想的，能够美美地吃上一顿饱饭便是最大的享受了。

“俗话说得好，‘穷人家的孩子早当家’，在当时村里的同龄人中，我是懂事比较早的，从小就愿意自己苦一点，帮家里分担困难。七八岁时，我就可以帮父母做饭了。那些饭食我至今都记得很清楚，在家里的大铁锅里弄一大锅水，里面撒上一碗金黄的小米，再撒上一碗同样金黄的玉米渣渣熬成一锅粥，吃饭时，捞上一碗自己腌好的老咸菜切成丝，再加上糠窝头，这就是完整的一顿饭了。饭每天早上做好后，吃一部分，剩下

的晚上热热接着吃。”提起自己的童年，白广林有很多话要说。那时乡亲们家里都一样穷，都脸朝黄土背朝天向土地要生活。夏秋的收获之季，走在路上会看到乡亲们种植的成熟瓜果，虽然饥饿，但白广林从没有摘取的念头，因为他认定，如果吃了别人的东西，别人就该饿肚子了，乡里乡亲们，家家都不容易，再饿也不能偷吃别人家的。

白广林家里兄弟姐妹有好几个，他排行第三。虽然不是老大，但是兄弟姐妹们都愿意听他的，父母每天下地劳作之前，会先大致把家务活给孩子们分下工，但具体执行和管理，都是由白广林来完成，一切都是自发的天性使然，大家也都认可。除了自留地里的活，家里还有一头猪和一只羊，兄弟姐妹们在白广林的指挥下，挖野菜、放羊、做饭、收拾农活……各司其职，井然有序。

上小学时，白广林就已经有了自给自足的生存观念了。通过有意识的做



货殖列传



真诚可以打动别人，也可以打动自己。白广林用自己真诚的心去做生意，脚踏实地，一步一个脚印去走好自己人生的每一步，直到今天，他仍然很肯定自己走过的每一步。



些小买卖，自己补贴自己，不向父母要钱。而小买卖的产生则源自于他对生活的仔细观察，白广林发现村子和乡政府之间的十里土路上，有很多“宝贝”，有别人穿烂了扔掉的鞋，还有动物的骨头以及报废了被丢弃的铁制农具，白广林把这些东西都捡回家，等攒到一定的量后，就拿到乡里的供销社去卖。破鞋一斤两分钱、骨头一斤五分钱、废铁一斤八分钱，每次都能卖个块儿八毛的。

到了上中学时。白广林的小买卖进一步扩大。他在自家的地里会种上一些小葵花，秋天收获时把葵花变成五香瓜子。然后在学校，用一茶杯两毛的价格卖给同学，五香瓜子不但为白广林交清了学费，还可以买一些生活用品。十四岁时，白广林又有了更大的买卖，他拿着镰刀去毛乌素沙漠里砍柳条，柳条去皮后可以卖到做柳编的加工厂。此外，还可以在沙漠里挖草药。靠着这些买卖，十四岁的白广林攒到了80多块钱，他用这些

钱为自己买了一辆自行车。

提起小时候受的这些苦，白广林不以为然，并不觉得生活艰辛，“每次小买卖卖了钱，我都特别高兴，总要先买一毛钱的水果糖或八分钱的糖饼来慰劳一下自己。然后，再为自己制定下一个努力的目标。”

十八岁是白广林的一个转折点，经过多年的小买卖实践后，那一年，他终于走上了“大生意”的道路，挣了平生第一笔“大钱”。那时，白广林已经离开校园全力经商了，不甘平庸的他认定唯有经商做买卖才能实现自己的人生价值，才能让自己服气自己。

当时，白广林已是一个卖烟酒的小店铺老板了，凭着自己灵活的头脑，渐渐有了几百块钱的家底，但是，这离自己期望的目标还相距遥远，绝不能就此停止！白广林在小店铺的经营中不断观察与思考着。当时，恰逢八十年代初期，大众对于商品的消费能力正在增强，而与此形成鲜明对比的却是各种商品依然紧俏缺货。白广林发现缝纫机对当时的家家户户来说绝对是个热门商品，看准了这个机会后，他带上自己的全部家底——500块钱，到厂家要求进二十部缝纫机，当时一部缝纫机的进货价格是135块钱，500块根本不够。厂家的工作人员不明白面前这个不知天高地厚的小伙子究竟要做什么！最后，白广林横下一条心，把500块钱全部押在了厂家，并许诺，当天日落之前若不能把二十台缝纫机全卖出去，除了退还缝纫机外，押的500块钱全归厂家！

拉到集市上的二十台缝纫机半天之内就卖了个精光，那一天，白广林净赚了700多元钱！这可是个天文数字！缝纫机厂家的工作人员也被这个陕北小伙子的魄力所折服，之后白广

林的缝纫机生意越做越顺，只要是他拿货，要多少有多少，不用付钱，打个条就行。

人心要实，火心要虚

真诚可以打动别人，也可以打动自己。白广林用自己真诚的心去做生意，脚踏实地，一步一个脚印去走好自己人生的每一步，直到今天，他仍然很肯定自己走过的每一步。

“戴帽子要知道自己头的大小，吃面条要知道自己饭量的多少，现在的年轻人都有文化，但却容易浮躁，喜欢求快做大，不爱考虑后果。我认为年轻人发展还是要稳步前进，稳定的情况下才可以快速发展。”对于年轻人如何经营企业，白广林有着自己的体会。

其实，在白广林的从商经历中，还有一种难能可贵的品质，正是这种品质支撑起了白广林的商海生涯。那就是用自己最本性的朴素与真实去面对和迎接外部世界的多变，一直以来，白广林正是这么实践的。

无论是强宇集团初创时资金上的举步维艰，还是2009年金融危机带来的外部市场环境恶化……凭着本性商道所积累的诚信，白广林度过了一个又一个的难关。

最近，白广林奔波的目的地除了北京、陕西和内蒙古，又增加了山西。在能源行业深入发展的同时，白广林的商业视角早就延伸到了科技含量更高、更贴合商业发展趋势的能源综合产业项目……

什么样的商道才是真正的王道？仁者见仁，智者见智……起码，在白广林的世界里，本性商道才是最具有生命力的！

沿着河走——温情陕北

彭晓明 / 文

这些年一直行走在黄河两岸，初始更多关注的是遗迹、古城、关隘这些表面意义上的人文景观。到了陕北，才逐渐触摸到了黄土文化和民间艺术的脉搏，让我真正深入了解了这里的人们对于艺术最初的理解。真正看懂陕北，你必须融入这片黄土沟壑，用心去理解。

赶上休假，陕北当然是首选。花了55元的车费我已站在陕北的土地上了。

初识

乡间班车沿着窟野河，向东南方向驶去，终点是一个叫贺家川的地方。正是丰收的季节，沿途蔬果繁盛，成片的枣林，覆盖着座座小村子，石头构筑的窑洞、围墙、排水渠隐现其中，幽静自然。阳光下，浑黄的河水缓缓流淌，窟野河在一个叫沙卯头的小村子转了两个弯，汇入黄河。

车在贺家川镇上停下，车上的人都下了车，我背上包往车门走，突然扭头发现座位最后的一个小男孩却没有下车的意思。有些疑惑的我问司机：“这里是终点吗？距离黄河有多远？”“是终点，如果有人要到下面更远的村子，再加5元钱就送你过去，那里离黄河近。他就是那个村子的。”司机指指车后的那个小男孩。我一想，走深点岂不更好。于是我又走回车厢，在小男孩前排坐下。经过短暂的攀谈，认识了这个叫彦华的男孩，并且商量好了可以在他家借住。其实这次出行的目的也是和当地人吃住在一起，一起生活劳作，听听他们的内心。

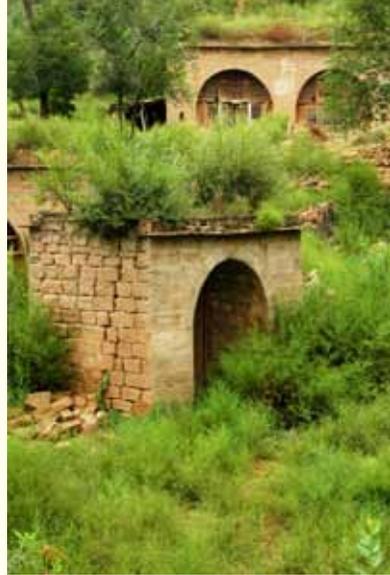
转过一个磨盘，就到了彦华家的院子，石头垒的院墙很矮，也就60公分左右。规整的石窑前有几棵枣树和小菜园子。他妈妈正坐在门口，摆弄着筐里的豆角。我打了个招呼，她站起身，笑呵呵看着我：“我咋不认识你哩？”“他是拍照片的。”彦华低着头回应着。彦华妈妈是

那种典型的陕北劳动妇女，黝黑的脸庞，健硕的身材，和善的微笑。“你从哪里来的？来这里作啥哩？”彦华妈妈边问边把我让进窑洞。我本想说是来采风，一想或许还得解释采风是什么，就说：“我是从北京来的，来这里看黄河，看窑洞。”听到这里，彦华妈妈的语气轻松了很多，话也变得多了起来。“来吃瓜，都是自家种的。”不知啥时候，切好的西瓜，已放在了灶台上。

受苦

这里的人一日三餐，除了油米面是买的，其他都是自产的。包括很多生活用品，也算是自给自足了。

晚饭吃的是彦华妈妈用大锅做的西红柿豆腐茄子汤面，味道很不错，菜都是家里自己种的，新鲜，干净。这里的人不像其他农村人很早就睡了，他们的农活要忙到深夜才能休息。现在是这里的雨季，他们都要利用这个时间灌溉，



养牛，放羊，储存过冬的饲料和食物。冬天窟野河就枯了。彦华家晚饭后的第一件事就是给牛切饲料，牛可是家里的壮劳力，一丝都不能怠慢。我还算有把子力气，就挽胳膊撩袖子开切，厚实的铡刀不轻，粗壮的玉米秆捆在一起，一刀不是那么利落切断，总是再补一刀，不一会我就气喘吁吁了。之后，我和彦华又去村后的山坡上拔草喂羊，这也是个力气活，不太明白为什么他们不用镰刀，而是生拔，这里的草扎根都很深，拔起来不但费劲，而且一不小心就会坐个屁墩，黄土也随之扑面。攒够了羊群的饭量，我俩都快成土人了！

天黑了，月亮如期而至，彦华让我陪他玩游戏，他妈妈就静静地坐在旁边边看边剪豆角。这里家家都种豆角。今年雨水多，大丰收。会有人来村收购，但是湿豆角卖不上价钱，所以就把手豆角从头到尾剪开，晒干后就能比湿的多卖几毛钱。“咳，受苦，就能多赚点。”彦华妈妈微笑着说。“我看村子里的男人很少啊。”我接着问，“是嘞，男人们都在外面受苦，他爸爸也是在外面作石匠。”“彦华把我直接带到你家，你们不怕我是坏人？”我突然问了句。“呵呵，”彦华妈妈笑道，“不怕，一看你就不是坏人，不然就不会留你住了。”“谢谢，谢谢！”我不住的重复着，也许只有这个词才能表达被人信任的感激。

写生与温情

这些年总是在旅行、拍照，旅行中度过，取景框变成了画纸，快门取代了笔头。虽然很方便，但总觉得缺了什么。写生却可以弥补拍照的不足，可以取舍，可以把自己认为最美的地方突出表现。虽然比拍照要费更多时间，但可以静下心来。于是，写生又被拾起。

清晨，彦华妈妈很早就起床忙开了，等我起来，玉米已经煮好了。伸伸懒腰，清凉的空气加上香喷喷的玉米香味，让早上的心情格外舒坦。吃完早饭，彦华要和妈妈走20多公里的山路去外婆家，我们就此分开。临走时，彦华妈妈往我

的包里不停塞玉米和西红柿，让我路上饿了吃。多么朴实的一家人，我除了感激就是感动。

一个人在村子里溜达，边拍片拍找合适的地方写生，终于找到了一处没有院墙的窑洞。很久没用硬笔画了，有些发怵，随着不断深入，也进入了状态，窑洞、树木、晒的被子、远山逐渐留在了纸上，人也沉醉其中。

而后我又穿过村子，从贺家川小学的后面进入河滩上的大片果园，沿着河边前行。虽然中午的阳光很毒，但在枣林的树荫下，却是凉风习习。过了窟野河，顺着正在拓宽的马路向山上走，半个多小时后，就到了天台山。天台山位置正好在窟野河和黄河间的山崖上，左侧是宽阔宏大的母亲河，右侧是蜿蜒曲美的窟野河，贺家川就坐落在一个大拐弯处的冲积扇面上。坐在山崖边，视角极佳，力量和柔美总会出现在最震撼的地方，河水与山壁如同这里的男人和女人，生在这里，长在这里，水乳交融后留下大片的泥土，供他们耕种、生存，哺育、滋润着他们的子孙。

5天的陕北行程里，我不断进村入院，拍照画画。遇到了很多热心的陕北人。在这片黄土地上，只需要你一个微笑，一个点头，就会换来他们像父母亲人一样的关爱，也许，陕北的温情正在于此吧！



孙皓晖： 以法治精神寻求文明的话语权

孙皓晖曾任西北大学法律系教授，是获国务院首批特殊津贴的专家之一。1993年秋天，孙皓晖动笔写《大秦帝国》。2008年4月，历时16年创作的《大秦帝国》出版，共6部11卷，504万字。这是目前唯一一部全面、正面表现秦帝国时代的长篇历史小说，在2009年3月中国小说学会评选的“2008年度中国小说排行榜”中居长篇小说组第二名。《大秦帝国》电视连续剧（第一部）也已播出。



出生于陕西三原的孙皓晖，非但有着“老秦人”的情怀，有着这片帝国故土后裔的骄傲，更深切感受到深度发掘秦帝国历史精神，重现那段遥远而辉煌的历史对于当今时代的精神价值。用孙皓晖的话说，秦帝国是中国走向全面法制社会的历史镜子……怀着对《大秦帝国》的浓厚兴趣，经过多次约访，《秦腔汇》记者终于在陕西省驻北京办事处见到了孙皓晖教授。

《秦腔汇》：感谢您百忙之中接受我们的采访，十分荣幸！您用了十六年的时间，完成了《大秦帝国》的创作，对于这样一部费时而又十分厚重的作品，您的创作初衷是什么？

孙皓晖：《大秦帝国》写作最初的动机是有感于当时中国人对自己的文明历史说不清楚，后来我在出版社的座谈会上也谈过这一点。《大秦帝国》的最终目的就是想给中国人、中国民族争取文明话语权。

我们国家是世界四大文明古国中现存最大的一个，但对自己的文明历史却说不清楚。所有的重大人物、事件、时代，全部都是具有争议的，问题人物、事件层出不穷，重大问题上几乎没有一件是有基本共识的。这不是一个正常的、自由的争鸣，或是意识理念方面的多元化状态。

全世界任何一个大的民族对自己一些基本的文明坐标性的人物、事件，都是有共识的，唯中国是没有的。我们国学的代表到底是什么？传统文明的基本精神到底是什么？民族传统的经典到底是什么？……都没有共识。

要解决这些问题，就必须回到我们民族创造原点的时代去，这就是春秋、战国、秦帝国的时代，而用艺术的方式展现比仅仅用理论的手段要好得多。《大秦帝国》用艺术的形式呈现出来，使大家都读得懂，容易形成一种讨论的思潮。这才有利于尽快把问题弄清楚。这就是《大秦帝国》创作最基本的初衷。

创作开始之时，正是《河殇》“黄色文明落后论”、柏杨《丑陋的中国

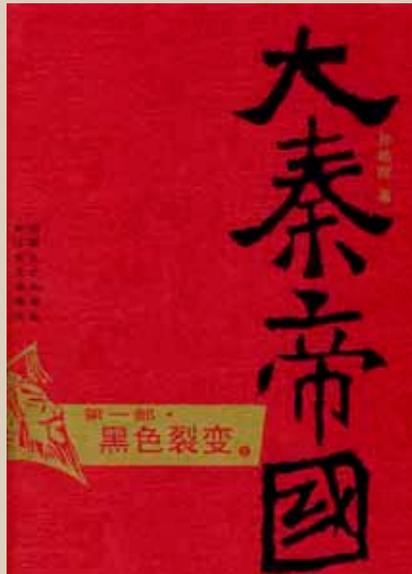
人》“文化酱缸论”弥漫中国的时候。假如说我们民族五千多年的文明与文化是一团丑陋的话，那这个民族在自己原生的土地上还可以一直生存壮大五千多年，就显得非常怪诞了。所以必须正本清源，必须“寻求文明的话语权”。

《秦腔汇》：《大秦帝国》共六部十一卷，五百零四万字，花费了您很多心血，而且第一部的电视剧也拍出来了。创作上，《大秦帝国》系列的周边东西下一步有什么计划？

孙皓晖：《大秦帝国》从2001年第一部问世到现在十一年了。未来十年之内我打算要做好三件事情。

第一件就是系统清理中国前三千年的文明史，拍出一部四十多集的大型电影文献纪录片，叫做《中国原生文明启示录》。这实际上是《大秦帝国》思想的拓展和延伸。因为这三千余年是中华文明的根基。秦灭亡之后的两千余年，中国始终处在地平线式的涌动发展中，文明再也没有大的历史跨越，从西汉开始到明清，一直呈现一个总体性的地平线式运行状态，到宋，主要是宋明理学出现之后，越来越下降，明清时几乎进入一种干枯、僵尸的状态。我认为当今继承传统文明，应当越过这两千年，直接和前三千年进行对接，越过整体下行的衰落期。

第二件事情是我要写四部大的电影，按照秦始皇的人生历史时期和大事分为四部。就是要把秦始皇这个中国文明最伟大的坐标用艺术的方式处理起来。作为历史伟人的秦始皇一直被淹没在历史的烟雾中，扭曲他的、妖魔化他的言论太多太多。我们必须穿过这种历



孙皓晖著《大秦帝国》书籍封面

《大秦帝国》电视剧海报



史烟雾，恢复历史的真相。所以将秦始皇的形象正面的立起来，我以为它的意义就如同美国立起华盛顿一样，如同俄国立起彼得大帝一样。我们的传统文明应当有一个最坚实的、最伟大的坐标，这个坐标就是秦始皇，而不是孔夫子。

第三个目标是，继续写完《大秦帝国》的前传，它的原名为《马背诸侯》。从秦人的发源历史写起，从大禹治水时期秦人的祖先如何帮助大禹一起治水，一直写到秦人前三千年的奋斗史。它将揭示在我们远古文明时期，有一个族群是怎样历尽了三千年的起落沉浮，而最终实现了彻底的变化、最终统一了中国、最终统一了中国的文明，创造了我们的文明正源。把这个民族全部的奋斗史呈现出来，有利于澄清历史上所有的对秦的攻击言论。我觉得这是三步中最基础的一项工作。

《秦腔汇》：《大秦帝国》这本书，以及其中的《黑色裂变》，外界的评论有很多。其实，这个作品对现代有着很深的借鉴意义，在您看来，就是为了还原当时的原貌，还是有您的一些思想蕴含到了这个作品中？

孙皓晖：《大秦帝国》中有我对历史的整理，也有我自己的思想和劳苦在里面，但更多的是那个时代的本然的东西起决定作用。我的作用仅仅是发现而已。

“发现”和“发明”是两个不同的概念，“发明”是从无到有，发现是既定的客观存在我们来重新认识它的价值。所以人文科学领域的研究，尤其是历史的研究，我们称之为发现的路程。春秋战国、秦帝国，甚至前三千年的文明有很多东西从来是客观存在的，但我们的史学没有去整理，对其中蕴含的进取和创作精神，没有给予发现。春秋、战国、秦帝国这三大时代历来是



被攻击和否定的，所以民间有“不看《三国》、不看《水浒》、不看《战国策》”等等这样的理念。

我只是对大秦帝国那个时代的精神和思想进行了归纳、整理，用艺术的方式把它呈现出来，起到了一个发现的作用。如果那是一种虚幻的精神，那么它是无法羁留的，正因为它是一种坚实的精神，我们才能得出一个合理的推论，这个民族才能一直走到现在。

《秦腔汇》：鼎盛时期的秦王朝，那个时代真实的民族性格、人文素养是一个什么样的状态？

孙皓晖：在秦时代，人的生命状态应该说是爆发到最顶点了。

如果仅从精神文明层面上来讲，某种意义上来说比现在高一个或者高几个单位。因为那个时代是一个法治社会，尽管是战时法治。但秦帝国这一百五十多年，是中国仅存完整的一段法治社会，尽管我们可以将其称作战时法治社会或者古典法治社会。

我们现在正向着法治社会进步，正在逐步建设我们真正的新时代的法治社会，但就其成熟程度而言还达不到那个地步，这是就国家制度而言。就当时的建设精神而言，那个时代也是我们的榜样。古典社会所有的大型工程，往往都是秦时修建的：长城，都江堰、灵渠、郑国渠、秦直道，秦驰道……就人的精神而言，那个时代是最饱满的时候，创造的奇迹最多、思想最深刻、原点最多。我们今天所能读到的民族经典，全部是那个时代的。就兵法制度来说，宋代总结的武经七书，七部兵法有五部都是那个时代的。

人的生命状态，思想的健康、自由、多元、争鸣，都是那个时代给我们留下的光辉灿烂的东西。战国后期的大家荀子在他的强国篇中有一段专门写他

游历秦国的感受，其中有一段写进入秦国之后社会风俗多么健康、清明，办事效率高、道德高尚等等。然后他归纳：

“秦四世有胜，非幸也，数也。”说秦国四代不断的大发展，不是一种历史的偶然，而是必然。当时荀子能有这么客观的评论，而对战国其他几大国从未这么说过，这也可看作是那个时代的秦人精神的体现。

《秦腔汇》：就陕西群体，无论是那个时候的秦王朝，还是现在的陕西人，经过这么多年的演变，在某些特质上您认为是一脉相承下来了还是有了新的变化？

孙皓晖：当今的陕西人因为地域生存的关系，承载了秦文明核心生存地域的这样的光荣。秦帝国的核心地域在关中、陕南、陕北、四川。这个核心地域现在叫做陕西。这是地理上确定的位置。

但是这并不意味着陕西人全面继承了秦人的精神。因为在此后的两千多年中，陕西地区还作了汉、唐两大时代的都城。所以整个陕西地域的文化和陕西人的心理、精神，随着历史发生了很大的变化。可以说，历史的曲线必然在陕西人的性格里打上烙印，就现在的陕西人而言，也累积了非常多的中国民族在后两千年形成的重大的缺陷。比如保守、比如封闭、比如非常的土气。这里所说的土气丝毫不带有敌视的意味，而是说思维方式非常的不追求正规化，而不是像秦时代法制意义上依靠制度的全面运转来进行的。

虽然这样，陕西人的精神同中国人整体的精神一样有了很大的扭曲、很大的沉沦，但是毕竟他在核心地域生存，所以早期的两千多年前的秦帝国，上溯战国、春秋，这五百多年原点文明时代留下的核心精神仍然在秦地寄存了。



很多。在当今陕西人身上也仍然可以隐隐约约看到当年秦人的影子，这从生活方式、音乐方式、人的言谈举止甚至性格的一些主要因素都可以看出这个特点。比如倔强、比如很强的理解能力、比如讲求实干的这种精神。还有丰厚的文化底蕴以及秦人的那种自觉的向文明的最高境界靠拢和追求的精神。陕西人口虽然不多，但是如果在全国以地域文化或者地域文明作个比较的话，陕西人是有比较自觉的强烈的文化追求的。不管是做企业也好，其他领域也好，陕西人的文化心理以及所表现出来的言谈举止渗透的文化理念都是比较鲜明的。这是历史折射和沉淀在我们身上的远古秦代优秀的一面。这种精神我们也可以说有汉唐的一些影子，但是更强劲的生存精神、创造精神和文化追求更集中的体现了秦代。因为唐代文化更多的是太平盛世，趋于沉沦，是一个向下走的时代。汉也没有大的超越，它只是一个规整的独立的时代。

所以陕西人这种坚韧、求实、创造的精神以及自觉的文化追求等，其实都是远古秦人为我们留下的。我认为在谈起陕西人和秦文明的关系的时候，陕西人一方面要以身为秦文化、秦文明的传承者、承载者而感到骄傲，但是另一方面，不能很偏狭地把秦帝国、春秋战国时代的这种强势精神仅仅看做陕西地域文化，而应该把弘扬秦文明，全面地呈现秦文明，把揭示、发现秦代的这种强势生存文明精神看作一种我们国家民族的光彩，更看做有着世界地位的光彩。

陕西人在当代弘扬秦文明，不是狭隘地为了把陕西名气叫大一点，或者其他一些目标意义上去宣扬，而是为了真正给当代文明建设打开一扇新的历史窗口，提供一种强大的历史精神资源，而

这种精神资源曾经是以我们的祖先为核心的，我认为这一点就够了。

《秦腔汇》：除了对秦王朝的历史和文化有着非常深的研究之外，还有其他的研究方向吗？或者其他您感兴趣研究的地方？

孙皓晖：我是专业研究法学的，这是老本行。如果没有法学底子我是写不好《大秦帝国》的。因为秦最重要的贡献就是法制贡献，五千年文明中唯一的一段一百五十多年的法治社会。从人文历史大的领域来讲，我现在暂时还没有研究其他方向的兴趣，因为我的总体看法就是，秦灭亡之后中国两千多年的历史是地平线状态的，下行发展的，就跟股票的曲线一样是一直走下坡路的。如果和当代的历史需求接口的话，我们可以越过这两千年不计，直接和前三千年对接。现在中国进入了一个新的文明跨越时期，这和当年欧洲文艺复兴时期所处的历史转折点有大体相似的地方。

我们的历史文明要实现重新跨越，中国是一个传统的农业经济大国，要从农业经济文明彻底摆脱，进入新的工业和商业时代新的文明形态，那肯定就要首先说清自己的文明根基。我们既往的传统文明应该继承哪个时代、继承哪些方面，抛弃哪个时代、抛弃哪些方面，首先得有一个相对明确的认识。

《秦腔汇》：在许多社会民众看来，近两千年来儒家思想还是更多的占据了主导地位。从您的角度，是如何看待儒家思想的？

孙皓晖：《大秦帝国》出版以来遭受最严重的批评和攻击，就是认为我是反儒、贬儒、不尊圣贤，这些都是给我扣的帽子。实际上我认为这是极大的误解，因为不管《大秦帝国》也好，还是我的理论文章也好，或是在公开场合发表的谈话也好，我对儒家的基本主张



都是这样的：儒家是中国思想原点时代产生的百家之一，是我们文化体系中的派系之一，尽管它是保守主义学派，但是它在总体建构文明体系的意义上是有功劳的。因为世界任何文明都有保守主义的存在，保守主义是一个国家和民族的刹车器，它能够提醒我们，儒家就是这样的一个刹车器。但是一个国家和民族不能用刹车器去代替发动机。我们民族的悲剧在于，我认为汉武帝开始了我们民族一个悲剧的衰落时代，他把一个保守主义思想体系选择成了一个唯一的代表。所以我对儒家的态度是只反对独尊，而不主张打倒和铲除。因为独尊是宗教法则，只有教主的思想才被独尊。一个健全的、民主的、法制国家，是不存在独尊的。有什么思想能独尊呢？

儒家思想作为中国文明原生态时期产生的思想流派，没有必要打倒也不可能打倒。孔孟都是非常优秀的思想家，只不过不能将其作为唯一的代表。现在的新儒家不理解我们的理念，只是看到了我们写了些孔孟的缺点，就认为我们是反儒、贬儒、不尊圣贤，我认为这是心态过于敏感。这也是因为儒家做了两千多年的文化霸主，接受不了、没有重新改造自己的勇气的体现。所以我认为新儒家如果要重新融入我们新文明时代庞大的思想体系中去，绝不能以霸主自居，这是儒家需要处

理的新时代的心态。

《秦腔汇》：陕西正在努力建设文化产业，力图建设成一个文化大省，您对陕西未来的发展有什么样的希望？

孙皓晖：我的希望当然是陕西不但要成为经济强省，而且更要成为弘扬秦文明的强省。我认为陕西在恢复历史文化产业方面现在还处于眩晕状态。在周秦汉唐四个时代中，分不清楚究竟应该重点着力弘扬哪一个时代。所以汉、唐、周都显得比较混乱，而秦文明的遗址在陕西也没有作为一个重点去弘扬。

如果陕西能够把弘扬秦文明作为历史文化产业发展的重点的话，面貌会很不一样。整个关中，从天水开始，西汉水上游河谷、凤翔秦公大墓、秦将白起所在的眉县、秦代的都城咸阳、函谷关、秦始皇陵等等，把这一条秦文明带，如果能真正地大力恢复起来，我觉得是陕西文化产业真正的希望所在。陕西现在完全不自觉，淹没在了盛唐太平气象、祖国和谐的口号之中，而汉唐并没有值得挖掘的真正的内涵，周又是一个早在战国就被抛弃了的时代，值得继承的因素太少。陕西全省的重点应该是恢复和保护秦文明带，如果能够做到这一点，陕西在全国将是成为最有特色的文化大省。

西安市

保税物流基地

联系人：强榕江
电话：029—86531016 86519171

奶牛疾病诊疗中心

联系人：韩立岗
电话：029—82380718 13720551850

西安浐灞创意产业孵化基地

联系人：魏俊龙
电话：029—83592185/89

临潼国际旅游区温泉酒店群

联系人：景政彬
电话：029—85596583 13572029599

国际名牌纺织产业园（西部服装之都）

联系人：郭小亚
电话：029—83591511

西安印刷包装产业基地

联系人：温可琛
电话：029—86602098 86519171

咸阳市

太阳能电池生产项目

联系人：王小练
电话：029-33220731

现代装备制造产业园基础设施建设项目

联系人：田勇
电话：029-386190000

空港产业园物流园建设项目

联系人：刘军 李强
电话：029-32036003

单晶硅生产项目

联系人：王小练
电话：029-33220731

兰池大道及横桥建设项目

联系人：李战平
电话：029-33214673

兴平市装备制造配套产业集群项目

联系人：田勇
电话：029-38619000

铜川市

年产5万吨的高档铝型材项目

联系人：贺增民
电话：0919-4561002、4185136

脱水苹果干加工建设项目

联系人：贺增民
电话：0919-4185136

印台区顺金工业园区基础设施建设项目

联系人：贺增民 苏卫丽
电话：0919-4185136 13325395596 13509199062

特种高档植物油加工项目

联系人：白剑学
电话：13809196331

复合式干法选煤项目

联系人：贺增民
电话：0919-4185136 13509199062

年产35万立方米蒸压加气混凝土砌块生产线

联系人：王晓辉
联系电话：15319899787

榆林市

榆林市榆阳区土地开发整理中心

联系人：张工 王工
电话：0912-3538730 13992849303

榆阳区岔河则乡石峁村土地开发工程

联系人：赵静
电话：0912 - 3232616 18992244055

吴堡县地方税务局综合楼装修工程

联系人：高雪
电话：0912-3511188 13892286893

榆林人才公寓楼工程施工

联系人：郝越 朱坤
电话：0912-3367685

榆林市清泉乡清泉中学小桥

联系人：赵小燕
电话：13992277622 0912-3367865

绥德县地方税务局综合楼装修工程

联系人：张志意
电话：0912-562856 18992291156

安康市

安康高新区基础设施建设项目

联系人：李宗山
电话：0915-3330105 15909156518

富硒魔芋食品深加工项目

联系人：康树民 龚颖
电话：0915 - 4426306 4423955

葛根综合开发利用项目

联系人：林晓辉
电话：0915—3330105 13992564570

安康市长岭路建设项目

联系人：李宗山
电话：0915-3330105 15909156518

天华山国家森林公园综合开发项目

联系人：刘利杰
电话：0915-3330103 13509157296

安康城东汉江大桥建设项目

联系人：李宗山
电话：0915-3330105 15909156518

商洛市

桔梗食品开发项目

联系人：任劳实
电话：13891411642

商州牧护关度假区拍卖经营权项目

联系人：张婷 汪妍
电话：0914-2322293 0914-8083685

商洛市商州区西关片区旧城改造

联系人：罗涛
电话：0914-2311569

洛南县花石浪(国家级)水利风景区

联系人：贺先生
电话：0914-7382028

金丝大峡谷彩虹桥建设

联系人：胡金鑫
电话：0914-6324666

老君山生态旅游开发

联系人：赵有群
电话：0914-6324366

宝鸡市

年产2万吨红薯淀粉项目

联系人：王宏芳
电话：0917—4241052

西部物流园

联系人：翟文龙
电话：0917-2882920

3000吨天然β胡萝卜素及饮料加工项目

联系人：王宏芳
电话：0917—4241052

杨凌晨光乳业有限公司股权转让项目

联系人：黄桢 周敏会
电话：0917 - 87015409

年产6000吨羧甲基纤维素钠项目

联系人：谢宽让
电话：0917-6226588 13609176868

宝鸡市陈仓物流园区信息服务中心

联系人：赵宝利 李军海
电话：0917-6228669

渭南市

韩城市红日油脂加工项目

联系人：母玉鹏
电话：0913-5213153

华阴雕刻厂项目

联系人：苗席俊 王炜
电话：13709236880

华县中国西部农副产品交易市场项目

联系人：刘毓斌
电话：13992366130

寇准墓开发项目

联系人：李方平
电话：0913-2736104 13991650306

白氏陵园开发项目

联系人：杨宇英 兰渭鸿
电话：0913-2890001 13892388789

碳化硅及其超精粉生产项目

联系人：王金平
电话：0913-2109732 13992337366

延安市

延安土特产综合加工项目

联系人：杨新望
电话：0911-8258033

延长县太阳能光伏发电项目

联系人：刘彦荣
电话：0911-8614623 13325315066

延安自驾车营地建设项目

联系人：杨延东
电话：0911—2138301

雪龙农产品批发市场建设项目

联系人：刘亚文
电话：0911—2119080 13992168838

延安深圳轻工业园区招商

联系人：刘雁冰
电话：0911—82580321 13409117085

大唐延安热电厂配套管网项目

联系人：李向阳
电话：0911-8201270 13629115198

汉中市

南湖路综合市场整体开发项目

联系人：张晓斌 张宏斌
电话：13991625380

汉南大道两侧规划建设用地土地出让项目

联系人：刘建军
电话：0916-5515255

五郎高新工业园开放工程

联系人：熊晓东
电话：0916-7291001

南郑县梁山工业园区建设项目

联系人：王绍勇 林登兵
电话：0916-5391203 15309166955

汉中褒河物流园区

联系人：曹永林 张建军
电话：0916-2628859 2626952

BX高效供热系统工程建设项目

联系人：刘雨天 陈鸿斌
电话：13772808128 0916-2316852

北京市

洛川苹果北京专卖店（旗舰店）

联系人：刘建国
电话：400 630 8058

石景山区老古城综合改造项目

联系人：北京市投资促进局 项目促进处
电话：010-62844626 13691209399

通州区通州区“三庙一塔”景区（“三教庙”）改造项目招商

联系人：项目促进处16
电话：010-62844626 13691209399

大兴采育葡萄酒生产基地项目

联系人：邓军哲
电话：13911735504

顺义区南法信镇多功能综合产业服务区

联系人：北京市投资促进局 项目促进处
电话：010-62844626 13691209399

民族演艺中心项目

联系人：刘彬彬
电话：010-83317211-3074

北京西山森林音乐公园

联系人：王秋华
电话：13901009872

平谷区北京国际音乐城项目

联系人：北京市投资促进局 项目促进处
电话：010-62844626 13691209399

北京星月湖绿色农业科技中心项目

联系人：孙淑萍
电话：010-80276173

北京名仕庄园特色种植、养殖基地项目

联系人：段晓菲
电话：15811373984

大兴区魏善庄镇森林公园改造提升项目

联系人：李国安
电话：010-89231323

三峡库区招商项目

兴山县葛根种植基地项目

联系人：刘本清 袁选国
电话：0717—2583238 2583236

巴东县“薄壳核桃”基地建设及深加工项目

联系人：董元伦
电话：0718—4335411 18907265256

年处理10万吨鲜蔬菜脱水加工项目

联系人：王 星
电话：0718—4336799 18907265206

白皮大蒜加工项目

联系人：王立三
电话：0718—4262688 15586638889

年产12万吨轻质碳酸钙项目

联系人：王 星
电话：0718—4336799 18907265206

高山有机蔬菜种植加工项目

联系人：刘本清 袁选国
电话：0717—2583238、2583236

农副产品包装印刷加工项目

联系人：张巍立
电话：0718—4333041 18971887878

新农村多燃料环保节能气化炉生产项目

联系人：王 星
电话：0718—4336799 18907265206

链子溪原生态旅游开发项目

联系人：田晶
电话：0718—4334632 15307260999

野三关生态休闲度假村建设项目

联系人：董元伦
电话：0718—4335411 18907265256

金果坪乡红色旅游开发项目

联系人：郑永平
电话：0718—4885384 13886791718

昭君文化园建设项目

联系人：刘本清 袁选国
电话：0717—2583238、2583236

土家土牌民族工艺旅游产品开发项目

联系人：柳凌莉
电话：0718—4399444 13367180444

宜巴高速公路互通游客中心项目

联系人：李光龙
电话：0718—4336794 18972402529

兴山县中药材种植与加工项目

联系人：刘本清 袁选国
电话：0717—2583238、2583236

核桃系列产品开发与深加工项目

联系人：刘本清 袁选国
电话：0717—2583238、2583236

巴东县影视文化中心建设项目

联系人：郭忠为
电话：0718—4332708 13477216868

五星级宾馆新建项目

联系人：王 星
电话：0718—4336799 18907265206

巴东县影视文化中心建设项目

联系人：郭忠为
电话：0718—4332708 13477216868

巴东县江北物流中心项目

联系人：王 星
电话：0718—4336799 18907265206

野三关大型购物商场建设项目

联系人：王 星
电话：0718—4336799 18907265206

长阳木瓜系列产品开发项目

联系人：长阳土家族自治县招商局（三峡办）
联系电话：0717—5331486

年产2万吨富硒茶饮料加工项目

联系人：长阳土家族自治县招商局（三峡办）
电话：0717—5331486

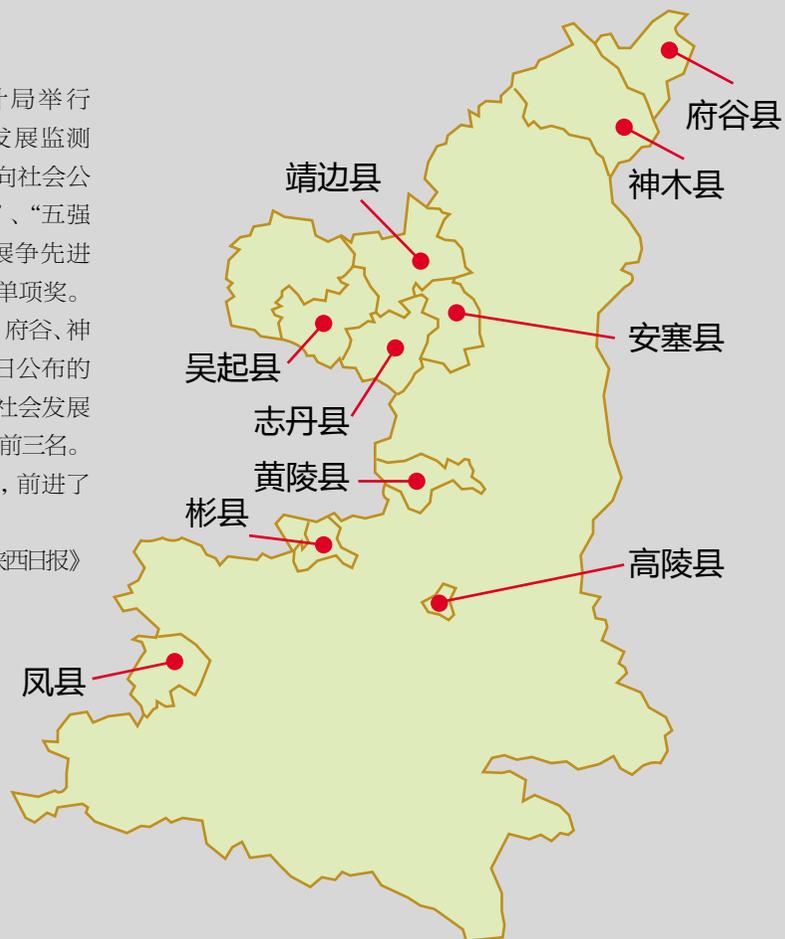
年产20万吨啤酒招商项目

联系人：长阳土家族自治县招商局（三峡办）
电话：0717—5331486

2010陕西十强县出炉：前三名依旧在榆林

近日，陕西省统计局举行2010年县域经济社会发展监测考证结果新闻通报会，向社会公布2010年全省“十强县”、“五强区”、城区经济社会发展争先进位奖和县域工业化发展单项奖。继在2009年位列三甲后，府谷、神木和靖边三县在4月29日公布的2010年陕西省县域经济社会发展监测综合排名中，依旧是前三名。此外，吴堡县进步最快，前进了26名。

来源：《陕西日报》



2010年度“陕西县域经济社会发展十强县”：	府谷县、神木县、靖边县、吴起县、高陵县、志丹县、黄陵县、凤县、彬县和安塞县。
排名后10位的县先后是：	黄龙县、清涧县、镇坪县、佛坪县、紫阳县、白河县、岚皋县、镇巴县、佳县和留坝县。
2010年度“陕西省城区经济社会发展五强区”：	雁塔区、未央区、莲湖区、碑林区、新城区。
2010年度“陕西省城区经济社会发展争先进位奖”：	临渭区、渭城区、榆阳区、杨陵区、耀州区。
2010年度“陕西省县域工业化发展单项奖”：	富县、佳县、吴堡县、麟游县、宁陕县、长武县、旬邑县、平利县、永寿县、横山县。

西凤酒：力争2012年底上市

作为中国“四大名酒”中唯一未上市的西凤酒，其上市时间表业已明朗。陕西西凤酒股份有限公司（下称西凤酒）董事长喻德鱼表示，公司力争在今年年底将涉及上市的障碍一步步清理，并在2012年底完成上市工作。

喻德鱼在出席于上海举行的中国白酒东方论坛间隙接受采访时说，西凤酒通过2009年开始的增资扩股改制，目前西凤酒的国有持股比例已经减至44%，这样做的目的就是为了解决上市的问题。

喻德鱼表示，在过去十多年，西凤酒错过了多次发展机遇，在老四大名酒（贵州茅台（600519.股吧）、山西汾酒（600809.股吧）、泸州老酒以及西凤酒）上市过程中，也没有跟上步伐。此次增资扩股改制后，企业运行正常。西凤酒计划在2012年底上市，目前该公司已经进入上市培训辅导期，涉及上市的一切障碍将在今年一步步被清理。

改制之前西凤酒的股权结构中，国有股以

75.86%股权处于绝对控股的地位。据此前媒体报道，自2009年正式改制重组以来，西凤酒先后两次增资扩股，引进了9家战略投资者，共募集发展资金10亿元。2010年5月11日，西凤酒增资扩股认股协议签字仪式在宝鸡举行。西凤酒引进中信产投绵阳科技产业投资基金（下称中信产投）、光大金控、海通控股等战略投资商，西安智德通、延安百得信工贸等几家西凤酒的经销商也参与了增资扩股。扩股完成后，西凤酒总股本由2.3亿元增至4亿元。其中中信产投以3.6亿元的投资，占增资后15%的股份，成为该公司第二大股东。

喻德鱼此前接受媒体采访时表示，上述募集资金将用于西凤酒扩建技改工程项目建设、西凤酒品牌推广和销售渠道建设以及补充流动资金等方面。西凤酒增资扩股，为西凤酒进军白酒行业第一阵营拉开了序幕。

来源：西部网

西安地铁二号线9月试运营 车站装修显古城风韵



在车站内部装修方面，考虑到全线各车站装修后的面貌会不尽相同，因此在钟楼等大站上进行重点设计，着重突出西安作为历史上十三朝古都的风格特色，乘客除感受西安的快节奏外，也能直观地领略这座千年古都的历史文化魅力。各车站内的装修既显现代交通特点，又融合西安的历史文化，在体现古城地域风情的同时，又不失现代气息。

地铁二号线站名：北客站 - 北苑 - 运动公园 - 行政中心 - 凤城五路 - 市图书馆 - 大明宫西 - 龙首原 - 安远门 - 北大街 - 钟楼 - 永宁门 - 南稍门 - 体育场 - 小寨 - 纬一街 - 会展中心。

来源：华商网

西安地铁首条线路—地铁二号线将于2011年9月28日通车试运行。目前全线各车站内部装修、机电设备安装基本结束。车站装修在以灰白为主色调的同时，配以回型纹、朱雀等标志，装修风

格彰显西安“十三朝古都”的历史文化特色。

西安地铁二号线于2006年9月29日动工，经5年建设，将于今年9月28日通车试运行。线路全长26.4公里，最高设计时速80公里。

张维迎： 通胀本质上是强盗逻辑 掠夺民间财富

《南风窗》 邢少文



在过去的3年中，世界经济一波三折，在这一历程中，作为全球第二大经济体的中国，政府亦对经济进行了强力的干预，从极度宽松货币、扩内需到眼下的限购、限价、限贷等一系列政策，让人眼花缭乱，目不暇接。这也引发了社会上关于计划和市场如何进退的广泛争议。

这些政策出台的逻辑何在？存在哪些矛盾？经济改革的方向指向何方？就这些问题，本刊对经济学家张维迎进行了专访。

政策还是价格

《南风窗》：您如何评价目前政府密集出台的一系列限购、限价的政策？包括发改委对企业频繁的价格“约谈”。

张维迎：很多时候，政策的出台往往是基于政治的考量。在目前中国的情况下，政策主要是一个政治问题，而不是科学问题。现在出台的这些政策很多是属于应急式的，目的不是为了建立一个好的经济体制，而更多是为了平息民众的一些短期不满。

商品价格的普遍上涨，没有大的天灾，一定是个货币问题。现在市场上物价、房价上涨，最根本的原因是2009年之后我们采取了过度的刺激政策，太多的货币、太多的信贷注入经济体，其必然的后果就是通货膨胀。从政策制定的角度，或者说从政治学的角度，政府部门采取限购、限价

的办法，不让企业自主定价，会起到一个“注意力转移效果”：好像市场上的提价、涨价现象是由于企业家贪婪，没有道德的血液，而不是货币政策出问题了。这样，老百姓的注意力就转移了。

《南风窗》：从经济的角度来衡量呢？

张维迎：从经济角度上讲，这样做的负面效果会是非常大的。在自由定价的情况下，决定价格的根本是供求关系，不同质量、不同品牌的产品当然有不同的价格，好东西当然可以卖个好价钱。而所有的政府限价，导致的一个可能结果就是市场的逆向选择：劣质产品驱逐优质产品。企业越生产高质量的东西就越吃亏，而生产低质量的东西相对更划算，这样企业会更多转向制造低质量产品，最后是损害了消费者。宏观经济过热，原材料、工资上涨，企业会有一个调整价格的选择，这是企业家的判断。有些东西不让他涨，它最后就从市场上消失了。

另一个可能的后果是有些企业由于政府的限价，而不是市场竞争的因素，出现经营艰难，甚至破产，对就业不利。

市场经济是一个消费者主权经济，消费者是真正的老板。如果是政府说了算，资源配置就会扭曲，导致企业家精神的不正当使用。由此甚至对产业升级也会有负面影响。

再进一步从整个中国经济体制转轨的角度来看，这是一种倒退。我们不是本着改革的精神来处理我们面临的问题，而是走回头路，用传统的行政手段来处理。企业的定价要按政策意图来做，这个东西整体是反市场的。

好政策还是坏政策

《南风窗》：如果说当初的宽松货币政策过度，有错，那不应该去纠正它吗？

张维迎：现在的情况是一个政策的失败，导致另一个新政策的出台，每一次政策的失败都为新的政府干预提供了理由。一个错误的政策制造了一个更进一步错误的需求，然

后大家又喊着要政府进一步干预去纠正它。

2009年，我曾对极度宽松货币政策提出过警告，政策出问题了，调整的过程应该更多通过市场去消化，而不应该错上加错。比如房地产的问题，2009年初比较冷，房价往下跌，那时候该跌就让它跌，应该顺其自然，但我们不是，一看房价下跌，着急上火，马上出台了刺激政策，结果价格上涨，没过几个月，又出台打压政策。这表明我们的宏观政策非常不成熟，一个经济体最忌讳的是政策的朝令夕改。

好的政策是帮助大家形成一个相对稳定的预期，只有在相对稳定预期下，企业家才能正确地计算并进行决策，否则，政策不稳定，大家都去揣摩政策，或者通过游说的方式来影响政策，这都是不太健康的表现。

政策是不能折腾的，有时候要以不变应万变，不是简单地，刺激过火了，马上紧缩，错误就可以弥补了。错误已经酿成，无法弥补。用管制、微观控制的办法，扭曲了调整过程。如果政府把价格限制住了，某种产品就供不应求了，政府就想着怎么进行分配，供过于求了，政府就想着怎么补贴、收购，这些稀奇古怪的东西就会出来，还会形成腐败和寻租。

现在的好多宏观调控，就像一个新手开车，猛踩油门猛刹车，结果就是坐在车上的人疯颠颠，不停摇

晃，恶心、呕吐的现象就会出现。经济决策怎么转向更科学，非常重要。

《南风窗》：于是最后总是会陷入所谓的扩也不是，缩也不是的“两难”局面？

张维迎：经济问题本来就是两难。宏观的刺激政策，货币过多之后，应该回到正常，但这又带来另一个负面影响。增加货币，刺激经济的时候，谁得到的好处最先、最多？是国有企业。在紧缩的时候，提高利率、限制信贷，谁受的影响最快、最大？是民营企业。一个扩张，一个收缩，给整体经济的影响是巨大的。先扩张后收缩，导致的是资源、财富从个人、民营企业转向国有企业。

通货膨胀是财富的逆向分配，现在可以说，宏观政策客观上变成了国有部门、政府部门掠夺民间财富和资源的一种方式。

无知还是利益

《南风窗》：为什么一些不太合适的政策，会频繁地推出来？

张维迎：一个是无知，对经济规律、市场运作缺乏正确的认识，有些政策看似为了消费者，最后是坑害了消费者；另一个是基于利益的考虑，任何一种价格的调整都存在利益的分配，还有第三方，利用调控的机会在强化干预经济的权力，从而寻租。即使决策者认为这样做不行，但出于利益的考量，他也仍然去做，这是屁股决定脑袋。

我们人类犯错误，有些是因为我们不明白，有些是因为我们太明白。像食品安全事故，有些是出于无知，有些是因为无耻。

《南风窗》：很多政策看起来是对老百姓有利的，也得到了老百姓的拥护。

张维迎：所有政策的出发点，至少表述的方式，目的都很善良，都很美。但多数人拥护的政策不一定就是对多数人好的政策。大部分人在生活当中，对事关自己切身利益的事，有一些判断，但涉及整体政策的判断，容易从直观角

度，只看直接后果，不看实质性的间接后果。

好多政策满足了人的一种私欲。人有一种爱占别人便宜的本性，总希望政府能给我们更多的补贴，买东西的时候，希望政府把卖东西的管一管，不让它涨价。最后的结果不是那样的，最后谁也占不了谁的便宜。

《南风窗》：对自己有利的就赞成，不利的就反对，一会信奉市场，一会信奉计划？

张维迎：普通人信仰什么不重要，而在于从利益去判断它。但就是利益，也要分长期和短期。比如扩大信贷政策，企业一看，钱多了，东西好卖了，挣钱容易了，就说好。但有想过能持续吗？现在要收缩了，又开始叫了。当初就不应该拥护扩张政策嘛。

经济学的的一个基本道理是，世界上没有免费的午餐。竞争花钱，争贷款、争项目、争补贴，于是最后税收越来越高。所以说，只有产权保护，不乱加税，不能任意地让别人埋单，这样才能降低成本。

企业家也是要在一个稳定健全的制度环境下，才真正创造价值。他们也总爱用最省事的办法去赚钱，如果靠政府能赚钱，当然就没有积极性生产消费者需要的东西；如果亏了政府给补贴，那谁会去生产高质量的东西？

人的本性，每一个人都想用最简便的方式牟利，这里不存在谁高尚谁不高尚的问题。

问题是要有一个好的体制。要

牟利可以，但要先为别人创造价值，先使别人幸福，自己才能幸福，这就是市场的逻辑。现在一些政策反而是强盗的逻辑，即把财富从别人手中转移到自己手中，一些体制和政策使得这种强盗行为能够得逞。强盗逻辑不一定是指明目张胆地抢，有合法的强盗逻辑。中国的这些问题，要用整体系统的思路去看，看前因后果，这些政策进一步导致的问题。单项政策去看，好坏很难分清楚。现在一些政策的长远后果是非常负面的，这不符合中国改革的长远方向。

理论还是结论

《南风窗》：有发改委官员也谈到，“市场机制的核心，是通过市场价格的变动，引导资源优化配置，提高效率。但是，市场机制发挥作用，是以充分竞争、信息对称为条件的。”很多人可能也这样认为，条件不成熟，市场逻辑不能解决所有问题。

张维迎：这是为限价辩护，看起来符合现在有些经济理论。但是错了。什么叫充分竞争？真正的竞争是自由竞争，只要自由竞争，没有所谓充分不充分。自由竞争就是自由准入、自由选择。如果有无穷多的企业，那不叫市场，那样的市场不会有真正的竞争。信息不对称也不构成政府干预的理由，相反，我们需要市场，正因为信息是不对称、不完全的，如果信息对称完全，那计划经济就行了。

一个行业，如果有持续的高利润，一定是政府限制了竞争，给予在位的企业行政保护，阻止别人进入，比如中国的电信行业。现在社会上对经济问题的理解，包括一些经济学家的理解，是建立在一套理论基础上的，但这些理论好多是错的，用错误的理论分析问题，得不出正确的结论。虽然有些似乎言之有理。

这种错误的理论包括对中国经济增长经验的总结。很多人会说，中国经济取得快速增长，你看，我们没有私有化，我们政府干预很强。

市场化改革难免有一些失误和弯路，毕竟那么多年的计划经济，那么多的干预，出现一些问题是正常的。市场是一个学习的过程，企业家队伍的成长也是一个学习的过

程，但不能出现问题就说市场不灵，就走回头路。我们认为市场不能做的事情，其实是因为政府从来就不让市场做。包括教育和医疗的改革问题。

《南风窗》：很多时候可能是考虑到改革的成本和承受力的问题？

张维迎：这是两个层面的问题，任何改革都需要循序渐进，原因是改革总要引起不确定性，成本、承受能力很重要。但另一方面，想象的承受力和实际的承受力是两码事，有好多情况下，是我们“以为”不能承受就是不能承受。这跟心态有关。上世纪90年代国有企业改制，大量国有企业职工下岗，承受得了。现在发展到这样，反而什么也承受不了。心态变了。

90年代初，年轻人喜欢穿一个T恤，上面印着“点背不能怪社会”，那时候的心态是如果混得不好，怪自己，所以我要努力。现在呢，点背都怪社会。心态不一样了。能不能承受，依赖于我们认为它能不能承受。

悲观还是乐观

《南风窗》：总体上看，改革带来了好处，但我们仍然听到很多的抱怨，矛盾越来越尖锐，为什么？

张维迎：一方面说明人的权利意识增加了，从某种意义上说，这是好现象。中国整体还是越来越多元，有了互联网，表达的渠道也更充分了，所以看起来矛盾更放大了。

抱怨的主要原因是因为财富的分配问题，经济搞上去了，但过程不公平。市场竞争的过程，本身就是决定

公平公正的过程。但如果由政府来分配，那每个人都会有意见。我们遇到问题更多不是用改革去解决它，而是用倒退的方式去解决它，不是使大家更积极努力地创造财富，而是把人的注意力慢慢吸引到如何瓜分财富。

市场的逻辑和强盗的逻辑总在现实中起作用。我们的政策应该更多地体现尊重市场，保护产权制度、自由竞争、自由准入，让市场的逻辑发挥更好的作用。唯其如此，这个国家才能不断地发展，绝大部分人的生活水准才能不断提高。如果我们用限制竞争、行政垄断、产业补贴、限价、限购、扩大货币、通胀的方法，即使一部分人得到好处，另一部分人必然受到损害，而且经常是受损害的人受到的损害大于得到的人得到的好处。

《南风窗》：改革这么多年后，为什么现在政府部门的权力反倒越来越大？

张维迎：现在跟八九十年代不一样，有些部门的权力变大了，约束太少，缺少抗衡。一些政府部门可以随便制定政策，而且就像法律案件中只有原告，没有被告，或者被告不能说话，结果是部门利益和个人利益导致了不好的决策。

另一方面是政府财政增加很快，自然扩大了政府的权力，财政可支配自由度越大，就有越大的操作空间。投资越多，可以得到的利益越多，这是出于掠夺资源，分享租金的利益驱动。

《南风窗》：您对改革的下一步悲观吗？

张维迎：我是谨慎乐观！我曾说过，现在整个国家的气质在发生变化，改革的动力和冲动不足。如果气质往不好的方向变化，改革就越来越难，就会倒退，矛盾会越来越突出，甚至带来很大的社会问题。矛盾大了就需要决策，包括政治决策。我想，未来的路径依赖于我们需要具有改革精神的领导力，就像当年的邓小平。

90年代我就开始讲，做改革要有耐心，不能看到一点问题就走回头路。小孩子摔了一跤，你就抱着，不让他摔，那他永远学不会走路。你要抱到什么时候？等哪一天你死了，孩子也就饿死了。

改革需要有很强的理念，理念决定我们的未来。

向资本市场进军， 从“新三板”开始

崔莉 律师



融资难一直是困扰众多中小企业的一大问题，尤其是在目前的经济环境下，受制于不断收缩的货币政策预期，中小企业融资受到很大的限制，成本也越来越高。企业迫切需要公开、自由的融资渠道以获取成长所必须的资金。无疑，即将扩容的“新三板”将为广大优质中小企业带来福音。

一、什么是新三板

三板市场在2001年7月16日启动，正式名称为“代办股份转让系统”（简称STARS），旨在为退市后的上市公司股票及原STAQ、NET系统遗留的数家公司法人股提供继续流通的场所，由具有相应资格的证，公司采用电子交易方式代理买卖挂牌公司股票。2006年1月23日，代办股份报价转让系统设立中关村科技园区非上市股份有限公司股份报价转让系统试点，为中关村科技园区的非上市公司提供报价服务。

中关村科技园区非上市股份有限公司股份报价转让系统因挂牌企业均为非上市的高科技企业，不同于转让系统内的退市企业及原STAQ、NET系统挂牌公司，故称为“新三板”。而之前的三板市场相应地称为“老三板”，即包括从原STAQ、NET两个法人股市场退下来的“两网股”股票和从主板市场终止上市后退下来的“退市股”股票。

二、新三板与中国多层次资本市场体系

众所周知，纳斯达克是世界上最大的股票市场之一，已经成为全球支持中小企业融资与发展的一面旗帜，一度成为各国借鉴的对象。纳斯达克市场的制度特色：一是多层次的股票市场构架，吸引不同层次的企业上市；二是各层次市场以及场外市场（OTCBB）之间灵活的转板机制；三是便捷快速的上市审核程序；四是为不同类型企业提供了多套IPO标准和维持上市标准；五是严格而灵活的退市制度；六是强化上市公司治理。

建设类似纳斯达克的多层次资本市场是我国资本市场发展的方向。如果把多层次资本市场体系看作金字塔结构，场外交易市场就应当成为“塔基”，“创业板”和“中小企业板”是“塔中”，主板则是“塔尖”。

未来的十年，中国将大力发展创业板和场外交易市场，构筑坚实的“塔基”，为大量富有活力的中小企业融资提供一个更为市场化的平台。因此，在创业板成功推出后，建立一个富有效率的新三板市场，是中国金融结构转型的重要内容。在此基础之上，进一步完善我国资本市场“转板制度”，架起多层次资本市场体系中各个层次的资本市场之间的桥梁，是我国建设多层次资本市场的必然方向。

近几年，随着我国多层次资本市场的逐步建立，新三板进入了新的发展阶段。目前，国家相关部门正在酝酿新三板扩容的方案，主要涉及试点园区范围的扩大、代办系统主办券商数量的增加以及场外市场交易制度的创新。在全国近百个国家级高新技术园区的名单中，上海张江、西安、武汉等高科技园区极有可能获得第二批试点资格。

三、企业在新三板挂牌的条件与意义

自从国务院批准中关村科技园区代办股份报价转让试点以来，新三板对于中关村战略新兴产业的孵化器、策源地效应开始凸显，不少挂牌公司通过新三板平台发展壮大，成功转向创业板或者中小板。而同时，新三板挂牌公

司通过新三板平台，实现了企业的融资需求，扩大了知名度，并成为园区发展战略性新兴产业的主力军。而一旦新三板能够成功扩容，必将对中国新兴的中小高科技产业的发展产生深远影响。基于此，各国家高新区所在城市励兵秣马，为争取试点工作已经全面展开，并产生激烈竞争，力争抢跑新三板。地方政府和社会力量向新三板倾斜，将有效舒缓中国普遍存在的创业型科技类企业融资难问题，帮助企业走过婴儿期，这有助于培育真正的科技型、创新型企业。而全国也有一万多家企业在积极准备，希望能够在三板市场扩容后及时挂牌，登陆新三板。

新三板挂牌对象面向国家级高科技园区企业，并且应当具备相应的挂牌条件，如合法存续三年；主营业务突出，有持续经营的记录；公司治理结构合理，运作规范等。符合条件的企业在新三板挂牌，到底有什么作用和意义呢？

首先，新三板的存在，使得高新技术企业的融资不再局限于银行贷款和政府补助，更多的股权投资基金将会因为有了新三板的制度保障而主动投资，这将成为企业融资的理想平台。

其次，企业在新三板挂牌，将有力地提高公司治理水平。依照新三板规则，园区公司一旦准备登陆新三板，就必须在专业机构的指导下先进行股权改革，明晰公司的股权结构和管理层职责。

最后，新三板企业将大大吸引投资者进行投资。新三板的存在，使得价值投资成为可能。无论是个人还是机构投资者，投入新三板企业的资金在短期内不可能收回，即便收回，投资回报率也不会太高。因此对新三板企业的投资更适合以价值投资的方式。股份报价转让系统的搭建，对于投资新三板挂牌公司的私募股权基金来说，成为了一种资本退出的新方式，挂牌企业也因此成为了私募股权基金的另一投资热点。

四、小结

目前，新三板扩容方案已经箭在弦上，并且，全国近百个国家级高新科技园区内至少将有约1万家以上企业准备在新三板挂牌交易，而这些企业相当一部分已经囿于当下融资难的困局，至于板外冀望进入该板的中小成长性公司则更多。所以，符合条件的中小企业争取进入新三板，不仅能够为其企业的经营与发展带来丰富的资金，还将为其成功迈向资本市场奠定坚实的基础。

（作者为北京市盈科律师事务所高级合伙人、新三板法律事务部主任）



泥的艺术

自然万物，天下之趣，多由兴起，多由慧生。宇宙之大，品类之盛，纵观其间，有山之玲珑多态，有水之涟漪多姿，有花之生动多致，甚至连不起眼的泥土，也能在艺术家的手中幻化成姿态万千、妙趣横生的灵秀之物。泥土的艺术向来就植根在人的历史中，在艺术家的灵气浇灌下不断升华。

王又凯正是这样一位妙手弄泥、缔造别样艺术风景的天生艺人。1997年，在陕西大厦的建筑工地上，他第一次接触到胶泥，遂开始尝试捏泥人。无师自通，由兴趣到痴迷，一发不可收拾。古人说：“凡慧则流，流极而趣生焉。”泥的艺术，正是生活的一种“趣”，观赏者以此为趣，艺术家们则流极趣生，以此为业。泥人、泥物，千姿百态、林林总总的泥

塑作品摆满了王又凯的居室，他的每一天，几乎都伴随着泥土，伴随着这些他心爱的艺术品。

“是它们给了我第二次生命。”遭受过一次车祸劫难的王又凯认为泥的艺术就是人生的后福。身出名门的背景让王又凯冥冥之中接受了艺术潜移默化的影响；孩提的他住在黄河岸边，与小伙伴们玩泥巴是当时最有趣的娱乐活动之一；青年时期在农村基层辛苦的体力劳动在他的脑海中则留下了最生动活泼的艺术原型；车祸之后的王又凯终于认真地面对了自己的艺术之路——将对泥土的钟爱确定为自己的人生方向。2003年，他加入了中国民间美术家协会；2004年在西安美院举办个人作品展；2006年，王又凯成为了“陕西省工艺美术大师”。

从“玩泥巴”到“泥的艺术”，并不是一件易事。先说选材，泥土需要精心准备，选用何种黏性、何种密度的泥土是一门学问；选好的泥土要经过捶、打、摔、揉，有时还要在泥土里加上一些材料来追求泥塑的效果；“制子儿”就是制出原型，将和好的泥捏塑成艺术形象，再经过修改、磨光、晾干，有些地方还要用火烧一下，加强强度。有些泥塑还需要经过翻模、脱胎、着色等步骤。没有

系统学过美术的王又凯，正是凭着个人的天赋、勤奋和专注的精神才慢慢掌握了泥塑的技巧。现在的他，已经创造出了自己独有的一套技术流程，并取名“空心捏泥法”。泥土和着汗水凝结在了每一件艺术作品中。

掌控泥土不仅仅指的是捏出泥塑的形象，那些栩栩如生的泥塑作品之所以打动人心，正是艺术家将自己的生活感受融入在了艺术的创造中。而艺术家们对生活的感受，将成为他们最为直接的创作源泉。艺术最鲜活的血液来自于底层的民间，对于泥塑来说更是如此，无论是声名远播的“泥人张”，还是享誉世界的“惠山泥人”，或是陕西凤翔驰名中外的泥塑艺术，无一例外都是取材于最鲜活生动的生活、最朴实真实的民众。王又凯是陕西蓝田人，父亲是老一辈革命家汪峰。少年和青年时期由于家庭特殊原因和特殊的时代背景，王又凯经历过很多磨难和艰辛，在农村务农多年的经历让他对中国西部农村生活烂熟于心，辗转各地的生活积累，又让他尽可能多地体验过了世间百态。可以说，是苦难将王又凯推上了艺术的道路，而困境也给了他创作的激情和看世界的独特视线。

纵观王又凯的泥人题材，里面充满着农村热烈生动的生活劳动场面：那些结婚的场面、看戏的场面、一堆人聚在一起聊天的场面、骑着毛驴吼秦腔的农民们陶醉的场面，浓郁的西北民间乡土气息和独特的人物表现，已经让越来越多的人喜爱、赞赏王又凯的泥塑作品。

泥塑已经变成了王又凯生活的一部分，也为他打开了生命的另一扇门，创作已入佳境的他，还想为泥塑艺术的发扬光大做一些事情。“泥塑并不是大家想象的那样高深与神



奇。”王又凯如是说。他坦陈自己“玩泥”的心态，希望更多的人能够将“玩泥”看成一种艺术活动参与进来，让泥塑成为国画那样可以惠及大众生活。为此，王又凯正在寻求合作对象，希望将泥塑做成成熟的事业，回馈给最广大的民众。



北京地区

(如欲更好展示贵店风采, 请联系我们!)

东城区

黄河水陕西名优小吃

地址: 东城区美术馆东街甲24号(近三联书店)
电话: 010-64044526

秦唐府(朝阳门店)

地址: 东城区朝阳门内南小街69号
电话: 010-65598135 65254639

秦庄

地址: 东城区东四北大街373号
电话: 010-64077220

秦川人聚(安定门店)

地址: 东城区安定门外青年湖东里16号楼(安外三条小学旁)
电话: 010-84136947

陕西民俗文化餐厅

地址: 东城区鼓楼东大街267号
电话: 010-84002541

秦唐府(东四店)

地址: 东城区东四北大街128号(东四十二条口)
电话: 010-64071211

燕兰楼(仓夹道店)

地址: 东城区东四十条仓夹道7号
电话: 84075779

老陕人家手揪面馆(东交民巷店)

地址: 东城区东交民巷8号(近崇文门内大街)
电话: 010-65283007

和敬府宾馆餐厅

地址: 东城区张自忠路7号和敬府宾馆内
电话: 010-64019808

西城区

贾三灌汤包子馆

地址: 西城区白云观路北里1号楼底商
电话: 010-63311455

王记腊汁肉白吉馍(旧鼓楼大街店)

地址: 西城区旧鼓楼大街174号(地安门派出所旁)
电话: 010-84031918

川陕辣味香

地址: 西城区地安门外大街141号
电话: 010-84035200

德轩西北风味餐厅

地址: 西城区月坛南街19号
电话: 010-68038732

文豪杂粮食府

地址: 西城区中京畿道1号乙2号楼(民族文化宫后)
电话: 010-66086066 66086088

西安饭庄

地址: 西城区新街口南大街20号
电话: 010-66181476 66181748

陕西民俗文化餐厅

地址: 西城区鼓楼东大街267号
电话: 010-84002541

老陕面食馆(西单店)

地址: 西城区西长安街15号西单民航大厦后楼1楼
电话: 010-66569915

老孙家西安清真饭庄

地址: 西城区二龙路京畿道小区5号楼
电话: 010-66088326

秦都饭店

地址: 西城区正觉胡同13号西安驻京办事处B1楼
电话: 010-52609992

山丹丹美食村

地址: 西城区展览路24号
电话: 010-68357677

老西安

地址: 西城区太平桥大街丰汇园11号丰汇时代大厦B1楼(广宁伯大门口)
电话: 010-58362618

关中往事

地址: 西城区广安门内德源胡同5号
电话: 010-63535906

玉华宫

地址: 西城区右安门内大街72号万博苑小区3号楼30号(右安门立交桥东北)
电话: 010-83525566转

秦晋府

地址: 西城区红莲南里乐城小区底商
电话: 010-63305257

五花马

地址: 西城区宣武门西大街57号新华社旁
电话: 010-66065025 66016202

朝阳区

百姓厨房

地址: 朝阳区东直门外大街甲26号1号楼(奥加饭店旁)
电话: 010-88815656 88815959

面特筋靓汤面馆

地址: 朝阳区沿海赛洛城底商305-5号
电话: 010-87214092

陕面王

地址: 朝阳区神路街33号朝外MEN写字中心26号-2首层
电话: 15010514644

西北汉子餐厅

地址: 朝阳区东三环北路辛2号华商酒店1-2楼(近三元桥)
电话: 010-84536998

唐风缘(金泉广场店)

地址: 朝阳区大屯北路312号金泉美食馆1楼14号
电话: 15712919007

陕味情面食馆

地址: 朝阳区北三环胜古新园旁胡同大渔铁板烧对面
电话: 010-64433862

秦川人聚(外馆斜街店)

地址: 朝阳区外馆斜街甲1-4号
电话: 010-85285191 85285309

延安食府

地址: 朝阳区驼房营路
电话: 010-51373418 51373458

金麦积食府

地址: 朝阳区南磨房路29号旭捷大厦1楼
电话: 010-87799518

秦岭人家

地址: 朝阳区北苑万科星园商业街B区2楼B3号(近城铁5号线北苑北站)
电话: 010-84909342

大望京唐食府

地址: 朝阳区建外月河4号楼南
电话: 010-65673091

三秦古城

地址: 朝阳区建国路88号现代城西街(SOHO城西侧)
电话: 010-85895383

陕西小馆

地址: 朝阳区安苑东里一区2号楼1楼(北苑路安苑路口东北)
电话: 010-64926150

郭胖子西安风味

地址: 朝阳区东三环中路39号建外SOHO13号楼1353底商
电话: 010-58696155

老陕香饽饽

地址: 朝阳区西大望路(蓝堡大厦南)
电话: 010-65811626

秦香儿

地址: 朝阳区门外大街朝外MEN购贸中心商城B1层美食广场1S-813号
电话: 010-85655798

老西安味工坊

地址: 朝阳区东大桥路8号SOHO尚都北塔B1楼B160单元
电话: 010-59001517

陕味轩羊肉泡馍

地址: 朝阳区水碓子东里22号
电话: 010-85980445

秦汉食府

地址: 朝阳区静安西街23号
电话: 010-84518956

秦唐府(惠新店)

地址: 朝阳区惠新西街23-1号
电话: 010-64912853

如果您知道的店未被收录, 请联系我们!



顺口溜(万达店)

地址：朝阳区建国路93号
万达广场18-01-04号
电话：010-58207361

陕西驻京办餐厅

地址：朝阳区华威里甲27号
陕西大厦院内
电话：010-87792288

兰山筱面村

地址：朝阳区麦子店西街3号
新恒基国际大厦对面(近霄云路)
电话：010-84552139

兰花花美食村(亚运村店)

地址：朝阳区安慧里4区15号
楼五矿大厦1楼北侧
电话：010-64968181 58603955

牛馍王(青年路店)

地址：朝阳区青年路45号
(天鹅湾小区西门对面)
电话：010-89182193

食唐餐馆(劲松店)

地址：朝阳区劲松9区907号楼
(光明桥北东辅路)
电话：010-67769193

老陕面食馆(工体店)

地址：朝阳区工体南路1号
工人体育场南门
电话：010-65516614 65515878

走西口(瑞士公寓店)

地址：朝阳区工体北路66号
瑞士公寓B1楼(东四十条桥东)
电话：010-65510267

秦川情陕西风味(建外SOHO一店)

地址：朝阳区东三环中路39号
建外SOHO9号楼0929商铺
(近原北京银行)
电话：010-58693410 58693411

陕面居(中服大厦店)

地址：朝阳区建国路99号
中服大厦1楼
电话：010-65818080

左陕右甘面食工坊

地址：朝阳区北苑路安慧里小区4区1号楼21号(北苑路单行线)
电话：010-64961764

海淀区

秦唐食府

地址：西三环公主坟新兴桥东
北角海育大厦15层
电话：010-68519833

唐风缘(北四环店)

地址：海淀区北四环中关村
二桥(近中科第一招待所)
电话：010-62533259

西品五谷汇

地址：海淀区二里庄北里5号楼
(近志新路)
电话：010-82372838

延河人(北三环店)

地址：海淀区北三环中路中路
38号(总政招待所旁)
电话：010-62361596

捷尔泰凉皮

地址：海淀区中关村北大街
47号(圆明园东门北)
电话：010-62556348

大西安食府

地址：海淀区中关村南大街
甲6号铸成大厦1楼
电话：010-51581575

西安樊稳腊汁肉

地址：海淀区保福寺桥
东北角财智大厦
电话：010-82600078

老西安

地址：海淀区学清路甲8号
金五星综合购物广场5楼
电话：010-82735299

陕味人家

地址：海淀区苏州街29号
电话：010-62557685

黄土高坡

地址：海淀区志新东路5号
电话：010-62321135

汉唐人家

地址：海淀区马连洼路菊园
小区对面
电话：010-82708796

黄河源餐厅

地址：海淀区颐和园路东口
电话：010-87903887

秦人居食府

地址：海淀区上地东路
(联想集团对面)
电话：010-62982098

西北烩肉馆

海淀区阜成路23号
电话：010-88416785

才门(车道沟店)

地址：海淀区车道沟甲8号
(中国兵器斜对面)
电话：010-68438736

西香记

地址：海淀区苏州街33号公寓
底商(海淀南路口)
电话：010-62626454 83260000

走西口(中关村店)

地址：海淀区海淀桥西南角
中关村图书大厦1楼
电话：010-82676610

秦鸿食府

地址：海淀区科学院南路
知春里甲23号(近知春路口)
电话：010-62562988

醉唐轩(上地嘉华店)

地址：海淀区上地三街嘉华
大厦E座105室(创业园对面)
电话：010-62982550

秦盛轩

地址：海淀区北三环中路40号
(近北太平庄桥)
电话：010-62025775 62025150

秦老大陕西羊肉泡馍

地址：海淀区北土城西路
健德门桥桥西北角
电话：010-89667408

古秦人家

地址：海淀区学院路41号裕京
大厦1楼(农业大学西门对面)
电话：010-82837586

金洋芋小馆

地址：海淀区志新西路10号
电话：010-62327466

丰台区

秦韵阁

地址：丰台区岳各庄青塔西路
(近梅市口路)
电话：010-51769292

金延安窑洞餐厅

地址：丰台区北京西站南广场
南路东侧18号(丽泽雅园附近)
电话：010-68697898

黄土原餐饮

地址：丰台区西三环丰益桥
西丰管路50号(亿客隆超市
斜对面)
电话：010-81230950

汉中汉

地址：丰台区丰台南路
韩庄子北99号
电话：010-59487778

京门biangbiang面

地址：丰台区太平桥西里
化原一里3-4号(近电力医院)
电话：010-58438777

老陕风情

地址：丰台区望园东里
(近渔来旺)
电话：010-83813368

秦食煌

地址：丰台区小井1号1470铺
电话：010-58478097

西北郎餐厅

地址：丰台区太平桥东里30号
(气象宾馆斜对面)
电话：010-63472178

牛魔王拉面(方庄店)

地址：丰台区南三环方庄桥
西南角(骆驼休闲店西侧)
电话：4007062588

老白饺子

地址：丰台区刘家窑路蒲安里
小区5号楼
电话：010-87673893

大西安食府

地址：丰台区长辛店东南街
4-3号
电话：010-83300242

淡雅 意远 情深



牛朝生长于陕北那连绵起伏、萧瑟苍茫、一望无垠的黄土高原，滔滔的黄河从家门前蜿蜒东流而去，雄浑壮美的黄河以及黄土文化滋养成了他的大气与豪情。牛朝先生长期浸淫于传统文化的境界中，读诗、赏画、听琴、观弈，这些传统士人的修习行为，慢慢的滋养了他空灵、雅逸的个性。为之，便塑造出牛朝那平实与空灵的性格，也造就了他集宏厚大气与典雅工逸的画风。曾几何时，牛朝先生从家乡黄河岸边一路迢迢走来，天生骨子里有着朴实憨厚的情怀。他凡事皆付诸于真情实感，一招一势中，一皴一点间，可见牛朝画出的是认真和虔诚。在牛朝的工作室，他的骨子里，始终坚信自己的一个艺术主张——那就是面对神圣的艺术创作追求，必须持之恒远地于一种工整的、细致的、严谨的美的态度。都说：知人易，自知难。尤其是搞艺术创作的人，了解自己的不足和缺点，并且勇于承认，积极弥补，就更加难能可贵了。牛朝就是这样的人，他坦承，自己由于受专业教育的限制，早年没有很好地参加过专业的艺术教育。因此，他便一门心思地在传统的诗词歌赋方面补充营养。为此，这么多年来，他一直在潜心补习，在长期积淀。

由一个粗懂笔墨的门外汉，到一位卓有艺术建树和造诣的国画家，他完成了人生意义上的最大蜕变，然而，不变的是他的赤子情怀和孜孜求索，还有，他给予人们的印象——精致、简练，雅逸。友人说，他总是以一种周密的思考和最简约、最明确的表达方式，展现出一种细腻的美感。牛朝在自己的艺术创作中一贯追求和谐和沉静之美。他常常描绘出一种清淡、静谧、温婉的境界，令人神往。

记得一著名美术评论家曾告诉我讲，牛朝是“北人南画”。不错，牛朝的画风颇有江南山水的空灵和意韵，他是个造诣颇高、工写兼能的画家。作为一个有悠久传统的中国画种，工笔画具有典雅、绚丽、精整、工美的品调。然工笔画从构思立意到创作过程耗时费工，这也使众多画者望而却步、知难而不为。牛朝则以自己不改初衷的审美追求与坚韧的耐力跋涉在这寻幽探奇的崎岖路上。

对美感的挖掘是一个艺术家的天职。牛朝先生始终把握着作为一个画家最本源的充实。他并不忽视对生活的观察，也常于一花一木之小物事中体悟深邃境界，于平淡中感悟美的意蕴。作画之余，他读书、练字、刻石，兴致发时也有古体诗文咏出。可以想见一个有着丰富精神世界的画家当然情致高迈，也当然能渐行渐远走进艺术创作的新境界。

期待着国画家牛朝更多的佳作早日面世！

(文章节选自海天对牛朝先生访谈)

溪山高隐图



作者简介：

牛朝，字弈樵。1967年生于陕西吴堡。中国美术家协会会员，中华诗词学会会员，中国古琴学会会员，中国楹联学会会员，中国榜书艺术研究会艺术委员。《名人名家书画报》副主编，《世界酒店》副主编。先后客教于中央美术学院，中国重彩画高研班，担任中国美术家协会顾问工作多年。多次举办个人画展、参加各类美展。擅长工笔画、现代重彩画及水墨画，题材涉及山水、花鸟、人物等。出版有《牛朝画集》、《牛朝逸境山水作品》、《有一种感悟叫做禅》、《心游万壑—牛朝画集》、《美术天地—牛朝特辑》等画册、出版物。

ORIGINAL 原创国际

—— 专业别墅装修 ——

13 年发展历程，

铸就 6000 余套经典别墅大宅！

Daniilo Beltrame

Daniilo Beltrame 达尼罗·毕达宁
原创国际首席设计师
意大利注册建筑师、英国皇家建筑师协会会员

别墅世家 传承经典

尊享专线: 010—58637777

<http://original.dyrs.com.cn>

北京市朝阳区东大桥路8号尚都国际中心A座20层 原创国际别墅设计中心

東易日盛装饰

—— 中国驰名商标 —— 荣誉出品

原创在中国:

北京 010-58637777	天津 022-83865396	杭州 0571-86872060	无锡 0510-82100667	南京 025-83123011	长沙 0731-84585882
武汉 027-85806767	成都 028-86727206	大连 0411-82826196	青岛 0532-80793600	西安 029-87998099	温州 0577-88902166
重庆 023-88868708	沈阳 024-31977319	苏州 0512-65213272	石家庄 0311-86694382		