

村民集资千万元建成影视基地 经营权究竟属于谁?

■ 特约记者 方令航 金华报道

古树、小屋、摇臂、马车……这是记者在浙江省永康市西溪镇寺口村看到的一片原生态樟树林。虽然下着绵绵细雨,还是有不少附近工厂员工和村民前来休闲、游玩。这座被称为西溪影视基地的前身,是寺口村一座占地近百亩的森林公园,有百年以上古樟树100多株。翠绿的树冠连接在一起,形成天然的绿色屋顶;溪流从林中穿过,两岸古树夹道欢迎,一派生态自然的景象。

西溪镇地处永康市东北角,距永康、东阳、磐安三城城区大约30公里,东永高速穿镇而过并设有互通口,横店到寺口影视基地的车程只有15分钟。3年前横店外景服务人董锡贵来到这里踩点,与寺口村达成了发展影视基地的协议。随着首个古装历史传奇电视剧《苍生大医》的剧组来村取景后,寺口村名噪一时。基地吸引上百个剧组来此取景,其中《黑枪》《擒蛇》等影视剧将60%~70%的戏份安排在寺口基地拍摄。

村民集资成立公司

西溪素有永康西藏之称,但这几年在工业发展上落在了兄弟镇后面。听闻寺口村要对接东阳进军影视文化产业,村民们举双手赞成,还主动为基地建设当起义务工。寺口村村民群情高涨,2014年8月大伙集资980万元,注册成立一路歌影视有限公司,聘任董锡贵为董事长,在入口建成仿古牌楼,停止对古樟树林的“人工干预”,拆除与自然环境不协调的路灯等现代化设备,还这里鸟语花香的自然风貌。

董锡贵告诉记者:“进驻西溪后感觉到开发建设力不从心,自己在经营上无法施



展,没有决策自主权。村里曾经提交了一路歌影视公司租赁村公场地地的协议,但我没有签署。”一路歌影视公司经营期间,投资50万元的村干部董良彪在未通过大股东同意的情况下,私自挪用公款300万元炒股,后被镇党委督办追回,并按一分利标准付息。2015年初,部分大股东提出退股,一路歌公司经营维艰。2015年3月为体现股东权益寺口村成立股份制的神峰影视文化公司,继续由董锡贵担任董事长。随后董锡贵辞职离开神峰公司,前往龙山镇创办龙川文化园。董锡贵告诉记者:“我离开西溪是因为理念不一样没法坚持,寺口村有很好的原生态环境,古装戏、年代戏、现代戏等都适合拍摄。但是影视文化企业需要各方合力,收取剧组

的钱不是目的,通过剧组拍摄扩大知名度,吸引更多游客,把延伸产业——吃住玩这一块做好,才是真正的目标。”

经营权从“一路歌”换成“神峰”

采访中村民老朱告诉记者,成立“一路歌”公司大伙还是认可的,但是村民对现在“神峰”公司继续经营有疑义。尤其是“一路歌”经过几次股东变换,现在变成几个人所有的股份企业,等于全村共有的集体资产被少数股东享有,所以村民们颇有意见。

对于部份村民的疑问,董良彪告诉记者:“村里一直希望董锡贵按约经营,但他不同意租期满后把牌楼无偿留给村里,我作为大股东接手神峰公司后同意了这一条,说

实话我也是临危受命,作为村干部不能看着基地垮下去。”

记者了解到,经过退股、收购等一系列变化,目前“神峰”公司的股东已经缩减到9人,股本金648万元。对此西溪镇纪委副书记吕永进告诉记者:“神峰公司与一路歌都是企业,他们与村里形成的租赁关系并非村属工程,所以有意见的村民可以提起民事诉讼,解决与企业的租赁纠纷。”对于记者提出有关租赁合同为何没有公示给村民,吕永进解释这些合同是企业行为,只需对企业股东负责。

发生在西溪镇的影视基地经营权之争,无疑是一场利益搏杀,寺口村村委会主任吕云告诉记者:“最初成立一路歌公司是董锡贵的个人独资企业,村民集资是主要资金来源。神峰公司是股份制企业,因为都是聘任董锡贵在经营,所以延续租赁合同符合公司法规定。本来村民集资入股就是风险收益都存在的,有的村民不愿意投资入股,就意味着放弃了这片公园土地的租赁收益,当然也不必承担经营风险。”

记者从工商部门获悉,个人独资企业与股份制公司的性质不同,简单的理解就是一家个体工商户与有限责任公司的区别。“一路歌”是无限责任的,“神峰”是有限责任公司,个人独资企业和公司分别受个人独资企业法和公司法的调整。具体到西溪镇的影视基地,虽然都是董锡贵担任董事长,但“一路歌”和“神峰”是不同性质的2家企业。

浙江金奥律师事务所的毛长征律师告诉记者,作为后续租赁村集体资产经营西溪影视基地的神峰公司,应该经协商、核资、清算、评估等一系列法定程序后转换角色,整合各方资源,这样既保障了投资者的利益,又兼顾平衡村民集体利益,真正做大集体经济财富。

无锡这两家企业,被“七星级”酒店盯上了!

■ 王华星 杨木军

在海南三亚,有一座定位超五星级、全球第三座的大酒店正在紧张的装修中,计划今年下半年开业,将为高端旅游市场增添一个选择。

在江苏无锡国家高新区春阳东路,一家专业生产高端商用厨房设备的企业,也正忙得热火朝天,他们要为三亚这座号称“七星级”的酒店提供价值5000多万元的厨房设备。

这座酒店就是继迪拜和巴哈马后全球第三座、中国首座的亚特兰蒂斯度假酒店;这家厨房设备企业就是无锡市金达成套厨房设备有限公司。

走进金达公司,立即被这家企业浓浓的

不锈钢气息所包围。从办公楼内外的指示牌,到走廊的护栏、生产车间、展厅、餐厅,处处可看到不锈钢元素。“要制造出高端的厨房设备就必须用高档的材料和高档的加工

设备。”金达总经理邓文伟这样认为。据介绍,金达是国内最具规模的成套厨房设备研发与生产企业之一,其主要面向宾馆、酒店、企事业单位提供成套厨房设备的设计、制造、安装,销量在全国同类商用厨具厂家中名列前茅。其产品定位高端,已经打入万豪、洲际、喜来登、凯宾斯基、希尔顿、亚特兰蒂斯等国际顶尖连锁酒店品牌,成为这些大酒店背后企业复星、鲁能、葛洲坝、泛海、阳光保险、海航、上海张江、香港汉爵、仁恒、新华联的集团的厨房设备长期合作供应商。

能被这些顶尖酒店品牌看中,其产品和服务品质自然非同一般。邓文伟表示,客户严苛的要求其实也在倒逼企业进步、行业升级。例如,围绕着三亚亚特兰蒂斯项目,金达就从不锈钢材料到设备、工艺、加工等方面进行了全方位的准备。

为提升生产效率、保证加工品质,金达不惜重金引进诸多国际一流的智能化加工

设备,比如一套意大利萨瓦尼尼折弯和冲剪生产线就花费了1200万元。金达还打算引进更多这样的智能化设备,以应对越来越多、越来越高端的市场需求。为保证加工品质,金达还在原料采购上严格把关,经过慎重的考察,选择了与同在无锡的知名企业大明国际进行合作。

“从大明采购的不锈钢油磨板材,应力释放充分,平整度、对角线精度都很高,加工过程非常让人省心,不光提高了加工效率,更重要的是品质得到了保证。”邓文伟表示,因为大明的产品非常可靠,金达干脆把自己原有的油磨设备当废品给处理掉了。他认为金达和

大明在不惜重金引进全球最先进的加工设备这一点上非常一致,一致的理念才产生了认同感。

而金达和

大明还有一个共同点,那就是都被亚特兰蒂斯看中了。

据了解,自2016年8月中旬开始,大明

就开始为三亚亚特兰蒂斯酒店进行不锈钢

楼梯扶手的加工,总量达9000件。这批楼梯扶手工件包括扶手托管片、立柱大刀片、玻璃连接件、玻璃固定爪等,其加工涉及开平、厚板平整、热轧板油磨、激光切割、综合机加工、矫平、沙磨、抛光等诸多工艺。项目方对工件的尺寸要求极为严格、加工精度要求很高、工件的六个面均需拉丝处理。目前该加工项目已经完成,受到客户的好评。

作为中国不锈钢材料及加工领域的领军企业,大明国际不光为厨具等厨房设备提供服务,也为建筑的内外装饰提供加工服务,这些充分展示了大明所具备的材料配供与加工服务能力。

优秀的企业必然拥有优秀的基因,金达和

大明在为顶尖大酒店服务的过程中就充分展示了他们高品质的产品的共同追求。品质第一,再加上高度的协同配合,我们期待无锡出现更多这样的优秀企业,共同开创产品转型升级新局面。

(上接 P1)

雄安是改革开放的先行区

关于人才

疏解不能理解为是赶过去。作为一个新城,肯定有学校、医院等社会服务,另外,一些企业随着功能的疏解,雄安新区具备一定产业条件,我们不会孤立地建一个在这里养老的城市,我们希望雄安第一步是作为承接北京非首都功能,长远来看,它能够自身创新创业良好发展,所以要具备产业的条件。我们相信将来很多人不是被赶出去,而是慕名而来,主动要去。

人才,一种是跟着产业过去,另一种,雄安离北京、天津比较近,要打造半小时交通圈,也就是说,他来了雄安,也还可以安家在北京。

关于雄安的户口价值

北京和河北的很大一个差距是公共服务无法均等化,北京居民享受到的医疗和教育条件比河北无形中高了不少,这也造成河北和京津社会经济发

展的巨大落差。现在京津冀协同发展,是希望通过协同发展改变这个落差,不能说简单地只是把河北的GDP搞上去,而河北老百姓的福利待遇仍然差很多,当然这是个逐步的过程,随着经济发展不断改善。

中央赋予雄安新区是改革开放的先行区,有很多是可以试验的。户籍制度的改革在一些地方已经开始,首先是医疗上跨区、跨省已经实现。未来,如果雄安的教育条件、医疗条件、创业条件很好,房价又比北京好,那北京的户口价值也不会跟河北雄安差这么大。

关于雄安新区的互联网

雄安新区的七个要求第一个就是智慧城市。所以雄安新区首先要搞好基础设施,包括和北京的直达高铁,实现轨道上的京津冀,并且城区的规划交通也要做得很好。还有很重要的一点是信息基础设施,包括宽带网络,北京现在目标是到2020年100M,雄安新区不能低于这个目标;北京希望无线宽带要4G覆盖,雄安新区也要4G覆盖;2020年,5G要开始商用,我想没准雄安也是很好的试验,因为当地聚集了高端人才,也更

需要高端网络。而且,现在在雄安的规划中,已经考虑中心城区WiFi覆盖可以做到无缝上网。

关于雄安新区当地人的福利

之所以选择雄安,一个原因是它开发强度没有那么大、人口密度没那么大,现在准备开发的区域可能会涉及到一部分百姓的搬迁,这是雄安新区起步要重点考虑的问题,要坚持以人民为中心,要注重保障和改善民生,我们希望搬迁的民众在他搬迁以后的生产、生活条件要比现在还好,可持续发展。规划上已经考虑少部分搬迁,大量是不会搬迁的。

雄安地区也有自己的产业,现在的产业有少量还不错,例如新材料,大多还是传统产业,例如服装、塑料,评估传统产业,只要不是高耗能、高耗水、高污染,都是可以保留的。当然,保留不是一直停留在低端层面,而是和雄安新区一起,通过信息化等方式来改造,提升产业竞争力;

保留也不是所有企业都原地不动,有些企业可能要那个位置,这样更有利于产业集聚发展、集约发展。

应该说,雄安现有产业大部分是可以继续提升改造升级的,所以会给现有产业员工一个安心,不会失去工作岗位,而会得到更好的工作条件,而且在雄安地区的发展中,企业提升改造速度更快。

雄安新区作为一个新城,还需要服务业支撑,所以还有很多人可以找到新的职业,雄安新区白洋淀是个旅游点,要打造国家公园,有很多服务工作要做,所以我想岗位比现在还要多。

关于雄安的房地产

雄安有一个新的机会,很多人认为这个地方原来房价很低,正好是出手的机会,但是我们已经吃了过去房价失控过快上涨的情况,再不能让新区重蹈覆辙。如果新区的房价很快上涨,那新区将来开发的成本就会不断提高。本来希望雄安具有的一些吸引投资家、吸引企业和科研机构入驻的条件,会被房价所解构,这绝对不是我们希望看到的。而且,可能更多得利的是

一些投机者。政府目前在雄安出台的措施只是想暂时把炒房的热潮控制住、稳定住,并不是说雄安的房子今后就不许买卖了,雄安也不要建房了,也不要卖了,但是房地产除了传统的条件,由政府卖地,然后房地产公司买地,盖房子再卖给百姓,实际上房地产还有很多思路。

比如说像新加坡,它有些土地是政府直

接管理、政府直接来建,而且通过廉租房、公租房来评议这个房子,让需要住房的人能住。我们希望雄安新区能吸收创新创业者,希望更多的年轻人、有抱负的人去,他们一下子拿不出这么多钱买房,那么政府需要有大量公租房来支撑。

另外,我们也可以采取一种办法,只有政府当时可以主导,真正需要落户去买房的,那可以按照落户标准来买;如果你真正需要买高价的、买超过你消费需求的,那自然价格就要提高。总之来讲,还是要保证雄安新区能够像中央所设想的那样健康有序的发展。

雄安新区既然作为新区中央给雄安的定位有一点,是改革开放的先行区,也包括对房地产管理的改革,能不能通过雄安找出一条能够发展房地产,又能够控制房地产价格,又能保证大家需要有住房的人有房住,这也是雄安新区的一个任务。

国际上人均住房面积大概是35平方米,雄安新区定位为世界眼光、国际标准,我想未来雄安新区也会达到国际人均租房面积的标准,以此来设计将来容纳多少人,以及相应的有多少住房可以提供。

雄安新区是千年大计、国家大事,这说明中央对发展雄安新区战略的定力和耐力。我们要把它作为中华民族伟大复兴的一个重要战略举措来对待,所以我们真正在投入雄安新区的创业者、建设者也应该有这样的

心态,我们也应该给他们维护这个心态所必要的环境和氛围。(来源:瞭望新媒体整理自人民日报APP直播)

山西煤机困境中取得新突破 五大亮点扯眼球

山西煤机公司面对严峻的市场环境,坚持“拼市场、抢订单、抓回款、保运行”的十二字营销方针,抓住一切机会,紧盯不放。市场订货困境中取得新突破。

成绩的取得皆源于五大亮点:

供给侧改革显成效。该公司在一无融资渠道,二无技术开发人才,三无强大的后台支持的情况下,沉着应对,科学决策,将供给侧改革的战略定位于做精传统产品,做实售后服务,新产品开发沿着老市场、新产品,向两端延伸。经过一年的努力,初见成效。许多同行业陷入亏损、减员、欠薪,该公司却继续保持了生产、经营和队伍的稳定,做到了工资不欠、五险一金不欠,实现了股东权益的保值增值,难能可贵,值得点赞。

市场营销有突破。长期以来,公司高度重视科技研发,坚持做精产品,营销团队不断创新营销思路,最终在市场低迷的2016年取得了市场的良好回报。不久前,公司在多次煤炭企业招标中相继中标,中标标的金额超过2亿元。

科技研发获殊荣。日前该公司研发的“千万吨级综采工作面智能型输送系统开发与示范应用”获得中国煤炭工业协会科学技术一等奖,成为该公司产品有史以来获得的最高荣誉。

管理创新亮点多。全员性“六个人人”提质增效活动、积分制管理全面展开,智慧化管理模式开始启动,售后服务部等六部门先后实施员工月度业绩评价排队,技术中心实施“分灶吃饭”新机制,多车间开展一岗多能培训等,为企业的内管工作增添了亮点。

员工队伍士气高。面对订货和资金的巨大压力,面对生产任务的严重不平衡局面,该公司各条战线的干部员工始终顾全大局,恪尽职守,毫不气馁,顽强拼搏,保持着高昂的士气,继续为完成2017年全年方针目标积极努力。

据山西煤机公司相关负责人介绍,2016年该公司共完成工业总产值7.1亿元,回收货款8.6亿元,实现利润900万元。值得一提的是,在市场开发方面喜讯频传,公司全年开发新市场23家,订货额0.6亿元。在该公司参加的总计54次招标中,先后中标35次,中标额达2.02亿元。与此同时,公司接连中标重大项目订货。一批大型煤炭集团在市场竞争激烈的关键时刻,给予了山西煤机充分的支持和信任。中标的千万吨矿井用3x855KW刮板机作为用户首台替代进口的产品,具有重要标志意义。中标的槽宽1.25米、功率3x1200KW的变频一体智能刮板机是公司最大功率的产品。全年配件订货1.42亿元,再制造维修市场0.24亿元。在核心部件的自制推进上,1000kw减速器、蛇形联轴器、张紧绞车、38、42大规格扁平链条均在自制上取得明显成效,已陆续在产品上实现装备。(曹克顺 张俊宏)

做自然的心灵使者

油画家耿鑫以绘画语言感悟生态引关注

本报讯(记者 高倩如)3月31日、4月2日,中国油画家耿鑫在北京与杭州两地的油画作品展相继开幕,吸引了众多中外观众的目光。北京的“平面上的空间——生命与自然”耿鑫(中国)、瑞莲(爱尔兰)绘画邀请展,以东方与西方的绘画对话来诠释生命与自然之美。将在杭州展期2个月的“隽永如斯——耿鑫油画作品展”,50余幅作品分“西藏、江南、北欧、船文化及写生创作”5个单元,则引发了大家对作品所传递的生活之美和人性之美的思索。

1966年生于山东菏泽的耿鑫,毕业于中国美术学院油画系,1999年考入中国美术学院研究生班。曾任教于温州大学艺术学院。中国美术学院职业技术学院、浙江树人大学美术学院客座教授。中国书画院写生总会专家学术委员会成员,中国油画创作院画家。

自然界的任何生命体,它们的生存方式或经历,往往让人感怀。人类就是依存着自然而生存下来。在对自然的理解与回馈方面,艺术是一种很好的对话方式。擅长于此的艺术家,被称为自然的心灵使者。耿鑫,便是其中之一。

耿鑫喜欢直接面对大自然,与其对话,然后感受它的亲切。于是,在他的内心及他的绘画作品里更多地关注乡村山野,人与自然相互依存的生活状态和人文情怀。耿鑫说,生命是一个过程,像大自然有春夏秋冬一样从容,每个季节都有自己美的内涵。于是,他笔下的作品多是大自然最原生态的,这种风土人情能给人一种淳朴自然之美。

在杭州开幕式现场,记者问起耿鑫这几年在创作上的最大突破,耿鑫脱口而出——“绘画语言”。对生命的感悟,让耿鑫逐渐形成成熟且独特的绘画语言喊出其心灵深处的激情。田园情结、市井风貌、故土眷恋、人与自然的和谐之美是他越来越喜欢的题材及艺术价值取向;电线杆、农用工具、变压器,甚至石磨、石臼以及破日的老屋等,都在他的笔下散发一种难以述说的美感,带给观众一种对美的世界的独特理解。

他以中国人的文化理念用西方油画的表现形式,融合着印象派的色彩和中国画的写意精神与笔墨技巧,在具象与抽象中探索着绘画艺术,力求使自己的作品更能传递生活之美和人性之美。

“当看到耿鑫的近期作品时我感到很惊讶。教过的学生,除了那些在大学里教书的外,耿鑫是发展最好、进步最快的一个,他现在的风景画技巧,好到我刮目相看,对我有很大的启发……”这是耿鑫的恩师,年近八旬的原中国美术学院系主任、博士生导师、著名油画家秦大虎在杭州开幕式现场给予耿鑫的高度评价和肯定。