

# 傅胜龙的城镇化梦想

■记者 侯小娟

十八大之后,中共中央政治局常委、国务院副总理李克强表示城镇化是最大的内需潜力所在。未来二三十年,我国每年将有1000多万人口转移到城市,这个从农村向城市转移的过程即是城镇化,它持续释放巨大内需,也是中国经济长期平稳较快发展的动力源泉。

城市的发展是人类社会发展的一次次华丽转变。在湖南,有这样一位人士,他的城镇化梦想与中央的决策不谋而合,他的城镇化梦想让偏远地区的湖南经济得到发展,他的城镇化梦想让其“兼济天下”的情怀得以实现。

如今,他的梦想还在继续。他就是大汉控股集团有限公司党委书记、董事长、总裁傅胜龙。



中国县域城市化与大汉模式课题研究启动仪式。

## 【不走寻常路】

### 一切活动家都是梦想家

在国家层面意欲以城镇化进行经济突围之时,湖南的傅胜龙已经带领大汉集团在城镇化领域进行了十多年的探索。

与他人不同的是,他的目标都是湖南偏远地区的小城镇。在傅胜龙看来,县城是中国最后待开发的区域,大汉要通过规划县城开发建设的“百城战略”来重塑中国城镇的内涵与外延。

而这场“百城战略”,早在1998年在娄底就已发起,这里便成了傅胜龙城镇化梦想扬帆起航的地方。而梦想之路则是以修通一条马路为开端。

1998年,大汉集团首先为娄底政府投资修路,随后用工程款回购了50亩地,建成了湖南首家大型钢材超市。这一切则启动了娄底城北新区的建设,打造了辐射周边几个县市的钢材市场。随后,为了解决农民的居住环境,傅胜龙决定进入房地产行业。

在这种思路的引导下,2000年,傅胜龙带领大汉集团把目光投向农业大县双峰。随后,株洲、邵阳、邵东、溆浦、湘潭、宁远、吉首、怀化、永州、益阳等地逐渐留下大汉集团的身影。

自此,傅胜龙的“百城战略”逐渐在湖南开拓疆土,为中西部欠发达地区民营资本推动县城城镇化提供了示范。因此,全国人大常委会、民建中央副主席辜胜阻对大汉给予了“大汉是城镇化建设的领跑者”的评价。

## 【一路一城一园】

### 梦想铸就的“大汉模式”

如果说傅胜龙对娄底的开发建设是梦想的开端,那么在此基础上形成的城建模式,则是承载梦想飞向蓝天的翅膀。

正是这被中央党校誉为“大汉模式”的城镇开发模式,在过去的十多年里,让湖南十多个县城旧貌换新颜。

据傅胜龙介绍,“大汉模式”简单地讲就是“一路一城一园”,即修好一条发展路,建设一座致富城,营造一个温馨园。

1998年开始,傅胜龙带领大汉集团在双峰通过拉通国道与县城连接线,把城区面积扩大,在城乡接合部建设一个湖南中部地区最大的县级建材市场,带动当地人口致富,并修建与中心城市规格相当的精致居住小区。正是这三部曲让一个个落后的农业县,成为了一座座漂亮的宜居城市,也为这些中小城镇注入了新的活力。

好事不胜枚举。2001年,大汉集团在株洲市中心投资5亿多元,建造了两个大型服装批发市场;2003年,傅胜龙带队进入了邵阳市区;2005年,大汉集团投资600万元承建邵阳双清区高崇山镇公路……

不过,这一切仅仅只是开始。“我们要在20年内开发升级100个中西部地区城镇,让一亿人受益。”傅胜龙豪情万丈。

## 【以天下为己任】

### 人类因梦想而伟大

傅胜龙常说:“心中装得下一个人,就做一个人的事,装得下一家人,就干一家人的事,装得下天下,方能以天下为己任。”

梦想一旦被付诸行动,就会变得神圣。如今,傅胜龙一手打造的“大汉模式”已经成为中国转变发展方式的一面旗帜。“大汉模式”的城镇化吸引了大量农民进城,将娄底城区过去的几万人带动为现在的几十万人,将双峰县城的3万人变成现在的10万人,按每增加一名城镇人口需配套10万元基础设施费用计算,大汉为项目所在地的每个市、县、区所解决和带动的城镇基础设施投入都是几十亿元。

“这不仅解决了县城自身积累不足,无法实现跨越式发展的难题,还启动了内需。”傅胜龙认为,“此外,只有通过开发小城镇,让县城成为宜居之地,这样才能避免城市急剧膨胀带来的贫民窟现象和农村空洞化现象。”

“所以,我们要把县城的规划建设看得比北京、上海的建设还重要,因为未来中国人将主要居住在县城之中。”傅胜龙说。

正如经济学家厉以宁所言:中国经济发展的动力,根本在于民间蕴藏着极大积极性,全世界最大的投资机会就在中国的城镇化。而城镇化也将为继续扩大投资、拉动经济发展提供弓箭和动力。

## 记者手记

### 光荣梦想的背后是责任使命

做中国城镇建设的领跑者,是大汉集团的目标,也是傅胜龙个人梦想,既是他“达则兼济天下”的儒家情怀,也是他作为一名企业家对社会的回馈。

美国著名的钢铁大王卡耐基有句名言:“如果一个人到生命的尽头还是家财万贯,这是一种可耻。”这种观点恰好与傅胜龙不谋而合。在他看来,钱是用来干事的,拥有金钱,不是拥有特权,而是拥有责任,否则,金钱要么会毁掉你,要么就会离你而去,金钱始终是伴随着那些有着高度社会责任感的的人。

当傅胜龙开启“百城战略”之时,那些正在疯狂圈地的房地产商们对其颇为费解,认为傅胜龙可能有点神经错乱。而傅胜龙清楚自己在干什么:“拥有1000万现金,不算拥有财富,只有漂漂亮亮地创办了一个实业,扎扎实实地完成了一个项目,实实在在地为社会做出了贡献,才叫财富。我始终认为,个人价值要企业化,企业价值要社会化,最终要用金钱回报社会。”

## 招商银行再获“中国最佳私人银行”大奖

日前,英国《金融时报》集团在新加坡举办了2012年全球私人银行奖项颁奖晚会,招商银行荣获“中国最佳私人银行”大奖(the Best Private Bank in China),这是自英国《金融时报》集团2010年首设中国区奖项评选以来,招行私人银行连续第三年独揽此项殊荣。

全球私人银行奖项的评选是经由英国《金融时报》集团成立独立的评审团,在众多的报名银行资料中进行重重筛选讨论和慎重决定的结果。此次评选综合评价了所有在中国开办私人银行业务的中外资银行的服务水平,重点关注银行与客户的关系、为客户创造可持续的长期回报以及驾驭

复杂资产组合提供可靠投资建议的能力。今年是招商银行推出私人银行服务5周年,经过五年的发展,招行私人银行业务取得了快速增长,构建了市场竞争优势,形成了良好的品牌影响力。截至今年9月份,该行已成立28家私人银行中心和51家财富管理中心,私钻客户突破5.2万户,管理

客户总资产超过6200亿,并在国内同业率先实现了盈利。今年先后荣获了新加坡《私人银行家》杂志、《亚洲货币》、《财资》杂志、《21世纪经济报道》等媒体评选的最佳私人银行,几乎囊括了所有国内外权威媒体本年度评选的年度私人银行奖项。

■通讯员 胡再华 谢华兴 记者 刘永涛

## 双色球2012年销量突破500亿 首次踏上新台阶



据统计,截至11月27日,双色球2012140期开奖结束,双色球2012年销量突破500亿元,达到501.71亿元,超过去年全年总销量14.26亿元,这也是双色球年销

量首次跨上500亿元新台阶。至此,双色球上市9年多来共销售2576亿元,筹集公益金超过901亿元,为社会福利事业和社会保障事业作出了突出贡献。

今年以来,双色球销量平稳发展,平均期销量为3.58亿元,最高期销量达4.51亿元;年销量与去年同期相比增长了64.17亿元,增幅达到14.67%,均创历史新高。与此

同时,双色球奖池也屡创纪录,并突破10亿大关,其中,第2012061期奖池达到10.21亿元,成为中国彩市奖池累计的历史最高值。

此外,为回报社会公众对双色球游戏的支持和厚爱,今年10月16日开展了“回馈彩民、回报爱心”的双色球两亿元大派奖活动。截至目前,双色球已加奖19期,加奖期间已派发奖金9500万元,共送出189注一

等奖,双色球提供更多的惊喜回馈了彩民的爱心!



■湘福彩