

首都企业家

2011

1

总第 216 期

(内部资料 免费交流)

京内资准字 0110--L 0100

CAPITAL ENTREPRENEURS CLUB

阎三忠：新春献辞

成思危：我国企业面临的挑战和应对

中国海油——中国建成“海上大庆”油田



俱乐部与中国石油集团公司联合在国家大剧院举办 “2011首都企业界新春音乐会”

1月22日晚，一年一度的“首都企业界新春音乐会”在国家大剧院音乐厅举办，这是俱乐部的一项传统活动。今年的音乐会是由俱乐部和会员单位中国石油天然气集团公司联合主办的。出席音乐会的有俱乐部顾问、专家、特邀理事、荣誉理事、会员单位领导以及中国石油集团公司机关干部，还有中央和北京市有关部门领导，共1400余人。应邀出席音乐会的领导有：全国人大环资委副主任、总后勤部原政委张文台上将，人民日报社原社长邵华泽同志，北京市政协原主席王大明同志，原国家经贸委副主任张彦宁同志，国务院国资委原副主任王瑞祥同志，中国海洋石油总公司原总经理秦文彩同志，原中央企业纪工委书记张轰同志，中宣部原常务副部长徐惟诚同志，原国家经贸委副主任蒋黔贵同志，外交部原副部长王英凡同志，国家民政部原副部长张文范同志，经济日报社原总编辑冯并同志，原国家经委党组成员、纪检组长长沙叶同志，全国侨联原副主席陈兰通同志，原国家建材部副部长张人为同志，原中顾委常务副秘书长黎虹同志，中国医学基金会副主席殷子烈同志，原国家体委副主任刘吉同志，北京市人大常委会原副主任范远谋同志，北京市原副市长刘海燕同志，北京市人大常委会原副主任金生官同志，北京市人民检察院原检察长许海峰同志，中国石化集团公司原副总经理刘根元同志，中国海洋石油总公司总法律顾问赵利国同志，中国石化集团公司总经理助理、北京燕化公司董事长王永健同志，中国石化集团公司总经理助理崔国旗同志，北京汽车工业控股有限责任公司董事长徐和谊同志，北京大学常务副校长吴志攀同志，中国人民大学副校长林岗教授，国务院发展研究中心李泊溪教授，中国工业经济研究所原所长吕政教授，中国人民大学研究生院副院长徐二明教授。

出席音乐会的主办单位领导有：首都企业家俱乐部理事长阎三忠同志，首都企业家俱乐部常务副理事长张家仁同志、李克成同志、李岩岭同志；中国石油天然气集团公司党组成员、纪检组长陈明同志，中国石油天然气集团公司副总经济师兼思想政治工作部主任关晓红同志等。

音乐会由俱乐部常务副理事长张家仁主持，中国石油集团公司党组成员、纪检组长陈明代表主办方致辞，由著名指挥家谭利华指挥北京交响乐团和空政文工团的艺术家们演出了精彩节目。这是俱乐部第一次在国家大剧院举办音乐会，获得了圆满成功！





俱乐部常务副理事长张家仁主持音乐会介绍出席领导和嘉宾



中国石油天然气集团公司党组成员、纪检组长陈明代表音乐会主办单位致辞



领导和企业家们一起观看演出



音乐会主办单位领导张家仁和陈明同指挥谭利华（中）合影



音乐会开始前，出席音乐会的部分领导在贵宾室合影（左起）：关晓红、王争鸣、赵利国、陈明、张轰、张家仁、王大明、秦文彩、阎三忠、张彦宁、邵华泽、张文台、王瑞祥、李克成、刘根元、王永健、董玉麟

2011首都企业界新春音乐会 剪影



邵华泽与张文台



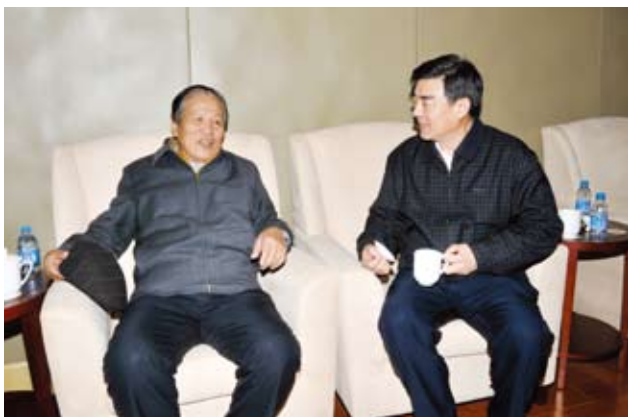
王大明与阎三忠



秦文彩与张彦宁



刘根元与张家仁



张轰与刘海燕



李克成与王永健



王英凡与张文台



王瑞祥与李克成



赵利国与陈明



范远谋与金生官



邵华泽与关晓红



王争鸣与阎三忠



音乐会中场休息时部分领导在音乐厅内合影（左起）：张文范、董玉麟、张轰、李克成、刘海燕、王瑞祥、关晓红

2011首都企业界新春音乐会 剪影



蒋黔贵与丈夫米维勇



张文范与夫人李承榕



刘吉与夫人倪同云



黎虹与夫人苏采青



崔国旗与刘海燕



张人为与小孙子



徐惟诚与夫人徐路



冯并与夫人向清凯



陈兰通与夫人田秀艳



殷子烈与夫人鲁宁



王渝生与夫人杨志超



佟永贵与夫人王瑾



董玉麟、王瑞祥、王兵



观众席

2011首都企业界新春音乐会 剪影



著名指挥家谭利华指挥北京交响乐团演出



谭利华向大家讲解演奏曲目



空政文工团国家一级演员、著名二胡演奏家邓建栋演出《洪湖主题随想曲》



空政文工团女高音演员曲丹演出《映山红》等歌曲



空政文工团男高音演员吴志峰演出《男子汉去当兵》等歌曲

卷首语

金虎辞旧岁，玉兔迎新春。在新春佳节到来之际，本刊发表了理事长阎三忠的致辞，刊登了顾问张文台上将、邵华泽中将的题词。领导同志的致辞和题词，表达了对企业家、企业职工和广大读者的深情祝福！

2011年是实施“十二五”规划的开局之年，各项任务十分繁重和艰巨。企业是推动我国经济发展实现中华民族伟大复兴的主要力量。没有千千万万个努力开拓前进的企业，我国的经济不可能有这么好的发展。同样，没有广大企业能够面临严峻挑战、积极应对、努力进取，实现“十二五”规划宏伟目标也是很难想象的。成思危同志在《我国企业面临的挑战和应对》一文中，分析了企业面临的挑战，为企业应对挑战给出了四项“妙招”，对企业发展有重要指导作用。

让中国海洋产油气5000万吨，与大庆油田比肩尽责，是几代海油人的共同梦想。2010年，中国海油国内年产石油天然气首次超过5000万吨，“海上大庆”在我国蓝色国土诞生。中国从此跨入海洋油气生产大国行列。几代海油人的梦想终于实现了。这是值得庆贺的一件大事！本刊转载了《中国建成“海上大庆”油田》的报道，介绍了几代海油人为实现梦想所做的艰苦努力，会对我们产生巨大的鼓舞。在建设“海上大庆”的冲刺之年，在生产一线员工拼搏奋战的同时，中海油有限公司的管理部门也频出管理创新之举，中海油副总经理、有限公司首席执行官杨华对此做了介绍。是管理创新为建设“海上大庆”提供了有力保障。

CONTENTS

目录

首都企业家



阎三忠



成思危



邵宁

■ 卷首语 Preface

领导讲话 Leaders talk

- 10 新春献辞
- 12 我国企业面临的挑战和应对
- 15 邵宁：从一把手负责制到董事会制

阎三忠
成思危
孔迪

专家论坛 Experts Forum

- 17 开放的评价体系是国际性的
——由《开放与国家盛衰》引发的思考
- 19 改革城乡二元体制需破除认识误区

樊钢
厉以宁

企业家论坛 Entrepreneurs Forum

- 21 做管理创新的先锋队和试验田
——“海上大庆”建成之际中海油副总经理、
有限公司副董事长兼首席执行官杨华访谈

徐宏

企业家风采 Entrepreneurs Mien

- 23 魏家福——数字座位实现荣誉激励

杨青

企业万象 Comprehensive Survey of Entrepreneurs

- 26 中国建成“海上大庆”油田
——中国海油年产石油天然气超5000万吨
- 28 西单商场：引领时尚80年
- 30 中国服务——燕莎维系顾客之道

孙晓辉
张潇潇
王军光

会员单位简介 Brief Introduction of members

- 32 发展中的富春江集团
- 33 北京汉龙思琪数码科技有限公司

会员单位信息 Information of members

- 34 中海油成为“年度最佳能源企业”
- 34 福田汽车与北理工签订电动商用车产业化合作协议
- 34 泰山工程机械公司宋绪山随访APEC峰会并聆听胡锦涛主旨演讲
- 34 环渤海集美家居购物广场开业
- 34 慈铭推出私人健康管理服务
- 35 中石化收编38座民营加油站
- 35 中远航运大丹霞轮装载大型驳船
- 35 王府井百货全资控股成都王府井
- 35 华普超市稳步推进老店改造
- 35 长城润滑油与中企外用油协会携手开拓国际市场

俱乐部名人 Celebrities of the Club

- 36 “科普老顽童”王渝生

俱乐部之友 Friends of the Club

- 38 著名书画家马悦

俱乐部文苑 Literature of the Club

- 40 孔子不是私生子
——国学正本清源系列讲堂之一 李荣胜

春来茶座 Chun Lai Ca Loon

- 42 预见力·创造力·坚持力
——创业“三维”思辨之四 张春来

俱乐部通讯 Messages from the Club

- 44 坚持服务宗旨 积极开展活动
——首都企业家俱乐部2010年工作总结
- 48 俱乐部理事长、常务副理事长聚会
- 49 宋志平会见深泽县领导
- 50 首都企业家俱乐部老主任和原工作人员迎新春茶话会
- 52 一月份俱乐部活动纪事

封面：2011首都企业界新春音乐会会场

封二：2011首都企业界新春音乐会剪影

插一至六：2011首都企业界新春音乐会剪影

封三：俱乐部1月份活动剪影

封四：北京市阀门总厂集团有限公司



2011首都企业界新春音乐会会场

主办单位：首都企业家俱乐部
北京市阀门总厂集团有限公司

主 编：董玉麟
总 监：陈金普
副 主 编：王金友 孙毓霜
编 委：敖德焕 洪 秀 王丽君
马 励 周俊英

美 编：李 波

发行部主任：朱永洁

京内资准字：0110-L0100号

编辑部地址：北京市朝阳区安外小关街
24号中国石化经济技术研
究院办公大楼235室

邮 编：100029

电 话：(010)64420152

(010)64420136

传 真：(010)64420154

网 站：www.chinacec.com

电子信箱：chinacec@sina.com

印 刷：中国人民大学印刷厂

出版日期：2011年2月5日

新春献辞



首都企业家俱乐部理事长 阎三忠

新年的钟声已经敲响，迎春的鞭炮正在燃放。在这辞旧迎新的美好时刻，我代表首都企业家俱乐部向会员单位领导和职工，向关心和支持俱乐部的各位领导、各位专家和各界朋友，致以亲切的问候和节日的祝贺！

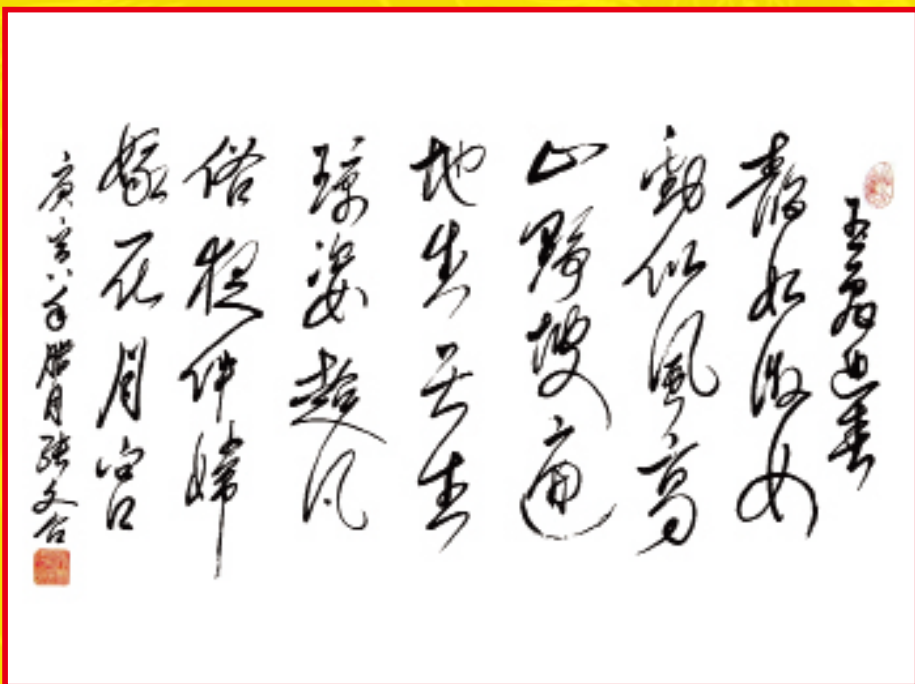
2010年，是不平凡的一年。在我国改革开放的伟大进程中，2010年又写下了精彩篇章。面对复杂多变的国内外环境和自然灾害的严峻挑战，全国人民在党中央的坚强领导下，沉着应对，开拓进取，保持了经济社会发展的良好势头，为“十一五”画上了圆满句号。

在刚刚过去的一年里，我们首都企业家俱乐部在中国企业联合会和北京市委、市政府的指导下，在名誉理事长陈锦华、总顾问袁宝华和各位顾问、专家、特邀理事、荣誉理事的关怀下，在广大会员单位和社会各界朋友的大力支持下，坚持服务宗旨，积极开展活动，全年共组织开展各类活动36次，参加活动的总人数达6400余人次，较好地发挥了桥梁纽带作用，赢得了会员单位的赞誉和社会各界的好评。借此机会，我代表首都企业家俱乐部向指导、关心、支持俱乐部工作的各位领导、各位专家、会员单位的各位领导和社会各界朋友表示衷心的感谢！

年前召开的中央经济工作会议，认真总结了2010年及“十一五”时期的经济工作，科学分析了当前国际国内形势，全面部署了2011年经济工作。这次会议对于统一全党认识、凝聚全国力量，为完成“十二五”规划开好局，起好步，具有十分重要的意义。企业是国民经济的主体，打好“十二五”开局之战，企业肩负着重要责任。我们要认真贯彻十七届五中全会精神，认真贯彻科学发展观，确保经济平稳较快发展。让我们在以胡锦涛为总书记的党中央领导下，坚定信心，开拓奋进，埋头苦干，务求实效，以优异成绩迎接中国共产党成立90周年！



张文台，首都企业家俱乐部顾问、全国人大环境资源委员会副主任、总后勤部原政委、上将



张文台题《玉兔迎春》：静如淑女动似风，高山野坡遍地生，天生琼姿超凡俗，夜伴嫦娥在月宫。



邵华泽。首都企业家俱乐部顾问、中华全国新闻工作者协会名誉主席、人民日报社原社长、中将



邵华泽题词：玉兔呈祥

我国企业面临的挑战和应对

全国人大常委会原副委员长、中科院研究生院管理学院院长 成思危



企业是市场经济的细胞，是推动我国经济发展实现中华民族伟大复兴的主要力量。没有千千万万个自主经营、自主决策、努力开拓的企业，我国的经济不可能有这么好的发展。我主要想讲的还是我国企业面临的挑战，以及在这种挑战前我们该怎么办。

■我国企业竞争力面临哪些问题

大家知道现在我们讲企业竞争力，很多人还是想企业的规模、产品的价格、成本等方面，但是我认为对企业的竞争力的理解应该更深一层。企业竞争力大体分为两类，一类称为狭义的竞争力，另一类称为广义的竞争力。狭义的竞争力又可以分为价格竞争力和非价格竞争力。讲企业的竞争力，我先给大家讲一个过去的故事。我记得十多年前，我当化工部副部长的时候，听到这么一个情况，说珠江三角洲从香港进口了不少化工产

品，价值约为两亿美元。我把单子拿来一看，这些产品我们都能生产，为什么还要进口呢？我就到广东去调查。官员跟我说那很简单，因为这些企业都跟香港合资，港商愿意从香港买，可以赚一点代理费。我想我们的企业经理不会那么傻，白让他赚钱吧。我就到一个企业去调查。那个企业总经理挺有意思，说你想听真话还是听假话？我说当然想听真话。他说尽管国内产品价格比香港便宜，但是它有三个问题，第一个问题是它的质量，不是说它的质量不好，而是我们国家产品的标准问题，就是按照原苏联那样的特级、一级、二级、三级标准很难适应现实的情况。我有的指标可能要求到特级，但有的指标三级就可以了，但是要照国家的标准，我只能买特级品。而香港的商品分类是按照用途来分的，分为纺织用、造纸用、电子用，这正好符合我的不同要求。第二，我在东北订的货，合同都签好了，但突然来一个电报，说运输紧张，铁路没有车皮，运不

了。这一产品的价值只占我总产值的1%，但为了这个我要停产。而我在香港订货，下午就可以把货送过来，不会影响我的生产。第三，我国企业的销售人员只懂得签合同、谈价格，不懂得技术。我的工艺变化了，他也难以设法适应，甚至还要加价。而境外的销售工程师有不少是专业人员，可以根据我工艺的变化来调整他的产品供应。所以我就不得不买香港的。这给我们一个启示，就是企业竞争力不完全看价格，还要看质量、交货期和售后服务。这还只是狭义的竞争力，要真正从广义的竞争力来看，还包括它的研发能力，根据市场需求及时调整产品的能力，企业员工的素质等等。

所以说我们的企业要想提高竞争力，首先先把成本、质量、交货期和售后服务搞好。在这个问题上，我们有很多事情可以做。像成本问题，同一个行业中不同企业间差距很大，为什么不能够把我们企业的水平提高到一流或者前几位呢？这跟企业的管理很有关系。例如我国火力发电企业，现在要350克标准煤发一度电，但最好的企业可以做到287克煤发一度电。如果能够把我国企业发电煤耗都提高到300克标准煤一度电，那将节约多少煤炭？将会减少多少二氧化碳的排放？所以讲企业成本，非常重要的就是要减少能源和资源的消耗，而不是从减工人工资上打主意。在这个问题上我认为应该对同行业之间企业的能耗设定一个标准，并要限期达到这个标准。

质量问题现在也是我们面临的一个大问题，这就跟我们整个企业的管理和企业员工的素质有很大关系。我也给大家讲个故事，我国有一个企业生产的高压泵出口到德国，100台里头总有两三台不合格。因为高压泵是涉及安全的，德方派人到我们企业来看，一看零件做得都很标准，操作也规范化，没有问题。于是他们派工人来组装，组装一百台，台台都合格，那说明什么问题呢？说明我们的企业在组装过程中管理上不够细致。我国很多钢厂都引进了国外先进的冷热联轧设备，我到过很多钢厂，但只有宝钢等几个少数的厂能生产出合乎高级小轿车用的钢板，而其他钢铁企业生产出来的轿车钢板质量不稳定。同样是国外的

设备，为什么质量不稳定呢？有人说我们是一流的设备、二流的职工、三流的管理，所以生产不出质量稳定的高质量钢板。当然这个话可能挖苦一点，但是我们要想一想是不是有这么一个问题。所以在质量上问题我们要注意。

来自国际上的两个挑战

现在更进一步要讲的是，我们当前面临的挑战既来自国内，也来自国外。来自国外主要是两个方面，一个方面就是国际金融危机，可以说基本过去，从今年上半年数据来看，大多数国家恢复了正的增长，但是潜在的问题和不确定性还存在。从美欧日三大经济体来说，现在都还存在一定的问题。从美国来说，失业率居高不下，还在9%以上。经济的增长虽然实现了正增长，但还是不够稳定。金融界受了重创以后还没有完全恢复。还有量化宽松的货币政策，美元既是国内货币，又是世界主要储备货币，所以这一政策尽管在美国国内来看是必要的，但对全世界来看就造成了对各个国家货币升值的压力，另外对所有拿美元的人都要承担货币购买力降低，就是所谓通货膨胀的代价。从欧洲来看，由于欧洲主权债务危机，葡萄牙、爱尔兰、希腊、西班牙的主权债务危机，可以说是拖累了欧洲复苏的速度，所以欧盟现在花了很大力量在解决这个问题。勒紧裤腰带会引起人民群众的反弹，像希腊引起一些示威。这样政府要承担一些政治风险，根据统计，过去凡是采用了这种手段，要求勒紧裤腰带、缩减开支的政府，有50%在下次选举里被换掉，因此有些政治家还要考虑他的政治前途。在这种情况下，债务危机解决相当困难。所以欧洲中央银行宣布维持低利率不变。我10月份去了一趟日本，日本经济陷入20年的低迷，这20年经济基本没有太大起色，被称为失去的20年。日本央行现在实行零利率，而日本的国债利率已跌到1%以下，还有很多人买，说明大家对未来前景不是很有信心。

在世界三大经济体还都没有完全复苏的情况下，对我国经济肯定是有影响的。这个影响一个是贸易保

护主义、贸易摩擦会大量增加。另一个就是人民币升值的压力会增大。

国际上第二个挑战就是低碳，因为中国和美国现在是世界上二氧化碳排放量最多的国家。2007年全球二氧化碳的排放量为288亿吨，到2020年可能增至330亿吨，经过艰苦的努力，到2030年要争取减少至264亿吨。我国2007年是60亿吨。随着我国的发展，尽管我们宣布到2020年单位GDP的能耗要比2005年降低40%到45%，但因为我国GDP增长肯定要超过一倍，所以我国的温室气体排放量肯定要增加，这就给我们很大的压力。哥本哈根会议虽然开过了，但在很多问题上还是有争议。我11月下旬刚从墨西哥回来，当时坎昆会议即将召开，这次会议很多国家的首脑都会出席，用墨西哥人的话来说，首脑出席就是在蛋糕上面放上一颗红樱桃。如果蛋糕没有准备好，红樱桃不能放上去。因为发达国家和发展中国家在共同的，但是有区别的责任问题上有争论，特别是对中国。所以我在不同场合下讲，你们现在对中国施加压力是不公平的，因为，第一，中国在历史上排放量只占世界9%，过去你们发达国家在发展过程里排了二氧化碳，现在你们过了工业化时期，你们排少了，现在来限制我们，要我们承担责任，这就不合理了，因为我们还在发展。第二，中国人均二氧化碳排放量只是美国的四分之一，你们不是讲人权吗？那每个人应当有相同的排放权。第三，很多外国公司都将生产装置迁到中国来，但实际产品出口到国外，利润是你们拿了，二氧化碳排放却要算在我们的账上。你们得了名声，我们受到责备。当然尽管有以上一些理由，为了发展绿色经济，为了进一步保护世界环境，我国还是在不断努力。根据今年3月份在伦敦召开的新能源财经峰会的统计，中国新能源投资年均增长率为43%，去年投资占世界第一位。

■企业应对挑战的四个策略

对于企业来看怎么办？

第一，还是要头脑冷静，产品结构要调整。因为

很多时候看来机会都很大，但你必须要考虑机会和你能力的匹配。如果有机会没能力，就不要干。有机会、有能力，要大胆地干。机会不多，但是能力比较强，就要守住你的主业。就是要调整产品结构，要守住主业。另外要寻找既有机会，又有能力去做的事情。

第二，要考虑企业未来的战略。我说过企业一把手主要是想明天干什么，如何寻找新的机会。今天的事情副手都能干。现在看来，国家已经定了一些战略性的产业，这些都会有机会。我个人认为像新能源产业、现代服务业、文化产业，还有环保产业，这些都是将来可能会有更多机会的产业。而用信息化改造我国现有的产业，这也是很有前景的，因为信息化的好处就是它既能提高交易速度，降低交易成本，还能提高交易透明度。所以用信息化改造企业，将来也是很有前途的。

第三，通过并购重组来壮大我国的企业。许多企业如果仅仅靠自己的发展，就算每年增长100%，有的小企业恐怕一辈子也难以达到世界五百强水平，这就要靠并购重组。并购重组本身应该有战略的意义，不是为了去并购而并购，而是应当在并购以后对你的市场、技术、管理会有帮助，这样的并购才能够实现更好的结果。

第四，要加强职工的培训。人是企业最宝贵的资源，不加强职工的培训，就永远不可能做到一流的企业。这里有个故事，外国有个总经理对他手下的人事部门经理说，你要加强职工培训。人事部门经理就问，我培训好了，他都跳槽了怎么办？总经理反过来说，如果你不培训，他们都赖着不走怎么办？所以这个问题确实是要注意的，没有一流素质的职工，就难以办成一流的企业。

最后我想提醒大家一条，形势好的时候，千万千万注意不要头脑发热，我们有很多企业往往在形势好的时候头脑发热，盲目扩张，最后形势一变就栽了大跟头。

邵宁：从一把手负责制到董事会制



国资委副主任 邵宁

国资委副主任邵宁近日在《英才》杂志主办的年度管理论坛上表示，一把手负责制治理大企业是有缺陷的，是需要改革的。而董事会试点的最大优点是央企决策机制发生了根本性的变化。因此，从一把手负责制到董事会制是很大的跨越。

一把手负责制需改革

“一把手负责制在中国有深刻的认同，过往搞好央企就是选好带头人，结果导致决策和执行一套体系，关键时刻一把手脑袋一热，没有人敢提出异议，结果导致执行中出现错误。”邵宁说。

事实上，国有企业以往的领导体制都是各种不同形式的一把手负责制。

在一把手负责的体制下企业决策组织和执行组织是合一的，实

际上是使用执行组织的规则去做决策。结果由于企业班子中有上下级关系，内部很难产生制衡的机制，重大问题实际上是一把手个人说了算。

“从经营角度看，一把手负责制对中小企业没有问题，经营环境比较简单，决策难度不高。但一把手负责制对大企业是有风险的，因为大企业的决策高度复杂，经营环境也异常复杂。一把手不仅需要英明，而且要样样英明、永远英明，这实际上是做不到的。把一个大企业的发展维系到一个人身上，维系到一个人的状态、素质、智慧上，这不是一种科学、合理的体制安排。”安徽省国资委主任桂建平说。

大量实践可以得出结论，一把手负责制治理大企业是有缺陷的，是需要改革的。

邵宁表示，央企决策和执行体系分开，才能改变一把手的一言堂现状。

实行外部董事制度

为此，国资委进行了国有独资公司建设规范的董事会试点，试点的内容主要是实行外部董事制度，构建合理的董事会结构。



国资委选聘外部董事进入董事会占据多数，实现企业决策组织和执行组织的氛围。加强董事会相关制度的建设并且规范运作，依法依规制定董事会章程和规则，成立董事会各专门委员会从实际出发，依法调整国资委和董事会的职能关系。继续坚持和完善外部监事会制度，与董事会制度相衔接，实现企业决策组织、监督组织与执行组织之间的良性互动。

“从一把手负责制到董事会制是很大的跨越。”邵宁认为，试点带来的最大优点是央企决策机制发生了根本性的变化，开始寻求企业个性化管理，有助于企业决策优化，过往一把手一言堂的状况得到改观。

“外部董事进去之后要对所有决策进行充分地论证和评估，决策质量也明显提高。每一户试点企业都

有重大决策被否决或者是缓议的情况。”

正在进行“四合一”有机重组的新国药集团，其规范的董事会治理成为企业发展的新引擎。国药集团董事长宋志平表示，充分发挥外部董事和外部董事为主的专门委员会的作用，是国药集团董事会有效运作的重要保证。

邵宁透露，通过这几年试点大家越来越认识到董事会制度实际上是非常善意的，有利于大企业长期稳定发展，所以现在越来越多的中央企业主动要求进入董事会的工作范围。

动态中观察国企改革

“当然，试点中也出现了问题，比如央企主营业务上市后出现双重董事会；企业与国资委的关系需要调整。”邵宁说，“但这些都是技术问题，不能否定试点的成果。”

此外，邵宁提出，观察中国国有企业的问题和国有企业的改革推进，应该持一种动态过程的想法。

“如果我们在十几年前用静态方式对国有企业切出一个断面来观察，就会发现当时的国有企业布局过宽、国有企业的管理和经营完全没有制度、国有企业的配置很低、国有企业大面积亏损等很多问题。到了今天情况发生了很大变化，一些问题已经大大缓解了。”

邵宁表示，同样的，如果我们对现在的国有企业切出断面来静态观察，一样可以发现很多不尽如人意的的问题，但是这并不意味着若干年之后仍然会是这种状态。国有企业目前的状态并不是改革的终点，而是今后若干年改革的起点。从动态的发展过程角度来考察国有企业会对改革有一种更加客观、更具建设性的判断。我们希望国有企业自己能够这样看，也希望外部能够这样看。

孔迪

开放的评价体系是国际性的

——由《开放与国家盛衰》引发的思考

国民经济研究所所长、首都企业家俱乐部专家委员会成员 樊纲



陈锦华等著《开放与国家盛衰》一书，气势宏大，以“历史的、世界的、发展的深度”，回顾了上下几千年世界各国与中国对外开放和闭关锁国的历史，分析了开放与封闭的经验和教训，用确凿的史实与我们这30多年改革开放以来亲身经历的真实故事，论证了开放的重要性和它在我们民族复兴中的决定性意义。读来很有振聋发聩之感，也应该令我们每一个中国人警醒。

作为一名经济学者，读此书时我不禁在想：我们中国经济学者对于开放在发展中的作用和意义，在理论上、逻辑上，是否给予了充分、全面、系统的分析与论证？对于相关的理论，是否给予了充分的阐释与广泛的宣传？当我们看到社会上还有许多人对开放的重要性认识不足以至怀疑开放的好处甚至对开放进行批判（有的人甚至是以民族

气节、国家利益的名义“理直气壮”地批判)的时候，我想正像陈锦华等在书中所指出的那样，说明我们还缺乏从经济理论的高度对开放的意义作全面的阐发，特别是从发展经济学和制度经济学理论的视角，对开放、对经济的国际化的逻辑与作用进行充分而清晰的论证。因此，边读此书，我边将有关开放的一些理论要点记录下来，整理成文，供读者参考，也作为我对此书的一个评论与推介。

1. 经济发展与社会发展本身是一个国际性的事件，它的评价体系本身就是国际性的，而不是一个国家自身的事情

所谓发展，指的就是落后国家通过经济增长和社会进步缩小与发达国家差距，最终追赶上(经济学术语叫做“趋同”)发达国家的过程。首先，你有多落后，是在国际间的比较中确定的，不是你自己评判的。你自己可能每年也都有些进步，但在国际比较中可能是越来越落后。其次，发展只是对落后国家而言的，而一个国家落后是因为有比它先进的国家存在。英国也有像我们现在这样人均GDP4000美元的时候，但它那个时候世界上没有比它更发达的国家，它的增长也就只是增长，而不是发展，因为那时没有比它更发达的国家、更发达的企业压着它、挤着它，使落后者的增长格外困难。第三，发展是一个国家处处弱于发达国家、但还得增长得比发达国家快的过程。如果世界上的发达国家每年增长3%，你也增长3%，那就只是增长，因为你不能缩小与发达国家的差距。只有你增长得更快，比如说8%的时候，才叫有所发展，因为这时差距才会缩小。所以说，你要是不开放，闭关锁国，你连自己是不是落后都不知道，你必须在开放的状态下，在国际参照系的对比当中，才能认清自己。

2. 落后国家要发展，只知道世界之大、他人之发达，只有了一个参照系比较一下还不行，必须在世界贸易、国际投资、利益争取的实践中才能培育出自己真实的能力，也就是所谓竞争力

竞争力本身就更是一个相对的概念，竞争力的提高不是自己与自己过去相比生产能力、技术创新能力等是否增进了，而是要在与世界几百强、与世界强国的真实竞争中才能形成的，是要在真刀真枪的比试中才能锻炼出来的。所以，不开放，关起门来自己搞生产、搞科研，好像也进步了，但一开放就会被打回来，因为你根本没有在竞争的环境中比拼。在过去那种所谓“幼稚工业”理论的指导下，一些发展中国家在既不开放外资投资，又不开放进出口贸易的条件下保护自己的产业发展，结果就是幼儿总也长不大，幼儿期一再延长总也离不

开保护，最终要么是胎死腹中，要么就是培育出一些永远在襁褓中的畸形儿。相反，我们开放了，在开放竞争的环境下，各种产业才真正有所发展。而我们不能今天发展起来了，却回过头来否定开放的作用。

3. 开放使我们得以在更加广阔的范围内利用国际上的资源发展自己

欧洲人当年发展航海、开辟疆土、殖民掠夺，主要是通过开放利用了更多的外部资源，而落后国家在20世纪的开放，则首先是通过引进外资，较为快速地弥补起自身资本要素的不足，摆脱“贫穷的恶性循环”或“储蓄不足陷阱”，使经济得以起飞。同时，也可以使我们得以利用起世界的各种物质资源(比如本书中所提到的铁矿石)，使我们原来因自然资源的局限无法发展的一些产业得以起飞。资本的流动当然是受较高资本回报的驱使，使国际资本挣到更多的利润，但与此同时，在现代经济条件下，也使得资本流入发展中国家，使这些国家中的剩余劳动力得以与资本相结合变成有效的生产要素。这不是别人的恩赐，是我们劳动力的付出而产生的交换利益。

4. 开放所能带来的最重要的好处在于，它使得落后国家能以较快的方式、较低的成本获得较为先进的知识与技术，包括本书中所说的“先进技术设备、经营理念和管理模式”

在贸易过程当中，在与发达国家做生意的过程中，我们不仅交换到了我们没有的技术产品，也学到了如何做生意、如何做市场的知识；在引进外资、引入外企的过程中，我们不仅利用了外资，也通过对他们的经济活动的观察，通过我们与他们合资过程中的各种接触与磨合，学到了他们如何运营资本，如何管理企业，如何管理产业链，如何进行技术创新，尽管他们仍然对他们的核心技术进行保密(你要是核心技术你也要保密)；在派出留学生的过程中，在开放信息交流和开放旅游的过程中，我们更是不仅学习到了知识、掌握了更多的信息，也学习到了世界各国各民族的文化以丰富我们自己。没有这些交流、学习和利用，要靠我们关起门来自己一点一点地积累知识，我们也许将永远落后(有的发达国家的经济学家就曾论证过发达国家因为知识存量较大可以永远保持先进，落后国家则永远落后)。

5. 30多年来我们中国人都知道体制改革在发展中的重要作用

制度也是一套知识，而且是不受专利保护的知

识，也可以“外溢”。开放使我们得以向市场经济国家学习他们在多年的实践当中发展起来的行之有效的制度，即使有些行之有效的市场机制我们还一时无法实施，也可以使我们明确市场化改革的目标，使我们知道什么是行不通的，什么是要通过体制转轨的过程而最终要逐步实现的。在现实中，我们每一个重大改革措施的出台，都包含着了解、参照、借鉴其他国家制度模式与实践方式的学习过程，都受到从本国实际出发“与国际惯例接轨”的影响，就充分说明了开放在体制改革中的重要作用。加入WTO的最重要的效果，不是我们可以更多地出口，而是我们通过更大的开放而更大程度地采取国际通行的市场经济制度，从而使我们可以更大程度并在更广的范围内提高资源配置效率。

6. 开放当然不是一个只有收益而没有成本的过程

开放充满挑战。开放使我们置身于充满风险的国际市场当中；开放使我们新兴的弱小企业面临经验丰富、实力雄厚的跨国公司的挤压；开放不仅引入知识，也会使一些“糟粕”输入；发达国家的人们往往忘记了他们在早期发展阶段的处境，而用他们发达起来之后的标准评判我们，对我们说教、施压，或者对我们进行“误导”，这往往使落后国家掉入所谓“赶超陷阱”或“早熟的陷阱”。这些不必回避，更不需否认。但是，经济学不承认天下存在着任何只有收益没有成本的好事，不承认有“免费的午餐”。经济学最终关心的是“净收益”。比起开放的成本，开放的收益无疑更大，更“合算”。所有开放的国家最终都发展了，而所有封闭的国家最终都更加落后，就证实了这一点。

30多年的发展历程，使中国走上了一条开放之路，这也是中国繁荣富强的必经之路。正如本文开始时所说，你必须在开放的过程中用国际的参照系来判断自己在国际上所处的地位，你也只能在开放的体系中证明自己是不是真正的繁荣富强！当我们真正发达的时候，我们仍可以从开放中受益，就像发达国家多年来从开放中受益一样。一个开放的民族永远兴盛，因为它可以从所有其他民族的知识与文化中汲取营养；一个开放的经济永远增长，因为它可以在更广阔的范围内获得知识、利用与配置资源。

《开放与国家盛衰》一书对我们的最重要的忠告就在于：我们中国要永远开放，再也不要闭关锁国！

改革城乡二元体制 需破除认识误区

北京大学光华管理学院名誉院长、教授、首都企业家俱乐部专家委员会成员 厉以宁

改革开放30年成就举世瞩目，但在从计划经济体制转向社会主义市场经济体制的过程中，还有一个大的问题尚未解决，就是对于几十年来形成的城乡二元体制的改革相对滞后，甚至可以说这30年来，基本上没有触动城乡二元体制，因为农村家庭承包制是在维持城乡二元体制的前提下推行的。结果，导致城乡发展不协调，城乡差距呈扩大趋势。城乡二元体制改革的滞后，增加了全面建设小康社会、实现共同富裕、构建和谐社会的难度，为此必须加大城乡统筹的力度。统筹城乡发展最重要的任务就是改革城乡二元体制，这是中国下一轮改革发展的重点，也是一场伟大的社会变革，为此需要付出巨大的努力和艰辛。

关于农村改革，曾经流行的一种看法

曾经流行于学术界部分人士中间的一种看法是：改革开放30年了，农业方面已经取得了不少成绩，使我国早已脱离了凭票证供应生活必需品的年代，目前，农村的改革不妨暂且搁置一下，发展更加重要。比如说，对农民，财政上多给一些，少取一些；金融上，放宽一些，多贷一些；让农村的生产生活条件再改善一些，这样反而更加有利于农民生活水平的提高。

这种看法如果出现在20世纪80年代后期，那是可以理解的，而且就当时的情况而言，这种看法有一定道理，因为农村土地承包刚推广，不能急于再改革。但从20世纪80年代后期到现在已经20多年了，再不着力破除城乡二元体制，不仅阻碍农业的发展和农民收入的提高，而且还会使城乡收入差距继续扩大，使工农收入差距继续扩大，使广大“农民工”不得不徘徊在城乡之间，这就违背了“以人为本”的原则，不符合构建和谐社会的理念。让农民充分享受改革开放的成果，不是靠增加政府投入或放宽信贷就能解决的。只有不失时机地进行城乡二元体制改革，让农民和城市居民享有同等的权利，拥有同等的机会，才是下一阶段改革的重点。



摆脱一切束缚城乡二元体制问题解决的思想桎梏，首先要消除三大误解

中国的改革开放从来都是以思想解放领路的。回顾30年前，1978年5月起，不正是历时半年之久的“实践是检验真理的唯一标准”的大讨论为中共十一届三中全会的召开做了思想上的准备吗？这就是说，中国特色社会主义道路和市场经济体制的成功探索，首先是从一场思想解放运动开始的。当前，打破城乡分割分治的二元体制，形成城乡发展一体化新格局，

也必须进一步解放思想、实事求是。学术界必须开展前瞻性理论研究和理论创新，在理论上率先突破，摆脱一切束缚城乡二元体制问题解决的思想桎梏，在全社会营造改革城乡二元体制的氛围；必须在政策、法律、制度、文化等诸多方面进行有利于推进城乡一体化的变革，尽快扭转城乡差距扩大趋势；必须勇于探索实践，统筹城乡试验区要大胆改革试验，开辟一条新路。

具体地说，在城乡二元体制改革过程中，有必要就以下三个问题消除误解：

误解一：城乡二元体制改革将导致社会的不稳定

关于城乡二元体制改革与社会稳定问题，一种误解是：农民已经习惯于一家一户的承包经营了，他们之中不少人不愿意离开本乡本土。即使离开本地到城市中打工，但叶落要归根，在外面挣些钱是要带回家来盖新房、娶妻生子的。他们习惯了农村的生活，何必改革城乡二元体制，反而使他们心里不踏实呢？何况农民一旦大批进入城内，生活方式一变更，城市生活设施建设又跟不上，反而会引起他们不满，有些人又想回到乡下去，社会不就不稳了吗？

有这种看法，多半是不了解实际情况。要知道，在城乡二元体制改革过程中，农民是不是迁进城市，要根据本人意愿而定；外出打工的农民是不是愿意回乡，也由本人决定。体制的改革只是提供了更多的机会供农民选择，而不是排除农民的选择。从社会稳定还是不稳定的角度来看，关键在于农民（不管是进城的还是留在农村的）的利益是不是增加了。如果农民的近期利益和长期利益都能通过城乡二元体制改革而增加，那么社会将迈向稳定而不会导致动荡。我的看法是，城乡二元体制改革将大大促进社会的稳定，而不会导致社会的不稳定。

误解二：城乡二元体制改革会因加重城市的负担而阻碍城市经济的发展

在城乡二元体制改革与城市经济关系方面，有一种误解是：城市经济的改革和发展毕竟是最重要的，而在现阶段着力城乡二元体制改革，很可能会加重城市的负担，这样，不仅城市经济的改革和发展受阻，而且农村经济的改革和发展也会相应地受连累。不如目前暂时把城乡二元体制的改革搁置一下，一心加

快城市经济的改革和发展，等到城市的经济实力增强了，城市就有较多的力量来帮助农村的发展。西方发达国家一般是在工业化后期政府才把农村发展放在重要位置上，中国目前仍处于工业化中期，何必这样急于去做本来可以推迟一些才做的事情呢？

其实，这种看法并不正确。问题在于：在西方发达国家工业化初期，城乡二元结构是存在的，但在那里并没有形成城乡二元体制，因此也就不需要进行城乡二元体制改革。它们之所以在工业化后期着力于发展农村经济，是适应稳定社会的需要。中国的情况与它们不同。在城乡二元体制下，中国的工业化在长时期内是以牺牲农民利益为代价的。如今已到了城市回馈农村的时候了。提高农民收入，让农民充分享受改革发展的成果将大大促进内需的增长，这对于城市经济的进一步发展是绝对有利的。因此，城乡二元体制的改革只会推动城市经济的改革与发展，而不会变成城市经济改革与发展的阻力。

误解三：城乡二元体制改革是用消灭农村和农民的方法来强制性缩小城乡差别

对城乡二元体制改革，还有一种误解是：城市就是城市，农村就是农村；工人就是工人，农民就是农民，进行城乡二元改革以后，农村就会逐渐不存在了，农民也就逐渐消失了，这样，岂不是用消灭农村和农民的方法来强制性缩小城乡差别吗？这对中国经济是祸还是福，还不得而知！

需要指出的是：城市和农村的差别不会因城乡二元体制的破除而消失，工人与农民在职业或社会劳动分工方面的区别也不会因城乡二元体制的改革而消失，这些差别的消失也许要经过许多年的生产力发展才会出现。改革城乡二元体制所需要消除的，是对城乡之间生产要素流动的人为障碍，以及两种户籍之下工人和农民的不平等待遇，从而就能导致城乡之间的差距缩小。这一切是可以做到的，而且对国民经济发展只会产生积极的结果。因此，城乡二元体制改革不是要消灭农村和农民，也不是要把农村变成城镇，把农民改变为职工，而主要是使农村和城市的差别大大缩小，使农民充分享有改革开放的成果，在社会方面享受同样的待遇。

做管理创新的先锋队和试验田

——“海上大庆”建成之际中海油总公司副总经理、
有限公司副董事长兼首席执行官杨华访谈

徐 宏



限时响应、限时解决、限时检查；开通绿色通道，通过网上跟踪、电子督办等信息化手段完善过程管理……建设“海上大庆”的冲刺之年，在生产一线员工拼搏奋战的同时，有限公司的管理部门也频出创新之举。12月9日，记者专访杨华，请他谈谈管理创新在建设“海上大庆”过程中所发挥的作用。

部门绩效考核，量身定做

记者：据了解，今年在您的推动下，有限公司在绩效管理方面有了一个“大动作”，即开始推行部门绩效考核。

杨华：是的。在2010年中国海上油气总产量将达

到5000万吨的宏伟目标下，1月有限公司就明确了全年的工作目标。而这只是目标管理的第一步，要最终实现目标就要对其进行层层分解，指导各业务部门制订具体的年度工作目标，并通过绩效考核落到实处。

有限公司经过近几年的绩效管理实践，已经初步明确了向董事会报告的公司级年度关键业绩指标和各分公司年度绩效考核办法，今年推行的部门绩效考核办法是对绩效考核体系的完善。

部门绩效考核的内容分为四大部分：部门业务指标、部门管理指标、风险管理及内控指标和服务协作指标。其中，每个部门的业务指标都分解自公司层面的关键性指标，而且“量身定做”，各部门之间各不相同。比如，开发生产部的业务指标就包括国内总产量、净产量、桶油作业成本、前期研究项目完成率、区域整体开发规划、低品位油气田推动等，与公司的目标和战略紧密贴合。

精细量化指标，“跳一跳”才够得到

记者：在翻看这套绩效考核办法时，我发现量化的考核指标非常精细、严格。比如，行政处的部门业务指标中有一项行政费用控制，与其他所有指标一样分为三个“得分”档；最低期望值是预算完成率 $\leq 80\%$ 或 $\geq 110\%$ ，基本目标是预算完成率 $= 87.5\%$ 或 105% ，最高期望值是 $95\% \leq$ 预算完成率 $\leq 100\%$ 。

杨华：这次在设置考核指标时要求各部门尽量精细化，就像打靶一样，要求准确，以偏离靶心的幅度作为考核标准。各部门在制订考核指标时，如果“余地”过大在我这里是通不过的。最终确定的这些指标是各部门与国际一流能源公司对标后确定下来的，在考核中要得高分并不容易，要“跳一跳”才够得到。这样做的目的是促使各部门充分挖掘潜力，形成高效的绩效文化。

记者：我还注意到一个细节，在各部门的管理指标中，与培训相关的指标占据了不小的权重。

杨华：今年员工的培训小时数已作为正式考核指标纳入有限公司年度绩效考核体系中，未完成培训时长的员工会被扣去相应的分数。尽管在建设“海上大庆”的

过程中，大家的工作都很多，但我们还是强调培训的重要性。因为培训是补充新知的有效方式，只有不断补充新的知识或思想才可能在业务和管理上有所创新。

总裁即时奖，让管理者及时关注基层员工

记者：考核与激励就像一个硬币的两面，在创新绩效考核方法的同时，有限公司今年在激励方面有什么新举措？

杨华：在原有的激励体系的基础上，今年我们专为奋战在建设“海上大庆”一线的员工设立了“总裁即时奖”，每个月评选一次，对前一个月有突出表现的个人和集体及时给予肯定和奖励，特别是那些参与突发性、非常规性任务和跨部门合作项目的集体和个人，这是对年终激励制度的有效补充。截止10月底，已经有44个集体和41名人获奖。

为了保证这个奖的即时性和公正性，有限公司各分公司设立了专门的联系人，每个月收集上来的推荐材料都会经过相关业务部门的审核，根据业绩排序，差额评奖。

记者：一位获得“总裁即时奖”的员工很兴奋地给我展示过他的获奖证书，那上面有您的签名，我想替他问一下，那是您亲手签的吗？

杨华：当然是，而且我每次签发时都会仔细看一看获奖人或集体的业绩材料是否过硬。不仅是我，我们要求各分公司在推荐相关材料时都要经过总经理签字认可。这项激励制度的实施也促使各级管理人员更多地关注一线员工，及时记录下他们的突出表现并予以鼓励。

记者：如今“海上大庆”如期建成，今后有限公司的管理创新重点将放在哪些方面？

杨华：其实，建设“海上大庆”与推动管理创新是相辅相成的。我们以建设“海上大庆”为慧机，在管理方面已经打下了比较好的基础。在即将到来的“十二五”开局之年，我们要做的就是改进、巩固和提高。我希望有限公司能够成为整个集团在管理创新方面的先锋队 and 试验田，持续推动管理创新。

魏家福：数字座位实现荣誉激励

由北京青年报社、英才杂志社、新浪网等主流媒体联合主办的第十届“中国年度管理大会”共同推出了2010年度“具价值管理榜样”。作为年会成果的沉淀，《北京青年报》在上榜企业中选择十家各具特色的“榜样”企业，就其管理“绝活”或独特的企业发展之道，作出深入、全面的采访报道。本届年会主题为“融合智道”，我们也希望此次系列专题报道，可以汇聚榜样企业的智慧，对中国经济可持续增长，贡献一份力量。



作为第一位在哈佛大学发表演讲的大型国企领导人，中远总裁魏家福英语流利，用他身边人的话讲，“在商场上可以直接与谈判对手进行无障碍交流”。但就是这样一位“国际化”企业家却是典型的“农民的儿子”。

报务员助理起家

1950年1月23日，魏家福出生于江苏省句容市，是典型的“农民的儿子”，用他的话讲，父母都不识字，从小就在地里干农活。初中毕业后，他选择读中专，因为“学校管吃、管住，一切都是免费的。”

作为村里的第一个中专生，从武汉水运学院毕业后，魏家福被分派在广州远洋公司（以下简称“广远”）“唐山”轮上做报务员助理。多年漂泊在外的经历，靠着自学英语和本身的拼劲，28岁的魏家福成为中远唯一一位由副政委升任船长的人，也是中远最年轻的船长之一。

此后，魏家福历任中国-坦桑尼亚联合海运公司总经理、中远控股(新加坡)有限公司总裁、天津远洋运输公司总经理、中远散货运输有限公司总经理等职。1998年11月，魏家福出任中国远洋运输（集团）总公司总裁。

权衡利弊化解危机

在中远，对人才的选拔有很特殊的模式。魏家福曾有过这样的经历：就任中远总裁后，他着手继续推动由前任总裁定下来的改革，即将从事散货运输的青岛远洋运输公司（以下简称“青远”）和天津远洋运

输公司（以下简称“天远”）重组为一家。没想到此举引来青远的误解，1000多员工表达了对公司的不满。

魏家福算了一笔账，受到东南亚金融危机的影响，当时的中远集团已连续两年陷入亏损，刚成立的中远集装箱运输公司当年亏损也很大。广远、青远、中集、天远等公司的船普遍装不满货。船员在陆地休息的时间越来越长，有的甚至有两年都没轮上上船的机会，收入锐减。

权衡利弊后，他亲赴青远，向员工宣布了取消前任总裁所定下的改革方案，一场危机化解了。对此，魏家福评价，当时稳定比一切更重要，“没有稳定的局面，中远就无法发展。”

论功行赏数字排位

在中远，每年的集团公司会议对于二级公司而言，都是一场“货真价实”的较量。据魏家福介绍，中远集团开大会并不按照二级公司资产规模来安排各总经理的位置，而是“按照公司经营利润多少论前后”，大有一种论功行赏的味道。

“这是中远特有的荣誉激励文化。每个总经理是英雄是好汉，拿出数字看一看。排位就是这样，坐在前面的有一种荣誉感，排在后面的有一种压力感。”因为每次开会的位置并不固定，因此令每个总经理有一种无形的压力，片刻轻松不得。这或许就是魏家福所强调的“公司效益最大化”的体现。

对“数字座位”最有感触的是中远集装箱运输有限公司董事总经理孙家康。受美国次贷危机和全球金融危机的影响，2009年全球班轮市场哀鸿遍野，本来就运力过剩的班轮市场全行业几近崩溃边缘。中远集运也不例外，2009年，中远集运亏损数十亿元人民币。

在接受媒体采访时，孙家康坦诚，“自2008年10月起，中远集运曾连续17个月亏损，是公司三十年历史上最惨淡的时期。”2009年的中远集团大会上，以

往总是坐在第一排的孙家康却坐在了第三排。在“业绩为王，能者领先”的中远，这样的变化并不奇怪，但对于当事者本人确是一次莫大的心理煎熬。

据孙家康介绍，2009年通过与各船厂、船东协商，取消新船订单、推迟船舶交付，出售老旧船，封存运力，加船减速等手段，到今年第一季度，中远集运的收益同比增长了72%，运输量增长了31%，“我们已看到了曙光”。

在中远2010年度第一次临时股东大会上，魏家福毫不避讳地向股东表扬了孙家康，表示“他今年加倍努力，市场一恢复就抓住机遇，这次又坐在了第一排最中间。这是因为前三季度做得很好，这就是中远的荣誉激励。”

“排位就是这样，坐在前面的有一种荣誉感，排在后面的有一种压力感。”

英雄好汉得用数字说话

记者：听说您每天只睡5小时？不过您精神状态看上去好像睡眠时间还比较长，您睡这么少，能保证每天有充沛的精力吗？

魏家福：确实我每天只睡差不多5小时，十多年都是如此。以前当船长睡觉比较轻，一有声音变化就会惊醒。做了集团总裁，压力很大，也没有时间每天睡8个小时。事业心、责任感都让我每天睡不着觉，只有追求事业的负责任的领导人，才能将事业放在心中。

我每天早上5:00起床，用iPad看全球政治经济、航运形势，早、中、晚还要跟踪股市，查看中远股价。到了办公室处理电邮，这已经养成职业习惯了。我相信专家提供的资讯，也相信自己的眼睛和耳朵，更相信自己的研究成果。我十几年前就跟中远员工说过，只有你们睡不着觉，我才睡得着觉。如果你们睡得着觉，我就睡不着觉，当我睡不着觉时，整个集团的经营就要出问题了。

记者：听说中远每次集团开会不是按各公司资产规模给高管排座次，而是按照各公司的业绩排位置？

魏家福：中远集团开大会并不按资产规模安排总经理的位置，确实是按照公司利润多少排座次的。举个例子，中远集运总经理孙家康前年坐第一排。去年全球经济危机很严重，全球的集装箱都处于亏损状态，中远集运也是，结果他的位置就排到了后面第三排。可是今年他加倍努力，市场一恢复抓住机遇，这次他又坐回了第一排最中间。因为前三季度盈利了，这就是中远的荣誉激励。

每一个总经理“是英雄是好汉，拿出数字看一看”。排位就是这样，坐在前面的有一种荣誉感，排在后面的有一种压力感，开会的位置不是固定的。

记者：与其他国企相比，您认为中远最大的特点是什么？

魏家福：中远是最早走出去的国有企业，在海外享有很高的品牌知名度和社会尊重度。中远的国际化程度相对较高，全球业务网络较为广泛，海外雇员有4000余名，外派高级管理人员将近500人。

另外，中远是最早走入国际资本市场的国有企业之一，1993年，我当时在中远新加坡控股公司任总裁，我们利用资本市场在境外上市融资，为中远全球业务发展提供资本支持。近年来，中国远洋（601919）已经上市，中远太平洋成为码头、租箱业务的境外上市主体，中远国际成为航运服务业的上市主体，中远投资（新加坡）成为修造船领域的上市主体。中远航运多年来成为A股市场上深受投资人关注的上市公司。

没问题就是有问题

魏家福说话中气很足，老远都能听见他特有的嗓音在楼道里回响。也许是早先常年在海上的缘故，面色黝黑的魏家福走路速度很快。见到记者第一面，他就开始兴致勃勃地讲自己刚刚获得的一个奖项，讲他最近刚刚主持的一次全球海运巨头高峰论坛。

用他身边人的话讲“魏总精力充沛，充满活力”，“60岁的人30岁的肝脏”。尽管如此，魏家福依然不忘赶潮。他讲，“我每天早上5：00起床，用



iPad查看全球政治经济、航运形势。早、中、晚还要跟踪股市，查看中远股价，到了办公室处理邮件，这已经养成职业习惯了。我相信专家提供的资讯，也相信自己的眼睛和耳朵，更相信自己的研究成果。”

多年当船长的经历让他养成每天只睡5小时的习惯，十多年来依旧如此。“以前在船上听见声音会惊醒，后来做了集团总裁，压力很大，没时间每天睡8个小时。”魏家福如是说。

在大型国企中，魏家福是个标志性符号人物。在中远，更是如此！海上工作16年，28岁当船长，自1998年担任中远总裁以来，掌舵中远12年。这样的履历令魏家福在中远享有一种绝无仅有的高度，在中国远洋2010年度第一次临时股东大会上，身为会议执行主席的魏家福在每次议程之后询问现场股东有没有问题时，偌大的会议现场鸦雀无声。即便是视频里的香港会议厅依然可以看到安静的现场无人举手提问。“没问题就是有问题！”魏家福笑着说。

人物档案

魏家福 江苏人，毕业于武汉水运学校。后获得大连海事大学航运管理工程专业硕士、天津大学船舶与海洋结构物设计制造专业博士。

职位：中国远洋运输（集团）总公司总裁。

经历：历任中国—坦桑尼亚联合海运公司总经理、中远控股（新加坡）有限公司总裁、天津远洋运输公司总经理、中远散货运输有限公司总经理等职。1998年就任中国远洋运输（集团）总公司总裁。

（杨青）

中国建成“海上大庆”油田

——中国海油年产石油天然气超5000万吨



我国蓝色国土上诞生“海上大庆”油田。中国海油国内年产石油天然气首次超过5000万吨。我国跨入海洋油气生产大国行列。

中国海洋石油总公司党组书记、总经理傅成玉2010年12月20日在京宣布喜讯，并代表党组和总公司向新老员工致敬。

苍茫大海，见证了兴海强国的海上跋涉。

当20世纪上半叶的战火从海上来、又从海上去，新中国百废待兴。发现大庆油田次年，石油工人驾小船驶进莺歌海，钻了两眼20多米深的井，捞出150公斤原油。此时距美国钻成世界首口海上探井已过73年。

让中国海年产油气5000万吨，与大庆油田比肩尽责，是几代海油人的共同梦想。

从0到9万吨，前辈们付出血与汗，用了近22年。1978年3月，党中央决策：海洋石油率先全行业对外开放。1982年，总公司成立，我国海洋石油工业开始迈



进现代化时代。

从9万吨越过100万吨，用了12年；从100万吨越过1000万吨，用了6年；从1000万吨达到5000万吨，用了14年。

创业29年间，渤海、南海、东海崛起82座油气田。今年的产量约占全国年产量的1/4。

我国石油对外依存度2009年至今已超过了50%的国际公认警戒线。为保障国家能源安全，“海上大庆”挺起“国之脊梁”。

目前，中国海油在国内外拥有油气储量56.72亿吨。这是新一代石油工人秉持对外合作的“双赢”理念，“走出去”闯世界的成果。“海上大庆”展现“大国胸怀”。

靠改革开放，中国海油从无技术、无准备、无资金起步，已掌握300米水深以内油气田勘探开发以及工程设备制造的成套技术，其中稠油开采等特色技术已达世界先进水平。公司与造船、钢铁等行业联合，自主研发出深水开发、环境保护的重要装备。同时，从一线技术员中培养出院士，从甲板工中锤炼出“海上铁人”。

我国用不到三十年的时间走过了发达国家上百年的海洋石油工业历程，建立起完整的海洋石油工业体系。

“海上大庆”是在改革开放的形势下，靠国家政策扶持，靠对外开放，靠引进、消化、吸收，再创新，在市场经济体制下，近5万人创建的，同时建成了与国际接轨的现代企业制度体系。大庆精神和铁人精神在传承中焕发时代新貌，并熔炼出“敢闯新路、



勇担责任”的海油精神。“海上大庆”凝聚“国之精魄”。

“海上大庆”已成国家能源接替区，中国海油下一步仍要咬住油气主业不放松，创建“深水大庆”和“海外大庆”。

秋末初冬，哈佛向全球企业管理精英开讲中国海油的成长故事。Joe Bower教授11月8日给傅成玉的来信中写道：当学员们设法将他们过去对中国社会制度的印象与案例中所陈述的事实结合起来时，讨论格外激烈。

中国海油的特色之路，为世界瞩目。

(孙晓辉)



西单商场：引领时尚80年

在国内，与改革开放同步，能够持续繁荣30年的商场不多；与新中国同步，能够持续繁荣60年以上的更少；而几乎与20世纪同步、绵延至今的商场则少之又少。西单商场就是其一。在西单商场迎来80岁生日之际，我们对西单商场常务副总经理周京堂进行了专访。

追忆似水年华也时尚

问：在很多人印象中，商场都是新锐而时尚的，很少有人强调其资历深厚、历史悠远。西单商场是如何承载80年的历史，同时又能与时尚同行的呢？

周京堂：首先我想强调的是，悠久的历史和时尚并不矛盾。放眼世界，不少超过百年历史的老牌百货公司迄今仍然保持着良好的口碑，焕发着时尚的魅力。例如法国著名的老佛爷（Lafayette）、美国的西尔斯百货（Sears）、日本的高岛屋等等，这些老牌商场除了能满足时尚消费需求之外，最迷人的地方在于建筑物与卖场空间所呈现出来的陈年历史氛围，让人

恍若步入时光隧道中。很多人喜欢到拥有历史感的百货公司购物，或许图的就是那份“追忆似水年华”的幸福。这些老牌的外国同行给我们树立了榜样和信心。

其次，西单商场一直在继承中创新。由于具备更丰富的市场经验、更敏锐的市场嗅觉和更良好的品牌支撑，老牌商场反而更可能是时尚的创立者。例如上个世纪80年代初，冰箱都是在药店里销售的，西单商场率先在百货商场里开辟了冰箱销售专柜，这绝对是那个年代的时尚。

最后，不一定只有奢侈品才能代表“时尚”，大众消费之中也有很多“时尚”。例如我们正在推的“羊绒节”，消费者可以在这里的羊绒服装里寻觅到今季的各种流行趋势：水墨画、豹纹、皮草结合、情侣装等等，都是今季羊绒服装的时尚。

从不放弃年轻消费群体

问：西单商圈是一个非常年轻的商圈，甚至西单



地铁站内，都是以年轻消费群体为诉求对象的品牌广告。同时，这条街同业竞争也非常激烈，短短的一条街上竟然同时拥有中友、君太、大悦城等好几个时尚消费商场。作为一个拥有80年历史的商场，西单商场如何与年轻的对手抢夺年轻消费群体？

周京堂：我认同你说的西单商圈是一个年轻商圈这一说法。对于同行竞争这一问题，我们可以从两方面去看，一方面，激烈的竞争可能会损失一些销售额，毕竟消费者的预算是有限的，同样的东西如果在这家买了就不会再上别家再买；但是另一方面，激烈的竞争导致同一条街上的各家商场都使出浑身解数推出各种营销策略，以吸引消费，渐渐地就能给西单商圈带来“集聚效应”，吸引越来越多的顾客从四面八方来消费，带来更高的销售额，这才是更重要的。从这个角度上说，竞争并不是坏事。

西单商场一直坚持“差异化经营”策略，经过多年的积累和发展，目前我们拥有6个经营规模大、品牌聚集度高、销售额高的“强势品类”，分别是珠宝、钟表、运动、羊绒、羽绒和中老年服装。至于年轻消费群体，我们从来不会放弃，早在上个世纪90年代，人们随便穿件汗衫就能去跑步、打球的时代，西单商场就已经率先把运动品类独立出来，就是为了迎合年轻消费者的时尚需求。最近，我们还打算把“户外”这一品类也独立出来，这也是西单商场紧跟时代潮流的体现。

昂贵地段，实惠价格

问：在很多商场，争取消费者的价格与自身利润的获取往往是一对矛盾。身处北京最贵的地段，西单商场靠什么保证自己的利润，同时又能让消费者愿意接受其制定的消费价格？

周京堂：西单商圈是北京重要的商业街，也是京城商业的标杆，这里的租金确实是比较高的。但是在规范的百货商场里，品牌大多是统一定价，同样的东西，消费者在西单购买还是在王府井购买，在价格上是没有差别的，就是说西单昂贵的租金不会被转嫁到消费者身上。但是商场的利润并不完全来自租金，

大部分是来自销售额。西单商场经常和厂家共同推出各种让利活动，促销力度非常大，以带来更高的销售额。所以消费者大可放心，在这里买的东西，不仅不贵甚至还可以说是比较优惠的。

问：在获取客户资源和品牌支持上，西单商场有哪些独到的做法？

周京堂：首先传统品类相当认可西单商场作为一个老牌商场的地位和历史渊源，尤其是钟表、珠宝类等强势品类的品牌。以钟表为例，同一条街上，西单商场的钟表专柜经营面积最大，品牌多达40多个且多以专卖店的形式存在，其中标志性品牌集聚，产品齐全，维修专业度高。其他品类很多品牌在北京的首发产品都选择了西单商场，这些都是西单商场行业地位的体现。

其次，西单商场的信誉很好，始终为供应商提供良好的服务，从来不会刁难供应商，因此一直与供应商保持着良好的合作关系。

最后，由于西单商场拥有六大“强势品类”且销售业绩突出，所以同样的促销活动，供应商乐于大力支持，我们也能给供应商提供更多的帮助，实现双方共赢的局面。

不管在哪开店，服务都不会改变

问：西单商场正不断扩大自己的连锁版图，对于个性化极强的商品零售和时尚圈，西单商场如何处理连锁复制和区域个性的关系？

周京堂：百货商场跟超市行业的连锁发展不太一样，超市连锁大多要求“千店一面”，而百货商场为了快速发展，在物业上以租赁为主要形式，在布局上既要照顾到物业的情况，还要考虑区域的购物习惯、购买力等，因此百货商场又有“千店千面”理论。因此西单商场在发展百货连锁店时品牌的布局、商品可以不一样，但始终坚持“大众时尚百货”的市场定位，以中档客户为主，倡导大众时尚消费，坚持“实实在在的商品、实实在在的价格、实实在在的服务”是不会变的。

张潇潇

中国服务——燕莎维系顾客之道



在整整一代京城消费者心中，“燕莎”二字意味着高档商场、知名品牌。燕莎友谊商城是北京人的骄傲，甚至是中国式高端服务的代名词。而在京城零售领域，燕莎拥有一批让同行羡慕的忠实的“粉丝”是业内人所共知的事实。来自第三方的数据显示，燕莎友谊商城的“顾客忠诚度”、“顾客满意度”、“企业品牌”等指标均名列前茅。最具“洋范”的燕莎友谊商城究竟如何成功地诠释了中国服务的内涵，值得京城商业界好好解读。

■价格从不打折，服务永远超值

40多岁、拥有自己生意的燕莎至尊卡友朱先生最近惊喜地发现，自己卡里的积分可以兑换的项目越来越多了。“这张卡能享受VIP待遇的地方也越来越多了。”

实际上，这正是燕莎友谊商城在全国首推“异业合作”计划所期望的效果。让燕莎卡友可同享航空、宾馆、旅游、医疗其他业态的优质服务，去年包括有首都机场贵宾要客通道、中青旅互通卡、萨拉伯尔、凯宾斯基饭店、中山公园音乐堂等9个项目。最新的异业项目合作扩展到包括金茂北京威斯汀饭店、北京弗拉明戈中心舞蹈课堂、中油首汽加油卡、北京市高速公路ETC礼包等覆盖艺术体验和生活服务的新项目，总数达到了21项。

时下正是零售业传统的旺季，以各种节日、周年庆为名义的各种促销压得人透不过气来。燕莎友谊商城成立18年来一直保持每年店庆和年末举办两次卡友

的购物专场传统不变。面对残酷的商战竞争，面对短时间内提升客流诱惑，能坚守自己的理念并不是一件容易的事。此前不久，有媒体就对某高端商场面临业绩压力放下身段加入价格战，服务水平急剧下降进行了批评。“高端百货自降身价，很可能出现的一种情况是，低端消费者没引来，反而流失了原有的高端消费群。燕莎异业合作的做法值得提倡，这再次证明了燕莎在全国高档百货业态中的领军姿态。”北京商业经济学会秘书长赖阳这样看。

■体现中国特色，卡友活动很“给力”

燕莎友谊商城每年20多次卡友专属活动被顾客普遍认为很“给力”。经常参加燕莎活动的付先生回忆起卡友自驾山西科考之旅仍然记忆犹新：“那次我们十几个卡友在平遥的大院里度过了一段非常惬意的时光。不仅放松了心情，还交了很多好朋友”。

今年“户外观鸟体验活动”中，燕莎友谊商城组织卡友们前往湿地自然保护区，利用施华洛世奇品牌提供的精密光学望远镜对湿地中心区的鸟类进行观察，并请观鸟专家讲解各类鸟的名称及生活习性。

“柬埔寨吴哥窟开展探秘之旅”，燕莎邀请《中国国家地理》的资深旅行家和专业摄影师全程陪同导游。

“我们感觉就像一家人。候鸟迁徙的季节到来，燕莎会为喜爱户外器材装备的顾客组织野外观鸟活动；秋季到来时，高尔夫运动爱好者又可以一起打球了”。自己拥有一家服装公司的朱先生每次活动都会推掉公



司的应酬来参加。今年9月，燕莎友谊商城与著名瓷器品牌WEDGWOOD在英国驻华大使馆举办的名品瓷鉴赏会让卡友马女士印象深刻：“这是我第一次走进英国大使馆，感觉很新鲜”。

正是这样持续的独特的营销服务牢牢抓住了顾客的心。在京城高端商场营销活动中，燕莎友谊商城的卡友活动形成了一道独特的风景线。在张跃进总经理看来，顾客资源是燕莎最珍贵、最具竞争力的核心资源。“我们所有的服务，首先要体现出对顾客的真实情感。服务是我们的产品，服务是不是传递了美好的心情，顾客是不是感受到了惊喜，感受到了超值，从而把心留住，是我们首先要研究的课题，也就是打造中国服务的关键所在。”

■打造资源平台 七成销售额来自会员

在燕莎用心服务的背后，有强大的技术后台和理念做支撑。记者了解到，燕莎花费200多万元开发了CRM（客户关系管理）系统。前不久，该系统荣获了北京市国资委等单位联合授予“第二十五届北京市企业管理现代化创新成果一等奖”称号。

燕莎的精准营销战略回归了商业的本源：为顾客寻找需要的商品，为商品寻找目标顾客。今年8月，2010燕莎国际女装秋季成衣发布会上，卡友到场后可以通过现场观看成衣发布秀，将中意的品牌、发布号码记录在预订便签上，随时提交给现场工作人员，工作人员按照预定意向准备对应的品牌服装。发布会结束后，卡友可到场内品牌展示销售区域，试穿所选好的多款服装，当时即可购买。一场活动带动卖场专柜销售100余万元。

在京城零售企业中，燕莎率先每月推出品牌评价报告，内容涵盖品牌的目标顾客、消费趋势、消费偏好、品牌排名变化以及日常管理等有价值的经营信息，让供应商共享其顾客资源平台。近年，燕莎友谊商城发放月度品牌评价报告5000余份，覆盖了各个经营品类，已成为供应商运营的重要参考资料。

很自然的，燕莎CRM顾客关系管理受到供应商的赞誉与关注。菲仕乐贸易（上海）有限公司亚太区总经理吕敦成对此深有体会：“燕莎为我们提供顾客信息数据，由此我们可以锁定目标顾客群，取得顾客消费行为分析，可以明确我们的目标顾客及潜在顾客。借助燕莎CRM数据分析，我们今年累计销售增幅超过50%。”

“CRM管理系统与其说是一套系统，不如说是一种思维方式，一种企业与顾客的沟通方式，它将塑造燕莎新的企业文化，形成企业新的核心竞争力。”张跃进总经理对记者表示。

数字显示，燕莎有庞大的卡友数据库，开业至今积累了33万名卡友，其中17万卡友经常光顾，积分超过10万的VIP至尊卡友则超过1万人。

■目标：打造中国高端服务品牌

在现代商业社会，“通吃”的概念已经不复存在，任何一种商业业态都只能为一个阶层的顾客服务。燕莎所吸引的高端消费者，他们的需求各式各样，商家惯用的打折、促销显然很难满足这样的消费者。

根据记者观察，京城多家新商场在品牌引入上，尤其是引入国际大品牌供应商时往往非常盲目，仅仅依靠国际大牌来“撑门面”。而燕莎友谊商城在品牌引入方面，却有自己独特的“大牌”观点。以燕莎的市场地位，对国际大牌的吸引力自不在话下——拥有ARMANI品牌的男装、女装、童装、运动休闲，以及化妆品，在每个楼层都能看到ARMANI的身影。这种品牌布局在国内精品百货店中并不多见。在其二楼男装区，并不是国际大牌一统天下，一些国内高端品牌也被引进来。但燕莎男装采购部经理杨北江告诉记者：“虽然从名气上讲，国内品牌与国际大牌有很大差距，但是面料、做工等方面都非常好，而且很多顾客往往能从这些品牌中找到自己的所爱”。

“时尚是一种文化，用钱堆积不了时尚，我们会关注，但是我们不会跟风。我们同样认为，时尚也可以通过自己的手创造出来。”张跃进表示，“我们的品牌结构和商品组合是独一无二的。燕莎所有品牌的调整都以顾客需求为导向，我们寻找最适合自己顾客需求的品牌。”

北京工商大学商业经济研究所所长洪涛对记者表示，“服务即品牌、品牌即竞争力”，既要吸收国际模式，又要突出中国化。中国拥有丰厚的文化底蕴和独到的资源，以此为依托，从硬件建设到软件改良，打造“中国服务”品牌，绝非痴人说梦。”可喜的是，以燕莎为代表的京城零售业已经迈出了可喜的一步，在“中国服务”的旗帜下，有望走得更快，走得更远。实践证明，在服务消费领域，国内企业完全有可能成为行业领袖。

王军光

发展中的富春江集团

浙江富春江通信集团是一家成长于风光旖旎的富春江畔、发展在天堂杭州的国家大型制造企业，创始于1985年。目前由中国永通控股集团控股投资。在以董事局孙庆炎主席为核心的高效、优秀管理团队的带领下，集团顺应国际潮流，汲取国内外优秀企业之精华，秉持“永续创新发展、通力回报社会”的经营理念，凭着“刻苦、励志、实干、创新”的企业精神，实施“优二进三、以三促二”、“相关适度多元化”和“南铜北煤”等经营战略，谋求多方位的投资和生产发展，努力打造产业“富春江”、诚信“富春江”和百年“富春江”。

富春江集团旗下拥有浙江富春江光电科技股份有限公司、杭州电缆有限公司、杭州富春江富杭线缆有限公司、浙江富春江环保热电有限公司、杭州永通房地产开发有限公司、江西赣州永通实业有限公司等21家全资或控股子公司及3家参股公司。集团综合实力跻身中国民营企业竞争力50强45位、中国大企业大集团竞争力500强105位、中国最具品牌竞争潜力民营企业100强、全国电子信息百强、中国民营企业500强、全国电线电缆和电子元件百强前5位。集团为杭州市政府重点培育的35家大企业大集团之一，2004、2005、2006连续三年荣获杭州市有突出贡献十强企业，被政府授予“杭州市工业兴市功勋企业”称号。

集团在做大做强光通信第二产业的同时，一直致力于实业投资，投资范围以二产实业投资为主，并涉足第三产业房地产、码头物流、旅游等多个行业。目前集团分别有光通信、电业及电力线缆、机械冶炼和第三产业4个产业链群，横跨通信制造、电力线缆、机械冶炼、热电水电、房地产、码头物流、能源提供、旅游等诸多领域。其中500KV超高压交联聚乙烯绝缘电力电缆是技术层次卓越的新产品，实现了大缆产品的进口替代。集团新行政中心实施的FTTH全光网接入项目，实现三网合一、无线接入等10多项功能，成为省级示范点，用信息化带动了产业化发展。

“永续创新前途似锦，通力合作致远千里。”我们要在现有四大产业链群的基础上继续深化产业资源的集约化和系统化，从粗放型经营向集约化和精确型的以结构性调整（股权结构、产品结构、产业结构、市场结构、客户结构）为目标的方向迈进，重点突出绿色、环保、循环经济和高新技术产业。

浙江富春江通信集团有限公司

地址：浙江省富阳市江滨东大道138号

电话：0571-63371406 63373252

E-mail: sale@fuchunjianggroup.com

传真：0571-63372476



北京汉龙思琪数码科技有限公司



北京汉龙思琪数码科技有限公司是北京市汉龙实业公司的分支机构，是和全国图书馆文献缩微复制中心合办的企业，是专门从事涉密档案数字化信息加工服务和数字档案馆、数字图书馆及文档办公自动化系统集成服务的企业。

北京汉龙思琪数码科技有限公司能为您提供数码影像设备系统集成、文档影像管理软件开发、外包信息处理服务、文档信息管理一体化应用解决方案。

公司不仅综合运用专业的纸介质高速扫描技术、缩微摄影技术、先进的计算机技术和OCR光学学符识别技术，而且自主开发了文字、图像数字处理技术，结合我公司代理国外的专业设备，以独创的工艺流程实现纸介质、模拟介质和数字存储介质之间的相互转换，从而可以实现全方位的智能检索、统计、打印并

在Intranet或Internet进行数字化成果的发布。

公司在国家档案局、国家图书馆和全国图书馆文献缩微复制中心各级领导和专家的支持下，同政府机关、军队、公检法系统、新闻出版、文教卫生、图书馆、档案馆、科研院所以及国内外一些公司存在着广泛的技术合作与商业合作。公司的业务范围在不断地扩展。大批量定单已经使公司走上了良性循环、健康发展的道路。

公司特色：品质源于专业、安全赢得信誉。

公司精神：诚信合作、务实高效、勤奋开拓、共同发展。

公司优势：优秀的专业团队、先进的专业设备、一流的专业技术、准军事化的管理制度，以客户为中心的服务理念。



北京汉龙思琪数码科技有限公司

地址：北京市经济技术开发区荣华中路18号

邮编：100176

电话：67889517 67860977

传真：67886675

业务咨询：010-67889516

技术咨询：010-67889516

E-mail: hlsq2001@sina.com

中海油成为“年度最佳能源企业”

2010年度普氏全球能源大奖于日前在纽约揭晓。中海油荣膺2010年度普氏全球能源大奖之最高奖项——“年度最佳能源企业”，成为自普氏全球能源大奖创立12年以来唯一荣获年度最佳能源企业奖项的中国公司。同时，中海油还荣获普氏“年度最佳能源生产商”的称号。

普氏全球能源大奖是全球能源界著名奖项，享有“能源行业的奥斯卡”之称。

福田汽车与北理工签订电动商用车产业化合作协议

日前，“中央企业院校重大科技成果在京转化落地项目签约仪式”在北京国际饭店举行。中共中央政治局委员、北京市委书记刘淇，北京市委副书记、市长郭金龙，北京市委常委、常务副市长吉林，北京市委常委、市委秘书长李士祥，北京市委常委赵凤桐，北京市副市长苟仲文、黄卫等领导出席签约仪式。福田汽车总经理王金玉与北京理工大学副校长孙逢春签订了战略合作框架协议。

福田汽车与北京理工大学合作的纯电动商用车产业化项目，作为25个科技成果转化项目之一，也在现场进行了签约。

泰山工程机械公司宋绪山随访APEC峰会并聆听胡锦涛主旨演讲

不久前国家主席胡锦涛出席在日本横滨举行的亚太经合组织（APEC）工商领导人峰会，并发表题为《共同发展 共享繁荣》的主旨演讲。有来自亚太地区的1000多名工商企业界人士参加了会议。作为中国企业家俱乐部副理事长和APEC代表团的正式代表，泰山工程机械公司董事长宋绪山参加会议并与千余位企业家在现场一起聆听了胡锦涛主席的重要讲话。

环渤海集美家居购物广场开业

日前，北京集美家居市场集团与天津环渤海金岸集团、天津津兰集团三大巨头联手共同打造的环渤海集美家居购物广场盛大开业。庆典仪式在集美家居工作人员组成的千人大合唱嘹亮的歌声中拉开帷幕，随后举行了庄严的升旗仪式。天津市政府有关领导，西青区四套班子的主要领导，以中国家具协会、建材流通协会为首的各地协会代表，京津各大家居卖场总裁及家具、建材品牌商，出席了庆典仪式，并致贺词。

慈铭推出私人健康管理服务

在日前召开的首都企业家俱乐部信息员会议上，慈铭集团韩小红总裁向大家隆重推荐了中国首家“健康会所”——“慈铭奥亚会所”。韩小红说，作为中国健康管理产业的领跑者，慈铭体检集团有责任也有义务为首都各企业家提供全面、全方位、多角度检前和检后健康管理服务。“慈铭奥亚会所”将采用终身会员制的服务机制。会所不仅拥有世界最先进的检验检测设备、手段，还拥有国内外顶尖医疗资源，同时汇聚中国传统医学精粹，从运动、营养、心理、疾病预警、用药指导、就医、私人医生等各方面提供全套健康与医疗管家服务，这将是健康中国产业的一个创举。

中石化收编38座民营加油站

国内民营加油站的市场空间进一步收缩。日前，中石化出资2亿元整体收编山东鲁润宏泰旗下38座加油站和4座油库。业内人士分析，国际油价走高之际，国内成品油市场供应相对紧缺，油源得不到保障的民营加油站生存更加困难，因此中石化、中石油、中海油迎来收编民营加油站的良机。

中远航运大丹霞轮装载大型驳船

日前，中远航运28000吨多用途重吊船大丹霞轮在南通港再次成功吊装三艘大型驳船，准备运往欧洲。此驳船长111米，宽11.45米，高5.5米，重900吨。这是该轮继去年10月24日首航在南通装载三艘大型驳船后又一次装载大型驳船，体现了中远航运重吊船装载此类超长、超重、超大型货物的非凡适货能力。

王府井百货全资控股成都王府井

备受关注的王府井百货定向增发预案于日前公布，王府井百货拟定向增发4480万股，发行价格为41.51元/股。其中，控股股东王府井国际以现金认购2980万股，成都工投以其持有的成都王府井13.51%股权作价6.2亿元，认购其余股份。受增发影响，王府井百货股票瞬间直冲涨停板。

成都王府井全部股东权益估价为46亿元，该13.51%的股权作价人民币6.2亿元，折成股份为1500万股。增发后，王府井百货将持有成都王府井100%的股权。

华普超市稳步推进老店改造

不久前，华普重振旗鼓，对华普超市的经营定位进行了重新分析，制定了新的经营模式，决定公司近年的经营立足于北京市场，两条腿走路，一是尽快完成对老门店的改造；二是大力拓展新店。经过近半年的努力，华普超市的老店改造取得阶段性成果，继万寿路店、荣丰店成功改造后，朝阳门店历时三个月初步完成改造工作，并于近日盛装迎宾。

长城润滑油与中企外用油协会携手开拓国际市场

日前，以“携手出海 共拓国际”为主题的中国石化润滑油与中资企业境外配套用油协作大会在京召开，来自汽车、工程机械、电力等行业的中国机械设备进出口总公司、中国成套设备进出口公司等70家中资企业的100余位代表出席了会议。与会代表共同交流“走出去”经验，研讨中国企业“走出去”战略，就互为客户、联手出击国际市场，凝聚中国制造品牌力量，整体提升中国企业国际影响力交换了意见。

会议期间，代表们对中国石化以及中国石化润滑油业务的实力和“讲责任、重质量、优服务”的良好形象给予了高度认可。

“科普老顽童” 王渝生



北京市科技协会副主席、首都企业家俱乐部特邀理事 王渝生

“我认为一个人应该童心未泯，童心未泯就是人心未泯，人心未泯就是人性未泯，因为每个人与生俱来都有一种好奇心和求知欲。”已经66岁的中国科技馆原馆长王渝生至今仍保持着一颗未泯的童心，正因为如此，他被人亲切地称为“科普老顽童”。

“对于普通人而言，有了好奇心和求知欲就有做科学家和发明家的素质，而作为一名科技馆馆长，保持童心未泯，才能使我始终把科技馆的工作当做生活的一部分，当做我的兴趣和爱好。”王渝生在接受《科学时报》记者采访时吐露心声。做了6年中国科技馆馆长、9年青少年科普工作，对于如何搞好科技馆，王渝生有着深刻体会。

当科技馆馆长的4个条件

2000年5月31日，王渝生被时任中国科协主席的周光召调到中国科技馆任馆长。当时，王渝生是中国科学院自然科学史所副所长，对于科技馆几乎从未接触过，至于周光召为何调他做科技馆馆长，王渝生自己也觉得奇怪。

“你完全具备当科技馆馆长的条件。”周光召在找王渝生谈话时说。在周光召看来，当科技馆馆长必须具备4个条件：一，必须是个科技专家；二，必须是个杂家，要一专多能；三，必须能做群众工作，是个社会活动家；四，必须能说会写。

在任中国科学院院长期间，周光召就对王渝生十分熟悉。

“我是自然史的博士，是自然科学史的专家，对其他自然科学和社会科学也有所涉猎，是个杂家；同时我能协调好上下左右的关系，算个社会活动家；此外，我也能说会写。现在回头看，毫不谦虚地说，我做科技馆馆长确实很合适。”回望他6年的中国科技馆馆长经历，王渝生自信地说。

的确，自担任中国科技馆馆长后，王渝生的才干得到了充分发挥。更加幸运的是，就在王渝生接手中国科技馆的前一个月，中国科技馆二期新展厅正式建成开放，建筑面积2.3万平方米，加上一期展厅的2万平方米，中国科技馆展厅面积达到了4.3万平方米，王渝生因此有了大展拳脚的舞台。

在王渝生6年的精心经营下，中国科技馆的面貌有了大的改变。2000年，中国科技馆的参观人数超过了100万人次；从2001年开始至今，中国科技馆平均每年的接待人数都在200万人次以上。从1988年开馆至2000年的12年间，中国科技馆共接待了300多万名观众。

充分利用媒体

2004年5月4日，中国科技馆举办“我国载人航天大型科普展”，神舟“五号”的返回舱和杨利伟被请到中国科技馆参与和公众面对面的活动，中国科技馆因此创下了日访问量3.5万人次的最高纪录。这在中国科技类场馆的历史上也绝无仅有。20多天后，胡锦涛总书记亲临中国科技馆，国内各主要新闻媒体连续报道了此事。

“通过媒体的充分宣传，使数以亿计的群众了解这次活动，也使科技馆的影响力得到了扩大。”王渝生认为，他做馆长最大的成功之处，就是充分利用了媒体。

“更多的人了解科技馆还是通过媒体。”王渝生说。从

担任馆长的第一天开始，王渝生就一直在思索如何充分利用媒体对中国科技馆展开宣传。他认为：“要吸引媒体必须有个‘由头’，就是要开展各种新颖的科普活动。”

2000年6月，人类基因组测序工作宣告完成，承担人类基因组测序工作的6个国家中，只有中国是唯一的发展中国家。这一信息让刚刚担任中国科技馆馆长的王渝生萌生了组织一场关于基因组展览的想法。

2001年1月19日，中国科技馆开辟新展区，拉开了名为“基因与我们”的人类基因组计划科普展的帷幕。此次科普展由跨世纪的科学工程、基因与健康、基因与社会、基因与产业、基因与世界、基因与未来六大部分构成，展出内容丰富且图文并茂、通俗易懂。同时展出的，还有中国科学家承担人类基因组计划项目研究时的部分实物。此外，展出期间还邀请中国基因领域的专家举行了3次专场讲座。中国科技馆一时间成为媒体的热门话题。

“有了好的活动，媒体自然会作宣传。”王渝生还有一个小窍门，就是每次活动，都会想方设法请一些国家领导人或相关的科学家前来“助阵”。

2003年10月份，党的十六届三中全会正式提出“科学发展观”。2004年7月，中国科技馆举办了一场以“科学发展观”为主题的展览，多位中央领导同志亲临中国科技馆参观了此次展览。

“重要的科普活动和重要人物能提高科技馆的影响力，让科技馆时常成为各大媒体聚焦的对象。”王渝生说。

令王渝生欣慰的是，2003年，他在去我国台湾地区访问期间发现，港台地区的旅行社将“参观高新技术的中国科技馆”与“参观古老的长城、故宫”一同列入了其北京五日游项目中。

把科普资源用到极致

2003年6月29日，中国科技馆受“非典”疫情影响闭馆3个月后重新开馆，科技馆特设置了“非典”科技专题展区。同年9月28日，以“征服瘟疫之路——人类与传染病斗争科学历程”为题的科普展览在中国科技馆拉开帷幕。为配合展览，中国科技馆还在10月11日举办了“健康管理及疾病防控”免费科普讲座。

主题新颖的科普展览和展区，以及备受公众关注的免费科普讲座使中国科技馆的参观人数并未因“非典”和闭馆而受到太大影响。王渝生介绍：“2003年中国科技馆的参观人数仍达到了180万人次。”

“我会想方设法挖掘跟科普有关的事件和资源，并把科普资源用到极致，把科技馆变成提高全民科学

素养的一个阵地。”王渝生说。

所有科技界的大事和老百姓关注的热点都会成为王渝生的灵感，所有科研院所和科学家都是他的科普资源。他利用科技事件举行即时性的临时展览、专题展览；利用科技周、科普日及各种与科普、科技有关的节日进行科普宣传；请科学家为公众作免费科普报告。“仅临时展览，中国科技馆一年就要举办一二十次。”王渝生回忆说。

2002年，世界数学大会在中国召开，王渝生为中国科技馆争取到一个分会场的资格，并请来我国著名的数学家吴文俊作报告。

2004年，美国国家航空航天局（NASA）发射的双胞胎火星车“勇气号”和“机遇号”成功登陆火星。为了让中国观众了解火星、了解航天技术、了解人类探索宇宙的历程，王渝生又突发奇想：将美国的火星车模型请到中国科技馆举办科普展。2004年“五·一”期间，王渝生如愿以偿，他与美国国家地理频道、中国工程图学学会合作，在中国科技馆成功举办了一场大型科普展览，美国国家地理频道从美国国家航空航天局为展览运来了“勇气号”火星车1/2的模型。而令王渝生感动的是，NASA最终将这个模型车留给了中国科技馆，作为永久展品。

2005年是世界物理年，王渝生又与中国科学院自然科学史所、以色列大使馆合作开展“爱因斯坦发现相对论100年”、“国际物理年”等3个物理学展览。

王渝生还很关心弱势群体，为孩子们量身定做“儿童科学乐园”；与北京市残联和中国残联合作，为盲人举办“触摸科技”的展览；请农民工、北京贫困山区的人免费参观科技馆。

不仅如此，王渝生还认为，科学应当与文学艺术相结合，因此他举办喜马拉雅山大峡谷的摄影展、“两弹元勋”的事迹展、共和国将军的书画展；与摄影家协会和柯达公司合作举办科普摄影展。

“我把科技馆办成了一个连接科学家、国家领导人、外国友人、青少年、公众的平台，也因此使科技馆的发展走上了一个良性循环。”王渝生说。

2006年5月，王渝生从中国科技馆馆长的岗位上退了下来，他将更多的时间用到参加各地青少年的科普活动、为青少年作科普报告上去。然而，对于科技馆的发展和科普事业，王渝生已产生了深厚的感情。他说：“有人把科普当小儿科，我却认为这个小儿科里有大学问，要把它当做提高全民科学素养的学问来研究，这是一门艰深的学问。”

著名书画家马悦

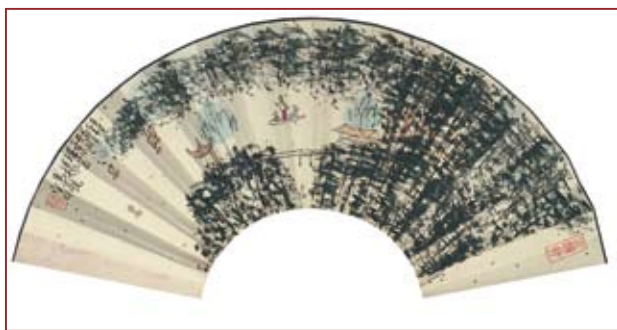


马悦，1931年生，河北涞源人，号珠宝楼主人，金缕斋主，擅长金石书画。中国书法家协会会员，齐白石艺术研究会会长，中国扇子艺术学会副会长，世界文化艺术研究中心理事，国家特级书画师。

马悦先生是中国当代著名学者，文化艺术家，诗词、书画、篆刻皆精。研究金文、石鼓文等古文字达60余年，尤善将篆刻与图画揉合，形意交凝，铁画银钩，妙造自然。赵朴初先生誉其篆刻为“金石书画”；启功先生则评其曰：“以图画入石，可作古画像观之”；国画大师齐白石小女齐良芷题词：“大有我父之风”；著名诗人江树峰（江泽民之叔父）赠诗：“金石饶古气，书法象形文，白石花鸟意，宾虹山水情”。书法就是汉字书写的笔法，象形书法凭借书法的艺术构思创造性地再现汉字初创形体的古韵雅意，当属书法中的贵族。

马悦先生曾为中国三代党和国家领导人，及国内外各界名人治印近千方，深受国家领导

人和海内外朋友的赞赏；马悦在他的中国画中吸取了齐白石、黄宾虹等大师的特点，但又注入了新意，他画的牵牛花非常有代表性，他在花朵中加了三笔重色，叶子用浓笔勾勒，花开得鲜艳，叶子长的茂盛，立体感特别强。2003年初参加文化部组织的赴欧九国文化考察团在巴黎展出作品，获“中欧和平大使奖”，他的名字被收入《中华翰墨名家数据库》，又载入《世界人物辞海》和《中国人才辞典》等，有《马悦印谱集》、《马悦篆刻选集》等多部作品问世。





国学寻真



李荣胜，中国现代文学馆原常务副馆长、首都企业家俱乐部特邀理事、中国作家协会会员

编者按：国学是中华民族传承发展的文化根脉，是每一个中国人身上应有的文化基因，也是企业发展的文化动力。然而多年来，或因为理解能力，或出于某种目的，人们对我们的文化祖先的某些观点产生了误解。为使大家了解真正的国学精髓，我们开辟了“国学寻真”专栏，邀请了即将出版《国学是什么》一书的作者、中国现代文学馆原常务副馆长李荣胜先生，对被扭曲了的古训进行有理有据的澄清，并介绍一些国学基本知识，以使我们的企业家和企业职工走近国学，了解国学。

李荣胜，1949年生，河北丰润人，中共党员。1983年毕业于首都师范大学中文系。1969年参加工作，历任北京铁矿宣传科干事，首都钢铁公司宣传科创作组组长，中国青年出版社编辑，作家出版社编辑、副社长、副编审，中国作家协会机关服务局局长、服务中心总经理，中国现代文学馆常务副馆长、首都企业家俱乐部特邀理事。1973年开始发表作品。1985年加入中国作家协会。现任《小读者》特约主编。

著有短篇小说集《向阳松》，长篇革命故事《韶山风云》（合作），电视连续剧剧本《徐悲鸿》（8集，已录制播出）、《相识后的二十六天》（上、下集，已录制播出），中篇传记文学《徐悲鸿》，短篇小说《老制变》、《井冈星火》、《虎穴救战友》、《特殊使命》等数十部。

孔子不是私生子

——国学正本清源系列讲堂之一

在国学刚刚热了几年时间，人们还没有完全弄清国学是什么的时候，一股“戏说国学”的暗风悄然吹起。近日我从报刊上读到这样的文章：说大禹治水三过家门而不入，不是他公而忘私，而是他被“第三者”插足，在外面包了“二奶”；说孔子算不了什么圣人，他是“野合”而生，是个“私生子”；说李白更算不了什么诗仙，就是个纨绔酒鬼，整天烂醉如泥，不知怎么被唐明皇看上了；如此等等。我是十分鄙视“戏说历史”的。历史是我们祖先留下的足迹。对我们自己的祖先怎么可以“戏说”呢？你的父母可以“戏说”吗？你的祖父母可以“戏说”吗？你的祖祖祖父母可以“戏说”吗？不可以的。那么，为什么中华民族的文化祖先就可以“戏说”呢？怎么可以刮起“戏说”祖先之风呢？“戏说”祖先是对祖先的

大不敬！礼仪之邦的中华子孙怎么可以“大不敬”成风呢？不可以的。历史是一个民族的见证。没有历史的民族不能称为民族，只能称为是野蛮的乌合之众。世界上没有一个民族不敬畏自己的历史，不追导自己的历史，不延续自己的历史。有6000年文明历史的中华子孙怎么可以开“戏说”自己民族历史之怪风呢？绝对不可以的。

“野合而生孔子”是有根据的

孔子到底是不是“野合而生”的私生子呢？那些人依据什么这样说孔子呢？我们还是先来给孔子正一下名吧！应该承认，说孔子“野合而生”还是有根据的。这个根据就是司马迁的《史记·孔子世家》。司马迁是这样说的：“纣（音：hé）与颜氏女野合而生

孔子”。这句话里的“纻与颜氏女”就是孔子的父亲叔梁纻与母亲颜徵在。这句话里的确存在“野合而生孔子”的话。“野合”一词按今天人们的理解，就是不轨男女在野地里乱搞男女之事，如此乱搞生出的孩子自然叫“私生子”。

几年前我曾看过一部写孔子的小说。开篇第一章就描绘在旷野里孔子父母行男女之事的全过程，而且还有这样的对话：

“她（指孔子母亲）哭声较大，又开始放声悲泣（说）：‘作下这样的事儿，上天怎么会保佑呢？’”

“‘上有天灵，’男人（指孔子父亲）说：‘就让你为我生子。要是有了孩子，我就来娶你。’”

这本小说，完全情节化地诠释了“野合”。这是我见到的最详细的版本了。

强加给司马迁不公平

很可惜，以我们今天对“野合”的解读，强加给2000多年前的司马迁，强加给孔子，是令人啼笑皆非的。因为司马迁那个时代讲“野合”完全是另外一回事。孔子出生的春秋时代是很讲究周礼的时代。之后的几百年间，尽管出现了“礼崩乐坏”，“焚书坑儒”，但到了司马迁生活的汉武帝时代，又开始了“罢黜百家，独尊儒术”，尊礼尚礼之风盛行的时代。凡合乎礼仪规定的行为，都称为“文”，即有君子文质彬彬之说；而不合礼仪规定的行为，都称之为“野”，即野蛮、野人的行为之意。“合”是“合卺（音jǐn）”的意思，男女成婚称为合卺。这样我们就清楚了：“野合”是指不合礼仪规定的成婚。这与我们今天对“野合”的理解风马牛不相及。

那么司马迁为什么称孔子父母成婚为“野合”呢？或者说称为“不合礼仪规定的成婚”呢？孔子父母成婚难道不合礼仪规定吗？

孔子的父母有错误吗？

了解一下孔子家史就知道了。孔子的父亲叫叔梁纻，年轻时娶妻施氏，生有9个女儿。按礼仪规定：女儿是不能继承家业、不能祭祀祖宗的，必须由儿子来祭祀。于是叔梁纻为了生儿子，又纳一妾。果然生了个儿

子，但却是个瘸子，起名孟皮（读bō）。孟是老大的意思，皮就读“跛（音：bō）”，就是瘸子的意思。古人有按男孩排行的习俗，所以孔子排行老二，是因为上面有个哥哥孟皮。按照礼仪规定：瘸子也不能祭祀祖宗，继承香火的。这让叔梁纻非常伤脑筋。后来，叔梁纻妻子施氏去世。他为了延续香火，才又娶了颜家16岁的颜徵在为妻。那一年叔梁纻已经过了65岁。

古人结婚也有年龄规定

古代没有婚姻法，结婚年龄是由礼仪规定的。礼仪规定：男子从16岁到60岁可以结婚，女子从14岁到49岁可以结婚。如果低于或超过这个年龄段，都属于不符合礼仪规定。为什么这么规定呢？是有生理依据的（这个依据与《黄帝内经》不谋而合）。

“女子七月生齿，七岁毁齿，二七一十四岁阴道通。七七四十九岁阴道绝。”意思是说：女孩子出生7个月就长乳牙了，到7岁就换完了乳牙，14岁就来月经了，49岁就绝经了。所以礼仪规定女子14岁到49岁可以结婚。“男子八月生齿，八岁毁齿，二八一十六岁阳道通，八八六十四岁阳道绝。”意思是说：男孩子出生后8个月长乳牙，8岁就换完乳牙，16岁生殖系统就成熟了，64岁生殖系统功能完结。这里还要说明一下：古人结婚的主要目的就是为传宗接代，延续祖宗香火。所以礼仪规定男子16岁到64岁可以结婚。

不合礼仪规定就是“野合”

叔梁纻是过了65岁（有文献说是67岁）与颜徵在结婚的。因此，不合礼仪规定。司马迁如实记载了这件事，就将其称为“野合”。“野合”在2000多年前也是一个贬义词组。这正说明作为太史公的司马迁记录历史一丝不苟，秉笔直书，不为圣人隐瞒丑事，不管你是谁，只能按事实记载。当然我们也可以看出，我国在古代是不提倡老夫少妻的。

从上面的分析中，我们可以确信孔子不是私生子，所谓“野合”，无非是孔子父亲再娶的年龄过了65岁，超过了礼仪规定而已。

（作者系中国作家协会全国委员会委员、中国现代文学馆原常务副馆长）



张春来

唐山曙光实业集团公司董事长
首都企业家俱乐部副理事长



预见力·创造力·坚持力

——创业“三维”思辨之四

预见力、创造力、坚持力是成功创业的三大支撑力，是企业家的三项基本功，缺一很难成功创业。

当人们要开办企业的时候，总要对企业的效益和前途进行预测，谁也不愿干赔本的买卖。同时，每年的工作计划、每项新产品的开发等都要在预测的基础上作出决策。干事业离不开预见力。

“创业”一词中关键性的字眼是这个“创”字。那些业绩卓著的企业家，都是具有较强创造力的“创业家”，企业的竞争力离不开创造力。

创业从来不是一帆风顺的，有困难、有风险，甚至还要面对生死关，在坚持正确方向的前提下，企业的生命力是“韧性”的较量，有坚持力的人才能笑到最后。

总之，有了这“三力”，企业才会具有较强的生命力和竞争力。具体来说，“三力”对企业的生存和发展有着各自的作用。

1. 增强预测力，把“向”定准。古人说，“凡事预则立，不预则废”。像创办企业这样的大事，不能不考虑后果，经过努力能够成功的事情则干，毫无成功希望的事情却要硬干，那是孤注一掷、铤而走险。“敢干”不等于蛮干；“胆识”不等于鲁莽；讲“失败是成功之母”，不是为了失败干事，而是为了正确对待失败，目的还是为了成功。有些决策即使主观上认为已经很周全了，但在实践过程中往往出现一些意想不到的不确定因素，给你的事业造成损失。由此可见，增强预见力，对于正确的定“向”，科学决策是多么重要。

翻开历史可以看到，那些超群的创业者，都有着非凡的预见力。中国历史上东汉末年的诸葛亮，年轻时身居乡村隆中，竟能预见到偌大中国将要出现“三足鼎立”的格局，那篇彪炳千秋的《隆中对》，对今日的商战同样具有借鉴意义。美国的洛克非勒，凭着非凡的洞察预见力，在石油开采不久，用途还不广阔，油价简直同水一样贱的情况下，居然买下了一座石油精炼厂，为日后成为世界著名的石油大王奠定了基础。比尔·盖茨1977年刚22岁时，还只是哈佛大学的一个学生，由于预见到电脑行业的前景，便毅然退学，把全部精力投入到电脑开发上来，后来成为世界首富。展示预见力作用的事例很多，我仅列举以上三个。事实上，你身边任何一个成功的企业家，都有各自预见力的故事。

正确“定向”是成功创业的首要因素，所以预见力就成了企业创业者和高管人员必须具有的能力。企业产品的市场容量及变化趋

势、人们购买力的投向、市场价格变化趋势、企业产品将在市场竞争中所处的位置、产品的最佳市场预期与最差市场预期等，预见得准，方向才能把得正。有人说：“预测力是企业家的助力”。而我却说，预测力何止是“助力”，简直是企业不可或缺的竞争力。

2. 增强创造力，把“活”干新。“创造”对于中国工业和中国企业家来说，是一个刺目的词语，也是一个沉重的话题。偌大中国仅仅是一个“制造”大国，而不是“创造”强国，只能跟在别人的后面亦步亦趋，挣那点血汗钱。是国人愚钝吗？当然不是。中华民族的勤劳智慧著称于世，为人类文明作出了突出贡献。只是在近代，落后腐朽的社会制度，让中国落后了。埋怨是无用的，最好的办法是接受教训，从历史的误区中走出来。在中国共产党的正确领导下，开拓进取，勇往直前，冲向世界的前列，如此一来，国何愁不强，民何愁不富？要达到这个目标，需要增强国人的创造力。在这方面，企业界和企业家队伍负有首当其冲的责任。

需要特别提出的是，本篇讲“创造力”，与通常所讲的“创新力”几乎是同义语，只不过企业作为经济实体，讲创新是为了把“活”干新，“造”出新产品、新技术、新流程。也就是说“创新”的一个最重要的目的在于“创造”，这里有三个关系需要辨析：一是虚与实的关系。讲创新固然离不开理念创新。但如果仅仅停留在“嘴皮子”上，而无“创造”的实际行动，还会使企业的作风变坏，非但无益，反而有害。二是大与小的关系。人人都希望大创造，喜欢大成功。然而，大是从小开始的，成功是一个积累的过程。不要轻看各班组那些小改、小革、小创造，岂不知，不断追求才有不断进步；不断创造，才有不断的成就；不断积累，才有不断提高。三是近与远的关系。干事业都应胸怀远大的目标，但“千里之行，始于足下”。过去已经成为过去，未来还未到来，只有现在才是最真实的存在，一切新的创造要从今天开始。认清以上关系，对激发企业上下的积极性和创造性大有益处。

也有人说，“讲创造力对那些新兴产业是必要的，而像水泥这样的传统产业，只要运用好了老工艺就行了，何谈创造呢？”此言差矣！任何传统产业都是适应时代要求，在不断创造中发展的。水泥业的

现代化生产是多少代人弃旧扬新，进行创造性劳动的成果，这种创造永远不会终结。低碳经济不是给水泥生产提出了新的要求了吗？创业、创业、再创业，更新、更新、再更新，是任何产业生存和发展遵循的规律。

3、增强坚持力，把“路”走远。谈到这个问题，我想到了日本的原一平。他身高只有1.45米，貌不惊人，但在日本人寿保险界却不同凡响。因为他在同行业中连续15年保持了全国业绩第一，被日本人尊称为“推销之神”。

原一平69岁时，一次应一家人寿保险公司的邀请作公开演讲。有人问他推销成功的秘诀，他当场脱掉鞋袜，请提问者摸摸他脚底板。原一平问：“你觉得怎样？”提问者说：“您的脚底茧好厚啊！”“不错，您知道为什么吗？”原一平说，“因为我走的路比别人多，比别人跑得勤。”提问者恍然大悟。

原一平在从事保险工作之初，因为没有固定收入（收入完全来自成交额提取的佣金），所以有三年的时间，不吃中午饭，因为没钱吃；不搭电车，因为没钱乘车。每天靠勤奋的双脚，马不停蹄地推销。

他平均每个月要用掉1000多张名片，每天一定要访问15位潜在客户，不访问完毕绝不作罢。他经常因受访者不在，而在晚餐后再去访问，常常到晚上11时后才能回家休息。50年间，他积累了2.8万个潜在客户。这就是他被尊为“推销之神”的由来。

原一平的精神，使我以及身边的同志深为感动，有这样的精神还有什么事干不成呢？用原一平的话说：“好运眷顾努力不懈的人。”办企业离不开这种“努力不懈”的坚持力。

我所列举的原一平，只是无数成功人士中的一个。如果静下心来想一想，你所熟悉的成功的企业家，有哪一位不具备顽强的坚持力呢？我曾在《乐者养寿》一文中写道：“老板之忙、老板之累、老板之苦、老板之痛、老板之忧、老板之愁，谁能说得清？”做到这些需要坚持力。

我还认为，人在逆境中，在困难面前，需要坚持力；在顺境中，在成绩面前仍然需要坚持力。多少人在困境中，攻坚克难，取得了成功，成为英雄；又有多少人在成绩面前松懈斗志，贪图享乐，导致了失败，沦为懦夫。这方面的事例实在太多，足以令人引以为戒！

本篇所言“三力”，是一个完整的体系，请君加以验证。

坚持服务宗旨 积极开展活动

——首都企业家俱乐部2010年工作总结

2010年，对我们国家来讲是极不平凡的一年。全国各族人民在以胡锦涛为总书记的党中央的坚强领导下，面对复杂多变的国际国内环境，积极应对，开拓进取，成功举办了上海世博会和广州亚运会，战胜了多次重大自然灾害，保持了经济、社会的平稳较快发展，胜利完成了“十一五”规划，使我国的经济实力和综合国力得到了进一步增强。

2010年，对我们首都企业家俱乐部来讲，也是值得记忆的一年。在这一年里，我们隆重举办了俱乐部成立25周年庆典，对俱乐部走过的25年历程进行了全面回顾和总结，进一步扩大了俱乐部的社会影响，鼓舞了我们继续前进，夺取更大胜利的信心。

一年来，俱乐部在中国企业联合会和北京市委、市政府有关部门的指导下，在名誉理事长陈锦华、总顾问袁宝华和各位顾问、专家、特邀理事、荣誉理事的关怀下，在会员单位和社会各界朋友们的支持下，坚持服务宗旨，积极开展活动，较好地发挥了桥梁纽带作用，赢得了会员单位的美誉和社会各界的好评。

社团组织的生命力在于开展活动。在这一年里，俱乐部单独或与有关部门联合组织举办各类会议、活动36次，参加活动的总人数达6400余人次。此外，俱乐部还针对会员单位的要求，组织有两三家企业主要领导参加的小范围的领导聚会41次；为会员单位牵线搭桥、办实事和应邀参加和协办会员单位的活动22户次；以企业退休老同志为主体，组团自费出国参观旅游7批，共113人。在此期间，俱乐部工作人员共接待会员单位和国内外来访者199批；走访会员单位61户次，拜访有关领导77人次；走访有关部门29户次；应邀参加有关社会活动39次。全年编辑出版俱乐部会刊《首都企业家》杂志12期，共刊登各类文章、信息580篇（条），彩色照片1091幅。总之，2010年俱乐部依然保持着红红火火的局面。

回顾这一年俱乐部开展的活动，虽说从活动次数上讲少于往年，而且有些持续了多年的传统活动，如形势报告会、对话座谈会、文史知识讲座等，由于种种原因，未能很好地坚持或不如往年，但总体来讲，还是有许多值得记忆和称道的“亮点”，主要有以下几点：

一、隆重举办了俱乐部成立25周年庆典，进一步提高了俱乐部的声誉，扩大了影响，鼓舞了斗志，增强了信心。

首都企业家俱乐部是1985年3月23日成立的。它是改革开放的产物，是伴随着改革开放的大潮应运而生的。25年来，俱乐部始终遵循陈锦华、袁宝华等老领导的教导，坚持服务宗旨，积极开展活动，在服务企业和企业家方面做了许多有益的工作，较好地发挥了桥梁纽带作用，受到会员单位的好评和社会各界的赞誉。

2010年是俱乐部成立25周年，一个民间社团组织，持续25年不衰，且越办越红火，值得庆贺。3月21日上午，俱乐部在国家会议中心隆重举行了“庆祝首都企业家俱乐部成立25周年大会”，到会600余人，俱乐部的第一任理事长、现任名誉理事长陈锦华，第二任理事长秦文彩及俱乐部现任领导、顾问、专家和有关领导共38位部领导应邀出席。庆祝大会由俱乐部常务副理事长张家仁主持，常务副理事长兼主任宋志平作了题为《与时代共前进，同企业共发展》的报告，对俱乐部25年的历程作了全面总结。俱乐部顾问、中国企业联合会名誉会长张彦宁同志和俱乐部顾问、北京市政协主席阳安江同志先后讲话，他们对俱乐部的工作给予了高度评价。俱乐部常务副理事长朱继民宣读了中央政治局委员、北京市委书记刘淇的贺信，俱乐部理事长阎三忠作总结讲话。会上，还有11家会员单位集体和个人向俱乐部捐款、赠送礼品，大会还收到了中国企业联合会、北京市和外省市有关部门及北京和外省市兄弟社团组织共32个单位发来

的贺信和26个单位送来的花篮。庆祝大会既隆重、又欢快，出席领导和企业家都赞不绝口。这是俱乐部成立25年来所举办的历次会议活动中规格最高、最隆重的一次活动。当天晚上，北京电视台在新闻节目中对这次活动作了报道。第二天，中国企业报、北京日报、经济日报、北京人民广播电台、新浪网等十几家新闻媒体作了报道。俱乐部会刊《首都企业家》杂志出了专刊，对这次活动作了详尽的报道。这次活动的成功举办，既是对俱乐部25年历程的总结，也是一次极好的宣传机会，使俱乐部的社会知名度有了进一步的扩大和提高，从而也进一步增强了俱乐部的凝聚力，鼓舞了我们的斗志，增强了我们继续办好俱乐部的信心。

二、编印了《廿五留踪》等8本书和一套“纪念邮票”，对俱乐部走过的25年历程作了较为全面、系统的总结

首都企业家俱乐部是全国同类社团组织中成立时间较早，组织层次较高，开展活动较多，最为活跃的一家。25年来，一直遵循着第一任理事长陈锦华同志提出的办会宗旨，坚持为会员服务，积极开展活动。在内部管理上，坚持集体领导，形成了较为完整的内部管理制度和行之有效的运行方式。创办20多年的会刊《首都企业家》杂志和25年来积存的大量文件、图片、资料详实地记载了俱乐部走过的历程。据不完全统计，25年来俱乐部共组织开展了1500多次活动，参加活动的总人数达24万余人次。作为一个群众性的企业社团组织，这是难能可贵的，是值得总结和称道的。

借筹办庆祝俱乐部成立25周年之际，我们在有关领导的支持下，集中力量在不到一个月的时间内，组织编印了8本书和一套“纪念邮票”，从不同侧面反映了俱乐部25年走过的历程，这8本书是：

《廿五留踪》，由邵华泽题写书名，是为庆祝俱乐部成立25周年而编的《纪念册》，内容包括：俱乐部简介、组织机构、三任理事长和现任名誉理事长、总顾问、顾问、专家、监事会、主任办公会成员的照片；陈锦华等19位领导为庆祝俱乐部成立25周年的题词；用336幅彩色照片分作26个专题，详实地展示了俱乐部开展各种活动的场景；以8万多字的《大事记》记载了俱乐部25年间的重大活动。

《陈锦华与首都企业家俱乐部》和《袁宝华与首都企业家俱乐部》两本书，分别刊载了两位老领导多年来为俱乐部的题词和他们参加俱乐部活动的部分照片及他们主持、指导俱乐部工作，参加俱乐部活动的大事记，全面系统地介绍了两位老领导25年来对俱乐部的指导、关心和支持。

《业界英才》介绍了俱乐部会员单位中51位企业家的风采；《老总论剑》是俱乐部会员单位中49位企业家的论文汇编；《经营悟道》是俱乐部会员单位唐山曙光集团董事长张春来近几年写的81篇杂文汇编。这三本书选用的所有文章都是近年来在俱乐部会刊《首都企业家》杂志的相关栏目上发表过的。

《艺苑撷英》，由武春河题写书名，是俱乐部珍藏书画集锦，共刊载了83幅书法作品和71幅绘画作品。

《光影同行》，由俱乐部顾问、北京市人大原副主任范远谋题写书名，汇集了首都企业家俱乐部摄影协会的吕厚民、朱宪民、范远谋、刘海燕、金生官、吴协刚、满运来、王德巨等25位专业和业余摄影爱好者为庆祝俱乐部成立25周年而提供的118幅精美的风光艺术摄影作品。

以上这8本书，共用了同一个《前言》，并且在每本书的封面上都标注了“庆祝首都企业家俱乐部成立25周年（1985—2010）”字样，其中《陈锦华与首都企业家俱乐部》和《袁宝华与首都企业家俱乐部》这两本书，还分别附了一篇由俱乐部常务副主任董玉麟写的《后记》。

此外，为庆祝俱乐部成立25周年，俱乐部还在会员单位国家邮票印制局的支持下，印制了一套“邮票”，刊登了俱乐部简介和全面反映俱乐部概况的16张彩色照片及分别由陈锦华和袁宝华题词的“纪念封”。

以上这8本书和一套“纪念邮票”都是赶在庆祝俱乐部成立25周年大会前，用不到一个月的时间编印出来的，在庆祝俱乐部成立25周年大会上，分送给每位与会者人手一套。这也反映了俱乐部的办事效率，是值得称道的一件事。

三、坚持服务宗旨，积极为会员单位牵线搭桥，沟通信息，寻找商机

为会员单位服务，最受欢迎的是帮助会员单位之间沟通信息，为会员单位的产品销售牵线搭桥，寻找

商机。在这方面，一年来由俱乐部的主要领导亲自出马，办了许多实事，深受会员单位的欢迎。

如新加坡吴德南集团在华企业生产的立邦漆和防腐涂料，山东泰山工程机械股份有限公司生产的吊管机，浙江湖州金洲集团生产的钢管，北京阀门总厂集团生产的工业用阀门都是石油、石化企业常用产品，这几家企业都是俱乐部的会员单位，都希望与中石油、中石化加强业务联系。为此，俱乐部分别给有关领导写信、打电话甚至亲自出面与石油、石化有关部门联系，促成供需双方有关领导见面洽谈。俱乐部会员单位新加坡吴德南集团想在海南岛办矿业，中国建材集团拟在海南建产业园，这两个企业的老总都希望会见海南省的主要领导。为此，俱乐部理事长阎三忠同志于11月27日专程来到海口，邀请海南省分管工业的副省长李国梁同志与这两家企业的领导会面商谈。

为了帮助会员单位推销产品，俱乐部工作人员还先后陪同有关企业领导去临沂、徐州、石家庄、廊坊等地，会见当地有关部门领导，商谈合作事宜。

一年来，由俱乐部出面组织的40余次小范围的“领导聚会”，多数也是应会员单位领导的需求而举办的。这样的聚会，通常只有两三个单位的主要领导参加，有明确的目标，因而“命中率”较高，很受企业领导的欢迎。

当然，为会员单位服务还不只是帮助企业推销产品，凡是企业需要俱乐部办的事，如会员单位举办重要会议活动，要俱乐部帮助联系场地，邀请领导出席，邀请演员演出及联系贷款业务，甚至联系住医院、找医生看病等，俱乐部都会尽力办理。

四、利用俱乐部会刊，加强对企业和企业家的宣传

近两年，俱乐部的老领导陈锦华同志在接见俱乐部现任领导和工作人员时，曾多次谈到，要加强对会员单位的宣传，尤其是像中石油、中石化、中海油等这些大企业的宣传，感谢他们对俱乐部的关心和支持。为此，俱乐部理事长阎三忠同志曾在2009年5月份，分别给中石油、中石化、中海油三个会员单位的领导写信，转达陈锦华的谈话内容，并代表俱乐部感谢他们多年来对俱乐部的关心和支持。

今年，俱乐部遵照锦华同志的指示，利用俱乐部

会刊《首都企业家》杂志，分三期分别对中国海洋石油总公司、中国石油化工集团公司和中国石油天然气集团公司进行了宣传，刊登了这三大公司主要领导的文章和单位简介，以及大量反映企业的会议活动和生产建设的照片，收到了很好的宣传效果。

加强对会员单位的宣传，是俱乐部会刊的一项重要内容，一年来12期会刊，共刊登会员单位领导的文章18篇，宣传企业家风采的文章13篇，宣传企业万象的文章24篇，会员单位的信息120条，会员单位简介10篇，反映会员单位会议活动和生产建设的照片414张。

五、积极开展文体联谊活动，丰富企业家的业余文化生活，促进企业家之间的联系

利用节假日和周六、周日休息时间，为企业家组织丰富多彩的文体联谊活动，丰富企业家的业余文化生活，使他们在繁忙的工作之余得到休息，并借机会见老朋友，结识新朋友，加强联系，增进友谊，沟通信息，寻求商机，这已成了深受企业家欢迎的活动内容。

为此，俱乐部在这一年里精心组织了一些持续多年的传统活动。2月7日晚，俱乐部与会员单位中国海洋石油总公司联合在中山公园音乐堂举办了一年一度的“首都企业界新春音乐会”，出席1000多人，吴仪、王忠禹等20多位部级以上领导应邀出席。12月25日下午，俱乐部与会员单位润丰集团、北京饭店联合在北京饭店大宴会厅举办了一年一度的“首都企业家迎新年联谊会”，出席650余人，有20多位部领导参加。此外，老少皆宜的“电影招待会”，也是俱乐部的一项传统活动，由俱乐部和会员单位中国电影集团公司等单位联合主办，每季度一次，已持续十多年了。

除了坚持定期开展传统活动外，俱乐部还依托其下属组织——企业家摄影协会、诗书画院、高尔夫球会，根据企业家的个人兴趣爱好，积极开展活动。全年分别召开了3个协会的年会，并举办了3场高尔夫球赛，其中10月16日俱乐部与会员单位北京银行联合主办的“北京银行杯”企业家高尔夫球友谊赛，有90多人参加。此外，还举办了一次书画笔会，一次书法知识讲座，两次摄影知识讲座，5次室内外摄影创作活动。值得一提的是，俱乐部企业家摄影协会作为由北京市委宣传部和市政府新闻办联合主办的2010年“人文北京”群众摄影文化活动的“承办单位”之一，积

极组织本协会会员和俱乐部会员单位的摄影爱好者参加这项活动，取得了丰硕成果，获得了活动组委会领导的好评。

六、进一步扩大对外联系，拓展合作领域

前几年，俱乐部先后与河北省深泽县人民政府、承德市人民政府、石家庄市人民政府、杭州市萧山区人民政府及台湾“中华海峡两岸企业交流协会”和“中华经济区域战略发展协会”签订了《合作协议》。今年俱乐部又先后与河北省衡水市人民政府和山东省德州市人民政府签署了《战略合作框架协议》，并与这些地区加强联系，积极开展活动。

5月6—7日，俱乐部组团赴深泽县参观考察，并请俱乐部顾问、原国家体委副主任刘吉同志为深泽县乡镇以上领导干部300余人作了一场以建设新农村为主题的“经济形势报告”。

6月17—18日，俱乐部组团由常务副理事长李岩岭带队赴承德市，参加“第十届中国（承德）国际旅游节”和“第十届中国（承德）国际旅游文化投资贸易洽谈会”，李岩岭常务副理事长会见了承德市副市长贾玉英等领导，双方就今后加强合作进行了友好商洽。

6—7月份，经俱乐部出面与会员单位中国石化经济技术研究院、北京国际信托投资公司和河北易水砚有限公司联系，把这3个单位更换下来的1000多件桌、椅、书柜等办公家具、100多张托儿所用的小床、40多台旧电脑运往河北省深泽县，通过该县教育局分送给全县各中小学校，受到了县领导的高度赞扬。

7月2—4日，俱乐部组织了有理事长阎三忠、顾问刘海燕、金生官等领导参加的企业家代表团，赴河北省衡水市参观考察，期间俱乐部与衡水市人民政府签署了《战略合作框架协议》。俱乐部会员单位新加坡吴德南集团承诺出资为衡水深州市捐建一所立邦漆希望小学，目前资金已到位，计划明年建成投用。

8月13—14日，俱乐部组织有俱乐部顾问殷子烈等领导参加的代表团赴石家庄市和阜平县参观考察，与石家庄市领导商谈联合举办“首都企业家论坛”事。10月20日，由俱乐部和石家庄市联合主办的“2010年首都企业家（石家庄）论坛”在石家庄市亚太大酒店举行，出席300余人，俱乐部阎三忠理事长、石家庄市艾文礼市长和俱乐部顾问张文台、陈兰通等领导出席

并讲话，外交部原副部长王英凡同志和中国人民大学经济学院副院长刘元春教授分别作了国际形势和国内经济形势报告。一年一度的“首都企业家论坛”是俱乐部的一项传统活动，本届“论坛”是第一次与省会城市政府联合举办，也是出席人数最多的一次。由于双方最高领导的出席和高度重视，“论坛”获得了圆满成功。

9月2—6日，俱乐部组团赴杭州，到会员单位富春江集团参观考察。9月5日上午，俱乐部常务副理事长张家仁同志专程从上海赶到杭州，会见了萧山区领导，双方商定2011年秋天在杭州由俱乐部与萧山区人民政府联合主办“首都企业家（萧山）论坛”。

12月19日下午，山东省德州市人民政府在北京钓鱼台国宾馆举办“高铁时代2010北京—德州产业合作发展峰会”。会上，俱乐部与德州市人民政府签署了《战略合作框架协议》，俱乐部常务副理事长张家仁等领导出席了签字仪式，俱乐部副理事长兼监事长甘连舫同志代表俱乐部在协议上签字，双方商定今后要加强合作。

此外，俱乐部领导还应邀去河北省涿州、山东龙口、浙江绍兴等地，与当地政府部门或当地企业领导商谈合作事宜。

近几年的实践证明，积极扩大对外联系，拓展合作领域，不仅扩大了为会员单位服务的平台，提高了服务能力，也扩大了俱乐部的影响，提高了俱乐部的社会知名度。

以上是对俱乐部2010年工作的一个简要总结。回顾这一年的工作，有成绩，有亮点，也有不足。前边已说到了，有一些持续了多年的传统活动，今年未能坚持办好，原因是多方面的，看来还得从变化了的形势和企业家的实际需要出发研究对策，探索新路子，寻找新的活动形式和内容。此外，俱乐部与部分会员单位，尤其是大企业的领导联系沟通较少，大企业的领导由于公务繁忙，较少参加俱乐部的活动，俱乐部如何为这些大企业服务，还有待探索。

在新的一年里，俱乐部要在认真总结以往工作经验和教训的基础上，认真学习兄弟社团组织的经验，积极开拓，不断前进，力争使俱乐部的各项工作迈上一个新台阶。

俱乐部理事长、常务副理事长聚会

1月9日晚，俱乐部理事长阎三忠和常务副理事长张家仁、李克成、宋志平、朱继民、李岩岭、在香格里拉饭店聚会，一起回顾2010年俱乐部开展的活动，畅谈2011年俱乐部工作。俱乐部常务副主任董玉麟和副主任王兵参加了聚会。



俱乐部常务副主任董玉麟向俱乐部领导汇报工作



参加聚会的领导合影（左起）：董玉麟、宋志平、朱继民、张家仁、阎三忠、李克成、李岩岭、王兵

宋志平会见深泽县领导

1月13日晚，俱乐部常务副理事长兼主任、中国建材集团董事长、国药集团董事长宋志平，在京会见了专程来访的河北省深泽县委书记杜振琪、县长盛庆功、县人大主任王生力、县政协主席杨秋等领导，进行了亲切的交谈并设宴招待了杜振琪一行。晚宴前，杜振琪等深泽县领导在首都企业家俱乐部与该县的部分经济顾问进行座谈。



1月13日下午，杜振琪等深泽县领导在首都企业家俱乐部与该县部分经济顾问座谈



1月13日晚，俱乐部常务副理事长兼主任宋志平设晚宴招待杜振琪等深泽县领导，晚宴后合影（前排左起）：杨秋、王生力、杜振琪、宋志平、刘吉、盛庆功、张俊立、郑焕明；（后排左起）：赵志东、袁永福、董玉麟、魏岳东、黎建辉、张增怀、王树凯、郭立辉

首都企业家俱乐部老主任和原工作人员 迎新春茶话会

1月13日，俱乐部在办公楼六楼大厅举办了有俱乐部历届老主任和原工作人员参加的“迎新春茶话会”，出席40余人。茶话会由俱乐部现任常务副主任董玉麟主持，他向到会老领导汇报了俱乐部近年的工作，他指出“吃水不忘挖井人”，俱乐部能取得今天的业绩与在座各位老主任和原工作人员当年的努力是分不开的。到会的各位老主任和部分工作人员在发言中回顾了当年在俱乐部工作的难忘情景，并感谢俱乐部每年都举办这样的活动。茶话会结束时一起合影留念。



俱乐部老主任徐孝纯与历届老主任合影（左起）：刘伟、宋希蓉、李治贤、白奎、徐孝纯、郑文昌、温庭枢、李平、董玉麟



董玉麟讲话



徐孝纯讲话



白奎讲话



郑文昌讲话



宋希蓉讲话



李治贤讲话



温庭枢讲话



李平讲话



刘伟讲话



马春玲讲话



张春青讲话



刘泽讲话



刘玉花讲话



周雅青讲话



吴庭智讲话



参加迎新春茶话会的历届老主任和工作人员合影

1 月份俱乐部 活动纪事

① 1月5日，经理事长阎三忠批准，俱乐部以“通讯会议”的方式，向全体常务理事发函将《首都企业家俱乐部2010年工作总结》（征求意见稿）和《首都企业家俱乐部2011年工作要点》（征求意见稿）及俱乐部八届理事会以来，经历次俱乐部监事会和主任办公会联席会议审议通过的《新增俱乐部顾问、专家、特邀理事、副理事长名单》（待追准人选）提交全体常务理事审议。

② 1月6日下午，董玉麟与俱乐部办公室主任敖德焕等走访会员单位空政文工团，会见团长杨月林、政委杜文彪等领导，通报俱乐部活动，商谈合作事项。

③ 1月7日，董玉麟出席中国企业联合会召开召开的“全国企联系统秘书长工作会议”。会议由李德成主持，总结去年工作，部署今年任务。

④ 1月7日中午，董玉麟应邀出席会员单位甘家口大厦在西苑饭店举行的“甘家口大厦11周年庆典暨北京甘家口大厦有限责任公司成立”大会。

⑤ 1月8日晚，董玉麟应邀出席会员单位北京银行在人民大会堂大宴会厅举办的“北京银行成立十五周年招待会暨支持北京健康城市建设捐赠仪式”。

⑥ 1月9日晚，俱乐部理事长阎三忠和常务副理事长张家仁、李克成、宋志平、朱继民、李岩岭、在香格里拉饭店聚会，一起回顾2010年俱乐部开展的活动，畅谈2011年俱乐部工作。俱乐部常务副主任董玉麟和副主任王兵参加了聚会。

⑦ 1月10日上午，董玉麟出席北京市“人文北京摄影活动总结表彰大会”。会议对去年开展的“人文北京”群众摄影文化活动进行了总结、表彰，对在今年开展的“绿色北京”群众摄影文化活动提出了安排意见，会议由金生官主持，范远谋作总结讲话。

⑧ 1月11日中午，俱乐部会员单位贵州特需商品供应公司总经理海燕翔等来访，会见俱乐部全体工作人员。

⑨ 1月12日，俱乐部副理事长兼常务副主任董玉麟代表俱乐部理事长阎三忠和主任宋志平及全体工作人员给俱乐部名誉理事长、总顾问、顾问、专家、特邀理事、荣誉理事和京外会员单位领导分别发了贺年信。

⑩ 1月13日下午，河北省深泽县委书记杜振琪等县委、县政府、县人大、县政协的主要领导来访俱乐部。当晚，俱乐部常务副理事长兼主任宋志平设晚宴招待杜

书记一行，并就今后的合作事宜进行了友好洽谈。

⑪ 1月15日下午，俱乐部在办公楼六层大厅举办“首都企业家俱乐部老主任和原工作人员迎新春茶话会”。

⑫ 1月15日晚，董玉麟等俱乐部工作人员应邀出席会员单位北京阀门总厂（集团）公司举办的“2011年销售年会答谢晚宴”。

⑬ 1月18日下午，泰安市经济合作局副局长于守海等来访俱乐部，谈合作事项。

⑭ 1月19日下午，董玉麟向俱乐部理事长阎三忠、副理事长刘根元汇报“新春音乐会”筹备工作。

⑮ 1月20日上午，泰山工程机械股份有限公司总顾问杨鸿问来访俱乐部，与俱乐部工作人员座谈。

⑯ 1月21日中午，董玉麟与杨鸿问拜会俱乐部顾问、解放军总后勤部原政委张文台上及其夫人等。

⑰ 1月21日下午，唐山湾三岛旅游开发建设指挥部副指挥薛树滨来访俱乐部。

⑱ 1月22日下午，董玉麟陪同泰山工程机械股份有限公司董事长、俱乐部副理事长宋绪山等拜会俱乐部理事长阎三忠。

⑲ 1月22日晚，俱乐部与会员单位中国石油天然气集团公司联合在国家大剧院音乐厅举办“2011首都企业界新春音乐会”，出席1400余人，其中部局领导30余人。音乐会由俱乐部常务副理事长张家仁主持，中国石油集团公司党组成员、纪检组长陈明代表主办方致辞。著名指挥家谭利华指挥北京交响乐团和空政文工团的艺术家们演出了精彩的节目。

⑳ 1月25日晚，董玉麟陪同北京阀门总厂（集团）公司总经理、俱乐部副理事长陈金普会见俱乐部常务副理事长张家仁。

㉑ 1月26日中午，俱乐部会员单位新加坡吴德南集团董事局主席助理侯隽或等来访俱乐部。

㉒ 1月27日下午，董玉麟与俱乐部工作人员王金友、洪秀访俱乐部特邀理事、北京市委宣传部原副部长郝真同志。

㉓ 1月28日上午，董玉麟拜会俱乐部名誉理事长陈锦华，代表俱乐部领导和工作人员向他拜年！

㉔ 1月28日上午，董玉麟和中国建材集团总经理助理光照宇拜会俱乐部总顾问袁宝华，代表俱乐部领导和工作人员向他拜年！

俱乐部 1 月份 活动剪影



1月28日上午，董玉麟拜会俱乐部名誉理事长陈锦华，代表俱乐部领导和工作人员向他拜年



1月28日下午，董玉麟、曹明新、光照宇拜会俱乐部总顾问袁宝华，代表俱乐部领导和工作人员向他拜年



1月19日下午，董玉麟拜会俱乐部理事长阁三忠(右)和副理事长刘根元



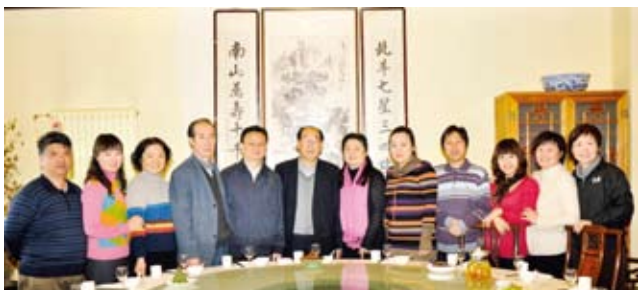
1月21日中午，董玉麟与杨鸿问拜会俱乐部顾问、解放军总后勤部原政委张文台上将及其夫人



1月6日下午，董玉麟与救德焕走访会员单位空政文工团，会见团长杨月林(右三)、政委杜文彪(左二)等领导



1月27日下午，董玉麟与王金友访俱乐部特邀理事、北京市委宣传部原副部长郝真及其爱人孙衍庆教授



1月11日中午，俱乐部会员单位贵州特需商品供应公司总经理海燕翔(左五)等来访俱乐部，会见全体工作人员



1月26日中午，俱乐部会员单位新加坡吴德南集团董事局主席助理侯隽或等来访俱乐部



BVMC

中国机械500强企业

北京市阀门总厂集团有限公司



北京市阀门总厂(集团)有限公司,前身为北京市阀门总厂,始创于1952年。公司的“京”字牌产品行销世界各地,广泛应用于石油、天然气、化工、电力、冶金、国防科技、矿山、船舶、供水、暖通、城建等重要领域。

五十多年来,北京市阀门集团发挥优势,推陈出新、不断进取,成为中国石油天然气集团、中国石油化工集团、中国海洋石油总公司、国家电力公司、中国化工集团等单位的一级物资供应商;是中国机械500强企业,全国阀门行业协会副理事长单位,全国阀门标准化技术委员会委员单位,国家质检总局阀门委员会委员单位、北京市重合同守信用单位,诚信企业;在同行业中率先通过ISO9001、ISO14001、ISO18001管理体系认证、美国石油学会API6D认证、API607防火认证、欧盟CE认证、挪威船级社DNV认证、国家特种设备制造许可证(TS)认证等。

公司下设的阀门研究所,是全行业中唯一专门从事阀门理论和实践研究的专业研究所,通过与大学和科研院所的长期技术合作,在该领域的技术创新和行业发展中具有重要的技术支撑作用。

集团公司每年承担阀门产品的国家标准和行业标准的制修订工作。集团公司翻译和编写了《蒸汽疏水阀》、《铸铁阀门》、《阀门设计计算手册》、《国内外阀门新结构》、《阀门选用手册》、《实用阀门设计手册》、《新编英汉阀门技术词汇》等专业书籍和工具书,对规范行业发展、提高我国阀门制造业的整体水平和国际竞争力等方面都具有重要的现实意义!



北京阀门集团2011年销售年会