

主办单位：首都企业家俱乐部 协办单位：北京市阀门总厂集团有限公司

首都企业家

2011 11

总第 226 期

(内部资料 免费交流)

京内资准字 0110-L 0100

CAPITAL ENTREPRENEURS CLUB



李君如：从文化古国、文化大国到文化强国

宋志平：大企业的使命

康得人破解光学膜国产化 “哥德巴赫猜想”



康得投资集团有限公司



钟 玉

康得投资集团有限公司董事长兼总裁
首都企业家俱乐部副理事长、副监事长

钟玉 1950年3月22日出生于四川涪陵，1963年至1968年就读于北京三十五中学，1968年中学毕业后分配到航空部北京125厂，1969年在中国人民解放军第二十五基地服现役。

1973年2月，复员回厂，同年年底考取了北京航空学院电气工程专业，1976年毕业后就职于航空部北京125厂研究所，任歼8II型主战机主发电机的设计员，曾先后荣获航空部新机研制三等功、二等功。

1984年4月，被聘任为曙光电机厂研究所副所长，1986年考取北京航空学院研究生，主修管理专业。

1988年6月，创立了康得机电工程公司（康得投资集团有限公司前身），成为首批在北京中关村新技术产业开发区成立的民营企业之一。经过20多年的发展，康得集团已经发展成为总资产超过100亿元，集研发、制造、服务为一体，业务领域涵盖节能服务、电机节能产品、环保新材料、清洁能源的高科技节能环保产业投资控股集团。

主要社会职务：中华全国工商业联合会执委、北京企业联合会副会长、北京民营科技实业家协会副会长、首都企业家俱乐部副理事长、副监事长等。曾荣获航空部科技成果一等奖；总后科技成果一等奖。



钟玉在北京通州经济论坛上作主题演讲



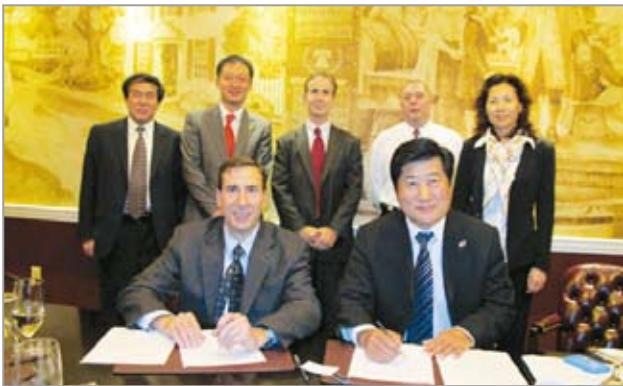
钟玉在“首都企业家迎新年联谊会”上致辞



钟玉等领导在北京康得新复合材料股份有限公司上市时敲钟



钟玉在北京康得新复合材料股份有限公司上市仪式上与员工合影



钟玉与美国合作伙伴在签约仪式上合影



钟玉与嘉宾推动张家港光学膜生产基地投产启动杆



钟玉在青海节能改造战略合作协议签字仪式上



钟玉在宁夏回族自治区高耗能企业整体节能改造战略合作协议签字仪式上



康得投资集团有限公司

康得投资集团成立于1988年6月6日，为首批在北京中关村新技术产业开发实验区成立的民营企业之一，现拥有2家上市公司。是以节能、环保、清洁能源为主要投资方向的投资控股集团。康得集团在北京上地信息产业基地建有康得大厦，在北京昌平、江苏张家港、山东泗水均建有康得工业园，是北京市政府重点扶持的50家民营企业之一。

康得集团核心企业“北京康得新复合材料股份有限公司”为预涂膜行业中国龙头、世界领军企业，拥有20项自主知识产权，是预涂膜国家、行业标准主要起草单位之一。2010年7月16日在深交所上市，产品出口美国、日本、俄罗斯等55个国家和地区。

康得集团核心企业“北京康得新能源科技股份有限公司”是国内最早涉足高压变频业务的公司之一，是国内唯一采用3300V高电压等级和牵引级IGBT的变频器厂家，拥有电力、冶金、石化、煤炭、水处理等行业近百家客户资源。

康得集团核心企业“北京康得通用设备有限公司”是国内最早的快装检修平台专业公司，主营铝合金快装脚手架、飞机检修架、火电炉内检修架、火电尾水平台。拥有9项国家专利，同中国300多家大型电力企业有深度合作。

康得集团核心企业“宁夏节能投资有限公司”，主营节能诊断等技术服务及余热发电项目的投资、运营，是国家发展与改革委员会和财政部公告的节能服务公司。





北京康得新厂区



北京康得新生产线



康得新杭州生产基地



康得新江阴生产基地



康得新张家港生产基地



康得新山东泗水生产基地



康得通用公司设计制造的上海STARCO钢制尾坞检修平台



康得新能源公司高压变频组装生产线



康得集团成立23周年员工合影



康得集团在抗“非典”期间献爱心捐赠



康得集团向中华红丝带基金捐款支持防治艾滋病各项公益事业的发展



康得集团20周年大庆员工按手印



康得集团组织员工秋游



康得集团职工运动会拔河比赛

卷首语

党的十七届六中全会通过了《中共中央关于深化文化体制改革、推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》。学习、领会六中全会精神，贯彻落实推进文化体制改革的各项举措，对于推动我国现代化大局和中华民族复兴大业具有极其重大的意义。李君如同志《从文化古国、文化大国到文化强国》的文章，深入解读了文件精神，是我们学习领会六中全会精神很好的辅导教材。

今年7月，美国《财富》杂志公布了新的世界500强企业榜单，中国建材集团作为世界范围仅有的5家建材企业之一入围。中国建材集团董事长宋志平认为，企业在做大做强做优的同时，认清大企业的使命越来越重要。宋志平依据他的经营理念，列举了大企业5个鲜明和不可推卸的使命，对企业特别是大企业经营者不无启迪。

上世纪80年代末期，在中国的第一个开发区——中关村新技术产业开发区中，康得投资集团有限公司作为第一批创立企业中的一员呱呱坠地，经过二十多年的洗礼，当时的500余家企业中，现在仅存十几家了。而康得却已经发展成为在国内设有8家全资子公司，在境外设立全资子公司，拥有2家上市公司，以节能、环保、新能源为产业投资方向的投资控股集团公司。本期会刊重点介绍了他们的创业经历。

CONTENTS

目录

首都企业家



李君如



吴敬琏



宋志平

■ 卷首语 Preface

领导讲话 Leaders talk

- 08 从文化古国、文化大国到文化强国

李君如

专家论坛 Experts Forum

- 12 宏观政策两难的根源是体制
——新浪财经面对面专访著名经济学家吴敬琏
- 17 环境产权：一个需要探讨的新命题

权 静
常修泽

企业家论坛 Entrepreneurs Forum

- 18 大企业的使命

宋志平

企业家风采 Entrepreneurs Mien

- 20 陈金普的创业智慧
- 24 从校办工厂走出的行业领袖
——访集美家居集团董事长赵建国

宋 程

企业万象 Comprehensive Survey of Entrepreneurs

- 25 神华集团建设“五型企业”
- 29 康得人破解光学膜国产化“哥德巴赫猜想”
- 32 北京倍杰特：环保是凭良心做的事
- 34 今圣梅家具：责任之美成就辉煌
- 36 全聚德：“老字号”的现代传承

申 华
李廷生
刘成昆
何 芳
刘凌林

会员单位信息 Information of members

- 38 中国石油成为“最赚钱央企”，中国海油位居三甲

- 38 李克强视察北新建材建筑节能科技馆
- 38 中国石化与广汽签署战略合作协议
- 38 罗格夫人赞赏全聚德体育主题菜品
- 38 福田发布首款自主品牌全球车型
- 39 北京现代汽车安全品质亮相济南
- 39 同仁堂中东旗舰店在迪拜开业
- 39 联想集团平均每周推出一款新产品
- 39 中国海油建立捐资助学长效机制

俱乐部名人 Celebrities of the Club

- 40 著名京剧演员姜亦珊

俱乐部之友 Friends of the Club

- 42 著名画家邢智超

俱乐部文苑 Literature of the Club

- 44 “无为”不是不干事情、无所作为
——国学正本清源系列讲堂之十

李荣胜

服务窗 Information Service Center

- 47 韩博士健康信箱

俱乐部通讯 Messages from the Club

- 48 俱乐部召开新会员单位领导座谈会
- 50 “诚信企业风采录”大型采访报道活动剪影
- 52 11月份俱乐部活动纪事

封面：康得投资集团有限公司董事长兼总裁钟玉
 封二：首都企业家俱乐部副理事长、副监事长钟玉
 插一至四：康得投资集团有限公司
 封三：俱乐部11月份活动剪影
 封四：北京市阀门总厂集团有限公司



康得投资集团有限公司董事长兼总裁、
首都企业家俱乐部副理事长、副监事长钟玉

主办单位：首都企业家俱乐部
 协办单位：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
 责任编辑：杨文增
 编 委：敖德焕 洪 秀 王丽君
 周俊英
 摄 影：马 励 张国平
 美 编：李 波 于冬平
 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12月5日

从文化古国、文化大国到文化强国

中央党校原副校长 李君如



文化是民族血脉中生生不息地流淌着的血液，始终是民族生存繁衍和国家繁荣发展取之不尽、用之不竭的生命之源。党的十七届六中全会通过了《中共中央关于深化文化体制改革、推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》，学习、领会和掌握新形势下推进文化改革发展的这一指导性文件，落实全会关于推进文化体制改革的各项举措，对于我国整个现代化大局和中华民族复兴大业具有极其重大的意义。指导和部署文化体制改革，是这次全会的一个亮点。应该讲，现在是到深化文化体制改革的时候了。

在准确把握新要求、新趋势、新期待中深化改革

党的十七届六中全会之所以作出深化文化体制改革、推动社会主义文化大发展大繁荣这一历史性的重大决定，是因为在当前，我们要抓住和用好发展的重要战略机遇期，必须在坚持以经济建设为中心的同时，自觉把文化繁荣发展作为坚持发展是硬

道理、发展是党执政兴国第一要务的重要内容，作为深入贯彻落实科学发展观的一个基本要求，进一步推动文化建设与经济建设、政治建设、社会建设以及生态文明建设协调发展，为继续解放思想、坚持改革开放、推动科学发展、促进社会和谐提供坚强思想保证、强大精神动力、有力舆论支持、良好文化条件。

我们都知道，文化是民族的血脉和灵魂，是国家发展、民族振兴的重要支撑。人类社会发展史既是人类生命繁衍、财富创造的物质文明发展史，更是人类文化积累、文明传承的精神文明发展史。在今天，文化越来越成为民族凝聚力和创造力的重要源泉，越来越成为综合国力竞争的重要因素，越来越成为经济社会发展的重要支撑，丰富精神文化生活越来越成为我国人民的热切愿望。所以，我们要准确反映当今世界和当代中国的天下大势，不失时机地抓好文化体制改革，增强我国文化软实力，把我国建设成为一个社会主义文化强国。

首先，当今世界正处在大发展大变革大调整时期，我们要准确把握当今时代文化发展的新趋势。环顾全球，和平、发展、合作的时代潮流没有变，但世界和平与发展面临很多挑战。经济全球化继续发展，科技创新孕育新突破，各国经济相互依存不断加深，

全球经济治理出现新变革。在这种情况下，世界各国各种文化的交流越来越多，对我国的文化发展和创新提供了前所未有的机遇。与此同时，国际金融危机深层次影响仍然存在，国际金融市场不稳定不确定因素增多，国际和地区热点此起彼伏，气候变化、生态恶化、能源资源安全、粮食安全、重大自然灾害等全球性挑战日益突出。特别是在互联网迅速发展的新情况下，国际社会发生的各种变动、各种信息已经可以通过扁平、快捷的信息传递方式，即时传到我国。在这样的情况下，文化在综合国力竞争中的地位和作用更加凸显，维护国家文化安全任务更加艰巨，增强国家文化软实力、中华文化国际影响力要求更加紧迫。深化我国文化体制改革，在尊重世界文化发展多样性的同时，增强我国文化软实力，有效应对全球发展面临的挑战，已经成为我国现代化建设必须解决的重大战略问题。

其次，当代中国进入了全面建设小康社会的关键时期和深化改革开放、加快转变经济发展方式的攻坚时期，我们要准确把握我国经济社会发展的新要求。经过30多年改革开放，我们已经取得了举世瞩目的伟大成就，但我国仍处于并将长期处于社会主义初级阶段的基本国情没有变，人民日益增长的物质文化需要同落后的社会生产之间的矛盾这一社会主要矛盾没有变，我国是世界上最大的发展中国家的国际地位没有变。发展仍然是解决我国所有问题的关键。与此同时，人民群众的精神文化需求日趋旺盛，人们思想活动的独立性、选择性、多变性、差异性明显增强，对发展社会主义新文化提出了更高要求。这就需要在继续聚精会神搞建设、一心一意谋发展，不断夯实坚持和发展中国特色社会主义物质基础的同时，进一步坚持发展面向现代化、面向世界、面向未来的，民族的科学的大众的社会主义文化，推动社会主义先进文化更加深入人心，推动社会主义精神文明和物质文明全面发展，不断开创全民族文化创造活力持续进

发、社会文化生活更加丰富多彩、人民基本文化权益得到更好保障、人民思想道德素质和科学文化素质全面提高的新局面，建设中华民族共有精神家园。这是对我们党执政能力的重大考验，也是对我们民族自强能力的重大考验。

再次，在全面建设小康社会的进程中，为了让人民共享文化发展成果，我国文化体制改革已经迈出关键步伐，我们要准确把握各族人民精神生活的新期待。改革使得中国人民在物质生活上富裕起来，同时人民希望改革能够使我们在精神生活上也富足起来。到2020年，我们要全面建成惠及十几亿人口的更高水平的小康社会，既要让人民过上殷实富足的物质生活，又要让人民享有健康丰富的文化生活。这是广大人民群众对于文化体制改革的期待。据有关部门介绍，在过去5年改革实践中，为了让全体人民共享文化发展的成果，我国不断推进文化体制改革，并已经取得初步进展。出版、发行、影视制作等行业国有经营性事业单位转企改制基本完成。全国已经核销事业编制17.2万多个，中央直属单位就核销了近2万个，全国共注销事业单位4300多个。公益性文化单位内部改革也在不断深化。文化馆、博物馆、图书馆等公益性文化事业单位人事、收入分配、社会保障制度改革取得重要进展，责任明确、行为规范、富有效率、服务优良的运行机制进一步形成。文化宏观管理体制改革的成效也比较显著。新闻出版和广电系统实现政企分开，政府职能进一步转换，政策调节、市场监管、社会管理和公共服务的能力显著增强。与此同时，怎么样坚持社会主义核心价值体系，增强文化自觉和文化自信；怎么样坚持公益性文化事业与经营性文化产业“两手抓、两加强”；怎么样让人民群众看到更多的文化精品和传世力作；怎么样坚持把社会效益放在首位，努力实现社会效益与经济效益有机统一；怎么样坚持区别对待、分类指导，循序渐进、逐步推开，确保改革积极稳妥推进；怎么样坚持以人为本，维护职

工权益，妥善解决社会保障衔接、人员分流安置等问题，需要进一步解决。

总之，我们要按照十七届六中全会的决定，准确把握我国经济社会发展的新要求，准确把握当今时代文化发展的新趋势，准确把握各族人民精神生活的新期待，在全面建设小康社会的进程中，在科学发展道路上，奋力开创社会主义文化建设新局面。

深化改革，是为了努力把我国从一个文化古国、文化大国建设成文化强国

今天，我们提出要深化文化体制改革，推动社会主义文化大发展大繁荣，是在中国和平崛起于世界的大背景之下作出的一个重大的战略决策。也就是说，我们讲文化自觉和文化自信也好，讲文化体制改革也好，讲开创文化建设新局面也好，都不仅仅是为了解决国内的文化建设问题，一个重要的任务，是要在世界范围的综合国力竞争中进一步增强我们的国家文化软实力，努力把我国从一个文化古国、文化大国建设成为一个社会主义文化强国。

现在，世界范围各种思想文化相互激荡。我们必须按照面向现代化、面向世界、面向未来的要求，对我国文化的历史与现状进行冷静审视和反思，清醒认识存在的问题、差距和不足，大力推动文化内容形式、体制机制、传播手段创新，焕发创造激情，增强创新能力，使我国文化始终保持蓬勃生机与旺盛活力。世界上许多有识之士都已经注意到，尽管中国在经济发展中创造了令人目眩的奇迹，但是在世界上却没有形成相应的文化影响力，更谈不上我们的话语权。党的十七大注意到了这个问题，提出了增强国家文化软实力这一战略任务。这次党的十七届六中全会承担的根本任务，就是全面贯彻十七大精神，高举中国特色社会主义伟大旗帜，以马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科

学发展观，坚持社会主义先进文化前进方向，以科学发展为主题，以建设社会主义核心价值体系为根本任务，以满足人民精神文化需求为出发点和落脚点，以改革创新为动力，发展面向现代化、面向世界、面向未来的，民族的科学的大众的社会主义文化，培养高度的文化自觉和文化自信，提高全民族文明素质，增强国家文化软实力，弘扬中华文化，努力建设社会主义文化强国。

从中可以看出，增强国家文化软实力，建设社会主义文化强国，是今天深化我国文化体制改革的重大战略任务和现实奋斗目标。明确这一点，不仅可以使得我们的文化自觉和文化自信有了一个高起点，而且可以使得我们在统筹国内和国际两个大局中规划和推进我国的文化建设。那么，怎么样在深化文化体制改革中增强我国的文化软实力，把我国建设成为一个社会主义文化强国呢？

十七届六中全会认为，建设社会主义文化强国，就是要着力推动社会主义先进文化更加深入人心，推动社会主义精神文明和物质文明全面发展，不断开创全民族文化创造活力持续进发、社会文化生活更加丰富多彩、人民基本文化权益得到更好保障、人民思想道德素质和科学文化素质全面提高的新局面，建设中华民族共有精神家园，为人类文明进步作出更大贡献。

全会还按照实现全面建设小康社会奋斗目标新要求，提出了到2020年文化改革发展奋斗目标，号召全党全国为实现这个目标共同努力，不断提高文化建设科学化水平，为把我国建设成为社会主义文化强国打下坚实基础。为此，就要在增强文化的凝聚力、吸引力和感染力、传播能力等方面开拓创新，推进文化的繁荣发展。

增强国家文化软实力，建设社会主义文化强国，首先要增强中华民族的民族凝聚力。历史经验告诉我们，一个一盘散沙的民族和国家是没有国际地位的，

一个没有文化凝聚力的民族和国家是没有文化软实力的，也不会被人尊敬的。这种文化凝聚力主要来自于人们对社会核心价值的认同。社会主义核心价值体系是社会主义意识形态的本质体现，在整个文化建设中居于统摄和支配地位。深化文化体制改革，推动社会主义文化大发展大繁荣，必须把社会主义核心价值观体系建设作为第一位的任务，努力在全社会形成统一的指导思想、共同的理想信念、强大的精神支柱和基本的道德规范。与此同时，我们要通过文化体制改革，一手抓公共文化服务体系建设，更好地保障人民群众基本文化权益；一手抓文化产业发展，更好地满足人民群众多层次、多方面、多样性的精神文化需求。我们一定要以高度的文化自觉和文化自信，着眼于提高民族素质和塑造高尚人格，以更大力度推进文化改革发展，在中国特色社会主义伟大实践中进行文化创造，让人民共享文化发展成果，使得中华民族以一个具有强大民族凝聚力的民族巍然屹立于世界民族之林。

增强国家文化软实力，建设社会主义文化强国，同时取决于我国文化的吸引力和感染力。深化文化体制改革，必须有利于大力推进文化的内容和形式创新。随着经济社会的不断发展，人民群众精神文化需求呈现出多层次、多方面、多样性的特点，审美情趣、欣赏习惯、评价标准等与过去相比有了很大不同，因此我们必须准确把握社会文化生活的新特点和人民群众的新期待，在内容上、形式上进行积极探索和大胆创造。与此同时，在我们的文化走向世界的时候，还要考虑到如何让我们的文化能够为各个国家具有不同文化和宗教背景的人们认同，并为他们接受和喜欢。因此，我们一方面要深入改革开放第一线，深入经济建设最前沿，深入人民群众日常生活，真实表现普通群众的喜怒哀乐，热情讴歌普通群众的精神风貌，使文化产品更好地反映人民主体地位和现实生活，为广大

人民群众喜闻乐见；另一方面要在了解世界文化发展特点的同时，充分挖掘我国历史文化宝库，大力弘扬中华文化优良传统，并运用现代科学技术增强文化的表现力，使之以更具吸引力、感染力的新的文化样式展现在当代人面前。

增强国家文化软实力，建设社会主义文化强国，还必须大幅度地提高我国的文化传播能力。深化文化体制改革，必须大力推进传播手段创新。文化的影响不仅取决于内容是否具有独特魅力，而且取决于是否具有先进的传播手段和强大的传播能力。我们都知道，在当今信息社会，谁的传播能力强大，谁的文化理念和价值观念就能广为流传。我们必须花大力气拓展传播渠道，丰富传播手段，加快构建传输快捷、覆盖广泛的文化传播体系，使我国文化传播能力有一个大的提高。同时，要大力实施“走出去”战略，完善和落实鼓励文化产品和服务出口的政策措施，培育外向型骨干文化企业和对外文化中介机构，积极开展对外文化贸易，努力扩大我国文化产品和服务在国际文化市场上的份额。为此，既要树立现代营销理念，掌握国际市场规则，抓紧构建营销网络，充分利用各类国际性文化博览会、影视节、出版物展销活动等平台，做好文化产品的推介和营销，又要培养一批了解世界文化需求、懂得文化营销的专门人才。我们要抓住国际上研究东方文化、了解中华文明兴趣不断增加的有利时机，加强与国外知名文化机构的合作，不断拓展对外文化交流渠道，进一步扩大我国文化传播范围。

总之，我国作为发展中的社会主义国家，深化文化体制改革，推动社会主义文化大发展大繁荣，就是要高扬自己的文化理想，形成与我国经济社会发展和国际地位相适应的文化优势，增强国家文化软实力，把我国建设成为一个社会主义文化强国，在新的国际竞争中立于不败之地，维护国家发展利益和文化安全。

宏观政策两难的根源是体制

——新浪财经面对面专访著名经济学家吴敬琏



国务院发展研究中心研究员、首都企业家俱乐部专家委员会成员 吴敬琏

中国模式还是市场经济？中国宏观经济将何去何从？30年改革遭遇转型瓶颈，后危机时代，中国经济增长方式转型出路何在？他是市场经济的维护者，更是经济学界的泰斗，是什么让他至今心系改革，笔耕不辍？新浪财经面对面主持人权静专访了著名经济学家吴敬琏。

顶层设计应明确我们究竟建设什么经济

主持人：您说法制建设和体制改革，是不是因为您觉得，在金融危机之后，其实改革出现了倒退的现象？

吴敬琏：在90年代后期，有一个《财经》杂志对

汪丁丁和我的访谈。里面有一个标题就叫“权贵资本主义离中国还有多远”，那个就是说明了，你怎么对付这个东西，它就是一个建立法制的市场经济。

主持人：现在13年过去了，您觉得，您1998年提出的那些应对的措施，现在到底贯彻了多少？

吴敬琏：有些是向正面走了，譬如说1997年的党的十五次代表大会，决定对国有经济进行布局的战略性调整，退出那些竞争性部分。

在这个以后，大致上在世纪之交，全国的小企业全部改制，这就是进了很大步，正好这个时候，碰到了亚洲金融危机。我们可以看得很清楚，1998年采取的支持小企业的整套的政策，对于我们应对亚洲金融

危机，起了非常重要的作用。所以在2008年的时候我就说，人怎么都忘了，他只记得1000多亿的财政投资，那起多大作用？

主持人：关键的没记住。

吴敬琏：关键的是，大概是1998年的4月到5月，国务院推出了一系列的措施，来支持中小企业，那时候正好又是十五次代表大会以后。在政治上，十五次代表大会说，非公有制企业，不是像国企说的它是“补充”了，而是社会主义市场经济的重要组成部分。按照他们的说法就是说，我们从另一侧，从复策进入了政策。另外，就是有金融的政策，有各种各样的政策。我们那个就业的增加，那个时候也碰到很大的就业问题，就业的增加，主要就是靠的中小企业。另外一个就是国企改革，国企改革也是在这个时候才动真的。也有很大的进步，我们的国企二级公司，基本上都变成了多员持股的公司。这是有进的方面。但是也有不够理想的方面，你譬如说国企改革，国企改革改到了那个一级公司，就是改到了集团公司的时候，就改不动了。一级公司到现在为止，仍然多数是国有独资。

主持人：为什么呢？

吴敬琏：这个牵扯到权利和利益了，有几种说法。有一种说法是，国有企业是共产党执政的经济基础。

主持人：所以不能动。

吴敬琏：不能动。另外一种说法是，我们是共和国的长子。

主持人：那你同意吗这些说法？

吴敬琏：我不同意。

主持人：您的看法是因为既得利益太强大了？

吴敬琏：不完全一定是利益，也有是思想。有的是思想观念。

主持人：所以你觉得现在，改革最大的困境是什么，对于当下的政府来讲？

吴敬琏：关键就是我们要重新明确目标，到底要干什么？我说这个顶层设计，很重要。十七届五中全会，关于制定十二五建议里面提出一个问题，就是改革是经济发展方式转变的强大动力。改革要有顶层设计，我想这个很重要，这个提法很重要。我想这个顶层设计，还不是哪一个行业的顶层设计，最大的顶层设计就是，我们到底要建设一个什么经济。是他们说的中国模式那个经济，就是强势政府的经济，还是一个法制基础上的市场经济。

主持人：你显然是认为，应该是后者。

吴敬琏：对。应该是没有问题的。

主持人：关于顶层设计，有这样一个困惑。不管是谁来进行设计，设计的背后应该有一个主体。如果说这个主体，还用到那个词是“既得利益者”的话，他能给自己设计一个改革自己的方案吗？

吴敬琏：我不认为，对每一个个体来说，他的经济地位一定决定他的思想。就是说，他去追求他的利益，他的利益是多方面的利益。有人追求的比如说，他也是追求他的利益，追求留名青史。你如果说是，你都不可能革自己的命的话。

主持人：就不会进步了这个社会。

吴敬琏：不再是中国，别的国家你也不能设想。

主持人：其实中国改革的出路，是我们互换这样一个理念的政治概念。

吴敬琏：这是第一。第二，你不能忽视老百姓的力量。从来没有救世主，也不靠神仙皇帝，当然他们掌握着权力，他们的作用会大。可是群众也不可小视，特别要注意一条。有的人很悲观，说这个怎么可能呢？权力都在既得利益者手中，他不会改自己的，那么我们就等着吧。但是不要忽视老百姓的力量，特别要注意的，就是现代经济，离开了专业人员，是根本一天都不能存在的。就是这个以专业人员为主体的，新的中等阶层，我们中国叫中等收入阶层。有的人把那个话Middle-class翻成中产阶级，就是那个话里没有产。就是这一部分人的人数增加了。而且很快他就超过了，在发达国家现在都是专业人员，就是白领工人的人数，超过了蓝领工人。这个力量，变成了社会进步的一个很重要的力量。即使这个既得利益者不愿意改，甚至尽力压制改，但是有一条，这个经济你还要不要它转？当然在中国的情况下，我老说，我们这个新的中产阶级也就是专业人员，他因为还很幼稚，所以存在比较大的缺点。我说这个缺点有两个主要的缺点，一个是对自己根本利益在哪里不清楚。以为我只要有一个房子，住多少百平方米，我开豪华车，我的老婆孩子怎么怎么样，就行了。实际上，如果这个社会，不能够比较完善的话，个人前途是没有保障的。另外一条就是，因为穷怕了，他就奔自己，想自己那个小家了，公民意识不够。公民就是这个国家的主人，好歹都跟你有关，都是你的责任。

主持人：但是不管怎么说，您说的这样专业人士提供的，应该是一种温和的、理性的，变革改良的理智。而不是危险的、暴力的。

吴敬琏：对。但是你看，它有的时候就有一句话就是改良和革命赛跑。

主持人：您是乐观的还是悲观的？

吴敬琏：我是比较中性的。前两天资中筠先生有她的自选集，人家问她这个问题，她就明确地说，她是悲观的。从她的角度来看，可能也有她一定的理由。但不管是乐观还是悲观，都不应该放弃自己的努力。

宏观经济政策两难的根源是体制

主持人：说到中国当前经济发展的时候，有这样一种声音说，其实中国现在各种红利都在消失殆尽。比如说人口红利，随着老龄化的来临在消失殆尽。而您刚才谈到的，从1998年以来改革积累的制度红利，也正在逐渐消失。包括后发优势，现在当随着整个个人群收入，已经达到了世界的一个比较靠前的水平，中国经济发展下一步的动力在哪里。

吴敬琏：所以如果你看得远一点，应该有危机感。比如说我们2009年海量贷款，成万亿的投资。它的短期效应肯定是好的，率先走出了危机，8到9点几的增长率。但是它造成的苦果，现在已经暴露出来了。现在正在吃这个苦果，就是很危险，这个宏观经济政策处于两难。既不能紧也不能松。

主持人：那您的建议是什么？

吴敬琏：就是靠我们宏观当局，包括人民银行、财政部，设法把它稳住，不出大事。

主持人：然后呢？

吴敬琏：然后把主要的注意力，放在经济增长方式的转变上。因为这是问题的根源。或者叫经济发展方式，经济发展方式是所有经济现象上出现问题的根源，但是它还有一个根源，这个根源是体制。

主持人：所以最后是个死结吗？

吴敬琏：所以最后的结论就是说，要推进改革。

主持人：这是最根本的动力。

吴敬琏：对。

主持人：所以无论是刚才我们谈到人口红利，劳动力的低价格等等，它其实并不是中国经济增长最根本的动力。最根本还来源于制度的变革。

吴敬琏：对。因为我们人口红利以前不有吗？你完全没有拿到。而且变成了一个大包袱了。因为你改革，放开了市场，所以这个在农村中的一种，处于低就业状态的，一种隐蔽职业状态的劳动力两亿，挪到了工商部门。另外一条，开放。开放以后，我们这个

技术差距，这个技术差距是差不多200年积累起来的差距，一开放忽一下就拉近了。你看看我们，当然了他不是自主创新，快看看我们那些出口企业，他用的技术跟外国企业是一样的。政府当然有一些作用，因为在市场没有发育起来以前，政府他要承担更多的协调责任。但是，当你市场发育起来以后，政府就应该从这些他本来不应该管的事情上退出去。因为越是发达的市场经济，政府其实责任更大。最简单的，现代市场就必须有法制，早期的市场它是一个小市场，叫做熟人市场。熟人市场可以靠人跟人的关系，比如血缘关系、乡亲关系，这样来保持这个经济的运转。你到了现代市场就不行了，你靠人跟人，他根本不认识。甚至这个交易活动，一个住在地球这边，一个住在地球那边，这次交易以后永远也不见面了。你靠人的关系能够维持信用吗？不能维持信用。因为他今天骗了你，他明天可以骗别人。早期市场不行的，它很小，大家抬头不见低头见，所以你骗人，骗人所有人都知道，这人不跟他干，不跟他干不就完了吗。现在你就要有法制，你譬如说这个。现在市场经济又有金融市场，商品市场它比较简单，信息比较对称。这个金融市场，信息是严重不对称的，就比如一些监管。政府就有新的责任了，现在他需要做的事很多，他该干的事，他也没有精力干，他天天在微观决策里打转了，他也很累，但是效果并不好。

主持人：这背后的原因，一部分是因为观念，还有一部分是因为利益吗？

吴敬琏：对。所谓利益就是说，因为有了寻租，寻租机会比较大，所有人都觉得，寻租比起努力经营省劲多了，我只要一个大官的关系，我批你块地，马上就成亿地赚。

主持人：所以退的出来吗政府？

吴敬琏：那要看决心了。

主持人：现在的决心够大吗？

吴敬琏：现在的决心，首先要认识达成一致。

主持人：现在还没有达成一致。

吴敬琏：当然了，你看现在至少有3种意见。一种意见是说要推进改革，要建立一个现代的市场经济。另外一种意见说，毛时代最好了，回到文化大革命。还有第三种意见，说新民主主义最好了。市场经济也有毛病，当然像搞自然经济，像人民公社大跃进，那时候也有毛病。要在无产阶级的绝对领导之下，多种经济发展，又是在国有经济的绝对统治之下。现在中国就有很不同的观点。

中国模式应是过渡体制

主持人：2008年之后的金融危机，尤其是2009年之后，中国政府采取了一系列的宏观政策。对这样一系列的政策，有各种评价，其中有一种声音认为，这是凯恩斯的主义在中国的胜利。这样的一个声音认为，可能在当前的世界环境之下，中国模式反而是一种比较好的模式，我不知道您对这个现象怎么看，对中国的这一轮以来的，宏观调控政策效果您觉得怎么样？

吴敬琏：有两个问题，一个是宏观经济政策问题。那是一个凯恩斯主义还是新自由主义，这样一种争论。其实更加基本的是，中国经济到底是一个什么样的体制。它的优势在哪里，它的弱点在哪里，这些是所谓中国模式的讨论，主张有中国模式而且这个模式是，应该成为一个榜样的。他认为所谓中国模式，说的最主要的特征，就是强势政府。强势政府为什么要有优越性呢？他就说，因为他能够集中力量办大事，其中一个例子就是这个应对金融危机。

主持人：您的观点是什么？

吴敬琏：我认为这是一个过渡体制。这个体制为什么是个过渡呢？所谓过渡就是说，既有对岸的因素，也有此岸的因素，两个因素都在这里。他可以过渡到对岸，但是，他也可以回到此岸。这两个因素是什么呢？对岸、彼岸那就是我们大多数经济学家都赞成的，是一个有大多数人的、在规则基础上的市场经济。此岸是什么呢？此岸就是计划经济。

主持人：还有另外一种可能性，您曾经也说过，是坏的市场经济？

吴敬琏：我后来修正了这个说法。是有好的市场，也有坏的市场经济。但是市场经济，它本身意味着是以自主、自由的交换为主的，这才是叫市场经济。如果到了那一天，它已经不是自主、自由的交换了。

主持人：金融危机之后，离这个更近了吗？

吴敬琏：金融危机在宏观政策，和以宏观政策为名的微观干预上，当然是向这个靠近。两件是不同的事，一个就是宏观政策，宏观经济政策，确实是用了凯恩斯主义的。非常扩张的一种宏观经济政策。还有一些宏观调控，它根本不是宏观调控。根本是微观干预，这个宏观是讲的总量，如果讲价格，它是讲的价格总水平，不是说的哪一种具体价格。现在我们的宏观调控，把许许多多的微观干预都叫做宏观调控。从

这两点来说，总之都是加强了国家的力量。

主持人：就是离权贵资本主义，似乎更危险更近了。

吴敬琏：更近。

主持人：您既然提到危险，我们也特别想知道，化解危险的方法是什么？

吴敬琏：化解危险方法这个很简单，就算是两个因素之间，你增强彼岸的因素。就是市场化改革吗？推进市场化改革，和市场化改革所要求的，比如说法制建设。

中国知识分子过于追求实用主义，缺乏“真”

主持人：在社会的转型期，在社会的变革当中，知识分子到底应该承担什么样的责任，发挥什么样的作用？

吴敬琏：什么叫知识分子？他本身就是一个很模糊的事情。在世界范围内，所谓知识分子是提供知识产品的、提供思想产品的这叫知识分子。不管怎么样，反正是你，你是有知识，而且把创造知识作为自己的主要的工作、主要的职业的人来说，就是应该放在第一位的，应该是真，求真理。但是这个问题在中国，从来就不是这样。中国的习惯上，讲究善、美，也还是讲究。但是这个基础的东西好象不讲究，真。本来这个知识分子求知，他是有好奇心和求知欲推动的。我不知道你们怎么样，我们受的教育都是要问有用没用。对于科学，寻求科学知识，它的动力是求知欲，是好奇心。但是在中国，好像就是要强调有用还是没用。这就有问题了，加上我们这个体制，政府掌握的资源太多。

主持人：包括话语权吗？

吴敬琏：那当然是。在这样的情况下，他就使得许多人朝这个方向靠。当然人的认识能力是有限的，认识错了，那也常常会发生的，因此，就要有一个好的百家争鸣的环境。这样知识分子的正气才能培养起来。环境是非常重要的，最近都在议论佛山事件，指责18个人的言论很多。但是你要考虑考虑，这18个人他有各种各样的动机，有的人可能没看见，有的人看见了他不理，他有各种各样的动机，这中间就有环境上的问题。比如今年看到报上发表的，有过两起救人的人被法院给判了。这就是说，整个社会机制他奖励什么样的人，惩罚什么样的人，它有个导向的问题。

主持人：在这样的环境之下，保持独立性，是不

是会面临很大的压力？

吴敬琏：那当然会。

主持人：哪一个会更大？因为之前我跟张温鹰老师在专访的时候，他说可能有的时候来自上面的压力，可能有的时候来自群众、老百姓的误解，可能会是一种更大的压力？

吴敬琏：这个可能是我们在进步的过程中，社会各方面的发育他不匹配。在物质上的发展可能快，在精神上的发展慢，它造成了一种情况。另外，就是教育和知识不普及，或者说我们教育方面有问題。有问題，就是他不是提倡人们遇事都问一个为什么，提倡理性的思考。在这个压抑之下，往往弱势群体很容易出现这种情况，一种偏激，然后大家从众。这种现象和本质是有距离的。

主持人：所以因为这个，您好像也经常被误解。

吴敬琏：是这样。另外一个，短期利益和长期利益是有区别的。如果说，有些人用表面现象去煽呼去忽悠群众，用短期利益去忽悠群众的时候，那么群众他很容易上当。你比如说我们过去见到的一个问题，科教改革提出了一个口号，这是从苏联来的，我们也一直是这样，要为经济建设服务。这个口号是错的。

主持人：为什么是错的？

吴敬琏：我们的科学都要问，它对于经济建设有好处、没有好处，有用没有用？哥德巴赫猜想有什么用？谁知道有什么用吗？莱布尼兹讲二进位法的时候，他不知道后来会有电子计算机。那时候有什么用？如果说没有用，就应该扼杀的话，就是说他这些知识分子白吃闲饭，那就不可能有什么电子计算机。也有些他根本就也许永远也找不到用途。所以这样，就在权利里面，就提倡一种否定，甚至蔑视理论、蔑视知识。

30年改革不能功亏一篑

主持人：所以我也想问的是，你经常被群众或者尤其是网友委屈的时候，会觉得怎样？

吴敬琏：当然感觉不舒服。所以我在1996年有篇文章，结语就说股市的问题。那时候给骂的一塌糊涂。我就说，股市投资者吧，所谓小股民，我是爱你们的，你们可要警惕。他就有一个现象和本质问题，有个短期问题和长期问题。后来我也碰到了，我就感觉很安慰。有两种人，一种人说，在超市里面碰见，说你不是吴先生嘛，你真是对我帮助很大，我看了你

的文章以后我从股市出来了。

主持人：珍爱生命，远离股市。

吴敬琏：哎，结果后来崩盘的时候，他就没受损失。也有碰到这样的人说，我当时也骂过你。后来真是，也说中了。

主持人：所以其实不媚俗是要承担很大压力的？

吴敬琏：你知识分子不是就干这个的吗？

主持人：您觉得当前中国的很多问题，是否是因为对历史的反思不彻底产生的？

吴敬琏：是。

主持人：所以您经历了这么多，当前我们应该怎么去反思？

吴敬琏：反思的问题上，就不要有太多的限制了。你如果说，邓小平当年80年代初期，他怕反思太彻底了，会引起社会的动荡。现在已经到这个时候了，你说不深刻反思，我看真是危险。他容易在绊倒的地方绊倒。其实当时就有不同的意见，我的两位老师，都是认为历史问题反思不够。

主持人：好多人也特别关心您，我也看到您说，希望退休了之后，应该是听听音乐，做做您喜欢的木匠活。什么时候回去过那样的生活？

吴敬琏：现在好像是停不下来。

主持人：有什么计划？

吴敬琏：好像老希望如此，但是好些事问题太多，不单是面临的问题太多，而且会觉得很可惜，我们这30年虽然自己还是不满意，但是你总体来看，这么大一个民族，短短的30年就取得现在这样的成就，是相当了不得的事。但是如果说，我们功亏一篑，就落到了像日本这样。

主持人：这个可能性大吗？

吴敬琏：可能性我看相当大。那么我们的结果会比他惨，因为他的基础不一样。他虽然失去了20年，他因为原来生活水平就很高，我们没有到那个地步。所以要力争要不能犯这样的错误。

你即使不能保证过去30年这个势头，我比较稳地向前进，也可以。否则就太可惜了，太可惜了！这个30年，可是这几百年中间，付出了极大的牺牲，最后才造成的这30年。

主持人：所以其实您停不下来的背后，还是对于中国的前途放心不下，还是有对责任割舍不下。

吴敬琏：当然我也有一种办法放下，离它远一点。眼不见心不烦，是的，但是总觉得太可惜了。

环境产权：一个需要探讨的新命题

国家发改委经济研究所原常务副所长、首都企业家俱乐部专家委员会成员 常修泽



长期以来，在环境领域没有明确提出产权概念，人们普遍认为对于环境这种无形之物可以无偿或廉价获取。在当今人类面临气候危机的情况下，环境产权已成为一个亟须探讨的命题。

我们可以通过碳产权来认识环境产权的真谛。环境中排放的碳虽然作为一种气体也是一种物质存在，但这种物质在世界上原本并无产权属性，既没有产权界定，也没有产权交易，因为它既不是商品，也不是资产。然而，联合国气候框架公约以及京都议定书的签订，使碳排放具有了经济价值。因为依据这两份文件的规定，为了应对人类共同面临的气候危机，碳排放被限制，碳减排被强制，碳排放权成为稀缺资源。按照经济学的稀缺资源理论，碳自然就有了内在的经济价值，碳排放指标就变成了稀缺的“经济资源”。于是，人类创造出一种新商品——排放权，也可称为碳资产或碳产权。以碳产权为轴心，一种新的经济模式——低碳发展开始出现。我国“十二五”规划纲要提出了“低碳发展”的课题。由此我们可以明确回答一个“天问”：天上有环境产权吗？答曰：有。而且，这种产权制度并非某一国家所独有，而是人类共同拥有的制度文明。

美国产权经济学家哈罗德·德姆塞茨认为，产权是一种社会工具，其重要性就在于能够帮助一个人形成与其他人交易时的合理预期，规定其“受益或受损的权利”。从这个定义可以看出，产权是使自己或他人受益或受损的权利。如果用直白的语言来表达，就是哪里有利益哪里就有产权。依此产权定义来衡量，环境领域也有使自己或他人受益或受损的权利，也存

在产权界定、产权交易、产权保护等问题。因而，环境产权在理论上是能够成立的。

从实践来看，很多国家已尝试运用环境产权来应对环境挑战。对于环境污染等外部性问题的处理，过去人们比较重视由政府进行干预。这是必要的，特别是我国仍需推进环境税费改革。同时，近年来人们越来越重视通过产权关系来解决环境污染问题。我国一些地方已出现一定范围的环境补偿，而一些国家则采取了直接市场交易方式，比如碳产权交易(排污权交易)制度。这一制度首先被美国环保署付诸实施，而后德国、澳大利亚、英国等国也相继进行了排污权交易实践。

创建环境产权制度，需要以环境产权界定制度、交易制度、保护制度为基本架构，其中环境产权界定制度是前提和基础。产权界定制度对产权体系中的诸种权利归属作出明确的界定和制度安排，包括归属的主体、份额以及各种权利的分割或分配。具体来说，凡是为创造良好环境作出贡献的地区、企业或个人，应对其贡献作出界定，以便使其获得环境产权收益；凡是享受了环境外部经济效益的地区、企业或个人，应对其受益作出界定，以便使其向环境产权占有者支付相应的“回馈”；凡是对环境造成侵害的地区、企业或个人，应对其侵害作出界定，以便使其支付相应的经济赔偿；凡是遭受环境损害的地区、企业或个人，应对其受损作出界定，以便使其向环境产权侵害者索取相应补偿。简言之，贡献者获益，侵害者受损；无贡献而搭便车获益者应付费，无侵害而无辜受损者应获补偿。

一位产权经济学家曾讲过一段意味深长的话：产权界定越明确，财富被无偿占有的可能性就越小，因此产权的价值就越大。我国“十二五”规划纲要提出的约束性指标有16个，其中资源节约、环境保护指标就有11个。这充分显示了我国应对气候变化挑战、发展绿色经济的决心。把纲要的要求落到实处，需要建立资源节约、环境保护指标分解落实机制，将这些指标逐级分解到地方，有的分解到企业，从而为考核、评估地方与企业的贡献提供依据。在此基础上，做好环境产权的贡献界定和损害界定工作，以更有效地发挥市场机制的调节作用，为实施环境产权交易提供前提。

大企业的使命

中国建材集团董事长、中国医药集团董事长、首都企业家俱乐部常务副理事长兼主任 宋志平



今年7月，美国《财富》杂志公布了新的世界500强企业榜单，中国建材集团作为世界范围仅有的5家建材企业之一入围。一时间，我们必须直面像欧洲的圣戈班和拉法基等拥有多年500强地位的世界级竞争对手。在企业做大做强做优的同时，我们对企业使命的认识也越来越重要。我觉得大企业有着5个鲜明和不可推卸的使命。

首先，大企业是国家经济的支柱。今年《财富》世界500强企业中，美国公司有133家，GDP总量占美国的52%；中国大陆（不包括台湾）有61家，占GDP总量的47%。全球平均来看，一个国家的500强企业占该国GDP总量的比例在35%到45%之间。从某种意义上说，国际化竞争就是国家大企业之间的竞争。德国西门子与美国通用电气、日本的小松机械与美国的卡特彼勒、法国施

奈德与瑞士ABB、美国通用汽车与日本丰田，无一例外地体现出代表国家竞争力的大企业之角逐。与老牌的欧美经济强国相比，亚洲新兴经济体的崛起更多地得益于大企业的带动作用。日本的松下、索尼、三菱，韩国的大宇、三星、LG等，一批大企业对国家经济崛起起到了重要作用。由于中国特殊的历史背景，央企领导团队大部分具有行业工作背景，他们对行业宏观的理解和把握有比较丰富的经验。以往国家部委的大院大所和进出口窗口公司也都集中到央企的企业集团。因而，中国大企业崛起形成了以央企占主导的特点。大型央企承担了国家经济运行的主体方式，包括从生产、销售、研发、进出口等“一条龙”模式。

第二，大企业是中国主要创新平台。相对美国成熟的风险资本市场和多元化人才市场，中国的创新在相当长的历史时期内将由大企业扮演不可或缺的重要角色。这主要表现在大企业能为创新持续投入规模资金、提供新技术的孵化和试验平台。例如，建材行业的浮法玻璃、新型干法水泥等技术，都是中国建材的相关院所和企业结合创新出来的。对余热利用的研究，中国建材一次性投资58亿元，把所有的水泥生产线都配备了余热发电装置，节约用电50%左右。像现在的碳纤维和TFT液晶玻璃基板，也只有中国建材这样的公司才有实力投入研发。因而，目前央企实际承担起中国企业技术创新的主要任务。其实，即使在创新资本和创业资本丰裕的美国，许多大企业，如思科、

谷歌等，都是通过持续并购中小型创新企业并通过大企业自身平台的完善和推广获得重大的技术和产品创新。谷歌4年前花5000万美元收购的安卓操作系统，今天成了全球占有率第一的智能手机操作平台，身价超过100亿美元。因此，国家的重大创新应当以大企业为主体，中小科技企业为大企业配套和承担技术合作或外部协助，在优势互补中建立中国独特的创新平台。

第三，大企业是带动中小企业发展的引擎。一个大企业，在物流、后勤、保洁、小配件供应、远程客户服务等方面，都带动着一大批中小企业乃至微型企业的生存和发展。一个汽车制造商至少需要260家左右的各类配套和外协企业；一个民用飞机制造商则需要几千家外协外供单位的配合。美国苹果公司的智能手机和平板触摸屏电脑的成功背后，是依赖于空中“应用商店”调动了数万个小企业为其提供200万个应用程序，承担着每年数亿次的客户端下载。因此，任何一个有使命感的大企业都应当正确认识保存和发展中小企业的重大意义，尤其今天中国国内的中小企业处境极其艰难。我们非但不能把大企业与中小企业对立起来，相反，应该提倡国家支持大企业，大企业支持中小企业、给中小企业留下空间。大企业应当在战略上突出自身的强项和不可替代的价值创造领域。比如，央企需要承担原料供应、公共服务、系统集成等影响面广、拉动力深的领域，与中小企业共同完成“全产业链过程”。中国建材取得跨越式发展的主要经验之一，是积极探索央企市场化经营的模式，走一条包容性成长的道路。集团所属南方水泥有限公司联合重组150家水泥企业，其中有65%是民营企业，15%是地方国企，20%左右是混合股份企业。

第四，大企业是“走出去”的主要力量。小企业的灵活性在开拓市场方面有其优势，但面对复杂的国际市场，小企业的劣势很难自身消化。比如，进入发达、成熟的欧美市场，法律、财务、销售渠道控制、人工成本等高额费用让小企业难以承受；

在进入不规范和欠发达的地区，像部分非洲国家和南美国家，运营风险控制、外交和政府资源的支持等成了中小企业的软肋。因此，大企业可以联手中小企业，共同参与国际市场和资源配置；中小企业利用其灵活性，可为大企业打前站；大企业应带动中小企业形成“中国组团”参与国际竞争。正是这种“中国组团”模式的协同作战，中国建材旗下的中国玻纤实现了93万吨的世界第一产能，产品行销全球80多个国家和地区。

第五，大企业是社会责任的主要承担者。2009年，当通用汽车濒于破产时，在最讲究自由经济和市场力量的美国，是奥巴马政府买单成为通用的第一大股东。通用汽车的命运系着82万个美国老百姓的命运！中国建材集团职工人数11万，中国国药集团6万，中国电信近67万，中国石化员工人数超过100万，把今年进入《财富》世界500强的53家中国大陆企业职工人数汇总，将超过3000万人。国资委管辖的前100家大企业的纳税占全国的55%。中国大企业的特点，决定了其不可回避的社会责任、政治责任和国家责任。在突发性灾难的处理和救急中，在节能减排、环保治理方面，中国大企业是主要的力量之一。

中国的大企业时代已经到来。2010年中国GDP是39万亿元，如果按照每年7%的速度增长，到2015年能达到55万亿元；到2020年，即使按5%增长，也可超过70万亿元。我预测，到2020年，中国前100家企业平均销售额在3000亿元左右。然而，今天的中国企业面对着全新的全球化挑战。互联网经济的崛起，世界范围能源的成本上升，欧元区前途的不确定性，美国经济的持续低迷，区域性通胀和紧缩的压力，都在呼唤中国产业的转型升级。国资委主任王勇明确指明了“十二五”央企发展战略的定位是“做强做优，培育具有国际竞争力的世界一流企业”。从产业的联合重组、优化结构，到重大技术的创新和推广，再到战略性新产业的形成，大企业无疑将承担着领军人物的新使命。

陈金普的创业智慧

“我觉得钱很重要，是一个人立足的基础，但绝对不是最重要的，人生最重要的财富，是你树立一种什么样的价值观。”



北京市阀门总厂（集团）有限公司董事、总经理、首都企业家俱乐部副理事长 陈金普

陈金普——北京阀门总厂(集团)有限公司总裁，北京泉州商会常务副会长，北京南安商会常务副会长，首都企业家俱乐部副理事长。他从一个偏远山村来到繁华的北京，餐风饮露，四处奔走销售阀门，凭借着勇敢和斗志，很快便淘到了第一桶金，短短几年间就已经是业界的精英，鼎盛时期又大胆步入阀门生产行业，出手并购知名国营企业，几年内就将原本不景气的企业打造成一家年产值超过5亿元、品牌价值超过3亿元的龙头企业。

从苦难开始

“我觉得苦难对我来说不是一种财富。”陈金普这样说。这的确有些出乎意料。

说童年和青年时代的陈金普是苦难的代表，应该不算夸张——1967年他出生在福建南安的一个只有200多户人家的小山村里，一年级两元钱的学费分成几次总算是交齐了，小学二年级就不得不辍学挖煤了，16岁之前没穿过真正的鞋子，17岁背井离乡开始闯荡，21岁只身飘到北京城，睡过桥洞，甚至有靠喝水充饥的经历……总之能想象和不能想象的苦，他都吃过了。拼命要摆脱贫困的陈金普劳累过度落下了体虚的病——“过去是用命换钱，现在是用钱换命，天天吃很多药的话非常累，钱赚到了，身体没了。”

这种苦难的结果怎能说是财富？我们的确想听他讲自己是如何面对苦难暗暗立下高远志向、如何为着目标不畏艰难险阻前进、又是如何“一举成名”的精彩故事，然而却感觉终不忍心。

“苦难也是一种财富。”这同样是陈金普的答案，“财富分为两种，一种是钱、是物质的，另一种是经验，苦难是一种经验。”经历过苦难的人真的无法如旁观者一样去欣赏它，要感谢陈金普的“苦难不是财富”，让我们从一味地追捧回归到现实，让我们明白创业的饿肚子和旧社会的饿肚子没有什么两样，让那些准备创业的人不再盲目乐观，而是能真正做好心理准备。

从苦难开始——陈金普告诉我们，成功者与你我绝无本质差异，他们并不是一种可以愉快地消化艰难困苦的人，他们同样惧怕它，只是在成功之前那最后一根稻草压下来的时候，他们咬着牙挺住了，跨过了

这创业成功与失败的第一道坎。

做人永远是第一位。结婚近20年，没有一天是成天待在家里的。几乎没有一天早于夜里12点回家。他将所有的员工都当做家人、朋友和客户来看待。他不断地择良友而交，希望从朋友那里学到东西。

在陈金普看来，苦难是一种经验，经验是大量的经历中积累下来的，经历就是不断地与人打交道、不断地做事——要做事，先做人。陈金普有他自己的做人道理和准则，又将这种哲理寄寓做事当中。

敢拼、爱拼更要会拼。勤奋永远是成功的必要条件，努力了不一定会成功，但是不努力一定不会成功，至少不会获得真正的成功。从陈金普因过度劳累而透支的身体来看，我们便可想而知在过去的十几年里他付出了多少心血与汗水。

“就算是天上掉馅饼，你也得起得早才能捡的到，否则就会被别人捡走”。父亲一句极为朴实的话，让陈金普受益一生。“在跟我太太结婚近20年的时间里，我没有一天是从早到晚待在家里的”。

即使是在做起北阀并带人正轨之后，他也没有一时一刻懈怠过。在此前的7年里，作为老总的他每天比任何员工都更努力，几乎没有一天是早于夜里12点回到家里的，凌晨两三点钟睡觉更是家常便饭，而7点之前他又要开始新一天的忙碌了。

身边的员工对于这位“拼命三郎”老总近乎“狂热”的工作态度十分诧异。陈金普说：“我是穷怕了，我在桥底下睡觉的感觉你们不会体会，我肚子饿没钱吃饭的感觉你们也无法体会，所以即使今天我有钱了，我也不会停下来，只要有一点点机会我就要尽全力把握。”

试想，与敌交锋中，将军一马当先士兵还会畏惧不前么？所以，陈金普靠自己亲历亲为的朴实作风，将北阀的全体员工组成一支生力军。

如此勤奋的他，又不是一个只会用蛮力的莽撞之人，在他看来，以何种方式去拼搏和敢拼、爱拼同样重要，甚至更加关键。“成功是多方面因素决定的，同样一件事，你付出一百的力气，我也付出一百的力，但结果却不同，这就是方式方法不同的原因。”

在北京做了十几年阀门销售的陈金普，最大胆、

华丽的方式转变，也许就是几近不惑之年的他选择了“改行”做实业。那个时候，他在北京阀门销售圈内可以称得上是“功成名就”了，这一决定着让人们有些不解。“钱放到银行，也是有风险的，如果拿来做实业，一方面可以为国家上缴各种税费，另一方面可以创造就业岗位，养活更多的人。”陈金普如是回答。对于这种转变，他没有过多的担心，他认为自己做阀门销售这么久，对行业的了解加上北京的天时地利人和，并且北阀也是全国业内七大国营企业之一，“如果这样还做不好，就只能说明我陈金普太无能”。

有的时候，信心会成为搭上成功列车的一张票，胆大、心细、果断——陈金普的这次转变，把他推向更高的成功之巅。

对待别人要像对待自己一样

会做人、做好人，在陈金普看来是超越金钱的宝贵财富，也是能否成功的重要决定因素。

“做人要真实”，被别人骗过的陈金普把坦诚做人看得十分重要，诚信更是他经营企业的首要准则，他讨厌被别人欺骗，但是对待欺骗他的人又有着独到的见解和态度，“不是我太傻，而是我装糊涂，有时一件事情装装糊涂就过去了，但是要一味计较则可能会很麻烦，”陈金普认定，“难得糊涂，吃亏是福”。

退一步海阔天空，胸怀博大是智者的哲理。

“对待别人要像对待自己一样”，在北阀，他将所有的员工都当做家人、朋友和客户来看待，“对待客户你服务周到，而对员工则是苛刻责骂，那么你有再多的钱也是毫无意义的，员工跟你不是一条心。”

走进坐落于北京市大兴区的北阀总部，映入眼帘的是由现代化的厂房和办公楼、宿舍楼、食堂、篮球场、健身房、停车场、绿化带，共同构成的优雅别致的工作、休息环境。

在北阀，目前有3部豪华大巴接送员工上下班，对此陈金普表示：“北京太大了，如果没有班车接送，员工上下班很不方便，多少会影响工作。所以，解决了班车问题，就等于解决了员工和企业的实际问

题。另外，我们还为职工宿舍安装了空调，这在我们所接触的众多企业中是为数不多的。”这几句简单朴实的话语中，蕴涵着他对员工的关心，如春风化雨般，点点滴滴，润物细无声。陈金普希望打造一个有凝聚力、有领导向心力的团队，就像一支训练有素的军队，战无不胜，所向披靡。而他作为一个好的管理者，不仅要思想上关心员工，更要落到实处，让员工深切感受到企业所带给他们的实惠。众人拾柴火焰高，企业的兴旺是理所当然的了。

这是以人为本的科学发展观，也是陈金普与人为善的做人哲理。

和优秀的人相处我也会变优秀

中国有句俗语叫“一个篱笆三个桩、一个好汉三个帮”。陈金普无疑是深谙其道的人。今天，创业风靡的时代里，有许多有着创业梦想却始终不得志的人，尤其是存在于今天中国社会的大学生群体中。当笔者就此向陈金普询问时，他用自己的亲身体会和一些做法给予了解答。

他将导致上述现象的原因归结为两点，第一是其做人本身存在问题，第二是没有寻找到机遇。首先是做人，这些年轻人可能缺少朋友，缺少与人的交流，那么就无处去寻找机遇了；其次是没有把握住机遇，对于有着创业意向的人来说，可能是他不够自信，也可能是缺乏毅力。

虽然公司的运营、管理工作不断地侵蚀他的休息时间，但是他依然积极地参加各种社会活动，身兼北京泉州商会常务副会长、北京南安商会常务副会长和首都企业家俱乐部副理事长等多项社会职务，每年都为之付出大量的时间和资金投入。

“我参加各种社会活动，一方面是可以做些贡献，另一方面可以交到朋友，你不是一定要从一个朋友那里赚到钱，最重要的是你可以学到东西。”陈金普说，谈及与人相处时他说：“和优秀的人相处，我也会变得优秀，和低俗的人相处，我也会变得低俗，所以我宁肯为有能力的人刷马桶也不愿为没能力的人当军师。”

陈金普的为人、成功之道，就是不断地择良友而

交。每个人都有优点和缺点，他在与人不断地交流中“取其精华去其糟粕”提升着自己，积累着自己的人生财富。

把三个人生目标印在西装上

今天的陈金普，为自己确立了三个人生目标，其自我设计规划之路已经通向了2028年。而这三个目标就印在他西装的内里处。他想在60岁时退休，将大部分财产捐出，然后陪着老婆环游世界。

凭借着独特的人生智慧，陈金普左右逢源，事业如日中天，然其并没有停止他智者的思考和追寻。

2005年底，陈金普以一个民营企业家的身份联合北京南安商会同仁并购了当时濒临破产的北京市阀门总厂，北阀集团正式成立，之后中国市场经济大潮中又多了一个民营企业并购、盘活国营企业的经典案例。

作为阀门销售行业的精英，陈金普在集团成立之初亲自负责销售，同时监管集团总部大厦的建设。集团大厦2006年建成，他只用了两个月的时间完成了全部的装修，而此时，凭借着十几年的销售经验和超群的能力，集团销售额已经超过了2亿元人民币。2008年，集团业绩稳步增长，陈金普决定要进行改革，撤销全国的销售处，改设办事处。因为他很快发现，全国100多个销售处存在着十分严重的跑单问题，做过销售的他十分清楚销售处的不听指挥和“各自为政”，而代之以办事处，总部收回了收款权，各办事处只负责销售，情况得到了很大改善。当年集团销售额达到4亿元，此后，公司销售额保持着每年2亿元的增长幅度。

2008年1月15日，北京市阀门总厂（集团）有限公司成立、北京市金万利投资有限公司宣告成立。北阀的集团之路踏上了新的台阶，也正式启动了打造百年品牌的新时代。

目前国内阀门行业生产比较分散，市场份额达到10%的企业没有一家，面对这种形式，陈金普表示，集团已经计划2011年收购50家小企业，计划在全国南北方各设立5个特约办事处，从2011年开始，我们会设立全国10个特约办事处（南北各5个），这10个办事处



每个销售额都要达到3000万，“一个人要是顾及100个（办事处），那会很累，但是一个人顾及10个，那就相对容易很多，这一项计划实施成功的话，就能保证每年3个亿的销售额”，陈金普说。此外，公司计划在2012年，在全国范围内再建立10个两千万销售额标准的特约办事处，这样北阀5个亿以上年产值就可以保证了，此外还有150个办事处，他们做到两三个亿应该没有问题。明年开始就要准备公司上市，要完善管理，要达到上市的台阶，并且力争在4年内成为全国第一家市场份额超过10%的企业。

从他的描绘中，我们看到的是一个企业领袖稳重的思维和超人的胆识，也看到了北阀明天的辉煌。

今天的陈金普，为自己确立了三个人生目标，其自我设计规划之路已经通向了2028年。而这三个目标就印在他西装的内里处——2012年北阀60年大庆的时候，要实现销售额10亿元，并在京办一个一万人以上的庆祝大会；2020年推动北阀上市；2028年，他60岁的时候，自己退休并将自己的财产除留给孩子一部分外全部捐献给社会和国家。

笔者被这个印在西装上的人生目标震撼了，却不是因为这种新颖的形式。我们看到的不仅仅是陈金普20年的人生目标，更是他的人生价值观以及蕴藏其中的智慧。

十几年来，他为家乡镇里捐款自己都不知道有多少笔，虽然他不是镇子里走出来的人中最有钱的，却是捐款最多的，为此镇上史无前例地送了他一块匾额。

他自己出款将镇上3公里的泥土路变为宽敞的水泥路，而且还自己装上路灯；得知有人得了肾结石，深知其痛苦的陈金普当天就捐给医院一台13万元的碎石机，又怕医院乱收费，他就写上“陈金普捐，每人半价收费”；给镇上的小学捐赠50台笔记本电脑、发起捐款购买救护车等等，只要是捐款，他一笔不落。

不仅自己捐，而且他还很善于以其自己的方式“劝捐”。幼年辍学的陈金普，深知教育的重要和贫困地区的孩子对上学的渴望，镇上的学校坍塌重建，预算总计400多万元，在捐建会上，在陈金普的鼓励和带动下，东田中学危旧楼建造很快就筹集了几百万元的捐款。

关于60岁将大部分财产捐建学校这个目标，陈金普说“其实我现在也可以捐建几所学校，但是我还有事业的目标，还要不断再投入，我的钱已经花不完了，赚更多的钱还有什么用？因为要更多地贡献给社会，就可以在全国的贫困地区建设从小学到中学甚至到大学这样一系列的希望学校。”

“我觉得钱很重要，是一个人立足的基础，但绝对不是最重要的，人生最重要的财富，是你树立一种什么样的价值观。”

当记者对他60岁是否真的要退休表示怀疑时，陈金普爽朗地笑道：“一定会退的，好坏都不干了，到时候买一辆好车，载着老婆环游世界！”此时他的眼中洋溢着最质朴的快乐和幸福。（宋程）

从校办工厂走出的行业领袖

——访集美家居集团董事长赵建国



集美集团总裁、首都企业家俱乐部副理事长 赵建国

1979年春天，当时身为北京第四十中学政治老师的赵建国预感到改革开放即将带来的变化。由于家中三代都是木工出身，因此尽管赵建国没学过徒，但从小就耳濡目染让他对做家具有一种天然的好感。察觉到新形势后，他希望在学校开办一所制作家具的校办工厂，经过几次会议讨论，校领导最终同意了她的提议。随着1979年9月1日开学，校办工厂的员工也来报到，赵建国成了工厂的负责人。

找不到好的木材以及技能熟练的木工和油工，因此很难做出像样的硬件家具，所以大家一合计，那就做沙发吧。虽然名为“沙发”，但被赵建国笑称为“大包厢家具”。由于当时还处在计划经济时代，家具还要凭票购买，私自销售则是违法行为，因此他们只能把做好的沙发送到信托商行当旧货卖。

但原材料仍是短缺，做沙发需要轴线，一寸布票可以买两轴轴线。于是赵建国便发动员工拿出家中的布票。尽管将挣来的钱全部上交学校，但整日干得热火朝天的校办工厂却招致了一些人的非议，这让赵建国想不通，加上后来生产的噪音影响了学校正常教学，赵建国一咬牙决定自己单干。

上世纪80年代，能在学校工作是件让人羡慕不已的职业，赵建国的离开创了教师辞职的先例。1984年5月，他离开学校开始真正的创业，从此走上了这条

充满艰辛与机遇的道路。当过老师的人组织能力自然强，因此赵建国并没急着投入生产，而是将未来有可能发生联系的上下游环节一一熟悉，编织好一张隐形的生产销售网络。同时，按照谁生产谁出本钱的原则，短时间内便凑齐了原始资本。当时北京最早的“两面翻床垫”便是赵建国发明的，北京家具圈的“教父”这一称呼也由此而来。

这一年，他们生产的床垫卖疯了，七八个工人最多一天能做70多张，往往是产品还在加工，但商场的货车早已停在门口等待成品装车了。市场物资的短缺让产品刚一上市就被抢空。转年春天，赵建国租下了一家荒废的积肥场，创建了“建国木器厂”。用他自己的话说，当时“人俏不如货俏”，虽然没有正经的品牌，但“西建国”在家具圈则叫得很响亮。短短两年间，工厂便由原来的十几人发展到了500多人。在河北定兴和涿州也各开设了两家工厂。

进入90年代，由于厂房用地合同到期等因素，赵建国停了执照，决定离开干了多年的家具行业。这时老家来信反映村里人喝水洗衣太困难，于是他拿出积蓄，为村里打了口深井，还修了一条马路。而1992年邓小平的南巡讲话则让他决定重操旧业。

这时他感觉自己已经有点儿跟不上形势了，做出来的东西没人要，但转念一想，干嘛非得自己做呢，于是在生产集美牌沙发的同时，他又进入家具流通领域。1995年，便减少生产将企业重点转移到家居卖场，第一家集美家具城位于五棵松，占地3600平方米。

到了2000年，赵建国像很多家居业人士一样曾担心卖场开得太多，生意可能不好做了。但现实是卖场数量仍在上升，场租则只升不降。赵建国认为，并不是早期投身这一行业的人能有多大，而是在于加快城市化进程的背景下抓住了机会。目前，集美家居除了在天津、北京、厦门拥有卖场，还将品牌延伸到了法国巴黎。

神华集团建设“五型企业”



神华集团有限责任公司（简称神华集团）将企业管理问题归纳为5个方面，即安全生产问题、质量效益问题、科技创新问题、节约环保问题、和谐发展问题，提出以“五型企业”（本质安全型、质量效益型、创新驱动型、节约环保型、和谐发展型）建设为基础开展管理优化。

一、推进“本质安全型”建设，优化安全管理，提升企业事故预控能力

通过开展“本质安全型”建设，神华集团以安全文化为载体、以风险预控为手段，构建安全生产长效机制，把安全管理落实到生产经营各环节，确保人、机、物、环境、制度的高度统一，进一步提升企业事故预控，实现安全生产的能力。

一是更新安全生产观念。树立“煤矿能够做到不死人，生产时瓦斯不超限、超限就是事故”的安全理念，增强安全生产的信心。

二是建立健全安全生产风险预控体系。在调查研究基础上，建立以预控为核心、以危险源辨识为基础、以切断事故发生的因果链为手段、以人的不安全行为预控与管理为重点、实现“人—机—环—管”最佳匹配的风险预控体系，并相应制订包含5部分、28个系统、206个元素在内的风险预控评价指标体系。煤矿安全管理由事后处理向事前预控、由被动接受向主动预控转变。先在上湾煤矿组织试点，后在神东公司推行。

三是推进“九位一体”安全生产管理体系建设。党委抓督查宣教、行政抓全面管理、分管抓监督检查、总工程师抓技术管理、工会抓群网、团委抓青岗、纪检抓效能、妇联抓协管、员工互相监督，形成安全生产齐抓共管的局面。同时，建立健全安全监察体系，完善应急救援预案体系，形成群抓、群管、群防、群治的局面。

四是采取根本性措施，围绕“人、机、环、管”

等安全生产最根本环节，强化管理措施。为了提高员工的安全生产素质和技能，先后投入大量培训专项资金，建成国家一级安全培训机构和9个煤矿安全培训基地，形成数百人的专兼职师资队伍，编制56种安全培训教材，年度安全培训矿长、班组长、员工总量达到10万多人（次）。同时，经常组织安全技能比武、救援演习、自救互救演练活动，有效提高员工安全操作技能。为改善安全生产技术措施和安全生产环境，2005年至2009年，神华集团累计投入80多亿元，陆续对所属各矿井进行了通风及瓦斯抽采、安全监测监控、排水、防尘、防火、供配电、运输提升等系统的安全设施改造和安全隐患治理。高瓦斯矿井都完善了瓦斯抽采、通风网络系统和通风设备；重点煤田火区实施灭火工程，对地面塌陷区进行黄土回填，强化矿井火灾预测预报和火源探测工作，完善灌浆、充氮气系统等防灭火设施；水害威胁比较严重的矿井，实施探放水工程，加强水害治理；对国家明令淘汰有安全隐患的机电运输设备，有计划地逐步进行更换；对各类井下安全监测监控设备、设施进行补充和完善，并逐步实现监控系统联网；完善矿井采掘工作面防尘喷雾系统，建立井下人员定位系统等，为安全生产奠定可靠基础。

二、推进“质量效益型”建设，转变发展方式，提升企业市场竞争力

长期以来，神华集团主要依靠规模和业务量扩张，增加煤炭产量和发电量，提高企业经济效益，实现快速发展。根据“质量效益型”企业建设要求，神华集团着力转变主要靠外延扩张提高效益的传统发展方式，坚持走“以质量求效益”的集约化发展道路，强化“质量是企业的根基”、“以质量求效益”和“质量与效益并重”的观念，实现速度、质量、效益、社会责任相统一和企业效益与社会效益的最大化。同时，转变过去只注重产品质量、工程质量的狭隘质量观，树立包括产品质量、工程质量、产业与产品结构、成本管理、资金管理在内的大质量观。

一是优化产品质量管理。在煤炭产品质量管理方面，建立煤炭销售中心和煤质管理信息系统，形成以

销售为龙头、市场为导向、煤矿生产为重点的全过程煤炭质量管理体系，打造和提升以“高品质、高技术含量、高附加值”为特征的“神华煤”品牌，实行特色产品（20%）、优质产品（60%）、普通产品（20%）并举战略，全面提高神华煤质量。2009年，神华集团通过煤质提高等措施，增加收入16亿元。

二是优化工程质量管理。神华集团每年约有800亿元投资于建设工程，横跨煤炭、电力、煤制油煤化工、铁路、港口各个业务板块，工程建设周期长短、工程质量优劣对企业发展和经济效益有着至关重要的影响。为此，建立工程造价中心，完善建设工程监管体系，加强重点建设项目的质量控制、进度控制、投资控制、安全管理、设计管理和商务及采购管理等，保障项目建设高质量顺利进行。神华集团建设的“煤制烯烃示范工程”，是世界首套、全球最大国家级示范工程，于2007年9月开工，2010年5月31日建成，创造了中国石化行业同类项目投资最省、质量最好、安全最佳、进度最快、管理模式最新、多赢和谐等6项佳绩。

三是优化产业与产品结构。神华集团不断优化以煤炭开采为基础，向煤炭深加工延伸的产业链，同时把优化产品结构视为实现企业经济效益和社会效益最大化的关键措施。2006年以来，加快洗选煤厂的建设，保证煤炭产品质量，满足用户的需求，减少矸石的无效运输，提高煤炭利用效率。2009年底洗选煤能力超过2.8亿吨，实际洗选加工原煤约3亿吨，比2005年增加了1倍。每年减少二氧化碳排放7000万吨以上。同时，适度提高洗选深度，优化产品结构，增加块煤、低灰煤和高炉喷吹煤等高附加值煤炭产品产量，每年带来40亿元的经济效益。

四是优化成本管理。运用“成本三分法”，从战略、运营和财务3个层面将成本分为决策成本、运营成本 and 财务成本，采取措施加强成本管理，提高企业经济效益。在内部整合、资源并购等方面，运用决策成本领先战略已获得上百亿元效益。通过强化“大成本”意识，建立起涵盖项目决策和建设、生产运营、筹融资及税收筹划等环节的全面成本控制体系，以及“集中采购、集中储备、集中配送”的物资管理体

系，充分发挥基本建设、物资采购、设备管理、生产技术、安全环保、人力资源、财务等有关业务部门成本管理的综合协同作用。

五是优化资金管理。不断完善预算的编制、修订、审批、执行、分析、考核等工作，扎实推进生产经营预算、成本费用预算、资本性支出预算、资金预算、三年滚动预算等全面预算管理，引入“经济增加值”考核，增强预算的科学性、全面性和严肃性。同时，加强资金集中运作的力度，提高资金使用效率。2009年，由于资金实行集中管理，减少利息支出近19亿元。

三、推进“创新驱动型”建设，完善创新体制机制，增强企业发展动力

建设“创新驱动型”企业，就是要以实现自主创新为目标，抓住技术开发和市场开发两个关键环节，努力提高原始创新、集成创新和消化吸收再创新能力，加快科技成果向现实生产力转化，加强知识产权保护，推动企业核心竞争能力持续提高。

一是构建科技创新体系。神华集团通过整合各类科技资源，构建了科技创新组织体系、科技创新管理体系、科技创新评价体系。同时，采用战略合作、项目合作、合作共建等形式，与国内外相关单位建立广泛的科技合作关系，聚集国际国内各种科技创新要素，建立起以神华技术委员会、专家咨询委员会、专家库为决策支持，神华技术中心为主体，煤、电、油、运4个板块技术分中心为骨干的三级科技创新和研发体系。2007年到2009年，神华集团用于科技研发的投入由3亿元增长到13.95亿元。

二是发挥技术创新战略联盟作用。针对科技力量薄弱的特点，神华集团牵头组建了国家级技术创新战略联盟，通过对内加强科技队伍建设和对外充分利用社会科技资源，加大科技攻关力度及科技成果利用。先后开展矿区资源与环境协调开采、煤炭采掘装备本土化、高产高效安全环保矿井建设、煤高效洁净安全燃烧、节水发电等重大技术的科研攻关。为了改变绝大部分高端采掘装备和配件都依赖进口、国外供应商垄断的局面，神华集团决定进行煤炭重大采掘装备本土化研发。采用战略合作与招标相结合的方式选择研

制单位，整合核心技术资源，提升攻关能力，攻克液压支架的电液控制系统技术难关，先后研发成功2.4米至7米等一系列架型的液压支架。其中，7米大采高液压支架是世界上最大采高、最大难度的支架，已在神东补连塔煤矿投入生产，月单产原煤140万吨，煤炭回收率比6.3米采高工作面提高10%以上。2007年到2009年，神华集团累计推广应用国产化液压支架34套（5772架），3年共计节省采购支出66.4亿元，并为相关制造企业带来近百亿元的市场。

三是不断提高科技创新水平。通过多年科技攻关和创新实践，神华集团开发出具有自主知识产权的煤炭直接液化新工艺技术。2008年底，年产百万吨油的煤直接液化示范项目成功出油，到2010年6月底累计生产成品油和其他化工产品442653吨。这是我国煤化工领域自主创新和产业化的重大突破，标志着我国成为世界上唯一掌握百万吨级煤直接液化关键技术的国家。

四是推进管理体制创新。借鉴国内外经验，整合集团公司和上市公司总部，调整职能，进一步明晰母子公司关系、管控模式和运行机制。将内蒙古西部原乌达、海矿、蒙西、乌海煤焦化4个公司整合为乌海能源公司，将神东矿区4个公司整合为神东煤炭集团。同时，理顺集团公司、上市公司及下属各子（分）公司的责权关系，减少管理层级，提高管理效率，实现资源优化配置，人员、设备、技术共享和资金集中使用，发挥聚合倍增效应。仅神东矿区4个公司整合后，每年节省各项费用就达10亿元以上。

五是推进信息化建设和经营管理流程再造。神华集团与国际知名咨询公司合作，完成“流程优化与信息化总体规划”项目。对神华集团的管控体系进行完善设计，对400余个关键业务运营和管理流程梳理和优化。结合优化后的集团管控架构和业务流程，制定信息化蓝图和实施路线，有序开展流程落地、信息化实施，提高企业整体管理效率和总部业务管控能力。

四、推进“节约环保型”建设，改变生产模式，提升企业可持续发展能力

近年来，神华集团不断强化员工的资源节约和环

环境保护意识，运用先进技术、工艺装备，强化管理，加强资源节约和环境保护，逐步采用“资源减量（节约）—产品—再生资源”的新型生产模式，建设“节约环保型”企业。

一是改进工艺、技术，减少资源使用量。神华集团把煤炭资源充分利用放在重要位置，通过优化矿井设计，采用加长工作面、大采高综工作面、放顶煤工作面等新工艺、新技术，加强现场管理，减少端头损失、浮煤损失和面积损失等措施，提高煤炭回收率，采区回采率逐年提高。2009年与2005年相比，回采率提高了15%，高于国家的规定。生产1吨原煤动用的煤炭资源储量，由1.48吨减少到1.22吨，4年累计节约煤炭资源1.8亿吨。

二是加大节能减排投入力度。2006年以来神华集团累计投入35亿元，开展锅炉改造、变频改造、无功补偿等多项技术改造措施，加快水资源利用和废水处理设施的建设，强化脱硫脱硝工作，加大煤矿排矸场治理与粉尘治理力度。

三是实行多种资源的循环利用。在煤炭开采、煤炭洗选加工、煤制油、发电等生产过程中，对所产生的大量污水、煤矸石、粉煤灰等进行回收利用。采用煤矿井下采空区蓄水、采空区矸石过滤井下废水技术，实现井下水的循环利用。经过对老设施技术改造和新项目建设与环保“三同时”，所有洗煤厂的洗煤用水、发电厂冷却水、煤制油用水都实行闭路循环，既减少了水资源浪费，又减少了环境污染。开发“分层开采、无盘区划分、立交巷道平交化”无岩巷道布置技术，从源头上减少矸石产出量；开发井下废巷道、采空区矸石充填等技术，实现井下矸石不外排。神华集团成立矸石发电公司（神东电力公司），利用煤矸石发电，2009年发电消耗矸石近千万吨。根据准能矿区矸石中氧化铝含量高的特点，重点研究从粉煤灰中提取氧化铝技术，不仅减少环境污染，还可以取得良好的经济效益。

五、推进“和谐发展型”建设，改善与利益相关者关系，提升企业凝聚力
建设“和谐发展型”企业，就是要以全面构建和

谐、宽松的发展环境为目标，正确处理各种关系，着力推进产业和谐、内部企业和谐、企业文化和谐、企地关系和谐，实现协调发展。

一是建立高层定期访问机制。从集团公司到子（分）公司，建立了分级定期访问地方政府或与地方政府座谈联谊的制度，畅通交流渠道，提供交流平台，增加相互了解，化解各类矛盾。

二是建立重大问题及时沟通制度。凡是涉及地方利益的企业发展重大项目，如资源管理、土地征用、村庄搬迁等，都及时与地方政府和居民沟通，主动征询对方的意见，形成共识，确保双方工作对接畅通。

三是完善与出资人、用户、供应商等利益相关者及有关企业之间的关系。在认真执行国家法律法规前提下，按照“和谐发展、互利共赢”的原则，寻找互利互惠的合作契合点，深化依存的关系。

四是履行社会责任，支持地方经济发展。神华集团公司及下属子（分）公司定期了解和讨论地方经济和社会发展的热点、难点问题，并力所能及地提供帮助。如在同等条件下，优先招收当地大学生到企业工作；发挥企业安全管理和救护组织的优势，帮助地方政府进行安全培训、安全救护和抢险救灾。

五是协调企业内部各业务板块之间关系。神华集团内部各业务板块关联度强，工序和流程环环相扣。为协调处理好这些关系，集团公司建立了战略协调机制，研究和协调煤、电、油、运等各业务板块发展问题，同时，做好各板块内部业务流程衔接，保证了各业务板块协调发展。

六是协调企业与员工之间的关系。神华集团各级领导率先垂范，依法办事，廉洁自律，尊重员工的民主权利和创造精神，关心员工疾苦，保护员工的合法权益。凡是涉及员工利益的事项，都公开、公正、公平处理，带头营造和谐的干群关系。如在用人方面实行“阳光化”，集团公司部门总经理、子（分）公司总经理助理以下的管理岗位，都实行竞聘上岗。大力推行“幸福员工”工程，解决许多员工关注的热点、焦点、难点问题，营造和谐良好的工作生活环境，提高员工的幸福指数，让员工有安全感、公平感、成长感、成就感、自豪感和归属感，成为行业最幸福的员工。（中华）

康得人破解光学膜国产化 “哥德巴赫猜想”



康得投资集团董事长兼总裁 钟玉

1988年，在中国的第一个开发区——中关村新技术产业开发区中，康得投资集团有限公司作为第一批创立企业中的一员呱呱坠地。经过23年的洗礼，当时的500家企业中，现在仅存的也就只有十几家了。而康得已经发展成为在国内设有8家全资子公司、在境外设立全资子公司、拥有2家上市公司，以节能、环保、新能源为产业投资方向的投资控股集团公司。

康得何以能发展如此神速？“成功源自于梦想。”康得董事长钟玉如此说。

康得人的三个“梦”

2010年7月16日，康得集团下属的康得新复合材料股份有限公司（简称康得新）在深交所成功上市，上市回来，钟玉在集团里发表了一个演讲，题目就叫“梦”。

他讲到，康得新公司1988年成立，1989年推出产品，当时市场挺火，到1989年底突然萧条，当时国家正从紧缺经济转向饱和经济，大件商品都卖不出去，使得公司的产品积压了好几百万，造成亏损。

“创业初期真的是非常难啊！”钟玉告诉记者说。当时，企业没有钱去餐馆吃饭，企业员工过年聚餐都是你拎一只鸡，我拿一条鱼，他带一瓶酒，30多个员工凑在一起聚餐。员工都为企业的前景担忧而落泪。不知是谁开了个头，大家一下子哭成一片。

“我当时急了，抄起一瓶酒，和大家讲，康得公司永远不会有倒闭的那一天，康得大厦总有一天会在中国的土地上耸立。”说罢，钟玉和全体员工把酒干了。10年之后，1998年在康得集团创立10周年之际，康得人经过艰苦奋斗，用了10年的时间终于建成了自己的大厦，康得大厦高高地耸立在了土地信息产业基地。

第二个“梦”是在1998年康得公司推动产业化的时候。当时美国公司有一种高分子复合材料——预涂膜。康得公司作为它的中国总代理，做市场推广。

当时和美国公司签订协议，各出资50%在中国合资成立一个生产厂。可是，从1998年到2000年3年时间，美国公司始终不投资。

2000年7月份，钟玉和美国公司代表在长城饭店进行最后一次

谈判。钟玉问，我们市场都开拓好了，客户都翘首以待，你们到底什么时候投资？对方说，对不起，我们决定将这条生产线投在韩国。

“当时我都气坏了，白纸黑字的协议怎么能说撕毁就撕毁呢，这是康得产业化的希望啊！”钟玉说，“1000多万元投在市场上了，说没就没了，凭什么呢！”

美国公司的这一招，把康得公司逼入了绝境。可“塞翁失马，焉知非福”，正是这一逼成就了康得新今天的事业，也使这家美国公司最后走向了灭亡。现在在美国公司的几位副总裁和高管都成了康得新公司的雇员，为企业开拓美国市场。

“我就不信我们中国人凭自己的双手，建不成自己的生产线。”钟玉当时暗下决心，可是回到公司一说，没有一个人支持。

当时那个事业部只有十几个销售人员，别说工程师，连一个工人都没有。在如此高科技的高分子领域投资，设备、工艺、配套都没有，风险太大。

评价一个项目，首先要看什么？钟玉说，项目论证最大的风险是市场风险，首先研究的不是能不能做得出来，而是能不能卖得出去。

如果我们干出来了，能不能卖出去？员工都说没问题，因为当时很多大客户都在手里。如果卖出去能挣钱吗，员工说肯定挣钱。钟玉说，有客户有市场，这点风险还是值得冒的，剩下的就是只管去干就是了。

虽然决定干，但还是没有人相信能成功。经过卧薪尝胆，2002年10月16日，中国第一条预涂膜生产线在北京昌平产业园建成投产了，当时北京市副市长刘海燕亲自去剪彩。

“投产前一天，美国公司的总裁给我打电话，问你们的生产线是不是投产了，我说是，他说，你为什么欺骗我？”

当时，康得公司花高价从美国公司买来，低价卖给客户，自己赔钱来维护客户关系。

钟玉说我们一直有这个想法，当初要和你们一起建，是你们把协议撕毁了。最后对方理屈词穷，说能来看看吗，钟玉说欢迎。他来了看到现代化的厂房和设备，尤其是刚建成一个星期产品就生产出来了，他还真是佩服了，说未来的世界第一是你们的。

“回想当初，我们的第一任老厂长，手往一大片空地一指，就在这儿，建成中国第一条预涂膜生产线！当时员工都偷笑，这怎么可能呢，而今天，一切都实现了。”钟玉不无感慨地说。

投产成功了，下一步怎么走？在庆功会上，钟玉又说出了他的第三个“梦”：“有一天，我会带领你们去敲响康得新在深交所上市的钟声，而当这一天到来的时候也是康得新走向世界第一的时候。”

8年后，2010年7月16日，康得新在深交所成功上市。

“孙百万”们的财富故事

康得新成功上市了，员工们欢呼雀跃。为什么？

“康得创业之初，就提出要创造一个骨干持股、与金融市场、国际市场接轨的跨国集团公司。”1988年6月6日给大家讲的这句话，钟玉至今记得还很清楚。

原来，公司上市前就给了100多名员工股权。当时1.68元每股，当时很多职工没有钱或钱不够。比如，给某个员工10万块钱的股票，员工只有3万块钱，另外7万元钟玉个人掏腰包借钱给员工。

当时公司有个司机姓孙，在公司勤勤恳恳地工作了很多年。钟玉跟员工们说，一旦我们企业上市，像老孙这样的员工，就会成为百万富翁。当时没有人相信，同事们就开玩笑戏称老孙为“孙百万”。

而今天，康得新股票每股52元，假如职工当时掏了10万块钱买了6万股，到今天就价值300万以上。老孙不但成为了真正的百万富翁，而且是拥有好几百万的货真价实的富翁。

“在康得，员工最大的收入不是工资，而是股权。”钟玉说。公司上市成功，很多骨干工人都身价百万，干部们有的甚至成了千万、亿万富翁。

“员工不在于有多少股票，而在于公平，在于对个人价值的认可。”对此，钟玉非常清醒。

为了使员工持股达到公平、公开、透明，公司首先请了一个专业公司来做方案，列出评分标准；其次，方案经过员工集体讨论，都觉得好再实行；第三，股权分配实行抽屉格子，员工根据自己的工龄、

司龄、职位以及对企业的贡献等等，就可以对号入座，算出自己应该拥有的股权。最后才是员工购股，有钱的交钱，没钱的钟玉个人借给员工。而且，实行员工个人自愿，愿意持股就买，不愿意的可以不买。

“财散人聚”，钟玉相信这句老话。

“不久前，公司实行期权时，仍然实行这个办法。我不是为了个人挣钱，是为了做事。在康得没有帮派、没有嫡系，只有大家共同的利益。”钟玉说，“要营造一个公平、公正的环境氛围，创造一个‘企业爱员工，员工爱企业’的和谐企业文化。”

突破光学膜国产化“困局”

“有的产业是猪，喂得再肥也只是一头大肥猪，而有的产业天生就是一头象。”钟玉分析道。

康得作为一个有抱负的企业，在实现预涂膜国产化之后，又把目标瞄向了一个更高的目标。

钟玉给记者介绍说，作为高科技复合材料的一类，预涂膜的价格是5毛到5块钱一平米，市场只有300亿的市场容量。而光学膜价格是20到200块钱一平米，市场容量在几千亿元以上。

据记者了解，目前，我国已经成为世界最大的平板电视和手机的消费国和生产国，而电视屏幕、手机显示屏等都离不开光学膜。光学膜在中国市场需求最大，但是100%需要进口，高端技术都在外国公司的手里。

十二五期间，我国把显示行业作为支柱产业来发展，光学膜作为高科技材料产业已经上升到国家战略的高度。

“中国没有规模光学膜企业。”多年来，很多人都认为中国造不出光学膜，因为光学膜的技术含量太高了。

今年10月18日，康得新公司4000万平方米的光学膜生产线投产仪式在张家港隆重举行，中国第一家规模光学膜生产企业投产成功，让整个股市和亚洲全行业市场震动。

很多人认为不可能，甚至连专家都不相信康得新能做得出来。日本三菱等世界级的光学企业代表在现场看到世界一流的净化厂房，再看到质量一流的光学

膜产品时，真的信服了。

“中国过去没有规模光学膜生产企业，现在不但有了，而且产品已经得到了京东方的认证，可替代目前韩国三星的产品。”钟玉说，“证明了公司已经在光学膜产品的生产技术上取得了重大突破，成为了我国首家突破国外壁垒拥有光学膜生产技术的企业。”

演绎资本市场“传奇”

上市成功不但给员工带来了财富，同时也给了资本市场一个惊喜。

公司股票一上市，就成为股票市场的一匹黑马，但与大部分黑马股票过山车似的行情不同，康得新至今一直稳步增长。

正如一家金融投资界知名媒体评价的那样：“康得新：一直在上涨，从未套过人。”

从公司上市发行价14元至今年复权价52元，增长超过350%。成为中国股市的一只明星股。

目前，康得新公司是国内首家具有自主知识产权的从事预涂技术研发和预涂膜生产的企业，是国家预涂膜行业标准及国家覆膜工艺标准的主要起草单位。公司预涂膜产品生产规模、质量、品牌和规模国内第一、世界领先，也是国内唯一一家能满足出口欧美等国家质量要求的预涂膜企业，产品行销全国，出口美国、欧洲等50多个国家和地区。

今年年底通过扩大规模和技术升级，明年将超越世界第二的印度公司，成为预涂膜行业的世界第一。

成为世界第一之后，下一步怎么办？据记者了解，康得新一直致力于新材料的研究，在这方面，康得新早在5年前就开始做研发准备了，作为技术储备，康得新新一代光学膜材料已经研究成功。

不久前，公司公布增发预案，募集资金总额20亿元，用于投资30亿建设年产2亿平米光学薄膜项目，并配套生产5万吨光学膜基材PET，1万吨保护膜和0.61万吨UV固化黏合剂，形成上下游一体化、具备较强竞争力的完整的光学薄膜产业集群。

“从这一刻起，康得新人开启一个新的伟大梦想，打造国际高分子复合膜材料的领军企业。”钟玉对记者表示。

(李延生)

北京倍杰特：环保是凭良心做的事



北京倍杰特国际环境技术有限公司董事长 权秋红

在环保越来越受重视的今天，环保行业已经成为了朝阳产业，我国已经有相应的经济实力治理污染，环保产业进入发展的黄金期，而污水处理更是将来发展的重中之重。

反渗透进水与产水端

“我经常想，做一件对社会有益的事，哪怕有时候不挣钱，甚至可能给公司带来损失，也是值得的。而污水处理这项环保事业，正是这种理念的最好实现途径。”北京倍杰特国际环境技术有限公司董事长权秋红告诉记者。

而现实中我们了解到，许多排污企业将环保设备当做应付管理部门的摆设，虽然自己节省了资金，但导致污水横流，有害气体过度排放，产生了恶劣的社会影响。

北京倍杰特为改变这种情况，努力开发企业用得起的污水处理设备，现在这家企业已经开发出能让企业产生经济效益的设备，因此，虽然只经过短短7年的发展，这家公司已经成为我国环保领域的私企龙头，达到年收入6亿元的规模，被客户称为“水处理专业医院”。

为社会创造效益企业才能走的更远

在环保越来越受重视的今天，环保行业成为了朝阳产业，我国已经有相应的经济实力治理污染，环保产业进入发展的黄金期，而污水处理更是将来发展的重中之重。权秋红庆幸自己选对了行业，不但能够实现自我发展，更能为社会做有价值的事情。

而说起这个公司的成立，权秋红告诉记者，1999年选择创业之前，她在一家做水处理装备与工程承包的企业工作，后来公司倒闭，她选择了做水处理系统修复业务。

“那时许多企业和地方政府上马了污水处理系统，而这些污水处理系统全是盲目跟风的结果。看到有企业运用膜法水处理系统成功之后，当时一些企业就照搬过来，但由于没有充分考虑水质的状况，照搬来的系统并不适合本企业，花巨资引进的污水处理系统成了沉没成本，对企业和政府造成重大打击。”权秋红说，“因此，当时我们的市场还是挺大的”。

权秋红投入全部精力研究该系统的工艺改造技术，围绕着膜法水处理系统中最昂贵、最关键的膜元件的性能恢复，研制了国际第一个一体化离线检测、清洗平台，同时开发了数十种用于膜法水处理系统的产品。

“公司开始做清洗的时候，单支膜的市场价格大约是1万多元，而我们清洗的费用只需1000多元，不仅减少了客户更换新膜的开支，也将膜的寿命从进口膜厂家承诺的3年延长到了5年左右”。

这项工作不但为企业和地方政府挽回了损失，还产生了重要的经济效益。

这是权秋红获得的第一桶金，不过这个时候的公司还叫郑州大河公司，2004年，一场变故，她失去家庭与事业，离开郑州，来到北京。

当年，她在北京建立了倍杰特公司，虽然一切都是重新开始，但原来70%的客户还是将业务交给她，为的就是对她信任，相信她开办的新公司也会一如既往地给他们创造超常规的效益。

现在，北京倍杰特是一家集水处理系统设计、设备销售、安装调试及技术服务于一体的专业化公司，拥有行业内先进的标准化生产基地，生产各种规格与型号的膜法水处理设备及系统。在浓水回收、大型超滤与反渗透技术应用方面已经取得了良好的业绩。

承诺100尽量做到110

权秋红告诉记者，每当她和客户签了合同之后，就像为儿女订了婚约一样，而装备就像自己的女儿。“才开始从事装备制造和工程总包时，我就对客户说，我现在是开始学着做工程和装备，我拿这些装备当我的女儿，可能她们不会太漂亮，但我保证她们会做基本的家务”。其意

为保证设备能够正常运转。

而现在，权秋红告诉记者，她旗下公司生产的装备现在既漂亮又能更好地运转。

回想企业一路走来的历程，权秋红认为，经营企业全是在凭良心做事，尤其面对自己的错误与不足时，要有承认并改正的勇气，这样企业才能走得更远。

“建设天津乙烯时，公司并没有经验，为工程采购不锈钢管这种基本的事情也出现状况，因为没有经验，对方以不锈钢管冒充，我们用这种管线为天津乙烯建好污水处理设备，过了质保期后，突然天津乙烯通知我们，管线漏水了”。

“经过检验才知道，问题出在不锈钢管上面。我们与生产厂家联系换货时，对方对我们不予理睬，但为了保证工程的质量，我们还是及时从另外的厂家采购了不锈钢管，并为天津乙烯更换。这一次不算购买钢管的费用，只人工费就花了10多万元，为的就是保证企业的信誉。”

事后谈起此事来，天津乙烯的人说：“真没想到，倍杰特真是讲信誉的企业，质保期都过了，已经没有了责任，还如此负责，自己承担损失为我们更换部件。”

除了负责，还要用心为客户着想。“做企业用得起的零排放水处理系统，尽可能降低客户运营成本。”“做客户用得起的水处理系统”是倍杰特公司与客户共同发展的原则。倍杰特公司生产的水处理系统都尽可能降低成本，比其他企业提供的同类装备至少为企业减少成本30%，虽然成本下降了，并不意味着质量下降，而是增加装备和项目的科技含量，用科技降低成本。

“现在我们在想办法让企业在运行水处理系统时不但不耗成本，还能有回报，促使企业运行节水系统，为社会做贡献。”权秋红说。

倍杰特目前为山东一家晶石生产企业研发的水处理系统，让企业在7个月内收回成本，运行中即可获利。这家企业生产珍贵的拟薄水晶石，这种晶石因高透明度受到市场欢迎，价格不菲，但生产一吨这样的晶石耗水100吨，每吨水治理成本40元左右，高昂的污水处理成本限制了企业扩大生产规模。

倍杰特公司针对这个企业研发的水处理系统能够达到零排放的目标，使企业减少耗水量，同时污水中的原材料也能够再次回收，而回收的原材料价格远远超过治污成本，因此，企业通过治污就能够实现赢利，彻底颠覆原来治污的单纯投入模式。

“污水处理企业与社会其他企业的不同之处在于，这类企业社会责任更大，我们能够做到这样的事情，企业就有足够的动力去治污，真是功德无量。”权秋红一提到这件事，总是感到庆幸万分。

实现员工价值做有担当的企业

倍杰特快速发展的过程中，员工立下了汗马功劳，而公司重金聘请来的专家，对企业的发展更是功不可没。因此，倍杰特尤其重视员工自我价值的实现与自我发展。

“我以前常跟员工说，企业正处于发展中，我们不可能像那些外企或者大国企，给员工非常好的待遇，但企业有非常好的基本面，不能亏待每一个员工。虽然不能让员工都过上富人的生活，但绝对要保证你们在同学中、在同行中处于中上水平，让你们在外面能以身为倍杰特人感到自豪。”权秋红说这话时，语气中充满自信。

据记者了解，倍杰特在维护员工的福祉方面走在了前列，能够主动为员工着想。

权秋红不但能够坦诚地对待员工，更愿意坦诚地对待客户。有一些企业为了能够上马工程，会提出跟倍杰特合作，但对方只要求倍杰特给他们建成水处理系统即可，甚至只是应对环保部门而不是真正运行，对性能等要求很低，报价也非常低。

权秋红说：“这种工程我们一律不接，此前有过这样的教训，当时西安一家企业，为了降低成本，在程序设计上要求不高，但后来随着企业发展，污水处理装备不断增加，原来的驱动程序出了问题，我们派了几个工程师在那里工作了二十几天才将故障完全排除。从那以后，我们在承接工程时，不会考虑一时之利而放弃自己的原则，考虑的更多的是社会效益和企业长远的发展。”

当年请总经理张建飞来公司时，他要求了解一下企业客户情况，在走访的30多家客户或地方中，出来接待他们的，除了总经理就是董事长，而在承担市政污水处理的地市，市长或市委书记都要专门接见他们。这让张建飞感到非常惊讶，这样一个在客户群中口碑很好的企业，值得来工作，因此决定加盟这家成长中的企业。

而在请副总经理周爱平来公司工作时，权秋红在他的办公室等了6个小时。2005年，权秋红为请周爱平来公司工作，双方约好在周爱平的办公室会面，然后权秋红从下午4点一直等到晚上10点，忙完自己事情的周爱平很感吃惊，但听到权秋红的来意后，他却以“你的公司太小，我根本不会考虑”为由一口拒绝。

权秋红告诉周爱平，“您什么时候愿意来，我都欢迎，这个邀请永远有效。”而经过两年的接触及互相了解之后，周爱平终于加盟倍杰特。权秋红一次性支付他3年的工资，连收据也没让他写。

这样的事例还有很多，但他们都愿意在这个大家庭工作，为企业效力。在权秋红的带领下，员工共同努力，倍杰特已经走上高速发展的道路。（刘成昆）

今圣梅家具：责任之美成就辉煌



北京今圣梅家具制造有限公司董事长 周晓曦

近年来连续发生的食品安全问题、假冒伪劣产品问题，使中国众多企业面临诚信危机。在我们竭尽全力努力把“中国制造”转向“中国创造”的时候，却不得不花更多的时间先让“中国制造”与“产品安全”划上个等号。

真正有责任的中国企业，在创造利润、对股东承担法律责任的同时，也要承担对消费者、员工、社区和环境的责任。在家具生产经销企业中，活跃着这样一家企业，他们坚持走科学的发展之路，不把追求利润作为唯一的目标，强调了在生产过程中对人的价值的关注，强调对消费者、对环境、对社会的贡献。这家企业就是当今家具业的翘楚——北京今圣梅家具制造有限公司。

今圣梅家具是制造销售办公类家具、酒店会所类家具的企业，在业界有广泛的影响。说起这十几年快速发展的历程，今圣梅董事长周晓曦谈到：“对我们来说，信誉重于泰山，产品质量是品牌和企业的生命。我们依靠先进的企业管理理念管理企业，保证企

业生产的产品质量过硬，在售后服务中做到客户满意，这样就逐渐赢得了顾客的忠诚，树立起自己的品牌。同时，我们始终努力去关怀员工的成长，也努力承担着更多的社会责任。”

产品服务做加法，企业管理做减法

北京今圣梅家具创建于1997年，2002年今圣梅挺进国家政府采购市场，成为最早涉足政府采购的企业之一，并以优良的产品质量以及周到的售后服务得到用户的好评和信任。“今圣梅”很快在家具行业中声名鹊起，公司年年都入选为国务院机关事务管理局和中共中央直属机关的定点供应商，2008年，今圣梅品牌被北京市工商局评为“北京市著名商标”。

周晓曦董事长说道：“在产品和服务方面，我们要做加法。作为家具制造商，社会责任表现在宁可加大产品成本，也要为客户生产环保产品。在生产过程中，今圣梅注重从源头抓起，严格对基材、粘胶剂、油漆实施环保标准，以确保产品甲醛、苯的含量符合国家规定的环保标准。今圣梅进入政府采购以来，在用户每一次产品抽检中，都符合国家环保要求，这也是今圣梅永远遵循的法则。”

今圣梅始终固守品质优先的原则，不偷工减料，不以次充好。“原材料的好坏是决定产品品质高低的基础。”周晓曦这样告诉记者，她认为这就好比是一个人的外貌，如果皮肤底子不好，化再好的妆，也无法掩盖疮痍。在2009年的一次家具环保大抽检中，许多厂家环保指标不达标，但今圣梅的产品环保指标完全合格，得到了业界好评。

“这或许也是今圣梅品牌能连续几年被相关部门评定为‘质量无投诉产品’等至高荣誉的重要原因吧。无论什么时候到企业、到车间来抽查，我们都不害怕，因为我们的环保是从原材料抓起的。正因如此，才能使人民大会堂等政府单位成为企业的重要客户。”周晓曦自豪地说道。

近年来，今圣梅家具为中南海、人民大会堂、中央党校、党史办、中纪委、中央组织部、共青团中央、国家安全部、新华社、国家体育总局、国家知识产权局、国土资源部、北京市政府等诸多国家部委、党政机关、高等院校配套了大量办公家具；同时还圆满完成了奥体中心、首都体育馆、汇园公寓（奥运媒

体代表团住地)、北京体育大学运动员公寓、射击运动管理中心等大批奥运工程家具的配套任务。

周晓曦说：“只要客户要求维修，即便是很明显的人为损坏，我们也心照不宣地去维修，久而久之就在消费者以及业内形成了良好的口碑，这也是我们企业能在如此激烈的市场竞争中巍然屹立15年的原因之一。”

目前今圣梅售后服务队伍有20余人，大约有90%的客户集中在北京地区，售后维修快速便捷。“只要接到客户要求维修电话，一般2—3个工作日就能上门完成维修。”今圣梅办公室主任李慧介绍说。

通常家具企业售后服务被企业看做是迎合消费者口碑和树立品牌形象等虚化物，所以容易被追求利益最大化的企业所忽略。售后服务的缺失是家具行业存在的普遍现象。有调查数据显示，真正享受过家具保修服务的消费者不到20%。但今圣梅却反其道而行之，把售后服务看做是企业增值无形资产的投资行为。

周晓曦说：“要生产环保产品并提供让客户感动的客户服务，成本可能会大幅提高，从短期看，肯定增加成本，但从长远来看，还是值得的。同时，企业要加强自身管理，在事前、事中和事后管理中进行精益管理，降低管理成本，提高效率，在这里我们要做减法，这样企业才能实现可持续发展。”

脚踏实地，实事求是

今圣梅家具公司15年来历经风雨，周晓曦和她的团队凭借执着和认真，从2002年开始逐渐在众多企业中脱颖而出，开始承揽办公家具的大型工程。记得2003年为海淀区公安局安装家具时适逢“非典”，工人们都不敢去安装。眼看工期临近，但谁也无法估算“非典”要持续到什么时候结束，尽管“非典”是不可抗拒的原因，但诚信及为客户所急的念头一直左右着周晓曦的行动。她亲自率领工程部的工人现场施工，为了防止疾病传染，她让家里的阿姨每天炒两大锅菜，让她的司机买上馒头和水送到工地，她自己与工人一起席地而坐，一个锅里吃饭，因此打消了工人的害怕念头。最后，大家齐心协力在规定的时间内完成了家具的安装工作。

这样的例子对今圣梅而言并不是唯一一个，也不会是最后一个。

2008年奥运会前夕，为确保北京市的空气质量，国家相关部门要求北京周边地区制造企业停产几个月，并设卡限制外地运输车进京，因而引起原材料及运输成本飞涨，很多企业都会以这些理由来拖延工期。周晓曦却认为越是在这种情况下，越能体现出企

业的综合管理能力。因此，她不提任何要求，与供应商协商，提前多储备几个月的材料，带领工人加班加点如期完成了奥运家具及其他合同内的家具订单。

著名企管专家谭小芳曾说过，做人和经商的最高理念、最高规则和最高境界是坚持诚信和至诚至信。做大做强企业的成功法则和制胜之道，也是如此。她认为，企业诚信、企业信用、企业形象是企业无形资产的重要组成部分，是促进企业经济增长和精神文明的有效手段。

今圣梅的成功与这个公司掌门人的个人修养密不可分。据记者了解，周晓曦虽然管理这么大的企业，工作非常忙碌，但她特别重视学习，继1999年在北京大学光华管理学院学习工商管理课程后，2008年又进入人民大学商学院读EMBA学位。她认为，知识更新太快，只有终身学习才不会不落伍。人民大学“脚踏实地、实事求是”的校训和校风与周晓曦多年来的追求可称得上不谋而合。

爱人者人恒爱之

今圣梅能够稳步发展，与这家企业及企业负责人周晓曦高度的社会责任心分不开，爱人者人恒爱之。企业与负责人的努力获得社会的认可，所以能够走得更快、走得更远。

周晓曦在认真学习管理经验、努力经营好企业的同时，还常常参加慈善公益活动，以实际行动回馈社会，为社会做了一些力所能及的工作。

2007年，了解到新疆游牧地区妇女的妇科疾病防治问题严重后，公司积极参与了西部慈善委员会筹资救助活动，援助了200位西部贫困女性的疾病诊治工作。2008年汶川地震发生后，周晓曦个人和公司先后6次捐资捐物，帮助灾区的人民恢复和自救。2009年6月，为中华妇女发展基金母爱基金会捐赠善款。她还带领人大商学院的同学们奔赴革命老区，为张家口大海陀希望小学捐赠书籍、学习和文体用品，并与那里的孩子们进行互动交流，还到张成盲人学校进行慰问，并以个人名义给学校捐赠了专门定制的200多件全新的教学与生活家具，大大改善了孩子们的学习与生活的环境。2010年，她又积极为贵州贫困儿童捐赠、为云南旱情严重灾区捐款修建“母亲水窖”，为青海则热福利院、玉树地震灾民献爱心；2011年新年伊始，她牵挂着青海则热的贫困儿童，再次捐款改善他们的生活环境，参加贵州毕节试验区建设的捐款等活动。她常说：“做慈善是成功人士应该经历的许多事情之一，能靠自己的力量去帮助别人，我的心灵变得越来越纯净，我也因此感到了幸福。”（何芳）

全聚德：“老字号”的现代传承



北京老字号协会会长、中国全聚德（集团）股份有限公司董事长 姜俊贤

作为一家百年传承的老字号，全聚德也从当年作坊式门店经营发展成为一家走上规模化、现代化和连锁化经营之路的现代企业集团，拥有门店数量80多家，并成功登陆A股市场，成为第一家上市餐饮老字号企业，品牌价值达119亿余元。

“全聚德（股票代码：002186）有今天的发展，是一个历史的必然，是市场经济发展的产物。”全聚德是老字号中的成功者。那么，全聚德百年老店长盛不衰的秘诀在哪里？在全聚德集团公司的总部所在地，全聚德集团顾问，刚刚从董事长岗位上退休的姜俊贤在他的办公室里向记者讲述了全聚德的故事。

百年不灭的薪火

在全聚德的前门店一楼，摆放着一个有专人看管的火炉鼎，据说炉里面封存的火种延续至今已有147年。

这炉百年未灭的老火不仅见证了全聚德长盛不衰的历史，更见证了时代赋予它的新活力。

“追溯全聚德147年的发展史，大致分为四个发展阶段”。从1993年进入全聚德到去年作为“一代掌门人”的姜俊贤对全聚德如数家珍。

从1864年杨全仁创立全聚德字号到1952年实行公私合营，是家族创业阶段。当年，杨全仁在前门创办全聚德店铺，后重金聘请当年皇宫御膳房的师傅专营“挂炉烤鸭”。因色香味俱佳，生意日渐兴旺。全聚德在前门大街盖起了二层餐饮小楼，被食客誉为“天下第一楼”。

为了更好地保护老字号的发展，1993年，北京市政府将和平门、前门和王府井三家全聚德烤鸭店合并为中国北京全聚德烤鸭集团公司。

从1993年到2007年全聚德上市，姜俊贤把这一阶段称之为“按现代企业制度重塑全聚德阶段”。全聚德开始进入了新的历史发展阶段。

1993年，当时在北京市第二服务局任副局长的姜俊贤“空降”全聚德，负责整体工作。

1993年5月20日正式成立，有丰富管理经验的姜俊贤走马上任后就开始了大刀阔斧的改革。“当时我们就明确提出，不要搞成政府模式的新‘服务局’，要按产权明晰的现代企业去管理”。

通过机制的转换，在全聚德打破了原来的铁饭碗，对进入公司的人员一律按员工对待，只分管理人员、技术人员、普通员工，实行合同制，竞聘上岗。

同时，着手资产和品牌的整合，将品牌所有权集中到集团公司，各店成了品牌的使用者，“当时的改革阻力很大，一些干部和员工不能理解。我们做了大量的思想工作，告诉他们建立现代企业运营机制的必要性。”姜俊贤说。

2004年，全聚德集团与首都旅游集团、新燕莎集团实现战略重组，成立了中国全聚德（集团）股份有限公司。

2007年全聚德收购仿膳饭庄、丰泽园饭店和四川饭店三家老字号企业的资产及品牌，全聚德集团从一家单一品牌企业发展成为多品牌餐饮“巨头”。这一年的11月，全聚德在深交所成功上市。

有媒体说，姜俊贤对全聚德进行了体制、制度、机制、管理、连锁、科研、营销、文化等多方面的创新，他的改革执行力唱响了发展的主旋律，开启了全聚德划时代的新里程。

全聚德那炉百年老火，在新时期呈现出更加旺盛的生命力，全聚德进入现代式发展通道。

资本之路一波三折

2007年11月20日，姜俊贤在深交所敲响了全聚德上市大钟，全聚德成为首家登陆A股市场的餐饮老字号

企业，全聚德从此又进入了一个新的历史发展阶段。

姜俊贤认为，2007年上市是全聚德又一个重要的历史标志性事件，姜俊贤把全聚德上市称为“具有里程碑意义的实践”。

全聚德的上市可谓“一波三折”，从申请到上市全聚德用了整整13年时间。其间，所历经的艰辛是外人无法想象和体会的。谈到当年全聚德上市的遭遇，姜俊贤仍然感慨万千。“13年的坎坷上市之路正是中国股市发展时期，全聚德成为中国证券市场发展的见证者”。

“集团成立之初就着手上市之事，1994年股份公司正式成立后，正式提出上市申请，当时排在北京市商业上市企业名额中的第三名，1996年，由于种种原因，已进入实质审核阶段的全聚德的上市机会转让给了一家工业企业；1998年实行指标制度后，政策更为青睐第一第二产业的大企业，我们的上市再次被搁浅；到2001年上市实行条件核准制后，全聚德第三次递交申请，却没有获得证监会的批准”。2005年全聚德曾经筹划在香港上市，但“后来考虑到国有股可能会因上市产生失去控股机会的危险，为了保护并传承百年的民族品牌，我们最后忍痛中断了进行中的H股计划。”姜俊贤说。

不过，全聚德“咬定青山不放松”。随着A股市场的回暖，2007年全聚德再次启动上市计划，并提出要在当年实现A股上市的目标。

当时有五家企业接受审核，先由董事长陈述，随后由发审委进行提问。“因为事关公司上市的成败，深感责任重大，我把自己关在宾馆里三天三夜准备最后的陈述。”姜俊贤说。

让姜俊贤记忆深刻的是，9月29日，审核当日，前面四家企业都没有通过，最后当轮到姜俊贤进行陈述时，让他感受到从未有过的紧张。

皇天不负有心人，全聚德获得了中国证监会的批准。上市当日，股价收报比发行价暴涨271.4%，成为中小企业板中令人瞩目的黑马，募集资金4亿多元。

目前，全聚德已经拥有包括直营、合资、特许经营在内的80多家店面，建立了自己的禽类食品加工生产基地、面食品加工基地和物流配送基地，形成了从养殖、屠宰、物流配送，再到前期的做店经营以及食品公司生产熟食直接投放市场的产业链。全聚德的品牌和知名度都有了极大的提高，全聚德成为中国驰名商标，据评估，全聚德的品牌价值已经超过119亿元。

正是“品牌+资本”的力量，让全聚德这个百年老字号插上了腾飞的翅膀。

创新经营模式

姜俊贤进入全聚德后，大胆引进连锁经营模式。

连锁经营战略的实施，使全聚德百年积聚的品牌优势得到最大限度发挥，让全聚德门店数量由最初的3家一跃发展到80多家，全聚德也成了中国本土餐饮企业第一个运用连锁经营的企业。

“中国第一个特许连锁经营手册出自我们。”姜俊贤自豪地说，全聚德根据国情当初创立的“特许加盟收取一次性加盟费和合理商标使用费、保证金及恰当把握合同的签订时间”等做法，如今已经广泛被国内同行仿效。

姜俊贤1988年到美国进修期间，第一次了解到连锁经营的概念时，就意识到应该把这种经营模式用到中国企业身上，1993年到了全聚德后，姜俊贤才有了实践的平台。

姜俊贤认为，中餐标准化显然不能简单照搬照抄麦当劳、肯德基的模式，不能一刀切，要适用中国国情。

姜俊贤告诉记者，在制定烤鸭标准的过程当中，全聚德用了几千只鸭子，老师傅在前面烤，工程师对它的温度、时间、湿度、颜色、炉温等等数据都按照现代化的手段记录下来，形成一个标准化的版本。把形成的标准作为技术档案保存下来，并在主要技术人员当中贯彻和推广。“这个标准已经成为我们企业最高的技术秘密”。

打造中国餐饮第一品牌

经过十几年的发展，目前全聚德的连锁店已经拓展到全国30多个城市，共80多家企业。其中，直营企业21家，海内外特许企业60家，连锁经营公司1家；组建全聚德三元金星和全聚德仿膳两个食品生产基地，初步形成了“前方连锁化，后方产业化”的体制格局。

截至2008年，集团总资产10.89亿元，实现营业收入11.12亿元，实现利润总额1.06亿元，国有资产保值增值成效显著，全聚德品牌的无形资产价值由1994年的2.69亿元增长到2007年的110.19亿元，到2010年，品牌价值超过119亿元，全聚德真正变成了老字号的金字招牌。

“在将来的几年内，全聚德店将达到100家，并且能有非常好的效益。全聚德不但要能在北京领先，还要在全国领先，最终要像麦当劳一样，在世界各地发展。全聚德的目标是要打造中国餐饮的第一品牌。”姜俊贤对这个自己奋斗近20年的目标依然雄心勃勃。他曾对记者说，“全聚德之于我，已如同生命的一部分，血脉相连，荣辱与共。”

全聚德人正秉承周总理对全聚德“全而无缺，聚而不散，仁德至上”的精辟诠释，不断适应时代，充分发挥全聚德的品牌优势，让百年老店熠熠生辉。

(刘凌林)

中国石油成为“最赚钱央企”，中国海油位居三甲

据国务院国资委最新发布的《央企2010年度分户国有资产运营情况表》显示，在其所属的102家央企中，中国石油天然气集团以净利润1241.8亿元成为“最赚钱央企”，中国移动、中国海油、中石化、神华集团分别以972.7亿元、742.3亿元、721.2亿元、468.6亿元的净利润，排名第二至第五位。中国海油位居三甲。

2010年，三家石油石化央企业绩表现良好。有关专家认为，这与其加强生产经营管理、大力发展油气勘探生产、积极开拓国际市场有关。据《央企2010年度分户国有资产运营情况表》数据显示，102家央企去年资产总额达244274.6亿元，净利润总额达8522.7亿元，归属母公司净利润总额为5534.2亿元，上缴税金总额比上年增长31.7%，达到14840.4亿元。

李克强视察北新建材建筑节能科技馆

最近，中共中央政治局常委、国务院副总理李克强与越共中央总书记阮富仲一行莅临中关村国家自主创新示范区展示中心，视察了北新建材建筑节能科技馆对北新建材的节能建材技术、防火型外墙外保温技术、抗震节能新型房屋及参与保障房建设情况进行了详细了解，并询问了在国内外的应用和造价等情况。中国建材副总裁、北新建材董事长王兵热情接待了李克强副总理一行并对领导关心的问题进行了详细解答。

中国石化与广汽签署战略合作协议

最近，中国石化股份有限公司与广汽集团在广州签署战略合作协议。双方将在成品油供应、加油站共建、汽车服务、新能源应用、节能环保等领域开展合作，实现强强联合，互利共赢。

罗格夫人赞赏全聚德体育主题菜品

最近，国际奥委会主席罗格先生的夫人、国际奥委会执行委员会委员理查德·卡瑞恩的夫人等一行应邀访问北京。在全聚德奥运村店，萨马兰奇先生雕塑、体育主题菜品展示以及奥运餐饮展览馆内的众多珍贵展品吸引了罗格夫人驻足观看，她认为这对宣传和传承奥运精神十分重要。特别是在品尝了美味体育主题菜品后，罗格先生夫人表示这些菜品与奥运会运动项目结合得非常好，很有新意，勾起了她很多美好的回忆。

福田发布首款自主品牌全球车型

不久前，在来自全球的100多家海外经销商的见证下，福田汽车发布了高端皮卡车型“拓陆者”。这是国内自主品牌汽车企业第一款面向全球市场开发的产品，它昭示着福田汽车的海外战略又向前迈进了一步。

北京现代汽车安全品质亮相济南

最近，由中国汽车技术研究中心主办的2011（第四届）中国汽车安全主题巡展来到济南，大力普及汽车安全知识。北京现代凭借其先进的汽车安全理念、卓越的安全技术品质以及在C-NCAP中的优异表现，精彩亮相此次汽车安全盛典。北京现代对于安全品质的不断追求，瑞纳、ix35、第八代索纳塔在汽车安全方面的优异表现赢得了消费者的认可与信赖。

同仁堂中东旗舰店在迪拜开业

最近，北京同仁堂中东旗舰店在阿联酋迪拜城开业，成为国内中医药界进军中东市场的首家企业。

新开业的北京同仁堂海湾有限公司中医药综合诊疗中心位于距迪拜市中心5公里处的“健康城”内，这也是迪拜政府花费18亿美元打造的中东地区综合医疗健康产业自由区。旗舰店面积约300平方米，供应近百种常用饮片和已在当地注册的9种名优中成药，并配有专家坐诊服务。开业当天，同仁堂医馆馆长关庆维和同仁堂青年中医专家李智还举办了养生讲座和义诊。

具有342年历史的同仁堂目前已在16个国家和地区开设了57家药店。中东旗舰店除提供医疗服务外，还将携手阿布扎比、迪拜等地孔子学院，在中东地区大力推广中医药文化。

联想集团平均每周推出一款新产品

在经历了近30年的发展后，联想集团并没有缺少创新的激情。去年，联想集团平均每周就能推出一款新产品，无论是笔记本、平板电脑还是智能手机，在时下最流行的消费电子产品中总少不了联想的身影。到2011年，联想在研发方面的投入已超过25亿元人民币。

中国海油建立捐资助学长效机制

自1996年以来，中国海洋石油总公司（以下简称“中国海油”）陆续在全国建了20多所希望小学。惠及了多个贫困地区的近万名学生。据统计，这些年间，中国海油通过“中国海油大学生助学基金”，为高校贫困学生提供每人每年3000元的资金支持，发放范围涉及全国36所高校，累计受益者达9400人。

此外，中国海油还通过对运行机制、管理制度等多环节加以保障，建立了捐资助学的长效机制，探索出了央企履行社会责任的“海油模式”。

2009年，中国海油荣膺“希望工程”20年特殊贡献奖。

著名京剧演员姜亦珊



姜亦珊，北京京剧院国家一级演员、全国青联委员、首都企业家俱乐部特邀理事

姜亦珊，北京京剧院国家一级演员，专攻张派青衣表演艺术。自幼喜爱文艺，6岁在沈阳少年宫学习舞蹈基本功，8岁开始在辽宁省芭蕾舞团及辽宁歌剧院学习舞蹈专业，12岁考入沈阳艺术学校京剧班，受教于刘宏霞、韩玉凤、吴艳华、王英兰老师门下，主攻青衣。先后学习《二进宫》、《女起解》、《四郎探母》、《白蛇传》、《贵妃醉酒》、《状元媒》、《霸王别姬》、《望江亭》等传统剧目，并多次参加省市大型文艺晚会演出，受到领导和观众的好评。

姜亦珊2000年8月调入天津京剧院。在天津市“张君秋艺术基金会”和天津京剧院的共同努力下，在2000年10月纪念张君秋大师诞辰80周年演出期间，有幸拜在张派传人、著名京剧表演艺术家薛亚萍门下继续学习张派艺术，成为张派再传弟子，得到薛老师悉心调教。薛亚萍从她的唱腔、表演技巧等诸多方面进行了精雕细刻，使姜亦珊在艺术表现技巧上有了迅速的提高。薛老师为姜亦珊传授了很多张派代表剧目，如全部《秦香莲》、《赵氏孤儿》、《状元媒》、《望江亭》、《金断雷》、《玉堂春》、《三娘教子》、《春秋配》、《四郎探母》、《西厢记》等，姜亦珊在业务方面有了长足的进步。2001年11月，姜亦珊



随团访问了台湾，并演出了《赵氏孤儿》、《秦香莲》、《状元媒》等剧目，深受台湾的广大戏迷朋友们的喜爱和好评。

姜亦珊2004—2007年就读于第四届中国京剧优秀青年演员研究生班。2006年调入北京京剧院。师从：何顺信、梅葆玖、沈存福、李维康、李玉芙、李金鸿、蔡英莲、张学敏、阎桂祥、沈健瑾、孙毓敏、杨春霞、刘红霞、韩玉凤等。代表剧目：《秦香莲》、《状元媒》、《望江亭》、《春秋配》、《玉堂春》、《赵氏孤儿》、《三娘教子》、《四郎探母》、《诗文会》、《大漠昭君》等。姜亦珊天资聪颖，扮相俊美，嗓音甜润，表演雍容大方，形成鲜明的艺术特色。

1999年在全国张派青年京剧演员选拔赛中以《状元媒》宫中一折，得到评委及天津戏迷的好评，获得选拔赛金奖。2000年在全国中青年优秀京剧演员展演中，获二等奖，被天津市评为文艺新星。2001年4月在全国优秀青年京剧演员电视大奖赛中，获优秀表演奖及每日一星。2005年获CCTV全国青年演员电视大赛金奖、全国戏曲红梅大赛金奖、全国京剧张派青年演员选拔赛金奖。2010年荣获戏剧白玉兰主角奖。2011年荣获北京市五四青年奖章。



著名画家邢智超



邢智超，青年画家、诗人，1976年出生于甘肃，中国美术家协会理事、中国美协甘肃分会会员、北京画院李小可工作室画家，中国经济出版社特约美编。先后毕业于西北师大美术系、北京画院高研班等。其国画作品曾多次在全国省市美术大展中获奖，并被古巴驻华大使馆、中华慈善总会及英国、韩国、日本等国友人收藏。闲暇撰写大量诗篇及美术评论，现居北京，从事美术创作研究工作。其作品清淡高雅、意境深远，诗情和禅意是其作品的核心特点。





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。

“无为”不是不干事情、无所作为

——国学正本清源系列讲堂之十

有一次串门，见到朋友家墙壁上挂着“无为”二字的条幅，是用小篆书成，书风遒劲刚毅。但欣赏之余却发现，主人是在以此为座右铭，宣布自己不想干事情、逃避现实矛盾的心意。显然主人把“无为”理解成无所作为、不干事情的意思了。我对朋友笑着说：你的想法实在是老子“无为”的一种误解。那天的串门，变成了我们对“无为”的一次讨论。

“无为”是指行为不违背自然规律

在老子5000多字的《道德经》中，81个章节，“无为”二字却在十几个章节里出现了14次之多。显然，老子在反复论述“无为”的意义，强调“无为”的重要性。那么，“无为”在老子的意识中，究竟指的是什么呢？

在老子看来，自然万物是由“道”所生，即所

谓“道生一，一生二，二生三，三生万物”。而顺应自然万物的自生自长，决不强行干涉，就是“道”的“无为”。因此，老子认为，人类应当效法“道”的“无为”，顺应百姓自作自息，让百姓按照自己的规律去生活，不要横加干涉，更不要对百姓恣意妄为，这就是人的“无为”。

在《道德经》中有两段话对“无为”作了精彩的描述。老子说：圣人“以辅万物之自然，而不敢为”。译成白话就是：“得道的圣人可以辅助万物按自然规律成长、发展，而不敢妄加干预。”这就是圣人的“无为”。这段话里的“辅”和“为”形成对照。“辅”就是从旁辅佐、扶助；“为”就是通常的行为方式，比如：人为设计、发号施令、操纵控制、排挤压迫等行为。“辅万物之自然”是圣人可以做、能够做的，其他的行为则是圣人“不敢”做的。老子

所说的圣人，是指得到“道”的高人，他的行为应该是全社会的楷模。对于圣人来说，这个“不敢”，显然不是能力上、勇气上的不足，而是责任上、良知上的思考所至。在这里，老子十分明确地告诉我们：

“无为”不是什么事都不做，而是可以做“辅万物之自然”的事，也就是可以做不违背自然规律的事。

“无为”本质上是在告诉我们，行为不能违背自然规律，只能顺其自然，因势利导。

《道德经》中的另一段话又对“无为”作了进一步阐述：“生之畜之，生而不有，为而不恃（音：shì），长（音：zhǎng）而不宰。”译成白话就是：“生育自然万物，畜养自然万物，生养了万物但不自己占有，帮助了万物不自恃有功，管理了万物但不去主宰。”在这段话里，老子通过“不占有”、“不居功”、“不主宰”三个层面，把人的行为与自然万物的关系，说得再明白不过了。同时，也把“无为”的内涵讲得一清二楚。“不占有”就是没有贪欲的行为，“不居功”就是没有名利欲的行为，“不主宰”就是没有权力欲的行为。做到这三个方面的行为，就是“无为”了，面对自然万物应该这样，面对人类社会也应该这样。

“无为”对于统治者而言，是劝诫施政不要恣意妄为

从上面的分析中，我们可以感悟到，“无为”是老子哲学思想的一种贴近实践的观点，换句话说，是老子针对春秋战乱社会的一种政治主张。这种“无为”的政治主张决不是让人不干事情，无所作为，而是让人做事情符合自然规律，让人们的行为有很高的道德操守。这种政治主张是讲给谁的呢？从《道德经》中我们会发现，很多时候是讲给“侯王”的。

老子十分痛恨春秋的战乱，各个诸侯君王为了争夺地盘，肆意发动战争，弄得民不聊生。他说：“道常无为而无不为，侯王若能守之，万物将自化。”意

思是说：“道”永远是顺任自然而不恣意妄为的，然而又没有一件事不是它所做所为的。诸侯、君王如果能持守这种“无为”的“道”，百姓们就会自生自长地得到发展。老子在这里显然是针对春秋末期各地诸侯、君王肆意驱使百姓纳税、打仗而言的。他认为，如果“侯王”能持守“无为”，换句话说，侯王们不恣意妄为地驱使压迫老百姓，老百姓就能过上安定的日子了。

老百姓希望无拘无束地生活，过安定富裕的日子，这是人类社会的自然规律。统治者肆意发动战争、役使百姓，就违背了社会的自然规律。所以老子劝诫统治者要持守“无为”，不要对老百姓恣意妄为。

老子还通过圣人之口更加明确地说：“我无为，而民自化；我好静，而民自正；我无事，而民自富；我无欲，而民自朴。”意思是说：只要“我”不恣意妄为、顺应自然，人民就会自我约束、自然归化到正常生活中了；只要“我”喜好恬淡清静、不到处扰民，人民就会自然归于正派、正直了；只要“我”无事推行，没有那么多徭役赋税，人民自然会富裕起来；只要“我”没有那么多贪欲权欲名利欲，人民自然会归于淳朴。老子的这段话十分清晰地诠释了“无为而治”的政治理念，里面有对“我”的要求与约束，更有对人民的信任、理解与宽容。老子的这段话中的“我”指的是谁呢？显然指的是统治人民的人，指的是“侯王”们。这段话看上去讲了4个方面，实际上都是“无为”的延伸。做到“好静”、“无事”、“无欲”，才能实现“无为”，才能不肆意，不妄为，不乱发号施令，不欺压老百姓，让老百姓自然地、富裕地、淳朴地生活。从老子提倡的“无为”里，我们是否感受到些许朴素的民本思想呢？这对于今天在政府供职的公务员们是否也有某种启迪意义呢？

对于“侯王”而言，老子既然主张“无为”，

必然反对“有为”。老子说：“民之难治，以其上之有为，所以难治。”老子这句话十分直截了当地讲出了，都认为“老百姓难以治理，是因为他们上面的侯王官吏恣意妄为地发政令、派徭役、课税赋的‘有为’，所以才难以治理”。正是基于这种认识，老子认为这种“有为”的结果必然是：“为者败之，执者失之。”意在告诫“侯王”们：“恣意妄为的人必然会失败，执掌国家权力的人也必然会失去权力。”

“无为”对于常人而言，是提醒做事不要显示能力、不要争功居傲

我们了解了“无为”的含意，便知道了“无为”决不是不干任何事情的无所作为，而是要“为”，要按自然规律去“为”，去干事。对于统治者而言，“无为”是劝诫，劝诫他们不要恣意妄为，要在发布政令时首先考虑老百姓的利益，也决不是劝诫统治者任何事情都不干。那么对于普通百姓而言，“无为”又有怎样的特殊含意呢？

老子在《道德经》中说的最后一句话最明白：“圣人之道，为而不争。”在这里老子言简意赅地告诉了我们圣人的做人之道。老子明确提出了“为”，就是说，圣人也要“为”，也要干事情，不是无所作为，只是要干的是符合自然规律的事情罢了。老子思想的深刻之处在于“为而不争”，就是“干了事情不争着表现自己的能力，不争抢功劳”。“为而不争”可以看成是一种胸怀，也可以看成是一种道德，但我更愿意看成是一种智慧，是一种处理人际关系的极为高明的智慧。这就使老子“无为”的思想升华到了一个新的境界——不仅仅是指行为不违背自然规律，而且是按自然规律去行为之后，有了结果，不争功居傲。

老子“为而不争”的智慧，在《道德经》中用不同的语言论述了很多次，显然是在提醒人们：蕴涵在

“无为”中的这一智慧是十分重要的，切切不可忽视。

在《道德经》开篇第二章就有这样的话：“为而弗（音：fú）恃，功成而弗居。”意思是说：“扶助万物尽了力，但不要自恃己能；功业成就了，但不要居功自傲。”老子在这里的“为”和“功成”，都是在让人们干事情，而且要干到功业有成，决不是让人们无所作为。但老子强调的是，干事情和追求功业有成，必须符合人类社会的自然规律。这个规律就是“为而弗恃，功成而弗居”。按着这个规律去做事，就不会招人妒忌，就不会脱离群众，就会得人心。反之，我们身边如果有一个干了一点事就自吹自擂，说自己多有能力，说自己功劳有多大，这样的人我们能不反感、不讨厌他吗？在《道德经》后面的章节中，又三次出现了“为而不恃”，老子是在反复提醒人们：“做了事情不要显示自己的能力，不要恃能居功。”这是人们必须遵循的一个自然规律。有一个大家熟悉的成语——“功成身退”，也出自《道德经》。老子说：“功成身退，天之道也。”意思是说：“功业成就了，适时退下来，不再身居其位，这才是符合自然规律的。”老子把“功成身退”不是当成策略，更不是当做权宜之计，而是认定为自然规律，不能不说老子的思想是极其深邃的。

讲到这里，我们不难发现，老子从“道”出发，也就是从自然规律出发，告诉人们的行为要“无为”，然后升华到“为而不争”，进而又升华到“功成身退”。这是老子道德观的不断升华，也是道家智慧的不断升华。人们只有在生活中做到了这些，才让老子所讲的“道”和我们的行为有所结合，才是“无为”的操守。正是从这个意义上说，“无为”对于常人而言，是进行道德修养的提醒，也是实现道德修养的路径，更是达到道德修养的目标。“无为”是道家留给人类社会的大智慧。

韩小红，原解放军总医院(301医院)肿瘤内科医师，2001年毕业于德国Heidelberg(海德堡)大学，获医学博士学位。现任北京慈铭健康体检连锁机构总裁。北京市消费者协会慈铭大众医疗健康消费教育学校校长、卫生部《健康体检服务管理办法》专家委员会委员、中国医师协会医师健康管理与健康保险专业委员会委员、中国留学生创业全国理事会理事，首都企业家俱乐部常务理事。



韩博士健康信箱

王女士：我今年48岁，在体检时发现骨质疏松，这是什么病？我近10年来每天都喝牛奶为什么还会得这病？应该怎样预防？

韩博士回答：骨质疏松主要表现为骨密度发生疏松改变全身骨质减少。早期主要表现为骨骼中蛋白质等有机类物质及水分的基质含量减少，而骨骼中钙、磷等矿物质成分基本正常。也就是说，骨骼中骨基质减少而钙、磷等含量相对保持在动态平衡的水平。随着进一步发展，骨骼中矿物质逐渐丢失造成骨骼中骨基质和矿物质都减少。可见造成骨质疏松的原因不仅是钙的摄入量不足导致的缺钙。维生素C、蛋白质和胶原蛋白的合成发生障碍的骨有机基质生成不良才是首发因素。

许多不健康生活方式是导致骨质疏松的原因。包括长时间过大的精神压力、血糖升高、摄入蛋白质过量、长期过量摄入兴奋剂（如吸烟、饮茶、咖啡、酒精或巧克力等）。缺乏运动锻炼、较少照射阳光、摄入造骨的主要营养物质不足，例如维生素和矿物质（包括镁、硼、锌、硅，以及B族维生素、维生素C和维生素D）摄入不足。所以养成良好的生活习惯，例如合理的膳食结构，多种维生素和矿物质使营养全面补

充，远比只补充钙的保护性要大得多。大量喝牛奶或吃奶酪并不是有益于骨骼的最好食品，奶制品的蛋白质和钙含量高，而磷和镁的含量低。饮食中动物脂肪、动物蛋白质摄入如果每天2-3次，每次大于100克，也易使蛋白质过量摄入而造成血液酸化，这时又需要从骨骼中释放钙来平衡血液正常酸碱度，消耗过多的钙质则导致钙缺乏。此外，长期食物钙含量低于400mg/日也可致病。

获得各种造骨矿物质的最好食品是种子类食物。如燕麦片、南瓜子、芝麻、葵花子或者亚麻子。辣椒、卷心菜、西兰花、番茄、草莓和橘子都含有丰富的维生素C，大部分水果和蔬菜中都含有硼、磷、钾和钙，包括桃、生菜、豌豆、叶类蔬菜。鸡蛋和鱼中含有大量的维生素D。另外，大豆制品对骨骼非常有益，所含异黄酮与钙或维生素D一起使用，能增强人体的造骨能力，增加骨密度预防骨病。

锻炼是预防骨质疏松的另一个好办法。因为肌肉在骨头上伸拉的动作能增强骨骼，因此承重运动能真正有益于骨骼健康。快速行走、跑步、爬楼梯、瑜伽等都能保持骨骼强壮。但必须切实做到“持之以恒，循序渐进”。

俱乐部召开 新会员单位领导座谈会

11月19日下午，首都企业家俱乐部在汉华国际饭店召开“新会员单位领导座谈会”。最近新入会的俱乐部团体会员单位领导和新增俱乐部顾问、特邀理事应邀出席了座谈会。出席座谈会的俱乐部领导有理事长阎三忠、常务副理事长李克成、宋志平、李岩岭，副理事长王兵、钟玉、董玉麟等。座谈会上，阎三忠、李克成、宋志平等俱乐部领导先后发言，介绍俱乐部概况，并代表俱乐部对新会员单位和新增顾问、特邀理事表示热烈欢迎。出席座谈会的新会员单位领导和新增顾问、特邀理事纷纷发言，表示很高兴融入俱乐部这个“企业家之家”，并支持俱乐部工作。座谈会结束时合影留念，神华集团副总经理李东设晚宴招待大家。在就餐过程中，部分企业领导还即席发言介绍本单位的概况。这次活动是新会员单位神华集团协办的。



出席座谈会的领导合影（前排左起）：董玉麟、苏海红、张宇峰、王宏前、宋玉芳、李岩岭、李克成、阎三忠、宋志平、纪明波、刘根元、洪崎、李东、钟玉；（后排左起）：王兵、唐鹏、葛亚君、武卫民、石新泓、盛照亮、张利江、柴寿昌、张学锋、姜亦珊、曹经庚、边占京、刘华、胡慧群、李欣、张爱东、杨鸿问、赵艳利、尉国梁、梁家赫



俱乐部理事长阎三忠在会上发言



俱乐部常务副理事长宋志平在会上发言



俱乐部常务副理事长李克成在会上发言



神华集团副总经理李东在会上发言



民生银行行长洪崎在会上发言



俱乐部常务副理事长李岩岭在会上发言



中华全国总工会书记处原书记纪明波在会上发言



中国铁路物资总公司总经理宋玉芳在会上发言



中国有色金属建设股份有限公司总经理王宏前在会上发言



左起：俱乐部特邀理事姜亦珊、俱乐部顾问纪明波、俱乐部特邀理事杨鸿问



左起：俱乐部副理事长钟玉、董玉麟、王兵

“诚信企业风采录”大型采访报道活动剪影

由首都企业家俱乐部和俱乐部会员单位《中国企业报》股份有限公司联合组织的“诚信企业风采录”大型采访报道活动11月份继续向前推进。双方联合组成的采访报道组在11月份共采访了15家俱乐部会员单位的领导，以“诚信兴商”为主题的采访报道文章正陆续在《中国企业报》和《首都企业家》杂志等媒体上发表。下面刊登的是部分采访活动的剪影。



11月14日下午，北京国联兴业知识产权代理有限公司黄桂林总经理（左一）接受采访



11月15日下午，龙德置地有限公司王杰总经理（左一）接受采访



11月16日上午，北京中汇国际保险经纪有限公司牟宝喜董事长（右一）接受采访



11月16日下午，北京蟹岛集团胡友志总经理（右一）接受采访



11月17日上午，北京日上工贸有限公司赵艳利董事长（中）接受采访



11月17日下午，北京北开电气股份有限公司冯纪华董事长（左二）接受采访



11月18日上午，北京青山百世服装有限公司梁家赫总经理（左三）接受采访



11月21日下午，北京澳轩安娜酒业贸易有限公司胡慧群董事长（中）接受采访



11月22日上午，北京北汽出租汽车集团有限责任公司倪专法总经理（左一）接受采访



11月22日下午，北京华财理账顾问有限公司王久立董事长（右三）接受采访



11月23日下午，北京甘家口大厦有限责任公司周平董事长（右三）接受采访



11月24日上午，北京光华纺织集团有限公司程庆宝总经理（中）接受采访



11月30日上午，北京振达绿厨餐饮集团张学锋董事长（右一）接受采访

11月份俱乐部活动纪事

① 11月4日上午，俱乐部企业家诗书画院组织部分书画家举办小型书画笔会。

② 11月4日下午，董玉麟陪同俱乐部会员单位北京广度建筑物拆除有限公司董事长张爱东等拜会俱乐部顾问、北京市人大原副主任金生官。

③ 11月6—8日，俱乐部应邀组织部分会员单位领导赴石家庄参加“2011中国·石家庄国际投资合作洽谈会”。

④ 11月11日，俱乐部代表会员单位北辰正方建设发展有限公司向由俱乐部会员单位吴德南集团下属的立邦涂料公司援建的河北衡水深州立邦希望学校赠送1500余册图书。

⑤ 11月11日下午，董玉麟拜会俱乐部理事长阎三忠，汇报近期活动安排。

⑥ 11月12—13日，董玉麟陪同俱乐部特邀理事、中国现代文学馆原常务副馆长李荣胜前往广东潮州，到吴清亮先生捐建的松昌中学为该校师生作关于“国学是什么”的专题报告。

⑦ 11月14日上午，董玉麟出席北京市民间组织国际交流协会第二届会员大会暨二届一次理事会议（首都企业家俱乐部是该协会的团体会员单位）。

⑧ 11月14日下午，董玉麟与中国国际友谊促进会、中国太平洋地区合作委员会领导商谈合作事宜。

⑨ 11月15日上午，董玉麟拜访俱乐部顾问、人民日报社原社长邵华泽。

⑩ 11月19日晚，俱乐部在汉华国际饭店召开新会员单位领导座谈会，出席40余人，这次活动是由俱乐部新会员单位神华集团协办的。

⑪ 11月22日中午，董玉麟与贾霖在老舍茶馆会见国务院秘书二局的宋健雄处长和福建省人民政府副秘书长、福建省驻京办主任孔繁圣等。

⑫ 11月23日中午，俱乐部组织的自费赴澳大利亚、新西兰旅游参观团一行18人由徐金波带队离京。

⑬ 11月24日下午，俱乐部会员单位北京北开电气股份有限公司董事长冯纪华来访俱乐部，会见俱乐部工作人员。

⑭ 11月24日下午，董玉麟等俱乐部工作人员拜访俱乐部顾问秦文彩。

⑮ 11月24日晚，董玉麟等俱乐部工作人员应新会员单位北京振达绿厨餐饮管理有限公司董事长张学锋邀请，参观该公司。

⑯ 11月25日上午，董玉麟等访俱乐部副理事长、康得投资集团董事长兼总裁钟玉。

⑰ 11月25日下午，董玉麟在京会见俱乐部特邀理事、武汉海关原关长何署坤。

⑱ 11月27日下午，董玉麟访俱乐部企业家诗书画院顾问、著名画家孙泳新。

⑲ 11月29日上午，董玉麟等访新会员单位北京高触广告传媒有限公司副总裁杨三进和执行副总裁李敏，洽谈合作事项。

⑳ 11月29日中午，董玉麟等会见俱乐部监事会成员、北京市餐饮行业协会会长汤庆顺和副会长胡颖。

㉑ 11月30日上午，董玉麟拜访俱乐部理事长阎三忠，汇报近期工作。

㉒ 11月30日上午，董玉麟陪同俱乐部会员单位北京阀门总厂集团公司总经理陈金普会见中石化工程公司副总经理孙丽丽。

㉓ 11月14—30日，俱乐部会员部长王丽君等工作人员与中国企业报记者一起以“诚信兴商”为题，连续采访了15家会员单位的领导。



11月11日，俱乐部代表会员单位北辰正方建设发展有限公司向由俱乐部会员单位吴德南集团下属的立邦涂料公司援建的河北衡水深州立邦希望学校赠送1500余册图书

俱乐部 11 月份 活动剪影



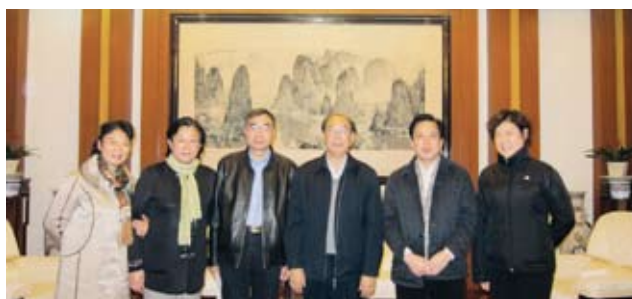
11月24日下午，董玉麟等俱乐部工作人员拜访俱乐部顾问秦文彩



11月29日中午，董玉麟等会见俱乐部监事会成员、北京市餐饮行业协会会长汤庆顺



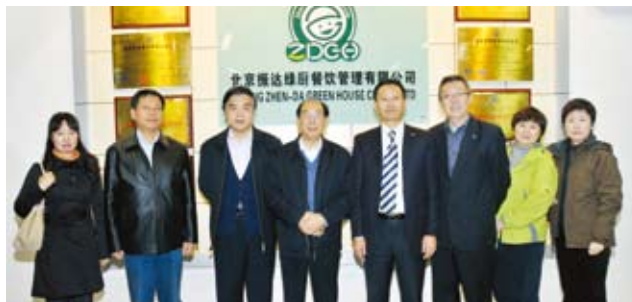
11月29日上午，董玉麟等访新会员单位北京高触广告传媒有限公司副总裁杨三进（中）和执行副总裁李敏（右），洽谈合作事项



11月14日下午，董玉麟会见中国国际友谊促进会和中国太平洋地区合作委员会领导，商谈合作事宜



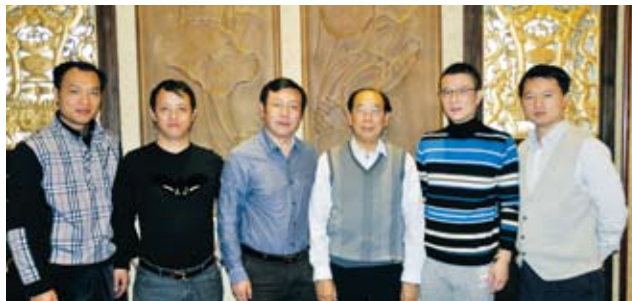
11月25日上午，董玉麟等访俱乐部副理事长、康得投资集团董事长兼总裁钟玉（左二）



11月24日晚，董玉麟等俱乐部工作人员访新会员单位北京振达绿厨餐饮管理有限公司董事长张学锋（左五）



11月24日下午，俱乐部会员单位北京北开电气股份有限公司董事长冯纪华（右五）来访俱乐部，会见俱乐部工作人员



11月22日中午，董玉麟与贾霖（右二）在老舍茶馆会见国务院秘书二局的宋健雄处长（右一）和福建省人民政府副秘书长、福建省驻京办主任孔繁圣（左三）等



BVMC
中国机械500强企业

北京市阀门总厂集团有限公司



公司新建的职工食堂



公司新建的职工宿舍楼



公司组织员工演习紧急救护