

首都企业家

2016.11

总第 286 期

(内部资料 免费交流)

京内资准字 0114-L 0100

CAPITAL ENTREPRENEURS CLUB

编印单位:  首都企业家俱乐部

2016首都企业家论坛在北京举行

宋志平: 关于企业创新转型的探索与实践

王 强: 国有企业与混合所有制改革

敖 宏: A股亏损王如何成功实现扭亏为盈





北京飯店

BEIJING HOTEL



会议厅



金色大厅



皇帝套客厅



行政豪华房



地址：中国北京市东长安街33号 | 电话：(86-10) 65137766



65137307 免费电话：8008 100029



股票代码：000786.SZ

北新建材 绿色

推动建筑、城市
打造世界级工业



国家级创新型企业
全球最大石膏板产业集团

global
gypsum
AWARDS 2013

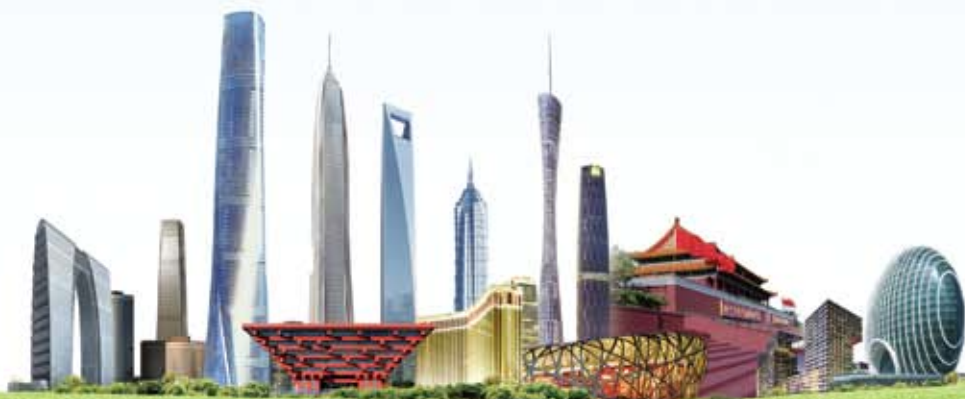
全球石膏行业杰出贡献奖



中国环境标志产品

建筑未来

和人居环境的绿色化
标杆，打造国家工业名片



新浪微博 @北新建材
weibo.com

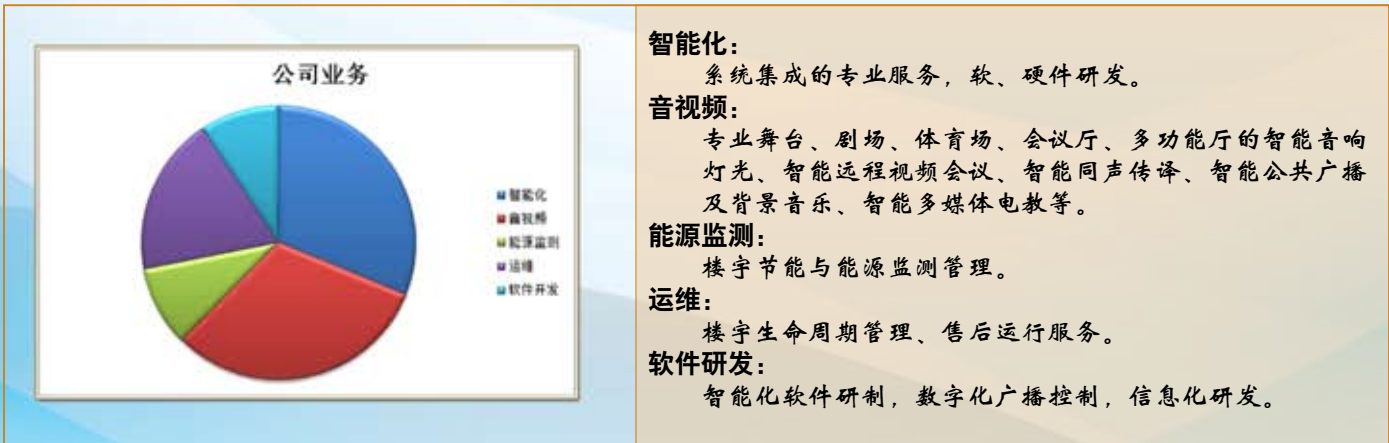


扫一扫关注北新建材

北京瀚海京盛技术发展有限公司，成立于2006年，是北京高新技术企业。

十年来，公司以建筑智能化、信息技术、多媒体音视频系统集成作为支撑，以弱电专业技术服务输出，节能及智能信息为重点发展方向，以自有解决方案、工程实施能力、产品提供、终身售后服务为综合竞争能力的一流服务提供商。

瀚海京盛为中国舞台美术学会理事、中国演艺设备技术协会会员、中国电子会议创新技术联盟理事；通过了ISO9001质量管理体系、OHSAS18001职业健康安全管理体系、ISO14001环境管理体系认证；拥有自己的软件注册权和注册商标；是北京市工商联直属会员，首都企业家俱乐部理事单位。



近期主要工程业绩

政府办公楼音视频会议系统：

最高人民法院、中共中央党校、公安部、中办秘书局、中直管理局、中办老干部局、中办毛主席纪念堂管理局、西藏驻京办。



企事业单位音视频会议系统：

中国人寿公司、中石化、中海油大楼、中国农业银行股份有限公司天津分行、北京翠微大厦、中铁建工集团有限公司



一流多媒体智能服务商



博物馆及公园项目：

故宫博物院、中国现代文学馆、毛主席纪念堂、颐和园、北京雍和宫、北海公园、玉渊潭公园、紫竹院公园。



剧场剧团项目：

中国国家话剧院、中央民族歌舞团、中国广播艺术团、民族文化宫大剧院、北京电视台新址、大连市文化广播影视局。



部属院校及科研机构项目：

中央戏剧学院、北京电影学院、协和医院基础医学研究所、清华大学研究院、中国计量科学院、中国农业科学院。



NEWSKY UNION

智 合 新 天



客户为本

活力维新



Vibrant

Proactive

先行是金



Client = focused



<http://www.newskyunion.com>

智慧媒体 共创新天

公司成立于2007年，
2013年10月16日公司挂牌新三板，
目前为新三板创新层企业，
公司总股本2262万股。

专业型：我们拥有市区核心道路的
大型户外媒体



实战型：营销推广，活动策划的
公关活动

创新型：最新型
VR互动

电影贴片

互联网营销

证券代码：430322

公司所属行业为服务业中的广告业，
业务领域涵盖城市媒体、
高速媒体、
机场媒体、
新技术媒体、
影院媒体及影院投资等，
公司主要为客户提供户外媒体开发、
项目推行、
售后维护等完整的产品流程服务体系，
是广告业的创新户外媒体供应商。
目前智合新天在大力拓展传统媒体的基础上，
更致力于发展新媒体、
新技术，
努力丰富及扩展公司的业务类型，
实现公司行业地位的提升。



智合新天（北京）传媒广告股份有限公司
Newskyunion Media & Advertisements Co., Ltd.

探讨实体经济创新转型 服务首都建设首善之区

2016首都企业家论坛在北京举行

以“探讨实体经济创新转型 服务首都建设首善之区”为主题的2016首都企业家论坛11月20日在北京饭店国际会展中心北京宫隆重举行。

中国恒天集团董事长张杰、北京星牌集团董事长甘连舫等200多位来自首都及上海、河北、山东、江苏、辽宁的企业家和部分地方政府官员共襄盛会。

首都企业家俱乐部理事长、中国建材集团董事长宋志平做了论坛主旨发言，国务院研究室信息司司长刘英杰、国家发改委体改司常务副司长王强、中国铝业股份有限公司总裁敖宏进行了嘉宾演讲。

在分论坛活动中，北京市投资促进局局长周卫民介绍了北京投资政策；美国国际商会亚太区主席秦嘉豪发布了美国投资项目。

首都企业家俱乐部常务副理事长王作然主持了论坛活动。



论坛会场。



首都企业家俱乐部理事长宋志平作主旨报告。



首都企业家俱乐部常务副理事长王作然主持上午论坛。



国家发改委体改司常务副司长王强演讲。



中国铝业股份有限公司总裁教宏演讲。



论坛会场。



投资北京分论坛现场。



投资美国分论坛现场。



国企改革分论坛现场。



生态圈协同分论坛现场。



为论坛参与单位专门设置的企业宣传展廊。

以“和谐宜居之都与企业发展新机遇”为主题的2016首都企业家论坛11月20日在北京饭店国际会展中心隆重举行。

来自北京及河北、山东、辽宁、浙江、上海等地的200余名企业家与政府领导齐聚一堂，结合北京战略定位给企业带来的发展机会，针对实体经济创新转型、混合所有制改造等热点话题进行了共同探讨。

首都企业家俱乐部理事长宋志平在主旨报告中阐述了大企业创新与万众创新、自主创新与集成创新、独立创新与协同创新、技术创新与商业模式创新、持续性创新与颠覆式创新的内在关系，提出了企业向高端化、绿色化、智能化、国际化的转型方向。

国务院研究室信息司司长刘英杰同志长期负责国家经济发展的研究工作，多次参与一些国家重要经济政策的制定过程，今天他将就当前的国内经济形势和国民经济稳步增长的情况进行宏观介绍。

国家发改委体改司常务副司长王强介绍了国务院在国有企业混合所有制改革方面的有关政策和国家发改委牵头开展的做好国企混合所有制改革的有关工作内容。

中铝股份总裁敖宏介绍了本单位以创新性的加、减、乘、除，在转型升级中扭亏转盈的爬坡过坎经历。

下午的“投资北京”、“投资美国”、“国企改革”、“生态圈协同”四个分论坛，聚焦主题，交流互动，北京市投资促进局局长周卫民介绍了北京的发展趋势、投资政策并回答了参会代表的提问；美国国际商会亚太区主席秦嘉豪专程到会介绍了美国投资政策和引资项目。

论坛安排部分代表参观了北京星牌集团。

本次论坛受到了首都新闻界的广泛关注，据初步统计，有100余家新闻媒体和网站对2016首都企业家论坛进行了报道。

C O N T E N T S

目 录

■ 卷首语 Preface

2016首都企业家论坛专刊

- 16/2016首都企业家论坛在北京举行
- 18/王作然：2016首都企业家论坛主持词
- 20/宋志平：关于企业创新转型的探索与实践
- 34/王 强：国有企业与混合所有制改革
- 38/敖 宏：A股亏损王如何成功实现扭亏为盈
- 44/北京市投资促进局局长周卫民谈北京投资政策
- 48/生态圈协同分论坛的信息发布
- 50/对话民企改革和国企合作
- 54/为中美经贸往来搭设桥梁
- 55/2016首都企业家论坛代表参观北京星牌集团
- 封三/让2016首都企业家论坛超越时空
- 封底/北京饭店



编印单位：首都企业家俱乐部
 主 编：张来民
 总 监：赵 兵
 副 主 编：魏新志
 编 委：陈元冬 徐 涛
 美 编：李 波
 京内资准字：0114-L0100号
 编辑部地址：北京市东城区和平里
 南街5区18号龙绍衡
 大厦4层
 邮 编：100013
 电 话：(010)64420152
 (010)64420136
 传 真：(010)64420154
 网 站：www.chinacec.com
 电子信箱：chinacec@sina.com
 印 刷：大悦印务(北京)有限公司
 印 数：1500册
 发送对象：会员单位

出版日期：2016年12月5日



俱乐部微信公众号

探讨实体经济创新转型 服务首都建设首善之区

2016首都企业家论坛在北京举行

11月20日，一年一度的首都企业家俱乐部年会“2016首都企业家论坛”在北京饭店国际会展中心北京官隆重举行。

首都企业家俱乐部理事长、中国建材集团董事长宋志平、国务院研究室信息司司长刘英杰、国家发改委体改司常务副司长王强、中国铝业股份有限公司总裁敖宏、北京市投资促进局局长周卫民、美国国际商会亚太区主席秦嘉豪等嘉宾参加论坛并发表主题演讲。

中国恒天集团董事长张杰、北京星牌集团董事长甘连舫等俱乐部会员单位企业家、京津冀部分地方政府代表与首都媒体记者260余人参加论坛。

首都企业家俱乐部常务副理事长、中国石化原监事会主席王作然主持上午论坛。他说，2014年2月，习近平总书记在视察北京时提出，要把北京建设成为国际一流的和谐宜居之都。总书记对首都北京这一新的战略定位，2016年被写入北京“十三五”规划，为首都经济圈和京津冀地区企业发展提供了重要机遇。实体经济是中国经济的基础，今天我们邀请了国家发改委等宏观经济部门领导和实体经济大型企业负责人给我们分析经济形势、探讨创新转型之道，下午的分组论坛各位企业家还将就具体议题深入探讨，首都企业家俱乐部要坚持两位德高望重的创始人陈锦华和袁宝华的指示精神，为企业服务，为企业家服务，为经济建设服务，特别是新常态下中华民族伟大复兴离不开经济振兴，首都建设首善之区，首都企业家俱乐部要多做贡献。

首都企业家俱乐部理事长、中国建材集团董事长宋志平作了题为《关于企业创新转型的探索与思考》

的主旨报告。他系统阐述了大企业创新与万众创新、自主创新与集成创新、独立创新与协同创新、技术创新和商业模式创新、持续性创新和颠覆性创新等主要创新模式，结合中国建材集团的企业实践同与会企业家分享了企业创新和转型的经验。宋志平提出，企业要向“高端化”、“绿色化”、“智能化”和“国际化”转型，为此需要构筑产业升级的三条曲线：现有产业的升级、新技术产业的升级和制造服务业的升级。他强调，重点做好制造服务业升级。制造业转向制造服务业是历史的必然。目前我国制造业普遍过剩、恶性竞争，大家都应该认真思考向制造服务业转型，延伸产业链，提高附加值，进而共同促进整个国家工业的转型。制造业的服务化转型无论对大型传统制造企业还是对新兴的小微企业，都是重要的商业模式创新，蕴含着发展的新机遇。

国务院研究室信息司司长刘英杰同志长期负责国家经济发展的研究工作，多次参与一些国家重要经济政策的制定过程，今天他将就当前的国内经济形势和国民经济稳步增长的情况进行宏观介绍。

国家发改委体改司常务副司长王强做了《推进国有企业混合所有制改革——部分领域混改思路》的演讲。他指出，根据国务院有关政策，国家发展改革委负责牵头做好国有企业混合所有制改革有关工作。改革的主要任务是，重要领域开放竞争性业务、破除行政垄断、打破市场垄断，推进政企分开、政资分开、网运分开、特许经营。允许乃至引入非公资本发展混合所有制经济，是实现改革任务的可探索的有效途径。

中国铝业股份公司总裁敖宏作了《中铝转型升级进行时——A股亏损王如何成功实现扭亏为盈》的演



讲。他指出,通过创新的“加、减、乘、除”等全方位扭亏措施,中铝从去年亏损160多亿的A股亏损王今年实现扭亏为盈。由于国有企业需要严格规范按照国家规定建设和审批程序,在自备电厂和电力成本方面处于劣势,主要靠电网供电,仅此一项电价成本就比民营铝厂增加120亿成本。第一,着眼长远,科学做好加法。打好补短板的技改歼灭战,打好事关长远的项目建设攻坚战。第二,壮士断腕,敢于做好减法。坚决淘汰落后产能,坚决消灭僵尸企业,关注发展困难企业。第三,创新驱动,积极做好乘法。建平台,深化科技研发;定靶向,专题研发攻关;结对子,高端业务组合。第四,资本运作,善于做好除法。争取产能政策,择机发展处置;争取补助政策,处理无望企业;进行并购重组,实现战略收益;全力盘活资产,提高运行效率;强化资本运作,优化资源配置;加强资金管理,降低财务费用。目前中铝的状况是“实现扭亏为盈、整体企稳向好,正在爬坡过坎。”敖宏最后说,如果说去年我们是摸爬滚打,在地上打,今年站起来拳打脚踢,明年我们更高的目标,要爬坡过坎,后年会有一个很大的变化和提升。

下午是俱乐部会员闭门活动,分为“投资北京”、“投资美国”、“国企改革”和“生态圈协同”四个分会场。北京市投资促进局局长周卫民在投资北京会场详细介绍了北京的发展趋势、投资政策,回答了参会代表的问题,共同探讨北京战略定位给企业带来的机遇。美国国际商会亚太区主席秦嘉豪专程从美国飞到北京给论坛介绍了美国投资政策和项目。参加“国企改革”会场的企业家代表相互介绍,结合上午的主题会议,共同探讨国企发展与混合所有制的问题,探讨国企与民企合作方式。参加“生态圈协同”会场的代表,从产业上下游的视角,取长补短,交流合作。各个会场,代表踊跃发言,气氛热烈。

本次论坛由首都企业家俱乐部主办,北京饭店、北新集团建材股份有限公司、北京瀚海京盛技术有限公司、智合新天(北京)传媒广告股份有限公司、北京金五星商贸集团有限公司联合协办。

首都企业家俱乐部是以北京市和中央在京的大中

型企业 and 有代表性外资企业和民营企业为主体的社会团体,成立于1985年3月23日,现有团体会员单位200余家。第九届全国政协副主席陈锦华是首都企业家俱乐部第一任理事长,原国家经委主任、中国管理科学泰斗袁宝华同志从俱乐部创办至今担任俱乐部总顾问。俱乐部现任理事长是中国唯一将两家企业(中国建材集团和中国医药集团)带入世界500强的中国建材集团董事长宋志平。中国石化股份公司原监事会主席王作然、中国石油天然气集团原副总经理曾玉康、中国海洋石油总公司副总经理吕波、中国民生银行董事长洪琦、首钢总公司董事长靳伟、北京汽车集团有限公司董事长徐和谊担任首都企业家俱乐部常务副理事长。北新集团建材股份有限公司董事长王兵担任首都企业家俱乐部主任。

来自人民日报、光明日报、工人日报、中国新闻社、中国经济导报、中国经济时报、中国经济参考报、中央人民广播电台等近30家首都新闻单位的记者参加了在北京饭店国际会展中心举办的2016首都企业家论坛,并进行了宣传报道,

据论坛之后的不完全统计,已有中华工商时报、中国经济导报、美中时报、企业观察报、企业家日报、中国建材报、香港《大学问》杂志以及人民网、中国网、央广网、朝闻天下、中国焦点、中国新闻资讯、中国精彩新闻、环球网、中国广播网、未来网、中国连锁网、中财网、北京之窗、北京视窗、中国名企排行网、中国商业新闻网、北京热线、上海热线、天津热线、天津在线、中国企业报道、搜狐网、中华网、江苏热线、河北企业网、商谋在线、华城新闻网、明通新闻网、商界在线、企汇网、山东在线、中国行业经济网、鞍山新闻网、第一时间、上海视窗、新北青网、新闻稿在线、前沿观察网、中原网、百川网、时代网、九州新闻网、汉风网、地球村民网、中国企业家网。中国工业新闻网、中国产业网、改革网、企媒在线、中国新闻在线、环亚快讯网、头条新闻网、中国企业新闻网、华龙网、大河网、东方网、网易新闻、视界网、大众网、新民网等100余家报刊、网站发布了论坛消息。

和谐宜居之都与企业发展新机遇

——2016首都企业家论坛主持词

(2016年11月20日上午)

首都企业家俱乐部常务副理事长 王作然



各位会员、各位企业家、各位嘉宾、各位媒体记者：上午好！

今天我们相聚在北京饭店举行一年一度的首都企业家俱乐部年会——2016首都企业家论坛。

首先感谢首都企业家俱乐部理事、副主任，北京饭店董事长王泉生同志为我们提供了这个充满了浓郁向上气氛的会议场所。也要感谢为本次论坛提供了热情支持的北新建材等4家会员单位。

2014年2月，习近平总书记在视察北京时提出，要明确城市战略定位，坚持和强化首都全国政治中心、文化中心、国际交往中心、科技创新中心的核心功能，深入实施人文北京、科技北京、绿色北京战略，努力把北京建设成为国际一流的和谐宜居城市。

总书记对首都北京这一新的战略定位，2016年被写入北京“十三五”规划。围绕这一战略定位，

“十三五”时期，北京将加快建设全国科技创新中心、规划建设城市副中心、着力建设全国文化中心、深入实施京津冀协同发展战略、建设绿色低碳生态家园、加快形成引领经济发展新常态、实现城市可持续发展的体制机制和发展方式。所有这些都为企业发展提供了重要机遇。

本着为首都经济服务、为企业与企业家服务的宗旨，首都企业家俱乐部今年论坛的主题确定为“和谐宜居之都与企业发展新机遇”。这个主题，是理事长和我们的秘书班子确定的。中央制定的京津冀一体化协调发展的战略部署下达后，首都企业家俱乐部的外延就相应地扩大了，今后的很多事情，要站在北京的1.68万平方公里、天津1.2万平方公里、河北的18.8万平方公里，总计21,68平方公里的一个大概念上进行考虑了。北京是不是和谐宜居的城市？刚刚卸任的王安顺市长在年初《政府工作报告》当中讲到，首都已经不太宜居了，将近3000万的人口、560万台汽车的保有量都制约了北京的宜居城市建设，再加上交通问题、污染问题，私搭乱建和低端业态遍布等问题，仍然在掣肘北京的城市宜居化。

但我们也应该清晰地看到，城市诟病正在为企业发展提供着新的发展机遇，给今天与会的200多位国企、民企的企业家提供了展示舞台。

最近，习近平总书记在国有企业党建座谈会上讲话，充分肯定了国有企业为国家做出的重大历史贡献，是功勋卓著、功不可没。全国16.7万家国有企业，拥有140万亿的资产，每年给国家上交税收3万亿



之多，建国67年以来，为国家、为人民积累了大量的资产。当然国有企业也要加快改革，不改革是没有出路的。

现在民营企业迅猛发展，仅中关村2015年的产值就达到4.08万亿，增长了13.8%，所以说，国企、民企是相辅相成的融合关系，都是为了中华民族的振兴，都是为了伟大祖国的强盛。

本次论坛会期一天。上午是主题会议，下午是分论坛活动。

出席本次论坛的人员有：俱乐部理事、常务理事、副理事长、常务副理事长、理事长，监事、监事长，主任、常务副主任、副主任企业家等。来了很多大的企业以及知名的企业家。

俱乐部还特邀部分非会员企业家代表和战略合作单位的代表光临。

出席论坛的演讲嘉宾有：国务院研究室信息司司长刘英杰、国家发改委体改司常务副司长王强、中国铝业股份有限公司总裁敖宏。

我们还特别邀请了北京市投资促进局局长周卫民、美国国际商会亚太区主席秦嘉豪参加下午的活动，为论坛发布北京市的投资信息和美国的投资项目。

在这里我要非常地感谢238位企业家和其他的同志们能够放弃假日休息，从四面八方赶来参加论坛、聆听演讲。

借此机会，我谨代表首都企业家俱乐部，向出席本次论坛的会员、企业家、嘉宾以及媒体记者表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

由于时间关系，我们为嘉宾安排演讲的时间很短，但由于他们事先做了大量的准备，所以，我相信，今天的演讲会十分精彩，一定会给大家带来很多的启发和收获。

首都企业家俱乐部理事长、中国建材集团董事长、党委书记宋志平同志从事了40年的企业管理，不但擅长企业管理，还逐渐形成了他的一套系统化理论，也曾经被李克强总理邀请到中南海座谈企业改革事宜。本次论坛的资料袋里给每位与会代表准备了一本他的著作《经营方略》，我们的第10期《首都企业家》杂志也转发了10月28日《经济参考报》介绍宋志平同志从企方略的文章，题目是《温和而执着的改革者》。这些对于我们了解宋志平同志的改革思想会有很大的帮助。今天他将结合中国建材的改革案例，以“关于企业创新转型的探索与实践”为题进行主旨演讲。

国务院研究室信息司司长刘英杰同志长期负责国家经济发展的研究工作，多次参与一些国家重要经济政策的制定过程，今天他将就当前的国内经济形势和国民经济稳步增长的情况进行宏观介绍。

国家发改委体改司常务副司长王强同志将结合国有企业和混合所有制改革的进展情况，重点从分管的角度，介绍电力、石油天然气、铁路、民航、电信、军工等重点行业的对外合作内容。

中国铝业股份有限公司总裁敖宏同志将现身说法，介绍中铝股份通过创新性的加、减、乘、除，使企业走出亏损、摆脱困境、转型升级并健康发展的转化过程。

同志们，2016首都企业家论坛的主旨是为北京服务和谐宜居，但是更重要的是怎么样顺潮流而多，抓住机遇，加快发展。

谢谢大家自始至终参与这次论坛，2017年我们将会做出更好的准备，欢迎大家踊跃参加明年的首都企业家论坛，谢谢大家！

（本文根据录音整理，未经本人审阅）



关于企业创新转型的探索与实践

——在2016首都企业家论坛上的主旨演讲

首都企业家俱乐部理事长 宋志平

8月26日，中国建材与中国中材召开重组大会，重组后的中国建材集团一跃成为世界建材领域的巨型航母，朝着世界一流的综合性建材产业集团迈进。经营规模：资产总额超过5500亿元，员工总数25万人，年营业收入近3000亿元。拥有15家上市公司，其中海外上市公司2家。产业实力：水泥熟料产能达5.3亿吨、商品混凝土产能达4.3亿立方米、石膏板产能20亿平方米、玻璃纤维产能178万吨、风电叶片产能16GW，均位居世界第一；在国际水泥工程市场和余

热发电国际市场领域也将进一步巩固全球行业第一地位。科技实力：拥有26家国家级科研设计院所，3.8万名科技研发人员，8000多项专利，3个国家级重点实验室，8个国家级工程研究中心，33个国家、行业质检中心。改革方面：肩负发展混合所有制经济、落实董事会职权、兼并重组三项改革试点。新中国建材集团愿继续与政府部门、兄弟企业紧密合作，增进友谊，携手共创互利共赢的美好未来。

我今天与大家交流的题目是“关于企业创新与转



型的探索与实践”，主要从三部分与大家交流。

第一部分 创新转型的背景

当前，中国经济正处于新旧动能接续转换、经济转型升级的关键阶段，创新与转型是企业的必由之路、突围之路，更是机遇之路。为什么要把创新与转型摆在企业发展的突出位置？这与面临的大环境有关。

一、中国经济发展进入新常态。

当前中国经济发展“三期叠加”，正处在新常态，最突出的特点就是经济从高速增长转入中高速增长。按照“十三五”规划建议的要求，中国经济未来五年仍要以略高于6.5%的中高速增长。人民日报《开局首季问大势》一文曾指出，“综合判断，我国经济运行不可能是U型，更不可能是V型，而是L型的走势。”过去经济增长靠加大投资拉动，“水多加面，面多加水”，这种发展带来的不良后果就是产能过剩，像钢铁、煤炭、水泥等基础原材料行业已是全面过剩。以水泥行业为例，今年全国产能35亿吨，近两年销量平均24亿吨左右，产能超过需求量约30%。在这种背景下，只有加快转型，着力加快供给侧结构性改革才是出路。供给侧结构性改革包含两个核心：一是适度扩大总需求，增加有效需求，不搞强刺激，同时着重做供给侧工作；二是着力解决结构性问题，减少低端、无效、过剩的需求，增加高端、急需、有效的需求。对于过剩行业来说，以供给侧结构性改革为契机，全力以赴化解过剩矛盾，实现持续协调发展，任务紧迫、时不我待。

二、互联网新经济蓬勃发展。

现在，以互联网为代表的信息技术日新月异，中国正大力实施网络强国战略、国家大数据战略、“互联网+”行动计划，促进互联网和经济社会融合发展。今年5月，国务院印发《关于深化制造业与互联网融合发展的指导意见》，提出制造业是实施互联

网+的主战场，要推动制造业与互联网相融合。十多年前我也做过互联网，叫北新数码，当时之所以没成功，是因为互联网技术还不成熟，尤其是移动终端和线上支付都不方便。今天，随着互联网技术的发展，创新进入全新时代，手段也更加现代化了。经济好像一架飞机，机身是实体经济，而资本市场和技术创新是两个翅膀，互联网应是高高竖起的尾翼，这些都应完美地结合起来。在这方面我有两个体会：一是互联网一定要和实体经济结合；二是实体经济一定要主动融入互联网。实体经济如果不去拥抱互联网，再大的企业也会倒下。

三、全球化步伐加快。

习近平总书记在杭州G20峰会上提出，在经济全球化的今天，没有与世隔绝的孤岛，我们要加快建立创新型、开放型、联动型、包容型世界经济，推动构建和优化全球价值链，扩大各方参与，打造全球增长共赢链。我国是全球第一大贸易国，“十二五”期间，中国的对外投资年均增长率达到13.1%，年直接投资额由“十二五”初期2011年的601亿美元增长到2015年的1180亿美元。当前，“一带一路”建设深入实施，过去企业“走出去”，国家往往是单个地区或单个项目地支持，这次则是国家全方位地为企业“走出去”鸣锣开道，为企业发展提供了千载难逢的发展机遇。

四、全球气候变暖。

人类现在面临全球气候变暖的问题。全球气候大会去年底在巴黎召开，我作为中国企业代表在会上做了三场演讲，谈了关于中国企业应对气候变化的看法。随着经济快速发展，过去人类曾面临“增长极限”的压力，赖以生存的资源 and 能源面临挑战，可持续发展理念深入人心。但很快发现人类遇到不只是“增长极限”的问题，更严峻的是关乎人类“生存的极限”。1962年美国生物学家蕾切尔·卡逊所著的《寂静的春天》详述由于大量农药的滥用，虫子和鸟

类都被杀死了，春天变得很安静，讲的就是关于生态的问题，自此环境问题进入人们视野，引起国际社会更多的关注。现在全球气候问题日益严重，地球温度在升高，科学家预测为了人类的生存，从1750年工业革命到本世纪末2100年地球升温不得超过两度，到目前地球升温已超过1度。各国在巴黎大会签署了相关协议，提出未来不能使地球升温再超过1度，这意味着到2050年前人类要取缔50%至70%的化石能源，到2100年取缔所有的化石能源。这是人类发展史的重大事件。这就要求我们心系社会，在资源、能源和排放上，树立自律的观点，从绿色环保、节约能源等方面推进产业变革。

第二部分 企业的创新

创新是引领发展的第一动力。经过改革开放30多年的发展，当前中国正由要素驱动、投资驱动的时代转向创新驱动的时代。在国家政策的大力扶持下，大众创业万众创新的热情空前高涨。创新不是天才人物的专利，要把勇于创新 and 把握机遇结合起来，把遵循规律和掌握方法结合起来，进行有效的创新。什么是有效的创新？简言之，就是提高创新效率，减少盲目、不必要的风险，少做无用功。

一、创新的几种主要理论

1. 熊彼特的创新理论。约瑟夫·阿洛伊斯·熊彼特是当代西方著名经济学家，他在1912年出版的著作《经济发展理论》中提出的创新理论，曾轰动西方经济学界。他有几个主要观点：一，创新是建立一种新的生产函数。也就是说，把一种从来没有过的关于生产要素和生产条件的“新组合”引入生产体系。所谓“经济发展”也就是指整个资本主义社会不断地实现这种“新组合”而言的。二，创新是资本增值的本质。在熊彼特看来，所谓资本，就是企业家为了实现“新组合”，用以“把生产指往新方向”、“把各项生产要素和资源引向新用途”的一种“杠杆”和“控

制手段”。资本不是具体商品的总和，而是可供随时提用的支付手段，是企业家和商品世界之间的“桥梁”，其职能在于为企业家进行“创新”而提供必要的条件。三，企业家是创新者。熊彼特强调和重视企业家的独特作用，把企业家看作是资本主义的“灵魂”，认为企业家的职能就是实现“创新”，引进“新组合”，企业家是推动“经济发展”的主要组织者和推动者。

2. 德鲁克的创新理论。一要进行有目的的创新。德鲁克认为：“创新是有意识的、有目的地寻求机会的结果”，“企业家必须有目的地寻找创新的来源，寻找预示成功机会的变化和征兆”。创新不是盲目创新，而要首先明确创新的目的，树立创新的目标，有目的的创新可以减少创新风险的90%。因为有目的的创新活动，始于对机遇的分析，而且经过了精心策划与周密组织，无论是在所达到的目标还是在可获得成果方面都有高度的可预测性。二，商业模式创新同样重要。德鲁克认为，企业家的特征就是创新精神，企业家和所有制无关，任何所有制的企业都可以产生企业家。但创新不等于科技创新，创新不见得都是高科技，高科技创新需要大量中低端科技来支持和培育，甚至有许多创新和技术也不搭界，企业凭借商业模式的创新，创造了新的价值也能成功。三，建设创新型社会、企业家社会。德鲁克认为，没有创新做基础的福利社会必然会坐吃山空引发债务危机，甚至会造就懒惰的社会，因此应该保护和发扬创新精神，用企业家社会取代福利社会。1965年到1985年间，欧洲经济经历了衰退，美国经济却十分繁荣，新增就业4000万人，就业人数从7000万增加到1.1亿，成功逃过了康德拉季耶夫长周期理论的“魔咒”，实现经济繁荣和高就业率。德鲁克把原因归结为，美国从管理经济进入到创新经济或者企业家经济的时代。

3. 克里斯汀的创新理论。1997年美国哈佛大学商学院教授克里斯汀推出名著《创新者的两难》。其中

有两个主要观点：一，良好的管理可能导致部分企业衰败。克里斯汀通过大量案例证明，管理层所做出的合乎逻辑的和强有力的决策，可能会让他们失去领先地位。原因就是领先企业太注重现有客户和市场，对原有技术路径过于依赖，使得他们与突破性技术失之交臂。就算经营最好的公司，尽管他们十分注意顾客需求和不断地投资开发新技术，但都可能被任何新产业所影响而导致失败。二，企业要进行颠覆性创新。指的是利用技术进步效应，从产业的薄弱环节进入，颠覆市场结构。与颠覆性创新相对的概念是持续性创新，也叫渐进式创新，指的是企业对原有业务不断创新并加以完善，让原有的业务更加稳固持久。基于对新技术导致成功企业衰落的原因和条件的理解，克里斯汀提出解决两难的管理方案：一方面是要保证企业近期健康运行；另一方面，要动员足够多的资源，关注那些可能导致企业走下坡路的突破性的技术进展，保证它的产品不会被新的技术挤出市场。

4. 费尔普斯的创新理论。诺贝尔奖获得者经济学家费尔普斯在他的著作《大繁荣》中重要论点是创新主要靠草根创新。他有两个主要观点：一是创新和制度无关，主要和文化有关。费尔普斯认为，国家经济繁荣兴盛的源泉是现代价值观，例如，参与创造、探索和迎接挑战的愿望。这样的价值观点燃了实现广泛的自主创新所必需的草根经济活力，让越来越多的人获得了有意义的职业、自我实现和个人成长。二是创新主要靠草根创新。他认为，大多数创新是由千百万

普通人共同推动，正是这种大众参与的创新带来了庶民的繁荣兴盛——物质条件的改善加上广义的“美好生活”。在清华大学，我曾和费尔普斯有场对话。我对他的第一个观点认同，第二个观点不完全同意。德鲁克在《创新与企业家精神》一书中提到，美国的一些创新并不源于大企业，但大企业在创新上仍大有作为。我比较赞同德鲁克的见解。

二、创新的几种主要模式

1. 大企业创新与万众创新

大企业是技术创新的主体，是推动人类进步的重要力量。比如通讯领域的通用公司贝尔实验室，汽车领域的福特汽车公司，计算机领域的IBM（国际商业机器公司）、英特尔、微软公司等。正是由于这些大企业在技术领域的创新和领军作用，开创了工业化的新时代，也创造了世界范围内的现代物质文明。

目前，我国正在开展大众创业、万众创新活动，在互联网等产业草根创新成绩斐然，涌现了不少创客。但我国工业的大量持续性创新仍由大企业承担，我们引以为傲的神舟飞船、高铁、核电等技术都是大企业创造的。创新需要基础和实力，像编软件可能有个电脑在宿舍和车库里能搞出来，但要生产大飞机、研发航空发动机、冶炼特种钢材还要由大企业完成。国务院在《关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》中提出，支持各类市场主体不断开办新企业、开发新产品、开拓新市场、培育新兴产业，形成小企业“铺天盖地”、大企业“顶天立地”的格



局。这也是讲大企业创新和万众创新相互融合。

2. 自主创新与集成创新

自主创新是相对于技术引进、模仿而言的一种创造活动，是指通过拥有自主知识产权的独特技术并在此基础上实现新产品的价值的过程。自主创新与集成创新不是对立的，在我国建设创新型国家的战略中，原始创新、引进消化吸收再创新、集成创新都是自主创新的模式。三种模式都属于自主创新，都是独立完成的，区别在于创新要素的来源和创新方式的不同。

原始创新比较难，主要取决于基础研发能力，投资多、周期长，在欧美等发达国家一般是由有实力的大学实验室进行。引进消化吸收再创新，往往发生在发展中国家前期的发展过程中，我国改革开放三十多年基本采用了这种创新模式。今天，我国经济已从追赶型步入赶超型阶段，不能再沿用过去引进消化吸收再创新的方式，要改用集成创新的方法。

集成创新即把各种创新要素集成起来达到新的创新，就是“把做面包的技术用在蒸馒头上”。集成创新理论是由西方人提出的。熊彼特创新理论讲的要素集合，其实就是今天的集成创新。目前全世界的企业创新很少是靠独门绝活而完成的，恰恰相反，企业的新技术和新产品，大都借鉴了前人和他人的技术，只不过加上了自己一些独特的创新，也就是说现在大多创新都在集成创新范围内。苹果、微软、华为等知名企业，都是集成创新的典范。这些年来，中国建材通过开展多种方式的集成创新，重组海内外高科技企业，积极引入先进技术和高层次人才，牢牢控制了行业制高点，真正做到在相关领域领先一步。

【案例】中国建材的海外收购

2007年，中国建材投资收购德国NOI公司，成立境外公司SINOI，作为海外研发基地，为国内生产基地提供强大的技术支持。通过境外收购，中国建材一跃成为中国最大的风电叶片制造商、全球兆瓦级风电叶

片的领导者。2014年，收购圣戈班Avancis公司，引入铜铟镓硒薄膜太阳能技术，彻底打破国外巨头在该领域对中国的长期封锁和垄断。今年5月，Avancis慕尼黑研发中心开发出300mm×300mmCIGS小型薄膜太阳能电池，光电转换率刷新世界纪录达17.9%，并获得国际知名第三方检验机构的认证。

3. 独立创新与协同创新

创新有独立创新与协同创新之分。独立创新是企业以一己之力进行的创新活动。协同创新是有组织的创新，指的是各种创新组织和企业间协作进行的创新，最终形成政府、科研机构、大学、企业等各类创新主体功能互补、良性互动的创新新格局。创新是一个协同的故事，融合的故事，平衡的故事。我们应从线性思维到网状思维，从一分为二到合二为一，充分发挥协同创新的作用，在辩证统一中实现新的发展。

我国拥有强大的智力资源，13亿人口中有1.7亿人受过大学教育。过去30年，我国依靠廉价劳动力和低成本产品在世界经济舞台具有了一定的竞争力。下一轮竞争，我们要靠整合创新资源、进行协同创新取胜。这是我国在科技创新领域实现弯道超车的捷径。这里主要讲两种协同方式，企业协同、产学研协同。

企业间的协同创新主要包括三种方式：

第一种方式：技术外包。大企业要主动采用外包等方式，给中小型企业及创客下订单。在发达国家，这是常见的创新途径。例如医药领域，美国辉瑞等大药厂的很多新药开始都是由一些中小企业或“夫妻店”研制出来的。大制药集团可以以下定金方式进行委托，最后再受让成果，下订单、做临床。这是未来的一个方向，即在全球范围进行技术外包，让技术真正成为商品。从中小微企业来看，要和大企业合作，接受大企业的创新外包，中小微企业之间也要协作分工，共同完成更大的系统集成创新。

第二种方式：打造开放性创新平台。平台思维是



创新的重要方式。在研发走向外部化的今天，集众智聚合力，共同推进科技进步，是未来的创新方向。近年来异军突起的华为公司就是做平台的创新典范。它拥有研究院所和联合创新中心超过50个、科研人员超过7万名，通过取材全球顶级研发资源，在信息与通信技术领域迅速跻身全球前列。中国建材集团所属中国建材总院是行业里的“中央研究院”，有1.3万名科技工作者，目前正在全力打造行业技术孵化、试验、应用的开放性创新平台。我们可以把行业面临的问题放到平台上，让大家在互联网平台上“打擂揭榜”。同时，创新成果汇集到平台上，还可以由总院鉴定真伪。我们的目标是，在这个开放性创新平台上，从研发、技术发包到鉴定、检测、销售到资金提供可以一站式完成，成为建材行业的“创新工场”。

第三种方式：联合攻关。对于重大项目，大企业之间可以采取联合攻关的方式创新。比如电动汽车，可能我国每一家汽车厂都想研究，但这种“背靠背”投资往往造成低质重复建设。我的想法是，可以把所有汽车厂的研发技术、财力汇聚起来，实施大协作，尽快做出我国最好的电动汽车。过去我们搞创新，为攻克一个问题，举全国之力，实施大协作。现在做项目、搞研发都市场化了，市场里有竞争、有独立性，但同时也应该有组织，采用资源整合的方式，将人才、资本、信息、技术等各类创新要素汇集在一起，联合攻关，迅速形成创新成果。

企业协同创新之外，还要加强产学研协同。在这一点上，不同国家有不同特色。欧美等国家创新体系主要源于大学，日本、韩国则多是由企业的中央研究院和技术中心在做。而中国则是靠产学研结合或产研结合。在计划经济年代，我国的技术创新主要靠部委的一些研究院所。2000年前后工业部委撤销时，这些院所纷纷和政府脱钩，但本身仍积淀着大量技术，而企业自己搞技术中心又不是很成功，因此产研结合就成了优势互补的一个途径。

【案例】产研结合发展特种水泥

中国建材集团既有强大的产业平台，又有一流的研发平台，产研结合基础得天独厚。中国建材总院研制发明了6大体系、7大类共60余种特种水泥，满足了我国国防、石油、水电、冶金、化工、建筑、机械、交通等行业工程建设需要；西南水泥所属的嘉华水泥依托总院的科研成果，成为国内最大的特种水泥生产企业。除了特种水泥，我们在新型房屋、PM2.5治理、节能环保等领域，通过产研结合也取得了丰硕成果。

4. 技术创新与商业模式创新

传统上把科技分为三个层面，一是基础科学，回答未知的问题，二是应用科学，解决现实中的问题，三是技术层面，解决产品开发和制造的问题。我们讲的创新大多数集中在第三个层面，也就是技术创新层面。技术创新是推动社会变革、企业发展的重要动力，每次工业革命都源于重大技术进步。

尽管技术革新对推动社会发展和人类进步发挥了巨大作用，创新却不完全依赖技术，往往更依赖创意和商业模式创新，商业模式、技术组合的创新同样能取得成功。1965年到1985年，美国高科技的创新安排了600万人的新增就业，而商业模式的创新安排了3000多万人的就业。福特公司就是个商业模式创新的典型，老福特曾经说过，“我不过是把汽车的技术组合在一起而已”，老福特作出了令人震惊的发明，但并不是他创造了把生产效率提高五倍的生产线，而是他天才级的创意：每个人都应该拥有一辆汽车。创新其实就是发现新的价值创造方式。像老福特、乔布斯，他们真正的贡献并不是创造了什么技术，而是让我们看到了商业模式创新的价值、创意的巨大力量。

我曾在央视的一个创业大会上遇见一位“米线哥”，他做米线没有多少技术含量，却开了很多连锁

店，成了当地知名的创业者。我曾去济南参观的“阳光大姐”家政服务公司也没有太多高科技，但创新点不少，安排了超过8万名女职员就业，很了不起。其实，环顾全球跨国公司，像麦当劳、肯德基、星巴克、家乐福等知名企业，以及淘宝、滴滴打车等新业态公司，都没有特别高的技术，但是通过探索新的商业方法、新的商业组合，创造了惊人的业绩，安置了很多就业。马云有句话讲得很精彩，他说自己不太懂计算机，只是一个平台的建设者，最大的财富是数据，最大的核心竞争力是数据处理能力。

【案例】中国建材“智慧工厂”模式

中国建材集团的“智慧工业”模式，通过旗下优备网一方面为全球工业企业提供优质零配件服务，减少中间环节，降低采购成本；一方面整合供应链渠道，帮助国内企业进行全球推广，提高品牌知名度，助力中国企业“走出去”。例如，我们的企业在走出去过程中，在海外建了很多工厂，发达国家的人员不愿意去发展中国家从事技术和管理工作，当地人技术不熟练，管理水平也不上，那么由谁来承担这些工厂的管理呢？中国建材的做法是，输出一大批有技术水平和管理能力的人员从事外包式管理，提供技术支持和管理服务，没有重资产的投入，但效益很可观。

5. 持续性创新与颠覆性创新

刚才谈到了克里斯汀的颠覆性创新理论。企业既要搞颠覆性创新，又要搞持续性创新，那到底该怎样选择？这确实是个两难。因为之前的业务曾让公司在数十年内长盛不衰，提供了充足的现金流，但如果一直沿用过去的思维和商业模式，不做颠覆式创新，很容易被新入场者淘汰。

搞颠覆性创新很重要，但并不是所有企业都能做成，这主要取决于企业的战略以及资金、人才、技术等资源条件。大多数企业还是要立足于现有产业搞持

续性创新。事实上，企业中大量的创新都属于持续性创新。比如很多汽车公司现在主要做汽油车，但也想开发电动车。根据预测，2050年电动汽车能占汽车市场份额的15%，这虽是很大的比例，但是主流还是做汽油车，把现有汽油车做得更节油和更环保。

当然，对于大企业来说，应该在做好持续性创新的同时，积极尝试颠覆性创新。事实上，就像克里斯汀认为的那样，很多大的领先企业之所以会失败，就是因为对持续性创新比较坚持而对颠覆性创新不够敏感。同时，大企业的机制也往往不能满足互联网等新产业的要求。但这些情况也在改变，特斯拉的电动车不错，宝马碳素外壳的电动车也很轰动，北汽的电动车也后来居上，大企业在转型期中正在学会自己“颠覆”自己。

在原有业务的持续式创新和开展新业务的颠覆式创新之间选择是很难的。按照克里斯汀的观点，搞颠覆性创新最好的办法是把进行颠覆性创新的部分独立出来，做个新部门，和原有业务分开，靠原有业务部门搞破坏式创新是很难的。例如让研究汽车的人去搞电动汽车不太容易，所以汽车公司要搞电动车应专门组织一帮技术人员，甚至地点也不应放在一起。

在建材行业，新型建材是水泥等传统产业的替代品。有水泥企业一把手曾跟我说，用新型建材建造的办公楼非常好，可如果大家都用新型建材，水泥就卖不出去了。这也正是我们发展新型建材用全新团队的原因，一是传统产业仍然大有可为，二是原有团队对从事多年的传统业务很难割舍。所以说，术业有专攻，做水泥的团队就把水泥做好，做新型建材的团队就把房屋做好。按照这一思路，这些年来中国建材一方面由中联水泥等专业公司做好水泥、玻璃等传统业务的技术升级；另一方面由北新建材等专业公司大力发展新型建材、新型房屋、新能源材料等战略性新兴产业。现在，传统产业和新兴产业齐头并进，发展得都很好。

【案例】泰山石膏的创新实践

中国建材集团所属泰山石膏多年来持续不断改进生产工艺，自主研发了年产2000万m²至6000万m²的大型纸面石膏板生产线、100%用工业副产石膏生产纸面石膏板新工艺、流化床一段式制粉新工艺以及热风干燥技术、气流烘干技术、导热油余热余烟回收利用等上百项先进技术，形成了自己的核心技术体系。研发的石膏板发泡技术可降低10%的石膏用量，每年节约成本2亿元。有趣的是，泰山石膏的发展对水泥业务来说是颠覆性创新，发泡技术又是泰山石膏自身的持续性创新。

三、如何降低创新风险

创新有风险，我们在创新过程中，要在可控可承受的条件下，承担适度的风险，避免盲目的风险和不必要的风险。过去人们常讲企业家精神是冒险精神和创新精神，但现在的观点是企业家的核心是创新，是创造价值，企业家的主要任务不是偏好风险，而是专注于预判和把握机遇。孔子讲“知者不惑，仁者不忧，勇者不惧”，但同时也说“暴虎冯河，死而无悔者，吾不与也。必也临事而惧，好谋而成者也”。前面我讲了创新的理论和方法，比如有目的的创新、协同创新等等，这些都有助于降低风险，除此之外，还有两点很重要：

1. 创新要在熟悉的领域进行。

企业创新大多适合在熟悉的领域进行，相比而言企业在熟悉的领域创新比较容易成功。企业管理者很重要的一件事是企业选择好的业务，而业务选好后可能需要一二十年或二三十年甚至更长时间才能做到一流。我从事管理工作近四十年。十几年前我到中国建材集团上任时，企业营业收入只有20亿元左右，近年来已有2500亿元。我同时担任国药集团董事长的五年间，国药集团营业收入从之前的360亿元增至超过

2000亿元。管理企业不是件容易的事，确定业务后要钻研很多年，创新也需要较长时间，需要我们有坚守的精神。

2. 创新的成功需要良好的管理。

创新的成功离不开良好的管理，或者说，好的管理是创新成功的必要条件。在创新过程中，人们往往容易忽视管理的重要作用。中关村很多上三板的公司不太成功的原因，一方面是离开了创新为主技术服务的方向，盲目地去开工厂；另一方面是很多科学家并不擅长管理工厂，一些学校或研究院的上市公司运作成功的并不多。企业即便有再好的创新也不能忽视管理的作用，只有有效的管理才能产生有效的创新。

第二部分 企业的转型

创新与转型相辅相成。创新的发展动力，创新的目的是什么？是促转型，促发展。新常态下，经济增速持续放缓，结构调整阵痛凸显，传统的发展方式难以为继，中国企业尤其是传统制造企业正经历爬坡过坎、滚石上山的巨大考验。同时，供给侧结构性改革、双创、中国制造2025、一带一路等政策也为企业发展提供了巨大空间。面对新机遇新挑战，我们要以变应变，加快转型升级、提质增效。

一、向“四化”转型

企业转型，往哪儿转？基于企业面临的新环境新机遇以及提质增效升级的任务目标，我们认为，企业应坚定不移地转方式、调结构，坚定不移地推进高端化、绿色化、智能化、国际化的“四化”之路，为实现可持续发展筑牢根基。

1. 高端化

走高端化之路就是加大结构调整和技术创新的力度，综合运用制造业服务化、产研结合、集成创新等模式，进一步延伸产业链和价值链，不断向产业链高端跃升，提升上下游产业链的整体价值。

改革开放30多年来，我国制造业规模迅速扩大，

已成为世界第一制造大国，超过200种主要工业产品的产量居世界首位。但同时我国制造业大而不强，自主创新能力不足，产品附加值不高，总体处于国际产业链和价值链的中低端。全世界的鞋、服装80%以前都是中国制造的。当前，新一轮科技革命和产业变革正在全球范围内孕育兴起，世界各国纷纷抢占未来产业发展制高点。发达国家加紧实施再工业化，发展中国家也在加速工业化进程，我们面临着发达国家先进技术和发展中国家低成本竞争的双重挤压，加快推动产业和产品向价值链中高端跃升、实现“中国制造”到“中国创造”已是迫在眉睫。

习近平总书记在全国科技创新大会上强调，必须坚持走中国特色自主创新道路，面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求，加快各领域科技创新，掌握全球科技竞争先机。“三个面向”是科技创新的根本价值所在，是企业高端化发展的方向所在。今天的中国制造业正在从中端迈向中高端，但就建材行业而言，我们正从中高端迈向高端，实现从跟随型到赶超型到引领型的转变。我们应要加大技术创新力度，创新优化产品结构，延伸产业链和价值链，推进技术结构、产品结构、产业结构的优化升级。

【案例】中国巨石的高端化实践

中国巨石是全球最大的玻纤制造商。巨石以执着的工匠精神，摒弃浮躁，踏实务实，几十年如一地进行技术创新，目前公司高端产品比重超过50%，国内市场占有率近40%、全球市场占有率超过20%。自主研发的高性能玻璃纤维配方E6、E7以及ViPro系列产品，均属于全球玻纤领域的重大技术突破。尤其是2008年金融危机时，巨石60%的出口订单突然没了，公司研发的E6配方，使公司成本降低了20%，成为金融危机中少有的持续盈利的玻纤企业。

【案例】中国建材攻克光伏玻璃技术难关

液晶显示玻璃过去一直被美国和日本所垄断，中

国建材确定了目标，经过大量精心而细致的准备，历经5年研发，生产出0.15毫米的液晶显示基板玻璃，实现了从“超薄”到“极薄”的跨越，打破了国外对电子信息显示行业上游关键原材料的长期垄断，标志着中国玻璃行业在国际上正由追赶向领跑跨越。

2. 绿色化

走绿色化发展之路就是毫不动摇实施可持续发展战略，坚持绿色低碳循环发展，在原材料选用、生产过程和产品应用等方面加强节能环保，自觉减少粉尘、氮氧化物和二氧化硫等的排放，提升资源循环利用能力。坚持绿色发展，也是为了主动应对气候变化和产能过剩问题，维护全球生态安全。

今年的两会《政府工作报告》提出，推动形成绿色生产生活方式，加快改善生态环境，今后5年，中国单位国内生产总值用水量、能耗、二氧化碳排放量将分别下降23%、15%、18%。企业是建设天蓝、地绿、水清“美丽中国”的主力军，尤其是近两年雾霾等问题突出，走绿色发展之路现在更是责无旁贷，节能减排、技术改造始终是企业义不容辞的责任。我们要坚定地走生产发展、生活富裕、生态良好的文明发展道路，推进传统制造业绿色发展，建立绿色低碳循环发展产业体系，为建设资源节约型、环境友好型社会，实现人与自然的和谐发展不懈努力。

建材产业资源依赖性强、环境敏感度高，中国建材集团站在道德高地做企业，确立了环境、安全、质量、技术、成本的价值排序，推出责任蓝天行动，围绕节能降耗、减污减排、生态保护、循环经济等重点领域，大力推进节能减排和转型升级，做了大量工作。

【案例】草原上的绿色工厂

提到雾霾，大家往往想到几大污染源：汽车尾气、钢铁厂、水泥厂，进而想到汽车限行、关闭或搬

迁工厂。但事实情况是，今天的新型水泥厂已不再是雾霾的制造者。中国建材是全球最大的建材制造商，也是全球最大的水泥制造商。通过对粉尘进行电收尘和袋收尘处理，安装脱硫脱硝装备等方式节能减排，现在的水泥厂可以称得上是“花园中的工厂、森林里的工厂、草原上的工厂”，不仅实现了无烟无尘化，而且展现了现代工业和自然环境的完美融合。我们在蒙古国投资建设的水泥厂，是在草原中间矗立的非常现代化的工厂，周围有马群、羊群，像一幅唯美的风景画。此外，中国建材集团加大了高标号水泥的研制和应用。据专家估算，如果把现在使用的水泥标号从32.5提高到72.5，能减少约40%的水泥用量，相当于可以少排放40%的二氧化碳。

【案例】加能源5.0绿色小镇

中国建材集团紧抓装配式建筑、新型房屋业务发展机遇，研发生产了绿色低碳的加能源5.0新型房屋，可以采用地热、光热、光电、家庭风电、沼气五

项增加能源供给的方式，不但不耗费外界能源，还会向外输出能源，让每个家庭成为能源工厂。这种房屋用工厂化方法进行生产，现场组装，完全智能化，可以实现节能、节水、节地和100%可回收。目前我们的新型房屋已在全国遍地开花，并出口到北美、欧洲、中东、南亚、非洲等国家和地区。英国、西班牙、智利等国家也在推广我们的绿色小镇，当地人称之为智慧房屋。

【案例】中国建材服务绿色出行

中国建材集团基于广阔的市场需求，在碳纤维领域进行技术创新，不断开发民用产品。今年3月，在三亚举行的澜湄合作展上，李克强总理亲自体验了我们制造的碳纤维自行车，给予充分肯定和好评。现在我们又在研究碳纤维电动自行车。这种电动自行车重量12公斤，根据个性化需求还可适当减轻重量。在我国很多城市都有地铁，但有的地方乘客从出发地到地铁口、从地铁出口再到目的地往往还有一段距离，



使用这种折叠电动自行车可以解决上述出行问题，非常便捷。自行车一块电池可供体重90公斤的人行驶30公里，每公里电费2分钱。未来我们将在这一领域掀起一场出行革命。

3. 智能化

智能化之路就是在新一轮技术革命浪潮中，紧抓工业4.0和中国制造2025战略机遇，加快工业化与信息化的“两化融合”，开展跨界经营，促进关键装备、工艺流程的智能化，降低成本、节约能源、减少人工，努力在一些关键领域抢占先机、取得突破。

工业4.0大家都很熟悉，这一概念最早在2013年4月德国汉诺威工业博览会上正式推出，后来上升为德国的国家战略，进而引领了全世界制造业的发展方向。什么是工业4.0？德国人基于工业发展的不同阶段，提出人类在经历了工业1.0蒸汽机时代、2.0电气化时代、3.0信息化时代之后，如今进入到4.0智能化时代。与工业4.0相对应的是第二次机器革命。区别于第一次机器革命把人肌肉的力量延伸到机器上，第二次机器革命是利用数字化、信息化和智能化，延长大脑智慧的力量，最显著的特征就是数字化信息的指数级增长、爆炸式增长。德国的“工业4.0”战略也是源于机器智能的理念。

2015年5月，我国正式推出中国版的工业4.0战略，即“中国制造2025”，强调制造业发展“以体现信息技术与技术深度融合的数字化网络化智能化制造为主线”，坚持创新驱动、智能转型、强化基础、绿色发展，力争到2025年从制造大国迈入制造强国行列。李克强总理曾指出：在工业和制造业领域，要把“中国制造2025”与“互联网+”和“双创”紧密结合起来，这将会催生一场新工业革命。

智能化是工业4.0和中国制造2025的核心，也是制造业转型升级的主攻方向。有次问到马云，传统国企今后面临的最大挑战是什么？他认为国有企业过去

的商业模式主要是B2C，生产出产品让消费者购买，而今后网络时代的商业模式是C2B，生产商需要考虑消费者的个性化需求进行生产。过去没有大数据，工厂一直沿用B2C的生产模式，比如做鞋、做衣服，工厂都是流水线统一标准生产产品，消费者再去选择适合自身的鞋子或衣服。现在有了大数据，工厂可以掌握消费者相关信息，通过智能化装备把消费者个性化的需求和大规模的生产结合起来。

【案例】中国建材的世界水泥“梦工厂”

中国建材在山东泰安建设了世界上第一条4.0工业智能化的水泥厂，应用GPS定位、互联网+、大数据处理、生产智能化模拟系统，使整个工厂实现“无人化”生产，生产线管理如“行云流水”，能效、环保和效益指标达到世界先进水平。吨产品能耗比同比节约20%以上，人均劳动生产率提高80%。中国建材水泥智能工厂被称为“世界水泥的梦工厂”。该项目获评工信部“2015年智能制造试点示范项目”，并入选全球契约组织“中国绿色技术创新成果”。

【案例】易单网：让外贸变得更简单

中国建材易单网是中国最大的建材电子商务出口平台，也是中国目前唯一一家全流程自营的B2B跨境电商服务平台。通过整合银行、中信保、商检等外贸上下游资源，并结合海外仓和海外营销网络，可以提供金融、通关、退税、外汇、销售、物流、售后服务、全球营销推广、出口代理等一站式外贸服务。

4. 国际化

走国际化之路就是紧抓国际化历史机遇，积极推进装备走出去和国际产能合作，深耕“一带一路”大市场，积极创新走出去方式，突出产融结合，强化品牌建设，推动互利共赢。

过去这些年，中国企业实现了快速发展，为今天的大规模出海铺垫了坚实基础。不过也应看到，“走



出去”还存在企业分散、缺乏协同、对品牌和标准不够重视、难以融入当地社会等不足，也发生过一些风险和损失。我们要总结经验和教训，强化风险管理，扬长避短，在“走出去”过程中注意几点：

突出国际产能合作。结合“一带一路”沿线国家的需求，带着优势产业和高效产能“走出去”，以先进的装备、技术、管理经验，支持和帮助相关国家和地区发展，在发展中共同获益。国际产能合作应是高质量、高效益的合作，不是简单的EPC，也不是简单的卖设备、卖技术，而是要在海外投资建厂，通过全资、控股、参股、租赁等方式开展全方位投资。

加强战略研究，做好整体规划。中国企业以往“走出去”，常常是一家一户地单干，打一枪换一个地方，没有很好地延伸服务，再加上一窝蜂地扎堆、杀价竞争，市场越做越窄，效益也不好。事实证明，单打独斗只能是“拉长工”，赚不到大钱，企业间应加强沟通，发挥合力，让过去“干活不挣钱、出力不讨好”的窘境不再重演。

联合开发第三方市场。中国企业“走出去”应与跨国企业合作，把我们的中高端装备与发达国家高端技术结合起来，联合开发第三方市场。例如，中国建材集团与三菱公司合作，在越南、土耳其、阿塞拜疆等国家建了很多水泥厂。此外，我们还与法国施耐德公司签署战略合作框架协议，未来双方将在非洲、南美、东南亚等第三方市场涉及光伏、水泥、玻璃约20个项目中密切合作。

突出互利共赢。我们要坚持“亲”和“诚”的文化，秉承为当地经济发展作贡献、与当地企业密切合作、与当地人民友好相处的“三原则”，推动当地经济和社会发展，树立负责任的国际形象。

重视“中国品牌”建设。“走出去”要把质量放在第一位，突出中国品牌、中国技术，突出一流品质、一流信誉，加快中国标准与国际标准接轨。

“一带一路”开启了中国企业“走出去”的大

国时代。中国建材集团将按照国资委要求，紧抓机遇，深耕市场，进一步完善海外建材装备、工程、制造、仓储、物流服务体系，协同开展国际工程建设，努力打造我国建材产能和装备“走出去”的国家新名片。

二、构筑产业升级的三条曲线

管理思想大师查尔斯·汉迪的“第二曲线理论”认为，任何一条增长曲线都会滑过抛物线的顶点，持续增长的秘密是在第一条曲线消失之前开始一条新的S曲线，从而形成不断改善提高的发展态势。受这一理论启发，我认为企业在发展中应构筑产业升级的“三大曲线”，不断培养新的增长点。

1. 立足现有产业的升级。

这是第一条曲线。转型是一场继承和发展。转型不是转产转行，不是另起炉灶，而是立足于现有的行业和产业，在对现有业务精耕细作的基础上，持续提质增效升级。水泥和玻璃是中国建材集团的传统产业，我们在这两大领域正着力开展结构调整，大力推进供给侧结构性改革，不断提质增效，提高企业效益。

一是做精做细水泥业务。开展深度整合，继续推动行业竞合，创造良好的市场环境，夯实核心利润区；向“高性能化、特种化、商混化、制品化”发展，加大装备和工艺改造，促进节能减排和降本增效。二是做实做优玻璃业务，延伸产业链，实现玻璃业务向“电子化、光伏化、智能化、节能化”方向的转型升级，提高产品附加值。

【案例】中国建材水泥业务发展

在建材领域，水泥有180多年的历史，去年全国销量23.5亿吨。水泥是一个很好的产品，飞机跑道、公路、铁路、住房、建筑，这一切的建设都离不开水泥。几年前我去法国见到拉法基CEO乐峰先生。刚见面他就问我：“宋先生，您说未来有没有水泥的替代品呢？”我说：“五十年之内没有。”“我和您的想法

一样。”水泥这种材料几乎不可能被替代。因为没有一种建筑材料比水泥更便宜，没有一种建筑材料比水泥更容易取得石灰石这种原料，没有一种建筑材料比水泥的生产工艺更简单。水泥的广泛使用是必然的。过去十多年来，中国建材生根水泥大产业，联合重组上千家企业，一跃成为全球最大的水泥生产商。进军水泥领域之后，企业的发展空间和商业价值飞速提升，前些年水泥业务在整个集团收入、利润中的比重一直超过90%，被媒体称为“定海神针”。今天我们要做的是不是另起炉灶，而是要做好转型升级，提升产业价值，推进节能减排、技术提升、提高附加值。

2. 新技术产业的升级。

这是第二条曲线。即在现有产业升级的基础上，要努力做好新技术产业的升级，持续打造新的利润增长点。按照这一思路，中国建材集团在大力推进水泥、玻璃等传统产业的联合重组、节能减排和结构调整的同时，大力发展新型建材、新型房屋与新能源材料的“三新”产业。新型建材业务，优化和完善石膏板等产业布局，研发推广高端产品，提高产品的附加值。新型房屋业务，大力发展以轻钢结构和预制钢混结构为主的新型房屋体系以及住宅化部品部件的配套系统，在国内外推广加能源5.0房屋体系，建设“绿色小镇”，提供生态智能住宅、健康养老居住全方位房屋解决方案。新能源材料业务，优化和完善风电叶片、高性能玻璃纤维、电子玻璃、高端耐火材料等优势产业，提高和拓展高性能碳纤维、光伏玻璃、铜铟镓硒薄膜太阳能电池、石墨烯等产品的制造应用水平和市场能力，在光伏建筑一体化、光伏农业等领域取得重点突破；进入新能源电站领域，完善新能源产业链条。

【案例】碳纤维产业的不断升级

在建材领域，碳纤维作为先进复合材料中最重要的增强材料，在航空航天、国防和民用工业的各个领

域具有广泛应用的基础，在风能、核能和太阳能等新能源领域也具有广阔的应用前景。2007年中国建材重组联合碳纤维研发“国家队”，主攻装备制造难关，从创业之初的年产20吨T300中试线，发展到成熟稳定年产2000吨的T700大型生产线，只用了短短几年时间，今年5月份年产1000吨的T800生产线成功投产，实现了高端碳纤维的国产化，打破了国外垄断，意义非同小可。对于碳纤维这种新型材料而言，T800的规模化生产是一个分水岭。我们国家的碳纤维由过去的引进国，将逐步转变为输出国。中国建材将以此为契机，逐步扩大碳纤维尤其是高端碳纤维生产规模，扩大在汽车、能源和航空航天中的应用，目标市场也将由国内转向全球定位。中国建材集团将努力打造全球化的大型的高品质碳纤维供应商。

3. 重点做好制造服务业升级。

这是第三条曲线。2014年8月，央视财经频道《对话》邀请我做了一期“中国制造业的服务升级”，其中讲到制造服务业就是把制造业和服务业融合在一起，共同经营的新业态，也就是围绕制造业，怎么能够接近终端客户，如何由过去单一的在制造业争取附加值，到为终端客户做更多服务来争取更多附加值，也就是做更多的增值服务。

“微笑曲线”表明，在现代制造业链条中，制造环节处于中低端，提高附加值则更多依靠处在曲线两端的研发设计和销售服务等完成。但长期以来，中国制造一直处于全球产业链的中低端，服务业占国内生产总值比重不足50%，而发达国家的产业结构普遍存在“两个70%”现象，即服务业占GDP的70%，生产性服务业占服务业的70%。制造业服务化，有助于制造业向价值链高端提升、提高附加值、抢占国际竞争产业制高点，应成为企业发展的战略选择。比如生产Iphone6，苹果公司主要做设计、研发和创新，好多零件都是外包的，但是设计是核心。华为的异军突起关键在于研发能力突



出。无论是研发还是销售服务，都是要在传统制造的基础上延伸服务，争取更高附加值。

制造业转向制造服务业是历史的必然。目前我国制造业普遍过剩、恶性竞争，大家都应该认真思考向制造服务业转型，延伸产业链，提高附加值，进而共同促进整个国家工业的转型。制造业的服务化转型无论对大型传统制造企业还是对新兴的小微企业，都是重要的商业模式创新，蕴含着发展的新机遇。在这方面，国外企业的三种模式值得我们借鉴：

一是美国NASA外包模式。美国宇航局制造航天飞机，采用外包配件的方式，自己则成为提供设计和标准的系统集成商。在全球化大背景下，我们可以在全世界选择服务最好、最便宜的东西，所以要善于利用资源，学会外包。围绕怎样做北新房屋，早年间，日本三泽房屋的三泽社长曾建议我用NASA的方式进行集成，我接受了这一建议。今天快速发展的北新房屋事业，有上百个外包企业参与其中，除轻钢骨架和石膏板之外，其余产品均由社会厂家供应，不少产品还是全球采购，这既提高了房屋质量，也减少了初始投资，还节省了时间成本。二是罗尔斯·罗伊斯模式。罗尔斯·罗伊斯公司原来是卖发动机的，现在同时卖服务时间，其收入的60%来自于卖服务时间，40%来自于卖引擎。三是米其林的驰加模式。米其林旗下的驰加公司，拥有遍布全球的连锁服务店，产业链不断延伸，能够做到成本最低。

中国建材集团强化创新和技术服务，在借鉴国外模式的基础上，结合自身实际，把制造服务业的升级细化为五方面：

一是大研发服务。即充分发挥中国建材总院的创新磁场作用，构筑开放性研发平台和服务平台。有大研发，就有大未来。对于科技企业或科研院所来说，研发能力和技术服务能力是生命线，要始终牢记自己的产品是技术、方式是服务。科技企业或科研院所比的不是谁工厂多，而是谁技术更先进、谁更能为客户

提供优质的解决方案。在大研发服务方面，药明康德做得很出色。这家企业通过给全球制药公司、生物技术公司、医疗器械公司提供外包服务一举成名，研究人员达14000人。像药明康德，它的目标就是把研发做成产业，用自己雄厚的技术和实力，为全球客户提供最优质的“种子”，而不是去挣种地的钱。

二是互联网+服务。即利用“互联网+”优化服务模式，大力推广“跨境电商+海外仓”、“智慧工业+智慧港口”、BNBM HOME等外贸新模式，打造全球领先的综合服务体系。

三是检测认证碳交易服务。中国建材集团所属国检集团是我国建材行业规模最大的第三方检验认证服务机构及国家中小企业公共服务示范平台，同时也是中国建材行业里首家CDM指定经营实体，为北京、广州、河北、新疆、内蒙古等地提供碳排放第三方核查服务。11月9日，国检集团在上交所正式挂牌上市，今后将努力打造国际一流的检验认证机构。

四是EPC工程服务。即积极开拓海外工程服务市场，创新EPC建设模式。中国企业过去在海外做EPC有点像“狗熊掰玉米”，帮人家建完了、教会了就走人，没有扎下根来。今后我们要用足国家产业政策，与兄弟企业深化合作，运用互联网、信息化、智能化等技术，集合投资、管理、后续服务等产业链，开创装备“走出去”新时代。

五是生产制造服务。即从卖产品到卖服务，还要研究我们能提供哪些增值服务。卖服务之所以这么深入人心，是和竞争有关，因为传统制造业在卖产品的过程中高度竞争，谁更关注客户的要求，谁能提供客户需要的服务，谁就能赢得市场。其实中国建材也是一个技术服务商，从研发、设计、成套装备、EPC，到代为生产管理，再到标准的制定，最后到产品检验和认证，这一整套业务我们都在做，我们把这些叫生产性服务业。



国有企业与混合所有制改革

——在2016首都企业家论坛上的演讲

国家发改委体改司市常务副司长 王强

大家好!

我介绍一下国有企业混合所有制改革的情况。

国有企业改革工作，从去年开始到现在大概发了12个文件，有国务院的改革文件，也有国资的改革文件，混改的文件是国家发改委牵头起草的，财政部等部门也参与了制定。

做为国有企业改革小组的成员，我们主要负责的是垄断行业的改革，包括铁路、邮政、电力、盐业、油气、电信等系统，烟草系统是否纳入还在待定之中。

中央十八届三中全会已经确定，国有经济重要实现形式就是实现混合所有制。并明确地讲了两个有利，即有利于国有企业放大功能、保值增值、提高竞争力；有利于各种所有制取长补短、相互促进、共同发展，允许更多国有经济和其他所有制经济混合发展。

目前，不光建材行业实施了混合所有制，其他行业也大部分进入了混合所有制改革。前段时间，一个外国代表团来让我介绍国企和非公经济各占的比重，我还真的难以回答，因为国有控股怎么算？再说国家



统计局也没有这方面的分类了。这就表明，现在的国有企业已经有相当的成分属于混合所有制的形式了。

从企业的层面看，我们现有398个国民经济行业，国有经济涉足有380多个，尽管近20年了，我们一直讲国有企业要向纵向领域行业集中，但依然存在380个，其中很多产业处于过剩的境地，108家国资委所属单位中法人单位就有5万多家，说起来很吓人，这么多法人单位，管理层级也多达四、五层。所以所国有企业的改革已经到了非改不可的地步。

我们看一看国有企业目前是一个什么样的状况呢？

一是国有及国有控制企业杠杆率持续增加，2012年182%，2013年是186%，2014年是187%，2015年是197%，今年1—7月达到196%，还有持续上升的趋势。另外一方面，企业盈利略在下降。2015年营业收入就下降了5.4%，利润总额下降6.7%，今年1—7月，利润总额同比下降6.5%，央企下降9%。资源行业央企本来是赚钱的，比如说油气、煤炭，现在都不行了，电力好一点。

二是全员生产效率不高，国有企业承担了很多的社会责任，这应该给予肯定，但从另外一方面来看，这么强大的产业，在劳动生产率方面，与民营企业相比，却不占优势。

三是激励机制不足，这与效率不高有关联，也导致人才过多地流失了。对国有企业老总过多的薪酬做限薪要求，我觉得合理，不能太多了，但这样一弄，有些人才就留不住了。

在一些重要的领域实施混合所有制改革，是国有企业下一步改革的突破口。国企改革的文件下发以后，按照国企改革领导小组要求，一共要搞了10个方面的试点，其中混改就是一个重要的方面，涉及电力、石油、天然气、铁路、民航、电信等重要行业，为什么这些行业要作为重点拿出来搞混改试点？因为

一方面国企改革比重大，关系到国计民生，有比较大的层级和改革潜力，另外，这些行业基本上属于垄断性质，有行政垄断的，有自然垄断的。经历了那么多年的计划经济体制，垄断色彩是相当浓厚的。拿电力来说，过去上网电价、销售电价、分配电价都是国家管的，电量也是计划分配的，而逐步向社会放开后，原有的电力企业就会在竞争中去适者生存了。

怎么样开展混改呢？总的原则，因地制宜、因业施策、因企施策，适合于独资就搞独资，适合控股就控股，适合参股就参股，原则不搞拉郎配，本着自愿原则，前段时间对这些行业做了一个调查，谁愿意搞混改，你就报名，结果各省都报了名，央企也报了名，最近准备要推出来，大概有七家，都是央企。这次混改总体目标以四个方面作为重点，一是完善治理，二是强化激励，三是突出主业，四是提高效率。

完善治理的目标，一是股权结构多元化，各类股东充分发挥作用，股本当中各方比重相差不多，一股独大也不能控股，要形成相互制衡的格局。二是法人治理结构要不断完善，主要是规范股东会、董事会、经理层、监事会，包括党组，把这几个关系理顺。总的来讲，要加强董事会的建设，落实好、维护好董事会能够依法行使重大决策。

建立有效的监管机制，要探索建立出资关系为基础的管控模式。

加强党的领导。前段时间，习近平总书记在企业加强党建工作的会议上讲得很清楚，要强调一元化原则，不能搞两层皮。

强化激励，这是混合所有制改革要达到的第二个目标。一是探索建立市场导向的选人用人和激励约束机制。企业经理层实行市场化选聘，推行任期制和契约化管理，严格目标考核。如果达到了目标，就运用激励机制给与鼓励。达不到目标，就按照市场化的原则，该退出的就得退出，对经理层这一块的选人

用人，要给予自主权，不能说干多干少差不多，干得好、效益好的，我们就动用激励机制。

探索员工持股的路径和方式。总的想法是：员工持股侧重于对核心员工的利益绑定，特别是关键岗位管理者、业务骨干、核心技术人员等如何形成利益共同体，调动这些人的积极性。民营企业、私营企业由于机制灵活，薪酬奖励各方面就比较到位，国有企业过去这方面存在短板。

探索市场化的用工制度。过去国企内部用工制度

我将列举下面的重点领域，感兴趣的企业家可以踊跃参加到他们的混合所有制改革当中去。

第一是电力领域：

这次重点选择增量配电业务开展混合所有制改革试点示范。年初发了一个通知，打算今年把增量配电网向社会进行开放，实际上效果不是很好。不是下面不愿意搞，是由于方方面面的原因造成了进入比较困难，现在，我们面向全国，一个省选三到五家，

总计选一百家做试点，下一步就发布名单，让电网把增量配电业务拿出来。我们通过招标和大家一块协商，搞股份制，搞混合所有制，这是我们的重点，存量方面我们也鼓励搞，当然希望电网自己拿出来，增量部分直接拿出来。大家有投资意愿的，可以考虑考虑。第一批出台以后，如果效果好，就全面推开第二批。这是电

力领域，包括兰州电网、滇东南高压线、特高压线路，都准备拿出来搞多元，如果搞配电网，还可以包含综合服务领域。

第二是石油天然气领域：

国务院对石油天然气改革方案，下个月肯定会提交国务院会议，春节前就可以出台，对石油天然气这一类的改革，还是把竞争性的领域推向市场，你们可以关注。对成品油销售业务、石油进口储运、中转储运、物流业务，我们都要拿出相当一部分搞混合所有制，也欢迎大家进入这些领域投资。当然不光投资，



是五花八门的，在混改试点企业里面，就要一视同仁了，坚持按劳取酬，充分保障和维护员工合法权益，打破大锅饭，真正实现按劳分配。以前按身份取酬的问题，要通过这次混合所有制改革，给予彻底解决。

突出主业，强调集中力量发展主业。国有企业还是要相对集中，突出主业发展，包括重视创新，加快结构调整，集中精力搞好我们的主业。

提高效率，压缩管理层级、深挖降成本潜力、淘汰落后产能。

开展混合所有制改革试点的重点领域



混改，也可以参与管理。

第三是铁路领域：

重点选择待建的高速铁路线路，不管是主干线，还是支线，也可以组建民营资本参股甚至控股的干线。以前铁路方面放过一些支线方面，这次高铁准备拿出来了，我们也通过铁总和铁路公司，省里面，民营企业准备这次混改拿一家企业出来，要建几百公里的高速铁路，民营资本目前能占到一半左右。民营资本进来以后，经营管理权有多大呢？正在和铁总商量。但是运营这一块能起到多大作用，我们最近也在商量，反正要有所突破。铁路投资这么大，靠国家那点投资，靠地方政府的投资还是不足的，我们想还得吸引民间资本，第一家可能在浙江选一家，浙江民营资本还是很充分的，他们也比较看好铁路，算了一下帐，估计十年以后有所盈利。

第四是民航领域：

民航货运除了个别的以外，很多都不怎么赚钱，原因就是没有做到点对点，为什么快递能赚钱呢？邮政这方面不如民营快递呢？时间慢，点对点做得不好，拿了包裹单还得跑到邮局，这是不行的。民航货运也想发挥作用，民航有专门的货运飞机，民航客机肚子里面也可以装货，和民营资本合作，目前正在谈这件事，这都是双赢，大家都可以做。第一家从东航开始搞混改试点。

第五是电信领域：

我们要选择有意愿的基础电信运营商来搞混改，也可以考虑选择二级公司，包括铁塔公司。几家电信行业兴趣也比较浓，谈了几次，准备拿出一家来搞混改。

第六是军工领域：

军工领域实际上民品比较多，真正涉及到军工保密另说，军工也分了若干个行业，最近准备选几家企业搞混改，军工领域现在比较封闭，老是自己拿，也没有资金投入。已经和国资委、军工局商量好了，第一批先拿出几家出来，欢迎各位关注这几个重点行业，大家可以踊跃参与混改。这次我们总的原则是不搞拉郎配，愿意来就来。股本多少要有一个相互制衡的东西，有的可能要控股，有的可能相对控股就可以了，当然在特殊的军工股比等大问题上，我们要发挥一些的作用，在章程里面会有所规定。

在座的也有很多的民营企业，请大家放心，最近我们起草了一个文件，股改小组也已经讨论通过了，就是保护产权的问题。要保护好混改所有制各类出资人权利和知识产权权益，这在产权保护文件里面已经说得很清楚，很快要以国务院或者中央的名义下发了，前段时间，我们对保护权益问题做了很多的宣传。

要以公正平等为核心的原则，既要保护公家的不能流失，也要保护非公，既要保护大股东的旋权益，更要注重保护中、小股东，特别是小股东的权益，最近还起草了一个文件，怎么样保护企业家精神，因为企业家精神是一种很好的财富，包括宋总讲得很多东西，都体现在了其中了。这个文件最近报到了国务院，我们也争取尽快下发。

中央国务院1+N文件下发以后，有些国有企业对这块改革不太放心，担心国有资产流失了，非公的那块进来了，我在里面要起到什么作用呢？这一系列文件，已经包括了规范操作，规范资产评估等内容的指导性意见，形成了一个政策性的保障。我们考虑试点以后，做一下总结，再以文件形式下发，以便更好地推动下一步工作。

（本文根据录音整理，未经本人审阅）



A股亏损王如何成功实现扭亏为盈

——在2016首都企业家论坛上的演讲

中国铝业公司董事长 敖宏

各位领导，各位朋友：

大家上午好！

我是来自中国铝业公司的敖宏，非常荣幸能够有机会就扭亏脱困、转型升级的话题和大家一起交流。

刚才中国建筑材料集团公司董事长宋志平、国家发改委体改司司长王强等领导就宏观、中观层面发表了精彩的演讲，听了之后深受启发。

借此机会，我想从微观层面，从企业层面，把我们中国铝业从巨额亏损到扭亏为盈的艰难转身向各位领导作个汇报，希望能给大家提供借鉴和参考，共同推进供给侧改革和提质增效转型升级。

一、中铝公司的基本情况

中国铝业公司是中国最大的有色金属产品供应商和全球具有重要影响力的铝业公司，同时也是中国最大的铜业联合企业和产业链最完整的稀土行业整合主导企业。公司拥有世界领先的铝工业自主知识产权，是国防科工局确定的军品配套重点单位，承担着国防军工建设85%以上的铝铜合金材料保供任务。资产总额过5000亿元，有铝、铜、稀有稀土三大主业板块以及工程技术、矿产资源、资产经营、财务金融等配套主业发展的多元业务板块，拥有5家境内外上市公



司。去年，中铝公司在世界500强中排262位，在中国500强中排54位，在中国制造业500强中排16位，在中国100大跨国公司中排第8位。

面向未来，中国铝业公司和中国铝业股份有限公司正在加快结构调整，促进转型升级，不断完善产业链，同时加大国际产能合作，提升国际化经营能力，努力打造具有国际竞争力的世界一流企业，实现股东增值、企业增效、员工增收，为谱写中铝新篇章而努力奋斗。

二、内外交困“亏损王”

2014年，中国铝业亏损162亿元，2014年年度报告公布后，“亏损王”成了中国铝业的代名词。这顶帽子压得中铝人抬不起头来，个中滋味是相当不好受的。

事实上，中国铝业曾经有过辉煌岁月。成立以来，中国铝业一路高歌猛进，利润节节攀升，最高一年利润达到163亿元；中国铝业股票市值不断攀高，甚至在2007年成为全球铝业第一股。

但是，金融危机来了、欧债危机来了。2008年金融危机爆发，中国铝业所处的铝行业遭受沉重打击，主导产品氧化铝、电解铝的价格快速下探到了最底部；2012年欧债危机又一次雪上加霜，把稍有回暖的铝市场打压下去，从此氧化铝、电解铝的价格探底再探底，到现在仍然在低谷徘徊。

两次危机，带来的都是价格狂泄，市场迅速恶化，中国铝业仅价格一项就减少利润数百亿元。巨额亏损好像当头一棒，把正在向更高更远目标前进的中国铝业打得晕头转向。

两次危机，对整个铝行业的影响也是前所未有的，近年来快速发展的成果，换个角度看都是严重的问题：规模快速扩张，结果是产能过剩；市场竞争激烈，导致的是全行业亏损运行。

当市场经济的浪潮大浪淘沙之后，我们看到，即使号称实力雄厚、技术先进的老企业，都一个个拍死

在沙滩上；而坚强生存下来的，是我们原来不太看重的民营企业。

没有疲软的行业，只有疲软的企业。我们收起对金融危机的怨天尤人，开始对标先进，向竞争对手学习、向民营企业学习。不比不知道，一比吓一跳，我们发现我们不仅受了严重外伤，更严重的是我们的内伤：

我们所属的都是国有老企业，和国内同行业其他企业新建的生产线相比，技术装备、产业链配套、一体化运营等方面明显处于劣势；

我们所属的氧化铝、电解铝、铝加工企业分散于全国各地，单体规模小，听起来是一家，上下游却无法形成有协同效应的产业链；

我们国有企业还有体制不顺、机制不活、效率不高的缺陷，低质无效资产多、历史包袱大和人员负担重，需处置的困难企业历史遗留问题一大堆；

我们管理粗放，内部控制存在诸多漏洞。

在内外交困之中的中国铝业，奋起组织控亏增盈攻坚战，但是触及根本的措施不利于稳定，不触及根本的措施又起不到决定性的作用，结果是方案在酝酿制定中，更大的打击又降临在头上：2014年，铝价一降再降，亏损一增再增，出现了A股历史上从未曾出现的162亿元巨额亏损。

三、扭亏为盈进行时

面对巨额亏损，以葛红林董事长、余德辉总经理为首的中国铝业新一届领导班子，分析诊断，寻找症结，制定了扭亏脱困的路线和方案。2015年，按照供给侧改革的总体部署，中国铝业清理僵尸企业，淘汰落后产能，锁定新兴领域，创造新的经济增长点，形成了创新运用加减乘除，加快扭亏脱困转型升级的良好局面。通过2015、2016两年的咬牙使劲、艰苦拼搏，取得了初步成效。

2015年，电解铝价格是12279元/吨，这个价格比2008年的价格还低，还创出了本世纪的最低价9620元



/吨，这一年中国铝业盈利2亿元；

2016年，电解铝价格是11875元/吨，这个价格在2015年基础上再创新低，就在这一年，中国铝业1~9月份实现利润8亿元。

在这样的背景条件下，我们可以自信地说，中国铝业成功实现了扭亏为盈！

但是，扭亏为盈的路，走起来需要多么坚定的信念！科学运用加减乘除，精心市场营销，这道题才能有正确的答案！

第一，着眼长远，科学做好加法。

做好加法，最重要的是“干一件成一件”，让有限的资金真正起到培育发展新动能的作用。在做加法方面，我们主要打了两大战役：

一是打好补短板的技改歼灭战。围绕优化工艺技术、完善产业链条、提高运营效率、强化节能环保，重点推进一批化学品氧化铝的技术改造、电解铝节能改造、铝加工技改项目、矿山技改扩建工程以及电厂脱硫脱硝项目。

二是打好事关长远的项目建设攻坚战。建设完成了贵州华锦项目，形成了第一个混合所有制企业；实施了包头铝业自备电机组改造，大幅降低了用电成本；山西华兴氧化铝二期、包头华云合金铝、百色轻合金材料等重点工程快建快投，迅速取得回报；山西吕梁等项目快速推进，为公司后续发展注入活力。

指导这两场战役，核心的思想就是严格控制投资，实现投资的精准管理，紧盯项目投产后的实际效果和效益；把握投资节奏，定了的项目抓紧建设，抢抓工期，实现提前投产、尽早见效。

第二，壮士断腕，敢于做好减法。

减法比加法更难做，敢于做好减法，就是胆要大，要有敢于担责的责任意识；心要宽，要有“用小震化大震”的理念和心理准备；手要狠，按照国家去产能的要求，以壮士断腕的勇气，加大“僵尸企业”处置力度，忍得一时痛，消灭亏损点。做减法，减的主要是三个类别：

一是产业链不完善、长期扭亏无望，需要坚决淘



次的落后产能。近两年来，共计退出落后的电解铝产能95万吨、氧化铝产能529万吨。与此同时，全面优化员工配置，累计分流安置员工近7万人，使氧化铝、电解铝的劳动生产率分别提高了136%、76%。

二是缺乏竞争力的“僵尸”企业。贯彻国家化解产能过剩要求，贯彻国资委瘦身健体、提质增效部署，对“僵尸”企业，坚决消灭。2015年以来，减少亏损额40亿元。

三是发展需转型的困难企业。特别是被城市发展包围、已经不适合发展工业生产的老企业，主动接轨地方发展规划，走退城进园、退二进三、退高进低的转型发展道路。贵州、甘肃的老企业出城入园成效明显，山东、山西的老企业与地方政府合作建设工业园的方案也在实施之中。

第三，创新驱动，积极做好乘法。

科技发展靠创新，产业转化靠创新，人才激励靠创新，坚持“创新驱动引领发展”的理念，才能在扭亏脱困转型升级中收到倍乘效应，培育新的优势。

一是建平台，深化科技研发。我们与国内外知名科研机构、中央企业等大企业集团合作，推动协同创新，军用铝合金材料实现了跨代发展，为世界最大单口径射电望远镜提供全部铝合金材，为大飞机C919成功下线提供了60%以上的铝合金锻件。

二是定靶向，专题研发攻关。建立了技术专家“下一线”定点、定向攻关机制，完成了汽车铝板、底盘零部件等部分材料的研发，铝制挂车、轨道交通、航天航空、军工等高端材料等产销量快速增长；加快了高效强化拜耳法技术、超大容量电解槽技术等一批重大技术的转化应用，开发延伸深加工产品，电解铝合金化比例由22%提高到34%。

三是结对子，高端业务组合。加强与下游大客户业务合作，成立了海装工程项目组，加快开拓船舶用铝市场。建立重大科技项目负责人制，充分发挥国家级企业技术中心、专业研究院、国家博士后科研工作站等平台优势。加快组建中铝先进材料制造公司，从

提供原材料向生产终端产品转变，打造中铝制造、中铝创造，满足全铝节能汽车、交通设施、运输装备、基础设施等市场需求供应。

第四，资本运作，善于做好除法。

坚持“资源有限创意无限”的理念，通过盘活企业存量资产、优化资源配置等方式，扩大分子、缩小分母，提高资本回报率。

一是强化资本运作，优化资源配置。2016年，我们坚持长短期结合，既要解决现实问题，又要着眼于未来持续盈利需要，突破传统思维，内整外投，发挥资本市场作用，实现“两条腿”走路，通过盘活、整合资产实现创效17亿元。

二是寻找资本市场增效机会，突破思维定势，进行并购重组，实现战略收益。

三是通过争取国家关于化解煤炭过剩产能的政策，将公司涉煤企业进行分类，利用政策处置或择机发展。

四是积极争取国家困难企业及僵尸企业补助政策，妥善处理抚顺铝业、重庆分公司等复产无望企业。

五是全力盘活辅业及低效、无效资产，本着买卖双方共同受益的原则，发挥中国铝业公司内部企业间协同效应，提高资产运行效率。

六是积极探索加强资金管理，降低财务费用的新模式，启动建立公司“资金池”、“票据池”，实现资金实时管理、统一调度，释放受限资金15亿元，降低财务费用0.65亿元。

第五，营销增效，精心运作市场。

面对严峻的市场形势，我们及时调整了氧化铝营销策略，提升了对市场的影响力，促进了市场及早回暖，规避了跌价风险。

积极开展期货市场运作，提升公司对市场的影响力，维护了市场稳定，促进了公司现货销售。同时，通过加大市场开发和产品销售力度，完善营销激励机制，合金化产品产销再创历史新高。

在物资采购过程中，通过把握市场趋势、提高议

价能力、灵活运用采购策略，及时锁定大宗原材料的采购价格，有效降低物资采购成本。同时，中铝物流集团独立运营，进一步挖掘了物流管理潜力，促进了物流降本。

四、体道悟道增定力

扭亏为盈的过程是一个艰苦的过程。正所谓“祸兮福所倚，福兮祸所伏”，金融危机以来的八年里，我们一方面是打持久战，伤痕累累，另一方面是体道悟道，获益多多。我们在从亏损走出来的过程中，有许多的感悟和体会。

这些感悟和体会，我借用古人的三句话来表达，一句出自慧能的《六祖坛经》：不识本心，修行无益；一句出自柳永的《蝶恋花》：衣带渐宽终不悔；一句出自潘阆的《酒泉子》：弄潮儿向潮头立。

第一是“不识本心，修行无益”。八年里，我们在游泳中学会游泳，懂得了什么是企业正道，什么是企业本心。

在长久的煎熬中，我们躬身自问，反复琢磨，多次研讨，去伪存真，我们体会到：在企业前面的修饰词不管是“国”还是“央”，在根本上你是“企”！不管资产规模有多大，营业收入有多高，即使你是“航空母舰”，在市场经济的大海里不过是说翻就翻的小船！

在顽强的拼搏中，我们突破传统，从零开始，颠覆自我，从头再来，我们感悟到：遵循市场化原则，才是企业的本心；依市场规律办事，才是企业的正道。一成不变就想管好企业的美梦，自封为王安图左

右市场的举动，在强大的市场面前都不堪一击！

习总书记说，不忘初心，才能继续前进。大道至简，看似简单的道理，我们却付出沉重的代价才明白。我以上所述的种种感悟，用一句话说出来，就是“不识本心，修行无益”。如果忘记了初心，迷失了本心，我们所做的努力、所取得的业绩，有时候不仅无益，甚至有害。在市场这所大学堂里，我们既然是企业，是市场主体，就要遵循企业之道；既然是企业，就要首先担负起经济责任，在此基础上才有能力担负政治责任、社会责任。

第二是“衣带渐宽终不悔”。八年里，我们一次又一次剥离辅业，精减人员，瘦身健体，轻装前进。

在金融危机来临的2008年，我们的管理部门有二十几个，分、子公司有五六十家，员工人数达到

十几万人。当时号称阵容强大，现在看来是大而不强。不论八年的过程有多艰难，我们始终在保持前进，也在前进中不断变革，在变革中不断强健。用一句诗来形容，就是

“衣带渐宽终不

悔”，衣带渐宽，正是我们剥离辅业、精简人员的具体写照：

八年间，我们关停了没有竞争力的“僵尸企业”，压停了十几条没有竞争力的生产线，虽然涉及各个方面，但是我们还是咬牙坚持了下来；

八年间，我们通过资本运作、资产置换等方式，把附着在主营业务身上的辅助业务剥离出去，主营业务轻装上阵了，剥离的辅助业务也焕发出活力，造血功能激发出来了；





八年间，我们通过争取政策支持、按照法律规范、取得员工理解等多管齐下，员工总数由12万人减少至目前的5万多人，平均每年都有大约1万人平稳有序地离开中铝股份，并得到了妥善安置

经过这一系列的变化，中铝股份不再是原来的中铝股份了，不敢说浴火重生、凤凰涅槃，至少也是脱胎换骨、焕然一新。现在的中铝股份：

第一是有了精干高效的生产队伍、科技队伍，致力于稳产高产、科技研发，集中精力提供物美价廉的产品和服务；

第二是有了贴近市场、贴近客户的营销队伍，致力于打造有色金属交叉销售平台、战略合作平台和电子商务平台；

第三是有了致力于打造有色金属工业品智能物流服务的物流队伍，已经形成覆盖华北、华中、西北并将在年内整合东北、西南、华东的物流平台；

第四是有了独立经营、滚动发展的提供检修、清理、运输、劳务的工业服务队伍，为主业经营互为依托、互为保障，共同发展。

和八年以前相比，体量变小了，力量强大了，人数减少了，效率提高了，失去的是肥膘赘肉，得到的是身手矫健，这是我们“终不悔”的选择，我们会沿着正确的道路继续走下去。

第三是“弄潮儿向潮头立”。八年里，我们全面深化改革创新，坚守信诺维护商誉，引领铝行业绿色发展。

金融危机以来，我们面对的内外矛盾几乎同时爆发，怎么办？适应新条件，应对新环境，敢做弄潮儿，才能站起来。我们选择了承担风险，勇做弄潮儿。现在看来，我们得以从亏损困境中走出来，得益于这种挑战者的心态。

应对挑战，中铝股份不仅推动内部改革，作为龙头企业还要肩负起引领行业健康发展、良性发展的责任：

在经营上，我们倡导理智和克制、倡导合作与包

容，得到了大部分同行的响应，特别是在铝价持续回升的情况下，无论是电解铝还是氧化铝，产能重启都保持了稳健有序的节奏，共同维护行业向好的方向转变，实现了行业利益与自身利益的协调统一。

在发展上，我们看好铝工业在工业化、城镇化加速发展的阶段，必将获得新一轮的发展，在创新、协调、绿色、开放、共享五大发展理念指引下，铝工业凭借固有的节能、生态、可循环、轻量化属性，将再次扮演引领发展的重要角色，我们相信，铝行业仍将是充满希望的朝阳产业！

五、爬坡过坎再出发

虽然今年实现了扭亏为盈，但是转型升级的征程才刚刚开始。我们中国铝业目前的状况还是：实现扭亏为盈、整体企稳向好、盈利能力脆弱、正在爬坡过坎。

从业绩数据来看，我们的成本水平才处于全国的平均水平，我们的几家困难企业还有很多没解决的疑难杂症。

从盈利能力来看，我们的能力还很脆弱，对经营环境些许的变化仍然非常敏感，还不足以对抗突发的风险，还需要继续咬牙使劲。

从当前的工作来看，我们的扭亏为盈，还真正处于一个进行时，我们一切工作的着力点还要继续放在扭亏脱困上，着眼点还要继续放在提高竞争力上。

我们决心在党中央、国务院的正确领导下，按照国资委的精心部署，在供给侧改革中，致力于提质增效转型升级，致力于扭亏为盈摆脱困境，按照市场经济的规律，扎扎实实走好每一步，走出一条国有企业改革创新的发展之路。

这就是我们中铝股份走出亏损、摆脱困境、转型升级、健康发展的几点感悟和体会，希望能对大家有一点借鉴作用。

最后祝各位身体健康、工作顺利！

谢谢大家！

北京市投资促进局局长周卫民 谈北京投资政策

2016首都企业家论坛“投资北京”分论坛于11月20日下午在北京饭店国际会展中心北京官D厅举行，来自北京银行、华夏保险有限公司、中国建材绿色材料开发有限公司、易汇资本、青山百世公司、山西晋商联盟、成都（海齐）有限公司、北京前延机电股份公司、北京（创海景胜）投资发展有限公司、北京（华信中良）环保工程有限公司等企业的负责人出席；分论坛由首都企业家俱乐部副理事长、北京国投盛世科技股份有限公司董事长刘严蓬主持，北京市投资促进局局长周卫民介绍了北京市的投资环境、解释了北京市的投资政策并回答了与会企业家的投资咨询。

周局长首先对在座企业家长期以来在首都经济发展，社会进步以及履行企业社会责任等方面给予的支持关注和做出的贡献表示衷心的感谢。

他说，北京作为全球货物贸易总量第一大经济体，全球经济总量第二大经济体，全球第二大创业市场和全球第二大对外投资国，具有政治中心、教科文卫、高端人才、创新生态、总部经济等五大优势。有序疏解非首都功能；优化提升首都核心功能；建设国际一流的和谐宜居之都的定位为国内外投资人和企业提供了在北京更好发展的机遇。具备了6个“新”特点。

1：新定位，就是优化提升首都四个中心的核心功能，其中的政治中心、文化中心、国际交往中心是建国以后就有的，第4条是习总书记亲自加上去的，即全国乃至全球科技创新中心。

2：新目标，就是到2030年，要把北京建设成为国际一流的和谐宜居之都，用人民群众能够听懂的语言讲，就是基本实现天蓝、地绿、水清、路畅的美好愿景，这个目标是以习近平同志为核心的党中央对北京的明确要求，也是北京市委、市政府对中央做出的庄严承诺，是必须要全力以赴完成的。

3：新战略，就是京津冀协同发展战略，时间



节点是到2030年，京津冀要基本形成基础设施互联互通，生态环境联防联控，产业发展升级转移，公共服务共建共享一体化的格局，要基本建成以首都北京为核心，具有较强世界竞争力和影响力的世界级城市群，15年以后，京津冀要成为超过长三角、珠三角的、以创新驱动为导向的新的增长带。

4：新路径。习总书记在北京讲，首都四个中心的新定位没有提经济中心地位，并不是说首都北京要放弃经济发展和产业发展，而是说，北京要放弃发展大而全的经济体系，要“腾笼换鸟”，构建高精尖的经济结构，使首都经济发展更好地服从服务于首都城市战略定位，对此，北京市已经制定了新的发展路径，这个新路径概括起来就是增量和存量两个方面，消减不符合首都城市战略定位的非功能产业，大力转型发展符合首都城市战略定位的、以高精尖为主体的功能产业。北京作为一个超大型的消费型城市不可能处处都是高精尖，首都功能产业由50%以上的高精尖经济产业和剩余部分的非高精尖经济产业组成。凡是在北京市新增产业，禁限目录里没有涉及的全部



是首都功能产业。凡是目录里禁限的，也只能说是在特定区域，特定条件下的非首都功能产业。

大家不能把高精尖产业狭义地理解为就是高新技术产业或者说是战略性新兴产业。对北京要发展的高精尖产业应作广义理解，应该包括（但也不局限于）五个方面。

第一是总部经济产业。

第二是高新技术产业或战略性新兴产业。

第三是高端生产型服务业，包括科技、信息、金融、商务、智库、创业等方面的服务业态。

第四是高品质生活性服务业，包括制造环节不在北京的服装业、提供生活服务的连锁理发店以及旅游、健康、家政、养老、体育休闲等服务内容等。

第五是包括文化教育、广播影视、广告会展、设计以及娱乐等范畴内的高价值文化创意产业。

5：新要求，这是大家和媒体比较关注的，这个新要求包含两点，一是严格调控人口，到2020年北京常住人口不允许突破2300万；二是大力吸引人才，北京要吸引全球创新型人才，打造全球创新型人才的集聚中心。什么是创新型人才呢，它包括两部分，既包括科技创新人才，也包括我们在座的各位，就是精英管理创新人才。

6：新布局，首都产业发展现在分为三个层面，即全市层面、城六区层面和京郊十区层面，郊区又从大类上分为城市发展新区和生态涵养区，每个区按照它的城市功能定位和自然资源的承载量，会有不同的产业政策，北京新增产业禁限目录，就是按全市、城六区以及城市发展新区和生态涵养区不同的类别，列出禁止、限制和允许范围的。

近期和今后相当长的时间内，北京的工作就是两个字一疏解，并且在疏解的基础上如何更好地发展。

疏解主要分四类，第一类是产业；第二类是市

场；第三是公共服务机构；第四类是党政机关。

从产业来讲，就是疏解一般性制造业和污染企业，也就是一般性的工厂都要被疏解。

从市场来讲，就是疏解或就地升级不是为北京市服务的物流基地和专业市场，专门为北京服务的菜市场之类，绝大多数是要保留的，因为它就是为北京服务的，如果是服务全国或京津冀的，就会被关停，或者是业态升级。

从公共服务机构来讲，就是把城六区内的部分市属高校和医院，迁往京郊十区。

从北京市级机关来讲，到明年年底都将分期分批地迁入首都城市副中心。

中央和北京市都高度重视民间投资。北京市委、市政府今年7月专门出台了推动供给侧结构性改革，做好民间投资工作的27条新措施，含金量都比较高。是从放宽市场准入，拓宽投资领域，深化审批改革，加强金融服务，加大政策扶持五个方面，精准聚焦促进民间投资。同时明确由北京市投资促进局牵头，会同50多个握有实权的部门，市长作为召集人，定期要开联席会议，研究解决民营企业在北京投资遇到的困难和问题。虽然我们现在是疏功能，控人口，但是照样要谋发展，首先就是要促进民营经济在北京更好的发展，有这样一个促进民间投资的协调促进机制，由联席会议来解决大家遇到的困难和问题。同时，在全市建立统一的信息平台，年底上线，主要是要通过线上向社会发布国家和北京市的产业发展、财税投资方面的政策，以及建设发展规划，政府审批的流程，办事的程序条件等信息。企业要在北京寻找商机，可以关注这个网，当然，更欢迎大家到我们投促局来面对面进行咨询和服务。

我再讲一下首都发展的新机遇、新商机，就是说有哪些可以积极参与的投资机会。请国内外的投资人和企业关注北京七个领域内的投资机遇和投资商机。

1: 首都服务业扩大开放领域的投资商机。

北京是国务院确定的全国唯一一个服务业扩大开放的试点城市，在六大重点领域进行服务业开放，主要是面对外国投资人进行开放，当然也面对国内投资人。这六大重点领域就是：科技服务、互联网和信息服务、文化教育服务、金融服务、商务和旅游服务、健康医疗服务。

2: 首都城市治理和基础设施领域的投资商机。

我们投促局和发改委共同负责面向全球投资人的PPP项目，我们和发改委最近已经共同制定和发布了60多个项目，欢迎感兴趣的企业家联系我们。

3: 创业创新领域的投资商机。

在北京发展，就是要向以高精尖为主体的领域投资，特别是向新技术、新服务、新产业、新业态和新商业模式领域的投资，大家可以重点关注。

4: 总部经济领域的投资商机。

北京市拥有全球财富500强企业总部由2013年的48家，增长到2016年的58家，已经连续4年在全球所有城市中，拥有500强企业总部数量位居第一，也就是说，已经连续4年超过了美国纽约。北京继续鼓励各类企业在北京特别是京郊十区，也就是我们讲的城市发展新区和生态涵养区，设立总部，特别是研发中心、运营中心、采购中心、金融中心、结算中心，功能性的总部结构。房产落户在京郊四区还可以享受加分政策。

5: 首都城市副中心建设领域的投资商机。

北京建设城市副中心，是党中央、国务院的重大决策，是习总书记对北京的明确要求，他说，通州每一寸土地都要高标准地规划好，大量的，最优质的教育、卫生、文化、市政基础设施等社会公共资源都将配置到首都城市副中心，四套班子也要搬过去，地方的含金量就会大大提高了。

6: 北京十三五规划实施带来的投资商机。

首都功能核心区域建设、新机场等众多十三五规划建设项目正在陆续启动，在建好通州城市副中心的同时，会下更大的力度建设首都城市核心区，在基础设施建设，棚户区改造，以及环境整治和环境优化提升方面要有很多投资和重点工程。新机场落成以后还会有大量的辅助项目、配套项目和经营性项目，都需要对外招商引资，空间大得很，欢迎大家投资。

7: 冬奥会和世博会领域的投资商机。

2019年世界园艺博览会和2022年冬奥会，会在基

础设施建设、酒店、旅游、体育等领域衍生出大量的投资机会，这些都是吸引大家可以投资的。

总之一句话，首都的明天更加美好，首都的明天商机无限，欢迎在座以及国内外投资人和企业到北京投资，当你们抱有北京投资意向的时候，建议请来北京市投促局，我们会提供八个方面的服务，一是关系协调；二是环境推介；三是政策宣传；四是商机发布；五是项目对接；六是优惠筹划；七是困难解决；八是人事服务；八大增值服务说一千道一万，就是一句话，在北京谋发展，如有困难请找北京市投促局。我们也有了一事一议、一企一策等方面的优惠政策，

最后衷心祝愿在座的各位企业家，能够抓住首都发展的新定位、新目标、新战略和新商机，把你们符合首都城市战略定位，以高精尖为主体的功能产业在北京做大做强。

下面大家可以提问。

提 问：非常希望在北京的发展过程中发挥我们的综合优势，在北京做一些创新的行业，我们准备把国外的高速公路技术引进到中国来。把目前十年一次大修周期延长为十五年至二十年。

周卫民：这些新技术在北京的落地可能性很大。

提 问：我们有能力参与政府引资的PPP项目。

周卫民：PPP项目可以找我们，北京市投资促进局能够帮助你们和项目单位对接洽谈。

提 问：如果有机会我们愿意到北京做些房地产生意，希望得到周局长的指导与支持。

周卫民：好的。

提 问：请问北京在文化投资领域方面有什么好的优惠政策？

周卫民：北京现在有文投集团以及文化产业发展基金，每年高达几十个亿。文投集团作为国有的专门做文化领域投资的企业，相当于政府投资人。另外，好的文化企业可以通过区委的宣传部上报，有可能得到文化产业发展基金的扶持，这个扶持有白给的、有贴息的等多种形式，文化领域的企业，如果你对所在区的财力有贡献，区财力也有一些奖励和返还政策。

提 问：我们现在做的文化领域的都是概念，非常不清楚。

周卫民：但是政策是实实在在有的，如果你的企业好，经营出色，就不会被埋没。

提 问：养老产业在工业用地上能够落户吗？

周卫民：目前还没有突破政策。

提 问：总部基地是属于商业用地还是工业用地？

周卫民：丰台总部基地是多功能用地，或者说商业用地，你可以建企业总部，也可以建写字楼。

提 问：文化产业的申报应该找哪个部门？

周卫民：北京各区的宣传部。

提 问：文化产业现在可以拿地吗？

周卫民：现在拿地有多种方式，常规的都是要通过招标拿地，你符合条件就可以参与对话，最后就凭出价的实力了。还有一种方式，间接的，你从有地的企业购买股权，那这块地就到你手里了，除此之外，像过去租块地，等着政策好了再出手的路子走不通了。

提 问：有朋友介绍了一块宅基地，说是可以出卖一部分。

周卫民：这种事情很多都是违规的，农民的房子是不能对外转卖的，也是得不到法律保护的。

提 问：现在的拆迁政策有什么影响吗？

周卫民：北京的拆迁政策已经改变了，过去是建

的越多，获利越多，现在严格按照规矩办事，违建的一平米补偿都不支付，现在为什么拆迁容易了，就是规定了受益期限，只要在规定期限内签定履约协议，就有相应的奖励，规定期限过后，钉子户什么好处都得不到。所有的违章建筑都不认可，都甭想拿钱，这都是最近一年的变化。

提 问：我们有一个项目在承德，但是投资是从北京过去的，在这种情况下，我们在北京能享受到什么优惠政策？

周卫民：这个取决于您的营收和利润，或者说取决于您企业在北京纳税的情况。你那边的矿是独立注册的企业，税都在那边缴了，因为税率都是一样的，也不会补税了，你这基本上就是有点企业的个人所得税了。

提 问：我们集团在北京注册了一个研究所和一个环保公司，环保公司还承接了一个国家十三五项目。有了专利技术可以申报高新技术企业吗？

周卫民：作为独立注册的企业，成立满一年就可以申报高新技术企业。

(根据会议纪要整理)



生态圈协同分论坛的信息发布

2016首都企业家论坛“生态圈协同分论坛”11月20日下午在北京饭店国际会展中心北京宫A厅举行，爱生科技董事长张琼女士担任主持人，河北易水砚公司副总经理张淑娟、驻京办事处主任张丽；中科林德投资管理有限公司执行总裁李斌、朗坤智慧郑艳梅、倍杰特有限公司王立攀、北京福星公益社会组织服务中心名誉主席肖冰、理事长张建成、副理事长林立；华信中粮集团李慧新、敦品教育有限公司周燕莉、精视科技教育有限公司宋宏芳等做了企业信息发布：

河北易水砚有限公司副总经理张淑娟：

河北易水砚有限公司位于著名旅游区易县，主打品牌是易水砚砚品，还有房地产开发业务，包括即将开业的易水砚大酒店和易水砚博物馆，占地5000亩以文化为产业的商业街门店、易水名苑一、二期已经售罄，第三期和别墅正在开盘，养老院、孵化园和技术培训学校亦在建设之中；艺术衍生品还包括陶瓷制品、茶海茶具、精油香料、展览展示等，公司产品均可个性化定制；公司在北京设有办事处，可以提供优惠销售。

中科林德投资管理有限公司

执行总裁李文斌：

公司前身南洋林德，是国内成立最早的战略咨询公司，属于民间战略智库，董事长温元凯教授，是早期的改革家，也曾经当过小平智囊。

公司大股东是中科招商基金，也是国内最大的投资基金，管理大概上千亿的资金，旗下有150支基金，我们现在主要做的是和企业成长及投融资有关的业务。

今后我们能做的贡献，一是为企业设计商业模式和成长路线图，这是我们的核心业务。

二是投融资，我们有大量的以股权形式参股的基金，也可以提供资产嫁接。我们看好的投资行业，一是包括中医、养生、生物、医药相关的大健康领域和养老产业；二是文化创意；三是环保、新能源和清洁能源；还有与现代农业相关的项目。总之，作为投资的角度，最重要的标准是看这个企业能不能成为未来的龙头或上市的公司，我们的核心任务和价值就是能帮助企业打造将来，能放大你的核心价值。

朗坤智慧郑艳梅：

朗坤智慧主要从事软件业务，研发了自己的一体化平台，是国内最早提出五个一体化的企业。

主要业务集中在智慧工厂、智慧园区、智慧城市、智慧校园和“一带一路”、海外EPCO。

除具有软件企业所有的企业资质外，我们还有国家武器装备资质二级和美国CMMI软件成熟度四级（最高为5级）。





我们还擅长为企业提供管理咨询和解决方案。

倍杰特环境股份有限公司王立攀：

主要业务侧重于在工业领域的市政供水、锅炉补水，海水淡化等方面。我们的特色是——用得起的零排放，目前运行成本是国外同样处理能力的1/3、投资是1/2，最近几年大型化工企业、煤化工企业零排放项目都是我们做的。

倍杰特的技术可以让市政污水经过处理之后，直接用于工业需求。

去年公司上市，目前除了做一些环保领域的EPC、BOT、DBO之外，又涉及了PPP项目及上下游的收购业务。

北京福星公益社会组织服务中心 理事长张建成：

北京福星公益性社会组织服务中心是由北京市民政局直接批准成立的正规的公益组织，现有管理人才40多名，志愿者2000多人，每年组织公益活动有三百多场，涉及助老、助残、助学、扶贫、环保、宣传等各个公益领域。

今天来到企业家论坛，是想通过沟通，与企业达成合作联盟，可以根据企业的需求，在公益上进行一些合作。

华信中粮集团李慧新：

我们现在和北京恩菲设计院合作，进行环保升级。恩菲提供技术，我们制作产品，具体做的是废气、废水、废固的治理。

经过十多年的努力，市场已经遍及全国各地，行业涉及冶炼、氯碱、硫酸、印染、化工、石油、石化、复合肥、城市给排水等诸多行业的一千多家企业、几千名企业的高管，形成了自己的生产队伍和销售团队，我们正在积极地寻求能够给我们在环保方面提供支持的设计院所或研发团队。

北京敦品教育有限公司周燕莉：

北京敦品有两大产业，一是为全国35万所中小学

和幼儿园出版发行课外系列用书，二是开发食字号产品。

我们还有一个愿景，下个月要出《中医密码》这本书，计划开一个新闻发布会和中医密码主题晚会，想用这种形式推介中医走向国门，

希望感兴趣的企业参与合作。

北京精视科技教育有限公司宋宏芳：

我们是以养老教育为基础的一家文化产业公司，主要是教育文化引流。与清华大学、人民大学、北大艺术学院和国开大学有长期的战略合作；再一个板块是跨境电商，在综保区享受减免税的政策，可以线上报清关，还与同仁堂、鲁花集团等机构合作，开发、定制养老产品。建立了老年文化艺术试验体验中心，为老年人提供高端文化服务。

我们现在的平台是与中科院及一些地产商共同合作的，希望有更多的人士加入进来，把中国的养老产业做大、做好。

爱生科技董事长张琼：

爱生成立于1998年，是独角兽型企业，直饮水和斑马鱼6个字代表了企业的两大特征。

直饮水方面，我们是北京市第一家获得大型直饮水系统批件的企业而且也是北京市第一家业内著名商标，还是这个行业直饮水设计规程和直饮水标准的主编单位。北京长安街两侧的知名建筑中布满了我们的直饮水设备。

斑马鱼是试验用的模式动物，称之为水里的小白鼠。用于试验基因突变和药物变化情况，是血液、肿瘤等重大疾患最好的观察手段，在中国经过首台套的认证，爱生是中国斑马鱼实验的第一发明人。

我们已经做了四百多个实验室，但仅仅占有了5%的市场，未来的市场非常广阔。我们正在以爱生科技为基础，与中科院、民族卫生协会健康饮水专委会、中国留学人才发展基金会、中关村高科技企业等结成合作伙伴，也积极招募其他合作者，在互动、互存、互联、互利的基础上，做好“健康水”文章。

对话国企改革和国企合作

2016首都企业家论坛“国企改革”分论坛11月20日下午在北京饭店国际会展中心北京宫B厅举行，北京大学新能源战略研究中心的连波同志作为特约主持人，与到会的民营企业就国企改革和国企合作等话题进行了交流。

主持人：

我叫连波，来自北京大学，是中文之星软件系统的开发者，参与过国家发改委一些重大政策和项目的制定工作，也承担过中蒙、中俄方面的外交项目，现在主要负责国家能源投资方面的项目。

今天上午央企做了开创式的发言，下午主要是民企来探讨混合所有制的问题。中国改革开放已经历时30年了，对混合所有制大家并不陌生，就是过去的老双轨制，经过30年的改革实践，国营企业和民营企业都表现的非常精彩，国营企业的集中优势和民营企业的灵活效率，正在进入良性的接触与融合。无论国企还是民企，都要跟着国家的脉动一起成长，也一定会在创造社会财富的过程中，取得自己的恰当位置与核心竞争力。

下面我们通过几个议题开始交流：

内蒙古呼和浩特市雪花羊绒制品有限责任公司宋荣生：

我们的羊毛衫产品销售近两年来持续下降，跌幅

达到了40%—50%，企业面承受着巨大压力，也面临着下一步如何发展的现实问题。

主持人：

你们下滑的主要原因是不是市场销售疲软，人工成本增加？现在整体的轻工业品，都面临着生产过剩、急需提升产品竞争力和重新策划商业模式问题，互联网时代，能够提供一些新的思路和方法，从企业发展的定位上看，您这个行业属于基础行业，任何时代都要穿羊绒制品吧，所以这个行业不会消失。但要找到一个平稳点，再从平稳点里面找到增长点。以后国家的税收体制改革在对民企的扶植方面也会提供一些帮助。在降低人工成本方面，羊绒业也要考虑使用专业的机器人替代问题，现在江浙地区已经广泛使用了。尽管传统

的外向型出口的态势受到一定的挤压。但在“一带一路”海外投资的强势带动下，我们的出口除了大型央企在石油、公路、桥梁、铁矿石等方面的资源型投资外，还要有对应的轻工业产品来平衡，这就看如何从体制上与央企结合，让央企把民企带出去，并带到一个新的高度。

原来以美元为核心的资源性交换，正在逐渐走向以人民币为核心的交换，这也为民营企业的发展增加了商机。

现在国家商务部有一个跨境平台中心，我们叫做跨境电商平台，马云也是参与的，重点就是集中民企





的所谓过剩生产力，享受香港的政策来做跨境贸易，这个平台进口是重点，出口是平衡，你这个毛纺企业，也可以参与进来。

上午领导同志的讲话，对于很多企业会有一个很大的震动，。因为我们要看到国家的大形势是高速快跑，国家资产膨胀的很快，国民GDP也很高。宋总的羊绒产业在国内比好像你下滑了，但是拿到国际上你仍然会很厉害的，为什么？一带一路那些国家，都有这个资源，但他们都不知道怎么干，都希望中国的企业到那儿利用他的资源，所以，你们成长的机会还存在。所以应该搭上一带一路这个机会。从2015年到2025年的发展速度，是中国覆盖整个泛亚洲的速度，我们一定要跟着国家的大形势看着国际，看着各种资源。

亚投行释放给民企的空间也很大，民企如果能跟上，可做的项目就很多。海外输送的渠道打通了，你宋总的羊毛绒就可能供不应求了。

辽宁远东新型管业发展有限公司：

我们的主业是制造管道，里面是聚乙烯材料，外面是钢道，主要用于城市污水排放。主要就是想跟你交流交流。

主持人：

钢管制造已经被列入了产能过剩行业。对此你们要关注混合所有制改革中的PPP内容，国家发改委已经先行放开了市政工程服务这一块，你们的产品跟市政工程服务、特别是跟市场放开的规则有关，过去市场规则放开基本上是无序的，掌握在每个城市手中。现在城乡化建设之后，城市不再是孤岛，是互联互通的，城市基础设施不仅表面要做的很漂亮，地下管道也要做的很扎实，因为市场很有需求。

国家在整体的市场机制上正在配合我们的混合所有制组合，政府和相关部门都会出台投资导向公共资源建设方面的推动政策。

你这个行业，涉及政府迫切需要解决的问题，很

容易贴近政府，能够寻求到更多的政府资源。这是我提示的一个思路。也就是我们的民企一定要找到自己的成长优势。

北京国投盛世科技股份有限公司：

我到会是想听听国有企业混合制，想听听这些身处改革前沿的企业家们到底是怎么推动这个改革的，宋总的报告我很有感触，讲到创新，讲到转型，我还想了解模式上如何创新？

主持人：

国有企业改革的要素，就是创新，中国建材在水泥行业的创新，从一开始来自于海外或者是来自于民营的创新，但是规模化之后国企就更加壮大了，就形成了更大的发展规模。所以实际上在我们大型国企整个成长过程中，特别是颠覆式、突破性创新的时候，很多事情是来自于我们民企的基础，民企有创新能力，但是缺乏大规模投资能力，所以这块是很好的结合点。

民营企业的创新点如果能够被国企所发现、所利用，你的发展价值和程度就会大大提高，在民企里突破，让国企看中，跟国企老大一起成长，这是非常好的思路。

混合所有制改革，出台了很多政策，其重要的一点，就是把利益驱动到每个人身上，只有每个人尝到了利益的好处，企业才能生长。

北京中建通建筑有限公司：

我们原先是一家拆除公司，现在转型到建筑行业了，想通过参加论坛，寻求新的发展思路。

主持人：

你现在有没有跟某个央企合作？现在央企承担了很大的棚户区改造的任务，棚户区改造是PPP项目里面比较好的政策，这一块很接近你原来的的业务，如果说你过去具备一流的工程质量，而且手里还有十多

个未完的拆除项目，资源应该是挺好的，应该很容易地介入与央企的合作，从项目成长来讲，由于很多央企都是上市公司，都需要做一些储备式的项目，进行储备式的成长。这方面你们如果有具体的想法和意愿，我们可以帮你们对接很多大的央企。

北京金五星商贸集团有限公司：

我们过去主要在海淀区从事百货城小商品批发业务，属于低端产业，是升级改造、转型创新的主要对象，我们准备将小商品批发改为物业，原来的批发商场后面还有一大片即将拆除的棚户区，还希望您能给我们指点一些创新的思路。

主持人：

土地和建筑都是你们所有吧？过去城乡结合部的土地还属于集体所有制，城市化改革之后，城市扩建，把很多集体所有制土地拿去搞了开发，出现了很多的越轨行为。现在国家要对土地产业政策做出清晰划分，要清晰划分的实际上是最有商业开发价值的城乡结合部部分，就是过去属于集体所有制的已经商业化的、但还没有做商业化改造的这一部分，这一块也是国企投资的一个重大市场。

你们在北京占据了非常好的土地资源，但要推动起来，单靠民营企业做不了，因为这块已经形成了现有商业体系的整合，但是机会也出现在混合所有制改革现阶段，因为要考虑到方方面面的利益，国家会做出平衡，现在主要是靠税收机制来平衡。

棚户区改造目前成为了央企捕捉的重点区域，成为各大企业资产膨胀最快的地方，你讲的棚户区改造项目，很有吸引力，你们要是能够拿出自己的开发意见，央企很容易会出手呼应的，而且一旦做起来，就会创出一个新模式，现在国家除了发展住宅建设，还在建特色小镇，建适宜养老，颐养的功能区，也都出台了相应的鼓励政策，因为这些都是未来社会必须的，但这些资源央企不能统一规划，也没办法做到个性化，但央企有绝对的大型投资实力，央企要整合一定要结合地方来做，今天你们手上已经具备了这些资

源，要尽快整理出来一些招商项目来，央企需要这些资源，这对央企是非常吸引人的。对你们来讲，资产成长也会是很快速的。

昌平区农林开发有限公司：

我们现有500亩的集体用地，属于规划中的工业用地，位于北六环以南，主要是以观光、旅游，还有点小型别墅，自己用的多，用于开发的特别少。

主持人：

从国家产业政策上来讲，过去一直强调讲抓大放小，但民营企业对放小这一块始终没有给予太大的重视，这个问题到现在还是民企中比较典型的问题，所以，一些民企在遇到市场萎缩，成本增加的困难时，有时候就过不了“坎儿”了。

你们现在的区域，是北京市、也是昌平区的规划发展重点，你们要及时地做好对接，把自己的产业推动到大产业里面去，要打国家的顺风牌，国家吹东风我们跟着东风走，国家吹西风我们跟着吹西风走。所以我们要加入到国家大的产业体系里面去，在这个过程中可以把你们直观的诉求讲出来，我们可以帮你推进。

今天上午几位主要领导，特别是宋总和王司长，把我们今后整个国企发展的思路，特别是发展的要素都提到了，这里面的发展和成长，跟我们今后民企的发展是息息相关的，民企自己独立刮一场大风不容易，但是借着风势，我们企业要跟着国有企业的风口走。

内蒙古呼和浩特市雪花羊绒制品有限公司宋荣生：

我还要讲一个贷款难问题，私企在当前的社会环境下生存难度太大，国家有什么政策能够帮助一下中小型企业。

主持人：

你讲的非常实在，对于贷款难，国家已经出台了



若干政策进行推动，解决问题应该为时不远了。现在国家正在建立社会信用体系，除了推动企业法人治理体系，建立企业法人信用外，也在积极推动个人的征信。企业和个人的信用体制，是建立金融政策的基础。过去国有企业有信用制度，民企没有，于是就使用了一种抱团联动形式，就是你给我担保，我给你担保，由于都是弱势群体，基本上形成了死循环，最后要跳海，本来是一个人跳海淹死，结果是大家抱团一起跳海淹死了。过去提倡搞的小额贷款地方融资公司都没有成功的案例。

今天为什么在混合所有制改革之际强调信用机制联动呢？一个企业要扩大，要贷款，你必须要有信用，现在给你机会了，让你联动国企，你捆绑了央企，你的信用一下就扩大了。你有了信用，国企才看得上你，会向你伸出臂膀，什么叫混合，混合是人的混合，生产的混和、也是信用的混合、资本的混合，所以混合的概念是很广泛的。

一旦我们民营企业和国有企业形成信用混合，再加上你信用的征信基础，你自然在银行或者在各个金融机构就很多的融资机会了。

北京国投盛世科技股份有限公司：

我们是中关村高新技术企业，主要做矿产深加工利用，在承德有一个储量为世界最大的沸石矿山。我们利用沸石开发了很多日用畅销品，我们开发的内墙环保壁材已经做到了零甲醛，我们在很多新产业、新材料、新工艺方面达到完全创新。

主持人：

现在国家鼓励企业以企业标准申请行业标准，再申请国家标准。国家质量监督局专门设立了国家标准研究院，你们可以把自己行业产品，提升成一个企业标准，经过两年到三年的推动之后，再形成国家标准。这个对企业的信用成长是非常高贵的，一旦形成了行业标准和国家标准之后，你的产业，你的市场准入条件就变成了是国家带动，而不是你企业靠打广告而能得到的，这是国家推动的混合所有制中的

一个亮点，你的企业加入到国家的标准体系里面，带动了国家的创新标准，又反过来推动了我们的企业市场化，这是一个非常好的方法。在建立标准的过程中，企业要找到示范点和切入点，如果你投资力度不够大，可以先在局部或者小范围内做出示范点，这个示范点可以获得一定的资助，数额不一定多大，但是它能够引领你到国家标准上来，如果你这个企业填补的是国家空白，就可以得到更大力度的专项扶植，就等于得到了经贸体系和商务体系的政策性推广。当然这要经历一个验证你的核心技术和核心竞争力的过程，你们应该搭上这个政策快车，这是一个好事情。

首都企业家俱乐部副主任段孟娟：

宋志平同志给我们讲过这样一个理念，说我们跟民企合作的时候要端出我们的牛肉来，你不能老是想你机制怎么怎么好，你拿什么跟人家合作？我们要端出牛肉来，你把牛肉端出来了，民企就会考虑加上什么配料，这样，一个好菜就做出来了。宋总之所以能够做得那么大，就是他能够真心实意地端出自己的牛肉来与民企合作。

主持人：

这个比喻非常好，国企就是牛肉，我们就是土豆，土豆加牛肉，就是共产主义。

主持人：

顺便讲一下航空产业的试点改革，现在国家有一块军民融合产业基金。国家发改委正在推动民企参军，同时也推动军企民化，民营企业可以参加军方的项目，这在振兴东北发展的规划中，算一个很大的重点。因为东北工业基础非常扎实，作为民企参军，条件是最具备的。

航天航空军民融合这块，去年发改委就牵头推动。在航空业支线方面，3000米以下的通用航空公司建设政策也在调整。主要是发展边疆城市。中心城市不能发展，低空飞行带动的产业会出现很多商机。

(根据会议纪要整理)

为中美经贸往来搭设桥梁

2016首都企业家论坛“投资美国”分论坛11月20日下午在北京饭店国际会展中心C厅举行。在智合新天传媒广告有限公司董事长邓柏主持下，美国国际商会、上海慧侨国际进行了业务发布。

美国国际商会亚太分区主席素嘉豪：

美国国际商会1990年在美国加州成立，2007年起在北京等地设立代表处、为中国的企业会员提供了大量的服务。

美国是全球投资的首选国家，投资成本在很多领域、产业远低于在国内的投资，我们是美国本土机构，除了熟练的事务性、投资性、技术性操作之外，还有丰富的美国政府、企业资源。近年来投资移民美国有很多特殊政策，

我们首先推荐洛杉矶的一家高科技的、从事文化与动漫的慧眼科技公司的产品LiveGram，它的定义是全能型的移动流媒体社交平台，以流媒体视讯直播的形式来启动自己的频道，建立自己相关联社交媒体的视讯互动，实现任何时间、场所间的任意广播、直播，还可以介入文字、图片、语音，视频的评论，还加入了移动营销和支付的环节。

其它重点的项目，比如赴美医疗业务、文化传媒（投资电视台、新媒体、开办学校、旅游、文化艺术产业链等）。

我们还有很好的制造业公司，比如电动工具公司、超市的电商订货系统，已经通过品质、设计、售后服务的良好资质。进入了美国大型连锁超市，电动工具在中国加工，在美国销售，效益非常可观。

再介绍一下美国的土地。洛杉矶郊区未开发的土地，比较便宜的价位是每亩六、七万人民币，可以考虑做农业、寺庙、赛马场、飞行基地、飞行学校和文化旅游项目。



上海慧侨国际总经理杨海若：

我们是首都企业家俱乐部指定唯一的出国服务机构。

今天的世界是流动的，美国做为世界第一经济大国，成为了移民的主要目的国。20年来，慧侨国际为很多抱有理想的人士实现了愿景。

慧侨国际独特的专业性、权威性，赢得了社会与业界的声誉、明天我们要到新浪教育圣殿领取最具信赖品牌奖；我本人也被上海新闻晨报评选为上海移民行业风云人物；受邀第一财经频道就最新的移民形势和海外投资趋势进行专业的分析和判断。

中美联系非常重要，也非常紧密，两个国家都为移民人员提供了更好的发展平台和交流机会。移民人员也为中美之间资源的整合与共享做出了贡献。

美国本身就是移民国家，它能够在300年的历程中成为世界最先进的国家，是维护多元化的海纳百川精神的结果。当然物质丰富、环境优美、教育先进、食品安全以及具有众多的挑战机会也是吸引世界瞩目的重要原因。

慧侨不是行业里做得特别大的公司，但我们始终追求的是做精做深，我们最大的特长是为企业家朋友定制深化的服务。

2016首都企业家论坛代表参观北京星牌集团



首都企业家俱乐部常务副理事长王作然（右三）听取星牌集团情况介绍。

11月21日，首都企业家俱乐部组织参加2016首都企业家论坛的部分代表，在常务副理事长王作然的率领下来到北京市大兴区黄村，参观北京星牌体育用品集团有限责任公司（星牌集团）。

星牌集团是首都企业家俱乐部的会员企业，董事长兼总裁甘连舫任首都企业家俱乐部监事长。1987年，甘连舫以8000元起家，创建星牌企业，经过近30年的发展，如今已经成长为拥有数十亿固定资产、年销售额超过30亿元、年均纳税1.5亿元、累计安置就业人员5万人次、集体育、地产与健康为一体的大型集团企业。甘连舫现任第十二届全国政协委员、世界职业斯诺克协会（WPBSA）首席顾问、北京市伊斯兰教协会副会长、中国民族贸易促进理事会主席团主席、北京市人民检察院特约监督员、北京市公安局特邀警风监督员、北京市高级人民法院特邀民意咨询员、中瑞酒店管理学院董事及客座教授、北京体育大学客座教授等，曾获“全国优秀企业家”、“科技之光优秀企业家”等荣誉称号。



王作然（中）与星牌集团董事长甘连舫（右）合影，左一为首都企业家俱乐部常务副主任张来民。



甘连舫介绍星牌集团开发项目。



星牌集团旗下的瓦德拉玛庄园。



18洞国际标准高尔夫球场。

甘连舫在公司总部星牌集团大厦热情接待了俱乐部参观团。他首先与客人分享了自己的创业经历和企业的发展历程，接着引领大家参观了星牌台球桌、酒店会议中心、老年公寓等。在酒店12层，参观团在甘连舫的指点和解说下，眺望了18洞国际标准高尔夫球场、国际网球馆暨绅士运动中心、龙熙顺景别墅区、龙熙瓦德拉玛庄园、龙熙公馆、龙熙旭辉6号院、中瑞酒店管理学院、正在建设的滑雪场等。甘连舫说，星牌集团在大兴黄村庞各庄的建设面积已达5平方公里，是北京南城的一大亮点。

首都企业家俱乐部常务副理事长王作然代表参观团发表了热情洋溢的感言。他说，听了甘连舫的介绍，看了甘连舫的产业，大开眼界，受益匪浅。甘连舫靠几千元起家，艰苦奋斗，超前转型，使星牌集团

如今发展成为北京南城最大的企业，为政府纳税，为社会就业做出了突出贡献。首都企业家俱乐部要大力宣传星牌集团的成就和甘连舫的创业精神。

参加星牌集团参观的代表来自首都企业家俱乐部会员企业和出席“2016首都企业家论坛”的特邀代表。主要有：北京中天通建筑物拆除公司总经理董正春、河北星太装饰集团有限公司董事长胡振海、北京万诺尚品有限公司总经理曾朝阳、北京光华纺织集团有限公司办公室主任朱雯飞、北京市自来水集团有限责任公司总经理助理刘庆华、山东北方淄特特种油股份有限公司董事长杨乃堂、浙江中材工程勘测设计有限公司总经理周克飞、顾问吴翠森、浙江泽达养老服务责任有限公司总经理邱杰及首都企业家俱乐部常务副主任张来民、会员部副部长朱永洁和梁宏元、周庆华等。



龙熙维景国际会议中心和龙熙公馆。

瀚海京盛提供微信视频直播平台

让2016首都企业家论坛超越时空



作为中国一流多媒体智能服务商，北京瀚海京盛技术发展有限公司，11月20日为在北京饭店举办的2016首都企业家论坛提供了世界顶级音响扩声产品美国Meyer Sound音箱，会议同步微信直播系统以及超高清的视频系统，这些顶级的多媒体服务，成为本次论坛的一大技术服务亮点。

成立于2006年的北京瀚海京盛技术发展有限公司是北京一家高新技术企业，以建筑智能化、信息技术、多媒体音视频系统集成成为支撑，以弱电专业技术服务输出、节能及智能信息为重点发展方向，以自有解决方案、工程实施能力、产品提供、终身售后服务为综合竞争能力。十年来，为最高人民法院、中央党校、公安部、司法部、中央办公厅所属部分局等党政机关，故宫博物院、颐和园、雍和宫、北海公园等世界文化遗产保护单位、中央民族歌舞团、民族文化宫大剧院、北京电视台新址等专业演出场所，中央戏剧

学院、北京电影学院等专业院校，中海油大楼、中煤集团、河南永煤、河南证监会等大型国企的有关单位，提供了一流多媒体会议系统、专业演出扩声灯光系统服务。

据瀚海京盛金子总经理介绍，美国Meyer Sound音箱在世界演出扩声行业声誉卓著，从美国的百老汇到世界各地的迪士尼、中国国家大剧院、上海大剧院等等超过60%的国内地市级以上剧院、剧场都选用Meyer Sound扬声器系统。同时，本次论坛提供了领先的微信



视频直播平台，时时在线提供会议同步直播、点播和分享。会场之外的用户只要关注首都企业家俱乐部公众号，无论远在何方，都能用手机同步收看2016首都企业家论坛直播。

本次会议内容，已存储在云平台服务器内，可随时点播查看。



北京飯店
BEIJING HOTEL

“2016首都企业家论坛”在北京饭店成功举办

