

首都企业家

CAPITAL ENTREPRENEURS CLUB

2017.11

总第 298 期

(内部资料 免费交流)
京内资准字 0114-L-0100

编印单位: 首都企业家俱乐部

祝2017首都企业家论坛圆满成功

**宁吉喆: 建设现代化经济体系
实现新时代高质量发展**

宋志平: 企业的格局与能力

王宏前: 中色股份的国际产能合作新丝路



祝2017首都企业家论坛圆满成功



2008年8月-9月，北京饭店作为第29届奥运会“奥运大家庭总部饭店”，圆满完成各项服务接待工作。

北京饭店始建于1900年，是富有传奇色彩的高档商务酒店，建国后，是党和国家举办重要国务活动的场所，为人津津乐道的“开国第一宴”就曾在这里隆重举行。

北京饭店曾获得“五星钻石奖”、“中国饭店金星奖”、“首都旅游紫禁杯最佳集体奖”、“北京市企业管理现代化创新成果一等奖”、“全国模范劳动关系和谐企业”、“北京奥运会、残奥会先进集体”等荣誉称号。

2008年，圆满完成第29届奥林匹克大家庭总部饭店接待服务，完成国际奥委会第120次全会等400余次国际会议。

2014年，成功接待APEC第三次高官会主会场的会议服务，接待了来自21个经济体及地区的近3000位嘉宾。水立方欢迎晚宴为来自38个国家的总统和夫人，近700位政府高官贵宾提供服务。习主席称

赞“饭菜很好，菜点丰富、搭配得当、餐具很有特色。”

2016年圆满完成习近平主席会见宴请德国总理默克尔服务任务、李克强总理会见宴请联合国秘书长潘基文接待服务任务。

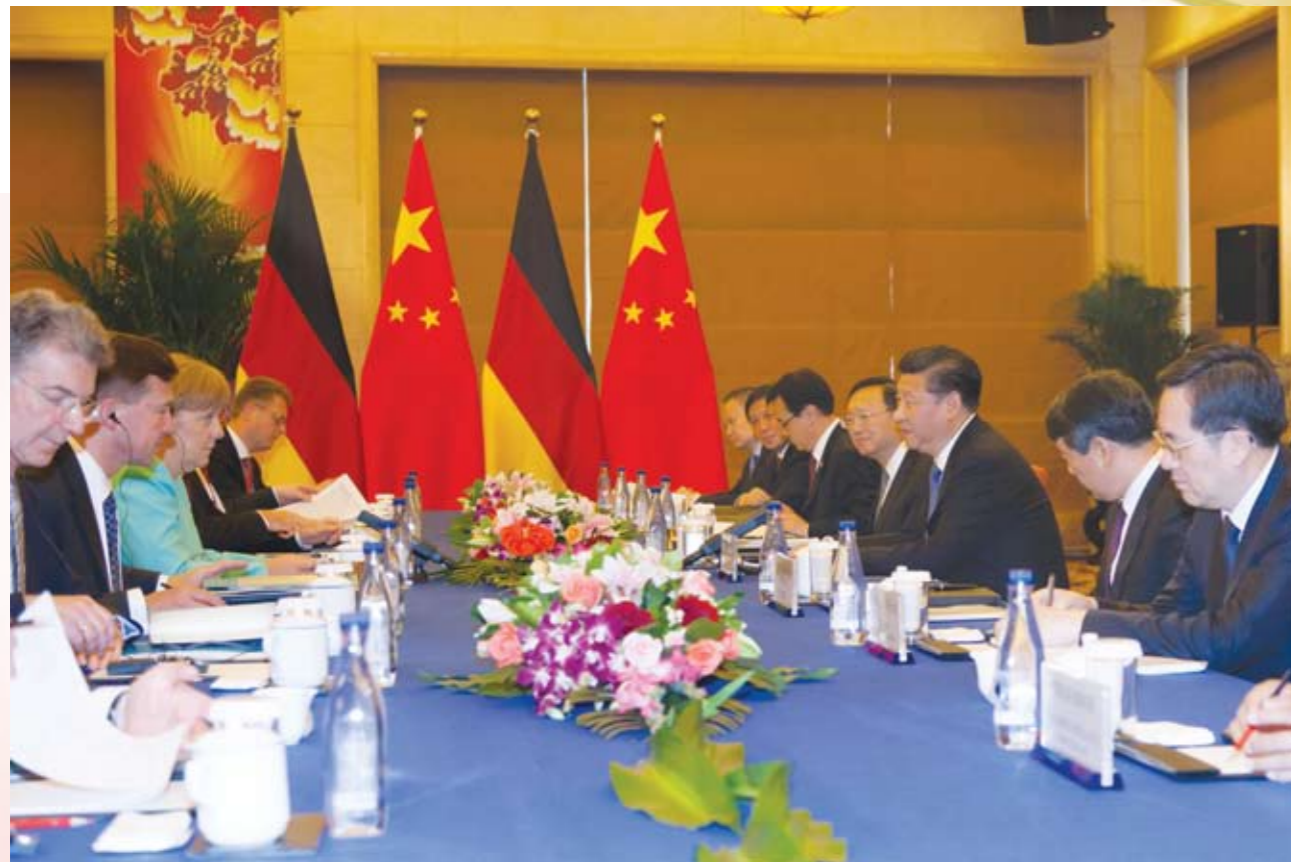
2017年10月，北京饭店继接待服务党的十六大、十七大、十八大之后，又光荣完成了党的十九大的接待服务任务。

此外，一年一度的“两会”接待服务任务充分巩固了北京饭店高端政务接待市场的品牌地位。

在新常态下，北京饭店主动适应市场变化，积极探索高端酒店经营模式的创新与发展，创新经营，补齐短板，提升“中国服务”。



2014年11月10日，北京饭店圆满完成在国家游泳中心(水立方)举行的APCE欢迎晚宴服务任务。



2016年6月13日，国家主席习近平在北京饭店18楼会见并宴请德国总理默克尔一行。

饭店以餐饮创新为龙头，开发“家庭宴”、“节日宴”、“休闲美食”和“商务家苑”系列，不断开拓大众市场。

饭店“构建能源管控系统，实施企业精细管理”，在“开源”的同时注重“节流”，从而达到有效提高饭店能源管理水平，降低企业经营成本的目标效果。

2017年确立“京风华韵，水墨丹青—北京饭店美术馆建设”项目，为北京饭店5000多件顶级美术藏品创造良好的保护、研究、展示的条件，展现北京饭店的历史足迹和文化内涵。美术馆也将成为北京饭店餐饮、客房等文化产品发掘研究的基地。通过美术馆的建成和良好运作，必将给北京饭店的创新经营管理开创崭新的空间和维度。



2016年7月8日，国务院总理李克强在北京饭店18楼会见并宴请来华访问的联合国秘书长潘基文。



2017年10月17日，中共中央政治局常委、中央书记处书记刘云山同志到北京饭店看望十九大列席人员，王泉生总经理迎接并陪同。

祝2017首都企业家论坛圆满成功

绿色发展 创新发展 努力打造世界级工业标杆



北新建材在北京未来科学城投资建设的23万平米研发基地

北新集团建材股份有限公司（简称北新建材）是世界500强中央企业中国建材集团所属新型建材产业平台，1979年在小平同志亲切关怀下成立，1997年在深交所上市（000786.SZ），目前已发展成为中国最大的新型建材产业集团、全球最大的石膏板产业集团（石膏板业务规模21亿平方米），荣获全球石膏行业突出贡献奖、中国工业企业质量标杆、国家

级企业管理现代化创新成果一等奖、中国最佳股东回报上市公司等荣誉，被清华大学经管学院作为第一个“文字+视频”企业案例中英文全球发布。

北新建材以“绿色建筑未来”为产业理念，为各类建筑提供“净醛石膏板系统”等创新产品和墙体革新、内装工业化、装配式建筑解决方案；实施“制高点”战略，以“技术创新、品牌建设、管理革新、资本运营”为战略引擎，开创出一条中国传统制造业自我革新转型升级之路；是国家级创新型企业，拥有3000项国家专利；品牌价值405亿元，名列亚洲建材品牌三强；全面贯彻“双线择优”管理模式，全面推行“投资1亿、净利润5000万”的六星标杆企业计划，全国60家基地已有11家实现六星标杆企业目标。2004年以来实现年均净利润复合增长率达27%，资产负债率降至27%，经济效益和经营质量持续提高，在一个充分竞争、完全开放的制造业赢得超过50%的市场份额。

北新建材成功打造了质量、技术、效益、规模全面超越外资同行的中国高端自主品牌“龙牌”，按照国际先进标准进行生产，先后荣获中国名牌、中国驰名商标、国家免检、国家环境标志产品认



2017年6月，北新建材被清华经管学院作为第一个“文字+视频”中英文企业案例全球发布。



2017年8月，北新建材作为首批企业入选新华社“民族品牌工程”。

证、全国建筑工程装饰奖选材之最、鲁班奖工程功勋供应商、中国五星级饭店装饰材料首选品牌、中国房地产500强墙体吊顶首选品牌等多项国家及行业顶级荣誉，广泛服务于人民大会堂、奥运会、世博会、天安门城楼粉刷等国家重点工程，北京国贸建筑群、上海陆家嘴建筑群等各地地标建筑，中国工商银行、腾讯、阿里巴巴等企业总部，香格里拉、万豪、威尼斯人酒店等五星级酒店，奔驰、三星、华为等工业园区，乃至千家万户房地产和住宅装修。据统计，获得国家建筑工程奖90%的建筑都采用了北新建材“龙牌”石膏板系统。龙牌净醛石膏板系统成为APEC、G20等国家重点工程独家指定产品，为全球领导人打造“零甲醛空间”。

2016年，经国务院批准，北新建材荣获中国工业领域最高奖项——中国工业大奖，并被国资委作为中央企业提质增效转型发展新典范，首次以专刊工作简报上报国务院。

北新建材以“推进建筑、城市、人居环境的绿色化，推动人的全面发展”为使命，致力于发展成为拥有自主品牌、自主知识产权、核心业务排名世界第一、具有世界水平的跨国公司，打造360度无死角的财务报表，打造世界级品牌，打造世界级工业标杆。



经国务院批准，北新建材荣获中国工业领域最高奖——“中国工业大奖”，是我国建筑材料行业首次获此殊荣的企业。

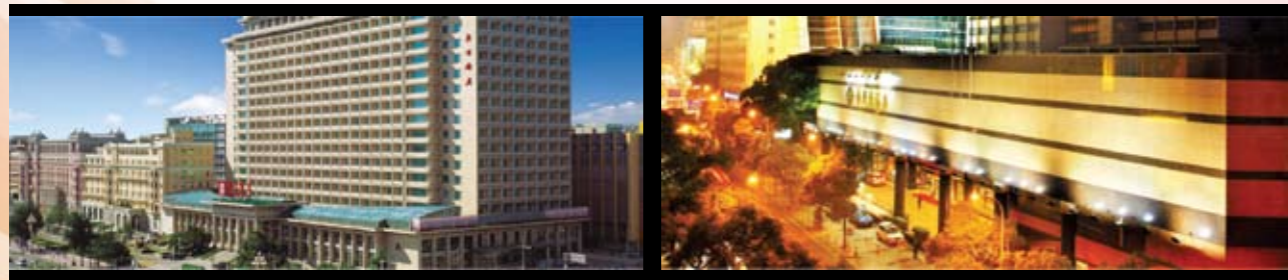
中国名酒店组织

祝2017首都企业家论坛圆满成功



总部位于北京的中国名酒店组织 (China Famous Hotels Corporation, 简称CFHC) 成立于1991年, 是由中国主要城市的著名豪华商务酒店、精品酒店、度假村及相关优秀旅游企业组成的最早酒店联合体。截止2016年, 中国名酒店组织已在全国28个省、市、自治区、直辖市及台湾地区发展会员单位80余家, 关联酒店数百家。组织成员酒店共拥有客房25000余间, 资产总值超过260多亿元人民币。组织与国内外著名酒店业团体和相关组织机构建立了广泛的战略合作伙伴关系, 拥有了一些重要的商业合作伙伴。组织成立25年以来, 成员酒店完成了包括北京奥运会, APEC等许多具有世界影响力的重大接待活动。

中国名酒店组织已经发展成为具有一定规模和声誉的品牌酒店组织。组织成员共同享有组织的品牌价值、品牌的质量管控体系、品牌的推广体系。组织品牌的管理包括品牌的



概念和内容、品牌的功能、品牌形象和定位、品牌推广等方面, 组织将继续通过各方面的建设和完善, 强化组织品牌建设。作为中国名酒店组织的主要成员群体, 城市豪华商务酒店、城市著名精品酒店、著名度假酒店三大品牌体系将不断合力提升组织品牌高度。

组织愿景: 将CFHC打造成为客人首选, 同行尊重的中国一流品牌酒店组织。得到同行和消费者的尊重与认同。

组织使命: 在各成员单位平等互利的基础上, 竭力发挥组织在品牌价值、资源体系、专业服务、合作交流、网络平台等方面的专业优势, 追求组织整体利益和成员个体利益最大化, 推广“民族品牌, 中国服务”。



《胡润百富》中国最具投资价值新星企业百强 ——贝壳派创新科技（深圳）有限公司

祝2017首都企业家论坛圆满成功

卷首语

JUNOHSNJ



《胡润百富》中国行暨粤港澳大湾区全球价值链高峰论坛于2017年9月26日在深圳举行。贝壳派创新科技(深圳)有限公司凭借前瞻性的创新模式和强大的研发能力,荣获“2017胡润百富中国最具投资价值新星企业百强榜深圳50强”,得到资本市场和行业媒体的持续关注。

贝壳派目前主营皮肤专业清洁护理品牌“MarTempo(海得宝)”,自主研发出全球首款无

防腐剂湿纸巾及针对敏感问题皮肤人群的皮肤清洁护理产品。通过海洋生物提取物CAPCS(凯普斯泰)核心材料,建立了天然洁净、舒适私护和专业舒缓三条产品线,覆盖从正常皮肤至问题皮肤的日常清洁护理。海得宝全系列产品均不含激素、抗生素和防腐剂,旨在为消费者提供安全有效的皮肤清洁、护理、治疗产品和解决方案,为人们提供一种最贴近返璞归真的生活方式,让皮肤更健康。其主打产品海得宝皮肤护理凝胶获得了有湿疹和其他皮肤病孕婴人群和儿科医生的一致好评。

贝壳派创新科技(深圳)有限公司成立于2014年底,由来自香港中文大学的研究团队组成,是国际上专业从事海洋生物资源开发及在医疗行业中应用的高科技企业之一。公司专注于海洋天然产物的皮肤清洁护理治疗产品的研发、生产和销售,拥有深圳研发管理基地和杭州供应链中心。贝壳派在资本市场也受到多家专业投资机构的青睐,已获得前海拓朴资本和中金鼎鑫基金的投资。其核心技术CAPCS(凯普斯泰)是一种安全高效的抗菌止痒消炎天然生物复合材料,在海得宝品牌产品上的应用旨在能解决激素和抗生素类成分在皮肤病治疗和护理中的危害性。

此次“胡润百富”评选,根据商业模式、团队管理、企业规模、成长速度、融资阶段、行业领导力、企业抗风险能力、媒体关注度、人员构成及用户口碑等多个维度进行综合评估,旨在从深圳地区发掘出各个细分领域最具投资价值的未来新星,贝壳派的准入,展示了其作为海洋生物技术应用高科技企业的投资价值。

以“首都企业家服务京津冀一体化与“一带一路”国家战略”为主题的2017首都企业家论坛即将在北京饭店隆重举行,为保证论坛的顺利召开,北京饭店、北新建材、北京佐田雷蒙纺织服装有限公司等会员单位给予了大力协助,中国名酒店组织、贝壳派创新科技(深圳)有限公司都发来了良好的祝愿。

十九大对建设现代化经济体系提出了指导性意见,这是党中央对实现新时代高质量发展的重大战略思维,对此,国家发改委副主任宁吉喆做出的详尽解读,对于本届论坛具有很强的指导意义。

首都企业家俱乐部常务副理事长徐和谊、洪崎;副理事长张杰、郭家学近期分别在各个重要场合,就“一带一路”战略、建设汽车强国、中国制造业机遇、供应链金融、大健康产业等紧密关联2017首都企业家论坛的话题,发表了真知灼见。

企业的发展有两个非常重要的元素,就是格局与能力,只有具备格局观念和能力意识,才能把握好格局与能力的关系,才能让企业准确地把握时机、良性地快速发展,中国建材集团有限公司董事长宋志平从构建四种格局、培养四种能力的角度,言简意赅地整合了二者关系。

中国的“一带一路”倡议提出之后,中国有色金属建设股份有限公司与中国石化、中国石油、中国海油、中国建材、中远海运等中央企业以主动承担社会责任的高度自觉性,闻风而动、迅速布局,几经努力,已获取了累累硕果,本期重点介绍了中色股份在“一带一路”沿线国家的重点合作成就。

CONTENTS

目录

SHOUDUQIYIEJIA

■ 卷首语 Preface

领导讲话

12/ 宁吉喆：建设现代化经济体系实现新时代高质量发展

企业家论坛

- 16/ 宋志平：企业的格局与能力
20/ 王宏前：中色股份的国际产能合作新丝路
24/ 张杰：中国恒天在“一带一路”战略引领下的创新实践
25/ 徐和谊：勇担使命向汽车强国迈进
26/ 洪崎：三策并举发展供应链金融助力“一带一路”
27/ 郭家学：回归文化自信中医药振兴正逢其时

企业家风采

28/ 用“海里得到的宝贝”掀起皮肤护理治疗无激素革命
——记贝壳派科技CEO 蒋磊

企业万象

- 30/ 中色股份在“一带一路”沿线国家的战略部署
32/ 大有作为的“慈铭健康体检服务模式”

企业家方略

36/ 120名白手起家亿万富翁的5个共同习惯

俱乐部文苑

- 39/ 《笃行致远》选摘——智慧海
40/ 北京饭店赋

会员单位信息

- 42/ 中石化总经理戴厚良赴北京长辛店油库宣讲十九大精神
42/ 首钢研制成功单车立体车库
42/ 北汽新能源将建3000座光储换电站
43/ 燕山石化牛口峪湿地公园开放
43/ 中国石化开放日暨燕山石化站第100期活动举行
43/ 北京铁路局更名为中国铁路北京局集团有限公司
44/ 北京老舍茶馆荣获全国文明单位称号
44/ 福田汽车与美国迪捷集团签署智慧城市交通解决方案备忘录
44/ 山东北方淄特 热心敬老助教
45/ 首都企业家俱乐部专家委员会委员萧灼基去世
45/ 首创集团与北京日报社建立战略合作关系
45/ 中国石油蝉联世界第三大石油公司
46/ 中国石化总经理戴厚良当选中国工程院院士
46/ 宋志平出席“激发和保护企业家精神更好发挥企业家作用”专题座谈会并讲话
46/ 朗坤智慧园南京开园
47/ 北京建工雄安新区分公司正式揭牌成立
47/ 北京汽车再获中国证券“金紫荆”三项大奖
47/ 北汽参与研发的全球首款大型货运无人机正式首飞成功

俱乐部纪事

封底/ 北新建材



编印单位：首都企业家俱乐部

主 编：王 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：2017年12月5日



俱乐部微信服务号

建设现代化经济体系 实现新时代高质量发展

中共中央候补委员 国家发改委副主任 宁吉喆



习近平总书记明确指出，要贯彻新发展理念，建设现代化经济体系。这是党的十九大着眼决胜全面建成小康社会、全面建设社会主义现代化国家伟大目标作出的重大战略部署，对于解决新时代社会主要矛盾、跨越发展关口具有重大意义。刚刚出版的《习近平谈治国理政》第二卷生动记录了以习近平同志为核心的党中央团结带领全党全国各族人民在新时代坚持与发展中国特色社会主义的伟大实践，为我们在新时代新征程上推进现代化经济体系建设提供了重要的思想引领。

我们要准确把握建设现代化经济体系的科学内涵，坚持质量第一效益优先，以供给侧结构性改革为主线，加快建设现代化的产业体系和经济体制，不

断增强我国经济创新力和竞争力，为确保实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴的中国梦奠定坚实基础。

一、迎接新时代，必须加快建设现代化经济体系

新中国成立以来，我国经济体系经历了从无到有、从残缺到比较完整、从计划到市场、从封闭到开放的历史性变化，为我国综合国力和人民生活水平的提高提供了有力支撑。当前，中国特色社会主义进入了新时代，我国社会主要矛盾的变化，没有改变我们对我国社会主义所处历史阶段的判断，发展仍然是我们党执政兴国的第一要务，必须统筹推进“五位一体”总体布局和

“四个全面”战略布局，加快建设现代化经济体系，不断提升我国社会生产力、综合国力和人民生活水平，为中国特色社会主义事业夯实基础。

一是建设现代化经济体系是紧扣新时代我国社会主要矛盾转化，落实中国特色社会主义经济建设布局的内在要求。长期以来，我国社会主要矛盾是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。随着我国经济快速发展，生产力水平大幅提高，人均GDP超过8000美元。社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。从领域范围上看，各区域各领域各方面发展还不够平衡；从层级和质量上看，一些地区、一些领域、一些方面还存在发展不足的问题。主要表现在：部分行业产能过剩与优质供给不足并存，煤炭、钢铁等产能严重过剩，而机器人、临床创新药物等产品大量依靠进口，国内集成电路市场自给率不足20%；城乡、区域、不同群体之间的居民收入差距依然较大，2016年基尼系数为0.465；扶贫脱贫、农业农村、生态环保、公共服务等方面的短板亟待加强。这些不平衡不充分的问题相互掣肘、相互交织，已经成为满足人民日益增长的美好生活需要的主要制约。对此，必须根据社会主要矛盾的转化，大力建设现代化经济体系，促进城乡、区域、经济社会协调发展，处理好经济发展和环境保护的关系，促进国内发展和对外开放良性互动，更好满足人民在经济、政治、文化、社会、生态等方面日益增长的需要。

二是建设现代化经济体系，是适应我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段、跨越发展关口的迫切需要。从国内看，我国经济增速已由高速增长转为中高速增长，但一些长期积累的深层次问题仍然突出，经济发展正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关期，面临“黑天鹅”现象、“灰犀牛”现象、“木桶”效应等风险，面临能否顺利跨越“中等收入陷阱”的考验。只有在建设现代化经济体系上着力攻坚克难，实现高质量发展，才能推动经济建设再上新台阶。从国际看，虽然世界经济复苏有了一些起色，但国际金融危机的深层次影响还在继续显现，结构性矛盾还没有得到很好解决，贸易保护主义、民粹主义以及逆全球化思潮抬头，国际大宗商

品市场、主要经济体宏观政策、地缘政治冲突都存在巨大变数，对我国发展的影响不可低估。只有加快建设现代化经济体系，不断提升我国经济创新力和竞争力，才能在复杂多变的国际环境和激烈的国际竞争中赢得主动。

三是建设现代化经济体系，是决胜全面建成小康社会、开启全面建设社会主义现代化国家新征程的基本途径。实现宏伟蓝图，必须坚持以经济建设为中心，加快形成先进的生产力，构建雄厚的经济基础。但目前我国经济“大而不强”的特征仍然明显，科学技术、人力资源、生产资本等要素的水平与发达经济体相比还有较大差距。2016年，最能衡量核心技术创新能力和创新能力的国内发明专利申请受理量和授权量占全部专利的比重不到40%和20%；目前每百万人中研究人员数在1000人左右，远低于高收入国家4000人左右的水平。我国许多产业仍处于全球价值链的中低端，关键领域核心技术受制于人的格局还没有实质性改善，企业的国际竞争力总体上还不够强，特别是在品牌、质量、标准上差距还比较大；高层次人才仍然稀缺，世界级大师更是匮乏。要战胜前进中的困难和挑战，必须坚持战略思维和长远眼光，推动新型工业化、信息化、城镇化、农业现代化同步发展，加快建设现代化经济体系，不断壮大我国经济实力和综合国力，为实现“两个一百年”奋斗目标、实现中华民族伟大复兴的中国梦构建雄厚的经济基础。

二、适应新要求，必须准确把握现代化经济体系的科学内涵

当前，我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段，客观上要求加快提质增效升级步伐，推动经济发展质量变革、效率变革、动力变革。要完成这样的变革，关键是以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚定不移贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念，牢牢抓住供给侧结构性改革主线，坚持“两个优先”，推动“三个变革”，加快“四个协同”，健全“三有体制”，建设适应发展新要求的现代化经济体系，解决好发展不平衡不充分的问题。

一是坚持质量第一、效益优先推动现代化经济体系建设。高质量发展是强国之基、立业之本和转型之

要，提高效率效益是发展的永恒主题。要看到，制约经济持续健康发展的结构性问题依然突出，矛盾的主要方面在供给侧，主要表现为实体经济结构性供需失衡、金融和实体经济失衡、房地产和实体经济失衡、供给质量和供给数量失衡等，导致经济循环不畅，影响质量效益提高。要解决这些矛盾和问题，必须加快建设现代化经济体系，推进供给侧结构性改革，把提高供给体系质量作为主攻方向，将以质量和效益为中心的要求贯穿到经济社会发展的各方面各环节全过程，着力改变过去主要靠要素投入、外需拉动、规模扩张的思维定式、行为惯性、路径依赖，以及由此产生的产能过剩、杠杆增加、风险加大、效益低下、竞争力不足等问题，推动经济加快由要素驱动向创新驱动转变，由规模速度型向质量效益型转变，由成本、价格优势为主向以技术、标准、品牌、质量、服务为核心的综合优势转变。

二是加快建设实体经济、科技创新、现代金融、人力资源协同发展的产业体系。建设现代化经济体系关键是要把各种要素调动好、配置好、协同好，积极构建结构合理、协同有力、运转高效的产业体系。实体经济是国民经济的根基，创新是引领发展的第一动力，现代金融是现代经济的血脉，人力资源是我国经济社会发展的第一资源。科技创新、现代金融、人力资源共同构成了实体经济发展的要素支撑，必须以高水平的科技创新作为支撑，使科技创新成为产业升级的持续驱动力；必须以现代金融为保障，为实体经济提供高效便捷、功能多样、成本合理的融资服务，强化金融对实体经济的输血功能；必须以人力资源培育为支撑，为各行各业转型升级提供高素质人力资源和各类实用型人才。要进一步推动科技创新成果转化，引导资金合理有效流动，发挥各类劳动者和人才聪明才智，促进企业技术进步、行业供求有效衔接和产业优化发展。

三是着力构建市场机制有效、微观主体有活力、宏观调控有度的经济体制。加快完善社会主义市场经济体制是建设现代化经济体系的根本性制度保障和制度安排。要坚持社会主义市场经济改革方向，围绕处理好政府和市场关系，构建充分调动各类市场主体自主决策、自主经营的积极性、主动性、创造性，推动

各级政府履行好经济调节、市场监管、公共服务、社会管理应尽职责的经济体制。具体来说，市场机制有效，就是要以完善产权制度和要素市场化配置为重点，实现产权有效激励、要素自由流动、价格反应灵活、竞争公平有序、企业优胜劣汰。微观主体有活力，就是要尊重企业的主体地位，深化国有企业改革，支持和引导民营经济发展，激发企业家的创造性和能动性。宏观调控有度，就是要创新和完善宏观调控，发挥国家发展规划的战略导向作用，健全财政、货币、产业、区域等经济政策协调机制，不断增强我国经济创新力和竞争力。

三、实现新发展，必须全力推进现代化经济体系建设新部署

新时代面临新形势，新征程昭示新使命。中国特色社会主义已经进入新时代，建设现代化经济体系任务艰巨、责任重大、使命光荣。我们要以党的十九大精神为统领，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，牢固树立“四个意识”，努力增强“四个自信”，贯彻落实新发展理念，加快建设现代化经济体系，推动质量变革、效率变革、动力变革，努力实现更高质量、更有效率、更加公平、更可持续发展。

一是坚定不移深化供给侧结构性改革，着力实现供需动态平衡。深化供给侧结构性改革是建设现代化经济体系的首要任务，也是推进其他任务必须坚持的逻辑主线。近年来，供给侧结构性改革改善了市场供求关系，促进了企业效益好转，对促进我国经济稳中向好发挥了关键作用，必须乘势而上、巩固成果，持之以恒地加以推进。要以“三去一降一补”为重点，以市场化、法治化手段优化存量资源配置，减少无效和低端供给，坚决淘汰僵尸企业，促进资源合理有效配置，同时积极扩大优质增量供给，加快建设制造强国，发展先进制造业、现代服务业，推动我国产业发展迈向全球价值链中高端，更好地满足人民日益增长的美好生活需要。

二是加快建设创新型国家，着力推动新旧动能接续转换。创新是引领发展的第一动力，是建设现代化经济体系的战略支撑。经过长期努力，我国在核心技术方面与发达国家的差距在不断缩小，从过去以“跟



跑”为主，逐步转变为“跟跑、并跑、领跑”并行，“并跑”特征日趋明显，“领跑”态势在部分领域初步显现。要抓住世界新一轮科技革命和产业变革的机遇，瞄准经济建设主战场和人民美好生活需求，补上基础研究、关键技术、体制机制、创新氛围方面的短板，加快形成以创新为主要引领和支撑的经济体系和发展模式。要进一步提高创新基础能力，强化基础研究，实现重大突破和颠覆性创新；深化科技体制改革，建立以企业为主体、市场为导向、产学研深度融合的技术创新体系；倡导创新文化，推进大众创业万众创新，激发全社会创新潜力和创造潜能；培育创新人才，实行更加积极、更加开放、更加有效的人才政策，培育和造就高水平创新团队。

三是实施乡村振兴战略和区域协调发展战略，推动城乡区域协调发展。要深入实施乡村振兴战略，始终把解决“三农”问题作为全党工作的重中之重。农业稳，则天下安。要加快推进农业农村现代化，构建现代农业体系，促进农村一二三产业融合发展，深化农村土地制度改革，保障农民财产权益。要统筹推进区域协调发展战略，强化举措推进西部大开发形成新格局，深化改革加快东北等老工业基地振兴，发挥优势推动中部地区崛起，创新引领率先实现东部地区优化发展。以疏解北京非首都功能为“牛鼻子”推动京津冀协同发展，高起点规划、高标准建设雄安新区，以共抓大保护、不搞大开发为导向推动长江经济带发展。

四是深化重点领域和关键环节改革，加快完善社会主义市场经济体制。必须继续在社会主义基本制度与市场经济的结合上下功夫，既要“有效的市场”，

也要“有为的政府”，进一步激发市场主体活力、增强发展内生动力。持续转变政府职能，深化“放管服”改革，创新监管方式，完善监管体制，提高政府公共服务能力和水平。深化国有企业改革，发展混合所有制经济，进一步健全公司法人治理结构和灵活高效的市场化经营机制，培育具有全球竞争力的世界一流企业。加快要素价格市场化改革，增强金融服务实体经济能

力，破除妨碍劳动力、人才社会性流动的体制机制弊端。推进财税金融体制改革，理顺中央地方财政关系，发展多层次资本市场，健全金融监管体系，守住不发生系统性金融风险底线。

五是把握机遇扩大开放，推动形成全面开放新格局。要抓住世界经济回升、分工格局调整的新机遇，加大力度培育外贸新业态，优化进出口结构。打造国际化、法治化营商环境，全面实行准入前国民待遇加负面清单管理制度，大幅度放宽市场准入，扩大服务业对外开放，保护外商投资合法权益。以“一带一路”建设为重点，坚持“引进来”和“走出去”并重，创新对外投资方式，促进国际产能合作，拓展国际发展新领域。加快自贸区建设，赋予自贸区更大改革自主权。

六是抓重点补短板强弱项，着力保障改善民生和建设美丽中国。要永葆中国共产党人的初心和使命，坚持以人民为中心的发展思想，使改革发展成果更多更公平惠及全体人民，朝着实现全体人民共同富裕不断迈进。要打好精准脱贫攻坚战，注重扶贫同扶志、扶智相结合，深入实施东西部扶贫协作，重点攻克深度贫困地区脱贫任务。同时，要在幼有所育、学有所教、劳有所得、病有所医、老有所养、住有所居、弱有所扶方面作出更大努力。要顺应人民对美好生活的期待，正确处理经济发展同生态环境保护的关系，加快建设美丽中国。切实践行绿水青山就是金山银山的理念，加大水、气、土壤污染综合治理，加强生态保护和修复，改革生态环境监管机制，强化督查巡查。

(据搜狐网)

企业的格局与能力

首都企业家俱乐部理事长 中国建材集团有限公司党委书记、董事长 宋志平



为什么同样的企业有的迅速壮大的却裹足不前？为什么同样的企业有的遇到风雨后再现彩虹有的却折戟沉沙？这是我们做企业的人常思考的事情，理由当然能找出好多条，但我觉得做企业的格局和能力可能是两个关键的因素，企业能否壮大取决于做企业的格局够不够大，而企业能否攻坚克难则取决于企业所蕴涵的能力。

什么是企业的格局与能力？

企业的格局，就是做企业的时空观。企业的格局决定企业的发展和未来，对于企业非常重要。古语说“不谋全局者，不足谋一域。”“全局”指的就是格局。企业的格局和企业家认知有关，反映在企业的发

展战略上、企业的工作中和处理复杂问题的态度上。所以，格局又反映了人的认识论和方法论等方面的问题。

企业的能力，是指企业内在的素质。管理能力、市场能力等属于企业生存必备“应知应会”的一般能力。这里讲的企业能力主要是指卓越企业应有的特殊能力，这包括对机遇的捕抓能力、对相关资源的整合能力、不断构筑企业核心专长的创新能力、长期坚守耐受困苦的能力、绝地反击的复原能力。这五种特殊能力要经过积累锻炼，才能够具备。

格局和能力要相匹配。格局和能力是一种相互制约、互相促进的关系，需要相互匹配。企业要发展首先需要有一定的格局，但只有格局而没有能力再好的

格局也只是水中月镜中花。因此，我们做企业时既要考虑到我们的格局够不够大，也要考虑我们有无完成大格局的相应能力。格局把企业内外部问题和资源联系起来，创造更多机会，牵引能力增长，因此格局调整会带来企业发展的突破。格局又需要能力支撑，能力也会影响企业的视野和取舍，塑造企业格局。有格局和能力意识，把握好格局和能力的关系，企业才能把握机遇快速发展。

做企业如何构建格局？

企业格局与企业领导人的知识面、认识程度、视野、胸怀等有关，与企业战略和目标紧密相关，又与企业的历史沿革、文化特点和所在行业环境有关，与企业开展的工作、遇到的困难紧密相关。我们要围绕这些相关要素构建企业的格局。

首先是企业领导人认知的格局。提高企业领导人的认知格局，就要求企业领导人要“见多识广”，要了解市场情况、行业走势和技术发展，要“读万卷书，行万里路，交四方友”。成功的企业家，大都是在世界各地跑来跑去，在反复的对照、印证、思考中，提升认知格局。我也常敦促部下们多出去走走，多到同行企业交流，多去展会上看看，不然“坐井观天”，怎么能构建好格局呢？企业家必须有大局观，要洞察行业有哪些新变化、技术和商业模式上有哪些创新、企业面对哪些重大机遇，这些方面别人是无法代替你做的。

第二是企业的战略格局。“种瓜得瓜，种豆得豆”，不同的战略格局就会带来不同的结果。做企业战略时，既要锁定目标，也要确定市场范围，应是明确目标后，缺什么找什么，而不是有什么做什么。小企业也可以有大格局，并不是小企业就一定小市场，德国企业界的“隐形冠军”都是中小企业，却都是以国际市场为目标市场的。麦当劳和星巴克把汉堡和咖啡做到了全世界各个角落，这首先得益于有一个全球化的战略格局。大企业更要有大局观，中央企业大多是部委的公司改制来的，干部们有研究行业宏观形势的能力和面对全球和全国市场的视角，因而央企的发展就有更大的格局，这实际上是央企区别于许多地方国企最大的优势。中国建材就是一个大格局发展

的故事，这些年我们不断调整企业战略目标，通过回归水泥业务，启动资本运作和联合重组两个轮子，从一家深陷债务危机的中小企业一步步发展成为世界500强企业。今天我要求中国建材的干部格局要大，我们不光要做全球最大的制造商，还要做全球最大的综合技术服务商、建材工厂外包管理商；我们还制定了“10个建材工业园、10个海外仓、10个国际实验室、100个EPC项目、100个海外家居店、100个工厂外包管业务”的“六个一”国际化发展目标，要把科技、管理、物流、工程服务和项目投资综合起来，打造“一带一路”建材工业体系，给全球利益相关者创造价值。

第三是企业工作的格局。在企业工作中，怎样看待资源，怎样制定分配机制，怎样处理环保、安全和效益的关系，怎样面对竞争者等，也都是个格局问题。中国建材主张“善用资源，服务建设”的理念，做水泥时把矿石做到全利用，同时原料大量采用工业废弃物，开发可再生能源材料，打造绿色建材。在企业内部，我们照顾好员工，创新机制，让员工与企业共同成长，使员工与股东利益共享。企业要以效益为中心，但涉及环境时就要以社会利益为重。中国建材是以环境、安全、质量、技术、成本的次序来排列要素，不是说技术和成本不重要，而是环境和安全更重要。在行业里，企业间肯定有竞争，但企业利益孕育在行业繁荣之中，竞争者作为同业，也要合作，取长补短，不能搞恶性竞争。中国建材在行业里是一个友好者、整合者，行业秩序的主动维护者。在走出去的过程中，中国建材在“一带一路”沿线遵循为当地经济做贡献、与当地企业友好合作、为当地人民做好“三个原则”，受到热烈欢迎。我们的体会是，企业有格局，才能走得远，走得好。

第四是企业处理复杂问题的格局。企业在市场的一个复杂系统中运作，经常会处于各种矛盾和困难的交织之中，因而处理复杂问题的能力往往考验着企业领导人。在处理复杂问题时也要有格局，首先是“战略上藐视，战术上重视”，要站在问题之上看问题，要站在问题之外看问题，要用历史的眼光和发展中的眼光看问题，要学会把复杂问题简单化，而不应把简单问题复杂化。处理复杂问题要拿得起，放的下，

要有取有舍、“当断则断”、抓主要矛盾，不要纠缠缠、把问题长期化和僵持化，也不要眉毛胡子一把抓，要能纲举目张。经营企业遇到问题难免的，关键是不夸大问题，更不要以偏概全，要看到成绩和光明。一方面认真解决处理好问题，一方面致力于发展，用发展解决问题，在小问题上费过多精力去纠缠，不如腾出手来做些新业务，用新业务的成绩“以丰补欠”，这也是个格局问题。格局越大，企业就越自信。人不自信，谁人信之，讲的也是格局的问题。中国建材就是一个攻坚克难不断发展的故事。最近中国建材提出水泥业务、新材料业务和工程服务业务三足鼎立的发展模式，新材料业务异军突起，形成了企业发展的一个新亮点。企业的故事一方面要讲的精彩，一方面要能持续讲下去，企业家重要的工作是为企业谋好篇、布好局。现在中国企业到了一个需要转型和自我超越的关键阶段，如果说从中国建材的经验当中来建议的话，我希望大家在思考企业战略、企业目标、企业管理、企业发展的时候，在遇到困难和问题的时候，更多从格局出发展开思考。

做企业须培养哪些特殊能力？

企业的力量，并不只是企业日常综合能力，管理能力、开拓市场能力这些都是应该具备的能力。我要强调的是企业非常重要的、特殊的一些能力，特别是当前经营环境变化，要适应新常态、引领新常态，更好地参与供给侧结构性改革，企业更应该具备这五项特殊能力。

捕抓力。主要是对机遇的捕抓能力，机遇来了能否跳起来抓住它，企业发展中失去了机会是最大的失败，重大机遇有时十年左右才可能有一次。这就需要企业了解自身所处的环境，抓住千载难逢的历史机遇，并确定一个清晰的方向和战略。企业做什么、什么时候做是非常关键的，市场不可能总给我们机会，关键要看机遇来了我们能不能抓住它。怎么抓住它？第一，需要有心人去发现，企业领导人更需要有一双发现机遇的眼睛，因为很多机遇是不易察觉的。作为企业家，要有清晰的方向感和对机会的敏感。第二，机会只留给那些有准备者，必须要有科学的规划和充足的准备，那些没有战略目标、盲目行动、准备不足

的企业，注定会摔跟头。第三，持续地跟踪学习非常重要。我一直倡导企业要不停地学习，建立学习型组织。我们组织领导干部学习最新的管理思想和最新经济形势；组织每月召开经营分析会，大家报报数、汇报经营心得，进行内部互动式学习；组织走出去学习，向跨国公司大企业去学习。如果不学习、不用心、不充分准备，就很难抓住稍纵即逝的机遇，很难把机遇与自身企业结合起来进行创新和发展。

整合力。做企业很重要的能力是能否把相关的资源整合起来，企业的发展不应只是有创造资源的能力，关键是有无整合资源的能力。中国建材重组了上千家民营企业，启动了内部深度管理整合，这一实践成果，荣获国家级企业管理现代化创新成果一等奖，并被写入哈佛商学院案例。其实在这些整合里最难的是精神和文化上的融入和认同。我常说，中国建材属于移民企业，先天有一定包容性，同时也有文化认同，我们进行了深入宣贯。去年基于多年的整合经验，我们顺利完成了原中建材和原中材的重组，重组后企业实力大增，今年9月两家H股上市公司又顺利启动了“复兴号”重组。两材的重组效应远超预期，实现了1+1>2的效果，企业效益大幅提升，重组元年2016年利润同比增长35%，今年前8个月利润同比增长98%。中国建材就是这样一路整合过来，整合以后还要进行内部再整合，不断提高资源利用效率，提高核心竞争力。

创新力。对企业来说，竞争力的强弱很大程度上是由创新力决定的。一个企业从表面上看只是一组数字，如销售收入、利润等，再往里看，就是技术专长，也就是企业的创新能力。如果不能持续地创新，企业再大也没有竞争力，在成长中遇到巨大风险就会轰然倒塌，更不可能获得良好的经济效益。只有不断提高科技创新能力，提升企业核心竞争力，才能做到凡事比别人高一招、先一步。我常给大家讲，看中国建材，不光要看到它的实力，更要看到它的能力，尤其是它的创新能力。中国建材拥有26家国家级科研院所、3.8万名科技工作者、9000多项专利，具有很强的技术创新能力，支撑了行业的技术进步和转型。比如我国水泥行业技术、装备水平已经从过去的“跟跑、并跑”进入现在的“领跑”阶段，靠的就是我们

的创新。过去一条日产5000吨的水泥生产线需2500人，后来通过创新不断提升劳动生产率，逐渐减到1000人、500人、200人，现在我们的全智能水泥生产线仅需50人。再比如我们的石膏板，过去每平方米煤耗2.2公斤、电耗1.2度、使用石膏11公斤，现在每平方米煤耗0.49公斤、电耗0.4度、使用石膏7公斤，虽然每平方米售价从过去12元降至现在5、6元，但还有很好的盈利。我们还大力培育发展光电玻璃、玻璃纤维、碳纤维、高分子膜材料、石墨基碳材料、人工晶体和特种工业陶瓷等十大高科技新材料，这些业务

在技术领域已居于世界领先水平，有些业务规模上已居于世界第一。创新力是企业的核心能力，企业的创新力强不强决定了企业的未来。

承压能力。做企业不可能一帆风顺，也不可能一蹴而就，而是要长期坚守，要耐得住各种困苦，有时候常常拼到最后才会出现转机，也可以叫定力。企业会不停地遇到难题，关键要看遇到各种坎坷、各种灾难以后，企业能不能挺过来，优秀的企业要有很强的承压能力。马云、马化腾、任正非、柳传志等企业家，在企业的发展过程中都遇到过非常大的困难和危机。面对困难要有平常心，我常讲，你困难大家都困难，困难不是哪家企业独有的，可能人家比你困难还大；任何困难都会过去，要用发展眼光看问题，不要被困难吓倒；面对困难要主动作为，不要怨天尤人。我做企业也遇到过很多问题和困难，当年接北新建材、中新集团都是非常困难的企业，后来都实现了绝地反击、强势起飞。所以我一直主张以积极正面的心态面对问题和困难。还有企业做一项业务需要10年左右才算熟悉，20年左右才算巩固，30年左右才能达到世界一流水平。这期间也会遇到坚持不下去的时候，如果放弃了，中国建材今天不会有6个产业规模居全球第一。无论是攻坚克难，还是坚守产业，都需要超强的承压能力。

复原力。是指企业抗风险的能力和企业在受到打击后的恢复和再生能力。企业有时会被击倒，能否再爬



起来？企业有时受了致命伤，能否自我恢复？这也往往是一个企业能否持续发展成百家老店的关键。纵观许多企业成长过程中，都有过风险，或都走过麦城，但有的企业就一蹶不振轰然倒下了，有些企业却置之死地而后生，有着超强的复原力。风险是客观的，企业不可能不遇到，而有没有抵御的能力，有没有免疫力、复原力很重要。特别是大企业，因为你承载着一个产业，乃至一个国家经济发展的格局。中国建材2008年遭遇金融危机，H股股票从39块钱掉到1.5元，一些投机的基金对我们恶意做空，但我们不为所动，而是全力做好企业内部业务深度整合，外面雷声隆隆，里面书声朗朗，成了一道风景线。随着我国经济形势好转，我们企业也创出了优异的成绩，最终熬过了寒冬。企业要把风险和困难当作成长的过程，要保持一个良好的心境，用我们的生命力和赋予企业的希望来渡过难关，这是企业最重要的特质。

格局和能力决定企业的未来。企业在发展的每一个阶段都会迎来新的挑战。成功的企业总是把格局和能力建设考虑在先。现在中国企业一方面面对着一带一路的历史机遇，一方面面临国内供给侧结构性改革的重任，要想从大到伟大，要想成为一流的跨国企业和百年老店，需要我们的企业家要有更大的格局和更强的能力！

（据2017年第10期《企业管理》杂志）

中色股份的国际产能合作新丝路

首都企业家俱乐部副理事长 中国有色金属建设股份有限公司总经理 王宏前



2013年金秋，“一带一路”的画卷开始在哈萨克斯坦铺展，成为中国有色金属建设股份有限公司（下称中色股份）开展国际产能合作的起点。作为以国际工程承包和有色金属矿产资源开发为主业的大型企业，中色股份从哈萨克斯坦出发，将“中国制造”“中国设计”“中国标准”带出国门，在“一带一路”的路线图上用项目成果和口碑为国际产能合作画上了浓墨重彩的一笔。

从上世纪90年代开始，中色股份就在我国周边国家展开布局，逐步摸索并不断加大重点国别项目的开发和执行力度，其发展路径与“一带一路”倡议不谋而合。“一带一路”倡议提出后的三年多来，中色股份继续凭借先发优势，在“一带一路”沿线的20多个国家和地区参与了基础设施和民生工程建设，并将中国先进成熟的有色金属工业采矿、选矿、冶炼技术和大型成套设备输出到“一带一路”沿线国家，促进了所在国的工业、经济和社

会的发展。其在哈萨克斯坦、蒙古、伊朗等国的重大项目更是成为国际产能合作的示范样本。

在践行“一带一路”倡议的过程中，国际产能合作新模式能给当地带来什么，又能给中国带来什么，这是我始终思考的问题。我认为，中色股份进行国际产能合作的经验与“一带一路”的核心理念是一致的，就是合作共赢。秉持“共商、共建、共享”的基本原则，共赢互信，方能做大朋友圈，才能铸就命运共同体。中色股份进行国际产能合作输出的不是过剩的、落后的技术装备，而是中国最先进、最成熟的产品和服务。这是中色股份的责任与担当。

“一带一路”的推进是具有长期战略意义的，周边沿线国家都能够从中得到切切实实的收益。总体而言，它促进了中国及“一带一路”沿线国家的政治互信和共同发展，有利于将政治互信、地缘毗邻、经济互补等优势转化为务实合作、持续增长的优势，形成优势互补，互利共赢。我们亲身感受到，三年多来，周边沿线国家对“一带一路”从开始的观望、怀疑到逐步接受和认可，也经历了一个过程。当然，不同国家对此的认知和接受程度仍然存在很大的差异。

从目前来看，首先，“一带一路”进一步增进了沿线国家对于中国的了解，中国的经济发展模式直接或间接地对周边国家产生了影响。尤其在一些非洲国家，以及中亚、西亚国家，对于经济发展有着迫

切的需求。通过“一带一路”，这些国家对我国的经济发展成就有了更深的认识，并逐步接受和认可我国的发展模式。

其次，“一带一路”帮助沿线国家解决了发展中的资金难题。“一带一路”提倡的是互利共赢。沿线国家的经济发展水平得到提高，我国的优势产能也有了更好的去处。而对于沿线国家来说，我国的装备技术也很适合这些国家的现行发展阶段和工业化水平，对于这些国家也是性价比很高的选择。

再次，“一带一路”有利于沿线国家的资源优势转化成经济优势。比如哈萨克斯坦、伊朗和蒙古，利用自身的油气或矿产优势得到了长足发展，工业化水平和人民生活水平都有了显著的提高。

最后，“一带一路”不仅推进了经济全球化的发展，也让中国的文化传播到世界各地。“一带一路”体现的开放性和包容性在逆全球化思潮涌动的当下更加具有正能量。

中色股份近十几年来在布局上的主要考虑是，我国是一个资源相对短缺的国家，能源、矿产资源自给率很低。从有色金属来看，铜、铝、铅、锌、镍五个主要品种的自给率都很低：铜的自给率大约20%—25%；铝土矿资源虽然在40%左右，但我国的铝土矿普遍品质较差；铅锌矿自给率在60%左右，缺陷是小矿多，服务年限短。我国的有色金属行业发展到现在，冶炼能力强，矿山能力小，总之还是缺少矿产资源。因此，以中国现有的资源是难以实现2020年翻一番的目标的，必须进行全球化配置。

中色股份在讨论战略区域选择时有两个原则：一是选择与周边国家深度合作，二是选择能与我国形成优势互补的国家合作。“一带一路”沿线国家的优势是两个“近”：一是距离近，二是文化近。我国和周边国家在语言、饮食习惯、理念上是相通的。古代中国的孔子和儒家的中庸思想，对东方的影响很大。文化和思维方式相近，让大家更容易在商业谈判中达成共识，形成互惠互让。因此，“一带一路”沿线国家是我们的最佳选择。这不是偶发的，而是经过了深思熟虑的研究与脚踏实地的探索。事实证明，当初我们的选择与如今的“一带一路”倡议不谋而合。

因此，在“一带一路”倡议提出之前，中色股份在本世纪初就先行一步，成为国际产能合作的先遣队

和排头兵，足迹遍布沿线的20多个国家和地区，并积极参与了这些国家的基础建设和有色金属工业建设。

“一带一路”倡议提出之后，中色股份在周边国家已经有了基础和先发优势，再借助国家的倡议和政策支持，项目启动很快。

由于积极践行“一带一路”和国际产能合作战略，中色股份2015年的国际工程承包业务收入和毛利分别同比增长80%和60%以上。目前，中色股份在“一带一路”沿线国家中，合同执行金额和签约金额总计超过60亿美元，公司约40%的收入在海外。这些项目中除了土建部分之外，中国设备占比达80%以上。每个项目可直接或间接带动超过200家中国装备、材料企业以及设计、施工、贸易等企业共同“走出去”。中色股份充分发挥自身的影响力、带动力，把中国制造、中国技术带出去进行国际产能合作。我们输出的不是过剩的、落后的技术装备，而是中国最先进、最成熟的产品和服务。这是中色股份的责任与担当。

“一带一路”是时代赐予中国企业的发展机遇。中国企业用中国的技术、装备以及文化，擦亮了“中国设计”“中国制造”“中国标准”的品牌，以实力得到了国际社会的广泛认可，在国际舞台上展现了中国企业的形象。在全球产业结构加速调整、我国经济发展进入新常态的背景下，中色股份在“一带一路”沿线国家推进国际产能和装备制造合作，既利当前，又惠长远；既增强了企业自身的核心竞争力和国际竞争优势，又进一步深化了我国与有关国家的互利合作，促进了当地经济和社会的发展。我们的两大主业——国际工程承包和资源开发，在长期国际产能合作的过程中已经积淀下了发展所需的人才队伍、管理经验、市场空间、业界口碑，未来的发展潜力巨大。

中色股份进行国际产能合作的经验与“一带一路”的核心理念是一致的，就是合作共赢。“一带一路”国际产能合作不是单赢，是互利共赢。中色股份多年来在“一带一路”沿线国家开发、建设、经营，积累了丰富的经验。我们在合作中，形成了互利共赢、相互信任、彼此互补、协同发展的理念。我们在“一带一路”建设并打造与沿线各国的“命运共同体”的过程中，充分发挥这些认识、经验的宝贵作用，秉持“共商、共建、共享”的基本原则，与国家

“亲、诚、惠、容”的周边外交理念保持了高度一致。共赢互信，方能做大朋友圈，才能铸就命运共同体。

这种合作共赢理念的优势在于，在国家政策的引导下，可以利用我国和“一带一路”沿线国家的友好关系，借助良好的外部环境和我国有色金属行业自身发展的特点，为企业国际产能合作提供重要的发展契机。近年来，中色股份秉承“合作共赢”的理念，在哈萨克斯坦、蒙古、伊朗、印度、越南、埃及等国，将业务从有色金属领域拓展到石油化工领域，“朋友圈”越做越大。

在伊朗，中色股份从上世纪90年代就开始与其进行国际产能合作。国际产能合作的核心是工业化合作。对于

一个国家，工业化是经济基础，而工业的核心是金属，也就是钢铁和有色金属。20多年来，中色股份变“输血”为



“造血”，帮助伊朗奠定了有色金属工业的基础。因其牢靠的工业基础，工业化自成体系，所以虽经西方制裁，但伊朗经济仍然不断发展，人民生活依然稳定。因此在伊朗一提起NFC（中色股份），政府、企业都非常认可这个品牌。

哈萨克斯坦是“一带一路”国际产能合作最典型的区域，而中色股份恰恰又是产能合作的典型企业。哈萨克斯坦的优势是资源，我们的优势是技术、装备以及金融，双方有互补性。中色股份早在2005年就作为总承包商承建了哈萨克斯坦电解铝厂，结束了哈萨克斯坦不产铝的历史，也成为中色股份在哈萨克斯坦的一张名片。通过这一项目，哈方又将石油焦项目、硫化装置项目、石化延迟改造项目和世界级的巴夏库、阿克托盖两个铜矿选矿项目陆续交给了中色股份。如今，中色股份哈萨克斯坦公司是哈萨克斯坦最大的工程承包商，解决就业超过2000人，累积缴税

1.5亿美元，在2016年哈萨克斯坦进口排名中位居第七，单项进口排名第一，为哈萨克斯坦经济社会发展做出了突出贡献。中哈项目不但反映了我国的技术装备水平，而且体现了我们诚信合作的态度和互利共赢的原则，提升了中哈两国的政治关系。

中色股份国际产能合作的典范之一是中蒙之间的合作。尽管蒙古政府的政策多变，但中色股份在蒙古的项目仍能坚持多年并得到双方认可。这其中最重要的两点原因一是严格按照当地法律依法经营，二是履行社会责任。

在蒙古，中色股份谨记“合作共赢”的核心思想，遵守当地法律法规，履行社会责任。从成立鑫都矿业公司的那一天起，中色股份就把这个中蒙合资企业视为蒙古国的企业，严格按照蒙古国的法律、会计、税收、劳工等制度去规范经营。双方股东以一种创新的合作模式，充

分利用了“两个市场”和“两种资源”，实现了资源报国。鑫都矿业实现属地化，当地员工超过90%。在管理方面，中方和蒙方轮流“坐庄”，董事长和总经理每三年互换。对员工，我们从各种措施上将中方和蒙方员工融合在一起。仿照中国的做法，我们给蒙方员工修建了家属宿舍，解决了他们的住宿问题。中色股份坚持在当地践行社会责任，坚持做公益慈善，这么多年来雷打不动。除了修路，修建公园、幼儿园、医院等公益设施，还每年资助贫困大学生。我们所做这一切的出发点都是和谐共赢。

国际产能合作能够在潜移默化中把好的做法带到当地，给当地人民的生活带来切实的改变。可以说，一个企业能够带动一个地方的全面发展。鑫都矿业敖包锌矿所在的苏赫巴托省省会西乌尔特市，主要以农牧业为主，工业基础很差。我们刚进入那里时，道路

都是土路，当地居民除了土豆几乎没有其他蔬菜。我们给当地带来了两个改变。一是绿化，从中国引进树种，推广到省城，现在已经植树上万棵。二是种蔬菜，我们修建了塑料大棚，可生产多达50个品种的蔬菜。随着企业的建设和基础设施的陆续完工，城市逐渐有了现代化的气息，我们的员工从蒙古包搬进楼房，从游牧民族转变成成为产业工人。时至今日，中蒙政府双方一致认为，鑫都矿业是双方互利共赢的典范。

中国国际产能合作分为对外投资和工程承包。矿产资源的投资首先看国别，第二看项目本身。像我们之前说到的，“一带一路”项目大多需要用中国的资金帮助沿线国家发展，因此，资金返还的问题非常关键，需要在选择国别、地区时格外慎重。资源类项目的投资不仅要看资源本身情况，即资源是否可靠，还要考虑到项目的基础设施状况。有些项目本身资源很好，但没有任何基础设施，而基础设施需要投入的资金远远超过项目本身，如果没有考虑到这方面成本的话，必然会亏损。工程承包项目最大的问题是支付能力。因此合作时更倾向于选择主权担保、政府间合作的项目。

境外投资不可能是一帆风顺的。中色股份走到今天，是几代人、几十年的努力和积累，才逐步赢得了沿线国家政府和企业的信任和认可。我们在这个过程中也是小心翼翼。尤其是发展的前期，可以走得慢一些，但是必须要一步一个脚印，稳扎稳打。中色股份在进行“一带一路”国际产能合作的过程中，遵循市场规律，按照国际惯例和规则，用实力获得国际上的认可。打响了品牌之后，自然会有客户找上门来。哈萨克斯坦巴夏库和阿克托盖两个世界级铜矿选矿厂在2012年全球招标时，中色股份因为多报2亿美元落败，土耳其公司中标。但2014年土耳其公司因为拖延进度而被迫退出，中色股份再次接手时工期只剩两年。在如此紧张的工期内，中色股份在哈萨克斯坦的工程设计、施工、建设都严格按照欧美标准严格执行，业主方还聘用了由西方人组成的管理团队，实施P6计划管理、流程管理以及严格的HSE（健康安全环保）管理。这是迄今为止国际工程领域标准最高、要求最严、执行最细的工程管理模式，施工管理甚至细化到每一天。中色股份按照国际最高标准完成了项

目，自身的技术、服务、工程管理能力也都上了一个台阶，得到了哈方的高度评价。“一带一路”之下的海外战略对于中国企业寻找新的经济增长点有着重要意义，但同时也伴随着诸多挑战，包括法律、风俗、宗教、文化、社会责任等各种要素，都需要我们去面对、学习、理解和适应。沿线国家的情况不同，其中不乏投资的高风险国家。有些国家的政局动荡，法律体系不健全，对于企业就是很大的考验。企业只有在品牌、管理、技术、抗风险能力等综合实力具备的前提下，才可以单独“出海”。初期阶段，在不具备相应实力的情况下，企业最好量力而行，抱团“出海”。中国企业在海外市场不能单打独斗，而是要充分依托国内的产业优势与装备制造基础，带领材料商、制造商企业一起“出海”。多年来，中色股份的每个海外项目都直接和间接带动国内约200家企业共同“出海”。《中

“一带一路”倡议是在与周边国家的既有双边、多边及区域合作的基础上上升到国家层面的，因此应该充分利用原有的机制、机构和政策，使企业投资“出海”形成更加协调统一的步伐。企业与周边国家的合作应该从对方迫切需要发展且对民生有重要意义的基础项目或工业项目入手，先要“雪中送炭”，然后才是“锦上添花”。国内企业切忌不顾市场规律和规则，一哄而上打价格战。恶性竞争不仅会造成企业的利益损失，还会毁坏中国企业的整体形象。

中国企业在“出海”的过程中，需要防范政治与法律风险、市场风险、社会和文化风险、环境风险、资源与基础设施风险。以政治与法律风险为例，当企业利益与所在国利益发生冲突时，主权国家就可能通过修改法律而取消企业的优惠政策或者调整税收政策，甚至取缔企业的经营权。为了避免此类风险的发生，国内企业一定要在东道国寻找好的合作伙伴，关注当地的政治和法律变化，并与中国驻外机构保持密切沟通，以争取在经营环境出现变化时掌握主动权。防范市场风险、环境风险、资源与基础设施风险，都要求中国企业在项目前期的尽职调查中做好充分的数据收集与资料分析工作，尽量考虑周全。为了避免社会与文化风险，国内企业需要遵守东道国的法律、尊重当地宗教、了解原住民的生活习惯与工会规则。

（据《中国外汇》2017年第8期）

中国恒天在“一带一路” 战略引领下的创新实践

——在第三届“一带一路”园区建设国际合作峰会上的演讲摘录

首都企业家俱乐部副理事长 中国恒天集团党委书记、董事长 张杰



目前传统经济增长乏力、产能过剩，创新发展到了新的阶段。这就需要有新的业态和新的社会布局。对于中国恒天来说，作为纺织机械领域唯一央企，借助互联网技术、实现工业4.0的新纺机，完全颠覆大家过去的认识。以前的纺织厂是传统制造行业，纺织女工要倒班，噪音也很大。现在，在张家港、南通、新疆等地，都可以看到中国恒天基于工业4.0版的数字化棉纺工厂。

纺机制造之外，服装、纺织品也是恒天从事的产业。对于服装来讲，现在已经不仅是过去功能性的时代。今天的服装，更多的是满足精神层面的需求。

因此，未来产品创新的重点，首先要满足功能上的需要，重点要满足精神层面的需要。只有这样，才能得到更多市场用户的信赖。此外，基于创新理念，中国恒天还在特色小镇建设上做了一些探索，针对黄冈地区的特点做了黄冈文化产业，在宁波建立了“一带一路”的主题公园。

作为传统制造企业，中国恒天在把工业和互联网结合的同时，也在探索如何让更多有创新意识的人才真正实现创新的想法。在企业转型的过程中，如何聚集创新人才，把他们的想法变成产品、形成商品、走向世界值得探讨。目前，世界遵循的是以西方为主导的政治经济思路，强调的是竞争策略。而中国的和谐文化强调你中有我，我中有你。如何解决发展危机和不同人类文明的冲突？这需要发挥文化产品潜移默化的作用，通过产品宣扬和谐文化。如果能达到这样一个目的，那么，对于“一带一路”战略是极其重要的推动。

在文化输出的过程中，文化小镇最容易让大家记住。其核心是新环境、新人类、新业态、新模式。新环境，不是传统的商场，也不是居住小区，自然环境更好。新人群，是指有创意和想法的人。新业态，既不是工厂、工业园也不是主题公园，而是有创意和想法的人群聚集在一起，能够实现产品变商品、商品变品牌。过去你选择在哪生活，今天你选择在哪思考。根据不同地区的文化特点，打造文化小镇，让有思想、有文化、有创意的人聚焦在一起。

(据恒天网站)

勇担使命 向汽车强国迈进

首都企业家俱乐部常务副理事长 北汽集团董事长 徐和谊



深度合作互联网

建设交通强国，智能化是命脉。不管是大数据还是人工智能，最重要的一个载体就是汽车。北汽作为整车制造企业，怎样和互联网企业、IT企业围绕打造网络强国展开密切合作，是一个重大课题，目前，北汽已和国内智能化领先企业开展了全面的战略合作。

2019年，北汽百度版汽车将正式上路。此前，北汽集团与百度签署协议，双方在自动驾驶、车联网、云服务等领域达成全方位战略合作。而且，应用科大讯飞车载互联系统，拥有人机互动、语音识别功能的新车型11月即将推出。

在车联网方面，百度apollo将dueros、车辆信息安全、图像识别等产品技术与北汽集团车载系统深度融合，共同打造一站式车联网产品。搭载百度车联网产品的北汽集团旗下车辆将突破100万辆。在云服务方面，双方会共同打造全新云生态系统，探索智慧交通、移动出行等大数据增值服务。

明确绿色发展目标

作为国内新能源汽车龙头企业的北汽集团，我们

对“绿色发展”理念也深有感触。到目前为止，北汽连续五年位居全国新能源汽车销售量榜首，我们要将先发优势持续长久地坚持下去，真正变成行业的领先优势，从产品结构上，北汽集团将进一步丰富新能源汽车的种类；在产业结构方面，继续大力发展新能源汽车，压减和控制燃油汽车的生产。

如何打造我们的新能源汽车？下一步的奋斗目标就是做强，追求高的质量、高的效益。通过对十九大报告日趋深入的学习，我们的信心更强了、目标更加明确了。

我们要通过把握好“构建市场导向的绿色技术创新体系”、“推进能源生产和消费革命”等推进绿色发展的相关要求，赢得市场和消费者信赖和认可的产品力、品牌力、服务力。

集团勇担做强使命

我非常关注习总书记在十九大报告中指导汽车产业发展的内容。汽车产业是标准的实体经济，也是先进制造业，更是建设制造强国的重要组成部分，它是未来国家支持发展的重点产业。

在汽车这个实体经济的发展方向上，目前汽车业界电动化、智能化、网联化、共享化的共识也与报告指出的方向高度一致。当前和今后一个时期，要把学习宣传贯彻好党的十九大精神作为北汽集团的首要政治任务，牢固树立起“四个意识”，始终同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致，以大干实干把精神指引变为发展成果。

在集团化2.0时代，我们北汽自主不但要打一场漂亮的翻身仗，更要担起汽车强国的使命，为建设科技强国、质量强国、航天强国、网络强国、交通强国、数字中国、智慧社会、美丽中国提供有力支撑。

(据10月31日北京商报)

三策并举 发展供应链金融 助力“一带一路”

首都企业家俱乐部常务副理事长 民生银行董事长 洪崎



2013年，习近平主席提出“一带一路”重大倡议。四年来，这一倡议得到100多个国家和国际组织的支持和响应，带动了沿线国家贸易、投资、就业、税收等较快增长。即将召开的“一带一路”国际合作高峰论坛必将有力推进战略实施。同时，“一带一路”建设是一个长期的全球性战略布局，需要各国开展全方位深入合作，但很多领域都还在探索起步阶段。其中，如何发挥金融作用，满足“一带一路”投融资需求，是我们必须面对的重要而紧迫的问题。

金融合作既是“一带一路”建设的重要内容，也是推进这一倡议的重要支撑力量。考虑到沿线国家经济金融的实际，供应链金融应成为服务“一带一路”的重要金融模式。

推动“一带一路”沿线供应链金融发展，需找准关键制约并予以有力突破。目前看，最重要的是解决好监管协调、金融风险防控、服务效率提升等问题。

一是深化监管改革，完善机构布局。建议国内监管部门完善银行、证券、保险、租赁等金融机构设立海外分支机构的审批制度，探索建立适应“一带一路”战略需要的“准出”审批新机制，鼓励在“一带一路”沿线国家设立分支机构。同时，加强与境外政府和监管机构

的沟通，营造良好的“准入”环境，推动各类金融机构加快布局“一带一路”沿线。在增加境外物理网点有困难国家和地区，支持中资银行与境外银行加强合作，增加互设代理行、货币兑换点、本币账户等业务，确保相应金融服务顺利开展。境外中资银行之间要建立信息共享机制，在项目遴选、产品服务、信用评价、风险控制等方面形成协同效应，共同推动供应链金融发展。

二是利用多种渠道，强化风险控制。建议国内有关部门积极与国外政府和征信机构沟通联系，争取共建境外企业信用信息系统，共享境外企业信用信息。同时，汇集一批有意愿、有能力的企业和金融机构，建立“一带一路”供应链金融联盟，增强金融机构和企业成员之间的交流合作，促进信息公开透明，用完善的信用信息控制信用风险。银行自身也应创新风险评估方式，对接核心企业信息管理系统，监控供应链条上的“资金流、物流、信息流”等信息，降低信息不对称，提高风险识别和风险控制能力。

三是转换服务模式，提升金融效率。建议央行和监管部门加快完善支付结算体系、离岸人民币市场等基础设施，扩大债券市场开放，丰富企业融资渠道。加快互联网、物流、电子商务等行业企业走出去，带动“一带一路”沿线国家大数据、云计算、现代物流等的发展，不断提高供应链金融服务效率和精度。推进银行与各类企业合作，探索搭建“一带一路”线上供应链金融合作平台，围绕“产供销”各环节金融需求，为产业链企业提供融资、保理、结算、支付、理财、投资、保险等线上线下服务，降低境外融资成本，改善经营生态和金融生态。

(据2017年5月《财经》杂志)

回归文化自信 中医药振兴正逢其时

首都企业家俱乐部副理事长 东盛集团董事长 郭家学



长期以来，因缺乏所谓的“标准”，导致有着几千年有序传承的中医药，遭遇着不被信任的尴尬，甚至一度面临着存废之争。

中医药的尴尬源于文化自信的缺失

中医药是中国劳动人民在长期与自然灾害和疾病作斗争中反复实践、总结而形成的一套理论体系和方法，是中华民族瑰宝。中医是一个系统的生命科学体系，一方面，可以通过重复试验，通过数据以及经验的积累，进而指导实践；另一方面，中医讲究阴阳平衡，讲究五行，有着包括养生、“治未病”等诸多内容，是中国最高智慧的代表。

在经济全球化的背景下，中医药文化是中国整体软实力的有机组成部分，在“走出去”战略的引导下，中医药具有独特的优势，它传播的是中华名族智慧的结晶，这种智慧可以造福人类健康。现在全世界有30多万家中医诊所，即使在美国这样的医学科学殿堂也有3万多家中医诊所以及十几所中医药大学。这是因为中医是一门试验科学，是可以治病的，在讲究实用主义的西方世界里，只要能治病就是好东西。

新中国成立后，党和政府一直重视中医药的发展，但是随着国门打开，西方文化不断进入，一些国人逐渐对包括中医药文化在内的中国文化失去了信心，认为外国的月亮总比中国亮，国人对自己文化的不自信，造成

了中医药的尴尬。

当下是中医药振兴最好的时代

就当前而言，尽管国家在政策上对中医药进行大力扶持，屠呦呦因发现青蒿素而获得诺贝尔奖等对中医药的复兴有促进作用，但长期以来质量标准缺失、专利意识淡薄、科技研发滞后等问题困扰着我国中药产业，国内市场也越来越受到“洋中药”的冲击。

去年国家出台了《中医药发展战略规划纲要(2016—2030年)》，提出了到2020年实现人人基本享有中医服务，到2030年中医药服务领域实现全覆盖。与此同时，《中医药发展“十三五”规划》也已出台，并首次将中医药行业提升至“国民经济重要支柱性行业”的地位，并定下了“十三五”期间中药企业规模收入在2020年预期达15823亿元的目标。

目前，在“中西医并重”的背景下，随着大健康生活理念的发展以及相关标准的规范，中医的养生以及“治未病”等理念越来越为人们所接受，特别是广誉远、同仁堂、陈李济等老字号执着敬业，以工匠精神制做好药的感召带领，中医药文化的传承以及人才的培养都处于了天时、地利、人和的阶段，加上国运昌盛，社会对中医药文化的信心越来越强。

打造引领大健康产业发展的重要平台

我们广誉远，是一家传承了470多年的中医药老字号，旗下定坤丹、龟龄集和安宫牛黄丸皆为国家级非物质文化遗产，其中龟龄集和定坤丹是国家保密产品。如今，在无数代传承近500年之际，广誉远又担负起振兴中医药的历史使命，并致力于在未来十到十五年成为引领大健康产业发展的企业。

广誉远先后实施了“百家千店”和“名医名药”工程，在产业链的上游建立了药材培育基地，中游建立了保持传统生产工艺的药品生产基地，下游聚集了数百家广誉远国医馆，来自全国各地的老中医登堂坐诊，让百姓足不出户就能享受安心的中医诊疗，通过服用安全的精品中药，在老百姓心目中树起‘好医好药广誉远，名医名药广誉远’的形象。

(据中国经济网)

用“海里得到的宝贝” 掀起皮肤护理治疗无激素革命

——记贝壳派科技CEO 蒋磊

刘凡



从诺贝尔奖评委拉斯奥尔夫彼昂院士眼中难得的科研人才，在日本拥有稳定高薪的工作，到白手起家的创业者，贝壳派创新科技（深圳）有限公司创始人蒋磊这几年经历了很多次第一：从贝壳中提取了全球第一个具有止痒和广谱抗菌的新型复合材料CAPCS（凯普斯泰），第一次写商业计划书，为产品顺利下线亲自上阵第一次当起了工人

边学习边摸索，蒋磊的咬牙坚持，只为一个信念：将他从海里得到的宝贝向传统激素型的皮肤病疗法宣战，掀起一场无激素皮肤护理治疗的革命，造福全球皮肤问题人群。

初心：用“海里得的宝贝”造福人类

算上大学时候的经历，80后的生物学博士后蒋磊对海洋生物的研究已超过15年。在国内大学的海洋生物学专业念了本科和硕士之后，2010年，已在香港中文大学从事海洋生物研究的蒋磊前往日本大阪市立大学，成为日本学术振兴会海外特别研究员。2015年被深圳市列

为“孔雀计划”海外高层次人才。

一次偶然的的机会，蒋磊发现了最常见的海洋生物——贝类、蚝类其实非常神奇。以蚝为例，它们生活在近海这种水质较差的环境中，却拥有着干净肉质。蚝壳里含有丰富的营养，比如钙离子等等，对人类免疫系统非常有好处。澳大利亚曾有学者就此阐述发掘过它的价值，相关成果发表在权威杂志《Nature》上。

但贝壳的提取技术至今并未产业化。因此当他从贝壳中提取到CAPCS（凯普斯泰），解决了他奔走于世界各地而饱受皮肤瘙痒困扰时，蒋磊心潮澎湃。因为他发现了他的事业所在——不仅仅是在实验室内从事研究，还可以把海洋生物研究的成果应用到普通人身上，用技术为人类带来福音。

2014年年底，蒋磊放弃了日本大阪市立大学的高薪工作，回国开始了创业之旅。

然而，从0到1，从技术到实实在在的产品，这一系列的创业过程并非坦途。

蒋磊坚持了下来。没钱租办公室？欢乐海岸的咖啡厅成为团队的据点。找不到人脉？大学时候的两名同学被蒋磊拉来当合伙人。现在的贝壳派科技的创始人团队有三人，除了蒋磊，另外两人张家照和崔海涛均曾任职于大型上市公司。

真正的第一道难关是原材料的采购。蒋磊回忆，当时发现采购来的贝类含砷量严重超标，不符合他们的提取要求。他和合伙人走遍了全国20多个城市，从丹东一路南下到了海南，沿着国内的海边城市来了场“全海岸线寻贝之旅”，却依然没有找到合适的原材料。

“其实我们用现有的国内的贝类生产也可以，但我不想降低我们的技术标准。”蒋磊回顾这段经历时表示，尽管过程曲折，但他不后悔。因为从原材料的甄选开始，贝壳派科技就建立了高标准严要求，确保产品一直站上最高起点的信念。

最终，这场寻贝之旅在日本一个近海城市找到了终点，蒋磊和团队终于找到了他们心仪的贝壳，第一步通关了。

但第二个难题接踵而来，要去找一个合适的加工企业，为此，蒋磊和团队还真是“踏破了铁鞋无觅处”。走了很多城市的加工厂，可谁都不愿意接单。主要原因是贝壳派的技术太新，很多工厂对这种全新的材料和技术闻所未闻，再一个原因是前期订单量不大。处处碰壁让蒋磊和伙伴们奔波了一整天之后，还长时间地不能入睡。

终于靠诚意打动了上天，杭州的一家企业成为了贝壳派的生产伙伴。但好景不长，不久，这家工厂因为自身产能的原因提出中断了合作。刀已出鞘、箭已上弓，只能进、不能退啊，于是蒋磊在那家工厂旁边租了厂房，自己亲自上阵，白领老板变成了蓝领工人。

就是这样“死磕”式的坚持，贝壳派的产品——MarTempo（海得宝）终于在2017年6月推出，并在各种产品测试中获得了如潮的好评。测试显示，海得宝可在1分钟内将皮肤瘙痒治愈，成功率高达80%，且纯天然无激素，其效果竟然超过了同类型激素类药物。

目前贝壳派科技有了深圳研发管理基地和杭州的供应链中心，其产品主要分为2B和2C两大类：第一类是2B产品，主要是通过定制和开发皮肤病药物以及相应的解决方案，由CAPCS（凯普斯泰）品牌运营；第二类是2C产品，主要是针对皮肤病患者，提供无人工防腐剂的日常护理产品，由MarTempo（海得宝）品牌运营。

过硬的产品为贝壳派带来了“用了都说好”的绝佳口碑。有经销商冲着产品开始为贝壳派卖力推广，也有投资人在试用产品后，争相投资。在Pre-A轮融资中，5名投资人想要投资贝壳派，最终蒋磊选择了中金鼎鑫领投的投资团队，于2017年上半年获得了千万级Pre-A轮融资。

创业：“颠覆知识结构，也颠覆自我”

对惯于长年在实验室耕耘的蒋磊来说，这是他的第一次下海创业，最大的变化是“从自我到知识结构，都在大幅度更新，被颠覆”。虽然面对创业中的种种挫折，但他从未想过放弃，凭着强大的信念坚持到底。

“我是个不轻言放弃的人，而且我认为我做的事情是造福的。这几年做了很多以前从来没做过的事情，比如我没有接触过金融圈子，也没写过商业计划书，也不知道怎么找投资。怎么办呢？就硬着头皮写呗。我在一个叫在行的问答平台经常回答生物类的问题，几名投资

界人士认识了我。我就找了其中一个，聊了3个小时，最后他在关键时刻给了我们种子轮的支持。”蒋磊回忆说。他最大的感受是有很多人从不了解到了解，并给了他很多的支持，让他决心要付出更多的努力做好产品和企业，以感恩这些支持他的人。

在蒋磊看来，研究学者和企业家，这两种身份看似很矛盾，但其实有着共通之处。即他们有着强大的资源整合能力，同时善于将理念传递为其他人所接受。不同的是，研究学者只是在自己的某个小的领域，深入研究并持续地传递自己的研究成果，而企业家则面对更多的对象和群体。因此后者的教育和表达能力可能要求会更高，但总体上是相通的，“就是你必须自己先专注了，有想法了，才能教给你的员工，甚至更多的人，让他们来接受你的理念，你的产品。”

此外，蒋磊认为，博士的研究经历给了他很大的优势，就是看问题比较容易看到本质，不会被花哨的表面所迷惑，且具有快速的融会贯通的能力。他对自己的研究成果也非常有自信，并教会他们的员工自信、自在地对外传递贝壳派的产品和理念，由此“推荐产品成为了顺带的事情。”

未来：做“皮肤更健康”理念的倡导者

事实上，蒋磊和团队伙伴们找到的“海洋宝贝”能够开发出很多新产品，并且都具有广阔的市场空间，如公司已经研发出的贝壳粉，用于果蔬清洗效果也非常好。但是最终，贝壳派科技将方向聚焦在了皮肤病治疗和母婴用品这个细分市场，专心致力于成为提供全球领先且安全专业的皮肤护理治疗解决方案的企业。

蒋磊认为，皮肤病医疗市场在中国还是处于蓝海。目前中国皮肤病的药物同质化极高，大多数药物产品都含有激素和抗生素。蒋磊的团队曾做过调研，皮肤病医疗市场的需求可达600亿元，有200亿元是激素类药物占据的市场，剩下的是不愿意或者无条件使用激素的人群，比如孕妇和婴儿往往会由于对激素的忌惮，选择放弃使用药物。而贝壳派科技的产品和理念填补了市场空白，并将掀起一场皮肤病护理治疗的颠覆性革命。

关于未来，蒋磊希望贝壳派科技能成为全球领先的专业安全皮肤护理治疗解决方案企业，并利用自身的核心材料技术，迅速“止痒”这一细分市场。从产品的质量要求，到经销商的选择，到市场的推广，蒋磊的标准不低。他希望贝壳派科技不只是做产品，更是“让皮肤更健康”的理念的倡导者，并能走出国门，为全世界的皮肤病人群带去无激素、纯天然的高效解决方案。

中色股份在“一带一路”沿线国家的战略部署



中国有色金属建设股份有限公司（简称：中色股份）作为中国有色金属工业行业的对外窗口。从上世纪90年代开始，足迹遍及“一带一路”沿线的20多个国家和地区，先后在“一带一路”沿线国家和地区参与基础设施、民生工程和有色金属工业项目的建设，将中国先进成熟的有色金属工业技术、大型成套设备和管理经验输出到“一带一路”相关沿线国家，极大地促进了项目所在国的工业、经济和社会发展。为中国与“一带一路”沿线国家的政治互信和共同发展做出了贡献。

中色股份在北亚

在北亚地区，中色股份在蒙古国投资成立了鑫都矿业公司，并成功开发了图木尔延—敖包锌矿；在远东地区，中色股份参与开发俄罗斯奥杰罗铅锌矿项目。与国家开发银行、俄罗斯东西伯利亚金属公司签订了《融资合作原则协议》，

中色股份在中东

在中东地区，为伊朗创造了“五个第一”（即第一块络铁合金、第一块锰铁合金、第一块钼铁合金、第一块锌锭、第一批氧化铝），也第一次将中国先进的铜、铝、锌和合金冶炼技术出口到海外市场，并为伊朗奠定了有色金属工业基础，全面提升了伊朗有色金属工业水平，赢得了伊朗政府和当地人民的充分尊重与信任。

中色股份在中亚

在中亚地区，目前中色股份作为总承包商正在哈萨克建设巴夏库、阿克托盖两个规模为2500万吨/年的世界级的铜矿山选矿厂，以及延迟石油焦、哈铜吉尔吉斯黄金项目等，合同总金额超过15亿美元。按照中哈产能合作框架协议，与哈方企业就哈铝三期、哈铜冶炼厂、黄金选厂、钼镁矿等项目进行了友好协商。书写了中哈有色金属领域合作新篇章。

中色股份在南亚

在南亚地区，中色股份为印度韦丹塔铝业公司提



供了一系列设备设计和供货服务；成功建设了印度德里巴10万吨/年铅厂项目；正在建设中的SKM竖井项目，是印度第一个深度超过千米的井建项目。

中色股份在东南亚

在东南亚地区，中色股份在以越南为代表的多个国家拥有工程承包和资源投资业绩。在老挝南部占巴塞点线拥有约726平方公里的探矿权，已探明铝土矿资源大于2亿吨，在印度尼西亚经与BRMS签署战略合作协议，担任项目总承包商，负责项目设计、采购及建设活动，协助该公司获得项目开发融资。

中色股份在非洲

中色股份充分依托、利用“世界500强”中色有色集团在非洲有色金属矿山资源开发深厚基础优势，打造了中国企业在非洲承建的第一个有色金属矿山井建项目——获“国优”、“部优”两项大奖的赞比亚KCM竖井项目，建成了政府批准的首座也是迄今为止最大的一座有色金属矿山——中非合作标志性项目赞比亚谦比希铜矿；承建了具有当今世界同行业最先进工艺技术的埃及煅后石油焦项目；开发了阿尔及利亚塔拉哈姆扎有色金属资源等。



当前，我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡、不充分的发展之间的矛盾，在卫生领域，重医疗服务、轻健康管理的倾向普遍存在，而“慈铭健康体检服务模式”则对这种“不平衡、不充分”现实进行了有益的探索。

大有作为的 “慈铭健康体检服务模式”



“慈铭健康体检”是国内最早建立的专业健康体检机构，15年来，从一家体检中心到成为拥有遍及国内各省的300余家健康服务机构，从单一的健康体检服务扩展为全面的健康管理，从传统的医疗手段扩展到互联网管理大平台，成为国内规模最大、影响力最强、年服务量最高的健康体检管理集团。“慈铭健康体检的服务模式”的成功经验验证了“慈铭模式”本身就是在满足社会健康需求的基础上，不断创新健康服务内容和方式的服务供给改革而取得的，也充分说明了健康医疗服务的发展的过程就是企业不断适应社会需求、完善供给侧服务的实践过程。

一：专业健康体检创建阶段

2002年，为满足人们对疾病“早发现、早治疗”的意愿，结合国外医疗服务的模式，创建了专业的健康体检服务模式，成为国内首创。“医检分离”、“一站式服务”以及区别于医院的优质服务的流程和模式获得社会与百姓的认同，满足了人们了解自我基本健康状况的需求，几年内迅速在国内开展起来。

二：私人订制的深度体检发展阶段

常规的体检项目虽能发现一些健康问题，因为

体检大都面向团体单位，其体检项目设计基本上是大众化的常规的检查，还缺乏对个体的针对性，不能更有针对性的反映受检者的个体健康状态。于是从2005年起，慈铭进一步开展了深度体检。深度体检是在常规体检的基础上更深层次的体检服务，是量身定制的，根据个体特点和身体状况选择体检项目，检查更全面，更具针对性，通过深度体检，可以更好的评估人体器官的功能状态，预测患病风险，深度体检对健康状态的评估更具实际意义，更具有针对性。

三：全方位的健康医疗服务阶段

随着健康体检的施行，人们感到体检只是发现了问题，如何解决这些问题又成了人们新的健康需求。针对新的需求，2010年慈铭设立了慈铭奥亚健康管理医院，开展了全方位的健康管理新模式。健康管理是对个体及群体的健康危险因素进行全面管理的过程，即对健康危险因素的检查监测（发现健康问题）→ 评价（认识健康问题）→ 干预（解决健康问题），其中干预（解决健康问题）是核心。其目的是调动管理对象的自觉性和主动性，实现健康改善效果，保护和促进健康，预防控制疾病的发生或发展，提高生命质量、降低疾病引起的经济负担。健康管理服务的内容大致包括健康体检、健康评估、健康促进和健康维护、健康教育等。开展的健康养生项目有：中医养生（自然养生）、饮食调养、运动保健、女性养护、男性养护、心理调适、皮肤美容、口腔保健等。在健康管理服务过程中，私人医生服务发挥着主导作用。

四：拥有健康医疗服务特色的国际化医院创建阶段

北京明德医院与海南博鳌医院是慈铭创新发展的又一里程碑意义的国际化健康管理医院，它引进国外医疗保健管理模式和先进技术与国际医学专家，创建健康医疗服务的新模式；开展辅助生殖、生物治疗、健康旅游、慢病管理、医养结合、国际医疗服务贸易及国际医疗技术转化平台等服务，进一步丰富健康医疗服务的内涵。

五：互联网健康医疗服务大平台搭建阶段——“记健康”

随着科技的发展，“互联网+”进入了健康医疗服务业。慈铭将健康医疗服务与互联网相融合，以云计算、物联网、大数据为代表的新一代信息技术融于健康医疗服务领域，成为健康管理的重要平台和手段，开辟了健康管理的新的服务模式——“记健康”。“记健康”集智能健康监测、未来健康风险评估、早期癌症预警、慢性病跟踪诊疗等服务为一体，通过数据的采集与整合、数据显示与可视化、进行数据的分析与健康管理方案的制定。

“记健康”运用新技术、新方法、新手段来提升、完善预防医学服务手段，积极推动以数据为驱动的慢病管理方案，以全新的技术互联网大数据，人工智能、云技术来打造全方位的线上、线下全生命周期的健康管理服务，为用户提供科学、有效、精准的健康管理服务。通过将历年的体检结果进行对比、分析，到线上享有专家咨询、健康指导，再回归到线下检测、行为干预、就医转诊的闭环管理，实现365天无缝持续服务，形成立体化、持续性的健康管理模式。

“记健康”检测产品涵盖早期肿瘤风险评估、生理年龄检测、易感基因检测等各类国际前沿医学检测项目，以极高的性价比、准确的评估结果、安全便利的检测方式，经过健康监测、健康评估、健康干预、健康预警等及时、专业、科学有效的管理手段，为疾病的“早预防、早发现”以及有效降低慢性病发病率做出贡献。

“爱生命 记健康”就是记健康的服务宗旨。

六：“走出去、引进来”国际合作阶段

“走出去、引进来”是经济全球化的重要举措，是社会进步、科技发展的必然趋势，是经济全球化大舞台和国际关系演进大格局上的谋划，这是放在人类文明交流互鉴大视野中的把握。

近年来，慈铭已经走出去，开始与美国“全美辅助生殖技术协会”合作，建立了学术上的密切沟通和合作，在美国投资成立了“美中医疗服务创新硅谷中心”，全美辅助生殖技术协会的主席凯文·杜迪博士

是该公司股东，投资建立了“纽约全球辅助生殖及基因检测中心(简称GFG)”，参与并组建了世界华人医师协会和在美华人执业医师协会(简称SCAPE)，这些方面的合作为开展与国外辅助生殖技术技术的交流与合作提供了有利条件，为以后的转、会诊，技术引进，专家指导等交流与合作提供安全可靠的合作伙伴，创造中国元素的国际健康医疗服务品牌。

新设立的海南博鳌国际医院，就是在此条件下，通过引进国际先进的辅助生殖技术和专家，开展与国内辅助生殖服务机构的技术合作，为国际健康医疗服务新技术的交流搭建了新的平台。通过国际健康医疗服务技术交流平台，与世界医生集团、美国华人医师协会战略合作，引进国际医师；与美国善福德医疗集团合作，解决儿童慢病管理，与加拿大健康管理中心及日本和禾和医养中心合作，引进日式智能家居养老项目，解决老年医养问题等等。这些交流促进了我们健康医疗服务事业的发展，实现国际健康医疗服务合作的共赢、共享。

这六个发展阶段，都是在适应市场需求、立足为人民健康负责、创新服务模式中发展起来的。

七：健康医疗服务供给侧改革的内容与范畴的思考

结合慈铭健康医疗服务的实践和健康需求的分析，对健康医疗服务供给侧改革提出以下思考：

1：加强以健康体检、健康评估、健康维护为主要内容的全面健康管理工作

健康体检是健康管理的首要环节，是开展健康管理的基础性工作。优化体检流程，做好检查项目的私人订制与健康评估，制定科学的健康维护方案，适时跟踪观察，确保健康保护的落实。

2：发掘中华养生文化

中医养生学是中国优秀传统文化的组成部分，它是中华民族几千年来集体智慧的结晶。在漫长的时间长河中，一方面它的理论不断充实和完善，另一方面，在实践中，它被人们用于强身健体、预防疾病、延年益寿，为中华民族的繁衍生息作出了不可磨灭的贡献。中医养生学作为一种优秀文化、养身之道，被世界人民所认识、所接受。弘扬传播中华养生文化，复兴传统中华养生文化，致力于身心和谐的自然疗

法，运用传统中医文化促进人类健康长寿是健康医疗服务重要的工作内容和责任。

3：加强慢病防治与康复

随着人们生活水平的提高，生活方式、饮食习惯的改变，以及人口的老龄化，慢性非传染性疾病(简称慢病)的患病率逐年上升，慢病已经占疾病发生率的80%，慢病及其并发症已成为我国人群最主要的死亡原因(占死亡率的80%)，并消耗着大量的医疗资源，在给国家和个人带来沉重负担的同时，也产生了一系列的社会问题。因此，慢病综合防治工作就成为健康医疗服务的重要工作内容。

对慢病的健康医疗服务主要是通过健康体检，筛查出那些慢病易患人群，对易患慢病倾向者或早期患者的早期发现、随访管理和规范化防治，控制其疾病的发生或促进其病情稳定，预防和延缓并发症的发生，提高其生命质量；对高危重点人群进行干预和筛选；对普通人群实施以健康促进为主要策略的干预活动，从而降低人群中慢病发生的危险因素，控制慢病发病率和死亡率。最终达到慢病综合防治的目标。

4：开拓老年健康保健服务

我国已经进入老龄化社会，截止2012年底我国60周岁以上老年人口已达1.94亿，2020年将达到2.43亿，2025年将突破3亿。随着人口老龄化程度的不断加深，养老服务需求不断增加，而且老年人又是慢病的高发人群，需要特别关注。

养老服务涉及长期照料、医疗康复、居家支持、精神慰藉以及饮食服装、营养保健、休闲旅游、文化娱乐等方面的问题，蕴含着巨大的老年消费需求，发展养老服务是健康保健产业的主要内容之一。对老年人保健要提供休闲养老、活力养老、持续看护养老、医养结合等综合配套服务设施，为老年人构建一个“老有所医、老有所养、老有所学、老有所享、老有所乐、老有所用”的愉快的晚年生活环境和生活照料、医疗护理、精神慰藉、紧急救援等养老服务条件。

针对那些候鸟式养老的人群，建立医养结合的养老基地。提供健康体检、保健、医疗、养生、养老的一体化服务产业链，根据其健康状态，私人订制养老方案，促进其身心健康，保持其身心愉悦，实现其延年益寿、健康安度晚年的人生最终目标。

5：为健康医疗服务新技术、新药品、新设备的



创新发展搭建交流平台

开展围绕医疗健康管理的新技术、新项目、新药品、新设备的研发和引进工作，建立交流、引进和开发平台，推进健康医疗服务水平和服务质量的提高，更好的满足人民群众的健康需求。

利用政府的相关政策，建立健康医疗服务新技术、新药品、新设备的交流平台，引进国际上先进的设备、技术和药品，聘用国外的专家，开拓健康医疗服务新领域；与国内、外生命科学技术研发机构合作，开展干细胞与再生技术的临床应用和肿瘤免疫治疗技术；开发针对重大遗传性疾病、感染性疾病、恶性肿瘤等的基因治疗新技术。将国内外研发的新的技术引入慢病康复、养生保健服务，为人类健康造福。围绕慢病管理、辅助生殖、高端医疗等领域，形成国内外高端医疗技术转化平台。

6：推进健康管理智能化服务

随着互联网、物联网、云计算等新技术的应用，“互联网+健康”已经进入人们的生活，健康智能产品不断涌现，开发智能健康管理服务平台，精心打造线上健康管理平台，线下健康跟踪服务，推动惠及全民的健康信息服务和智慧保健服务。

通过智能化健康医疗服务管理平台，实现构建更加智慧的医疗健康医疗服务体系，解决医疗健康医疗服务效率、服务质量、服务范围等问题；为个人提供个性化健康管理方案、全程的健康数据跟踪记录、电子健康档案、人工智能辅助诊断，企业健康管理、新

型社区健康医疗服务中心连接等服务，打造大健康医疗服务生态链。未来冠心病、高血压、糖尿病等慢性疾病的患者除接受药物治疗外，还接受包括个人健康管理设备监测、远程治疗方案调整、生活方式管理在内的整体疾病管理方案，更有效的预防并发症的发生与发展，维护慢性病患者的康复与健康。

健康管理智能化服务还可以简化健康医疗服务流程，实现面对面咨询服务，实现私人医生服务进万家。

7：加大健康医疗服务专业人才的培养力度

伴随健康产业的快速发展和国家对非公医疗资本投入政策的支持，非公医疗机构必将会有较快的增长，健康医疗服务专业人员会更加不足，加强健康医疗服务人才的培养是迫在眉睫的任务，尤其老年护理人员及慢病康复护理人员的培养。加大医疗、护理、康复等短缺人才的培养力度，成立以养老护理和慢病护理服务技能培训为重点的护理技术培训学校。培养专门的健康养老服务人才，为养老机构和专业健康医疗服务机构输送专业护理技能人员，亦是健康医疗服务供给侧改革的重要内容。

8：搭建国际健康医疗服务技术交流平台

健康产业是世界范围内的产业，健康医疗服务业的发展，也需要国际的技术交流与合作。通过“走出去”、“请进来”来加强交流与合作，提高健康医疗服务水平，共享健康成果。

开展辅助生殖技术的合作成为慈铭近期国际健康医疗服务交流的重点项目。

根据中国人口协会、国家计生委联名发布的《中国不孕不育现状调研报告》显示，中国的不孕不育发病率在12.5%—15%，患者人数超过4000万，不孕不育患者中有相当一部分寄希望于辅助生殖技术解决生育问题，另外6000万左右35岁以上、想要二胎的女性，很多也都需要辅助生殖手段。

辅助生殖技术不只是解决生育问题的技术途径，更是对女性的人文关怀，对人类生殖健康的关怀。关爱女性生殖健康是人类文明的重要体现，是健康医疗服务的重要内容，是我们健康医疗服务者的责任。

——摘自慈铭健康体检管理集团有限公司董事长胡波在国研·斯坦福二期《中国企业新领袖培养计划》学习班上撰写的论文《促进健康医疗产业可持续发展 深化健康医疗服务供给侧改革》

120名白手起家亿万富翁的5个共同习惯

约翰·史维奥克拉、米奇·科恩

第一笔亿万财富最难获取。世界上那些白手起家的亿万富翁，究竟靠什么创造了巨额财富？为此，普华永道成立了一支研究团队。他们在福布斯全球亿万富翁排行榜中筛选了120名白手起家的亿万富翁进行深入调查，以期发现他们的共同点。

结果可能出乎你的意料。这些白手起家的亿万富翁并非独来独往、爱冒风险，也不是突发奇想、一夜暴富；他们重视团队合作，能管理风险和回报，想象力丰富又擅长执行；他们的职业生涯并非一举成功，而是像过山车一样“九死一生”。

关于亿万富翁的6个误解

随着数据收集和采访的推进，我们明显发现，很多受到吹捧的有关亿万富翁的老生常谈根本就是误会。

误解一：成名要趁早

科技时代出现了很多少年得志的天才，从而给世人这样一种感觉：大多数白手起家的亿万富翁很早就冲上了财富榜。的确有很多人在年轻时就创办了自己的首个公司，并赚到了首笔亿万财富，像比尔·盖茨、迈克尔·戴尔和马克·扎克伯格，但我们研究的对象中，绝大部分人，年过四十才赚到亿万财富。超过70%的人都是在30岁后才产生了成为亿万富翁的想法，或是完成了职场转型。

误解二：科技创业更易致富

科技时代带给人们的另一个错觉是，想要白手起家成为亿万富翁主要还得走科技这条路。但实际上，样本中的亿万富翁来自科技领域的不到20%。就数量而言，在投资理财和消费品行业白手起家的亿万富翁数量不比科技行业的少很多。总体来讲，我们的样本覆盖了19个不同的行业，包括能源、服装、食品饮料、出版、印刷、房地产开发、娱乐、酒店，也包括科技和科技服务行业。

误解三：红海不能创业

人们常常认为亿万富翁都是从蓝海起航的。毫无疑问，探索新市场更有可能收获高收益，但是大多数白手起家的亿万富翁并没有走这条路。相反，样本中超过80%的亿万富翁是从竞争激烈、非常成熟的红海行业中赚取到亿万财富的。

误解四：亿万富翁都是一夜暴富

似乎总有些人在创建公司后，能够凭借爆品快速进入大众视野，但实际上，更多白手起家的亿万富翁是通过多年专业投资、长期致力于某个市场后才取得巨大成功的。超过50%的调查对象18岁前就开始第一份工作；大约75%的调查对象30岁之前就创建了第一家企业。

值得注意的是，有些亿万富翁出身卑微，因而早早开始工作，但只占少数；超过75%的白手起家的亿万富翁出身中产阶级或中产阶级以上的富裕家庭。

误解五：天赋比努力更重要

亿万富翁的早期创业经历帮助他们在很多关键领域得到了大量锻炼，提升了他们的技能。调查对象中，超过75%的亿万富翁从事过销售工作，大约70%的亿万富翁30岁前已经要为部门的损益表负责。所以天赋很重要，但努力更重要。

误会六：亿万富翁是“大剥削者”

没有哪家成功的企业能够免受行为不道德的指责，它们总在某些方面被人们诟病，亿万富翁尤其容易受到这样的指责。我们不是说所有亿万富翁都很纯粹，但样本中的亿万富翁创办的企业最后都能在其行业内承担起相当的社会责任。

此外，很多亿万富翁都签署过捐赠协议，承诺将捐赠自己一半以上的净资产；也有很多亿万富翁活跃于慈善事业或社会项目中。

揭开亿万富翁成功的秘密

我们通过进一步研究发现，大部分白手起家的亿

万富翁身上都具备以下几个特质：

一：好奇心：爆品创意的源泉

当我们研究白手起家的亿万富翁和他们企业的发展过程时，我们也像很多人一样，认为发现商业灵感的过程应该是神奇的，偶然的，甚至是幸运的。实际上，他们的灵感并不是随机、瞬间冒出来的，相反，大多数情况下，亿万富翁都是花费几年、甚至几十年时间，长期在特定领域积累知识经验，然后才一鸣惊人。

通过调查亿万富翁群体，我们发现，好奇心跟能否提出成就亿万价值企业的想法有直接关系。触发他们灵感的常见方式有：

1：阅读信息

红牛创始人迪特里希·梅特舒兹是在《新闻周刊》上读到了日本某品牌糖浆能量饮料公司的事迹，才想到成立能量饮料公司的。那时候，梅特舒兹还在一家德国化妆品公司工作，常去亚洲出差，喝过这种饮料来抵抗时差，效果不错。梅特舒兹推断这种饮料能赚大钱。

2：跨学科学习

苹果公司的史蒂夫·乔布斯、美国在线的史蒂夫·凯斯，他们选择就读鼓励跨学科学习的文理学院。凯斯说，“在变化飞快的世界里，人文教育能让我们将不同观点融合起来，感受周围事物，知道如何寻找事物之间的联系。就像拼乐高，所有积木放到桌子上，你如何以有趣的方式重新拼装这些积木。”

3：社会学习

阿里巴巴创始人马云曾经每天骑自行车去杭州宾馆，给那里的商务人士做导游。这么做既锻炼了英语能力，又问了商业人士很多问题，比如为什么喜欢在中国工作。这段经历帮助他看到，如果某个系统让交易简单，就会有潜力。因此他启动了“中国黄页”项目，把中国企业信息放到网页上，后来他又创建了阿里巴巴，进行B2B、B2C、C2C交易。

二：行动力：好机会偏爱“长跑型选手”

亿万富翁并非天生就知道什么时机正确。他们与普通人的差异在于，会在时机到来之前先做好各种准备，包括了解市场、做好早期投资和找准市场定位。

柳井正（Tadashi Yanai）是日本迅销集团的CEO，也是大众服装品牌优衣库的老板。20世纪80年代，柳井正步入社会工作时，他父亲开了几间服装店，专门

销售男士正装，当时日本很多人做这种生意。日本人对正装的偏好也导致服装业不够发达，很少有店卖休闲服装。柳井正不想做他父亲做的那些生意。

那时候，柳井正已经出国旅游多次，在香港地区，他看到“中国制造”的零售产品在廉价销售；在美国，他看到Gap到处流行；在英国，他看到玛莎百货（Marks&Spencer）很受欢迎。这些品牌以实惠的价格销售经典款服饰，日本却没有这样的品牌。

于是，柳井正急切采取行动来弥补这个缺口。1984年，他在广岛开了第一家优衣库商店，销售价格实惠的高质休闲服装。不到七年，优衣库就成了日本最大的休闲服装零售商，光1990年就开了33家店铺。

我们认为，在一个不确定性的世界里运营，就要平衡好耐心和行动力，清楚什么时候最需要什么。就像跑马拉松，你不会想“还剩下22公里要跑”，但是会想“已经跑了两公里了，我要跑到三公里处”。

三：创造性：好生意各个层面都渗透着“设计感”

价值亿万的业务到处都存在设计，凭借细节的魔力，即使是小众市场也能变为大规模市场。

今天，走进任何一家星巴克，你都能清楚地感受到店里的环境经过精心设计：从咖啡豆的味道到咖啡机的摆放，以及如何让咖啡师在调咖啡、煮牛奶并将煮好的浓咖啡放到白色托盘上时面对顾客

霍华德·舒尔茨早些年担任CEO时，曾做了很多运营上的决定，把星巴克打造成一个顾客愿意停留的地方。其中一个重要方面就是员工福利，他坚持即使是兼职人员，也应该享有正规的医疗保险，并借此招到素质更高、更忠诚的员工，让店里营造出一种温馨、友好又重视服务的氛围。试想，如果星巴克员工没那么忠诚，那么星巴克的客户体验会如何呢？

舒尔茨在维护星巴克的消费体验方面没有商量的余地。2007年，他忍痛将一系列盈利的早餐三明治下架，理由是员工在加热三明治的时候，经常在烤盘上留下烤糊的奶酪痕迹，这样星巴克就变得跟其他充斥着烤焦奶酪的刺鼻味道的地方毫无区别了。

那时正处于金融危机最艰难的时候，舒尔茨宁愿亏本也不愿破坏星巴克形象，因此他停止供应三明治，告诉食品开发部门再尝试设计新食物。

四：冒险精神：比起失败，更怕错失良机

企业家敢于冒险已经是商界文化中的老生常谈，

我们原本也以为研究对象是终生热爱冒险的。比如维珍集团创始人理查德·布兰森爵士，他冒险家的身份同他企业家的身份一样出名，他无数次尝试驾驶热气球环球世界，不止一次坠毁，差点儿死掉。

尽管这种故事丰富多彩，但仅仅是例外。商业世界风云变幻，并非所有赌注都会成功。我们发现，对于亿万富翁这一群体，真正的风险并非尝试失败，而是错失良机。他们风险的承受能力并不比普通商人高。问题的关键不在于风险容忍度，而在于对待风险的态度。亿万富翁不会高估风险，也不会冒不合理的风险。

企业家更愿意冒险其实是个“假象”。《从掠夺者到偶像》一书提到，很多所谓的高风险交易应该描述为“不对称”交易才对，商业代表性人物知道某项资产或市场的价值，而他的竞争对手不知道。在某些情况下，他们还拥有其他一些资产，能够使一项收购变得更有价值。

五：合作力：完美的团队，互补的技能

人们谈及巨大成功时，普遍觉得成功人士都是单打独斗的天才，这种想法反而掩盖了好想法成为好生意的真实故事。我们的调查对象中，超过一半的亿万富翁创业时都以“高价值创造者+执行者”团队开始。一些有名的例子包括：

苹果公司的史蒂夫·乔布斯（高价值创造者）和工程师史蒂夫·沃兹尼亚克（执行者）；

耐克的比尔·鲍尔曼（Bill Bowerman高价值创造者）和菲尔·奈特（Phil Knight执行者）；

Zara的创建者阿曼西奥·奥尔特加（Amancio Ortega高价值创造者）和他的第一任妻子罗萨莉亚·麦拉（Rosalia Mera执行者）

商业学者通过大量的20世纪90年代的实证研究发现，由合伙人创建的公司比那些独资企业主创建的公司要更成功。为何会出现这种现象？

我们很少有人是纯粹的高价值创造者和执行者，大多数人倾向于执行者一端，一部分原因是我们天生倾向于做执行者，另一部分原因是我们所处的环境认可、奖励执行，这就造成了“执行循环”：公司里的执行者会慢慢升到领导者地位，主导企业组织，然后提拔其他执行者，结果公司无法跳出执行者思维，无法从整体上考虑问题。

因此，“高价值创造者+执行者”建立起长期的合

作伙伴关系，双方才能发挥最大优势，实现巨大价值。

结语：在失败的绝望中，不忘重新开始

毕加索一生画了数千幅画，但是只有少数几幅称得上是杰作。

很多亿万富翁的生意都经历过多年增长缓慢，产出乏力，甚至遭受彻底失败。大多数白手起家的亿万富翁只有在第二次、第三次或第四次创业后才能爆发。我们调查的样本中，94%的亿万富翁都创办或经营过不止一个企业。

即使有些亿万富翁年轻时就已经获得了亿万财富，似乎也要历经艰辛才能获得那些技能。很多亿万富翁是利用“等待时机”的空窗期，让自己对即将到来的机遇做好准备。

而且所有白手起家的亿万富翁都经历过惊心动魄的挫折，很多人碰上这些挫折后可能早就放弃了，但他们没有。

中国第一位女首富、玖龙纸业创始人张茵早些年因拒绝与竞争对手同流合污而受到黑道组织的威胁，而她一直维持良好信誉，并没有选择妥协；

达拉斯小牛队的老板、连续创业者马克·库班，他被秘书骗走公司全部现金流后，不得不重做他的第一笔大生意MicroSolutions；

1996年，68岁的石油巨头T.布恩·皮肯斯曾被自己花费数十年创立的美萨石油公司扫地出门。皮肯斯不缺钱，本可以享受退休生活，结果他带了5名员工和一张桌子成立了一家资本管理公司，现在80多岁依旧在工作。

这些故事绝非个案，很多白手起家的亿万富翁在做企业员工时工作都不稳定，其中25%的亿万富翁都曾被公司解雇或排挤出去过。

没有什么能一直顺利，你总会碰到几次重大问题。事情最糟糕时，你就寻找积极的方面。”瑞联集团创始人史蒂芬·罗斯说。

皮肯斯很少纠结他经历过的低潮，而是更多考虑职业生涯中的收获，“有悲伤的日子、糟糕的日子、令人害怕的日子，但是那种日子会在回忆中慢慢淡去，最后你记住的永远是那些好日子。”

（据凤凰财经）

首都企业家俱乐部理事长、中国建材集团董事长宋志平所著《笃行致远》一书近日由中信出版社出版。作者通过108篇小故事，追忆了自己从一名初出校门的大学生，一步步成长为两家世界500强企业领导者的心路历程，再现了一段国有企业在改革发展中砥砺前行的沧桑岁月和作者“修身、齐家、治国、平天下”、“穷则独善其身，达则兼济天下”的家国情怀。俱乐部文苑自本期开始将连续转发《笃行致远》的精彩内容。

《笃行致远》选摘

智慧海



1979年9月，我从河北大学毕业分配到北京新型建筑材料试验厂工作。在一个阳光明媚的秋日，我从河北保定乘火车来到北京，这是我平生第一次来北京。我当时只带着两件行李，一件是一个柳条箱，里边装着被褥、衣服和书，挺沉的，办了火车托运；另一件是一个随身的绿色军挎包，里边有我到单位的报到信和喝水的搪瓷茶缸。

那天是星期六，火车抵达北京站已是下午了。我下车后到行李存放处找到柳条箱，扛着走出了火车站，在路边找了一辆三轮车，三轮车司机听说我要去西三旗，告诉我路程可不近。

三轮车一路向北穿过北京的街道，路边的两排槐树茂盛又整齐。经过地安门，来到德胜门外，路边都是大柳树。远远看到前边有一栋像样儿的红砖办公楼，我觉得这该是单位了吧，不想三轮车继续往北，又行驶了好一阵儿，才向东拐上了一条窄窄的水泥路，而且是那种“搓板路”，车一路颠簸着向东开去。两边全是庄稼地，迎面不时过来一辆拉砖的马车。一直行驶到一处玉米地围着的几栋木板房外，车才终于停了下来。透过车窗我看到了一块写着“北京新型建筑材料试验厂”的牌子，我知道，这回是真的到地方了。

木板房外有两位老同志在空地上聊天，知道我是新来的学生，念叨着我怎么星期六下班后才来报到，单位没人安置我。那时已是傍晚了，单位小院子里一群群蚊子飞来飞去。我被临时安排到一间作为招待所的活动板房里，小木板床上的被褥倒也算干净。

那个晚上，我的心情很不平静，非常失落。我是那一届河北大学化学系毕业生中唯一分配进京的学生，同学们都很羡慕。我想象过来单位报到的各种场景，却没想到真实的场景是这样的。晚上，一位老同志过来和我聊天。他叫牛永芳，是一位科级干部，从北京市大红门石膏板厂调过来的，家属在外地。他那天给我讲石膏板这种建材的情况，我心里烦乱，没听进去多少。晚上，我躺在床上翻来覆去睡不着，萌生了一个念头：明天就回学校申请重新分配。那一晚，那个柳条箱就没打开过。

第二天一早，牛科长过来说带我去颐和园玩，我们就一起乘公交车到了颐和园。在万寿山下，他说有点儿累，让我一人上去。那时，颐和园里的游人还不是很多，我一口气登上万寿山，山顶最高处是一座富丽堂皇的黄绿色琉璃瓦建筑，叫“智慧海”。我在智慧海的台阶上坐下来向下望去，整个昆明湖尽收眼底。我还没见过这么大的湖，心情一下子开阔、平静了许多，远看着湖边三三两两的游人，觉得北京这么大，应该留下来干点儿事。

从万寿山上下来，我很感谢牛科长来陪我游园，两个人在颐和园说笑着散步，他给我介绍了单位的好多情况。后来，单位成立生产准备科，他任科长，我是科里最年轻的科员。有一天我在办公室看报，读到介绍冰心老人的一篇文章，文中提及冰心老人的座右铭是一位西方哲学家的名言“忙的蜜蜂没有悲哀的时间”，这句名言对我触动比较大，后来也成为我人生的座右铭。

若干年后，我当了厂长，每次给新分配的学生讲话时都会讲智慧海的故事，也会讲到关于蜜蜂的那句名言。我常对年轻人说，若心里烦闷时可以到智慧海坐坐。其实，人的心境是很重要的，好的心境有助于你做出正确的决定，差的心境则会导致你做出错误的决定，这是智慧海给我的启示。

北京饭店赋

首都企业家俱乐部赠

魏新志撰

壮哉，北京饭店。

1900年，始建于苏州胡同西端，小小三间门面；次年搬至东单，挂牌北京饭店；迁址此地，时在1903年。

此后，岁月更迭，增建五番：

1917年，中法实业银行投资兴建，七层中楼突兀古城，洋洋洒洒，立地顶天。时为远东最豪华之饭店，位列世界第一次旅游浪潮圈，国内外政经要人、社会名媛，在弹簧地板上夜夜笙歌、在鸡尾酒吧中日日杯盏。

长夜沉沉、岁月暗暗。历经法管、日占，终被新中国接管，从此老店展新颜。

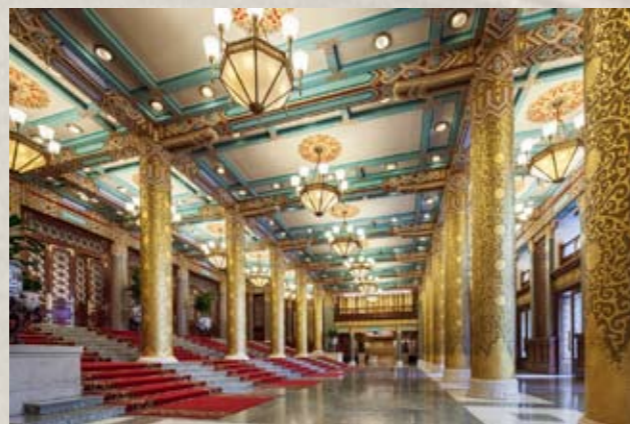
1949年，毛主席出席开国第一宴，周总理接待东欧社会主义阵营代表团，首届全国政治协商会议聚拢群贤。

1954年，西楼增建，古朴、大气、实用、庄严、成为国家重要活动场地之首选。

金色大厅，可容千人聚会，这里盘龙抱柱，沥金点染、高台红毯、硬木紫檀。历年国宴延续至六十年代末端。

为适应国际交流之迅猛发展，周总理再度指示扩建，1974年，东楼横空出世、气宇昂轩。时为北京市最高建筑，拔地89米、分为19层峦，居高俯览：可见琼岛白塔、紫禁宫苑、景山五亭、中轴一线；雨燕盘旋城墙上、白鸽翻飞广场间。

为饭店开业，曾邀集国家名流创作画卷，留下了巍巍长城横天际，湛湛青天白玉兰，五千多件美术珍品，汇聚成北京饭店美术馆，京风华韵、水墨丹青，开辟了创新经营的新维度、新空间。



1990年，为业务走向高端，贵宾楼闪亮出现：四柱七楼牌坊、十二生肖喷泉；五龙戏珠兆平安，百体寿字福相连。更有那如梦如幻的空中花园。

从此，北京饭店，浅紫、深咖、米黄、杏黄，外观色彩交替呈现，楼宇四位一体，店门坐北朝南，东临朝阳普照，西受御河养涵，北依商埠闹市，南对国家机关。

2014年，北京饭店扩充会展资源，北京官又崛起于霞公府畔，雅室庭苑、高堂敞轩，会八方之来宾，展服务之高端。

今日之北京饭店，地理位置独占鳌头，中国元素完美体现；总建筑面积15万8千平方米，现代化客房近千间；设施完备、服务周全；论名气遐迩中外，论服务堪称首善。

这里，世界“五星钻石奖”、“中国饭店金星奖”大匾高悬，五洲宾客出入往返，享受至尊至贵体验，宾至如归、名不虚传。

这里已成为国家友谊之窗口、首都迎宾之门面、高档商务服务之殿堂、高端政务接待之典范。

可承办：国际会议、国家庆典；文化交流、政商论坛；体育盛事、经贸会展；友好接见、多边会谈，曾作为APEC主会场、曾接待中非、亚欧论坛、更曾被国际奥委会指定为办公地点、2008年汇聚全球体育要员。为一年一度的“两会”服务，迎连续四届全国党代表入店。

这里名厨云集、绝技相传，谭家淮扬、沪帮粤川；八方珍馐、四季美膳，陶醉五洲食客，赢来四海点赞。饕餮之下，还有大众化的家庭宴、节日宴、商务家苑、美食休闲。

这里留宿过泰戈尔、萧伯纳、郭沫若等文学大腕；孙中山、李宗仁、冯玉祥等民国先贤；戴高乐、尼克松、金日成等国家领袖；赫鲁晓夫、西哈努克、萨马兰奇等大员高官。

习总书记也曾陪同默克尔，观赏北京的夜色斑斓；李克强为潘基文设欢迎盛宴。

这里的阳光走廊，明快、动感、流畅、风范，两边点缀着珠宝屏风锦丝缎、青花牙雕景泰蓝。

这里曾有过的音律婉转、舞步浪漫，一架蓓森朵芙钢琴，已悠悠回荡了117年。

欣逢盛世，捷报频传，几代北京饭店人，初心不变、使命在肩，意气风发、志向高攀，不断地探索高端酒店的创新与发展，精益求精、补齐短板，为打造中国饭店业第一品牌，让“中国服务”再创新篇。

(北京饭店系首都企业家俱乐部会员单位，俱乐部诸多大型活动曾先后在此举办)

中石化总经理戴厚良赴北京长辛店油库宣讲十九大精神

11月1日，中国石化集团公司总经理、党组书记戴厚良前往北京石油长辛店油库，同基层干部员工促膝座谈，并结合自己参加党的十九大、多次学习习近平总书记报告的感受，畅谈了学习体会。他强调，学习宣传贯彻党的十九大精神是当前和今后一个时期首要的政治任务，要深刻领会核心要义，扎实推动落实落地，坚定不移全面从严治党，大力营造学习贯彻党的十九大精神的浓厚氛围，把党的十九大精神、党组决策部署变成干部员工的自觉行动。

(据北京石油报)

首钢研制成功单车立体车库

近日，针对日趋严峻的社会共享单车停放乱象，首钢集团自主研发和制造的三款单车立体车库在首钢园区亮相，并计划明年在京启动试点。



这批立体车库分为“树挂”“圆塔”“云街”三种类型

“树挂型车库”——可按编码在“树杈”上悬挂16辆共享单车，只凭手机操作，便可以在10秒钟内完成取车，面积利用率提高了十几倍；

“圆塔形车库”——占地50平方米，高9米、可存放200多辆单车，现为按钮式，以后可由用户自行手机操作。

“云街库车型”——像一个过街天桥一样，单车停在“天桥”上，用户在路两侧的“天桥”脚下取还车，整个设施占地仅有几平方米，但至少可存放50辆单车。

(据11月4日北京日报)

北汽新能源将建3000座光储换电站

北汽新能源近日宣布，到2022年，将投资100亿元人民币，在全国范围内建成3000座光储换电站，累计投放换电车辆50万辆。

早在2016年，北汽新能源开始向全国开展换电的运营和投资建设。截至目前，已在北京、厦门、兰州三地投放3000多辆换电出租车。今年9月，EU260换电出租车服务2017金砖国家峰会，向世界展现了“中国智造”。

换电模式具备五大优势：一是不改变出租司机的能量补充习惯，换电只需2分48秒，与燃油车类似；二是延长电池使用寿命，集中换电，由换电站慢充，有效提升电池使用效率；三是集中式充电比分布式充电更可靠更安全；四是运用城市的波峰和波谷电量，更好地利用能源；五是充电设施建设极大地节约土地资源。

(据11月4日北京日报)

燕山石化牛口峪湿地公园开放

燕山石化于2013年和清华大学、中材地质工程勘察研究院合作，对专门蓄存处理达标后的工业外排水水库——牛口峪生态中心进行生物多样性的课题研究后，于今年6月开始，在原牛口峪生态中心的基础上建设牛口峪湿地公园。



首先改造、修复了约8万平方米的氧化塘，种植了芦苇、香蒲等具有高净化能力和高耐受力的水生植物以及狐尾藻、眼子菜等沉水植物，对所接收的工业外排水进行深度净化，还交替错落地建设了不同密度的湿草甸和植有漂浮水生植物的自由水面，引来了黑鹳、大天鹅、翠鸟等50多种野生鸟类。

该湿地公园分为湿地区、休闲区、游船娱乐区、文化展示区，休闲区还增加了1万平方米的绿化面积，设置了木塑桥、观景台、步行道、休憩亭、儿童乐区等设施，与游船区域一起为来客提供了舒适方便的休闲范围。

(据北京新闻)

中国石化开放日暨燕山石化站第100期活动举行

10月20日，国企开放日走进中国石化暨中国石化公众开放日(燕山石化站)第100期活动在燕山石化举行。几年来共有1万名社会各界人士走进了燕山石化展览馆、科技创新体验中心和生态文明体验中心，通过零距离接触，详细了解了石化高科技材料在日常生活中的应用以及燕山石化在打造“一体化产业链、高端化产品链、多元化业务链”过程中所取得的成就。直观地展示了国有企业风貌。

中国石化自2012年起，就开展了“开门开放办企业”活动，2016年，又将各具特色的参观活动整合成为统一的品牌活动“中国石化公众开放日”，分布在全国24座城市的30家下属企业联合启动，并连续开展了上百场活动，既让公众真正了解企业，更让企业了解外界变化和公众期待，从而获得了各方好评。

(据中国新闻网)

北京铁路局更名为中国铁路北京局集团有限公司

中国铁路总公司旗下18个铁路局的改制改革已取得阶段性进展。名称变更核准工作已经完成。根据2017-11-04(国)名称变核内字[2017]第5280号文件，北京铁路局已经更名为中国铁路北京局集团有限公司

根据《中国铁路总公司关于全面推进铁路局公司制改革的指导意见》，中国铁路总公司正在加快构建以公司章程为核心的制度体系，并要求北京铁路局在2017年11月底前完成工商变更登记，2018年起全面按照新的机制运行。

(据澎湃新闻)

北京老舍茶馆荣获全国文明单位称号

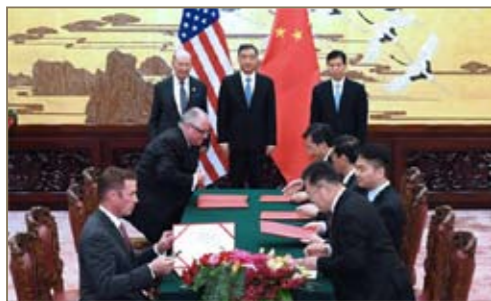
北京老舍茶馆有限公司创办于1988年，是国内第一家文化旅游休闲茶馆，集京味茶文化、戏曲文化、饮食文化等民族优秀传统文化之精粹，融书茶馆、餐茶馆、清茶馆、大茶馆、野茶馆、清音桌等老北京六大传统茶馆之形式，保留“老二分”大碗茶摊、“戏迷乐”京剧票房、老北京传统商业博物馆三大公益项目而名冠京城。

近30年来，企业始终坚持民族自信心，坚持先进文化的前进方向，以丰厚的中国优秀传统文化资源为依托，以茶馆舞台为阵地，不断丰富茶馆文化的内涵，先后接待了来自70多个国家的160多位外国元首政要、社会名流和500多万中外游客，被誉为展示民族文化精品的“窗口”和联结中外人民友谊的“桥梁”。

近年来企业先后荣获首都文明单位标兵、北京市“五一”劳动奖状、首都文明服务示范窗口、国家文化产业示范基地、全国百佳茶馆之首、北京市商业优秀特色门店和北京市著名商标等荣誉。

福田汽车与美国迪捷集团签署智慧城市交通解决方案备忘录

11月8日，福田汽车与美国迪捷集团在北京人民大会堂签署《智慧城市交通解决方案备忘录》。签约双方将主要围绕利用各自核心技术资源共同开发智慧城市及智慧公交系统解决方案，如交叉式



公交站及安全方面的解决方案；共同推进新西兰惠灵顿市以及青岛市城阳区新型公交系统建设，以及联合设计开发生产面向未来的2米智能电动公交车等项目，成为本次美国总统特朗普首次访华期间，中美两国企业在商贸领域的重要合作成果之一。

福田汽车作为中国品种最全、规模最大的商用车企业，依托“福田工业4.0”战略在“一网、三智能”的顶层架构下的技术支撑，拥有利用大数据驱动企业智能化的智能化，通过智能产品、智能工厂及智能制造实现大规模的客户个性化定制的能力。本次中美两大“智慧型”企业的签约，为中美企业在开启“智慧城市”合作方面开拓了发展的新路径。

(据中国证券网)

山东北方溜特 热心敬老助教

山东北方溜特特种油股份有限公司长期致力于慈善和公益事业，多次为失学儿童、受灾群众、社会弱势群体奉献爱心。

10月27日上午，杨乃堂董事长带领公司全体党员和入党积极分子来到南郊镇敬老院看望孤寡老人，并带去了大家捐款购置的慰问礼品。近日该公司又以高度的社会责任感，在山东理工大学设立了北方溜特爱心奖、助学金，每年提供3万元资金，用于奖励品学兼优的大学生、资助家庭贫困的大学生，山东理工大学领导和受奖、受助学生对北方溜特的善举表示感谢。

(山东北方溜特特种油有限公司)

首都企业家俱乐部专家委员会委员萧灼基去世

首都企业家俱乐部专家委员会委员萧灼基11月14日在北京去世，享年84岁。

萧灼基是著名经济学家，北京大学经济学院教授，博士生导师。《经济界》杂志社社长兼总编，享受国务院突出贡献专家津贴。撰写了12部著作，发表论文300多篇，在经济发展战略、经济体制改革、产权制度、金融证券涉外经济等研究领域，发表了一系列创新观点。

萧灼基担任首都企业家俱乐部专家委员会委员期间，积极参加俱乐部活动，多次为《首都企业家》提供稿件，热心保持与俱乐部的工作联系。萧灼基患病期间，俱乐部有关领导曾多次前往探望。

首创集团与北京日报社建立战略合作关系

11月3日，北京首创集团与北京日报社签署战略合作框架协议，双方将发挥首创集团的资本、产业协同优势和北京日报社的内容、传播资源优势，实现互利共赢的深度合作。尤其在潜力巨大的文创产业领域，双方将积极探索创新合作模式，共同服务于首都的全国文化中心建设。

首创集团是市国资委所属的大型国企，具有良好的资本、人才、品牌优势和广泛社会影响力的大型国有产业投资控股集团。

北京日报社是具有强大传播力、影响力、公信力的首都党报集团，报纸日发行量占北京地区发行总量70%以上。

基于双方各自的资源优势和特点，首创集团与北京日报社将稳步推进在各领域的交流合作，并研究制定科学可行的实施方案。

根据战略合作框架协议，双方将以文创产业园区合作为切入点，积极促进工业遗存的保护和仓储物流、批发市场等疏解腾退空间的利用，加快投资布局一批文创产业园区的引领示范项目。

(据首创集团网站)

中国石油蝉联世界第三大石油公司

近日，美国《石油情报周刊》公布了2017年世界最大50家石油公司综合排名。中国石油蝉联世界第三大石油公司，天然气产量由第6位上升至第4位，已连续17年跻身世界十大石油公司行列。



中国石化继续保持榜单第20位，其天然气产量上升3位，炼油能力仍居世界首位。中国海油综合排名位列31位。

美国《石油情报周刊》杂志，根据石油储量、天然气储量、石油产量、天然气产量、炼油能力和油品销售等6个主要参数，对全球大型

石油公司进行多方位综合考察，自1987年以来连续30年发布全球50大石油公司排名，在石油行业具有很高的权威性。

(据中国石油新闻中心)

中国石化总经理戴厚良当选中国工程院院士

11月27日，中国工程院公布2017年新当选的院士名单，中国石化集团公司总经理戴厚良当选中国工程院化工、冶金与材料工程学部委员。

中国工程院2017年院士增选工作于年初正式启动，通过中国科协组织学术团体提名和院士提名两条途径，共提名了533名有效候选人。6月4-10日，召开了院士增选第一轮评审会议，选举产生了进入第二轮评审的候选人205位；10月30日-11月3日，召开了院士增选第二轮评审和选举会议，经各学部选举和中国工程院全体院士大会终选等程序，选举产生了67位新当选院士。

(据中国石化网站)

宋志平出席“激发和保护企业家精神 更好发挥企业家作用”专题座谈会并讲话

由中国企业改革与发展研究会与中国企业管理科学基金会联合主办的“激发和保护企业家精神 更好发挥企业家作用”专题座谈会。于11月13日举行，中国企业联合会、中国企业家协会、国家相关部门领导及首都新闻界人士共70余人出席。

中国建材集团董事长宋志平到会并结合对工作生涯中经历的国企脱困、资本运营、联合重组、发展混合所有制、转型升级、“走出去”等一系列重大事件进行阐述与探讨，呼吁中国企业家应勇担使命、主动作为，以创新、坚守、兼济天下的精神，积极投身供给侧结构性改革和实体经济振兴，为促进经济社会可持续发展作出不懈的努力。

(据中国建材)



北京建工雄安新区分公司正式揭牌成立

11月22日上午，北京建工雄安新区分公司揭牌仪式在容城举行。

设立雄安新区分公司是北京城建集团“十三五”期间加强顶层设计，做强总部经济、加强总部引领的一次重要战略部署；是聚焦重点城市、聚合全产业链优势、深耕区域市场的一次重要探索实践，是聚合各产业板块资源协同发展的重要一步。分公司将紧密对接雄安新区战略发挥好前沿岗哨和瞭望塔作用，带动集团各产业板块协同发展，为把雄安新区建设成为绿色生态宜居新城区、创新驱动发展引领区、协调发展示范区、开放发展先行区作出积极努力。

(据北京城建集团网站)

北京汽车再获中国证券“金紫荆”三项大奖

11月30日，2017中国证券“金紫荆”奖颁奖典礼在香港举行，北京汽车董事长徐和谊荣膺

“香港回归二十周年资本市场特别贡献奖”；北京汽车收获“十三五最具投资价值上市公司”、“最佳投资者关系管理上市公司”两项大奖。

中国证券“金紫荆”奖面向中国内地和香港地区所有上市公司、投行、基金及其高管，通过综合评测，推荐出年度特色突出、成就巨大的企业和管理者，目前已成为中国资本市场的重要标志。

2016年北京汽车年度业绩公告显示，北京汽车实现营业收入人民币1162亿元，同比增长38.1%。



2017年前三季度，北京汽车实现营业总收入1040亿元，同比增加23.8%。

(据北京汽车网站)

朗坤智慧园南京开园

近日，由国内领先的智慧化产业整体解决方案供应商朗坤智慧科技打造的朗坤智慧园在南京江宁经济技术开发区正式开园。园区坐落于牛首山东麓，占地面积40余亩，历时2年规划建设，是一个特色鲜明、独具匠心的“小而美”产业园区，更是一个科技和文化交相辉映，蕴涵咨询服务业创新互联网+模式的“智慧小岛”。

开园仪式上，还举行了朗坤智慧产品发布会、伊电集团等知名企业与朗坤的签约仪式以及朗坤与来自阿里、联想、武钢、正和岛等一批知名企业和机构的中国智慧园区建设者联盟和中国智慧园区运营者联盟成员全方位深层次的交流和对话活动。

(据中国新闻网)

北汽参与研发的全球首款大型货运无人机正式首飞成功

10月30日，由北京汽车集团有限公司参与研发AT200大型货运无人机首飞仪式在陕西西安成功，标志着我国货运无人机研发制造领域又一尖端成果的诞生。

AT200货运无人机以北汽集团北京通航单发涡桨飞机P750XL为基础，有效载荷达到1.5吨，巡航速度达到每小时313千米，续航时间长约8小时，航程2183千米，实用升限可超过6000米。飞机在满载货物时可以在200米以内完成起飞和着陆，甚至可以在土坡、草地上起降运行，解决了陆运交通不发达的西部山区及高海拔地区点对点的货运支线运输以及海岛大吨位无人机起降的难题，具有良好的商业应用潜力，在“一带一路”沿线很多国家也有很好的应用前景。

(据北京汽车网站)

全球最大石膏板产业集团
中国工业大奖企业



龙牌[®]石膏板

标志性建筑 的共同选择



全球最大石膏板产业集团
中国工业大奖企业

北新建材 绿色建筑未来

打造世界级工业标杆

