



埃塞俄比亚总统亲切会见宋志平一行

肖亚庆: 以改革创新开放合作 锻造国有企业竞争力

宋志平: 从管理到经营

郭家学: 要为国家为民族做点事情

埃塞俄比亚总统亲切会见宋志平一行 欢迎中国建材集团到埃塞投资发展

当地时间8月7日上午，埃塞俄比亚总统穆拉图·特肖梅在总统府亲切会见了中国建材集团董事长、党委书记宋志平，双方一致同意深化务实合作，加大集团在埃塞投资，推动当地经济社会发展。

宋志平向穆拉图总统介绍了中国建材集团埃塞业务发展情况以及未来在埃塞的投资计划。他表示，中国建材是全球最大的综合建材集团，在埃塞已经深耕十年，未来将与埃塞加强在建材、新材料、新型房屋以及太阳能等领域的投资合作，希望与当地企业携手合作，为当地发展作贡献，为当地人民服务。



穆拉图总统对宋志平一行的来访表示热烈欢迎，并充分肯定了中国建材集团为埃塞的经济、社会及工业等各方面所作出的重大贡献。他说埃塞政府非常希望与中国建材集团进一步加深全面、务实合作，欢迎中国建材集团到埃塞投资并会全力支持集团在埃塞开展业务，同时祝愿中国建材集团在埃塞的业务发展越来越好。

会见结束后，宋志平在总统府接受了众多当地知名媒体采访并传达了集团将加强在埃塞投资的意愿。

在埃塞期间，宋志平与埃塞工业部长安柏书·麦寇尼博士、科技部长戈塔昆博士举行了会谈，并与埃塞水泥协会会长海勒进行了充分交流。宋志平介绍中国建材集团为埃塞建设了12条水泥生产线，目前在为9条线提供运营管理服务，为当地10000多人解决了就业，并在技术转移及人员培训等方面取得了良好成效。安柏书·麦寇尼、戈塔昆、海勒充分肯定了中国建材集团在当地所取得的成绩，高度评价了中国建材集团在人力资源建设、技术转移、知识分享等方面所作出的突出贡献，并希望未来继续深化与中国建材集团的合作。

(据中国建材集团网站)

宋志平出席2018中泰经贸合作论坛



8月23日至25日，国务委员王勇率领中国政府代表团访问泰国，中国建材集团董事长、党委书记宋志平随团出访并出席了在曼谷举办的2018中泰经贸合作论坛。

中泰经贸合作论坛是落实两国领导人达成的重要共识，加强“一带一路”和“东部经济走廊”建设对接的重要交流和对话平台。王勇及泰国副总理颂奇出席论坛并分别发表主旨演讲，共同表达了希望中泰双方携手共进，全面推进双边经贸合作，共建深厚友谊。

作为此次中泰双边经贸合作的重要成果之一，在宋志平与泰国工业协会副会长共同见证下，双方签署了钾盐矿项目合作意向书，为中国建材集团“一带一路”业务转型发展迈出重要而坚实的一步，也标志着集团海外工程业务多元化发展迈上新台阶。双方还就进一步密切合作进行了深入交流和广泛探讨，一致同意拓宽合作领域，在矿山开采、物流仓储、新型房屋、新能源等领域开展全方位合作。

宋志平还调研了中建材浚鑫泰国公司的发展情况，该公司目前已经发展成为了泰国光伏行业的领袖品牌，光伏组件在当地市场占有率排名第一，获得了当地业界及政府的高度认可。

在泰国期间，宋志平一行还拜会了泰国财政部长，宋志平介绍了在泰国的投资设想，希望为泰国的经济建设及两国友谊作出贡献，泰国财长表示将为中国建材集团在泰投资提供支持。

(据北新建材网站)



宋志平出席世界科技论坛并发表演讲

8月10—12日，以“共享全球智慧，引领未来科技”为主题的世界科技创新论坛在北京会议中心举办。中国建材集团董事长、党委书记宋志平应邀出席论坛并发表演讲：

我来自企业，想对科技创新谈三个观点：

有效的创新可以降低风险

我们要进行有效益的创新。做企业就得有效益。没有效益，企业就会倒闭，所以我们要研究如何有效创新和怎样降低创新风险，同样是创新，一定要选择能够赚到钱的好技术。

要进行有目的的创新。德鲁克说，要进行有目的的创新，可以使风险减少90%。我们要有很好的目标，订立一个创新的计划，认真真地从自己的实际出发。绝不能盲目跟风。

要在熟悉的领域创新。我干过中国建材，也做过国药。但我在做建材时从来没有去做过医药的项目，因为建材领域的技术人员不熟悉生物医药这些东西，在一个不熟悉的领域里我们无法决策，所以不要盲目去跨界。

创新要吸取别人的经验。爱迪生是在前人90%的发明基础上，又通过6000次试验，才发明了灯泡。所以我们创新时，也要很好地利用已有的研究成果，不要再做重复性的工作，这样可以增加创新的有效性，因为创新是有成本付出的，所以我们必须要让创新产生效益。

关于创新模式

创新分为模仿式创新，集成创新和自主创新。

模仿式创新。模仿创新并不是落后的创新，它往往是发展中国家或者是后发经济国家一些企业的主要创新方式。日本整个工业体系和产品企业，绝大部分走的是模仿式创新，实际上改革开放以来，我们绝大

多数的创新方式也都采取了模仿形式。

集成创新。随着经济的发展，我们的一些企业从跟跑到并跑，甚至做到了领跑，靠的是把借鉴、模仿、原创做到了集成，就如电动汽车，虽然大致相同，但又各有各的技术，各有各的不同，把各种不同的创新要素结合起来，形成自己新的东西，就是集成创新。

中国建材不但做水泥和玻璃，还做了很多新的东西，比如T800、T1000碳纤维，用在了航天航空等尖端领域；我们的触控玻璃能够薄到0.12毫米，远远胜过世界其它国家，这些技术，既借鉴了别人的东西，也有我们的原创。是集成创新的结晶。

自主创新。当经济发展达到了一定的水平，企业就进入了自主创新、原始创新和独立创新阶段，自主创新非常不容易，比如一个新药的投产就需要十年左右的时间和十亿美金的投入，但并跑和领跑的企业一定要进入这个阶段。

颠覆式创新和持续性创新

一个企业如果不重视颠覆式创新，就会被颠覆。华录被VCD、DVD颠覆了，乐凯被数码相机颠覆了，但颠覆式创新不是一朝一夕就来临的，往往几十年才会有一次，所以在颠覆式创新来临之前我们一定要特别重视。

我们一方面要特别重视颠覆式创新，一方面还要坚持企业的持续性创新，虽然电动汽车代表着未来，但现在街上90%以上的汽车，还在使用汽油，减少它的排放、改变它的款式等方面还需要进行大量的持续性创新。

美国的克里斯坦森认为靠颠覆式创新要另请新人、另起炉灶，因为颠覆式创新和持续性创新看起来是在做同一个行业，实际上是完全不同的想法。就像数码技术和卤化银胶片技术，看似都是照片，但却使用了完全不同的技术。电动车和汽油车看起来都是汽车，但运用了完全不同的逻辑，CRT彩色显像管和液晶电视也属于完全不同的原理。

(据中国建材网站)

洪崎荣获“中国文化遗产保护特别贡献奖”



首都企业家俱乐部常务副理事长、中国民生银行董事长、行长洪崎和《中国大爱万里行》总导演合影

中国民生银行是中国首家以民营资本为主体发起设立的全国性股份制银行，体制特别、机制灵活，经营理念特别先进，发展速度特别稳健，民生银行在世界1000家大银行中排在第38名，也是世界500强企业，排在第251位。民生银行已成为全球范围内有着广泛国际影响力的大中型商业银行。服务大众，情系民生，已成为金融资源全球化配置，全球化服务，具有一流水平的国际化银行，洪崎董事长还荣获了2017年中国十大金融人物称号。

洪崎董事长低调务实、思想解放、勇于进取、博闻强记，推动工作力度极大、效果极好并一直致力于守护敦煌大型系列公益的活动，并作出了特殊的贡献。中国文化遗产保护年度杰出人物评选活动组委会，为洪崎董事长、颁发了“中国文化遗产保护特别贡献奖”，该奖是我国文化遗产保护领域的最高奖项，在洪崎董事长身上，有着维护国家文物的尊严，有着守护精神家园的动人故事。

《中国大爱万里行》用纪录片展现洪崎的不平凡业绩，以纪实化、高端化、国际化为特点，通过纪实报道、追踪回忆、专题访谈等形式向全世界宣传了洪崎等中国著名银行家融入国家“一带一路”建设的发展成就，深入宣传我国改革开放40年的辉煌成就，全方位展示政治、金融、经济、社会、文化、生态等领域万象更新的新形象、新成果。

北新建材院士工作站正式启用



8月30日，北新建材科协成立大会暨院士工作站启用揭牌仪式在北新科学院隆重举行，中国工程院院士、武汉理工大学战略科学家姜德生教授，武汉理工大学党委书记信思金教授等

来宾，北新建材董事长王兵和北新建材高管、干部职工代表150余人参加活动。姜德生院士欣然受聘为北新建材科协主席。

姜德生院士在讲话中表示愿意和北新建材的科技人员一起在科技创新和人才引进方面做出自己的努力，他高度评价了北新建材在产品创新和技术创新方面取得的成绩、坚守以全球领先原始创新的使命感和责任感，积极发挥科协组织的优势，促进产学研用，协同创新方面的工作，把高校、科研院所的科技资源与企业需求进行对接，组织开展科学普及、学术交流、创新培育、决策咨询等活动；为北新建材打造世界级工业标杆的梦想发挥科学研究和技术创新的关键作用。信思金教授指出：北新建材是中国新型建材工业的摇篮，武汉理工大学在世界材料科学领域具有相当的优势。我们的很多校友都在北新建材工作，校企之间建立了长期友好合作的战略伙伴关系。随着北新建材科协的成立和院士工作站的启用，希望下一步双方进一步深化合作，联合创新研发，为推动行业技术进步发挥战略性和决定性作用。

王兵董事长指出：创新是企业的文化自觉，北新的企业文化同样也是北新的核心竞争力，“敬业爱岗、绩效为荣、创新发展、以人为本”是北新的价值观，“用心履职、不偏不私”是北新的履职规范，“自我革新、止于至善”是北新的企业精神。企业文化是经营业绩和管理成果的基础和保障。设立北新科学院、成立院士工作站、成立北新科协，打造23万平米全球最大的绿色建材和装配式建筑研发基地，表明北新建材不仅要产品创新、技术创新和应用创新，还要做基础科学研究和前沿科学研究，要加强与全球顶级大学科研院所联合创新，做到理论性、基础性、前瞻性、原创性并举，把创新做到世界级才能把企业做到世界级，才能不辜负有关领导和社会各界对北新的信任、厚爱和支持，才能为中国绿色建筑产业和中国工业界的转型升级和全球领先做出我们应有的贡献。

(据中国建材网站)



北新建材

如何提升企业竞争力？国务院国资委主任肖亚庆从改革、创新、开放、合作等方面通过论证提出了实施对策。

新时代条件下，经营与管理有什么区别？为什么要实现从管理到经营？企业家如何提升经营能力？宋志平董事长在中国企业报为读者做了一个清晰的解读。

本期我们加强了《企业万象》栏目的宣传力度，既有中国石化35年来3项重大指标增长100倍的喜讯，又有中国石油响应“一带一路”。

战略，精心布局非洲且不断延伸的宏伟蓝图；既有衡水老白干创新品牌103年后再次夺国际烈酒评比金牌的报捷，又有北汽集团铁骑新品牌在内蒙试驾旗开得胜的佳音。

针对企业家在成长过程中面临的一些共性问题，我们通过《企业家方略》，借助一方方“它山之石”，努力为企业和企业家们寻求一些破解之策。

郭家学是一位知名的企业家，他精诚执着，历经大起大落，仍然矢志不移地坚守着中国医药事业的发展，心中惟念着中国人民和世界人民的平安与健康。

C O N T E N T S

目录

SHOUDUQIYIEJIA

■ 卷首语 Preface

领导讲话

8/肖亚庆：以改革创新开放合作 锻造国有企业竞争力

企业家论坛

12/宋志平：从管理到经营

14/洪 崎：金融改革转型助推高质量发展

企业家风采

16/要为国家为民族做点事情

——记俱乐部副理事长 西安东盛集团有限公司董事长兼总裁郭家学

企业万象

20/北汽铁军逐鹿阿尔山

22/中国石化35年3项指标增长100倍

24/中国石油在非洲实现互利共赢

26/衡水老白干103年后再夺世界金奖

企业家方略

28/七种公司永远做不大 十种老板永远不成功

30/创始人和管理者必备的十六个顶级思维

34/10张工作细节逻辑图送给奋斗的职场人

俱乐部文苑

36/《笃行致远》选摘——百户试点/工厂情结

会员单位信息

38/福田汽车可可西里生态保护之旅再度起航

38/上半年中海油利润大幅度提升

38/《己亥年》特种邮票开机印刷

39/中国海油驻鲁单位驰援寿光

39/燕山石化对标石化行业世界一流环保水平完成科技研究立项专家审查

39/中色股份入选2018年度ENR“全球最大250家国际承包商”

40/南苏丹总统基尔访问中国石油

40/天涯共此时“一带一路”大型新闻行动首站走进海油工程巴油项目

40/我国自主研发的首艘海底管道巡检船正式交付使用

41/中国海油获API19V技术认证系国内首家

41/“中原服务”获中国企业品牌创新成果奖

41/联想控股持续推动战略落地,整体价值稳步提升

42/北新建材荣登亚洲品牌500强第161位

42/中外记者在北汽感受北京高端制造魅力

42/北京银行半年贷款总额增12.8%

43/京津城际铁路成为中国高铁十年奋进的缩影

43/联想控股集团有限公司位列2018中国民营企业500强第六位

43/慈铭连续11年通过ISO9001质量认证

44/北汽福田举行成立22周年庆祝活动

44/朗坤获批“中华人民共和国增值电信业务经营许可证”

44/经济日报社对口帮扶河北省赤城县

45/燕山石化年底前新增绿化面积超一万平方米

45/六个核桃独家冠名优酷平台首期播放量破亿

45/衡水老白干工业园区获批国家3A旅游景区

俱乐部活动

46/首都企业家俱乐部召开信息员工作会议

封三/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 段孟娟

编 委：朱永洁

美 编：李 波

京内资准字：0114-L0100号

编辑部地址：北京未来科学城七北路9号
北新中心A座三层

邮 编：102209

电 话：(010)57868891
(010)57868890

传 真：(010)57868870

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：2018年9月5日



俱乐部微信服务号

以改革创新开放合作 锻造国有企业竞争力

国务院国有资产监督管理委员会主任 党委副书记 肖亚庆



改革开放40年来，国有企业改革发展走过了一段极不平凡的历程，中国特色现代国有企业制度逐步建立，国有经济布局不断优化，国有企业创新能力和市场竞争力不断增强。特别是党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央以前所未有的决心和力度推进国有企业改革发展的各项工作，加强和改进国有企业党的建设，引领国有企业进入了新的发展阶段。国有企业整体实力不断增强，管理运行机制不断完善，布局结构明显优化，运行质量显著提高，创新成果不断

涌现，经营业绩显著提升，党的建设明显加强，在我国经济社会发展中发挥越来越重要的作用。

新时代担当新使命，新征程呼唤新作为。习近平总书记在党的十九大报告中对国有企业改革发展和党建工作作出系列重大部署，为我们在新时代坚定不移搞好国有企业、毫不动摇做强做优做大国有资本指明了前进方向、提供了根本遵循。各级国有资产监督管理机构和广大国有企业必须深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神，按照

高质量发展要求，全面深化国有企业改革、全面推动创新发展、全面扩大对外开放，加快培育一批具有全球竞争力的世界一流企业，在促进经济社会发展中勇担新使命、展现新作为、作出新贡献。

一、深化改革破题开路，不断增强活力提高效率

习近平总书记高度重视国有企业改革工作，多次发表重要讲话，明确了深化国有企业改革的重大原则，指出推进国有企业改革要奔着问题去，坚持以解放和发展社会生产力为标准，坚持政企分开、政资分开，以增强企业活力、提高效率为中心，提高国有企业核心竞争力。各级国有资产监督管理机构和广大国有企业必须深入学习贯彻习近平总书记关于国有企业改革的重要论述，坚持党的领导，加强党的建设，加快推进重点领域和关键环节改革，着力破除束缚国有企业发展的体制机制障碍。

加快建设中国特色现代国有企业制度步伐。中国特色现代国有企业制度，“特”就特在把党的领导融入公司治理各环节，把企业党组织内嵌到公司治理结构之中。要深入贯彻落实两个“一以贯之”，坚持党的领导和完善公司治理相统一，进一步明确党组织在法人治理结构中的法定地位，确保党组织把方向、管大局、保落实，领导作用得到充分发挥。全面推进规范董事会建设，优化董事会组成结构，规范董事会议事规则，严格董事选聘和履职管理，增强董事会决策能力和整体功能。加大落实董事会职权力度，充分发挥董事会依法行使重大决策、选人用人、薪酬分配等职能。

加快健全市场化经营机制步伐。建立灵活高效的市场经济机制、不断激发国有企业内生活力和发展动力是国有企业改革的核心和关键。要按市场规律对经理层进行管理，推行职业经理人制度，畅通企业经理层成员与职业经理人身份转换通道，实现职务能上

能下、人员能进能出、收入能增能减。积极推进股权多元化和混合所有制改革，把引进各类资本和转换经营机制有机结合起来，积极探索有别于国有独资公司的治理机制和监管模式。完善长效激励约束机制，建立健全与选任方式相匹配、与企业功能性质相适应、与经营业绩相挂钩的差异化薪酬分配制度，调动国有企业各类人才干事创业的积极性、主动性、创造性。

加快推动国有经济布局结构调整优化步伐。调整优化国有经济布局结构，是提升国有经济整体功能和效率的迫切需要，也是提高国有企业核心竞争力、增强国有经济活力的内在要求。要围绕服务国家战略，扎实推进战略性重组，进一步推动国有资本向关系国家安全、国民经济命脉和国计民生的重要行业和关键领域集中。坚定不移聚焦实业、突出主业，围绕主业制定战略发展目标，推动技术、人才、资金等各类资源向主业集中，不断增强核心业务盈利能力和市场竞争力。积极开展专业化整合，持续推动煤炭、钢铁、海工装备、环保等领域资源整合，促进相关产业优化升级。加快处置低效无效资产，做好化解过剩产能和“处僵治困”工作，切实解决历史遗留问题，不断提高国有资本配置效率。

加快完善国有资产管理体制步伐。完善国有资产管理体制是深化国有企业改革、推动国有企业实现高质量发展的重要制度保障。要按照以管资本为主加强国有资产监管的要求，持续深入推进国有资产监督管理机构职能转变，准确把握出资人职责定位，进一步明确监管边界。改革国有资本授权经营体制，扩大国有资本投资、运营公司试点，授予企业更加完整的经营自主权，着力提高国有资本运作效率和水平。创新监管方式和手段，搭建实时在线的国有资产监督管理平台，建立系统科学有效的监管标准和制度体系，整合监督资源，形成监管合力，切实提高国有资产监

督管理效能。聚焦事关国资国企改革的全局性、战略性、前瞻性问题，集中开展调查研究，努力取得一批高水平研究成果，为推动国资国企改革提供坚实理论支持。

二、创新驱动引领发展，不断增强企业可持续发展能力

习近平总书记高度重视创新发展，多次强调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。各级国有资产监督管理机构和广大国有企业必须深入学习贯彻习近平总书记关于创新发展的重要论述，牢牢把握新一轮科技革命和产业变革机遇，加大创新投入力度，提高创新能力和水平，着力打造自主创新能力强、创新体制机制优、创新活力动力足的创新型企业。

在承担重大科研任务方面发挥更大作用。国有企业是国家科技创新的重要力量，必须在承担国家重大科研任务中积极作为。要集中优势力量完成好“科技创新2030—重大项目”，主动创建更多的国家技术创新中心、国家重点实验室、工程实验室、工程中心等研发平台。在产业集中度较高、具有主导优势的领域，主动组织实施重大研发任务。加强技术攻关与集成、装备研制及大规模应用，不断增强原始创新和自主创新能力，承担更多重大工程、重大项目，有力支撑国家战略实施。

在关键核心技术攻关方面取得更大突破。能否掌握关键核心技术，决定着企业是否能够长久保持核心竞争力、在激烈的市场竞争中实现基业长青。要坚定不移强化自主创新，把更多人力物力财力投向核心技术研发，聚集精锐力量集中攻关。遵循技术发展规律，做好体系化技术布局，优中选优、重点突破，在事关硬实力提升、长远发展的关键领域抓紧谋篇布局，尽快取得一批关键核心技术突破。准确把握行业

发展趋势，把战略性前瞻性技术作为战略发展重点，提早谋划、提早部署，努力取得一批前瞻性、原创性、颠覆性技术成果，引领未来产业发展。

在系统集成创新方面作出更大贡献。创新是一个复杂的系统工程，必须打破各创新主体之间的壁垒，形成协同创新的强大合力。要主动加强科技联合攻关，加快建立以企业为主体、市场为导向、产学研深度融合的技术创新体系，形成企业与科研机构、大学、国家实验室等功能互补、良性互动的协同创新格局。加快完善产业创新链，解决好产业发展“卡脖子”问题，推动科技成果向现实生产力转化。积极融入全球创新网络，主动牵头或参与国际大科学计划和大科学工程，全方位提高企业科技创新国际化水平。

在体制机制创新方面迈出更大步伐。人才是推动科技创新的决定因素，创新体制机制是激发人才创新活力的根本保障。要加强科技创新政策和制度建设，着力推进创新体系效能提升，激发强劲的创新活力。率先在培养一线创新人才、青年科技人才和高技能“工匠”上，在大力培养和引进高层次科技领军人才和高水平创新团队上取得新突破。完善人才评价机制，加大人才激励力度，畅通人才发展渠道，建立中长期激励机制，持续激发创新潜能。

三、扩大开放强化合作，不断培育国际竞争新优势

习近平总书记在达沃斯世界经济论坛、“一带一路”国际合作高峰论坛、博鳌亚洲论坛等多个重要国际场合，就对外开放合作发表了一系列重要讲话，强调中国开放的大门永远不会关上，只会越开越大；要同舟共济、合作共赢，坚持走开放融通、互利共赢之路。各级国有资产监督管理机构和广大国有企业必须深入学习贯彻习近平总书记关于扩大对外开放的重要论述，以更大力度、更实举措加快国有企业国际化发

展步伐，在全球市场竞争“大熔炉”中百炼成钢，在开放合作中提升企业国际竞争力。

在深化对外开放合作中取得新成果。过去40年国有企业的发展是在开放条件下取得的，未来国有企业要实现高质量发展，必须进一步加大对外开放力度、提升国际合作水平。要加强在深化改革方面的合作，吸引各国企业积极参与国有企业改革，共同探索各种所有制经济深度合作的途径和办法，相互学习、相互借鉴、相互促进。

加强在结构调整方面的合作，与各国企业在产业整合、转型升级、股权投资等多领域开展深度合作，实现优势互补、互利共赢、协同发展。加强在重大项目方面的合作，既支持在双方市场开展合作，也探索以多种方式合作开发第三方市场，共同推动重大项目落地实施。加强在人才培养方面的合作，与各国企业保持密切交往，在人才交流培养方面建立更加紧密的合作机制，为企业发展提供有力人才保障。

在参与“一带一路”建设中体现新担当。“一带一路”建设是习近平总书记着眼形成全面开放新格局和促进世界共同繁荣进步而提出的倡议，它已成为新时代我国推动对外合作的战略平台。国有企业是我国对外经济合作的重要市场载体，在“一带一路”建设中承担着重要责任和使命。要着力抓好重点项目实施，加快推进基础设施建设，进一步打造国际品牌、优化全球布局。着力抓好现有产业园区建设，不断完善配套设施和服务，努力打造区域经济合作新平台。

着力抓好能源资源合作，积极推进沿线国家油气管道、输电线路建设和矿产资源开发，促进形成共享共赢、互惠互利的新型合作关系。

在提升国际化经营水平中再上新台阶。提升国际化经营水平是培育具有全球竞争力的世界一流企业的客观需要。要在加强全球资源配置上下功夫，持续完



善产业链、价值链、创新链全球化布局，努力实现技术、管理、金融等资源全球化配置。在创新对外投资方式上下功夫，

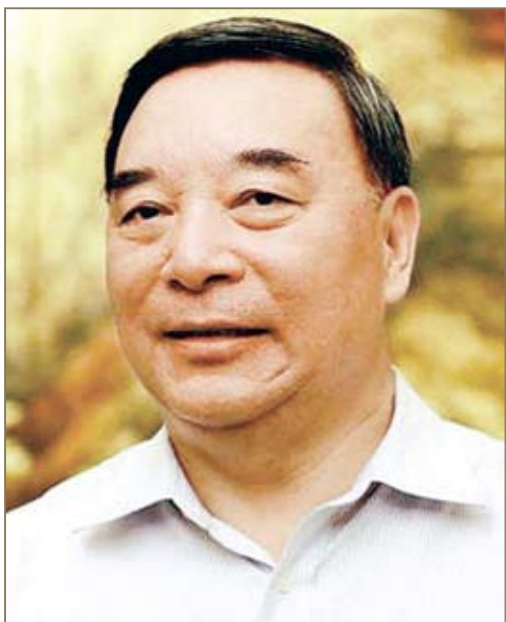
把对外投资同目的地市场需求结合起来，同促进国内装备、服务、技术和标准走出去结合起来，加快形成面向全球的生产服务网络。在强化境外风险防控上下功夫，着力加强集团管控，着力推进依法依规，严格落实防控责任，不断提升境外风险防控能力和水平，推动国有企业境外经营高标准、高质量、高效益。

在积极履行社会责任中展现新形象。随着国有企业走出去步伐的加快，国际社会对国有企业履行社会责任的要求也越来越高。国有企业要模范遵守国际通行规则和所在国法律，尊重当地习俗和文化，坚持诚信经营，恪守商业信用。保证产品和服务质量，努力提供优质安全健康的产品和服务，妥善处理消费者提出的投诉和建议，赢得消费者信赖与认同。保护当地环境，维护当地员工权益，支持社区发展，参与公益事业，为当地经济社会发展作出积极贡献，树立负责任的良好形象。

(据国务院国资委网站 原载《求是》杂志)

从管理到经营

首都企业家俱乐部理事长 中国建材集团有限公司董事长 宋志平



会经营是企业的看家本领。从工业革命开始，在人口和需求增长的持续牵引下，企业一直面对的最大问题，就是怎样更多更好地提供产品，怎样提高劳动者的技能和效率，由此开启了企业管理时代。从科学管理之父泰勒的工时研究到马斯洛的组织行为研究，整个工业时代是一个以管理著称的时代。但是面对今天快速发展的新技术革命和需求变化，如果只依赖管理，企业很有可能会停滞不前，甚至倒闭。因为在这个时代，大量的技术和经验已经嵌入智能化的机器，作业员工的数量大大减少，传统管理的效能在减弱。在这样一个时代，企业要盈利，面对的最大的问题是创新、市场和环境不确定性，而要解决这些问题需要的是企业的经营能力。

尤其是企业一把手，更要把工作重心从繁杂的日常管理工作转向企业的核心经营工作，身份也由管理者转变为经营者。

经营和管理有何不同

经营是面对企业外经营环境中不确定的东西，更多的是做决定和选择，目标是盈利。而管理则面对企业内的具体的人、机、物、料，更多的是方法和制

度，目标是提高效率。经营者的使命就是赚钱，而管理者的使命主要是降低成本。从某种意义上说管理是经营活动的一个子项，其重点在解决成本问题，成本降低会增加利润，但如果经营出现失误，即使管理能做到零成本，企业也不见得会盈利。

管理学家法约尔将企业的全部活动分为技术活动、商业活动、财务活动、安全活动、会计活动、管理活动这六种，并提出计划、组织、指挥、协调、控制作为企业行政管理的主要内容。泰勒提出例外原则，指出企业的高级管理人员把一般的日常事务授权给下级管理人员去处理，而自己只保留对例外事项即重要事项的决策和监督权。虽然他们已经意识到超出管理的技术、投资决策等经营问题，但在早期工业阶段，大都是卖方市场，技术相对低下、员工人数众多，在那种情况下，管理就是主要矛盾，只要能提高劳动效率、降低成本、保证质量，企业就可以生存和发展。而随着技术提升、竞争加剧，企业的不确定性越来越高，今天要经营好企业，不光需要好的管理，更需要好的经营。今天的经营者需要在不确定中作出选择，选择技术路线，选择市场策略，选择价格策略，选择商业模式等，经营能力变得极为重要。世界杰出管理的企业因为一个经营失误就轰然倒下的屡见不鲜。大家熟知的摩托罗拉就是这样，著名的“六西格玛管理”就是它创造的，但当年它投资铱星电话的一个经营失误就使其一蹶不振。诺基亚公司倒闭时，诺基亚总裁说了一段引人深思的话，“好像我们什么也没做错，但我们倒闭了。”他说的什么也没做错过是指诺基亚一直按照管理原则正确地做事，但并没有适应平板手机这场变化，并没有了解手机客户的新需求，所以面对苹果平板手机只能轰然倒下。由此可见，管理是正确地做事，主要目的是提高效率；而经营是做正确的事，主要目的是提高效率。

20年前我国处于城市化和工业化早期，水泥产能只有3亿吨，处于市场紧缺阶段。而那时的技术也很

落后，有看火工、烧窑工等，一个日产5000吨水泥的工厂需要2000人左右，所以在那样的条件下，做好管理就几乎是企业活动的全部内容，那时的口号叫“眼睛向内，苦练内功”。而现在，整个市场是过剩市场，生产线也进入智能化时代，一条日产5000吨的生产线只用50人左右，现场管理工作大大减少了，而且企业间由于技术同质化其运营成本十分接近。因此，现在做企业的主要任务是面向市场、发现需求、选择销售策略、创新技术、细分产品，为顾客创造价值，从而占领市场，取得利润。

从管理到经营

既然我们认识到企业的重心正在由管理转向经营，就应该加大对经营工作的研究，重新定义企业的中心工作。但现实中，大多数企业领导层都是由基层管理岗位上上来的，他们理解企业的工作就是管理工作，多年专注于此，要让大家转向思考不确定性的经营思维模式并非易事，但这又是一个非要转的弯子。

回想以前我当厂长那会儿，企业开会内容大多数是管理内容，大修理、质量控制、现场管理等，而现在开月度经营会主要围绕市场、价格、创新商业模式等，几乎很少谈到企业管理的内容，大量的管理工作下移，而企业高层专注于企业经营工作，不是管理不重要，而是经营更重要。

现在商学院给MBA学员上课，主要讲的是管理内容，因为近百年的企业重点工作就是管理工作，而且管理工作也容易归纳，便于教学。但对于EMBA应更多地给大家上些经营课，今天是个创新创业时代，EMBA的学员希望学到经营企业的本领，他们需要创业和赚钱的本领，而目前以管理内容为主的教学教不会经营。马云说商学院教不出企业家，张瑞敏认为越学越不行，关键就在这里。现在，商学院开始设置启发和研讨课，增聘成功企业家做实践教授，我觉得这是个进步。我也建议MBA课程设计上也可以多一些经营课的内容，开放思维，提高学习和应变能力，增强选择判断的能力和整合资源的能力等。

企业领导人首先是个经营者

企业要聚焦经营，企业领导人首先是个经营者，

必须是经营的行家里手。

经营能力是企业家的核心能力。做个企业的一把手，既不是个当官的，也不是传统的管理者，应该首先是个经营者，经营者就是要赚到钱。赚到钱的不见得都是好的经营者，但赚不到钱的一定不是好的经营者。企业是经济组织，是盈利组织，不会赚钱的人不能做企业的一把手。作为一把手可以把管理工作全部授权下去，但经营层面要了如指掌，如市场工作，不能只听销售人员汇报，要真正在市场一线。一把手要坐镇经营，关心盈利。

有的企业负责人，讲起来云山雾罩，但一问到企业效益就吞吞吐吐，原因就是企业不赚钱。也有人一说话都是大概、也许，无法用数字说话，如果心中无数怎样做企业的领导呀？以前有个企业的一把手问我，北新建材上市以来每年都赚钱吗？我说，是呀，不赚钱怎么行呢。后来知道此人管理的上市公司很少有年头在赚钱。不会经营，长期亏损的企业往往会形成亏损文化，不在乎，觉得亏损了很正常，带有这种亏损文化的干部不能做一把手。

经营能力要自我修炼，也要认真地学习经营之道，更要眼睛向外，紧盯环境的变化，勇于创新。这么多年，我在中国建材的会议上，无论是年会，月度经营会都是和干部们谈经营之道，也就是赚钱之道。我常给干部们讲，我们的每次会都是EMBA的高级课程。正是因为这样，经过多年训练打磨，中国建材培养出一大批经营者。在中国建材的各个业务板块的一把手，80%的工作是经营内容，20%的工作是管理内容。不是管理不重要，是因为作为一个成熟的企业，管理的基本功该有的都应该有了，大量管理工作已经由基层的员工承担起来了，而经营工作却是别人无法替代你的。中国建材的水泥厂、玻璃厂、石膏板厂都管理得井井有条。另一方面，每个企业都有分管领导，交给他就行了，我不提倡企业一把手一天到晚泡在车间里，一把手要眼睛向外，把企业经营做好，让企业赚到钱。

(据8月21日中国企业报)

金融改革转型助推高质量发展

首都企业家俱乐部常务副理事长 中国民生银行董事长 洪崎



党的十九大报告指出，我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段。与之相伴的是，经济增长速度、金融监管政策、行业格局、银行市场环境、客户行为等都发生了巨大变化。金融是实体经济的血脉，现代经济的核心。经济阶段的转换，使银行业经营环境和竞争格局发生深刻变化。民生银行聚焦服务民营企业主业，积极推进改革转型，更好服务高质量发展。

“凤凰计划”奠定转型基础

2015年初，民生银行借鉴国际银行业利率市场化成功转型先进经验，与经营管理实践相结合，启动了全面增长方式转型与治理模式变革，即“凤凰计划”项目。

“凤凰计划”整体规划包括战略聚焦与治理模

式、风险管理、资产负债管理、定价管理、财务效率、人力资源管理、科技信息7个模块，共30个项目，分三批逐步设计并试点实施。各模块、各项目设计方案在确保前瞻性、科学性的前提下，实现相互勾稽关系清晰，做到协同整合。到2017年底，所有30个项目都设计完毕，部分前期设计完成的项目同时在分行开展实施试点。试点项目已经取得了良好的成效，收到了实实在在的财务绩效。

通过实施“凤凰计划”，民生银行主要业务板块都进行战略聚焦，明确市场和客户定位，优化设计了具有市场竞争力的新型商业模式，为打造民生银行业务特色奠定基础。针对业务转型方向，风险管理、资产负债与定价、财务管理、人力资源、信息科技等中后台管理板块，都设计了支撑业务战略落地的管理体系，提升精细化、专业化管理能力。“凤凰计划”还将商

业模式设计模型、全流程项目管理机制等先进技术方法导入全行，有效提升改革转型的基础技术能力。通过全渠道、立体化的宣导培训，“凤凰计划”设计的转型新技术、新方法、新模式逐步在全行形成共识，使转型变革的理念深入人心。

顺势而为启动全面转型

为更好服务高质量发展，民生银行在前期“凤凰计划”总体设计基础上，2018年初启动全面改革转型，把“凤凰计划”设计成果全面嵌入经营管理和改革发展，将转型实施引向纵深。

围绕“凤凰计划”聚焦整体战略规划，民生银行的战略定位是打造民营企业的银行、科技金融的银行和综合服务的银行。公司业务将紧紧围绕民企客户定位，实施精细化客群经营，通过“投行+商行+交易银行”模式，为客户提供差异化、定制化的综合金融解决方案，力求成为民企客户的首选银行、主办银行。零售业务也紧紧围绕民企的战略定位，依托民企生态圈，聚焦小微、民企供应链上下游和企业家特色客群，针对各类客群落实好差异化、特色化服务，成为民营企业和企业家的管家。金融市场业务也聚焦民企定位，围绕公司和零售客群提供高附加值的金融产品，满足客户资产增值、投资交易、避险等需求，推动全行轻资本转型。

民生银行全面改革转型更加注重中后台管理能力提升。针对战略定位和转型重点，结合前期“凤凰计划”设计成果，配套实施相应中后台管理改革，支持前台业务转型。通过完善全面风险管理能力、推进科技金融战略、强化人力资源管理和优化资产负债与财务管理等重点体制机制建设，确保转型战略落地。在风险管理转型方面不断加大不良资产处置力度，支持战略

业务转型，通过五大抓手全面提升风险管理能力，包括风险管理机制优化、风控业务规划前置、以风险调整后收益为核心的考核体系建设、问责及用人机制完善、流程系统与专业团队提升等，重塑风险管理文化。民生银行的全面改革转型瞄准科技金融，通过“数据+技术”双轮驱动，优化科技管理支撑体系，建设数字化智能银行。

明确方向引领改革转型

银行业转型是一项系统工程。在未来一个时期，民生银行改革转型的总体方向是：加快开展战略聚焦，形成具有自身特色的市场定位和商业模式，以战略为导向优化组织架构与治理模式，实现银行经营管理的全面升级。

战略就是选择。从根本上看，银行转型就是从旧战略的“大而全，小而全”转向新战略的聚焦重点。随着金融业竞争逐步加剧，银行不能什么领域都进，什么业务都做，要有所为有所不为，这一点对当前民生银行的发展尤其迫切。未来，民生银行将进一步发挥自己的优势与特点，明确聚焦的客户、产品、行业、区域市场等，确定自己的战略转型方向，明确商业模式，打造差异化市场竞争力。

民生银行将继续服务全客户类别与生命周期、全价值链，但更加注重核心客户和核心业务与服务，在重点领域进一步做大做强。民生银行将发挥信息科技基础好、研发投入大、市场贴合近的优势，通过金融科技引领业务与管理创新。此外，民生银行还将在稳定国内市场份额的基础上，积极参与国际市场竞争，开拓海外收入来源。

(据8月27日人民网—人民日报)

要为国家为民族做点事情

——记俱乐部副理事长 西安东盛集团有限公司董事长兼总裁郭家学



我这一生要专注于中医中药，促进中医中药事业的发展，引领中医中药文化复兴，让中医中药走向全球，更好地造福人类。——郭家学

郭家学 陕西旬阳人，出生于1966年9月29日，著名的“西商”代表，创建西安东盛集团、2010年度和2012年度陕西首富，“陕西省杰出青年企业家”；中国民主建国会会员；政协陕西省委员会委员，陕西省青年企业家协会副会长、首都企业家俱乐部副理事长。

履历：

1982年9月—1985年7月，陕西省安康师范学校学习。

1985年9月—1986年7月，陕西省师范大学学习。

1985年9月—1987年7月，陕西省安康师范学校工作。

1987年9月—1991年，华青公司业务经理。

1991年1月—1994年4月，西安人民医电科学研究所所长。

1994年5月，嘉宝企业有限公司总经理。

1995年5月，东盛饮品有限公司董事长、总经理。

1999年，西北大学经管学院工商管理系接受高级培训。

2000年3月至今，东盛科技股份有限公司董事长。

十一届三中全会开启了改革开放的闸门，日新月异的社会变化使偏于陕西安康一隅的青年教师郭家学觉得要为国家、为民族做点事情的时候到了，于是他怀着实业救国、振兴中华的理念，在艾柯卡精神的激励下，于1987年，意气风发地扑进了这股历史洪流，成为了陕西省公职下海第一人，也成为了改革开放后的第一代创业者。

没有巨额财富提供支撑，没有高官父母指点迷津，郭家学的创业从170元开始。在创业最困难的时期，他用2700元出卖了家里仅存的值钱物件——先人们世代留下的一座“宫殿般”的四合院。

创业初期的摸索是最受煎熬的时段。他养过猪，曾立志成为中国科学养猪第一人，为了保证每天的六次投料，他凌晨4点起床，午夜才能够休息，他还经常背着“丰收的”肥猪下山去卖，那时他能把猪养到200多斤，而自己却只有猪的一半分量。

郭家学也承包过土地种植中草药，他带着30多个

工人在零下20多度的冰天雪地里伐木。这种苦活儿连土生土长的农民工都十分嫌弃，但郭家学坚持下来了，后来，母亲看到了他十个又红又肿的手指关节，心疼地说：“回来吧，哪怕咱在家种庄稼，也比在外边儿强啊”。

为了不让母亲担心，郭家学离开家乡，去了省城。

在西安，郭家学摆过地摊，每天被城管追的东躲西藏；后来也卖电脑和医疗器材。

母亲说的对呀，郭家学在外闯荡时，最怕的是过年过节，那时候的万家灯火，没有一盏属于自己。但有热忱和梦想的支撑，他没有失望与退缩。

郭家学是最早进入西安高新区的三、五家开荒企业之一，他也成为了一名不折不扣的“老西商”，政府的支持力度给了他舞台，也给了他实现抱负、改写命运的机遇。

事业在勤奋和追求中风水起，1996年又迎来了更大的转机，这一年，郭家学收购陕西凤翔县的一家国有药厂，开启了东盛的发展历程。3年后，东盛以6000万元收购青海上市公司同仁铝业，并更名为“东盛科技”，完成了借壳上市。此后，东盛以每年并购一家企业的速度扩张，郭家学更成为名噪一时的资本狂人。

1999年底，郭家学带领着东盛集团开始了强势发展之路，随后五年之内，在他钟爱的中医药领域，大手笔地收购了江苏启东盖天力、青海制药、丽珠集团、湖北潜江制药。

2003年，正值全国流行病盛行的时候，郭家学只身一人，冒着被非典传染的危险多次前往山西中药厂进行谈判，凭着专业的知识和管理经验，与山西中药厂达成合作协议，把山西中药厂改名为广誉远，并以95%的股份收购了广誉远。33岁的郭家学成为当时中国最年轻的上市公司董事长。

2004年，郭家学力克华源、华润、复星等业内大腕，入主云药集团，声势至顶，东盛集团最高市值做到了100亿。

强势的连番收购、资产的迅猛增长、势如破竹的上市举动，这一切让郭家学看到了自己登顶世界500强企业梦想的曙光。

然而，苦难和辉煌向来都是一对孪生兄弟。

2004年，像暴风骤雨一样疾行的东盛战车，突然间折戟沉沙，由于血拼式收购云南白药，导致了资金链的断崖式崩裂。加上当时整个医药行业毛利率的大幅下降，特别是东盛集团担保的陕西两家国有企业的一夜间破产，瞬间，郭家学背负了48亿元的巨额债务。

东盛几乎唾手可得的“世界500强”也烟消云散了。

毁灭性的打击，让郭家学想到了一死了之，他登上了西安总部的楼顶，但别离之际，他想起了艾柯卡，当年艾柯卡被老福特决绝地赶出福特公司后，毅然接手了濒临破产的克莱斯勒公司，仅仅几年光景，就将克莱斯勒从年亏损几十亿美金，转变成盈利几十亿美金的汽车巨头；他想起了日本佛学大师松原泰道的一句话：五十岁才是人生真正开始的时间，他想起了重庆力帆的60岁才开始创业。

郭家学21岁成为陕西省辞去公职下海第一人，33岁当上市值100亿的公司董事长，尽管38岁时从天堂跌入地狱，但自己还不到40岁呀，“40不惑”，此时此刻千万要保持头脑的清醒啊！

于是，面对48亿元的天文债务，郭家学悲壮地发誓：“坚决不走破产之路，我要为2万员工负责，不能做对不起市场的事情，倾家荡产，我也要还清债务。”

2006年，郭家学带领东盛集团踏上了艰难的、绝地反击的还债之路：

首先历时20个月，缔造了中国医药行业金额最大的一桩外资并购案，把白加黑以12.64亿卖给了德国拜耳公司。

壮士断腕般地以7.5亿元的低价出让了所持的67%的云南白药股份。（而当时云南白药总市值已达160多亿）

1.7亿元出售丽珠股份。

做完一系列“减法”后，又替担保的那两家国有企业偿还了8亿元债务及利息。截至2012年底，郭家学还清了所有欠款。实现了一位企业家的诚信诺言，赢得了社会各界的肃然起敬。

浴火重生后，东盛集团不再具备与国外先进公司比拼西药的实力，

郭家学也对跻身世界500强有了新的认识，入选世界500强曾经是郭家学的豪迈志向，而且按照东盛的正常成长轨迹，也的确大有希望，如果没有遇到资金链断裂，东盛集团2016年的营业收入会达到4000亿元人民币，大概能在世界500强企业中排名200~300名。能成为世界500强固然值得骄傲，但不做世界500强，做个“精而美”的、对历史有价值的小企业，将这种“精而美”发挥到极致，何尝不是更有意义的事情呢？于是，郭家学决定转型中药市场，把山西广誉远作为集团最优质的资产，并确立为战略制高点。他不再追求什么世界五百强，而是转而追求一项能够流传给子孙后代的中医药事业。

给予郭家学倾心打造“精而美”企业的动力，来源于两件普普通通的小事：

一次在德国的法兰克福，他走进了一家独特的小餐馆，浓厚的历史气息充斥着店里的每一个角落，乡风乡情、古色古韵。身临其中，让人肃然起敬。令郭家学惊讶的是，这家生意兴隆的小餐馆竟然从未想过去扩张第二家，甚至没有想过将店面进行大的改装，而是我行我素地传承着古老而精致的品质，而且安安静静地延续了300多年老店。

另一次，是在山西晋城参观柳氏家园，常言说：“富不过三代”但这里的柳氏家族已经薪火相传了400余年。究其原因，就是柳氏家族对传统文化的传承与敬畏。柳家有一个规矩，不对周围百姓造成打扰，柳氏家族无论做多官，离家10里路就要下车，然后悄悄地徒步回家。

“于无声处听惊雷”，从此传承和发展中国最古老的无断代中药品牌——广誉远，把广誉远打造成“精而美”企业的愿望成为了郭家学为之奋斗的目标。

广誉远是一家拥有近500年历史的中华老字号中药企业。作为中国历史最悠久的中药品牌，广誉远已经走过473年，成为山西唯一一家无断代传承近500年的企业。473年里，广誉远谨遵“修合虽无人见，存心自有天知”的制药古训，及“非义而为，一介不取；合情之道，九百何辞”的广誉远精神。

“能够把我们老祖宗500年来做的这件事情保存完整并传承下去，这是多么值得钦佩的事情啊”，郭家学是为着复兴中医药使命而这样去做的。

目前，广誉远(股票代码:600771)已经拥有龟龄集、定坤丹两个国家保密配方和三个非物质文化遗产，以及安宫牛黄丸、牛黄清心丸、保婴散等一群功效卓著的历史品牌。从乾隆皇帝的“不可一日不服”，再到现在的走进寻常百姓家，广誉远正在用自身的品牌产品造福一代又一代国人。

十年来，郭家学结合现代管理运营理念，已经初步将广誉远发展成为了涵盖医药研发、生产、营销、物流、保健品在内的全产业链条，在国家“十二五规划”对中医药行业的明确指导下，在祖国全面建设小康社会的新时期，在中华民族伟大复兴的历史时刻，广誉远以精品养生中药回馈社会大众，开创智慧养生的新纪元。

尽管手握两个国家级保密配方，三个国家级非物质文化遗产，但受制于还债期间的资金短缺，广誉远多年来一直处于产能不足状态，发展颇显缓慢。自2013年开始，轻装上阵的郭家学将全部精力都用在了大力发展广誉远上。他主要做了三件事：

1、充实资本

2015年和2016年，广誉远先后完成了2次定向增发，为企业发展夯实了资金基础。2016年，东盛集团将自己持有的山西广誉远公司40%股权注入到了上市公司，这次股权的整合，是2016年上市公司净利润大规模同比增长40多倍的重要原因。

2、扩大产能和销路

虽然广誉远的龟龄集、定坤丹和安宫牛黄丸是市场非常认可的药品，但由于长期产能不足，即便工厂一直满负荷生产，也无法实现销售的爆发性增长。2017年，广誉远新的生产基地正式投入使用，销售渠道逐年提升，目前已经进入3万多家药店，郭家学希望不久可以在所有的药店中都看到广誉远药品。

3、现代化和国际化

郭家学说企业家是要勇于承担一定责任的，要具备宠辱不惊的品质才能做成事情。据此，他提出了名医名药计划和“百家千店”计划，希望通过恢复前店后厂式的传统中药经营模式，将中华民族传统文化中的中医药品牌发展和传承下去。他规划了几种实现

方式，一是建立广誉远中医药文化博物馆，这是一个文化传播工程，郭家学希望能通过几十年的努力，使中国老百姓能恢复对中医药文化的信心，也恢复对中国文化的自信；二是开设国医馆，不仅要在全国开，还要走向海外，今年广誉远在澳洲的国医馆已正式营业，未来三年将在当地开设15家国医馆；未来5年，广誉远还要在美国开设300家国医馆，为了给海外业务提供人才，广誉远已在美国和加拿大开始收购中医学院。另外，为了更好的适应时代的发展，以及海外医药监管的要求，广誉远正在推进中药的认证研究工作。

如今郭家学已经把全部精力都倾注在了广誉远上，随着信息技术的迅猛发展，广誉远又把发展重心定为“以大数据银行培养中医药消费者”，结合互联网技术，运用大数据对消费者进行智能化服务。

郭家学倡导的东盛集团使命愿景是：中医智慧全球共享，中医让社会更美好。中医不仅是中国人的智慧结晶，也应让全人类实现智慧共享，中医要更好地为全中国、全世界的人民做好健康服务。

郭家学说：我这一生都专注于中医中药事业的发展，后半辈子就是要全力以赴地做好这件事——经营好祖宗传承了470多年的企业广誉远—促进中医中药事业的发展，引领中医中药文化复兴，让中医中药走向全球，更好地造福人类。也希望通过我们的努力，让中医中药成为中国向世界奉献的一个最优的关于人类健康的解决方案。

附：郭家学给创业者的几点建议

创业是一个历险，失败是大概率事件，作为一个经历过大起大落，又逆袭成功的几十年商业风云人物，郭家学给当代创业者提出了两点建议：

1：要有情怀的创业——郭家学曾观察过大陆和台湾两地的创业者，大陆的创业者绝大部分追求的是财富，也可以称作创富者；而台湾很多创业者，都是因为自己的梦想去创业，他认为只有凭着情怀去创业，才能走的更久。

2：要有责任和担当——创业过程中难免遇到困难，既然选择了创业，就要有担当，遇到困难不放弃，只要不逃避，问题总有解决的办法，坚持总会迎来胜利。

北汽铁军逐鹿阿尔山



8月20日，由北汽集团携其成员单位北京汽车、北汽新能源、昌河汽车、华夏出行举办的“探享阿尔山”试驾活动圆满收官。多款北汽自主品牌新品通过山地、草原、森林的重重考验，展示了实力，收获了好评，也传递了北汽集团“高、新、特”的发展理念和北汽“越野文化”“绿色出行文化”等品牌文化。

此次试驾活动，北汽集团派出了规模空前的产品阵容，车队由北汽集团自主品牌新品越野车BJ20、BJ40PLUS、BJ80，北汽新能源EU5、EX360，昌河Q7、M60组成，从全路况适应性、舒适性、科技感等多方面展示了北汽自主产品实力。高颜值、高性能、高科技，

来自专业汽车媒体的体验官们分享了他们第一感受：

——BJ40PLUS外型非常震撼内饰冲击强烈，每一个细节的用料、做工都非常好。最重要的就是座椅的舒适感。

——“BJ40PLUS底盘很高，视线非常好，有君临天下的感觉。其它的车从你身边过去的时候，你

会觉得它们很矮，驾驭的感觉特别强。速度达到140(km/h)的时候也非常稳，完全颠覆了我对越野车的印象。

——BJ40PLUS整体的调校、匹配感觉都很平顺。在任何路面上驾驶都感觉很轻松。各方面都不输牧马人，而且价钱便宜了一多半。

——EU5的续航里程一下提高到了500公里，可以不再考虑城市充电续航的问题了。前脸两个灯识别感非常强，屏幕也很大，我觉得是北汽最好的一款车。

——一位经销商经营的北汽产品的销量超过了一汽大众加上海大众的总和，因为北京品牌非常强势，贴近了用户需求，突出了区域的使用特征。

实际上，北汽集团举办的这场规模空前的试驾活动，出发点并不仅仅在于展示产品，更重要的是传达北汽“高、新、特”发展理念和普及越野文化和绿色出行文化。围绕优势产业做精、做专、做透，做出自己的文化品牌。

未来的竞争在文化，北汽集团已走过由小到大的阶段，由小到大是量的积累，由大到强是质的飞跃，

要实现这种质的飞跃，需要以文化为品牌赋能。

北汽集团将围绕越野车、新能源汽车全面加强市场营销，大力普及越野文化、绿色出行文化，通过体验式营销与高品质服务传播理念、培育市场、培养“铁杆粉丝”。

去年，通过两次大阅兵和电影《战狼II》的热映，北汽越野车火爆市场，取得了销量同比翻番的好成绩。北汽顺势而为，连续在全国多地举办“38度向上人生”大型越野体验营活动，同时，北汽越野车经销商在北汽的指导下在全国建成了20多个越野基地，为北汽越野文化的普及打下了良好的基础。

未来，北汽越野车将把“体验”进行到底。北汽集团正在投资兴建位于顺义、占地6000亩的“北京小镇（越野小镇）”，将于明年投入使用。这是带有中国特色具备专业越野比赛能力的越野文化小镇，将成为中国越野文化的一大重镇。北汽集团希望通过诠释一个更适合大众的越野精神和文化，让更多人接受“北京越野”这个品牌，并配合产品线的延展，实现品牌从小众到大众提升，巩固“中国越野车第一品牌”的地位。

普及绿色出行文化北汽当仁不让

绿色出行文化普及方面，北汽集团也是当仁不让地扛起了领军大旗。截至今年8月，北汽新能源已售出超过25万辆纯电动汽车，累计行驶里程正式突破了30亿公里的大关。北汽新能源庞大的用户群体成为普及绿色出行文化的中坚力量。在此基础上，北汽新能源将以全新E C+全新EX形成“国民车”组合，重点强化三四线市场普及；同时，开发高端品牌，提升品牌价值；还将以换电版、分时版、网约版、物流专用车等丰富的产品全力进军专用车市场。

作为中国汽车骨干企业，北汽集团多年来持续推广新出行理念、出行文化，成为推动中国自主品牌升级和中国消费者出行品质提升的重要力量。“作为中国汽车企业的一分子，发挥自己的特长，培育咱们中国自主品牌自己的优势，非常有意义。”徐和谊总结到，“在自己的优势领域能够代表中国汽车行业，独树一帜，我觉得这就是为国家、为行业做出了贡献

(据搜狐网站)



因改革开放而生，因改革开放而兴

中国石化35年3项指标增长100倍

35年来，公司资产总额、营业收入、上缴税费增长100倍



中国石化



今天的中国石化，与35年前相比，资产总额从200多亿元提高到2万多亿元，年营业收入从200多亿元提高到2万多亿元，年上缴税费从30多亿元提高到3000多亿元，资产总额、营业收入、上缴税费增长100倍。公司从名不见经传到跻身世界500强企业前三位，成为世界第一大炼油公司和第二大化工公司，成为推进国家现代化、保障人民公共利益的重要力量。中国石化35年的实践，以铁一般的事实进一步彰显了我国基本经济制度的巨大优势。

1978年我国原油产量已达1亿吨。如何用好1亿吨原油，提高经济效益，增加国家财政收入，改进人民生活，成为关系国民经济发展的重大战略问题。1983年党中央决定成立中国石化总公司，7月12日，中国石油化工总公司成立大会在北京人民大会堂举行。

创业维艰，奋斗以成。成立35年来，中国石化始终以对党对国家人民的赤诚之心，自觉肩负起壮大国有经济、振兴石化工业、保障能源安全、改善人民生活的历史使命，克服了许多难以想象的困难和挑

战，进行了许多艰苦卓绝的探索和奋斗，完成了党和人民赋予的重任。

中国石化35年，为建立发展我国现代石化工业体系做出了历史性贡献。成功构建起门类齐全、品种配套、技术先进、具有较强竞争力的现代石化工业。今天的中国石化，已经成为世界第一大炼油公司和第二大化工公司，我国最大的成品油和石化产品供应商。

中国石化35年，为解决人民吃饭穿衣问题和改善人民生活做出了历史性贡献。有效解决了“粮棉争地”矛盾，帮助全国人民告别了使用几十年的粮票、布票。大力生产优质清洁燃料、化工原料、合成材料，更加重视生态保护、环境友好。35年来，公司累计加工原油近50亿吨、生产成品油28亿吨、乙烯1.6亿吨、三大合成材料2.8亿吨，累计上缴税费近4万亿元。

中国石化35年，为保障国家能源安全和促进国民经济发展做出了历史性贡献。取得了一批油气勘探大突破大发现，建成了几大增储上产创效油气田，大力开发地热、生物质能源等新能源，推动煤炭清洁高效利用。近20年来，国内累计新增探明石油储量近40亿吨、天然气储量2万多亿立方米，国内外年油气当量产量从不到4000万吨增长到1亿吨。

中国石化35年，为探索深化国有企业改革做出了历史性贡献。走出了一条大型国有企业市场化、国际化发展之路，已在全球76个国家开展国际化业务。投身“一带一路”建设，与沿线30多个国家广泛合作、共同发展。

中国石化35年，为推动我国石油石化科技事业发展做出了历史性贡献。建成了我国首个高含硫碳酸盐岩天然气田和大型页岩气田，开发了世界先进水平的炼油全流程技术和石油化工主体技术，培育了中国石化十大特色技术品牌。35年来，公司累计申请专

利5.8万件，获得国家技术发明奖75项、国家科技进步奖370项、中国专利金奖19项。涌现出25名两院院士，闵恩泽院士荣获2007年度国家最高科学技术奖。

中国石化35年，为培育优秀的社会主义现代化建设队伍和文化做出了历史性贡献。培养造就了一支规模宏大、素质优良、能征善战的石油化工专业队伍，传承培育形成了“爱我中华、振兴石化”、“为美好生活加油”、“三老四严”、精细严谨、求真务实等优良传统和企业文化。

中国石化35年的奋斗历程以铁一般的事实进一步彰显了我国基本经济制度的巨大优势，进一步证明了我国国有企业是完全可以搞好的。这一实践深刻启示我们，推动中国石化这样的国有企业不断前进，必须始终坚持党的领导、加强党的建设，筑牢国有企业的“根”和“魂”；必须始终以人民为中心，全心全意依靠员工群众办企业；必须始终坚持改革开放，不断增强发展活力和动力；必须始终把创新作为第一动力，大力提升核心竞争力；必须始终把发展作为第一要务，推动发展方式转变；必须始终以先进文化为指引，凝聚干事创业正能量。

中国石化总经理戴厚良说，中国石化因改革开放而生，因改革开放而兴。公司将坚决贯彻落实党中央决策部署，实施“两个三年、两个十年”战略部署，决胜全面可持续发展，迈向高质量发展，打造世界一流，力争到本世纪中叶、公司成立60周年前后，建成基业长青的世界一流能源化工公司。中国石化将不忘初心、牢记使命、永远奋斗，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，为决胜全面建成小康社会、夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利、实现中华民族伟大复兴的中国梦做出新的更大贡献。

（据7月17日《中国企业报》）

中国石油在非洲实现互利共赢



中国石油在非洲开展油气合作，走出了一条与西方石油公司完全不同的道路；采取全面合作、上下游一体化的合作模式，坚持“互利共赢、合作发展”的原则，促进了资源国工业化进程。

中非能源合作起始于中国石油1995年对苏丹6区油气的勘探与开发。20多年来，中非能源合作经历了三个阶段：第一阶段，合作热点集中在北非地区，历时10年左右；第二阶段，合作热点集中在西非地区，历时5年；第三阶段，合作热点集中在东非地区，历时5年。可公开的资料显示，中国石油企业过去20多年在非洲累计权益投资达800亿美元以上，建成年产1.1亿吨原油生产能力。

苏丹1/2/4项目地面设施工程如期竣工后的短短10多年间，中国石油人与苏丹人民携手努力，使苏

丹石油产业迅猛发展，迅速从一个原油进口国一跃成为原油出口国。在乍得，2007年1月12日，中国石油正式接管乍得H区块，成为独资作业者。目前，乍得H区块产量已经接近400万吨，产量效益水平不断提升。在尼日尔，撒哈拉沙漠腹地建成了年产百万吨原油的生产基地、462公里输油管道和一座现代化炼油厂；阿贾德姆上下游一体化项目竣工。

非洲是中国石油海外创业的主要合作地区之一。在被国际石油公司宣布没有油气开采价值的地方，以“中国石油科技楷模”苏永地为代表的一批科技人员，创造了海外油田快速高效开发的奇迹。这些年，中国石油成功进入非洲合作区高风险区域，团队国际化管理水平、核心竞争力明显提高。非洲海外业务让东方地球物理公司、长城钻探公司等工程技术队伍积

累了丰富经验，逐步走向成熟。近年来，东方物探的国际业务实现了从规模制胜到结构优化、从量的扩张到质的发展的内涵式发展，目前东方物探在国际陆上物探业务已稳居世界同行第一名。

这些年，中国石油在非洲石油项目合作中确立了“互利共赢、合作发展”的理念，以真诚赢得了项目所在国人民的信任。为改善当地医疗卫生、教育、生活条件，方便合作项目周边群众就医，帮助更多孩子受教育，中国石油在苏丹等国相继投资建成了多所医院和学校。工程技术服务企业在施工所在地区向居民赠送药品和教学用品，派医务人员为当地群众免费接种预防疫苗。

据不完全统计，仅在苏丹，中国石油与资源国的合作就使200多万人直接受益，中国石油品牌在非洲

声誉鹊起。在合作项目建设中，中国石油积极推动人才的本地化工作。一批具有国际项目管理能力与运作经验的本土人才队伍不断成长，极大地提高了资源国可持续发展能力。中国石油人与非洲当地人民成为最亲密的朋友，友谊更加深厚。

(据中国石油新闻中心)



衡水老白干103年后再次夺世界金奖

24小时300家海外媒体全球传播



近日，白酒国际奥斯卡——2018年世界烈酒大赛，在美国拉斯维加斯落下帷幕。

在本次世界烈酒大赛中，全球七大主流烈酒都参与了角逐，汇聚伏特加、龙舌兰酒、朗姆酒、波本威士忌、苏格兰威士忌、利口酒和中国白酒七大品类，并涵盖数百款来自不同国家和地区的知名烈酒。来自中国的衡水老白干，最终拿下三项金奖。

经过美国顶级蒸馏酒专家Steve Beal等资深烈酒大师严苛评选，衡水老白干高端产品“衡水老白干1915”脱颖而出，不仅夺得大赛最高奖“双金奖”，还斩获更珍贵的“全场最佳”荣誉。

这一消息在24小时内传遍全球。作为全球范围内顶尖的综合性国际烈酒评比大赛，世界烈酒大赛的举办及揭晓赢得了世界媒体的广泛关注。截止目前，共有300余家媒体对赛事及奖项进行了报道，其中不乏每日先驱报、匹兹堡邮报等权威媒体。

“衡水老白干1915”收获了丰厚的流量。

衡水老白干1915获得世界金奖的四个原因

1: 开创了新香型

中国白酒历史源远流长，包括酱香、浓香、清

香、凤香、老白干、兼香等十大主流香型。

其中老白干香型以“酒色清澈透明、醇香清雅、甘冽丰柔、回味悠长”而著称，于2004年被正式列为中国白酒的第十一大香型。这也意味着衡水老白干已不再是某一香型品类下无数品牌中的一个，而是试图成为引领一个品类的龙头。

它采用源自汉代古老白酒酿制工艺，以传统地缸发酵，酿出的酒洁净度更高；它与酱香、浓香相比杂醇油含量更低，低于原国家标准的1/10，不到酱香酒的一半，而且衡水老白干有几百种更容易分解的小分子香味物质，先天具备不上头的产品优势。

也正是基于此，2018年衡水老白干与君智咨询合作，提出“不上头的高端白酒”新定位，主传播语也从过去的“喝出男人味”改为“喝老白干，不上头”，把“不上头”作为主诉求点，也反映了老白干的品牌传播从精神属性向物理属性转变。

2: 推出了高端酒

很久以来，衡水老白干产品结构定位大众市场，“喝出男人味”的衡水老白干系列；到“十八酒坊”以8年为核心大单品的年份命名的十八酒坊系列，以

“双品牌+双产品线”的战略发展，在华北形成自己的影响力。

随着消费升级，老白干开始朝次高端、高端产品发力：先后推出古法20年、老白干五星39、冰峰67、衡水老白干1915等。特别是推出定价1688元/瓶、70瓶酒精华出1瓶的“衡水老白干1915”，代表了它将老白干1900年的历史底蕴和高端基因相结合，抢占高端商务人群心智的诉求。

3: 讲出了好故事

1915年，巴拿马——太平洋国际博览会在旧金山举办，开创了世界历史上博览会历时最长、参加人数最多的先河，也是世博会的前身。衡水老白干1915的前身——直隶（官厅）高粱酒获得政府农商部推荐参加比赛，凭借醇厚甘冽的味道与通透的色泽，荣获了巴拿马——太平洋国际博览会的“甲等大奖章”，载誉归国。

据央视新闻报道：当时酱香酒茅台也参与了此次大赛，但只获得了二等银质镀金奖章。在信息不发达的年代，外界对奖项众说纷纭，老白干的这段辉煌就此被历史湮没。

为了纪念1915年的获奖，衡水老白干在继承发扬地缸发酵独特技术的基础上，推出了特别纪念款产品——衡水老白干1915。该款老白干在103年后来到美国，并登上了世界烈酒领奖台，重现了当年的历史场景。

4: 实施了并购术

并购其他品牌正在成为区域品牌突围、传统品牌进军其他领域的新王牌。

近日，衡水老白干出炉的半年报显示，2018年上半年，老白干实现营收14.58亿元，同比增长31.78%，净利润1.46亿元，同比增长高达208.01%。净利润的大幅增长引人注目，而且是老白干连续第4年呈现出半年度净利翻倍增长。

这反映了它借助利润结构和中高端产品带来的增长潜力，而这次200%的高增长离不开衡水老白干与丰联酒业的战略性并购，并且于今年上半年正式通过审批敲定。

并购丰联可以视为老白干进阶的里程碑，无论是市场切割上，还是品牌势能上，都让老白干旗开得胜。



七种公司永远做不大 十种老板永远不成功

能做大的企业占绝对的少数，大多数的企业都会死在小规模的阶段，或者永远长不大，那么，究竟是哪些原因导致了这样的结果呢？

这七种公司永远做不大

1、格局小的企业

许多老板肩上扛着品牌大旗心里打着小算盘，乐于小打小闹，希望以小的投入来获得大的回报，从没想过以大的投入来换取更大的回报。这实际上就是一种格局。格局小的老板，想的永远是自己，希望从一颗鸡蛋中吃出黄金；而格局大的老板，则能着眼于未来，在大环境中定义自己的事业。

2、心态小的企业

俗话说：善弈者谋势，不善弈者谋子。

许多企业之所以做不大，就在于只谋子不谋势。谋势就是定战略，有了战略，路再长，总有一天会走到；没有战略，走得越猛，死得越早。置战略需求于不顾，希望用1分钱换来100元的效果的主，很难走出穷的境界，因为占便宜本身就代表没有境界。死抠一城一池，是活三年的企业，因为它不抬头看天。东一榔头西一棒子的，是活三月的企业，因为它不低头看地。不看天，山雨欲来浑然不觉，要被洪水淹死；不看地，夜半悬崖大步流星，要被群山淹没。

3、短视的企业

立竿见影、刀下见菜，是大多数老板的想法，当然这也没有错，因为解决目前的生存问题是第一位的。但是，生存问题属于战术问题，而发展问题属于战略问题，解决生存问题必须刀下见菜，但要搞定发展问题则需要细水长流最后水到渠成。现实中，很多老板都有短视心态，以为整个亮点马上就能换回巨大的效益，于是一个活动搞下去或一期广告投下去看到没什么效果就马上停止。

其实这种想法并不正确，因为品牌对于企业而言是一个长期工程和系统工程，既要有独特的个性，又需要系统的提炼及提升；对于客户而言，品牌又是一种认知识别和体验识别，他们需要你能记住你的特别理由，因此也就需要你诉求点上要坚持深入。

4、缺外脑的企业

曾有人说过这样一句话：在中国，资源第一位，机遇第二位，能力第三位，学历第四位，不少老板比

别人做得成功，就在于他所拥有的社会资源为他创造了部分条件。而很多老板之所以做不大，原因就在于他缺少足够的社会资源，单打独斗当然也就孤掌难鸣。说到社会资源，很多人都会想到领导支持这个词，其实这并不全面，向领导、职能部门传递企业的正面信息，获得政策范围内的支持，这只属于整合营销传播的一个方面。

除了官方资源以外，能帮你快速解决一定融资困难的亲友资源，能为你迅速带来人才的人力推介资源，能为你出谋划策充当参谋的智力资源、信息资源等等，这些资源都会对你的发展壮大起着重要的作用。这些都是企业的外脑。想想看，那些做得成功的大企业，又有多少企业没有外脑、没有顾问呢？

5、缺内脑的企业

一个好汉三个帮，如果没有一批能征善战的下属为你冲锋陷阵，老板再厉害，也难以成事。许多企业就面临这样的问题：优秀的人招不来，有出息的人留不住，剩下的看谁谁不顺眼，为什么会这样呢？员工愿不愿加盟公司、能加盟多久，与薪酬福利、团队氛围、学习提升、办事机制，成就感，归属感、生活现状等各种因素紧密相连。

目前，大多数的企业，薪酬福利都差不多，关键问题是：老板只看重行政管理与业绩，只关注你今天卖了多少、有没有迟到早退，至于思想管理、技能管理、状态管理与团队氛围管理，老板根本就没有这个意识，最后员工技能得不到提升，思想得不到引导，越干越没劲，只好走人了事。管理的表面化，最终导致员工素质同质化，做不大也就在情理之中了。

6、用金扁担挑粪的企业

从前有个小伙子，祖辈都是菜农。小伙子每天挑粪去菜地浇菜，从小习惯了这年复一年的活。一天，他去菜地的路上在一棵大树下歇脚，坐在挑粪扁担上，远眺村里大财主的那幢豪华楼房，心里突然有个梦想：有一天我要是像他那么有钱，我一定要打一副用金子做成的扁担挑粪。

用金扁担挑粪虽然有了财富有了金子，但是挑粪的思维还是没有改变，因为他已经习惯了那种操作手法。所以，很多企业看到别人有了驰名商标就马上去申请一个驰名商标，看到别人开了一个自助火锅生意

不错，于是就立马也开一个。有了这些金蛋蛋以后，马上把它做成一根金扁担挑着以前的大便继续前进。

7、需要预约的企业

中国的小老板令人感动和尊敬，在我看来，哪怕是开小饭馆的小老板，也功德无量，令人尊敬，因为他们为社会提供了更多的就业岗位，贡献了更多的税收，开发了更多的技术。他们多数才华横溢、精明能干、出身草根、白手起家，其赤手空拳打天下的勇气让人佩服。他们在资金与技术贫瘠的土壤中扎根，在不利政策环境中破土，在外资、合资品牌丛林中成长，生命的顽强与坚韧让人感慨与惊叹。他们热情而富有理想，为了实现百年老店的梦想，很多人起得比鸡还要早，睡得比狗还要晚。企业最大的瓶颈是资金！

然而，在你没有实力之前要想获得金融支持，干过企业的人都深有体会，最缺德的机构莫过于银行，他们向来都是雨天收伞！在尊敬与感动之余，又难免有点心酸与不安。因为很多小老板都患上了这样的毛病：事业不大架子大、老板不大脾气大，自以为是，傲气十足，结果很多的机会就在这种需要预约的情况下丧失了。

十种做不大的老板

第一种：没有大梦想的老板

不想做出大成就的老板，安于现状，对竞争没有充分的认识，对机会不敏感。商界往往是大野心的老板做成了大公司，安于现状的老板最后不得不因业绩不良而关门或换行。

第二种：没有创业规划的老板

这种老板不善于对自己的事业做中长期规划，往往在经营中浪费很多的资源，或者让人才流失，或者让资源闲置，所以他们的经营成本很高。

第三种：不重视人才的老板

对任何公司而言，人才比资金比资产都重要，有了人才才可以做想做的事，没有人才一切免谈。老板最能干的公司往往都做不大，老板不太能干的公司，往往能做得很大。刘邦和项羽就是最好的例子，刘邦不能干，所以他重用萧、韩、张三杰，项羽很能干，所以手下能人都留不住，都跑到刘邦那去了。

第四种：完全自己摸索，从不向明师请教的老板

完全自己摸索的老板，在经营中就会要用很多的失败做代价，走了很多的弯路。从而造成要么信心不足，要么资源被浪费后没有创业资金，要么就是视野很小，看不到机会和危机。善于向明师请教的人，总

可以少走一些弯路。因为他站在别人的肩膀上，所以能看得更远！

第五种：观念保守思维不开放的老板

看看中国发展的轨迹，越是开放的地方，越是发展得快，越是观念落后的地方，越是贫穷。思维不开放的老板，总是自己拒绝了很多的发展机会！

第六种：恃己之能从不学习的老板

经常参加各种培训的老板，都是一些取得成就的老板；从不参加培训的老板，肯定公司业绩不良。为什么？不学习观念就要落后，思维就要保守。

第七种：畏首畏尾顾虑太多的老板

风险与机会是均等的，从不敢冒险的老板，肯定是要失去很多机会的。世界上的两大公司，都是在风险的浪尖上走过来的。果敢的企业家总是这样想“万一我不做万一我不投资丧失了机会怎么办”，他们想的是“万一成功了”；有些老板总是这样想“万一我做了万一我投资了失败了怎么办”，他们想的是“万一失败了”，所以不做就没有失败，但更没有机会成功！

第八种：心思太细专做小事的老板

把时间都花在小事上的老板，根本就没有时间来考虑公司发展的大事。有些老板，充其量只是自己的业务员，因为他的主要精力都用在跑业务上；有些老板是救火队员，哪里有问题就上哪里，却从不考虑如何才能不出问题。这些老板都很累，业绩却不良；反过来看，那些只专注于公司发展大事的老板，把小事放心地交给员工做，员工既有了用武之地，就会长期留下来，老板自己反而很轻松。

第九种：埋头经营从不做宣传的老板

营销就是做广告，越是多做广告越是会做宣传的老板，公司就会发展得快，业务就会做得多，连少林寺都要用宣传来推广自己，否则它哪有那么多的香客和门徒？埋头经营的老板还在满足自己的客户量还可以的时候，却不知已经有人做宣传占领了更大的市场份额！

第十种：贪图小利不讲诚信的老板

讲诚信是需要付出代价的，往往代价很高，但往往也因此带来了自己长期发展的各种机会，不讲诚信，看似代价很低，暂时占了很多便宜，却不知付出的代价更高，丧失了更多的发展机会。做了很多年还没有发展起来的老板，肯定遵守诚信不够！

（据世界经济论坛）

创始人和管理者必备的十六个顶级思维

——利用这16个顶级思维模型，帮助你做出高质量的决策



涯目标时，巴菲特让他去做这么一件事：

首先，巴菲特让Flint写下他职业生涯最重要的25个目标来。于是Flint花了一些时间把这些目标写了下来。

然后，巴菲特让他审视一下这个清单，然后圈出他认为最重要的5个。

Flint也照做了。

Flint现在有了两个清单。一个是

他认为自己职业生涯最重要的5个目标，另一个是另外20个他也觉得比较重要的目标。

巴菲特问 Flint：你现在知道该怎么做了么？

Flint回答道：知道了。我现在会马上开始着手实现这5个目标。至于另外20个，并没有那么紧急，所以可以放在闲暇的时间去做，然后慢慢把它们实现。

巴菲特听后说到：不，Flint，你搞错了。那些你并没有圈出来的目标，不是你应该在闲暇时间慢慢完成的事，而是你应该尽全力避免去做的事，你应该像躲避瘟疫一样躲避它们，不去花任何的时间和注意力在它们上面。

这让我想到了三件事：

(1) 有目标是非常重要的。当有了具体的目标，你才能反复地推演实现这个目标的方法和路径，才能在每天早上睁眼之后明白自己应该围绕什么东西优化和努力。我听过的另外的一个很好的表述方法是：将开放式的问题变成封闭式的问题。而「什么都能做」或者「所有方向都可以是方向」是最可怕的，对于个人或是企业都是如此。

(2) 专注很有力量。在一个人的认知资源有限的情况下，一段时间如果有太多目标，那么很可能哪个都无法完成。尽管「专注」和「聚焦」的概念已经被现代人提及的太多，但真正能做到准确地辨识自己

你可以将思维模型想象成在你大脑中运行的操作系统，它们始终不停地运行着，你有意识或无意识地通过你获得的经验和信息来形成思维模型。

思维模型会给你提供一种视角或思维框架，从而决定你观察事物和看待世界的视角。顶级的思维模型能提高你成功的可能性，并帮你避免失败。

打造多元思维模型想法来自查理·芒格，而查理·芒格是沃伦·巴菲特的得力助手。Farnam Street曾这样描述思维模型：“思维模型是你大脑中用于做决策的工具箱。你拥有的工具箱越多，你就越能够做出正确的决策。”

不管你是做一些重大决策、领导团队还是制定市场战略，思维模型都能够在其中发挥至关重要的作用。SkillShare的创始人兼CEO Michael Karnjanaprakorn在本文中分享了他在经营公司、管理团队的过程中最常用的16种顶级思维模型。

一：做决策

1：沃伦·巴菲特的双目标清单系统（Two-List System）

Mike Flint 做了巴菲特的私人飞行员十年之久，还曾为美国四任总统开过飞机，但他在事业上依然有更多追求。有一次，他和巴菲特在探讨他的职业生

的欲念，去除自己不真正需要的东西的人，还是少数的。

(3) 比起「有所为」，「有所而不为」可能更关键。这可能和芒格说的「Invert, always invert」有相通之处。没有被选中的那20个目标，其实也是你感兴趣的或者有意义的，所以就很容易找到各种合理的理由去在那些目标上花时间。但它们才是默默消耗掉时间，转移你的注意力，又不能真正产出成果的事情，这种目标比看起来明显就很愚蠢的东西更加危险。

2：10/10/10原则

我们大多数人做决策时都会存在一个问题：不考虑这个决策可能带来的长远影响。这时，你可以根据10/10/10原则来考虑所做的决策可能带来的长远影响。这个原则就是：

(1) 这个决策在10分钟后，会产生什么影响？

(2) 这个决策在10个月后，会产生什么影响？

(3) 这个决策在10年后，会产生什么影响？

在做决策时如果能践行10/10/10原则，这将有助于你在决策时免受感性因素的影响，迫使你考虑到这个决策可能会带来的长远影响，从而做出更加明智的决策。

3：忽略结果（不根据结果判断决策的正确与否）

很多人陷入的最大陷阱是，他们根据结果来判断表现。如果他们赢了，他们就会因为他们做了正确的决策。如果他们输了，他们就会认为他们运气不好。在我的前半生，我是一个非常有竞争力的扑克玩家。这是我学到的有关做决策的最重要的经验之一，现在我把它带到了商业世界。” 被誉为‘扑克女公爵’的顶尖扑克选手Annie Duke这样说道。

在你做决策时，你是不可能掌握所有的信息的，即便如此，你依然是可以掌控决策流程的。

每当我要做一些重大决策时，我都会向周围的人咨询意见并得到反馈，包括我的管理团队、董事会、员工和客户等，这样我就能够了解每一个人的看法，

我采用的这套决策流程能让我及时地降低决策风险。

不管事情进展得是特别顺利还是特别不顺利，你都要保持稳定，这一点很重要，这能让你避免因偏差。

用“忽略结果”的方法来看待决策，它能够提高你做出高质量决策的几率。

4.：正确与非共识

全球殿堂级对冲基金Bridgewater Associates的创始人、当世名列前茅的金融超级巨头Ray Dalio认为：每个人每天都会做很多决策，而这些决策都会产生一定的影响。从本质上说，你的生活质量取决于你做的所有这些决策的质量。

要想在市场上获得成功，你必须成为一个独立思考者，因为共识通常都是错误的。你必须要有与众不同的观点和视角。要想在股市或创业中获得成功，你就不能与共识为伍，而是要做出正确的决策。

要想获得指数级的增长成果，你必须要做到既不要循规蹈矩，还要做出正确的决策。

这说起来容易做起来难，因为大多数时候你的决策都是错误的。然而，一旦你做出了正确的决策，那么市场给你的回报将是呈幂律分布的，即少数的正确决策将带来巨大回报。

5：“3”的法则

我从麦肯锡的一位导师那里学到了一个建议：“3”的法则，即当你试图说服一个比较资深的人去做某件事的时候，一定要给出三个原因。不是两个，也不是4个，要正正好好给出三个原因。

我非常喜欢这个法则。不管是进行优先级排序还是提建议，我都会将这个法则作为一个指导框架。

二：战略

6：有竞争力的护城河

在古代，城堡通常都被护城河环绕着，护城河起到保护城堡的作用。护城河越宽，城堡就能得到越安全地保护，因为这样敌人就很难攻破城堡。如果护城河太窄，便起不到太大的保护作用，因为敌人很容易

就能穿越护城河攻破城堡。在巴菲特看来，城堡就好比公司，而护城河就好比这家公司拥有的竞争优势。他希望你手下的经理们都能不断地加宽城堡周围的护城河。

我非常喜欢上面那张图，因为它很清楚地解释了一家公司的护城河都有哪些。你会发现，Facebook在自己周围几乎构建起了图中所示的所有这些护城河：高转换成本、网络效应和有效规模等。

在考虑竞争优势和策略的时候，一定要考虑你未来将构建起什么样的护城河，这一点很重要。因为它能让你的公司抵御住任何竞争者的入侵，从而获得长久性的胜利。

7：网络效应和临界规模

网络效应是指，当一个产品的用户数越多，该产品对用户价值就越大，这反过来又能吸引更多用户使用该产品。同时，产品的价值跟用户数的增长成二次方关系，即著名的“梅特卡夫定律Metcalfe's law”：产品的价值等于用户数量的平方。

没有什么业务的规模化扩张速度能比软件业务还快，也没有什么能比网络效应能更高效地为公司业务构建起安全的护城河。

网络效应已经成为了任何策略的一个筹码。通常情况下，公司用户数一旦达到临界规模，触发网络效应，公司就能通过规模经济赢得巨大的成本优势。由于网络效应显著，先发创新者可能会实现赢家通吃。这是所有创业者梦寐以求的事。

8.：集中式（Centralized）、分散式（Decentralized）和分布式（Distributed）

“区块链在政治上是分散式的（没有人控制它们），在架构上的分散式的（没有基础设施中心店），但它们在逻辑上是集中式的（有一个普遍的认同状态，它的系统表现得就像一台电脑）”。——以太坊联合创始人Vitalik Buterin。

要想实现网络效应，其中的一个关键要素就是建立一个分布式和分散式模型，将权力移交给个人。

理解了集中式、分散式和分布式之间的区别后，你就能更好地理解比特币及其底层技术区块链究竟是如何运作的了。

9.：博弈论

“博弈论研究的是人们在战略情景下的行为方式。这里的‘战略’是指，对弈双方在平等的对局中各自利用对方的策略变换自己的对抗策略，从而达到取胜的目的。战略思维不仅在跳棋、象棋和棋牌上至关重要，在许多商业决策中也是至关重要的。”——经济学家Greg Mankiw。

用一句话简单概括博弈论：选择一种能够让你的竞争对手的最大优势最小化的策略。

10：规模经济

规模经济是指，在成本或管理费用不变的情况下，能够让公司业务实现指数级增长。

软件行业的创业公司是规模经济的最大受益者之一。像Google、Facebook、Twitter这样的公司都能够在不增加任何固定成本的情况下获取更多的用户。相比而言，服务类的公司更难实现规模化扩张。

三、领导力

11：金字塔原理

根据金字塔原理：要将思想组织成金字塔结构。金字塔原理中的三个核心思想是：

- (1) 先从答案开始。
- (2) 分组总结你的支撑论点。
- (3) 有逻辑地对你的支撑论点进行排序。

在思考沟通的时候，我都会参考金字塔原理。先把答案快速摆出来，而不是慢慢揭示答案，这样有助于更快地得出结论，让每个人都能保持一致，从而进行坦诚的交流。

12：99/50/1框架

你可以根据这个框架方法来决定该在什么时间点去和你的产品团队检查工作进展。我在自己的公司就在使用这个方法。

如果你也想使用这个方法，你应该在这几个关键时间点与你的产品团队检查工作进展：

- (1) 在项目刚开始的时候，即还有99%的工作没有做完的时候。
- (2) 在项目进行到一半的时候，即还有大概50%的工作没做完的时候。



(3) 在项目即将完成的时候，即还有1%的工作没做完的时候

我最喜欢的一句话就是“尽早同步工作进展、经常同步工作进展。”也就是说，当项目刚开始执行的时候要多参与，随着项目的执行，要越来越少地参与进去。

13：直接责任人（DRI）

苹果公司公司发明了这样一个管理概念：直接责任人（Directly Responsible Individual, 简称DRI）。DRI遍布于公司各个层级。在苹果，谁负责什么，永远不会搞混。DRI的名字经常出现在会议进程表上，每个人都知道谁是直接负责人。如此公开透明的责任制使得每一个员工没有互相推诿和偷懒的机会，一旦项目出现问题，很容易找到出现问题的环节予以纠正，并追究相关责任。而且，一个项目只能有一个DRI，如果超过一个DRI，那就等于没有直接责任人。DRI能够有效加速决策流程，也可以减少很多不必要的会议。

14：团队中的团队

团队中的团队是一种将不同的团队及团队成员聚集在一起、从而形成一个无缝的组织网络的运营模式。

在团队中的团队，决策权被授予每一个团队的负责人，而不是集中在一个组织最高层的领导人手里。这时，最高层领导角色就发生了转变，从负责一个组织中的所有决策转变为为每一个团队提供所需的信息和背景，让他们都与一个共同的目标相联系并拥有

最好的信息来帮他们做决策。

15：彻底坦诚

Kim Scott 的整个职业生涯都围绕一个目标：营造一个员工热爱、团队协作良好的工作环境和氛围。后来长期在 Google 担任团队顾问的过程中，她了解了 Google 公司领导营造一个员工能从工作中感受到快乐的方法，那种快乐的氛围是那么浓厚，甚至一眼就能看到。而在担任苹果大学资深教员的过程中，Scott 了解了苹果是不同作风，但是初衷一样：营造一个人们能发挥自己所有潜能并享受工作的环境。现在作为 Twitter、Shyp、Rolltape 和 Qualtrics 的资深顾问，Scott 将自己多年的经历心得凝练成了简单的几个字：彻底坦诚。所有公司创始人可以利用它来帮助员工喜欢上自己的工作并发挥出自己最大的潜能将工作做好。上面的横轴就代表“直接挑战”，用 Scott 的话说，就是“敢惹怒对方”。直接挑战他人对很多人来说都是很难做到的，因为说不好听的话就会显得没礼貌。然而一旦你成为老板，你就必须要清楚哪些员工工作做得好，哪些出问题了，这是你的职责所在。从上图可以看出“彻底的坦率”源于“个人关心”和“直接挑战”的结合。彻底的坦率是非常有好处的，它对事不对人。

“在我看来，当员工工作做砸了的时候，批评员工不光是你的职责所在，它也是你的道德义务。”Scott说道。

16.：倾听、决策、交流

当你是以管理者、CEO或任何级别领导的身份做决策的时候，那么倾听、决策、交流的顺序就非常重要。最好按照这个顺序去做：首先倾听、然后决策、最后交流，而且不能让它们之间间隔太长时间。

这是Twitter的前CEO Dick Costolo提出的一个沟通模型。关键是要始终先倾听，不要乱了顺序，而且尽量缩短每一步之间的时间差。

这些顶级思维模型可能不会让你的决策变得更容易，但它们会给你一个思维框架，让你在决策的时候考虑得更清楚、更全面、更长远一些。我希望你能利用这些思维模型去做一些让自己引以为傲的事情。

（据科学管理咨询）

10张工作细节逻辑图

送给奋斗的职场人

不懂就问，问前三思

使用专注工作法

建立利益共同体

培养边界敏锐度

许多职场新人往往忽略的一个事情是：过于注重能力的培养，而忽略了工作细节的把握能力。今天分享10张逻辑图，送给奋斗的职场人，也算是一堂微型的在线课程，培训管理者可以作为培训后的阅读教材转发给新员工。

01 小事中的卓越思维

很多职场员工抱怨重复性工作，枯燥、无趣得不到发展，但是你需要知道这是一个同质化的时代，手机就是一个很好的例子。而体现产品唯一的差距就是细节的能力，所以认真做好每一件小事，将每一件小事做到极致，从而训练自己细节的处理能力及培养心智成熟度是非常重要的一个机会，切忌好高骛远。

02 坚持写工作日志

遗忘是获得职场经验最大的杀手，所谓好了伤疤忘了疼就是这个道理。一个牛掰的人总是能够通过记录自己的成功经验及失败原因，获得持续的成长。

03 学会文件管理

文件管理的本质是时间管理，而非逻辑分类问题。其实在南哥的《要事优先》的课程中，我们强调的一个重要原则就是：小于3分钟的事情立即解决，这是一个非常非常重要的行为习惯。

管理文件也是如此，很多人下载了一个文件，就自动存放桌面或默认文件夹中，后来文件数量越来越多，当你的电脑文件有上千个的时候，你就麻烦了。

04 不懂就问，问前三思

不懂就问，问前思考：遇到不懂的问题，先学会思考及网上查找相关信息，对于不确定的地方，再找老同事、老板及业内高手请求帮助是一种很好的策略。对于向同事请教，在这里注意两条原则：

不要问“度娘”都知道的简单问题，如果你的问题太低级，只能说明你懒；

不要闷头苦干，方向错了再多的努力都是零。

05 使用专注工作法

在今天，工作效率最大的杀手是手机：广告电话、微信、股票、朋友圈都会让你的时间碎片化。

工作中最高效率的法则是25+5的原则：飞行模式25分钟、静音模式或手机屏幕朝下放，集中精力工作25分钟，然后用5分钟再处理手机中的重要事情，这是避免时间碎片化最好的法则(关于这个主题有兴趣的伙伴可以在南哥课栈中，了解《工作推进》的沙盘课程)。

06 不要忘记忠诚

不要忘掉忠诚，这虽然听起来挺土的，但却很真实，不要为了自己的利益而牺牲组织的利益，反之亦然。这将帮助你很好地从公司的角度看待问题，不管是企业创始人，还是管理者，最终信任与提拔的下



属，总是那些值得信赖的人，而不是能力高但是自私自利的人。

取决于多少人愿意与你交往，取决于你与他人建立互信的能力。

07 建立利益共同体

多用“我们”少用“你们”，可以让我们的朋友更多，“敌人”更少：这是建立利益共同体的开始，也是良好合作的开始。

以上10种思维逻辑与工作细节习惯虽然看似简单，但要真正成为日常的行为模式，却要大家的坚持。选择相信、选择行动、选择坚持，那么你一定会跑赢职场的赛道。

(据管理课堂)

08 做自己的老师

反思是最好的自我学习，但是这被很多职场人所忽略：学1000个知识(990个会被忘记)，不如彻底反思自己的一个核心问题。



09 培养边界敏锐度

建立跨界思维，跳出传统的边界看问题，是未来创新的一个重要方向，谁最先具备了这种敏锐度，谁将成为这个时代的大牛。

10 懂得信任的基础算法

合作的本质是信任，你能赢得多少人的支持，

《笃行致远》选摘

百户试点

首都企业家俱乐部理事长、中国建材集团董事长宋志平



1978年，党的十一届三中全会明确提出改革开放的总方针，此后我国市场化改革循序渐进地展开。1992年春天，邓小平同志南方谈话后，中国的经济改革掀起了一个新的高潮。同年10月召开了中共十四大，明确我国经济体制改革的目标是建立社会主义市场经济体制。改革开放政策和社会主义市场经济体制的推动，使国有企业发生了深刻变化。1994年11月，国务院选择全国100家国有企业作为建立现代企业制度的试点单位，称作“百户试点”。北京新型建材总厂是国家建材局系统内的唯一一家入选企业。能成为试点单位，说明企业受到国家的重视，也会得到一些政策支持，因而，我特别高兴。

国家向着市场化转型后，不再对国有企业拨款投资，而是把投资改成了贷款，当时叫“拨改贷”。后来，专业银行向商业银行转化，很多国有企业从资金方面被国家彻底“断奶”。在税收方面，国家进行了增值税改革。过去企业是缴纳营业税后再缴最多达55%的所得税，由于企业利润低，缴得并不多。但增值税是销项税，只要有销售就要缴税，这样可以确保国家税收，但像我们这样的国企反而增加了税负。另外，国家不再对国企的原材料和产品进行指令性计划安排，企业完全进入市场。用当时的话说，“企业被推下海了”。

对于企业产品的市场化，我们比较适应，因为我们的产品销售原来就没被纳入国家计划，除煤炭外大多数原材料都是在市场上采购。但其他方面，却有不小的压力，特别是过去多年在计划经济体制下，国企形成了对政府的“等靠要”思维方式，当时许多国有企业对改革不适应，大家还是“不找市场找市长”，企业职工也依旧认为自己拥有“铁饭碗”，没有市场危机感。

百户试点的主要目标是建立现代企业制度，即4句话16个字：产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学。这是一场制度上的改革和创新。记得1993年10月，《中国建材报》采访我，发表的文章题为“建立适应市场经济的企业制度”。文章发表的第二天早上，中央人民广播电台的《新闻和报纸摘要》就转播了其中的主要观点。当时，不少国企学习首钢的承包制，即把工厂承包给企业领导班子，国家拿大头、企业拿中头、个人拿小头，但效果不好，还出了不少问题。大家开始意识到，只有将国有企业转化为规范的公司制企业，使企业成为独立的市场主体，才能从根本上解决问题。

百户试点是一个系统工程，国家各部委围绕着支持试点准备出台13个文件，但受当时的国家经济基础和环境所限并没有都颁布。像退休人员社会保障体系、医疗保险等都没建立起来，企业解决不了富余人员的出路问题。当时改革有两个难点，即人往哪里去、钱从哪里来。百户试点企业都要有一个试点方案，核心是多元化股份制和人员分流。我们在公司制改革中分了两步：一是把总厂改成国有独资有限公司，确立企业的法人财产权；二是在有限公司里拿出优质资产吸引投资，成立股份公司。人员分流上因我们是中央企业，无法把富余人员交给地方，我们因此制订了一个转岗培训计划。

1996年1月，北京新型建材总厂正式改制成北新建材（集团）有限公司，公司组成了董事会，由我出任董事长兼总经理。百户试点过程中，国家经贸委副主任陈清泰曾多次来到企业指导，要我们做改革的尖刀班和排头兵，他多次讲改革要让国企进行脱胎换骨的转变。那两年时间，我也参加了几次国家经贸委召开的百户试点会议，听过朱镕基、王忠禹等同志的讲话，学习了不少改革方面的知识，北新建材也开始进入大众的视野。

工厂情结

2002年年初，中央大型企业工委领导找我谈话，希望我去上级单位中新集团任总经理，当时的中新集团总经理葛铁铭也推荐了我。我心里有些纠结，一是北新经过10年奋斗打下了一个很好的基础，可以大干一番了；二是中新集团当时陷入困境，我也不知道该怎么办。10年前我临危受命出任北新厂长的一幕仿佛又重演了，我知道是时候离开北新去中新集团了。

我大学毕业之后来到工厂，一干就是23年，从23岁一直到46岁，从一名技术员做到董事长，对工厂有着十分深厚的感情。当厂长的10年间，我带着干部员工在北新厂区种了1.4万棵树，其中有三菱商事赠送的300棵樱花树，有从山东运来的樱桃树，还有我的一些企业家朋友送的很大的黄杨球。整个工厂就像一座花园，我很喜欢它。也是在这个工厂，我在职读了MBA课程和管理工程博士课程，多次出国考察学习，增加了阅历，增长了才干。虽然我为这个企业做了一些工作，但内心一直十分感恩北新培养了我！

其实，10年中我也有离开工厂的机会。上级组织部门曾两次来找我谈，还有一位领导找到我，希望我挑更重的担子，但我实在不想离开工厂，我也不确定我离开后工厂能否顺利发展。有一次，我形象地对上级组织部门的领导说，我已经企业化了，就像布料被做成了西服，就很难改成中山装了，领导们也很理解我的想法。就在我去中新集团任职前，北京市的相关领导找到我，希望我去北京市的一家大型上市公司做负责人。他说北京市政府已经研究同意了，并给我提供住房、收入等方面的丰厚条件。对于这位领导的好意和盛情，我很感谢，但还是婉言拒绝了。我在工厂工作惯了，每天都要看到工人上班，看到客户进货，看到财务报表，这些看似寻常的东西，早已融入了我的血液。我崇尚一生做好一件事，很多人都以为我有远大的抱负，实际上我是一个随遇而安的人，是干一行爱一行的人。

在工厂当厂长的这些年，我都是和大家一起住在工厂生活区的职工宿舍楼里。有两次北京市给予企业一把手住房奖励，我都让给了管理骨干和技术骨干，那些房子放在今天也应该值几千万元了。我当厂长的第二年，由于企业效益好，中新集团一次性奖励我27万元人民币，我把这笔钱交给了厂财务，用作职工奖金。还有一次，中关村园区奖励给我10万元，我用这笔钱给工厂幼儿园买了一些书和玩具。那时候，30多万元就可以在昌平买个像样儿的别墅。有人可能觉得我这样做有些冒傻气，但我觉得做企业领导最重要的是让大家满意。让我特别欣慰的是，我的家人一直很理解我的这种做法。

离开工厂前，还有一点让我感触颇深。我当厂长10年，没有和干部职工红过一次脸。我有时也批评干部，但都是以循循善诱的教育方式，我反对那种上级对下级吹胡子瞪眼睛的做法。尽管住在职工宿舍楼，但职工们从不打扰我，更不会跑到我家闹事。我也从不去职工家串门，大家知道我忙，而且喜欢在工作之余读书，所以都很理解我。那时，我每天中午和员工一起在食堂排队打饭，职工们也从不在我吃饭时向我反映问题，他们是打心眼儿里尊敬我。

（本文摘编自宋志平理事长新书《笃行致远》）

福田汽车可可西里生态保护之旅再度起航

8月14日，以“保护生态、致敬坚守”为主题的2018年福田汽车可可西里生态保护之旅暨生态保护用车捐赠仪式在青海可可西里国家级自然保护区管理局举行。

福田汽车向保护区交付了拓陆者全新E5、图雅诺S两款产品，保护区管理局授予福田汽车“藏羚羊卫士”荣誉称号。



2013年8月，福田汽车就向可可西里国家级自然保护区管理局捐赠了6台拓陆者，用于巡山保障，以保护区专用巡护用车的身份加入可可西里巡山队，成为可可西里“牧羊人”的一分子。迄今为止，拓陆者已经在无人区服役5年之久，以良好的车辆性能，通过了可可西里地区各种恶劣自然条件的考验，保障了保护区日常巡护工作的顺利进行。

(据福田汽车网站)

上半年中海油利润大幅度提升

近日，中国海油公布了2018年中期业绩。上半年，中海油油气销售收入达人民币903.1亿元，同比增长20.5%，净利润达人民币254.8亿元，同比大幅上升56.8%。

上半年，中海油勘探共获得8个新发现，包括中国海域6个，海外2个。渤海油田成功评价两个亿吨级发现，南海勘探获得重大突破，圭亚那Stabroek区块可采资源量超40亿桶油当量。年初计划的5个新项目中已有2个投产，其他在建项目也顺利推进。公司实现净产量238.1百万桶油当量，符合预期目标。

在国际油价回升、行业成本反弹的情况下，上半年桶油主要成本为31.83美元/桶油当量，继续保持竞争优势。上半年，中海油财务状况保持良好，自由现金流大幅增长，资本支出为人民币210亿元，下半年投资进度有望加快。

(据中国石油新闻中心)

《己亥年》特种邮票开机印刷

8月6日下午，《己亥年》特种邮票印刷开机仪式在邮票印制局举行。

《己亥年》生肖邮票由韩美林设计，第一图名为“肥猪旺福”，象征着正在奔向美好的生活；第二图名为“五福齐聚”，体现出“全家福”的概念，也寄托了新春时节合家团圆、五福临门的美好祝福。

《己亥年》特种邮票印刷开机仪式通过腾讯新闻直播，全国集藏爱好者在直播中看到了《己亥年》邮票真容，并参与摇号抽奖赢取《己亥年》邮票大小版折购买资格。

《己亥年》特种邮票将于2019年1月5日正式发行。

(据中国邮票印制局网站)

中国海油驻鲁单位驰援寿光

受台风“温比亚”影响，“中国蔬菜之乡”寿光灾情严重。山东海化集团有限公司和中海沥青股份有限公司第一时间参与抗险救灾，关键时刻展现央企担当。

山东海化迅速调配32台水泵，为现场救灾工作提供了排水装备有力保证。中沥公司迅速选派精干的专职消防队员，加入滨州市赈灾支援队伍。8月20日，山东海化纯碱厂又紧急调配抗险



物资，组织志愿抢险人员60余人赶赴临港工业园抗洪抢险。连日来，在潍坊市滨海开发区北陈村、余粮村、弥河周疃段、临港工业园等抗灾救灾现场，都留下了中国海油志愿抢险人员的身影。

8月26日，山东海化员工代表还将100万元赈灾款送到寿光市，28日员工还积极捐款89万余元，用于支援受灾镇村重建。

(据中国海油)

燕山石化对标石化行业世界一流环保水平完成科技研究立项专家审查

8月22日，“燕山石化达到石化行业世界一流环保水平研究”课题完成科技立项专家审查。

该课题在对欧美及国内典型、先进石化企业的生产工艺、环保设施和污染控制水平调研的基础上，采用国际先进的环保理念、环保技术和标准体系，找出燕山石化与国内外先进典型石化企业的差距，并按照安全、环保、清洁、可靠的思路，确定燕山石化达到世界一流环保水平的技术路线、工艺路线、污染防治措施的升级改造计划，为未来持续健康发展奠定坚实的基础。

专家审查认为，该课题研究方向符合燕山石化长远发展规划，加快项目进度，早见实效。

(据中国石化新闻网)

中色股份入选2018年度ENR“全球最大250家国际承包商”

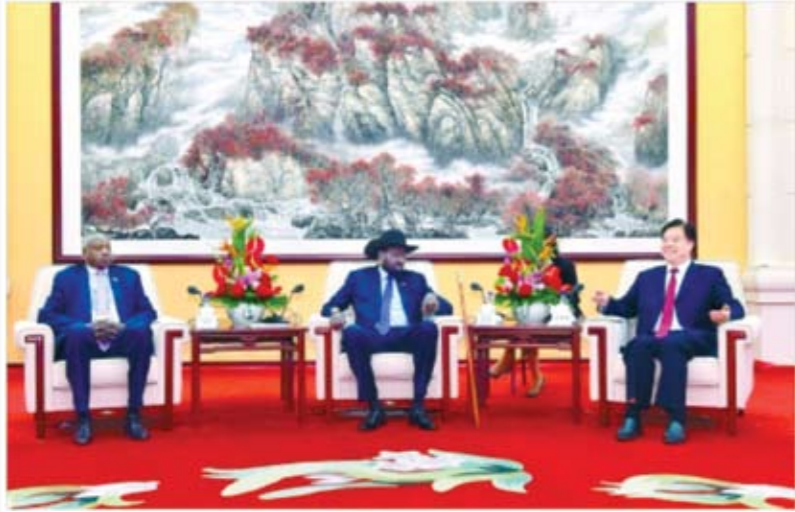
8月23日，美国《工程新闻记录》发布2018年度“全球最大250家国际承包商”榜单，中色股份位列第85位。这是公司自1997年入选ENR最大国际承包商榜单以来，首次进入前一百名。在之前公布的2018年度ENR“225家全球最大国际设计公司”榜单中，公司位于第170位。

目前，公司正在执行的项目达24个，合同总额约68亿美元。作为中国有色行业国际合作的领军企业，中色股份在全球50多个国家开展业务，特别是在“一带一路”沿线20多个国家和地区投资或承建了一批有国际影响的有色金属工业工程。

(据中色股份网站)

南苏丹总统基尔访问中国石油

8月30日上午，前来参加中非合作论坛北京峰会的南苏丹共和国总统基尔到中国石油集团总部参观访问，与中国石油集团董事长王宜林就进一步深化油气合作举行友好会晤，并一同见证了《中国石油与南苏丹石油部合作谅解备忘录》的签署。



王宜林说，南苏丹自2011年7月建国以来，中国石油努力克服安保局势严峻、南124区油田持续停产、国际油价走低等困难，保持了南苏丹37区项目稳产，为南苏丹国民经济发展发挥了积极作用。

王宜林说，南苏丹自2011年7月建国以来，中国石油努力克服安保局势严峻、南124区油田持续停产、国际油价走低等困难，保持了南苏丹37区项目稳产，为南苏丹国民经济发展发挥了积极作用。

(据中国石油新闻中心)

中国海油获API19V技术认证系国内首家

8月28日，API（美国石油学会）向中海油能源发展股份有限公司工程技术分公司一次性发来7项API认证，是该单位成为全球业内获得该技术认证最多的企业之一。其中，API19V认证系国内首家，全球只有贝克休斯、哈里伯顿、斯伦贝谢三家企业获此认证。

API是国际石油行业权威学术组织，该组织制定的API规范，以其先进性、通用性、安全性，为世界各国广泛采用。API19V认证包括地层隔离阀的设计要求、设计验证、制造、功能评估、修理、纠正、处理和存储技术标准。

(据中国海油网站)

“中原服务”获中国企业品牌创新成果奖

近日，由工业和信息化部委托中国质量协会组织开展的2017年中国企业品牌创新成果奖评选揭晓，“中原服务”品牌获“2017年中国企业品牌创新成果”奖。据了解，全国近400家企业、500项创新成果参评，中原油田是中国石化系统唯一获得此项荣誉的单位。

去年9月，中原油田将打造中原普光、中原气服、中原服务、中原文化、中原党建等5个品牌确立为今后5年的重要战略目标。他们坚持走“轻资产、重技术、高端化”创效之路，建立区域化管理、一体化运作机制，采取“劳务+技术”、项目总承包等模式，培育集成技术能力，全业务链拓展市场；

(信息来源：中国石化报)

天涯共此时“一带一路”大型新闻行动首站走进海油工程巴油项目

8月12日，国务院国资委新闻中心和北京广播电视台联合推出的“天涯共此时‘一带一路’”大型新闻行动第三季，首站走进位于海洋石油工程股份有限公司青岛场地的巴油项目建设现场。

巴油项目是海油工程承担的FPSO（浮式生产储卸油装置）总包项目。巴油项目P70船建设现场是此次活动国内报道之旅的首站。北京电视台新媒体“北京时间”还在现场对项目建设进行了网络直播。

今年是“一带一路”倡议提出五周年，此次新闻行动第三季聚焦“一带一路”倡议在国内落地的情况，充分展示五年来国有企业在“一带一路”建设各方面取得的成绩。

(据中国海油网站)

我国自主研发的首艘海底管道巡检船正式交付使用

由中国海洋石油集团有限公司自主研发、设计、建造的国内首艘海底管道巡检船“海洋石油791”在广州黄埔文冲船厂完成交付。

该船的成功交付，将填补国内海底管道和海底电缆巡检领域的空白，大幅提升我国近海海底管道和海底电缆治理和维护保养能力，对确保我国海上油气开采安全和保护海洋环境具有重大意义。

“海洋石油791”是一艘用于海底油气管道和海底电缆集定期巡查、详细调查和应急处理的专业船舶，具备航速快、机动性强、耐波性好、测量精度高等特点，能够满足正常情况下全天候出航作业。

(据中国海油网站)

联想控股持续推动战略落地，整体价值稳步提升

联想控股股份有限公司8月29日宣布，截至2018年6月30日止6个月报告期内，联想控股实现收入人民币1,565.49亿元，同比上升10%，公司权益持有人应占净利润人民币28.30亿元，同比上升

5%。每股基本收益为人民币1.21元，同比上升5%。

作为H股全流通首家试点企业，联想控股已于2018年6月7日完成在香港联交所挂牌流通过程，公司H股流通股比和流通市值获得提升，股东结构进一步多元化，品牌形象及声誉得到巩固受益。

(据联想控股网站)



北新建材荣登亚洲品牌500强第161位

8月29日，“2018年亚洲品牌大会”发布了《亚洲品牌500强》排行榜，北新建材名列第161位，蝉联亚洲建材品牌三强。

《亚洲品牌500强》由世界品牌实验室和世界企业家集团共同编制和发布，评判标准是基于品牌的亚洲影响力。品牌影响力是指品牌开拓市场、占领市场、并获得利润的能力，其基本指标包括市场占有率、品牌忠诚度和亚洲领导力。

北新建材早在2007年就将品牌建设提升至企业战略高度，从技术创新、产品质量、市场营销、信用建设等方面全方位打造绿色建筑新材料行业的世界一流品牌。其产品技术体系已广泛应用于天安门、人民大会堂等国家重点工程；奥运会、世博会、APEC会议、G20峰会等场馆建设以及香格里拉等五星级酒店项目。

世界品牌实验室是一家国际化、专业性、位列全球五大权威品牌的评估机构。

(据北新建材网站)



京津城际铁路成为中国高铁十年奋进的缩影

8月8日起，复兴号动车组在京津城际铁路将按350公里时速运行，北京南站至天津站列车运行时间将由35分钟压缩至30分钟，在高峰日开行列车数量较原来增开了27.5对。

京津城际铁路是中国首条具有完全自主知识产权、设计时速350公里的高速铁路，与京沪、京广等高铁连网成片，形成半小时至1小时“高铁经济圈”，为京津冀协同发展提供了运力保障。

京津城际铁路开通运营10年来，通过科学合理调整列车开行方案，努力实现运力投放与客流需求精准匹配，满足了同时期旅客的出行需求，拉近了北京和天津的时空距离，使北京和天津的这种消费能力得到很好的体现。

京津城际铁路是中国高铁的“金名片”，是中国铁路建设的丰碑，也是中国高铁的一个缩影

(据北京铁路局网站)



中外记者在北京感受北京高端制造魅力

8月29日上午，来自埃及、埃塞俄比亚、肯尼亚、美国、法国、巴西等30多个国家的60多位记者走进位于顺义区的北汽越野车制造基地，近距离观摩了北汽越野车的经典车型，感受高端制造业的“北京实力”。

记者们先后参观了北汽越野车总装和焊装两个生产车间，了解北汽越野车的生产和组装过程。柔性化的生产线和更加环保的生产方式并观看了精彩的越野车户外表演，听取了北汽在非洲的投资情况介绍。

2016年，北汽集团投资8个亿，成立了北汽南非汽车有限公司，建立了第一座海外整车制造工厂，未来年产能将达到10万辆。

活动是由2018年中非合作论坛北京峰会新闻中心和市政府新闻办共同举办的“城市采访”系列活动的第一场。

(据8月30日北京日报)

北京银行半年贷款总额增12.8%

北京银行昨天下午公布了2018年中期业绩。市场份额始终位居北京市首位，增速为19%；文化金融贷款余额694亿元。

北京银行表内外总资产到达3.22万亿元，北京银行普惠金融贷款投放连续加大，创立22年增长180倍；资产总额2.49万亿元，增速23%。

半年实现人均创利82万元；不良贷款率为1.23%，截至6月末，存款增长9.4%；净息差1.82%，较年初增长6.7%；半年实现净利润119亿元。

同比增长6.60%；较上季环比提升10基点；本钱收入比21.73%，上半年，资产质量和风险抵制能力始终保持上市银行较高程度。

北京银行贷款总额增长12.8%，上半年普惠金融贷款余额到达470亿元，截至6月末，较年初增加230亿元，增速22%，拨贷比3.20%，较年初增加126亿元。

(据北京上市公司网)

联想控股集团有限公司位列2018中国民营企业500强第六位

8月29日上午，全国工商联在沈阳发布了2018年中国民营企业500强名单及分析报告，俱乐部会员单位联想控股集团有限公司以31626292万元的营业收入名列第六名。另一会员单位浙江富春江通信有限公司位列第484名。

(据中国企业联合会 中国企业家协会网站)

慈铭连续11年通过ISO9001质量认证

2007年，慈铭体检在行业内首先申请并通过了ISO9001质量体系认证，2017年又再次首先在行业内通过了最新版ISO9001-2015质量认证。也是中国检验认证集团对慈铭体检的认可。

长期以来，慈铭体检高度重视体检质量的把控工作，坚持定期修订质量管控标准，16年来经过不断的完善和修整，慈铭体检目前执行的2017版《慈铭集团体检管理制度汇编》（医疗管理卷）、2018版《慈铭体检质量与控制标准》为体检质量管控提供了有力的保障。

本着“专业、和谐、创新、高效”的精神，慈铭体检求真务实，锐意进取，在体检质量的管控方面也得到了很多认可。2014年，在北京市卫计委对所有198家体检机构质量检查中，3家慈铭体检分院列入前十；2017年，在同样的质量检查中，慈铭体检北京公司获得了在非公立医疗机构中里排名首位的殊荣。

(据慈铭网站)

北汽福田举行成立22周年庆祝活动

8月28日，是北汽福田成立22周年纪念日。

早晨，总部举行了庄严的升旗仪式，党委书记、总经理巩月琼携经营团队及38000名员工共同见证了五星红旗与公司司旗的冉冉升起。与此同时，遍布全国各地的分公司也在同一时间举行了升旗仪式。

同一天，在河南、河北、湖南、湖北还举办了为期四天的828福友节、回馈卡车司机线下公益、技术专家关于车辆问题的解答以及为货运行业给出车辆选购建议等多项活动。

22年来，在全体福田人的风雨兼程、拼搏奉献下，公司实现了从无到有、从小到大的跨越式发展，创造了令业界赞叹的“福田速度”。如今，福田汽车已由一个初来者成长为行业重点骨干企业，年销售收入近千亿，品牌价值达1328亿

(据北汽福田官网)

燕山石化年底前新增绿化面积超一万平方米

燕山石化积极落实中国石化绿色企业行动计划，进一步改善区域生态环境，促进和谐发展。今年该公司将重点提高可绿化面积的绿化覆盖率。计划完成东区西排河道绿地1.1万平方米，其中种植乔木140余株、灌木2800余株、藤本6500株、草坪1万平方米。



根据北京市百万亩造林行动要求，燕山石化还将按照房山区和燕山办事处的统一安排，在东风地区的养殖场和观音洞附近的荒坡、荒山上进行绿化造林，种植油松、黄栌、山杏、山桃等乔灌木，造林面积约为10.4万平方米。

(据中国石化燕山石化公司)

朗坤获批“中华人民共和国增值电信业务经营许可证”

根据《中华人民共和国电信条例》及国家有关规定，经江苏省通信管理局审查，近日，朗坤智慧公司获批“中华人民共和国增值电信业务经营许可证”，获准经营的业务种类、服务项目（经营类电子商务）和业务范围包括第二类增值电信业务中的在线数据处理与交易处理业务、第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）

该许可证的获取对于朗坤今后的发展，扩充了新的领域。

(据朗坤智慧公司网站)



六个核桃独家冠名优酷平台首期播放量破亿

近日，由六个核桃独家冠名的《SNL周六夜现场》在优酷平台欢乐开播，节目首期仅上线一天半播放量即破亿，迎来收视开门红。

《SNL周六夜现场》作为网络综艺节目，通过一系列诙谐幽默的喜剧小品来表达年轻人的困惑和情绪，其风靡全球的喜剧模式、国内最强的新式喜剧编创阵容、一镜到底的准直播拍摄手法，为观众带来一场喜剧狂欢盛宴。

公司此次独家冠名《SNL周六夜现场》，期望通过六个核桃品牌与节目的深度融合，向观众传递欢乐和正能量，同时以创新的植入方式有效第贴近年轻消费群，不断深化品牌的年轻化形象，实现品牌与节目的强强联合、互利共赢。

(据河北养元智汇饮品股份有限公司网站)

衡水老白干工业园区获批国家3A旅游景区

近日，衡水老白干路北工业园被授予国家3A级旅游景区资质。

该景区高标准装修了游客服务中心，并设立问询、接待、投诉处。配备专职导游人员，为游客提供全程导游服务。景区建有明清建筑风格的酒坊、酒肆、酒店建筑群，真实地复原了明清时期华北平原一代的饮酒习俗和生活风貌。同时生动形象地展示了国家级非物质文化遗产—老五甏生产工艺及十八酒坊中具有代表性的酒坊故事，使广大游客不仅可以了解中国白酒知识，而且更加充分地感受d作为中国白酒中独树一帜的衡水老白干魅力。

景区内制作了导览图、全景图、警示牌、指路牌等标识系统，新建了生态游步道、生态厕所等并将景区Logo广泛应用于标识系统。

入选国家级AAA景区，对充分发挥衡水老白干历史名酒的品牌影响力，提高公司的知名度与美誉度具有重要意义。

(据河北衡水老白干酿酒（集团）有限公司网站)

经济日报社对口帮扶河北省赤城县

近日，首都企业家俱乐部副理事长、经济日报社社长张小影一行就对口帮扶工作到河北省赤城县进行调研，并就对口帮扶工作与该县进行了对接，张小影指出：经济日报社作为对口帮扶单位，将进一步发挥资源优势，为赤城城市定位、城市规划等方面工作提供智力支持，将进一步发挥好媒体平台作用，集中对赤城进行宣传推广，助推赤城美誉度不断提升，将进一步发挥桥梁作用，为赤城引进资金、人才、项目，助力赤城产业脱贫，动员更多人参与对赤城的帮扶，经济日报社将主动担当，真抓实干，与赤城干部群众携手拼搏，坚决打赢脱贫攻坚战

(据赤城县委办公室)

首都企业家俱乐部召开信息员工作会议



8月21日，首都企业家俱乐部迁入新址后的首次信息员会议在北京未来科学城北新中心召开，来自北新建材、北京银行、浦发银行、北京市自来水集团公司、中国邮政集团邮票印制局、北大科技园、星牌集团、中国石化润滑油有限公司、利安达会计师事务所等20余家会员单位的领导及信息员参加了活动，本次活动主题为“传承历史、再创辉煌”。俱乐部驻会副主任段孟娟主持了会议。

首都企业家俱乐部成立30多年来，在历届理事会领导下，遵循首届理事长陈锦华同志“要把俱乐部的事情当作一项事业来办”的指示，认真落实袁宝华同志要把俱乐部办成“企业家之家”的要求，致力于把俱乐部建设成为企业家思想之家、合作交流的事业之家、美好生活的文化之家，开展了各种丰富多彩的会员活动，在首都企业界形成了良好的声誉及社会影响。俱乐部成立以来，始终得到陈锦华名誉理事长、袁宝华总顾问的关注及指导，我国各部委领导、多位知名专家、学者受邀作为俱乐部的顾问、专家委员会委员、特邀理事，对俱乐部的发展做出了重要的贡献，俱乐部全体会员始终保留着对他们的深切敬意。

党的十九大明确了我国已进入社会主义新时期，俱乐部自2017年底调整机构、转型升级以来，将传承历史、再创辉煌作为俱乐部的主要工作。

本次会议，与会人员围绕着“知彼解己，合作共赢”的议题纷纷发表意见，提出建议。当前，俱乐部应认真做好以下几方面的工作：1、加强俱乐部会员之间、会员与同行之间、会员与客户之间的交流与合作；2、促进团体会员之间的理事互访活动（点对点活动）；3、组织企业家考查、参观学习等活动；4、根据会员单位的需要，俱乐部与会员单位共同举办活动，俱乐部做好支持与服务；5、利用俱乐部会刊、网站、微信公众号等平台做好会员品牌传播、信息沟通、技术交流等宣传工作；6、开展形式多样、有益于身心健康的文化交流和户外娱乐活动。把俱乐部打造成企业家思想交流的舞台、事业发展的纽带、文化生活的家园。

与会人员还围绕俱乐部如何为会员单位搭台、会员单位如何唱戏进行了互动，大家各抒己见并达成了基本共识。大家表示，今后，要通过杂志、网站、公众号、微信群等方式、加强互联互通，互动互补、实现资源共享、协调发展。

与会人员还参观了北新建材“新时代绿色建筑示范工程和未来建筑馆”。



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





首都企业家俱乐部迁址通知

首都企业家俱乐部办公地点自2018年6月1日由北京市东城区和平里南街5区18号龙绍衡大厦迁入新址，现告知如下：

- ◆ 新 址：北京未来科学城七北路9号北新中心A座三层 邮 编：102209
- ◆ 电 话：办公室：57868024 会员部：57868890 会刊部：57868891
- ◆ 传 真：010-57868870
- ◆ 网 站：www.chingcec.com 电子信箱：chinacec@sina.com

公共交通乘车路线：地铁5号线天通北苑终点站，出站左转，在公交总站转乘487路岭上村站下车，往南行至十字路口左转东行约300米即到。导航搜索“北新中心”或“北新科学院”。

敬请会员单位及相关机构周知

