

首都企业家

2018.12

总第 310 期

(内部资料 免费交流)
京内资准字 2018-L0087 号

CAPITAL ENTREPRENEURS CLUB

编印单位: 首都企业家俱乐部



习近平同西班牙首相共同会见中西企业家顾问委员会代表
厉以宁、柳传志被中共中央 国务院授予“改革先锋”称号
甘连舫、王学同、辜文实、王杰
当选2017—2018年度北京优秀企业家
黄锦辉当选2017—2018年度北京优秀创业企业家

首都企业家俱乐部专家委员会委员、
北京大学光华管理学院名誉院长厉以宁

被中共中央、国务院授予“改革先锋”称号



2018年12月18日，中共中央、国务院召开大会，隆重庆祝改革开放四十周年，回顾改革开放40年的光辉历程，深刻总结改革开放的宝贵经验，表彰为改革开放做出杰出贡献的人员。其中，作为“经济体制改革的经济倡导者”，首都企业家俱乐部专家委员会委员，北京大学光华管理学院名誉院长厉以宁被中共中央、国务院授予“改革先锋”称号，获颁改革先锋奖章。

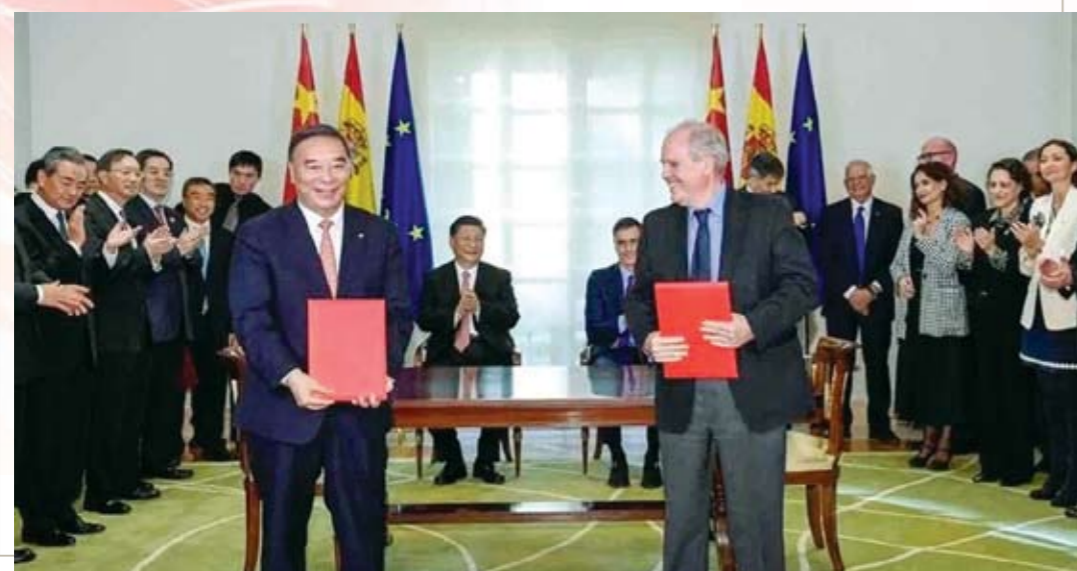
首都企业家俱乐部会员单位——
联想控股股份有限公司党委书记、董事长柳传志

被中共中央、国务院授予“改革先锋”称号



2018年12月18日，中共中央、国务院召开大会，隆重庆祝改革开放40周年，回顾改革开放40年的光辉历程，深刻总结改革开放的宝贵经验，表彰为改革开放作出杰出贡献的人员。其中，作为“科技产业化的先行者”，首都企业家俱乐部会员单位联想控股股份有限公司党委书记、董事长，联想集团创始人柳传志被中共中央、国务院授予“改革先锋”称号，获颁改革先锋奖章。

首都企业家俱乐部理事长宋志平 参加西班牙高访活动



11月27日至28日，国家主席习近平对西班牙进行国事访问，两国政府为进一步深化双边经贸合作，举办多场配套外交与商务活动。中国建材集团党委书记、董事长宋志平应邀参加多场重要活动。

27日，在西班牙工贸旅游部会议厅里，汇集了两国30位知名企业家代表参加中西企业家顾问委员会成立大会。宋志平应邀出席大会并当选为理事。成立大会上，宋志平作了关于在西业务发展现状与前景的主旨发言，受到与会领导与代表的高度好评。

28日下午，国家主席习近平同西班牙首相桑切斯共同会见中西企业家顾问委员会双方代表。习近平称中西企委会是深化两国经贸合作的重要平台，是“强强联合、优势互补”的合作新模式，希望中西企委会发挥桥梁和纽带作用，促进两国经济和企业交流，推动两国企业合作开发中东和拉丁美洲市场。

在两国领导人的见证下，宋志平与西班牙BHS公司董事长交换了“关于联合开发绿色光伏一体化住宅项目的合作协议”。

近年来，中国建材集团加大了在西班牙、葡萄牙等南欧市场的开发力度，并联合当地企业进入南美市场，中国建材在上述市场主要开展新型房屋、光伏发电和智慧农业，为当地经济的绿色发展作出了积极贡献。

(据中国建材集团网站)

首都企业家俱乐部常务副理事长、 北汽集团党委书记、董事长徐和谊

参加中西企业顾问委员会活动



当地时间11月28日，国家主席习近平在马德里同西班牙首相桑切斯共同会见中西企业顾问委员会双方代表，首都企业家俱乐部常务副理事长、北汽集团党委书记、董事长徐和谊参加会见活动。

习近平感谢两国企业家长期以来为中西经贸合作发展作出的不懈努力，相信在两国企业家和工商界共同努力下，新时期中西互利共赢的经贸合作必将谱写更加辉煌的新篇章，给两国和两国人民带来更多福祉。

11月27日，在习近平主席对西班牙进行国事访问期间，“中西企业顾问委员会成立大会暨第一次会议”在西班牙首都马德里举行。北汽集团系委员会中方理事单位。

中西企业顾问委员会是在中国商务部和西班牙工业、贸易与旅游部的发起和倡导下，汇集了32家中西双方优秀企业代表组建而成，旨在通过搭建中西企业交流与合作的平台，促进双边经贸关系健康发展、实现互利共赢。

在接受中国中央电视台采访时，徐和谊表示，习主席对西班牙的国事访问，将对中西两国企业的经贸合作起到极大的促进作用，使双方合作上升到新的高度。北汽目前跟西班牙最大的制造业企业海斯坦普围绕汽车轻量化和新能源进行了整体合作，取得了很好的成效。这次双方高层会见，就下一步的合作进行了务实的商讨。双方议定，明年一季度，将在原有的合资合作基础上，在新能源汽车的电池领域，启动新的合资项目。

(据财经新闻)

中国石化荣获改革开放四十周年杰出贡献上市公司特别奖项



12月5日，第八届香港国际金融论坛暨中国证券“金紫荆”奖项评选结果揭晓。中国石化股份公司荣获“改革开放四十周年杰出贡献上市公司”特别奖项，这是中国石化连续第6年获得“金紫荆”系列奖项。

中国证券“金紫荆”系列活动由香港大公文汇传媒集团主办，北京上市公司协会、香港中国企业协会、香港中国金融协会等机构联合主办，旨在展示中国上市公司发展的成功经验和先进管理经验，致力于树立中国企业家良好形象，推动中国资本市场发展，已成为海外观测中国资本市场和上市公司的风向标。

(据腾讯微博)

徐和谊荣膺改革开放四十周年杰出贡献企业家大奖



2018年中国证券“金紫荆奖”颁奖典礼于12月5日在香港举行，在此次颁奖典礼上北汽集团董事长徐和谊荣膺改革开放四十周年“杰出贡献企业家”大奖。

改革开放四十年，风起云涌逐浪高，徐和谊既是亲历者，也是参与者，更是受益者，此次荣膺改革开放四十周年“杰出贡献企业家”大奖，是对他个人付出和北汽成绩的肯定，也是对敢为人先的企业家精神的最好诠释。

在徐和谊带领下，2018年北京汽车坚守初心，奋勇前进，再创辉煌。今年的《财富》500强榜单中，北汽集团以695.91亿美元营业收入，排名第124位，排名比去年提升13位。从2013年首次进入“世界500强企业”榜单，排名336位开始，北汽集团连续6年上榜，且排名持续上升，6年间大幅提升212个座次。

未来属于坚守者，徐和谊表示：“圆梦恰逢时，击鼓又催征。四十年改革开放，中国经济社会发生了辉煌巨变，一甲子辛勤探索，北京汽车工业迎来了跨越节点。北汽集团将以“北汽梦”的实现，助力中国汽车工业实现由大到强的伟大跨越，最终抵达“汽车强国梦”的胜利彼岸。”

(北汽集团网站)

胡波当选2018中国经济新闻人物



12月8日，在2018（首届）中国经济传媒大会上，由中国经济传媒协会组织评选的2018中国经济新闻人物名单出炉，慈铭健康集团、慈铭博鳌医院董事长胡波被评选为2018中国经济新闻人物；

时代是人的舞台，改革开放为无数人提供了发展机会，无数人在改革开放中大显身手。12名中国经济新闻人物与改革开放同行，用自己的胆

识、气魄、智慧，引风气之先，为改革开放书写新篇章。

评选委员会对胡波的评价如下：他是跨界创新大健康新业态的探路人。

慈铭体检发展成为一家集健康体检、医疗门诊、健康管理服务等综合性的大型医疗连锁机构，开启医疗与保险行业战略合作；在海南博鳌乐城国际医疗旅游先行区建立慈铭国际医院。

（据中国经济新闻）

沈开涛荣获第五届北京市“优秀中国特色社会主义事业建设者”称号



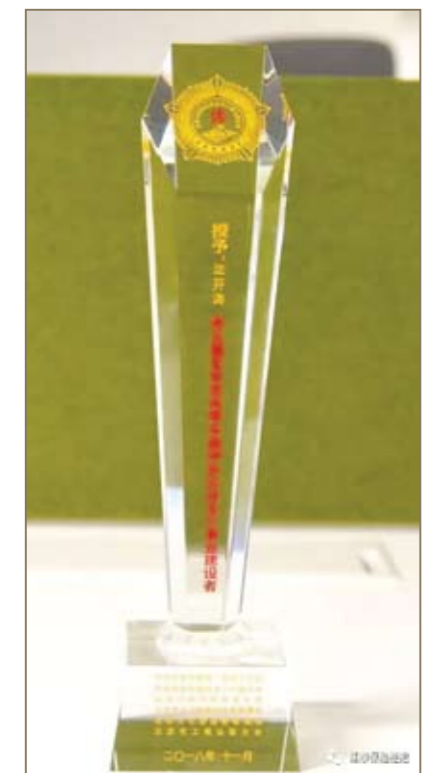
2018年12月6日，第五届北京市优秀中国特色社会主义事业建设者表彰会在北京会议中心隆重举行。江泰保险经纪股份有限公司董事长兼首席执行官沈开涛荣获第五届北京市优秀“中国特色社会主义事业建设者”荣誉称号。

此次评奖旨在着眼新时代民营经济健康发展，对广大民营企业和民营企业群体中不忘创业初心、接力改革伟业表现给予充分肯定，将他们树立为广民营企业及民营企业群体中的榜样，并鼓励他们

继续为加快建设国际一流的和谐宜居之都作出更大的贡献。

江泰保险经纪股份有限公司成立十八年来，励精图治，矢志不移地走创新发展之路，秉持善良之初心，坚信“成全别人、成就自己”的箴言，围绕党和国家在政治经济发展中的热点、难点、焦点问题，寻求市场空间。坚守市场化、专业化发展道路，坚持创新发展和科技引领，充分发挥保险经纪人的作用，运用商业保险等市场化手段，在提升社会风险管理能力、促进经济提质增效升级、完善社会治理体系、创新支农惠农方式、参与“一带一路”建设等方面进行了有益的实践，探索出一条适合中国国情的民族保险经纪持续发展之路。

（据江泰保险经纪股份有限公司）



甘连舫、王学同、王杰、辜文实、黄锦辉 当选2017—2018年北京优秀（创业）企业家

北京企业联合会联合九家行业协会，经过将近一年的推荐、评审，2017—2018年北京优秀（创业）企业家的当选名单已于日前揭晓，首都企业家俱乐部推荐的五位企业家全部当选，其中：

**首都企业家俱乐部监事长、副理事长、北京星牌集团董事长甘连舫
当选2017—2018年北京优秀企业家；**

**首都企业家俱乐部常务理事、北京万方置业有限公司总经理王杰
当选2017—2018年北京优秀企业家；**

**首都企业家俱乐部理事、国黄金股份有限公司副总裁王学同
当选2017—2018年北京优秀企业家；**

**首都企业家俱乐部会员单位北京阀门总厂（集团）有限责任公司董事兼CEO辜文实
当选北京优秀企业家；**

**首都企业家俱乐部监事、常务理事、利安达会计师事务所首席合伙人兼主任黄锦辉
当选2017—2018年北京优秀创业企业家。**

卷首语

J U A N O H S N G U N G

11月28日下午，国家主席习近平与西班牙首相共同会见了中西企业家顾问委员会双方代表，首都企业家俱乐部理事长宋志平、常务副理事长徐和谊作为中方顾问在马德里接受了两位国家领导人的会见。

12月18日，在庆祝改革开放四十周年大会上，首都企业家俱乐部专家委员会委员厉以宁、首都企业家俱乐部会员单位联想控股党委书记、董事长柳传志被中共中央、国务院授予“改革先锋”称号并获颁“改革先锋”证书，还分别以“经济体制改革的经济倡导者”和“科技产业化先行者”的身份成为改革开放四十周年的杰出代表人物。

2017—2018年北京优秀（创业）企业家当选名单近日公布，首都企业家俱乐部成员单位领导甘连舫、王杰、王学同、辜文实、黄锦辉分别当选，本刊介绍了他们的先进事迹（黄锦辉事迹见2018年11期《首都企业家》）。

在刚刚结束的第十六届中国企业发展论坛上，中国企业联合会副会长朱宏任就如何营造良好的营商环境，激发企业主体活力和社会创造潜力，为实现高质量发展打下坚实基础归纳了七条实施途径，富含参考价值。

宋志平理事长近日又有《改革心路》、《问道改革》两部新著问世，本期发表了苗新同志的评价文章，给予了高度认可。

C O N T E N T S

目录

SHOUDUQIYIEJIA

■ 卷首语 Preface

领导讲话

12/朱宏任：营造良好营商环境实现高质量发展

专家论坛

14/吴敬琏：改革未到鼓掌欢呼时十八大遗留任务仍艰巨

企业家风采

16/一往无前的国企改革家——宋志平

18/星耀甘连舫

20/王杰——凝固音乐的作曲家

22/金色人生

24/阀门事业的后起之秀

俱乐部文苑

26/宋志平：《吃惊之后看日本》

29/宋志平著述《改革心路》《问道改革》两部力作

30/笔墨中绽放的吉祥之花

企业家方略

34/孙立平：民营企业家真正需要的是什么？

36/星巴克的秘密：狼性文化不如人性文化

38/成就事业的三条标准线

会员单位信息

40/中国石油举办庆祝改革开放四十周年成就展览

40/中国石化首座海外加油站在新加坡开业

40/富春江通信集团获全国无偿献血最高奖项

41/中国建材再获两项中国工业大奖

41/山水文园集团董事局主席李辙荣获“2018精瑞公益之星”

41/贵州特需商品供应公司积极加强电商平台建设

42/森诺公司2018年捷报频传

42/北大科技园获“中国技术创业协会科技创新贡献奖”双项殊荣

42/黄锦辉获“中国改革开放四十周年杰出人物”的荣誉称号

43/邮票印制局完成《改革开放四十周年》纪念邮票的印制任务

43/养元饮品六个核桃院士工作站、博士后科研工作站正式启动

43/朗坤荣获中国新能源国际发展先锋单位称号

44/燕山石化完成北京市2018年蓝天保卫战重点环保项目

44/长空论剑 沙场点兵北汽集团出战珠海航展

44/北京银行文化·创客中心正式成立

45/中色哈萨克斯坦公司荣获企业社会责任总统银奖

45/张伟同志任中国石油天然气集团有限公司董事、总经理、
党组副书记

45/中国建材集团被确定为国有资本投资公司试点企业

46/福田汽车斩获“2018年践行消费者至上示范企业”

46/恒天新楚风公司首批500辆电动车开赴京城

47/北新房屋藏式安居别墅落户西藏边陲玉麦乡

47/山水文园集团获“2018年度文旅产业领军企业”殊荣

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：2018-L0087号

编辑部地址：北京未来科学城北七北路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：北京中华儿女印刷厂

印 数：1500册

发送对象：会员单位

出版日期：2019年1月5日



俱乐部微信服务号

营造良好营商环境实现高质量发展

——在第十六届中国企业发展论坛上的发言

中国企业联合会、中国企业家协会常务副会长 朱宏任



企业家是经济活动的重要主体，也是改革创新的重要力量。营造企业家健康成长环境，弘扬优秀企业家精神，更好发挥企业家作用，对深化供给侧结构性改革、激发市场活力、实现经济社会持续健康发展具有重要意义。2018年可以说是振奋企业家精神、支持企业、特别是民营企业发展的关键一年。党中央、国务院相继出台了一批重要政策，习近平总书记在11月1日民营企业座谈会上给民营企业加油、鼓劲、打气，吃了“定心丸”，部署了支持民营企业发展的六条措施。“中国企业发展论坛”和“中国企业十大新闻”发布活动，就是着眼落实习近平总书记以及中央的政策措施和具体要求，对年度企业新闻的梳理，为

我们的企业家之间相互交流与对话提供重要平台，为企业辨析经济走势和增强企业应对策略提供参考和依据。

今年是改革开放40周年，中国经济已由高速增长阶段转向高质量发展的新时代发展阶段，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。而下面临的国际经济形势也异常复杂，世界经济处于艰难的复苏期和转型期，个别国家置国际贸易规则而不顾，实行贸易保护主义和单边主义，挑起中美贸易摩擦，引发逆全球化思潮泛起，不仅危及中美经贸关系稳定发展，还是对国际自由贸易和多边主义国际秩序的公然挑衅。此次中美贸易冲突从表面上看，是特朗

普政府为解决中美贸易失衡问题而发起的针对中国的贸易制裁。面对种种困难与矛盾，中国将坚持改革开放不动摇，坚定不移地走全球化的道路，通过全面深化改革，加快对外开放步伐，改善投资和营商环境，继续推动中国经济高质量发展。

如何营造良好的营商环境，激发企业主体活力和社会创造潜力，为实现高质量发展打下坚实基础。我想与大家分享几点看法。

一、优化营商环境，抓住改革核心。处理好政府和市场的关系，是经济体制改革的核心内容。营商环境优化并不意味着政府全盘不干预，重点是要合理划分政府和市场的边界，政府职责是做好市场秩序的维护，而不是简单的干预。协会、商会要更好地发挥桥梁和纽带的作用，企业要真正地做市场的主体。找准市场功能和政府行为的最佳结合点，准确定位，形成市场作用和政府作用有机统一。

二、优化营商环境，夯实秩序基础。整顿和规范市场经济秩序，才能为企业建立公平、有序的竞争市场。有效治理恶性竞争和不诚信行为，才能保护、鼓励和支持企业的自由竞争和公平竞争行为。要动员社会各方力量，广大企业配合支持政府职能部门，对市场运行情况进行有效的监管，为优化营商环境打下坚实的基础。

三、优化营商环境，转变管理方式。政府管理经济、治理社会方式的创新是新常态下应对环境变化、增强发展动力的根本之策。在“放管服”不断取得重要进展的同时，政府还要切实进行审批事项的清理，促进管理方式由事前审批向事中、事后监管的转变，采取有效监管和协调模式，确保监管到位，规范权力运行。

四、优化营商环境，加强合规建设。良好地规范运作市场环境是企业充分施展拳脚、专心谋发展的必要条件。在政府推动法治化建设进程的同时，企业一定要高度重视合规体系的建设，要牢固树立守法合规

的根本遵循理念。企业要认真建立透明化、科学化与国际通行规则接轨的合规运作体系，提供优质的保障服务，增强和完善对市场主体合法权益的体现与保护。

五、优化营商环境，降低交易成本。要着眼于有效降低企业成本，鼓励企业积极支持政府完善区域投资环境，要通过简化企业注册审批手续，提高职能部门办事效率，推动形成良好的市场运行规则，从而使投资尽量少受甚至不受非经济因素的干扰，为企业降低交易成本提供可能性。

六、优化营商环境，鼓励创新创业。城市的活力依托于产业和企业的发展，地方政府要不断依靠政策优势，为企业家提供良好的创新创业环境，充足的要素供给、高效的政府服务，使企业家提高创业的成功率，利用市场机制大胆创业，新产业、新企业、新业务获得快速发展。

七、优化营商环境，激发市场活力。好的营商制度环境会让企业家投入更多时间精力，通过生产性活动在市场领域创造财富。政府要有效维护企业和企业家合法权益。在全社会形成理解、关心、支持企业和企业家的浓厚氛围，营造良好的城市营商制度环境，从而改善企业家的预期，激发企业家活力，激发市场活力，促进经济发展。

优化营商环境是实现高质量发展不可或缺的变革，良好的营商环境是吸引力、创造力，也是竞争力，只有政府、企业和社会组织各方形成合力，共同培育优良的发展环境，才能赢得充分的发展先机。中国企业联合会、中国企业家协会愿意充分发挥在政府和企业间的桥梁和纽带作用，助力政府与企业的良性互动、有效合作，为营造全社会开放包容、互利合作、诚实守信、重商护商的营商环境做出贡献。

(据中国企业报)

改革未到鼓掌欢呼时 十八大遗留任务仍艰巨

——在迈向新时代的经济体制改革研讨会暨第十六届中国改革论坛上的讲话

首都企业家俱乐部专家委员会委员、国务院发展研究中心研究员 吴敬琏



我想讲两点意见：

第一，改革尚未有穷期，我们还要继续努力，推进改革。改革开放40年来，取得了非常大的成绩，但是我觉得我们现在还不是停留在鼓掌欢呼、欢庆我们伟大成就的时候。因为我们面前还面临着非常艰巨的任务，需要我们努力去更好的完成。

就以十八大以来，党中央提出的各项改革任务来说，我们完成了一部分，也取得了相当大的成绩，但是把目标和我们现在达到的程度做一个比较，我们会发现遗留的任务还非常的大。

比如十八届三中全会对于经济改革或者说改革的重点，经济改革的要求就是要建设统一开放、竞争有序的市场体系，使得市场能够在

资源配置中起决定性的作用。这个任务完成的怎么样呢？应该说跟党中央的要求还有相当大的距离。

比如说统一市场，市场的统一性仍然受到地方保护、行业保护等等的分割的影响，使得市场还是在一定程度上保持着试点化的状态。

开放，要求对所有的市场体系开放，但是现在对中国企业、外国企业、不同所有制的企业还是往往分了三六九等，没有平等的全面开放。

竞争性，这个问题是一个长期存在的问题，中央和国务院，首先要求在新出台的政策要预先进行公平竞争审查，如果不合格，就不能出台。然后就要想推进到已有的政策，都要重新进行公平竞争审查，不合格就要取消，但是看看现实，

实际上有很多新出台的政策，仍然不符合公平竞争的原则。

最近，因为考虑民企怎么能够平等的进入市场、能够平等取得资源，央行的负责同志又提出来，我们准备对国企实行竞争中性的原则，这个引起了很大的反响，我们查了查文献，OECD提出竞争中性的原则，有很多具体的规定，但是我们长期在竞争问题上提留在一般的口头上，要跟OECD提出这八个领域如何贯彻竞争中性的原则，我们还有很大的差距。对于执行竞争中性，就要有更多的工作要做了。

最后一条就是有序，就是把市场交易放在秩序的基础上，放在规则的基础上，最大的规则就是法律，中共中央十八届四中全会专门做了个依法治国的决定，看

起来这个决定执行也还需要付出更大的努力。

所以，我们不能满足于现在已经取得的成就，应该看到我们面临的环境还相当的严峻，如果不能按照十八大以来的中央的决定推进改革的话，这些眼前使得很多人焦虑，甚至彷徨的问题就很难从根本上解决。

第二，怎么来推进改革呢？不同行业的人，不同岗位上的人，可以都要尽自己的力量去推进改革。对我们这些从事做理论工作或者政策制定工作的人来说，有一件事是能够做的，就是从我们走过的道路去总结经验教训，这样就可以为我们未来的工作指出方向，指出路径，就可以使得我们更加容易的避免原来的不足、缺点和错误。

最近，为了回忆自己经历过的改革历程，我对80年代后期自己的经历和思想演变过程，做了反思，得到了一些新的启发。比如对改革目标的设定，在70年代末期，80年代上半期，基本上是在国有企业改革上，这叫做提高国有企业、增强国有企业的活力，是改革的中心环节。怎么增强活力呢？就是放权让利，说的极端一些就是架空所有权、增强经营权。

但是到了80年代中期有了变化，那时，因为我们对于现代经济学的认识很浅，基本上是在苏联政治经济学的影响之下的，所以对什么是市场经济、什么是市场经济中的企业，其实只有一些模糊的、感性的认识。到了80年代周期以后，我们这些学经济学的人重新学起了现代经济学，另一方面，有一批受到现代经济学学习的年轻人进入了改革研究的行列，所以就开始做一个系统性的研究。到了1985年的全国党代表会议，接受了一个计划商

品经济体系是三个部分组成的观点，这个所谓七五三点后来写进了中共中央关于制定第七个五年计划建议的，这就是商品经济或者由计划商品经济有三个部分组成，第一个部分是自主经营、自负盈亏的企业，第二是竞争性的市场体系，第三是适合于商品经济的宏观管理体系。这其实按照现代经济学来说，这就是说我们决定选择了2B模式，就是有宏观经济管理的市场协调模式。但是，根据这个设想推进的改革，后来碰到了一些困难，就是人们还是觉得完全的市场协调经济是做不到的，现在做不到，因为中国的条件，未来也很难做到，还是要把计划和市场结合起来。

持有这种意见的同志们，他也有些变化，从十二大计划经济为主、市场条件为辅退了一步，不说市场条件为辅，计划经济为主，而是叫做间接计划了，就是用间接计划来控制市场，市场再去引导企业。我们过去都认为这可能就是一种当时的环境下对市场经济婉转的表达，我自己就这么看。但是现在回想起来，好像还不是这样的。虽然从市场引导企业这一点来说，看起来像是市场经济了，问题是这个市场是一个什么样的市场？这个市场是在国家掌控之下的。

根据当时的形势、情况，国务院发展研究中心给国务院写了一个报告，说应该引进日本、韩国式的选择性的产业政策，或者叫差别性的产业政策，也就是说用一套政策手段去扶植一些产业，抑制另外一些产业；扶植一些企业，抑制另外一些企业。用了各种政策手段，比如金融的、财政的以至于行政手段，去改变了市场，然后让经过改变了的市场去引导企业。那么，按照经

济学的原理来说，这不叫市场在资源配置中起基础性作用了，其实还是一个间接的计划在对市场资源配置起决定作用了，其实还是一个间接的计划在对市场、对资源配置起决定作用。

特别是现在回想这个问题，不光是一个历史的意义，比如最近面对一个问题，就是供给侧结构性改革，要去产能，补短板，因为用了这么一套东西，那么它的产业结构、经济结构的改善就有一个预定的政府心目中的最好结构，然后通过各种政策手段促进实现。而不是通过改革、通过市场化改革、通过市场的出清解决这个结构问题。当时在1987年政府用什么办法去调节市场呢？就是产业政策，这种产业政策是日本早期用的叫做选择性或者差别性产业政策。

我记得刘鹤同志在1995年就写过一篇文章，就说这种产业政策，就是这种差别性的产业政策必须转型，转型成为一个有利于强化竞争的和市场友好的，在发展经济学上叫功能性产业政策。1995年就提出来了，到现在并没有什么改变，而要改变它，不是说就事论事，说改变这个产业政策就解决了，是牵扯到建立一个市场体系，实现市场出清，奖优罚劣，优胜劣汰。所以，我们回望改革历史，非常细致的去分析我们在哪些方面有什么不足，有所失误，我们现在改革中就会做的更好。这起到一个温故而知新的作用。不但是我们经济学家，更多的历史学家，我们一块参加这个工作，虽然说的是过去，但还是非常有利于未来的改革开放的进一步深入，取得更大的成就。

(据新浪网)

一往无前的国企改革家——宋志平

苗新



今年是改革开放40年，也是国企改革40年。40年来，中国经济破浪前行、波澜壮阔，中国企业奋勇崛起、顽强拼搏，特别是国有企业，在市场化改革的大潮中，更是浴火重生、凤凰涅槃，取得了举世瞩目的成就，令世界为之一震。站在40年改革的历史节点上，回眸过往，无数英勇的企业改革者，他们为企业改革作出的艰辛探索、成功实践和伟大精神是致敬40年改革的最好献礼。他们是真正的企业英雄。在这些企业英雄的群体画像里，宋志平是其中明亮却不刺眼、耀眼却不张扬的一位。

宋志平，扎根国企40年，一手带出两家世界500强企业，刷新人们对充分竞争领域国企的新认知。他是混合所有制改革的先锋者，用“茶水理论”、“亲清文化”把国企和民企融为一体，混合上千家民企，刷新人们对国企民企关系的新认知。他是行业供给侧结构性改革的领军者，把维护行业利益置于企业利益之上，刷新人们对西方市场竞争理论的新认知。

这位改革的实战派，又是改革的思想家，最近著述了《改革心路》、《问道改革》两部力作。作

为国企改革姊妹篇，这两本书分别从自述和对话的角度，讲述了他在40年国企改革中惊心动魄、酣畅淋漓、艰难困苦、笃行致远的改革故事，前者展现了他一往无前、谋定后动、温和包容、家国情怀的改革心路，后者则披露了他直面问题、深度思考、思想撞击、坦诚直率的改革思辨。

他，智者不惑。他坚信，奇迹越不出规律的边界。做企业要尊重规律，只要遵循市场规律，企业改革就一定能成功。2002年他出任中新集团总经理，那时企业资不抵债，办公室被查封。在大家一筹莫展的情况下，他提出饿着肚子想战略。“今天吃不上饭是因为昨天没有想清楚，今天想不清楚战略，明天照样吃不上饭”。他组织专家召开战略研讨会，通过调研思考，决定调整战略，进军水泥行业。当时很多人感到不可思议，认为是天方夜谭，因为中国建材从来没有做过水泥，宋志平也不是水泥专家。但他高瞻远瞩、胸有成竹，深知产能过剩的水泥行业如何走出困境，中国建材应作为领袖企业扛起行业整合、市场健康的大旗，这既是中国建材行业的内在要求，也是中国建材集团的历史机遇。他想到了，也做到了，还做成了。他对管理团队常挂在嘴边的一句话是，凡事要想清楚了再去做。他是学习型企业家，提出的“央企市营”“整合优化”“三条曲线”“格子化管控”“八大工法”，等等，为他成功推进管理、创新、组织等每一项改革实践提供了坚实的思想支撑。

他，勇者不惧。改革不像田园诗那样浪漫，改革从来都是倒逼的。改革从来不是繁花似锦，改革常常是荆棘密布。他深知，改革者一路被质疑、一路被责难。但他没有因为这些质疑和责难，而动摇改革的意志、停止改革的脚步。从2006年开始，宋志平开始了一场气吞山河式的行业重组，先是收购了徐州海螺，而后进行“汪庄会谈”，接着“解放大西南”，相继成立了中联水泥、南方水泥、北方水泥、西南水泥等四大水泥公司，一跃成为世界水泥老大。与此

同时，“中国建材是不是疯了”等社会质疑和诸多猜测也把宋志平和中国建材推上风口浪尖。事实胜于雄辩，重组后的水泥行业从恶性竞争中逐步走了出来，确保了行业盈利和健康持续发展。中国建材重组水泥行业实践进入哈佛商学院案例，为全球基础原材料行业重组提供了样板和借鉴。

他，仁者无敌。改革从来不是漂亮的口号，改革者往往是在逆境中艰难前行。支撑宋志平一往无前的是什么？正是他的那颗仁者之心。对国家，他坚守实业报国的理想，打造出中国巨石、北新建材等诸多行业隐形冠军，向着世界一流企业挺进。对股东，他以“把我的真心放在你的手心”的真诚，培育了主业清晰、绩效优异、管理规范的卓越企业。对员工，他以“做企业归根到底是为了员工幸福”的情怀，构建起员工乐生乐业的广阔舞台，让员工早上醒了就想到公司来上班。对社会，他提出企业要做有品格的企业，要绿色发展、热心公益，关心员工、做世界公民，站在道德高地做企业。

他以果敢的胆魄和赤城的情怀，旗帜鲜明地指出，深化国企改革，打造员工共享平台，让国企的员工通过在企业辛勤努力地工作，能够共享企业财富，能够负担子女教育、老人赡养、购房购车等生活成本，在企业里安心工作，在社会上体面地、受人尊重地生活，不断增加获得感、幸福感、安全感，不断激发劳动热情、创造激情和奋斗豪情。这样国企才能真正充满活力、国有资本才能真正做强做优做大。

看过《改革心路》、《问道改革》，我们完全有理由相信，国企因改革开放而成长、而发展，在未来的日子里，也必将因改革开放而变得更加强大、直至伟大。站在新时代的起点上，在国企改革的雄关漫道上，我们可以想象得到，宋志平式的企业家将会更加一往无前，为国家富强、民族复兴、人民幸福的壮丽画卷写上他们更加浓墨重彩的一笔。

（来源：中国企业报）

星耀甘连舫

——记2017—2018年北京优秀企业家 北京星牌集团董事长甘连舫



首都企业家俱乐部监事长 副理事长
北京星牌集团董事长
中国民族贸易促进会主席团主席
北京伊斯兰教协会副会长

星牌集团作为一家以体育、地产、大健康为主营业务，并涉足高等教育、金融投资、文化娱乐、旅游度假等领域的多元化产业集团，在其董事长甘连舫的带领下，深入贯彻落实创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念，始终秉持“报效国家、回报社会与人民”的企业宗旨，坚定“平稳和善、敬业礼人”的企业理念，坚持“开拓进取、求实创新、海纳百川、志存高远”的企业精神，经过不懈努力，现已发展成

为拥有数十亿固定资产，年销售额超过30亿元、累计纳税数十亿，员工超过3500名，累计安置就业人员数万人次的知名民营企业。

从第一张星牌台球桌问世到今天，“星牌”在世界台球领域的影响力已遍及全球40多个国家和地区。

星牌集团先后承办了斯诺克-海口世界公开赛、三清山杯斯诺克世界公开赛等众多国内外顶级赛事，其创始人甘连舫也在2017年被世界职业斯诺克协会授予“突出贡献奖”，以表彰其对全球斯诺克运动做出的杰出贡献。

在不断开拓创新的过程中，星牌集团推动了有中国自主知识产权的“星牌台球”走向世界，并已成为世界最大的台球制造企业，“星牌”也成为了世界台球第一品牌。2009年，世界职业台球联合会与星牌集团首次签约合作，打破了世界职业斯诺克比赛用台长达30年被英国品牌垄断的局面。2014年，双方再次续约，星牌集团成为了世界职业台球联合会全球首个“5+3”年全面战略合作伙伴。双方在品牌合作、赛事运营、体育推广等方面进一步拓展合作领域、深化合作内容，共同将全世界台球运动推向新的高度。

此外，由星牌集团牵头起草，国家标准化委员会审批、制定了《台球桌国家标准》，并由国家体育总局小球运动管理中心、中国台球协会正式定名为“中式台球”。自此“中式台球”诞生，并成为继斯诺克和美式台球之后的第三大台球运动。2014年初，星牌集团承办了由世界花式撞球协会、国际体育总局小球运动管理中心、中国台球协会共同主办的“中式台球世界锦标赛”，正式拉开了“中式台球”走向国际化道路的序幕。

承继台球产业的辉煌，甘连舫在房地产行业也取得了显著成绩，实现了住宅地产、商业地产和休闲地产三头并进的产业格局，依托温泉水系，构建了京

南高端尊享社区、国际会议酒店等诸多标杆性地产项目，总开发面积近300万平方米。

在此基础上，2015年星牌集团把握时代脉搏、紧跟国家政策、践行十八大精神，推行了产业转型升级。作为国有企业与民营企业发展混合所有制的先行者，星牌集团与中国人寿集团联手进军健康养老产业，共同打造健康养老产业示范基地“国寿星牌国际健康城”。并合资设立大健康产业运营管理平台公司，以“搭建平台、整合资源、对接资本”为未来发展模式，努力成为全国高端健康服务业的新标杆，为提升国民健康、实现国家“健康中国2030”战略做出应有贡献。

在不断壮大的同时，作为一家庞大的多元化企业的掌舵者，甘连舫始终将“报效国家，回报社会与人民”作为企业宗旨，主动承担社会责任，造福人民，为建设和谐社会尽心尽责。至今，星牌集团已累计向地震灾区、希望小学、红十字会、环保基金等捐赠数亿元。

在全国政协委员任职期间，甘连舫共提交了24份提案，分别得到了财政部、农业部、国家税务总局、国家体育总局、国土资源部、国家民委、中国人民银行的认可和答复。提案涉及了税收政策、体育经济、老年医疗、清真产业、新农村建设、新型城镇化、供给侧改革等多方面。

十九大胜利召开后，甘连舫为星牌集团进一步确立了未来发展战略和转型升级方向。

一，坚持新发展理念，继续坚持现代化企业发展方向和“四个全新”（全新项目、全新产业、全新管理、全新人才结构）。

二，积极响应国家实施健康中国战略的政策号召，将大健康产业作为未来发展的核心战略。

三，推动文化事业和文化产业发展，与中国人寿集团、复华控股集团合作建设以健康为主题，集健康休闲、文化旅游、会议会展、冰雪电竞等产业于一体的综合产业集群“北京国际健康特色小镇”，助力

2022年冬奥会，成为北京打造世界城市、疏解非首都功能、发展新型城镇化的重要抓手。

四，优先发展教育事业，已联合北京第二外国语学院共同创办了全国首个本科教育的酒店专业高等院校，引进瑞士洛桑酒店管理学院教育模式和人才培养模式。目前已与国内外150多家高星级酒店建立合作关系，为学生搭建实习就业平台，未来将扩大规模、持续发展。

五，为积极响应国家“实施乡村振兴战略”的政策号召，与复华控股集团联手打造“美丽乡村”田园综合体项目，通过现代农业技术手段，着力推进水利化、机械化、科技化、合作化、产业化、市场化、生态化的大农业建设。

六，深化供给侧结构性改革，在共享经济领域培育新增长点、形成新动能，并战略入股优客工场。

七，坚持全面依法治国，构建亲清新型政商关系，促进非公有制经济健康发展和非公有制经济人士健康成长，立志成为中国企业名片。

作为北京伊斯兰教协会副会长、中国民族贸易促进会理事会主席团主席、民建成员，甘连舫始终坚持贯彻党的宗教工作基本方针，倡导党的宗教理论，多年来积极参与促进民族团结进步事业的发展和民族宗教的创新与推进工作。

甘连舫在少数民族宗教活动中认真学习、宣传、贯彻党的方针、政策，积极参与国际宗教交往。2017年9月，其作为北京市伊斯兰教协会学习考察团成员，赴埃及开展宗教交流活动。此次活动实现了宣传我国公民宗教信仰自由政策，展示我国伊斯兰教工作成果，促进与国外穆斯林友好往来的目的。

甘连舫坚持做到严防宗教升温 and 宗教极端思想渗透，积极参与、推进全市宗教文化建设。连续五年向青海民族大学及宁夏吴忠市贫困学生捐赠教育金，累计已达百万元，共资助民族学生百余名，收到学生及学校的多封感谢信。甘连舫还为大兴清真寺捐赠百万元。

（北京星牌体育用品集团有限责任公司）

王杰——凝固音乐的作曲家

——记2017—2018年北京优秀企业家 北京万方置业有限公司总经理王杰



中共党员
国家一级注册结构工程师
北京万方置业有限公司总经理
北京一方健康产业发展有限公司总经理

王杰，1987年从合肥工业大学建筑工程系工民建专业毕业后，学有所长地从事了14年的工业与民用建筑设计工作，凭借深厚的学识造诣以及对建筑设计的深刻理解，用他的聪明和才智，在北京等地留下了总面积超过100万平方米的“凝固的音乐”。

近100米高的北京万通新世界广场（部级优秀工程设计一等奖）

12万平方米北京中粮广场（部级优秀工程设计一等奖）

位于长安街南侧的北京邮政中心大楼（部级优秀工程设计一等奖）

西直门内的冠华大厦
望京新城

还有占地叁平方公里的大连重型机械厂新厂区，这些项目练就了他丰富的工程设计经验和组织管理能力。

13年后，已经创办了个人设计公司的王杰见到了名冠当时的房地产公司——万达集团的招聘信息，便充满自信地走进了万达集团的招聘室，凭借丰富的实践和诱人的业绩被万达集团慧眼识珠，很快就出任了大连万达房地产有限公司第一副总经理，从事过多项重大工程设计的经验使得王杰在进入房地产开发领域之后表现得游刃有余。他初上战地，就实施了“星海人家”、“雍景台”、“星海自由港”三个项目，准确的前期策划、产品定位、方案选定、限额设计、工程跟踪、招商运营和市场营销，铸就了他的商道、商智和成功。使得三个项目均在当年开工、当年售罄、当年入住，这一壮举得到了大连业界的赞叹与认同，其中“雍景台”项目在2004年获得全国唯一住宅鲁班奖。

2003年2月，王杰受命上海万达购物广场有限公司总经理，交接期间，又转任南宁万达商业广场总经理，负责一个总建筑面积13万平方米，有着沃尔玛、华纳电影等六大主力业态及精品街的综合体项目，他带领团队投入项目的拆迁、融资、工程建设、销售、招商等各项工作，14个月后就实现了开业且满铺运营的佳绩，谱写了四个半月售罄，七个月收回全部（可售部分）楼款4.88亿元的创举，这座南宁市的标志性建筑，引发了时在南宁参加东盟首脑会议的各国首脑

的高度关注。

2004年8月 王杰增任为武汉万达商业广场有限公司总经理。在距武汉万达商业广场开业不到四个月的时间里完成了2.8亿尾盘销售和招商工作。保证了整个广场的顺利开业。

2005年1月，王杰又担任了昆明房地产有限公司总经理，接手2002年就已经启动，但迟迟未能达到预期效果的滇池卫城项目。王杰上任3个月内，完成了项目2期、3期的顺利开盘，楼盘的出色品质得到了昆明业界和广大市民的认可和赞赏。

2006年，王杰出任龙德置地有限公司总经理，负责组织开发建设34万平方米的综合体项目龙德广场，一年后，龙德广场一期24万平米“一站式”购物模式的商业综合体落成，为天通苑地区提供了一个购物、餐饮、娱乐、休闲于一体的共享平台。

2013年1月，王杰出任北京万方置业有限公司总经理，负责通州万达广场的开发建设，该项目总建筑面积为60万平方米，是集购物中心、甲级商务、室外步行街、城市美宅为一体的大型城市综合体项目，2013年4月总包进场施工至2014年11月29日购物中心开业项目建设期仅用了19个月。是高品质、低成本、高效率完成开发建设工作的项目典范。

通州万达广场作为全国第100家万达广场于2014年11月29日顺利开业，当日接待客流达25万人次。开业至今，平均日访问量达7.2万人次。

王杰卓越的组织管理能力，丰富的设计经验、精准的市场定位，合理的销售节奏，契合的运营管理措施创造了通州万达广场今天的业绩，通州万达广场项目也凭借其高效的建设速度及高回报的运营业绩被多

家媒体冠以中国最具成长性商业地产项目等48项荣誉。

2016年，响应习近平主席建设“健康中国”的国家战略，顺应集团向大健康产业领域的战略转型，王杰带领团队于2016年年底成功取得通州区 县镇M4号高新技术产业用地的开发权。王杰秉承着将 县健康小镇打造成为“国际一流的医疗健康服务区；学院引领的医养研教聚集区；产城融合的宜养宜居生态区”的重要历史使命，将作为 县健康小镇的首发项目“一方健康谷”定位为集总部办公、医疗研发、康复医院、养老机构、医学美容、生殖护理、酒店会议、长租公寓、商业配套等为一体的医疗健康综合产业园。目前已成功与“四美国际”、“铠耀基因”、“动脉网”、“中国康复技术发展促进协会一级协会”、“中关村自主品牌创新发展协会”等九家知名机构达成战略合作协议，正在与30多家大健康企业洽谈入驻事宜，共同为 县镇健康产业贡献力量。将“一方健康谷”打造为医疗健康综合产业园，成为 县健康小镇的标杆项目。

一路走来，王杰硕果累累，但他总是把成绩归功于团队，他说：“一个团队就像混凝土，只有将沙子、水泥、石子达到合理的级配，混凝土才能达到合理的强度，达到坚实的效果”。

王杰作风朴实、平易近人，注意发挥员工优势，能够将每一位员工团结在一起，并拥有超高的稳定性和凝聚力且充满向心力和战斗力。王杰又是一个乐观，富有活力和热情的人，经常组织富有创意的文化活动，让他的团队时刻充满着青春和活力。

金色人生

——记2017—2018年北京优秀企业家 国金黄金股份有限公司合伙人王学同

王学同

首都企业家俱乐部理事

北京市顺义区劳动模范

北京市经济技术创新标兵

中国工艺美术学会会员

中国收藏家协会汽车收藏委员会第三届理事会副主席

山东省莱芜市第十五届人民代表大会代表；

莱芜市光彩事业促进会副会长

王学同是一位长期与黄金制品朝夕相处的企业家，闪亮的黄金业务铸就了他同样闪亮的黄金人生。

是他在贵金属工艺品领域内较早提出“黄金艺术生活化”和“传家宝”理念，围绕客户体验和使用功能，将产品生活化和实用性理念贯穿到研发创意的各个环节，打造了一系列具有生活化特性，集实用、传承、收藏、纪念、文化艺术价值为一体的贵金属文化艺术品。

在他的引领下，国金黄金致力于传承、弘扬、创新黄金文化，在新的时代赋予黄金新的价值与意义，以“重现黄金光芒，创建黄金品质生活方式，把黄金变成千家万户的传家宝，让世界更美好”为企业使命，秉持“非凡技艺、完美品质”的产品理念，以客户体验为中心围绕传承和使用理念进行产品的设计、策划，构建了涵盖不同实用功能、文化题材和客群群体的产品体系。以具有黄金传世品质的产品，为注重品质、追求品位的人群提供具有底蕴的生活方式。积极践行“改变、创新、超越；诚信、责任、实干”的核心价值观，树立“全心全意为客户提供高品质服

务”的企业宗旨，以黄金艺术成就生活梦想，为梦想同行，为不凡创新，为品质生活，为价值延伸，致力于成为一家让人尊敬的全球典范企业。

是他让国金黄金相继走进故宫博物院、中国印钞造币总公司、中国金币总公司、北京工美集团、上海造币有限公司、沈阳造币有限公司、中国集邮总公司等大咖机构并建立了长期稳固的合作伙伴关系。

是他积极促成与施华洛世奇、华特迪士尼、东方梦工厂、NGC、PCGS等国内外知名品牌达成战略合作，进行文化交流，打造完美品质的黄金艺术品，携手共创高雅精致的美好生活。

是他让公司经过多年贵金属工艺品行业的业务沉淀和积累，建起了较为完善的贵金属生产工艺研发和产品生产制造体系，具备了较强的产品创意研发能力。

是他让公司自成立之初即致力于市场营销体系的专业化建设，建起了一套完整的涵盖营销人才培养、营销方案策划和营销服务支持等多种营销职能的市场营销体系。与同行业竞争对手相比，公司在系统化职能分工、专业化技能培训以及精准化市场营销等核心业务环节均具有较为明显的优势。

是他让公司始终注重研发设计能力的建设，努力增加研发投入，将研发前置到一线捕捉市场需求；截至2017年6月30日，共拥有研发、创意及设计人员267人，占员工总数的7.44%。通过对文化创意资源的整合利用以及对市场发展方向的敏锐判断，为公司及客

户提供涵盖产品文化创意、外观造型、包装款式在内的整体创意设计服务。

是他让公司构建了从研发、生产、物流到配送各环节较为完备的供应链支持体系，通过制度安排加强各环节的监管，将各业务环节统一整合，以实现对市场需求的快速响应。公司自建工厂以满足技术、品质和供货的要求；公司构建了以北京总仓、深圳总仓以及上海总仓为中心辐射全国的物流配送体系，可为国内30个省近200个大中城市及900多个县级市或城镇客户提供配送服务。

王学同认为，只有吃苦耐劳、爱岗敬业、自强不息的员工才有可能成为适应银行贵金属行业当前形势和要求的服务人员。因此，他高度重视员工综合素质提升，着眼发展，力求双赢，多管齐下，下势打造一只具有狼性的战斗队伍，不断促进员工成长进步。主要体现在以下几个方面：

一是要求员工认真参与公司各项培训课程，使用评优树模、表彰先进等正面激励措施引导员工积极向上，践行自律诺言，争做销售榜样，自觉树立良好形象，不断增强人格魅力。

二是鼓励管理者勇于承担责任，指导员工开展业务，老带新，传帮带，组织各层级员工外出观摩学习优秀经验，提升整体业务水平，促使员工更新工作认知，增强销售能力。

三是出台激励政策，坚持给通过相关考核的员工荣誉感及相应的物质奖励，鼓励员工在相互竞争中成长，掌握并熟练运用多元化销售手段。

四是坚持从严管理，实现整体提升，他用兵狠，爱兵切，在关心和爱护的前提下，实施严格的常规管理，扎实推进工作考评，认真落实公司各项管理制

度，通过严格管理促使员工不断成长进步。

王学同非常注重人才的引进和培养，尤其是注重中高级人才的引进，不断优化人力资源，并加大了对大型公司管理经验的职业经理人和中层管理者的引进力度，同时也加大了对大专院校应届毕业生的招聘和培养。

敬业精神是王学同的重要品质，他时时处处率先垂范、以身作则，全身心地投入到工作中，与一线员工同舟共济，不分昼夜地扑向公司发展，导致了企业的飞速发展和员工收入水平的稳步提高，大家切身地感受到了公司的逐年新变化，2015年至2017年，公司的销售额收入由203,586.08万元增长至436282.97万元，年均增长率为47.08%；利润总额由22,799.77元增长至64,473.21元，年均增长率为68.16%。

近年来，公司还取得了如下荣誉：

北京市文化创新发展专项资金2015、2016年度扶持项目单位荣誉称号、国家科技部与国家科技奖励办颁发2016年产学研合作促进奖、第三届中国国际集藏文化展最佳展商银奖、迪士尼2017年最佳合作伙伴飞跃进步奖、2017国际芭莎珠宝设计师沙龙精品展年度创新荣耀奖。

作为一名优秀的企业管理人员，王学同拥有良好的个人素质、诚实守信的执业品质、专业娴熟的业务水平、臻于完善的自身素养以及与客户和团队的真挚友谊。他虚怀若谷，经常向身边的同事们学习，取长补短，与时俱进，开拓创新。在日常的工作里，不论过程是顺利还是波折，都会定期地总结经验，发现团队的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

（根据国金黄金股份有限公司资料整理）

阀门事业的 后起之秀

——记2017—2018年北京优秀企业家 北京阀门总厂董事兼CEO辜文实

坚韧不拔勇行走在创业路上

1990年，年仅18岁的辜文实背井离乡，南下广西推销五金水暖器材，开始了艰辛的创业之路。最初，他住在一天3块钱的旅馆里，每天早上5点钟就起床，简单吃点东西后，带上样品，骑着自行车挨个儿跑工地，追寻建筑工程队和安装工程队，面对面地推销产品，无论寒暑，都是早出晚归，一天跑上几十公里是常事，靠着一股冲劲和不怕吃苦的精神，一年下来，辜文实挣了足足1万块钱。

第二年，他作为广西南宁市场物资供应站的销售人员，把业务扩展到更大的区域，紧盯周边县、区、市在建的水厂、糖厂等，依然日出而作、日落而息，一年下来，他跑过了几十个县城，还跑到了中越边境参与边境贸易，为越建设工厂提供器材设备。

到1993年，辜文实凭借着虔诚和汗水，积累了一批客户资源，也具备了一定的资本实力。不久，他与合伙人承包了一家贸易供应站—南宁市实丰物资供应站，做了销售经理，两年后出任总经理。那个时期，正值许多县级自来水厂、糖厂、化工厂扩建高潮，市场对水暖器材的需求急剧扩大，辜文实抓住这个有利时机，将许多重点工程项目纳入供货范围，几年时间，他的客户队伍不断扩大，仅广西境内县一级的糖厂就达十几家，此外一些大型国企也成了他们的客户。

1997年，经朋友推荐，辜文实前往四川发展，先是继续做化工厂等企业的阀门生意，后来任四川宏达利业贸易有限公司总经理，改行做起了粮食和



北京市阀门总厂股份有限公司董事兼CEO。
北京市大兴区第四、五届政协委员
中国青年企业家协会荣誉会员
“2011—2012年度、2017—2018年度北京优秀企业家”
中国杰出企业家

酒精生意。

2000年，辜文实从四川转回了家乡福建，任职厦门宏达利业贸易有限公司董事长及五粮液酒的福建省总代理，业务量上升很快，一年销售额既达两亿元。

2002辜文实来到北京，担任了北京宏达利业贸易有限公司董事长。

改制国企 打造品牌

北京市阀门总厂，成立于1952年，是新中国始建的第一批国家机械工业部制造高中压阀门及蒸汽疏水阀的重点骨干企业。

2005年，北京市阀门总厂因经营困难而濒临倒闭。辜文实与一位朋友合作，并购、接手了这家老牌国有企业。实行新的经营改制。

改制初期，百废待举，但当务之急是妥善安置遗留的500多名老员工，辜文实和合伙人感到，留下这些老职工，就是留下了创业基础和财富来源，要让企业成为他们温暖的家园。

500多名老员工被妥善地安置后，换来了回报企业的劳动热情，公司上下围绕着“铸就永恒”的企业理念，把阀门产业做的风生水起，各类产品以一流的

质量、周到的服务，为公司保持了稳定的发展，使北京阀门总厂的品牌知名度连年攀升。

新兴的北京阀门总厂座落在北京市大兴区庞各庄工业开发区，占地面积近300亩。作为北京市阀门技术研发中心机构，这里人才济济，力量雄厚。公司十分重视企业管理和产品质量，2004年3月开始，陆续获取了国家质量检验检疫总局颁发TS特种设备制造许可证；2005年9月开始，又先后通过了DNV船级社ISO9001、2008质量管理体系、美国石油协会API、TUV莱茵欧盟CE、中国船级社CCS、TUV莱茵欧盟SIL产品功能安全等权威认证。成为中国石油天然气集团公司、中国石油化工集团公司、国家电力公司等单位物资供应网络成员。

改制后的公司不断发展壮大，昂首进入了中国机械500强，入列了北京市重合同守信用单位和诚信企业、获取了北京市著名商标。同时担任阀门行业协会副理事长单位、全国阀门标准化技术委员会会员单位、国家质检总局阀门委员会单位、中国特种设备安全与节能促进会常务理事单位。

辜文实任职以来，公司的生产产值及经济效益连年增长、销量逐年递升，行业综合排名第三，荣获了保增长一等奖；荣获“高新技术企业”“中关村高新技术企业”称号；蝶阀技改、球阀技改、超（超）临界研发项目及多个阀门国产化项目均获得国家奖项并通过国家第三方的检测、认可和通过。海外市场大胆突破，先后开辟了东南亚、中东、北非、欧洲、南北美洲等区域市场，建立了良好的合作关系。在国内则顺利完成了中石油、中石化、中海油、国电、华电等大型央企的国家级项目工程外。

回馈家乡 造福桑梓

辜文实作为企业的CEO，事业发达之际的、不忘承担社会责任，他说，“人的命运是需要相互照应

的，美好的生活需要大家去共同创造，先富起来的人有责任和义务去拉一把自己的同胞。”作为南安土生土长的企业家，多年来，生他养他的父老乡亲们的冷暖生计一直是辜文实最为关注的事情。为了让乡亲们走出大山、脱贫致富，他和公司董事长陈金普先生捐资近100万元把家乡5公里的泥泞土路建成了宽阔的水泥“致富”路。

辜文实也十分关心家乡的教育事业。他说，孩子是我们未来的希望，我要给孩子们创造更好的学习条件，他先后出资400多万元为家乡中学购置了数百台电脑并资助10多名贫困大学生。同时，他还联合北京南安商会，出资帮助在京的家乡学子求学，得到了社会的赞赏和好评。

作为一个民营企业家，辜文实认为，要做好工作，必须有四点保障措施：一是公司股东要精诚团结合作，企业发展定位清晰；二是企业管理团队要始终抱团形成合力，技术产品质量不断提高；三是培育员工增强法律安全意识，提高防范风险和守法经营；四是要凝聚各方力量，切实把企业做强做大服务于社会。

辜文实一直把“服务于企业，服务于社会”，作为创办企业的奋斗目标。昔日千疮百孔、负债累累的国有企业，在短短的几年里，经过创新技术、提升质量和服务，得到广大用户的充分肯定，目前成为阀门业界知名的民营品牌企业。这其中，凝聚了辜文实及其合伙人全部的心血和汗水。是他的付出，为企业打下了坚实的基础；是他的付出，为企业带来了勃勃生机。

他在回报社会方面，为当地政府解决了近两百人的就业问题，又是当地的利税大户，为国家为人民做出了一个企业家应有的贡献。

（北京阀门总厂股份有限公司）



《吃惊之后看日本》

首都企业家俱乐部理事长、中国建材集团董事长 宋志平

而这次，则是在中日两国政府在北京召开首届中日第三方市场合作论坛后不久，我组织中国建材代表团到日本进行创新转型的学习之旅，丰田是我此次行程的最后一站，也是最重要的一站。

2017财年丰田收入达17000亿人民币，而利润也有1200亿人民币之多，关键是丰田氢燃料电池汽车的商业化推出让全球汽车行业受到震动，在中国从企业到普通百姓都为此大吃一惊，不是说日本“失去的20年”吗，怎么丰田却突然冒出这么个东西来？搅乱了我们举国上下正在掀起的电动汽车热潮。回想改革开放这些年，我们最先学的是日本，学习日本的技术、日本的管理。上世纪八、九十年代，我每年都会两次带队去日本学习，后来是一年一次，再后来是两年一次。而这次在日本三天的时间里，我分别拜访了日本东芝、AGC(原旭硝子)、三菱商社、藤田建设、三菱综合材料和丰田汽车等企业，在与这些企业负责人深入交流的过程中，我进一步理解了日本企业在过去“失去的20年”所进行的艰难转型，这些感受对于目前正饱受产能过剩之苦的中国企业无不重要。

一、艰难的转型

第一站我去的是日本东芝，说来东芝能源系统的社长是我这次在北京中日第三方合作论坛上认识的，我们参加午餐会时坐在一起。在我印象中东芝是做家电的，记得前些年我家里一直用的是一台东芝电冰箱，但在与东芝能源系统社长谈话间，我才得知东芝现在已完全退出白色家电，进入大型核电、新能源和氢燃料电池电站业务领域，而核电业务由于福岛核泄漏使东芝雪上加霜，企业转型一度遇到困难，但他们还是一路走了过来。这次东芝能源系统社长向我介绍，东芝当年做白色家电年营收最高有4000亿人民币，而转型后，东芝完全退出了电视和白色家电行业，相关技术转让给了中国的海信和美的。去年东芝的营收也达到2400亿人民币，利润40亿人民币，工人人数从20万减为15万。他说宋先生

11月11日至15日，中国建材集团党委书记、董事长宋志平率团赴日本拜访新材料、新能源和新型房屋行业的领军企业，以深入交流、增进理解、促进合作为主旨，探寻日本企业创新转型的做法和经验。再次坐上日本新干线，宋志平萦绕在心头的一个念头便是——“日本企业还值得我们学习吗？”他在回国后写下《吃惊之后看日本》一文，记录了这次创新转型学习之旅的所见所思。

今年十一月，时别十年我再次来到日本丰田。和十年前不同，记得那时我正在和丰田合资做工厂化房屋，那次参观了丰田汽车组装线，还去丰田所在地爱知县参观了正在举行的世博会。

再过两年来，东芝的年营收就会恢复到3000亿人民币或更高。我从他的介绍中得知，日本诸如索尼、日立都转型成功，而转型慢了一步的夏普却遇到了问题，被台湾的郭台铭收购了。日本家电企业曾是日本的支柱产业，但韩国和中国企业以更低的成本对其进行了挑战，东芝能源系统社长说，那几年企业困难时几乎年年亏损，所以必须痛下决心把家电业转出去。



与东芝能源系统社长、昭和太阳能团队合影

我接触的另一家企业则是我的本行AGC，也就是旭硝子，硝子在日语里是玻璃的意思。正因为是同行，我和AGC社长进行了长谈，他告诉我，面对竞争日趋激烈的玻璃行业，AGC同时强化了其在化学品领域的发展，形成多业务齐头并进，共同发展。日本旭硝子曾是全球负有盛名的玻璃公司，而今天也在思考今后的出路。

即使三菱商社，这个年营收曾高达2000亿美元的贸易帝国，2015年出现了历史第一次的年度亏损。我拜访社长时得知，三菱商社刚刚进行了业务和机构的改革，其实今天三菱商社70%的利润来自投资，而贸易的利润越来越小。而丰田汽车，正在全力打造氢燃料电池汽车，丰田开始推出的是油电混合型汽车，现在它的燃料电池汽车已经实现商业化。

曾几何时，日本曾凭借强大的制造业和雄厚的财力重创美国经济，上世纪七、八十年代，美国进口商品70%是日本货，日本企业买了纽约的标志型建筑洛克菲勒大厦，买下洛杉矶的好莱坞影城，美国报纸刊登大幅漫画是丰田汽车从天而降，漫画名字叫“虎、虎、虎”！这正是日本偷袭珍珠港投弹的暗语。也因此，日本招致了美国的报复，著名的广场协议沉重打击了日本的外向型经济。再看上世纪“亚洲四小龙”和中国的崛起，既受益于日本的带动，同时又成为日

本企业的劲敌。在这种情况下，日本企业采取了埋头苦干和创新转型，而今日日本竟然在工业前沿的十几个领域稳居前三名，在科技界连续十八年每年都有诺贝尔奖得主。

十几年前，我读过迈克尔·波特写的《日本还有竞争力吗？》，书中的主要观点讲的是日本有堪称世界第一的管理，但日本的技术路线是模仿式创新，日本企业总有一天会失去竞争力。而这二十年过去，日本企业恰恰补上了创新能力差这个短板。

二、丰田的“变”与“不变”

前不久，李克强总理在北海道会议期间参观了丰田汽车的北海道工厂的丰田燃料电池汽车。我这次去参观了位于爱知县丰田市的丰田总部，参观了丰田汽车展示馆和丰田皇冠轿车组装线，在展示馆里有最新款的丰田汽车，雷克萨斯油电混合车、红色的跑车以及豪华世纪车等，但最耀眼的还是“未来牌”氢燃料电池汽车，3分钟加气6公斤足以行驶600公里，车里的构造和燃料电池块让我大饱眼福。



“未来牌”氢燃料电池汽车

其实，我在北新建材上市后就资助武汉大学300万元研究过燃料电池，也装过一台汽车，我在学校院子里还试坐过，不过这也是快二十年前的事了。而丰田一直锲而不舍，把氢燃料电池汽车近似完美地做出来，这怎能不让人吃惊。但让我更为吃惊的并不是丰田的汽车技术，而是这么久我们完全沉浸在特斯拉引导的电动汽车热潮中，对丰田的氢燃料电池汽车商业化进展浑然不知。氢燃料电池的能量利用率达到80%，关键是用新能源制氢技术还解决了能源贮存问题，对目前的“弃风弃光”找到了解决方案，日本企业也在做大型的太阳能-制氢-燃料电池发电厂，再过几年，这些电厂也会商业化运营。

参观丰田的装备生产线时三点感受：一是丰田的管理工法。丰田管理是零库存，现场看所有外包企业送来的组件只有两小时的存放，所以根本没有备件库。在组装线上，工人们是用看板管理进行紧张的作业。其实这些工法30多年前也传入我国，但很少企业坚持下来，而丰田却几十年如一日进行这些现场的精细管理。我对日本工厂的安装工作完成后，工人会检查每一个螺栓的松紧度很感兴趣，工人拿小锤子轻轻敲打每一个螺栓，根据声音来辨别其松紧度，怪不得日本汽车很少维修，他们真的是精益求精。二是丰田的工匠精神。丰田皇冠组装线是两班，每班工作7小时，每小时有10分钟休息，而工作时间都像机器人一样进行组装操作，我同行的部下看完后很是感慨，认为这里的工人太辛苦，比我们的工人苦多了。我参观时正好赶上工厂午饭时间，工厂车间里的灯一下子全熄灭了，为了节省电力。工人们很整齐地排队去餐厅，都是二三十岁的年轻人，陪同的丰田职员告诉我，这些年轻人都是高中毕业后经过职业培训的工人，在日本不少年轻人高中后就参加工作，这也让我印象很深。三是丰田的全员创新。丰田是1953年成立的，工厂有个口号一直沿用至今，叫做“好产品、好创意”，在工厂人人参加的创新活动常年坚持。

离开丰田时，我们在丰田总部办公楼前合了影，这是一座十层左右的办公楼，看起来很简约，远一点是丰田科研楼，不高也很朴实，据说这里聚集有12000名研发人员。我在想，丰田是一个完全制造型公司，并没有特殊的资源依赖，但却成了全球优秀的企业。丰田这些年虽然发生了巨大变化，但也有的东西却始终没有变，那就是持续创新、精细管理和工匠精神。

三、日本还值得学习吗

日本是一个狭长的岛国，人口只有中国的十分之一，但日本近代却创造了经济奇迹，是第一个步入发达国家行列的东方国家。中国改革开放之初的八十年代，是我们向日本学习的年代，日本的影视作品、汽车家电、合资企业及日式管理经验，这些我曾都很熟悉。但随着中国经济的快速发展，中国改革开放的巨大动力使中国企业迅速崛起，加上中国经济和美国经济的高度融合，日本企业的优势日益衰落，尤其是互联网和大规模资本化，中国企业凭借低成本和海内外

市场做大做强，不少人认为我们似乎已没有太多必要向日本企业学习了。

直到前些日子，访日回来的一位企业朋友告诉我，日本东京地区2018的GDP将超过1万亿美元，这让我吃惊不小。这次我在东京三菱总部大楼上望出去一片蓝天白云，由此想到日本的产业已经高端化。其实东京也经历过雾霾时代，那时街上行人都戴着大口罩，东京附近都是臭水沟，东京的近海连鱼都没有了，但这些年这种状况已完全改变。上世纪九十年代，日本水泥产能是1.2亿吨，而现在市场也只用4000多万吨，日本水泥企业由23家合并成3家，关掉和拆除了全部多余和过剩的工厂，日本水泥业这些年主要靠焚烧城市垃圾和危废等协同处置业务勉强度日。由此也能让人想到日本企业这些年的艰辛，但日本企业那种坚定转型和刻苦精神，使他们渡过了难关。对于转型中的中国企业来讲，日本的昨天就是我们的今天，我们应该认真借鉴日本企业的经验，为什么日立、东芝能够转型成功而夏普却失败了，为什么同属胶卷业的富士胶卷能够成功转型而柯达却倒闭了，这些需要我们深度思考。



乘坐新干线

日本新干线是1964年开始运行的，我1986年第一次乘坐，这些年去日本少了，也再没乘坐过新干线。这次从丰田到大阪，我选择乘坐日本的新干线前往，列车上我一会儿去洗手间看看，一会儿又看看车窗上的玻璃。坐在新干线的座位上，我的脑海里并没有出现以前乘坐新干线的那些回忆，而是一个念头总是缠绕在我的心头，那就是：日本还值得我们学习吗？

（据中国建材集团网站）

宋志平著述

《改革心路》《问道改革》两部力作



宋志平作为改革的实战派和思想家，最近著述了《改革心路》和《问道改革》两部力作。作为国企改革姊妹篇，这两本书分别从自述和对话的角度，讲述了他在40年国企改革中惊心动魄、酣畅淋漓、艰难困苦、笃行致远的改革故事，前者展现了他一往无前、谋定后动、温和包容、家国情怀的改革心路，后者则披露了他直面问题、深度思考、思想撞击、坦诚直率的改革思辨。

《问道改革》还受到了国务院发展研究中心企业研究所名誉所长、国务院发展研究中心原党组书记、副主任陈清泰的特别推荐。

该书汇聚了不同时期，中国建材集团有限公司党委书记、董事长宋志平接受采访和对话的33篇访谈实录，再现了改革的真实环境与改革者的所思所想，呈现了一位国有企业家在艰难探索中对国有企业改革发展道路的深刻思考。宋志平是一位国有企业改革的成功实践者，是40年来千万个国企改革者中的一个代表人物、一员闯将。他40年来始终奋战在企业改革发展最前沿，开创并成功实践“央企市营”、“整合优化”、“八大工法”、“六星企业”等改革创新模式，成功带出中国建材集团和国药集团两家世界500强，推动8家央企重组，被誉为“企业思想家”、“中国的稻盛和夫”、“国企改革的铺路石”、“我国混合所有制改革的先行者”。

（来源：中国企业报）

笔墨中绽放的吉祥之花

——首都企业家俱乐部文化书院特邀院士杨珺作品集锦



2001年毕业于中央美术学院国画系，获学士学位
 2007年毕业于中央美术学院国画系，师从田黎明教授，获硕士学位并留校任教
 2010年毕业于中国艺术研究院师从田黎明教授，获博士学位
 现为中央美术学院国画教师
 全国青联委员
 中国美术家协会会员



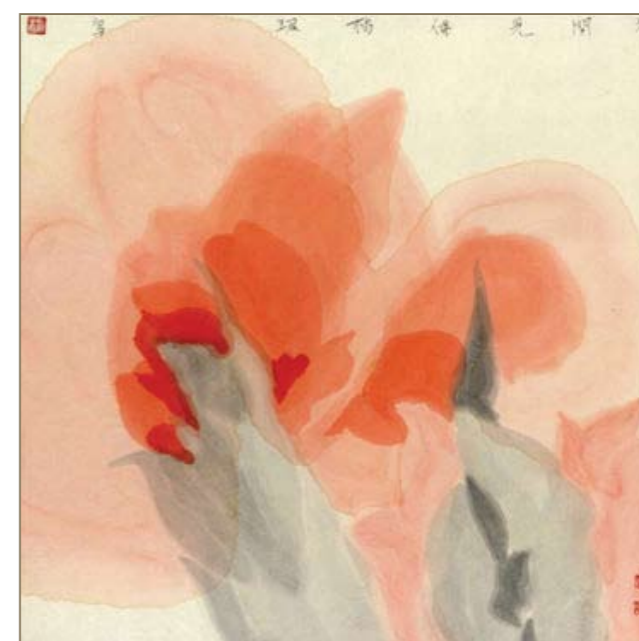
名家评价

田黎明（中国艺术研究院院长、博士生导师）

杨珺心性敦厚，为人憨实。他的画讲究造型与笔墨的意味，看他的画如同与他一起去感受对象，有鲜活的状态。杨珺把造型、笔墨作为一种文化空间来感受或体验。他的许多习作都很有意义，他追寻朴素的形象，在造型上追求平实，笔墨中感受精微，他画出了许多富有平常心意味的画面，以纯朴的心性对传统文化的真诚体验，支撑并形成了清澈的笔墨语言。杨珺的笔墨里体现了一种文化的素养，他的造型在扎实中而富有情趣。他的绘画状态一直都稳定而有提升，杨珺善于探索、善于思考，尤其对笔墨意味具有总体意象把握能力。在他的习作及创作里，用笔墨的感受方式吸收了汉代画像石的语境，也呈现出传统山水画的笔意。他画的一批具有史诗般的主题创作，画面上造型探索与轻松自信的笔墨感悟方式使他对水墨人物的语境探索又更加深入，显现了他成熟的创作风格和笔墨语言的创作能力。

潘公凯（中央美术学院院长）

杨珺是中央美术学院自己培养出来的青年中国画教师，在教学工作和个人创作中均体现出了健康可喜的态势。他对于自己艺术道路的师承脉络有着直接而客观的认识与把握，并能从理论角度认真研究中国画人物专业，从徐悲鸿、蒋兆和到卢沉、周思聪再到当前教学体系的发展演进历程，力求继承并发展其中的精髓；同时，他在创作探索过程中，能够在当下艺术界的浮躁风气中自我把持，以从容而淡定的心境进行探索与实验。这让我们甚感欣慰。作为青年中国画家，通过自身日后继续不断地努力和积累，杨珺的成熟与勃发是可以预见的。





后记

杨珺被誉为“学院艺术的代表性人物”，“新彩墨花卉画风开创者”。杨珺有着扎实的绘画基本功和严格的学院立场，近年来参加了多次展览并获奖。他从传统水墨的材质和水墨语言的客观物象角度出发，正在逐步形成自己独特的绘画语言和风格。

自1997年考入中央美术学院至今，杨珺一直画人物。直至近两年，他所画的花卉作品颇受推崇，使其登上了个人艺术生涯的一座高峰。杨珺说画花卉的创作念头是机缘巧合，“内心莫名其妙长出来的”。在他看来，画人物或花卉并无区别。他把花卉当人物来画，因为花卉也是有动作和表情的。

杨珺的彩墨花卉作品不同于传统的花卉题材，而是另辟蹊径地选择备受争议的罂粟花作为表现对象。他的创作，无论从题材的选择还是笔法的运用，几乎都颠覆了人们对于传统中国画的固有印象。他打破了传统中国画的色彩审美习惯，又融入颇具时代气息的“没骨画法”。他的彩墨花卉作品，题材简单，色调大多是淡雅而又充满现代感的明快色调。不同于传统水墨中的花鸟画，它既写实，又抽象，强调了花卉造型的意象空间。但作品的笔法与色彩层次又是丰富多样的，取一局部观察，又是另一种感受，充满抽象的色块构成美感与童话氛围。

杨珺的《大吉祥》在2013年嘉德春拍当代书画专场中，成为了70后艺术家在拍卖市场中花卉题材作品成交价最高的艺术家。

民营企业家真正需要的是什么？

清华大学教授 孙立平



关于民营经济的发展，我有两方面的建议

一：民企发展需要的不是扶持而是正常的社会环境。

最近一段时间，一些相关的表态和政策陆续出台，这对于在短期内缓解民营企业发展的困境，是必要的。但从长远来说，关键是要形成有利于民营经济发展的正常社会环境。我们要看到，民营企业过去几十年的发展，不是源于某项或某几项对民营企业的扶持政策，而是源于整个改革开放的大环境。包括民营企业合法性的确立、竞争环境的改善以及对未来相对乐观的预期。

为什么说大环境至关重要？前些天有一篇文章，主张民营经济离场。尽管观点却有问，但也不过是平平常常的一篇文章。然而，这样的一篇文章竟然搞得民营企业家人心惶惶。为什么？与其在目前环境下形成的脆弱心理有关。要考虑，是什么因素使得民营企业成了惊弓之鸟？

在当前的情况下，特别是需要弄清楚民营企业家真正需要的是什么。我和民营企业家接触也算比较多的。凭我的了解，民营企业固然存在种种需要解决的具体问题，如融资难的问题等等，但他们更需要的是

一种有利于民营企业发展的正常的社会环境。

对于民营企业的支持和发展，应当更多着眼于进

行有利于形成公平竞争环境的体制改革，以及能够使民营企业有安全感、对未来有明确稳定预期的法治建设。民营企业迫切需要的，不是特殊的政策扶持，而是一视同仁的体制环境。

二：如何建立起民营企业家真正的安全感

目前一个非常现实的问题，是民营企业家的安全感。现在看，用政策，用文件已经没有办法解决这个问题。因为人们担心政策或文件都是随便会变的。在过去几十年中，中国已经成为一个有点财富的社会，只有真正的法治才能保护人们在财富上的安全感。

在促进民营企业发展上，需要注意如下几种倾向：

第一，过多运用权力和运动的手段。比如有人说，要搞得香香的、壮壮的。一个搞字，凸现的还是权力的作用。有的民营企业家甚至说，对运动式的扶持工作有点心里发毛。

第二，要防止在促进民营企业发展中形成政企的某种特殊关系。如某省探索实行领导干部帮包企业制

度，每名省领导至少联系1个项目、帮包一个重点企业。这样不但对其他的企业不公平，而且很容易形成地方领导与某个企业不正常的特殊关系。这是有前车之鉴的。

第三，扶持不是法外开恩。应当说，在过去的若干年，由于种种原因，一些民营企业家受到不公正对待，对此进行纠正是完全必要的。但不能由此走向另一个极端：法外开恩，对一些违法行为也要以批评教育为主。平等公正的法律才是真正的保障。

在过去改革开放的过程中，民营经济迅速发展壮大，成为国民经济重要组成部分，在促进经济发展、提供税收、扩大就业机会等方面起到了非常重要的作用。但在过去的几年中，民营经济可以说是处境艰难，有的已经不仅仅是发展的困境，有的甚至已经是生存的困境。而在国际环境发生明显变化，经济下行压力加大的背景下，这种状况已经对整个国家的经济发展产生明显不利影响。解决这个问题已经是当务之急。

(据凤凰财经)



星巴克的秘密： 狼性文化不如人性文化

我是星巴克的常客，经常观察他们的日常运营。

我发现实地观察，比读100本管理书籍都管用。

列四条有意思的现象，和你分享一下。

开始前，先问四个问题，看你是否知道？

1. 为什么星巴克的排队模式和别家不一样，顾客都被要求横向排队，而非竖向？

2. 为什么星巴克陈列柜里的“依云矿泉水”，几乎卖不出去，还天天摆着？

3. 为什么你什么都不买，干坐在星巴克，工作人员也不会赶你？

4. 为什么星巴克的工作人员没那么热情？

一、降低焦虑的方法，是让对方看到过程

星巴克设计横向排队有什么好处呢？

显然，最大的一个好处是，让所有顾客都是面对工作区。

这样，他们能看到工作人员的忙忙碌碌，一杯又一杯调制而出的咖啡，意味着自己那杯也很快来临。

焦虑感也随之降低。

反之，你回忆一下竖形排队时的心情，大家都会焦急的望向柜台，心理不停的嘀咕，怎么这么慢？

这样的情景在生活中很常见，塞车时，你会忍不住把头伸出窗外，想一探究竟。

但是，就算你看到塞车的原因，难道路面情况会好一点吗？当然不能，但你心里会好受些。

再比如，曾有个实验，电梯里不显示楼层的变化，里面的人焦虑感立刻上升了很多。

所以，你应该明白，为什么大家在电梯里，都统一盯着门上变化的楼层显示，那就是在消除焦虑

感。

人是唯一拥有控制感的动物，控制感的获得，不仅来源于对事件进程的显性干预，也来源于对事件的目的所能及。

是的，当你在观察一事物时，就会因此获得了一种控制感。

这在现实中有很多可应用的场景。

如果你是个创业者，就可以考虑如何把内部运作的流程向客户展示，这会极大的提高客户的信任感和参与度。

比如，很多饭店的后厨是全透明的，就是让顾客看到整个过程；

再比如，为什么“得到”会把内部例会内容公开，让用户看到？就是为了增加用户的参与度嘛。

如果你是个职场人，领导给你布置个工作，你就一定要记得在过程中时时汇报，不要总想着把事搞完后，有了结果，再给领导一个surprise。

领导不需要惊喜，只需要控制。

二、人的主观感受来自于对比

先揭晓答案，星巴克摆放“依云矿泉水”根本不是拿来卖的，而是给你看的。

“依云矿泉水”在星巴克一般标价20多人民币，而星巴克咖啡价格在20-30上下。

所以，“依云矿泉水”只是个陪衬，由此在向你传递一个潜台词：

你看，一瓶水都卖20多，我20到30的咖啡还能算贵吗？

这种现象在营销领域很常见，《经济学人》杂志曾说过一个非常经典的案例：

一家杂志社想推出网络版，于是找营销专家策划，专家做了两个方案：

一：购买网络版要56美元；
二：购买网络加纸质版125美元。

结果，用户大多会选择56美元的网络版。

但是问题随之而来，纸质版的没人买，于是又请来一位营销大师，这位大师给了三个方案：

一、购买网络版要56美元；
二、购买纸质版125美元；
三、购买网络加纸质版125美元。

结果可想而知，大家都选第三个方案，第二个方案其实就是个陪衬。

这一招我们现实中随处可见，如果你留意一下手机话费套餐，就会发现确实存在陪衬者，只为你做决策方便。

这种“陪衬机制”的底层原理，就是诺贝尔得主卡尼曼所揭示的：人类的主观感受主要来自对比。

这给我们有什么启发吗？其实很多。

比如，你给领导写报告，如果时间充足，第一稿可以糙一点，因为无论怎样，领导看完都会提出意见让你改，所以第二稿要憋足劲，搞得完美一些，对比之下，比第一稿好那么多，通过率自然也高；

再比如，如果你是女孩，找闺蜜逛街，就不能找和你姿色差不多，要找比你差一点的，道理你自然懂。

“陪衬机制”在生活中处处有应用的机会，只看你是不是个“有心人”了。

3：经营如做人，都不要太势利

十几年前，良叔和几个朋友谈事，就近找了个星巴克，但我们几个都是一喝咖啡睡不着的主，所以什么都没点，只是干坐着。

一位工作人员，走了过来，我以为是撵我们走，连忙站了起来。

谁知，她笑了笑说：没关系，你们坐，你们坐。

我只是看到桌上有点污渍，来擦一下。

这下让我感觉挺不好意思，于是点了几杯咖啡含量极低的“摩卡”。

那是我第一次喝星巴克的饮品，却对这家企业顿生好感，成为日后的忠实拥趸。

本来以为，是那位工作人员的个人行为，最近有件事更让我觉得不可思议。

我经常在深圳书城星巴克写文章，而且有个御用宝位，安静、景色佳，可最近一直被一名流浪汉占据。

是的，你没看错，真的是名流浪汉，很年轻，但头发几乎能挤出油，整天一身油污满身的衣服。

一连两个月，都占据我的宝位，而且什么东西都不点，只是坐在那里，看手机里的动画片，一待一上午。

但是，工作人员对他却置之不理，甚至在店内分发免费饮品时，也给他也分一小杯……

我问一名工作人员，这人什么都不点，一坐两个月的人，你们也不赶走，为什么？

她说：“这是公司规定，只要在店里坐的人，都是顾客。”

这句话，还是小小颠覆了我对经营的认知。

放眼多数的餐厅、茶饮，很少会让你白坐，没一会儿店员就会问你要喝点什么，如果你说什么都不要，对方马上会说：

“不好意思，不消费不能白坐。”

哪怕当下一个顾客也没有，店家也会下逐客令。

这就是格局不够大，只把真正花钱的才当顾客，而忽视了那些潜在的消费者。

人家坐久了，多数人都都会花销，这不就有转化率了吗？

就算别人不消费，最起码也给商家攒个人气啊，路过的人看到你热火朝天，就有进来的冲动。

你看就是这样，做生意和做人一样，不要太势利。

人这一生很漫长，说不好谁会成为你的贵人。

前，看到一篇文章，说刚刚离职，就被很多同事拉黑。

我觉得那些同事真的好傻，多个朋友多条路，这句话什么时候都适用。

我以前在500强时有个习惯，但凡有离职的同事，我都会发个信息，道声别，说声保持联系。

因为这些出去的人就是一个窗口啊，他们在外面混得如何，不也给你个未来做个参照吗？

后来我出来创业，就是得到了一位离职同事的帮助，他几年前创业做培训。我是踩着他的脚印一步步走来，还真省了不少劲。

所以，我老妈以前说“人缘是攒出来的”。现在想想还真有道理，就像星巴克的理念，来的就是客，现在不消费，但终究有了消费的机会。

4：狼性文化不如人性文化

去年过年期间，我在欢乐海岸星巴克，旁边来了一个中年妇女，带着两个娃，她衣着华丽，穿金戴银。

只是她嗓门大了些，一直大声呵责那俩熊孩子，引来很多人侧望。

没一会儿，其中一熊娃把饮料打翻了，那妇女又尖叫起来，给了娃两巴掌，哇哇哇大哭。

妇女气急败坏的对着柜台大声：“服务员！服务员！快拿抹布过来啊！”

结果，柜台内的几个工作人员，没一个理她。

于是，她走向柜台，对着最近的工作人员嚷道：

“服务员！我叫你呢，你装着没听见吗？”

那女孩环顾左右，一脸懵懂回到：“我不知道你在叫谁？我们这儿没有服务员，只有咖啡师。”

妇女威胁到：“你怎么这种服务态度，不想让别人再来了吗？”

女孩微微一笑说：“请便”。

亲眼看到这一幕，心里默默给那女孩点赞。

日常中，你也会发现，星巴克的服务员，不，咖啡师，不像海底捞那般的热情，当然也不是冷冰冰，而是和你平起平坐。

他们不会因为你是顾客就刻意讨好你，这其实就是企业文化的体现。

星巴克中国区人力资源副总裁余华曾说过，企业内部从来不称呼“店员”或“员工”，而是称“伙伴”（Partner），就是想让每个人之间是彼此尊重。

这种人性文化，也许就是咖啡师们不太热情，却又恰如其分的原因。

相比较而言，我极讨厌很多企业崇尚的“狼性文化”，而且“狼性文化”往往会演变成一种“狼狗文化”。

怎么说呢？他们期望员工对待纪律的统一性像狼，但又有希望员工对待公司的忠诚度像狗；他们期望员工对待竞争的进取心像狼，但又希望员工对待客户的迎合度像狗。

这一会儿狼性，一会儿狗性的，员工不分裂吗，为啥就不能让他们拥有“人性”。

我的MBA管理学教授说过一句话，我很认可，他说：

“管理就像教育小孩，身体力行大于说教，你对员工啥样，员工也会对客户啥样。”

想想也是吧，你一嘴的仁义道德，却对员工百般苛刻，你还能指望员工对客户好到哪里？多半是能骗一个算一个。

最后，吃亏的到底是谁？

所以这件事对我的启发是，无论经营还是管理，无论对待客户还是对待员工，都还是回归本性好些。

不能因为员工身处底层，你就飞扬跋扈；

也不要因为客户手握财源，你就媚颜百献。

对人实实在在，把该做的做好，比啥都强。

（据中国企业家俱乐部）

成就事业的三条标准线

王石

我给自己定位叫“顽石”，就是一块顽固不化的石头。人家说，一般年轻人都是有棱有角，非常坚硬，随着生活的磨砺慢慢成熟，都变得圆滑了。我今年67岁，我觉得自己依然不圆滑。我很庆幸，因为我相信当我感到自己变得圆滑的时候，这一生就没有什么值得去奋斗、去好奇、去探索了。所以一直到现在，从某种角度来讲，我还是一个有棱角的石头，我有自己一直坚持的目标与原则。

第一，自卑是一种动力。

我从小非常喜欢体育，小学一年级开始学打乒乓球，很快又踢足球、打排球、打篮球、还喜欢短跑，后来改成中长跑、长跑，喜欢跳远、推铅球，尤其喜欢三级跳。但是在这些运动当中我都找不到感觉，因为我个子不够高，所以在体育方面，我一直有自卑心理。直到小学三年级，有一次郊游去爬一个小山坡，我们班分成四个小组，看哪个小组最先登上山头。我是小组的旗手，结果我的小组第一个登上山头，把旗插在那儿了。我才发现我登山比较快，因为我有登山的长处。一不小心，珠峰上去了两次，七大洲也登完了，再徒步穿越南北极。

这种自卑心理让我不服气，使我一直在寻找比较优势。人性不要只看缺点，其实缺点和优点之间是相辅相成的。自卑的心态，实际上是不想被别人看到。正因为它是弱点，你更要面对它，不断提升自己，发现自己的长处，克服自卑，这是推动个人与事业不断前进的动力。

第二，“私心”也是一种动力。

1977年，我到了广州铁路局工程五段，身份是技术员。第二年，我负责一个施工工程，要到深圳工作一年，后又回到广州铁路局沿线的其他地方施工。1980年，我的工作转到了外经委，1983年只身到了深圳。

我为什么要到深圳？当时我在外经委的职位是

副科长，但是再往上升职完全是听天由命了，那时的我似乎已经看到了这一辈子要走的路。当时我知道深圳在建立经济特区，就决定离开令很多人羡慕的外经委。到深圳去的主要原因，就是私字当头——我不满意现状，不安于现状，去深圳要实现自我，这就是我的私心。

我的体会是，中国的改革开放是人性的一次解放。从我的感受来讲，就是可以按照我的愿望、想法、诉求，实现个人的野心和追求，换一个活法。到深圳之后，遇到不如意和困难也不能随便放弃，因为这不是别人强迫我去的，也不是组织安排我去的。这条路是我自己的选择，所以我没有怨天尤人的道理。

因此我们不能一说到野心、一说到自私、一说到不服气，就觉得好像这都是负面的东西。其实都不是，没有这些，你怎么能不断前进？

所以要走好人生之路，要把握好三条线径：

第一条，底线：不行贿

我曾经急需需要车皮，就让小伙计买了两条烟送给货运主任，结果烟没送出去，但是人家把车皮给我们了。这是我自我认识的一个转折点，而且是不错的转折点。我就此得出结论，根据马斯洛需求层次理论，货运主任的诉求是一种比较高尚的诉求。我平时卖饲料，带着民工扛麻袋，这让货运主任很好奇：为什么这个城里人干得这么欢快？他觉得我有想法，我猜他特别想帮我，但又不知道怎么帮我。我现在需要计划外车皮，所以他愿意帮我。万科走到今天，获得了很多人的支持和帮助，也是出于高尚的诉求。我们也曾经遇到明显给万科使绊的、专门和万科过不去的。但最后不仅没能绊住万科，反而有不少是搬起石头砸了他们自己的脚。

一个企业办大了，一线领导为了完成任务，出于某种原因，可能会不自觉地出现问题。所以我在公开

场合提示万科的一线管理层，警告他们：其中任何一个人行贿，就是我王石行贿。一个企业要做到不行贿，做到制度上不行贿，企业就有一本账，否则根本无法支出。

不行贿，我觉得这是个尊严问题。我为了实现自我，为了有尊严，来到深圳创业，那我为什么要为了挣钱而失去自我呢！

当然底线还有很多，包括遵纪守法、质量第一、不偷税、善待员工等，这些都是底线。

第二条，中线：考虑长远发展

1+1=2，从自己的角度考虑，同时又将心比心对待别人。

以房地产企业为例，不是地价足够低就是好事，村民卖地给政府，政府再卖给我们，如果村民认为价格卖低了，就有可能影响到项目的建设。因此我们考虑在土地交易中的公平，让农民获得公平。

这就是中线，首先一定从自己的角度考虑问题，但同时又要将心比心地想到别人，从更多的角度考虑问题，使交易各方的利益尽可能得到满足，同时企业也能取得比较好的商业利益。道理并不特别，在MBA、EMBA的工商管理课程中，大家都听过1+1=2的道理。但是当很多人都不遵守的时候你遵守了，那么你就成功了，因为这是一种稀有资源。

在社会中，尤其处在当前中国大变革的时代，现在不是机会太少了，而是太多了。如何进行选择？不太讲功利，最后反而能获得很多好处；过于为了功利，可能什么也得不到。

凡是具有超额利润的项目就不做。2012年开始，万科就开始不做利润超过25%的项目。我为什么提出这一点？因为2012年房地产行业突然出现暴利，如果能有一块地与别人合作，那么条件是什么？低于40%的利润不考虑。我觉得这和当年万科做摄影录像机何其相似，于是我就让财务对万科8年间做摄影录像设备的整体财务状况进行了分析，看看那8年我们赚了多少钱、亏了多少钱。结果吓我一跳，是赤字，原来的超额利润，最后不仅被银行和市场全给收回去了，还出

现了亏损。为什么？当利润降到10%、5%的时候，企业根本不会做。银行贷款的利息、库存、物流、营销各方面的损耗却一直存在，原来有高达40%的利润时，根本不会在乎这些损耗，但当利润只有5%时就不行了，并且一直亏损。只不过因为有其他生意，所以忽略了这个业务在慢慢萎缩的事实。市场是非常公平的，企业原来的超额利润，市场会全给要回去，不但要回去，还要惩罚你。所以这就是为什么利润超过25%的项目，我们就不做。为什么不是26%？为什么不是24%？这不是一个精算的结果，就是个大概，但我所指的不是毛利，而是资产净回报。

第三条，高线：适当地让位、适当地让步

我曾经说过，万科只做住宅。但现在万科已经不是一个纯做住宅的公司了，现在的定位非常清楚，叫“城乡配套供应商”。

以前万科做住宅，是模仿了柯达和戴尔的企业路线。柯达做胶片做到了世界第一，戴尔做计算机做到了世界第一。但是后来柯达破产了，戴尔也被超越，这不得不让人检讨。在互联网时代，专做某一方面已经无法适应时代的发展了。当时我还是万科的董事长，坚信万科一定要转型。我把握了两点：第一，如何从制造向技术转型；第二，如何从销售向服务商转型。但是至于为何转成了城市配套供应商，或者城乡配套供应商，这是郁亮带领的团队探索的路线，而我是被动认可的。

什么叫被动认可？第一，我不是积极参与者；第二，我已经不管具体工作了，但是我接受他们的改变方向。作为一个领导，作为一个甚至非常有影响力的创始人，有时候被动未必是坏事。所以我想说，虽然我是被动的，但是我很欣喜地看到郁亮带领团队让万科转型做得非常好。

高线就是企业家在很能干、头脑很清醒的时候，要适当地让位、适当地让步，让年轻人做下一代的接班人。

(据快咨询)

中国石油举办庆祝改革开放四十周年成就展览

12月28日，“中国石油庆祝改革开放40周年成就展（1978-2018）”在石油大厦正式开展。展览以“改革新征程 开放新境界”为主题，系统地展示了中国石油1978年至今改革发展取得的各项工作业绩。

改革开放40年来，中国石油全面贯彻落实党中央、国务院决策部署，始终不忘“我为祖国献石油”的初心，时刻牢记推动我国石油工业发展的使命，开创了全面发展的崭新局面，为保障国家能源安全发挥了重要作用。改革开放带来的历史性突破，使中国石油从东部到西部、从陆上到海上、从上游到下游、从“引进来”到“走出去”，各项事业实现全方位发展，发生了根本性变化，取得历史性成就。

此次展览包括“回顾篇”“成就篇”“展望篇”三个部分，通过图、表、数，全面呈现中国石油40年来改革开放、生产经营、对外合作、党的建设等各方面工作业绩，突出体现中国石油在改革开放征途中为国家做出的巨大贡献、在经济社会发展中发挥的重要作用，展示百万石油人的辛勤付出和艰苦劳动。

（据中国石油网站）

中国建材再获两项中国工业大奖

12月9日，第五届中国工业大奖发布会在北京人民大会堂隆重举行。中国建材集团旗下的巨石集团荣获“中国工业大奖”，中建材蚌埠玻璃工业设计研究院《超薄触控玻璃关键技术与成套装备开发及产业化》项目荣获“中国工业大奖项目奖”，这是继北新建材荣获第四届中国工业大奖之后，中国建材集团在新材料制造领域再次摘得两个工业领域最高奖项。

近年来，中国建材集团围绕打造国家级材料科研平台、“三新”产业发展平台等六大平台，大力实施创新驱动，初步形成了“十大新材料”体系，先后培育出高性能玻纤、碳纤维、光电玻璃、锂电池隔膜、氮化硅陶瓷等一批高价值专利。

中国工业大奖是经国务院批准设立的我国工业领域最高奖项，被誉为“中国工业奥斯卡”，旨在表彰坚持科学发展观、走中国特色新型工业化道路，代表我国工业化的方向、道路和精神，代表中国工业发展最高水平，对增强综合国力、推动国民经济发展做出重大贡献的工业企业和项目，每两年评选、表彰一次。

（据中国建材集团网站）

山水文园集团董事局主席李辙荣获“2018精瑞公益之星”

12月28日，第15届精瑞人民奖颁奖典礼活动在京召开。山水文园集团董事局主席李辙因其对公益的卓越贡献，获得“2018精瑞公益之星”荣誉。全联房地产商会名誉会长、清华校友房地产协会名誉会长聂梅生教授为李辙颁发奖杯。

会上，李辙分享了遍访全球考察的抗衰老最新科技资讯及自身的健康养生理念，并号召大家关注科技发展，运用高科技实现长寿目标！

（据山水文园集团网站）

贵州特需商品供应公司积极加强电商平台建设

12月19日，由商务部电子商务和信息化司指导的首届中国贫困地区特色农产品品牌推介洽谈会在北京举行开幕式。

贵州特需商品供应股份有限公司旗下贵州华粹馆食品有限公司代表参会并与多家电商平台达成合作意向，特需公司旗下的系列调味品产品，茅台有机蔬菜等产品将加入到京东网上商城，天猫，中粮我买网，每日优鲜，食行生鲜等电商平台。

公司负责人海燕翔表示，希望在中国电商扶贫联盟的支持下，进一步做好电商销售工作，让家乡的好产品登上更高效、更快速、更有效的销售平台，更快地走向全国。

（贵州特需商品供应股份有限公司网站）

中国石化首座海外加油站在新加坡开业

12月18日，由香港公司负责运营管理的中国石化首座海外加油站新加坡义顺一道站正式开业。该站充分考虑新加坡消费者习惯和特点，并结合中国和新加坡特有元素，突出新一代加油站形象，为周边居民提供丰富商品和便利服务。

（据中国石化报）

富春江通信集团获全国无偿献血最高奖项

近日，在国家卫生健康委员会等国家部委联合下发的全国无偿献血表彰文件中，富春江通信集团榜上有名，荣获全国无偿献血促进奖单位奖，这是国家表彰无偿献血组织单位的最高奖项。

富春江集团一直秉承“永续创新发展、通力回报社会”的经营理念，诚信经营、热心公益，积极履行企业社会责任。集团自上世纪90年代就开始组织开展无偿献血活动，每年的“3.5雷锋纪念日”成为企业员工奉献爱心的舞台，累计已组织无偿献血活动20余次，献血总量超过40万毫升，参与人次超过2000人，35名志愿者加入中华骨髓库，2位员工成功捐赠造血干细胞。通过先进人物的示范引领，企业中的“最美现象”不断涌现，“最美行为”蔚然成风。

（据富春江通信集团网站）

森诺公司2018年捷报频传

2018年，森诺公司立足石油行业，面向全能源领域谋划公司战略布局和结构调整，取得了健康稳定发展的可喜业绩。

在青岛，“森诺技术有限公司”和“青岛启迪森诺清洁能源科技有限公司”相继注册成立，森诺技术对接国家级西海岸新区发展战略，重点发展环境工程、节能工程、市政工程业务；与清华启迪合作开启服务全能源领域新征程。

在新疆，为西北油田提供了“三位一体，四化融合”的油公司升级版顺北管理方案，开创了15人管理百万吨级油田的先河，顺北模式也荣获2018年中石化集团公司管理创新一等奖。

在重庆，参与并服务国家级页岩气示范区建设，《涪陵页岩气田一期工程整体增压开采》完成了从项目方案、可研、设计到投运的全过程服务，实现工艺PFD、PID体系的完整设计、三维软件应用零的突破。

在上海，“加油站防渗改造”项目组全力推进调研进度，仅用一个半月就完成了130座加油站踏勘工作、三个月完成全部施工图设计，创造出“森诺胜利模板”，展现出优质服务、敢于担当、勇于挑战、吃苦耐劳的团队精神。

2018年，公司获得了工程咨询单位石油天然气、石化、火电（含电力、新能源等）、市政公用工程的专业甲级资信评价。

（据森诺公司网站）

北大科技园获“中国技术创业协会创新创业贡献奖”双项殊荣

12月1日，北大科技园斩获“中国技术创业协会创新创业贡献奖”双项殊荣，北大孵化器荣获2018年度“科技企业孵化器贡献奖”、北大科技园总裁陈庚荣获2018年度“科技企业导师贡献奖”。

北大科技园将进一步夯实科技服务运营商定位，构建“创业+创新”、“线上+线下”、“技术+服务”、“产学研+商业驱动”的双创服务体系，全面服务于国家“创新驱动”、“双创”再升级发展战略。

（据北大科技园网站）

黄锦辉获“中国改革开放四十年杰出人物”的荣誉称号

12月28日-29日，2018中国国际财经年会在北京举行

会上，利安达会计师事务所被授予“中国改革开放四十年优秀品牌”、首席合伙人黄锦辉先生被授予“中国改革开放四十年杰出人物”的荣誉称号。

利安达会计师事务所自1993年成立以来，秉承着“健康、稳定、和谐、持续发展”的经营理念，坚持“创新求发展、走品牌之路”，并于2009年以“造船出海”的国际化发展模式自创了中国自主品牌的国际会计公司-利安达国际会计网络。此次获奖表明利安达在专业领域和国际化的探索、发展和成就得到相关部门和行业的认可。

（据利安达会计师事务所网站）

邮票印制局完成《改革开放四十周年》纪念邮票的印制任务

12月18日，邮票印制局印制的、由中国邮政发行的《改革开放四十周年》纪念邮票问世。

该纪念邮票一套2枚、小型张1枚。邮票图案名称分别为“高举旗帜”和“伟大实践”，小型张图案名称为“筑梦新时代”。

“高举旗帜”邮票画面选取深圳拓荒牛雕塑等元素设计而成，票面上的文字为“实践是检验真理的唯一标准”，寓意党中央团结带领全党全国各族人民锐意进取，改革开放，成功走出一条中国特色社会主义道路。

“伟大实践”邮票画面选取人民大会堂等元素设计而成，票面上的文字为“决胜全面建成小康社会”，寓意改革开放40年，党和国家各项事业取得举世瞩目的伟大成就，全国人民在改革开放伟大实践进程中共享繁荣发展的幸福和喜悦。

“筑梦新时代”小型张选取华表、天安门、和平鸽等元素设计而成，寓意党中央团结带领全党全国各族人民在新时代新起点上继续推进改革开放，朝着实现中华民族伟大复兴中国梦的目标扬帆远航、筑梦前行

（据中国邮票印制局网站）

养元饮品六个核桃院士工作站、博士后科研工作站正式启动

12月17日，公司“六个核桃院士工作站、博士后科研工作站”正式启动。

六个核桃院士工作站的启动，标志着养元智汇在推进产学研合作、高层人才培养、科技合作交流等方面，搭建了“人才强企”的新平台。养元公司将依托科研工作站，不断提高创新能力，在科技研发、成果转化等方面取得丰硕成果，为推动公司乃至高新区整个食品产业实现高质量发展作出重大贡献。

中国工程院院士、北京工商大学校长孙宝国院士，养元公司董事长姚奎章及其他相关领导、媒体代表、企业代表、学生代表等200余人共同出席了本次仪式。

孙宝国院士作了《中国食品产业的机遇与食品界的历史使命》的主题报告。孙院士指出，食品行业是永恒的朝阳产业，未来，健康、美味、方便、实惠将是中国乃至世界食品发展的趋势。

公司董事长姚奎章表示：养元公司成立二十余年来，始终坚持把技术领先作为企业可持续发展的内驱动力，通过制定标准、技术升级、强强联合，持续将核桃饮品行业提升到新的发展水平。借助提高科技创新能力，持续引领核桃饮品行业更加规范、健康地发展。

（据养元智汇网站）

朗坤荣获中国新能源国际发展先锋单位称号

12月26日，中国新能源海外发展联盟主办的2018中国新能源国际发展大会暨2018中国新能源海外发展联盟年会在北京召开。朗坤智慧受邀出席并荣获中国新能源国际发展先锋单位称号。

（据朗坤智慧网站）

燕山石化完成北京市2018年蓝天保卫战重点环保项目

近日，燕山石化两台170吨/小时高压锅炉超洁净排放改造项目顺利收官，标志着该公司又一项列入北京市2018年蓝天保卫战的重点环保项目圆满完成。

该项目采用SCR脱硝技术、石灰石—石膏湿法脱硫除尘一体化技术，对两台170吨/小时高压锅炉进行烟气治理。改造后，两台锅炉氮氧化物、二氧化硫、烟尘颗粒物排放浓度分别小于30毫克/立方米、10毫克/立方米、5毫克/立方米，优于国家标准，并达到北京市新建锅炉环保标准，实现超洁净排放。同时，蒸汽生产能力也从80吨/每小时提升到了170吨/每小时，为燕山石化乙烯月产量连续5个月突破7万吨提供了坚强的动力保障。

(据燕山石化网站)



长空论剑 沙场点兵 北汽集团出战珠海航展

11月6日至11日，第十二届中国国际航空航天博览会在珠海举行。

北汽集团携旗下北京通航、北京越野车陆空双线出击，E-350水陆两栖轻型固定翼飞机、P750飞机、AW系列直升机、天眼工程四旋翼无人机、AT200大型货运无人机、JH-2农用直升机、自主品牌越野车军用及民用全线车型闪亮参展。

此次珠海航展成为了充分展示北汽集团60年汽车工业积淀以及新时代高质量发展、打造“高、新、特”核心竞争力的一个重要窗口。

(据北汽集团网站)



北京银行文化·创客中心正式成立

在全国文化中心建设的重要时期，北京银行再次升级文化金融服务，创新推出银行系文化创客中心。

北京银行文化创客中心重点服务广大创业创新文化企业，定位于“孵化器+加速器”，打造“跨界合作窗口、创业孵化空间、资源共享引擎、成长共赢舞台”四位一体服务平台。

全国统一客服电话 95526.

(据北京银行网站)

中色哈萨克斯坦公司荣获企业社会责任总统银奖

12月11日，哈萨克斯坦全国工业化成就视频大会暨颁奖典礼在阿斯塔纳举行，中色哈萨克斯坦公司荣膺“2018年度社会责任总统银奖”和“劳动保护最佳企业”奖。

该奖项是2008年由纳扎尔巴耶夫总统为表彰在履行社会责任方面做出贡献的在哈企业而设立的。11日当天，哈萨克斯坦总统、总理和政府各部官员出席了颁奖典礼。

中色股份积极践行国家“一带一路”和中哈产能合作战略，截止目前，在哈已完成工程承包合同额近20亿美元，累计纳税近1.7亿美元。中色哈萨克斯坦公司曾获得哈萨克斯坦2016年度建筑及安装行业领袖银奖，入选哈2016年进出口100强榜单名列第8位。累计为当地提供了6000多个就业岗位，长期赞助当地福利事业，帮助修缮了二战胜利纪念碑；逢年过节，组织员工与当地居民参加联欢活动，发放节日慰问品，获得哈当地政府和社会各界的广泛赞誉。

(来源：中色股份网站)

张伟同志任中国石油天然气集团有限公司董事、总经理、党组副书记

2018年12月29日上午，中国石油天然气集团有限公司召开领导班子扩大会议。受中组部领导委托，中组部有关干部局负责同志宣布了中央关于中国石油天然气集团有限公司董事、总经理、党组副书记任职的决定：张伟同志任中国石油天然气集团有限公司董事、总经理、党组副书记，免去其中国中化集团有限公司董事、总经理、党组副书记职务。上述职务任免按有关法律和章程办理。

(据中国石油网站)

中国建材集团被确定为国有资本投资公司试点企业

近日，中国建材集团等11家央企被确定为新一批国有资本投资公司试点企业。

12月28日，中国建材集团表示：将明确战略定位，打造材料领域具有全球竞争力的世界一流投资公司，要积极推动基础建材行业的供给侧结构性改革，在培育和发展战略性新兴产业新型材料产业方面积极作为，全力服务国家“一带一路”倡议。要全面加强党的领导，实现企业党建与企业经营、管理治理、文化建设、廉洁从业的有机结合，积极探索

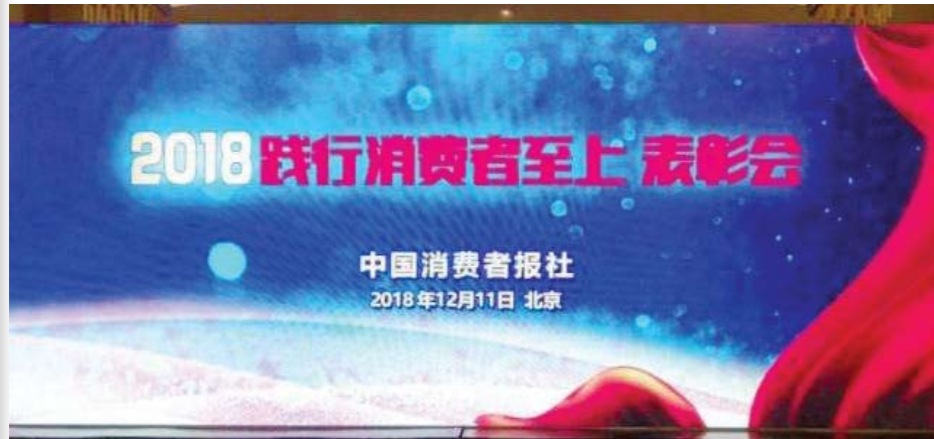


“国资委—投资公司—混合所有制企业”的国有资本融入市场经济的体制和机制，进一步加大混合所有制改革力度。中国建材集团将把国有资本投资公司试点作为2019年工作的重中之重，在组织保障、人才配备、资金支持等方面给予全力支持，以国有资本投资公司试点工作带动中国建材的进一步改革发展。

(据中国建材网站)

福田汽车斩获“2018年践行消费者至上示范企业”

12月11日，由国家市场监督管理总局和中国消费者协会指导的“2018中国消费·维权高峰论坛”在北京举行，福田汽车斩获“2018年践行消费者至上示范企业”荣誉称号。



作为国内商用车行业的佼佼者，福田汽车始终坚持以客户价值为引领，以产品和服务为落脚点，精准洞察客户需求，致力于为客户提供全生命周期专属定制方案，解决行业痛点问题，从而获评该奖。

(据北汽福田网站)

北新房屋藏式安居别墅落户西藏边陲玉麦乡

为了支持位于祖国西南边陲的西藏山南市隆子县斗玉乡的玉麦小康示范村建设，2018年5月北新房屋正式进场施工。

玉麦乡位于海拔3500米以上的青藏高原，进入这里要翻过两座海拔5000米以上的雪山。这里路面崎岖，急弯、临崖、暗冰、冲沟遍布，全年平均气温仅为6度左右。建筑材料运输不便、生活物资供给困难。

北新房屋面对重重困境，不畏艰难，日夜奋战，全力以赴投入了小康新村的建设。公司针对高原地区恶劣气候下的建筑设计与施工进行了充分探索、通过预案筹备与应用升级，充分发挥北新房屋运输的便利性、超强的耐候性、卓越的结构稳定性、抗9度烈度地震、干法作业和快速装配等技术优势，确保了项目按期进行。日前，采用北新房屋绿色装配式技术建造的玉麦新村顺利竣工。十九大期间受到习近平主席回信鼓励的、常年为国守边的卓嘎、央宗姐妹等玉麦乡农牧民彻底告别简陋

的石头房，搬入了对接国际标准、品质卓越、抗震安全、保暖节能的藏式别墅。

北新房屋深厚的技术实力、能打硬仗的施工团队、舒适优质的房屋质量、以及央企的高度社会责任感获得了西藏各界和当地居民的高度赞誉。

(据北新建材网站)



恒天新楚风公司首批500辆电动车开赴京城

12月12日下午，由恒天集团新楚风公司专为现代城市物流量身设计制造的，价值1亿元的500辆新能源汽车开赴北京，正式交付使用。

此次交付的500辆新能源汽车HQG5043XXYEV3，是具有载货量大、安全可靠、机动灵活、经济实用等优点，一次充电可续航350公里以上，有“续航王”之美誉。



目前，恒天新楚风公司的业务主要涵盖载货汽车、客车、专用车、新能源汽车等，产品种类丰富、资质齐全。为了保持

发展“后劲”，恒天新楚风还建有5个国内整车生产基地、2个海外生产基地、2个发动机生产基地、4个研究院、4个在建项目，具备年产40万辆各类车辆的生产能力。恒天新楚风汽车凭借优秀的品质，不仅在国内市场表现稳健，在海外同样表现不俗，已覆盖东南亚、中东、澳洲、美洲等国家和地区。

(据恒天集团网站)

山水文园集团获“2018年度文旅产业领军企业”殊荣

12月6日，由和讯网主办、以“资本赋能高质增长”为主题的第十六届财经风云榜第九届地产金融创新峰会在北京举行。峰会综合考量多个维度，对过去一年取得巨大突破的企业深度评估并公布了获奖榜单。作为峰会的标志性事件，本次颁奖的意义在于记录和推动中国地产发展力量，致力于

引领中国地产界走向健康发展之道。峰会上，山水文园集团凭借其打造的高品质生活体验及超强的资源整合能力荣获“2018年度文旅领军企业”殊荣。

通过多元产业融合，及与全球顶尖IP的合作，山水文园集团已然成为国内文旅产业中的典范。在第十五届“世界品牌大会”上，山水文园集团以品牌估值55.08亿元入围2018年《中国500最具价值品牌》。

(据山水文园集团网站)



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



