

首都企业家

2019.12

总第 322 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

领袖颁奖



张小影 宋志平 王兵

出席2019中国企业领袖年会并发表演讲

宋志平: 2020要做正确的事

陈春花: 2020年经营关键词

中国企业家

丹泉酒业

2019最具影响力的
25位企业领袖颁奖典礼

颁奖



2019中国企业领袖年会
China Entrepreneurs Summit

宋志平获最具影响力的25位企业领袖·终身成就、中国十大品牌年度人物、中国企业全球竞争力榜样等三项奖励



中国企业全球竞争力榜样

获奖人：

中国上市公司协会会长 宋志平

颁奖词

他曾经同时担任两家央企的掌门人。在他的带领下，经过不到10年的时间，两家央企都成为世界500强。2019年，他出任中国上市公司协会会长，开始了企业界“运动员”到“教练员”的华丽转身。

寻找中国
创新
榜样

12月9日晚，在由《中国企业家》杂志社主办的“2019最具影响力的25位企业领袖”颁奖典礼上，宋志平获得2019‘最具影响力的25位企业领袖’终身成就奖

12月18日晚，2019（第十四届）品牌年度人物峰会颁奖盛典在北京国际饭店举行。宋志平荣膺“2019十大品牌年度人物”

12月22日，由人民日报社指导、《中国经济周刊》主办的第十八届中国经济论坛在人民日报社举行。本届论坛以“中国企业的全球竞争力”为主题，超过400位来自政商学界的重量级嘉宾共聚一堂，论坛上，中国上市公司协会会长、首都企业家俱乐部理事长宋志平荣膺“中国企业全球竞争力榜样”。

中国石油集团董事长王宜林在黑河计量首站向中俄两国元首报告供气准备情况



12月2日下午，在中国国家主席习近平、俄罗斯总统普京共同见证下，中俄两国又一条能源大动脉——中俄东线天然气管道正式投产通气。

在习近平主席和普京总统致辞后，中国石油集团董事长王宜林在向两国元首报告供气准备情况时说，建设中俄东线天然气管道工程，是习近平主席和普京总统亲自决策、亲自推动的重大战略性项目。今天，两国元首又亲自出席管道投产通气仪式、共同见证这一历史时刻，这是对我们百万石油人极大的鼓舞和鞭策。中国石油在党中央的坚强领导下，始终把建设好中俄东线天然气管道作为头号工程，继承发扬大庆精神铁人精神，团结一心、顽强拼搏，按期完成了黑河—长岭段工程建设和投运准备工作。首次采用大口径、高钢级、高压力组合，从关键核心设备到自动控制系统全面实现国产化，建成目前国际上单体规模最大的天然气长输管道。本次投产通气的北段工程，第一年将引进天然气50亿立方米，中段、南段全线贯通后，每年380亿立方米管输天然气将直达上海，造福更多沿线群众。

王宜林表示，中俄东线天然气管道承载着中俄两国元首的重要嘱托，承载着两国企业和民众对开发利用清洁能源、共创美好环境的不懈追求。我们将始终坚守安全环保底线，精心组织后续工程建设，切实提升运营效率和管理水平，确保管道安全平稳运行。我们将与俄方合作伙伴密切沟通协调，加强资源与市场衔接，确保天然气稳定有序供应。我们一定在中俄新时代全面战略伙伴关系指引下，继续深化与俄罗斯的油气合作，为增进中俄两国人民友谊、推动经济社会发展做出新的贡献。

（据中国石油报）

张小影、宋志平、王兵及部分首都企业家俱乐部代表出席2019中国企业领袖年会

12月8—9日，2019（第十八届）中国企业领袖年会在北京中国大饭店隆重举行，来自全国的近千名位企业界人士出席年会。

此次领袖年会以“决胜2020”为主题，通过“领袖大课”“领军者快课堂”“主题论坛”等多场活动，围绕针对数字化转型、人工智能、精准扶贫、制造强国、穿越周期等主题，进行了深入探讨。

经济日报社社长兼总编辑、首都企业家俱乐部副理事长张小影；中国建材集团原董事长、首都企业家俱乐部理事长宋志平；北新建材董事长、首都企业家俱乐部秘书长王兵及近30位会员单位的企业家代表出席了本次年会。



张小影在开幕致辞中呼吁，新时代的中国企业家要做美好生活的筑梦者、做高质量发展的践行者、做中国故事的创造者。

首都企业家俱乐部理事长宋志平在领袖大课环节，做了《问道管理》的演讲，随后还参加了闭幕主旨演讲，在《2020最需要的就是企业家精神》的演讲中宋志平指出：

我们现在面临着经济下行压力和结构调整的压力，但全国的经济实体如果大都能坚定信心，都能从我做起，就没有克服不了的困难。

面对困难，我们要坚持3个认识，一是你困难、他困难，大家都困难；二是最困难的时刻，可能就是困难快过去的时候了，三是所有的困难还得靠大家共同努力去解决，你不能怨天尤人，因为我们是做企业的。

即使困难的时刻，我们也需要有一个好的心态，一定要把心绪放平，把我们自己的企业做好。如果每个人都能把自己的企业做好，我们宏观不就好了吗？在当前的形势面前，最重要的企业家要有信心。

企业家精神是什么？第一条是创新精神，改变环境，改变就叫创新。第二条就是坚守精神，一个企业要想做好，没有十年、二十年不行，你要想做到极致，没有三四十年的不行。第三条是需要责任。企业家要担更多的责任。



关，我们必须树立信心，信心比黄金还要重要。

首都企业家俱乐部秘书长王兵参加了“穿越周期”开幕主题论坛，在谈及企业负债风险时，王兵说，在北新建材内部，对负债极为看重，企业的经营管理不能光看资产规模或者营业收入，甚至不能光看报表上的利润，资产负债表、损益表、现金流量表都要看。



2020年，我们要渡过经济下行的难关，要保证小康实现和“十三五”规划的完美收官，最重要的还是要靠我们的企业家精神。习总书记对我们企业家是寄托了很大的期望，他说世上的活力是来自于人，特别来自于企业家，来自于企业家精神。在2020年，最重要的就是要弘扬我们的企业家精神，带领我们的企业，带领我们整个的经济度过这一

钱，沃尔玛做超市的也能成为世界首富，所以每个周期都有机会，每个周期既是危机也是机会。

王兵分析说，技术发展本身也在创造新机会，未来的装修材料发展到不用刷漆了，就解决了中国的环保问题，也解决了国外人工费很贵的问题，就带来了新的市场。

王兵最后说：所有企业都要专注创新、修炼内功。他面对2020年，强调了两句话，一要做好发展和创新，只要有优势还是要发展；二是结合自身情况，做好瘦身和变现。

此次年会，宋志平被授予2019中国最具影响力的25位企业领袖、终身成就奖。

中国企业领袖年会由《中国企业家》杂志社自2002年创办，是中国商界最具影响力的年度盛会，已成为经济趋势的瞭望塔、商业思想的激荡场、市场动力的策源地。18年来，近2000位知名企业家登上领袖年会的舞台。每届年会都以深刻而富有前瞻性的主题、高层次的演讲嘉宾和丰硕的会议成果成为商界的风向标，年会的传播量超过1亿人次。

北京银行董事长张东宁荣膺 “2019中国经济年度人物”



12月15日，由《经济》杂志社、《环球时报》社、中国亚洲经济发展协会联合主办的“2019中国经济高峰论坛暨第十七届中国经济人物年会”在北京隆重举行。北京银行董事长、党委书记张东宁凭借始终如一的敬业奉献和拼搏奋斗精神，全面强化经营管理，带领北京银行打造“全球百强”银行，创造领先同行业的优秀业绩，荣膺“2019中国经济年度人物”。

大会颁奖词指出，张东宁董事长带领北京银行“打造‘全球百强’银行，截至2019年9月，北京银行资产规模从成立之初的200多亿元增长到2.68万亿元，一级资本在全球千家大银行排名第61位，连续六年跻身全球百强银行；品牌价值达到548.86亿元，排名中国银行业第6位。”获此殊荣，正是行业和社会对张东宁董事长“扎根首都沃土，书写金融传奇”的认可和肯定。

北京银行成立于1996年，是一家中外资本融合的新型股份制银行。北京银行紧扣高质量发展工作主线，稳中求进、改革创新、优化结构、科技赋能，实现了业绩品牌、发展战略、服务特色、管理效能等的全方位提升，在全力服务首都发展的进程中创造了优秀业绩和亮丽品牌，在建设高质量银行的道路上迈出了新步伐，凝聚着北京银行董事长张东宁的艰辛付出、创新探索。

北京银行坚持以服务首都为战略中心，围绕“四个中心”建设、京津冀协同发展、城市副中心、十大高精尖产业发展等重大战略，加大信贷投入、提升服务质效，为首都建设贡献全力。累计向首都投入资金超过10万亿元，累计向北京市缴纳税收701亿元；累计为首都近12万家小微企业提供

优质金融服务，北京地区每4家小微企业就有1家是北京银行的客户，带动就业数百万人。

(据凤凰网港股)



把握变局 创新模式 徐和谊荣获 “纪念建国70周年 中国汽车风云人物奖”



12月26日，2019第六届寰球年度车盛典在京举行，北汽集团党委书记、董事长徐和谊获“纪念建国70周年·中国汽车风云人物奖”。

徐和谊在发表获奖感言时表示，企业的领导者不仅要带领企业提供好的产品或服务，更要创新发展模式、凝聚员工思想、融合时代精神、塑造企业文化。当前中国汽车行业正经历大变局，这种变局不是短期的，而是行业发展的客观存在，符合行业成长的客观规律，行业调整、行业转型摆在眼前，希望整个行业要有思想上的高度

认识和措施上的充分准备，共同努力推动行业实现由大变强、转型升级。

中国汽车产业正面临百年未有之大变局，北汽集团作为中国汽车行业骨干企业，不懈探索中国车企升级新路径，持续进行全领域、全产业链、立体式的转型升级，规模实力与行业地位实现巨大跃升，连续七年入围世界500强，2019年排名第129位。

当前，北汽事业已经正式进入“高、新、特”发展的新时代。今年是北汽集团开启新能源汽车产业发展第十年，坚定不移地加速推进“双轮驱动”战略落地，抢占未来汽车行业制高点，是北汽集团面对新形势、新挑战的决心和主动作为。十年来，北汽集团全面新能源化和智能网联化硕果累累，新能源汽车产销量突破50万辆，乘用车连续6年居全国纯电动车销量第一。以“海豚+”战略为指引，智能网联产业明显提速，智能技术、智能产品、智能生态和智能交通四大重点领域取得阶段性成果，在世界智能网联汽车大会、世界5G大会等行业盛会展示。

(据北汽集团网站)



国金黄金开展“爱心捐赠 助力梦想”活动



2019年11月8日和23日，北京国金黄金公益基金会分别在贵州省凤冈县石径中学和河北围场县牌楼小学开启了今年入冬以来的两场公益助学活动。

石径中学，位于两山夹击的河畔，办学资金不足、办学条件艰苦、教学设施简陋，现有学生247人，其中贫困生78人，留守儿童48名；牌楼小学专业教师匮乏、教育经费不足、基础设施弱。对此北京国金黄金公益基金会向两所学校提供了奖学金、一次性资助金、冬季采煤金、贫困生校服、饭卡及阅卷扫描仪、打印扫描复印一体机等资金和实物，还携手上海市陈伯吹教育集团捐赠了900多本书籍。

除了物质方面的资助支持，基金会还特别邀请国金黄金股份有限公司的设计师来到现场，与孩子们进行绘画构思互动，培养孩子们的审美及创造能力，丰富其精神文化生活，实现健康全面发展的目标。在老师的指导下，孩子们通过团队协作和巧妙构思，顺利完成了自己的绘画作品，并领取到了基金会为他们专门准备的美术工具。

北京国金黄金公益基金会自成立以来一直努力践行社会责任，以“做强自己、不忘社会”为初衷，通过资助贫困、济困、公益活动，促进人间真情与爱心奉献精神的发扬。尤其是在教育方面，北京国金黄金公益基金会积极响应“扶贫必扶智，让贫困地区的孩子接受良好教育”的扶贫工作要求，将公益助学与教育帮扶相结合，开展形式多样的教育扶贫工作，回报社会，传递正能量。

(据国金黄金网站)

卷首语

JUNIOR

第十八届中国企业领袖年会于12月8日隆重召开，首都企业家俱乐部理事长宋志平、秘书长王兵应邀出席论坛并发表演讲，俱乐部的部分企业家代表出席了会议，分享了会议成果。

临近年终，宋志平理事长三喜临门。分别荣获了最具影响力的25位企业领袖·终身成就、中国十大品牌年度人物、中国企业全球竞争力榜样等三项奖励，可喜可贺。

今年是同仁堂创立350周年，北京日报发表了专题文章，对这家享誉海内外的知名老店在新时期的创新探索历程做了介绍，在此，我们也向同仁堂的350周年生日表示祝贺。

我们即将跨入伟大的2020年，面对建设中国特色社会主义的宏伟蓝图，我们该如何脚踏实地地做好践行？全国政协原副主席王钦敏强调了要《共同营造服务企业家的浓厚氛围》；经济日报社社长兼总编辑、首都企业家俱乐部副理事长张小影提出了《新时代企业家要承担的3项新使命》；经济学家陈春花和吴晓波分别提出了《2020年的经济关键词》和《2020年八大趋势》；首都企业家俱乐部理事长宋志平更是条理清晰地提出了《2020要做正确的事》，领导、专家、企业家从不同的角度为企业家们分析了经济形势、预测了发展趋势，助力了企业前行。

2020新年钟声即将敲响之际，我们谨向多年来热心关注《首都企业家》的各界人士表示衷心的感谢，祝愿大家新年快乐，期待来年有更紧密的交流与合作。

C O N T E N T S

目录

SHOUQUQIYEJIA

■ 卷首语 Preface

领导讲话

10/王钦敏：共同营造服务企业家的浓厚氛围

专家论坛

12/张小影：新时代企业家要承担三大新使命

13/陈春花：2020年的经营关键词

16/吴晓波：2020年8大趋势

企业家论坛

24/宋志平：2020 企业要做正确的事

企业万象

28/品牌建设擦亮金字招牌 350年同仁堂魅力永恒

俱乐部文苑

32/宋志平：我在企业四十年

袁宝华管理思想

34/袁宝华论社会主义企业管理(连载)

会员单位信息

40/中石油2019年新增探明油气地质储量当量18.4亿吨

40/宋志平获评“2019十大品牌年度人物”

40/北京冬奥会氢气“新能源”项目施工正酣

41/中国上市公司协会会长宋志平荣获“中国企业全球竞争力榜样”称号

41/王兵出席2019央视财经论坛

41/北新建材“龙牌”荣获2019年“中国品牌年度大奖NO.1”荣誉称号

42/中国建材入选2019中国品牌强国盛典榜样100品牌

42/黄锦辉被授予“中华红丝带关爱之星”称号

42/北汽集团获得2019年“中国品牌年度大奖NO.1”奖项

43/中国石油入围国内外品牌榜单

43/联想控股集团董事长柳传志卸任

43/中国电影资料馆举办2019北京国际绿色电影周

44/同仁堂名列中国医药企业品牌影响力排行榜首位

44/中国石化境外工程项目首获鲁班奖

44/现实版的“冰雪奇缘”即将上演

45/江泰保险荣获“2019中国金融机构金牌榜·金龙奖”
“年度最佳保险中介公司”

45/富春江通信集团精准扶贫工作获得社会高度认可

45/同仁堂成为2019“中国好品牌”惟一上榜医药品牌

韩博士健康信箱

46/干细胞抗衰之巢(下)

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

印刷日期：2020年1月10日



俱乐部微信服务号

十二届全国政协副主席王钦敏： 共同营造服务企业家的浓厚氛围



习近平总书记高度重视创新发展和优化营商环境工作，多次作出重要指示，强调要把创新摆在发展全局突出位置。在今年上海召开的第二届中国国际进口博览会上习近平主席提出，继续优化营商环境，不断完善市场化、法治化、国际化的营商环境。

今年以来，各级政府为营造国际一流营商环境，出台和实施了一系列的重要政策、措施，实施大规模的降税减费和降低社保缴费比例，预计全年将减轻企业和个人负担2万亿元。同时，进一步扩大对外开放，放宽市场准入，保护外商在华投资合法权益特别是知识产权等，通过了《中华人民共和国外商投

资法》，这些措施进一步激发了企业活力，为我国经济保持稳定发展提供了有力支持。优化营商环境已成为了当前经济发展的关键词和热门话题。从2013年5月至今，国务院共出台了59个有关优化营商环境的条例、通知、意见、规定和决定等，反映了国家对优化营商环境工作的高度重视和深入推进。2019年10月23日，国务院专门颁布《优化营商环境条例》，从制度层面为优化营商环境提供了全面保障和支撑。国际社会对我国营商环境的改善给予了高度评价，世界银行发布的《2019年营商环境报告》显示，中国营商环境总体评价在190个经济体中位列第46位，较上一年上

升32位，中国成为营商环境改善最显著的十个经济体之一。

下面，我就如何进一步优化营商环境，激发企业活力，实现创新发展谈三点看法，供大家参考。

一是企业家要认真学习、深刻领会党的十九届四中全会决定精神，特别是关于加快完善社会主义基本经济制度、优化政府职责体系，改善营商环境的重要论述，坚定投资创业、兴办实业的信心。营商环境是企业生存发展的土壤，是企业投资兴业的法治保障，是影响市场主体活力与兴衰的重要因素。党的十九届四中全会决定从坚持和完善中国特色社会主义行政体制和社会主义基本经济制度的高度和整体出发，提出要厘清政府和市场关系，改善营商环境，激发各类市场主体活力。坚持两个毫不动摇，深化国有企业改革，健全支持民营经济、外商投资企业、中小企业发展制度，完善构建亲清政商关系的政策体系，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。

营造各种所有制主体同等受到法律保护的市场环境。完善建设高标准市场体系和公平竞争制度，健全以公平为原则的产权保护制度，实现要素价格市场决定。我们要认真学习，深刻领会这些重要论述和决定，进一步坚定市场投资信心，为全面建成小康社会和下一个百年目标而努力奋斗。

二是在全社会要进一步营造和形成尊重企业家、关爱企业家、服务企业家的浓厚氛围，为企业家干事创业创造良好条件。企业家是经济发展的发动机，是社会财富的创造者，是市场经济的活力之源。企业家宝贵精神就是敢于创新、爱拼会赢和善于把握机遇。改革开放以来，我国经济发展取得的巨大成就，是与广大企业家的努力和奉献密不可分的。截至2018年年底，中国企业数量已经超过了3000万家，个体工商户数量超过7000万户。习近平总书记一直高度重视和关心企业家，2014年7月8日，习近平总书记给福建30名企业家回信，肯定并勉励他们继续发扬“敢为天下

先，爱拼才会赢”的企业家精神。优化营商环境就是要为企业家干事创业创造良好条件。2017年9月国务院发布《关于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的意见》。最高人民法院下发了《最高人民法院关于充分发挥审判职能作用为企业家创新创业营造良好法治环境的通知》，创造了更加良好的尊重企业家、依法保护企业家合法权益的法治环境，促进企业家公平竞争、诚信经营的市场环境，尊重和激励企业家干事创业的社会氛围。广大企业家也要继续发扬爱国、敬业、创新、诚信、守法、贡献的精神，不断提高自身素质，当好经济发展的带头人，并热心社会公益，保护生态环境，履行企业家社会责任，做中国特色社会主义事业的优秀建设者。

三是商（协）会和媒体要主动作为，助推改善营商环境。服务企业健康发展、企业家健康成长是商（协）会的天职。优化营商环境是改善产业发展生态的系统工程，同样需要发挥好商（协）会和媒体的作用。商（协）会作为行业和企业代表组织，是市场经济的重要参与者，在优化营商环境中，要进一步完善商（协）会职能，加强自身能力建设，创新服务方式，发挥商（协）会服务企业发展、反映企业诉求、维护企业权益、参与市场治理、推动诚信自律、倡导行规标准、保护知识产权、组织培训交流、宣传行业文化、弘扬企业家精神等功能。

媒体要发挥服务优化营商环境与经济创新发展的引导作用，营造良好舆论氛围。《中国企业报》高度重视营商环境的宣传和研讨，特别是2017年以来接连举办多场大型活动，引导和推动改善营商环境，起到了良好的效果。我们要发挥好媒体宣传和舆论监督作用，组织骨干力量进行重点采编报道，好的做法和典型事例要加大宣传、弘扬正能量，不好的也要实行舆论监督，促其改进。

（据中国企业报）

新时代企业家要承担三大新使命

——经济日报社社长兼总编辑、首都企业家俱乐部副理事长张小影在2019中国企业领袖年会上的演讲



十九届四中全会有一个重大的理论创新，即在公有制为主体、多种所有制经济共同发展“两个毫不动摇”基本经济制度的基础上，把按劳分配为主体、多种分配方式并存和社会主义市场经济体制上升为基本经济制度。

这一重大理论创新标志着中国特色社会主义市场经济制度更加成熟、更加定型，对于更好地发挥社会主义制度的优越性、解放和发展社会生产力，推动经济高质量发展，具有重大的意义。

新时代的中国企业家要承担什么样的新使命？我想主要有以下三条：

第一，要做“美好生活”的筑梦者。每一个企业、每一位企业家

的努力都能够让人民群众距离美好生活的向往更近一些。千千万万企业家的力量汇聚起来，就能够加速推进实现中华民族伟大复兴的“中国梦”。

第二，要做高质量发展的践行者。企业是高质量发展的主体，中国经济要向高质量发展转型，关键是企业要实现高质量发展。

第三，要做“中国故事”的创造者。过去70年中国企业和企业家的发展是“中国故事”最精彩的篇章。现在我们的企业在“走出去”的过程中，要在不同的地区创造更多、更精彩“中国故事”，要让更多的国家和地区的人民通过中国制造和中国企业、中国企业家来了解中国、认识中国、认同中国。

（据中国企业家）

注：12月8日至9日，由《中国企业家》杂志社主办的2019（第十八届）中国企业领袖年会在北京盛大举行。本届年会以“决胜2020”为主题，董明珠、刘永好、陈东升、王石、宋志平、宗庆后等上百位企业领袖齐聚一堂，上千位行业领军者到场。

陈春花：2020年的经营关键词

——著名企业文化与战略专家，北京大学国家发展研究院管理学教授在2019中国企业领袖年会上的演讲



2019，我们已经开始习惯接受「不确定性」所带来的一切挑战，中美关系的冲突，全球格局的动荡，数字技术嵌入给各个行业带来的波动，人工智能从想象到现实，中国驱动经济发展的新布局，以及中国企业上榜《财富》「世界500强」数量首次超过美国上榜企业数量，而在同年，美国181位顶级CEO联合发布宣言，企业的目的不再是追求股东利益最大化，而是让社会变得更加美好。

这一切交织在一起，让我们既感受到更加复杂的全球格局，更加快速的技术变化，领导者担当着更大的社会责任；又感受到创新带来的无限可能性，以及中国企业发展的新机遇。

如何理解2020年全球环境的变局？如何理解数字化生存的底层逻辑？如何界定企业发展的责任？以何种认知迎接2020年？已然摆在我们的面前。

数字化时代的到来，一方面将IT化、SaaS化、移动化、智能化快速地融入行业，让一些行业实现了蛙跳式的发展；另一方面，随着数字技术渗透到人们的生活之中，社会化、互动化、透明化、娱乐化也迅速地影响着每一个人，让人们愈发产生焦虑和不安。

我们感受到，今天的数字化变化在中国的加速度和影响，已经比全球其他任何地区可能都快，因此，中国企业更需要去理解，智能商业的意义与价值，而这也是2020年与以往不同之处。

对于今天的全球市场而言，人们用了「百年之未有的大变局」来形容，我想这既是一种巨大的挑战，也是一种巨大的机遇。这完全取决于我们以什么样的认知能力去驾驭。认知代表了一个人或者一个企业对外部环境、对产业格局、对市场与变化的思维框架。所以，我在2018年末、2019年初，反复强调，数字化时代我们需要从改变认知开始，因为沿着旧地图，找不到新大陆。

所以，对于将要到来的2020年，我依然不是用预测的方式，而是用认知的方式来谈谈我的想法。

01 理解2020年的经营环境

1. 数字化从消费端走到产业端

随着数字技术基础设施的更加完善，无论是算力的提升，数据的积累还是算法的突破，都沉淀到了一个相当深厚的程度，这一切使得算力加快，算力成本降低，以至于今天云计算无处不在，数据分享成为可能。

数字技术基础设施的完善推动了产业互联网的蓬勃发展，持续高效地推动数字技术与产业价值的快速融合，从消费，到金融，再到出行，再到媒体，再到教育，再到医疗，一些行业改变的方向已经越来越清晰。

2. 创造顾客价值是关键

德鲁克曾经给企业下了一个定义：企业是什么，企业就是创造顾客。到了数字化时代，数字技术率先改变了消费端的行为，也就意味着我们再强调顾客和市场细分概念，已经没有那么重要。

因为迭代与优化，让一切发生着动态的调整，价值的创造和价值的获取过程，都发生了根本性的变化，顾客也随之发生着动态的调整。所以对企业而言，真正关键是价值创造。所以在我看来，数字化时代，企业是什么，企业就是创造顾客价值。

3. 价值链变成价值网

我们在很长一段时间，理解了单个企业需要在一条价值链中，才能获得成长的机会，所以基于价值链的竞争模式，成为了企业战略选择的一个有效方式。但是，这也导致了企业与企业之间的竞争，转换为价值链与价值链的竞争，导致了产业价值被不同价值链博弈而侵蚀，使得很多产业价值并未很好得以释放。

数字技术提供了解决方案，把价值链变成了价值网，让企业成为价值网上的一个连接点，让数据

协同，让原有价值链上的合作伙伴共生，更拓展了原价值链外的价值，而这些协同的价值，远远超过了原价值链的内部价值。最典型的案例就是「双11」为什么可以不断刷新纪录？正是因为所构建的价值网络不断延伸所致。

4. 在商不可只言商

数字化与产业的结合，数字技术与人的组合，本质上，这是技术发展与社会进步的「边界」重塑。美国劳工部研究指出，65%的小儿儿童将会在长大后从事现在完全不存在的工作岗位，而部署机器人的公司也会在未来创造更多新的工作条件，引导组织人才结构、技术水平、价值创造方式、工作环境等的变革。

AI将会改变组织的工作方式，亦将改变社会关系本身。所以，我们已经不再处在一个「在商言商」的世界里，真正的商业价值一定是彰显了生活意义、人的成长、社会进步，企业既要实现商业价值，还要对环境、责任与社区安全与健康发展做出贡献。对于今天的环境而言，企业不能只讨论商业逻辑，而要正视企业与人类、社区、行业等等各方面的影响与责任，只有回到这个逻辑，企业才能实现可持续发展，才能创造真正的价值。

上面这四点，就是对于2020年经营环境的认知。

02 2020年经营选择的关键词

顺着我上面对环境认知的理解，相对于2020年而言，可以借助于这些认知，我们做出经营上的选择，来安排企业发展的策略。我以以下的关键词来表达。

1. 价值增长

驱动增长的引擎是为顾客创新价值。

正如上面我对经营环境的认知那样，在数字化时

代，企业真实的定义是创造顾客价值，所以2020年首先的经营策略选择，应该是为顾客创新价值以驱动增长。如何真正去理解顾客价值，如何借助于技术创新，为顾客创造价值，是获得增长的根本来源。

例如，截止到2019年8月，中国移动互联网用户人口和使用时长红利的天花板正在逼近。据QuestMobile数据显示，BAT三家渗透率均超过了80%，在移动流量红利基本消失的情况下，头条凭借短视频产品逆势突围，月活用户规模同比增长18%。核心关键，并不是行业的红利期是否消失，而是如何去创造顾客价值，创新顾客价值。

2. 协同共生

协同价值伙伴，共生共创成长。

企业在一个「强链接」的环境里，价值网络起着关键作用，协同共生是2020年的一种生存方式。对于顾客而言，需要得到完整的价值闭环，而因此导致企业需要协同价值伙伴，共生共创价值，才能够满足顾客的要求。

正如今天很多人讨论「端-网-云」的价值闭环那样，这意味着「产品+数据+内容+服务」的整体价值创造，也意味着企业可以协同更多的价值伙伴，创造更多超越企业自身能力之外的价值，从而获得更大的生长空间。

3. 存量增量

激活存量，探索增量。

如何面对数字化从消费端走到产业端的变化，需要企业平衡核心业务与新增业务之间的关系。

在我带领企业面向互联网转型的实践和研究中，让我理解到，企业需要一方面继续做透原有核心业务的价值，另一方面要超越原有核心业务，拓展新的业务空间，我称之为存量激活，增量增长。

企业在这样一个动态、迭代、变化的环境里，在活好与活久、非连续与可持续之间获得平衡是极

为重要的，也是极具挑战的。这意味着，如何在原有核心业务上持续获得新发展的空间，如何在创新业务上具备投入能力，两者之间如何平衡，需要企业做出安排，当然，这同样意味着，企业需要在组织变革中找到解决方案，企业需要有能够驾驭两个业务，不再依赖于原有的组织模式，创设新的组织模式。

4. 互动信任

建立广泛互动与信任。

社交媒体的兴起深刻改变了人类社会的沟通方式，已经超越了普通的信息交流工具，更成为一个完整的「社会神经网络」，从而导致传播与信任亦将成为生产力要素。

在这个万物互联的时代，人类社会的方方面面都在高度地融合，无论是信息透明与信息对称，还是信息安全与信息可信任，都在深刻地影响着企业的商业价值和社会价值。

而基于数据的结构化、开放可用的程度，以及广覆盖度，都将挑战绝大部分企业，如果无法建立有效沟通、广泛信任，对企业而言有可能是致命的冲击。

而与此相对应的是，如果企业能够广泛建立互动，建立信任，也自然会获得更有价值的增长。

03 结束语：四个并存

2020年，在致力于用长期主义引领企业发展的基础上，企业需要学会掌握四个并存：

挖掘确定性与探索可能性并存；

构建不可替代性与获得协同共生价值并存；

拓展原有核心业务增长与超越原有核心业务新价值增长并存；

创新顾客价值与承担社会责任并存。

2020年需要的不仅仅是要创造数字技术与商业的价值，更要清晰地承担企业与社会、企业与进步共生价值的责任。

吴晓波：2020年8大趋势



即将到来的2020年，有可能发生哪些商业上的趋势和变革呢？

01 待浪再起，韧性考验

2020年，在中国现代化史上会是一个挺重要的年份，因为两个数据。

第一，2020年是全面小康年。2013年，中国13.9亿人口中，处在贫困线以下的人口还有9000万。在过去的几年中，我们每年以1200万—1400万的速度不断脱贫。2013年的9000万贫困线以下人口在2020年会全部脱贫，为这件事情我们是不是给明年一点掌声？摆脱贫困对这个国家来说是一件多么困难的事情。

第二，我们的人均GDP将超过1万美元。上半场讲到1978年的中国人均GDP是382美元，到今天我们超过1万美元。当一个国家的人均GDP超过1万美元的时候，会出现怎样的景象呢？我们发现所有国家都会面临三大共同课题。

1. 产业转型。正如我们在东莞厚街看到的景象，五六年前5万人的工厂到今天剩下2000人，那些劳动密集型的产业必须要加速离开这个国家，这个国家的制造业面临一种脱胎换骨式的升级。

2. 出现新的消费人群。越来越多的人已经拥有汽车和房子，一个男生的衣柜里已经有12件衬衫，你怎么把第13件衬衫塞到他的衣柜里呢？新的

审美、新的消费趣味、新的消费领域和品类如何全新出现？

3. 当人均GDP超过1万美元的时候，财富加速理论就会像魔鬼一样生效。当一个国家的资本投资回报率超过经济增长率的时候，财富会加速向少数人群集中。怎么能够在经济发展的同时，实现社会公平？

2020年包括未来的几年，中国会不会被这三个事情困扰？未来我们每天要讨论的是不是就是这三个问题：产业转型、消费升级、社会

公平？

如果我们回望40年前的美国，会发现那时的美国处在滞胀之中。1980年美国的通货膨胀率超过10%，经济增长率-0.2%。如果大家对今天的中国不太满意，你去看1980年的美国，他们同样面临产业转型、消费升级、社会公平的问题。

当时有一位美国未来学家写了一本书——《第三次浪潮》。他说美国今天所面临的问题，没有办法用工业革命的方式来解决。他说人类的文明进步大概分为三次，第一个浪潮是农耕文明时期，非常漫长，超过三千年；第二个时期是18世纪末，在英国等西方国家出现的工业革命时期，经历了200多年。

在过去200多年里，人类文明通过工业革命、机器革命的方式完成了进步，但是到了1980年，这些国家的工业革命已经没有办法继续往前推进，会陷入到一种经济滞胀的状况下。

怎么办？他认为将会发生第三次浪潮。他说我们很多人的家庭和办公桌上有一台电脑，它不叫电脑，叫新文明的形态，他把这个电脑定义成“文明”。

当他写下这些文字的时候，互联网大规模进入这个世界还需要漫长的13—15年，但是他看到了第三次浪潮的出现。

所以，美国怎么走出1970年代末、1980年代初的那次经济滞胀呢？不是通过依循于工业革命所完成的技术、逻辑、规律，而是期待一个新的文明形态的出现，那个文明形态叫做“信息革命”，或者叫做“互联网时代”。

朋友们，当中国在2019年的今天也面临当年美国所面临的困难时，我们跟它刚刚相差了一个时代。

中国是工业革命最后的获益者，当美国人、法国人、英国人、德国人需要把他们的纺织工厂、家电工厂、汽车工厂迁移到一个劳动力成本更低、土地成本更低、税收更优惠的国家的时候，1978年12月在北京召开了十一届三中全会，中国开始打开国门，1979年开始有了四大特区，我们赶上了工业革命的末班车，同时我们非常幸运地赶上了互联网革命的头班车——过去20年中国是被互联网改变最为彻底的国家。

问题是，今天，当中国吃掉了工业革命的所有红利，成为全球制造业第一大国，当中国成为全球互联网最令人激动的实验场的时候，发现奇迹也面临着结束。

我们怎么办呢？我们必须期待一个新的浪潮到来。其实今天的全球商业世界并没有对即将到来的那个第四次浪潮有一个清晰的定义，它叫什么名字呢？不知道。

我们只能在年终秀上暂且给它定义一个名字，叫做“科技智造时代”。它有物联网、互联网、新材料、能源革命、医学革命、新金融、人工智能、智能汽车、航天航空等等领域，在未来的十到二十年内，将发生刚刚过去的二十年里互联网改造世界那样的变化。

我们的产业，我们的消费，都将发生巨大的变化。我甚至怀疑十年后在座的各位朋友，身边可能没有一个爱人，但会有一个机器人。这就是第四次浪潮。这件事情没什么好高兴的，我们还是有个爱人好。

这就是即将到来的科技智造时代可能给我们的生活带来的变化，它改变的并不仅仅是这些。二十年前，我们把互联网叫做“虚拟经济”，今天说不对，它不是虚拟经济，第一把报纸干没了，第二把商场干空了，接着要干掉银行，干掉所有的零售店，干掉所有的服务，干掉所有的旅行社，它不是虚拟经济，它有巨大的渗透力。

所以即将到来的技术和变革会改造农业，改造工业，改造服务业，包括金融业，我们每一个人都可能是革命者和被革命者。因为中国是全球制造业第一大国，因为中国是全球最大的消费市场，所以第四次浪潮所可能发生的硬件革命和应用性革命在中国，未来二十年我们仍然是最大的应用市场。

你们相不相信这件事情？当你们和我一样相信这件事情的时候，中国的商业世界就充满了无数的可能性。

所以，在全球产业由第三次浪潮向第四次浪潮过渡，产生空窗期的时候，发生的景象有两件事，第一件事是各国贸易保护主义和民粹主义抬头；第二件事是各国争相加快自己印钞机的印钞速度。

这两件事情我们已经看了三年，未来两三年我们还会继续看到。这就是全球空窗期一定会发生景象，但是对我们中国，对我们每一个产业者来讲，可能是一个巨大的迭代机会。

我特别喜欢任正非今年年初在北京讲的一句话，他说：2019年的冬天不是靠熬能够过去的。

春天会不会来？一定会来。但是即将到来的春天不是2019年的春天，也不是1992年的春天，也不是1978年的春天，它是一个前所未有的春天。我们没有办法用过去的春夏秋冬的煎熬的办法、等待的办法、既有的规律去期待下一次春天的到来。

所以，2019年的冬天靠熬是熬不过去，必须要靠创新。很可能这一轮春夏秋冬的交替中有很多的人要离场，没有关系，会有无数的新的品牌、新的创新、新的模式诞生，我们期待这些诞生一一出现。

去年年终秀我们请过一些经济学者对2019年的经济做一个信心预测，不久前我们又拜托他们对2020年做一个信心预测。我看了这些数据，觉得还是有挺大变化。

宏观经济层面。去年60%的经济学者对经济是悲观的，今年这个人数已经减少到了34%。而认为经济会持平发展的人由30%增加到了54%，也就是说这批经济学者普遍认为2020年的经济会比2019年稍稍好一点。

再来看A股。去年这个时候，认为A股会上行的占33%，持平的占33%，下行的占20%。关于2020年，认为A股会上行的占58.7%，认为持平的占到33.3%，加在一起超过90%。明年的A股市场大概率是值得期待的。

贸易摩擦。去年此刻认为中美贸易摩擦会激烈对抗的占到33%，认为会达成协议的只有3.3%，认为对抗会趋缓的占50%。2020年，58.7%的人认为中美贸易摩擦对抗会趋缓，认为仍然会激烈对抗的学者从33.3%减少到了8.7%，28.2%的人认为会达成协议。

我们还对另外两个数据进行了询问，一是关于楼市，二是关于人民币汇率。关于这两个数据，学者们的观点其实挺对立的。认为楼市在2020年会持平的占59%，37%的人认为会趋冷。2020年的楼市政策的波动，限购限贷的放松或新政策的出台，是中国宏观经济基本面的一个非常重要的不确定因素。

关于汇率，更加诡异，是一个平均的大饼。30%的人认为会升值，30%的人认为会贬值，30%的人认为会持平。汇率的数据比楼市更加叵测。这两个数据我们要更认真地观察，明年的此刻我们来看这数十位经济学家的预测准确度到底有多少。

02 国货运动，方兴未艾

2010年代这一轮的新国货运动，并不是第一次，在中国现代化史上，已经发生过两次。第一次在什么时候？是1904年—1937年。

1904年，美国圣路易斯举办了一届世博会，当时清政府派了一个代表团，由贝子溥伦带队参加，他们圈了一块50平方米的地方，搞了一个中国村展示中国的商品。

1904年他们带的是茶叶、丝绸、陶瓷。但是走出那个“中国村”，你看到其他国家带来的东西，是什么呢？是西门子的电报机、奔驰的汽车、可口可乐。

在参加完世界博览会以后，清政府在天安门外某幢楼里开办了劝业场，希望能推动国货，推动老百姓从事商业的活动。1904年是中国文化史和商业史上重要的转折性的一年，直至抗战爆发前的1937年，是中国的第一次国货运动。

第二次国货运动发生在1984年，中国开始搞城市体制改革，出现了一系列消费品的公司。有人问邓小平什么叫改革开放，小平同志说：“改革开放很简单，就是三件事，让老百姓吃好的，穿好的，用好的。”

1984年以后，吃好的，饮料、食品、保健品；用好的，冰箱、空调、洗衣机，以轻工业为主的

国产品开始不断地出现，出现了品牌战、价格战、规模战、市场战。

这一轮运动一直持续到1998年亚洲金融危机爆发结束，中国商品开始以另外一种面目，叫做Made in China，向全球输出制造能力。第二次国货运动是以亚洲金融危机和加入WTO为节点终结了。第二次国货运动的结束意味着Made in China黄金十年的开始。

今天我们所面临的是第三次国货运动，它和第二次国货运动的最大区别就是审美。当一个国家的人均GDP超过1万美元时，新中产会成为这个国家消费的主力，而这部分消费主力的本土文化意识会大规模地崛起。

今天，很多80后、90后年轻人买回家的是什么东西呢？是跟我们文化相关的东西。今天中国所有的消费者中最“崇洋媚外”的是60后和70后，最爱国的是90后和00后。

60后、70后之所以崇洋媚外，是因为当时中国是一个追赶型的国家，那个年代的孩子体会过饥饿、贫穷，并有着深刻的落后感。

今天的中国，有300万汉服爱好者，她们的平均年龄在18—24岁。如果是手绣的汉服，价格在8000—20000元。在座的60后、70后还记得吗？当年我们工作以后拿到工资，第一件事情是跑到商场，给自己买一件西装，表示我是一个成年人，一个现代人。今天一个姑娘拿着工资买一件汉服，表示我是一个中国人。

知远刚才讲到要重新回到传统。传是传承，统是道统。这一轮消费者开始为传统买单了，小到服装家居，大到建发房产，都越来越多地从中国传统文化审美中汲取灵感，比如图中这种传统三进门基础上的创新，打造出“新中式匠造”的理念。

人类文明史上所有的文化传统有两个承载，一个是思想，一个是物质，思想承载在文字里，物质可能是一艘船、一间房子、一个帝王的坟墓，我们通过这些物质来了解当年人们的传统是什么，文化是什么。

一个有意思的数据对比，1996年中国票房十大电影中，有九部都是国外大片，只有第八名《孔繁森》是一部中国电影，能进前十估计还是各单位大规模组织观影。而在2019年票房十大电影中，国产片占了八部——中国的消费者愿意为中国电影买单了。

我们再举个例子，故宫。七八年前，故宫是什么？它就是600年前皇帝待的古迹，我们买张门票进去逛一圈就出来了，它跟我们没有关系。但是今天我算了一下，我们身旁的产品，从鞋子到冷饮，到一个胸针、一个书签、一本书，到一个毯子、一个沙发，都可以跟故宫有关。

2019年故宫相关的产品产值大概在200亿左右。我们今天把故宫的产品穿在身上，但为什么这不在十几二十年前发生？因为今天，当我们看到这个东西的时候，会想起它是我们自己的。文化是血液里的事情，我们血液中的文化基因在此刻被唤醒了。

小米有品是今天中国非常优秀的精选平台，也是新国货品牌的孵化器，上面有超过6000个商品，很大部分是80后、90后、00后喜欢的新奇产品。

这些品牌几乎全都诞生在2015年以后，即便是一家成立几十年的公司，它的新产品或新设立的品牌也都诞生在2015年后。我们今天看到它们，很多朋友还觉得陌生。我跟大家保证，过五年，过十年，你会发现它们就是中国的耐克、西门子、百事，这就是中国新品牌的诞生。

这些新品牌不仅诞生在内需市场。全球最大的电商之一亚马逊，有一个全球开店业务，能把中国的产品卖向世界，有很大一部分是旁边这些品牌。我列举出来，这是一些亚马逊上卖得最好的中国品牌。

大家认识吗？都不认识。但是很多海外的消费者可认识它们了。这都是中国的产品。它们不再是ODM、OEM，我们自己做品牌。

我们一方面在小米有品、在故宫、在消费市场看到了越来越多的国货，中国人愿意买中国产品。同时我们在全球市场看到，这些中国公司开始建立自己的品牌，这是中国人的品牌，中国人的商品，它不再藏在领子里，不再藏在其他地方，明明白白地印在外面，这就是Made in China的2.0。

所以，中国的消费市场、中国的制造业有没有机会？有机会。

在年终秀外场外2000平方米的集市里，大家可以看到那么多新国货。我们希望在明年8月份的时候把它们带到东京去做一个空间，叫“中国人的家——2020”，能够让全世界的消费者和媒体知道，中国人今天喜欢什么样的商品，我们对一把好的凳子、椅子是什么样的认知。

我们评选出了“2019新中产喜爱的50个新国货”，希望通过自己小小的能力，在新国货运动的发展和推动中起到一点小小的作用。

03 供应重构，产销分离

2016年，我去德国汉诺威参加汉诺威工业博览会，它是全球最大的工业博览会，2013年德国政府就是在汉诺威工业博览会上提出了“工业4.0”。

2016年我去参观的时候，印象最深刻的就是在德国某公司的展台上看到了一台1886年的纺织机。当时我非常吃惊：今年是2016年，怎么把一台1886年的纺织机放到了今年的汉诺威工业博览会上呢？然后他们的工作人员给我讲解，原来这台纺织机上装了几个传感器，纺织机一摇，后面传感器的数据就开始发生变化。通过传感器，让先进技术和跟一百多年前的机器形成了一次连接和对话。

这件事对我而言，仅仅在几年前留下一个挺深刻的印象，但我当时并没有将它跟中国的纺织工业联系在一起。如果我当年想到，我现在会有很多的钱。不过有人想到了。

2019年，我们看到很多公司，他们只干一件事情，就是把中国所有的纺织机通过传感器连在一起，实现的一张局域专业的物联网。当机器开始运转，就开始产生这些数据。

假如一个牛仔裤公司的老板，明天临时要做20万条牛仔裤，他想问现在全世界哪台纺织机有空可以接我的订单，有人能回答吗？以前没人能知道，但现在可以，只要掌握数据的人调查一下数据就可以知道答案。他可以把这20万条牛仔裤的牛仔布订单给到那些正空着的机器上，形成了一个新的订单分拆系统，通过协同重组，让整个产能动态高效周转起来。

这件事情在中国特别有意义，为什么？因为中国有全世界最多的机器。德国人只能把1886年的机器放在展位上，告诉你这件事情是可能发生的，但是它不太可能在德国制造业发生，因为德国已经几乎没有服装工厂了，美国也没有。但是，中国有。

通过一个机器和传感器产生数据，拆解订单，最后形成一个动态产能，整个供应链在未来会发生非常大的变化。这件事情并不仅仅只在传统的制造业发生。

给大家分享一个服务业的案例。这是大家都很熟悉的品牌，喜茶。喜茶这家公司在2011年创办，

2017年突然间火爆，在过去两年开了300家店，仍然有一大堆人排队。还有一个大家也很熟悉的品牌，叫瑞幸咖啡，它走的是另一个逻辑——流量逻辑，用互联网砸广告，然后迅速开店，在过去两年里开了近5000家店。这两家品牌都是中国茶饮市场的明星。

但是，你不知道还有一个茶饮品牌叫博多。喝过博多牌茶饮的人举个手？在过去两年时间里，它在中国开了14000家店。你没有喝过博多，但你可能喝过这些：蜜果、甘茶度、奶茶博士 以及其他一百多个品牌，全都属于博多旗下。

博多把自己做成了一个奶茶的中央厨房，你想开一个20平方米的奶茶店，博多就帮你做一个店铺的个性化设计，然后把ERP管理系统输出给你，把奶精等原料配方输出给你，你就直接可以开店了。

在一个特别普通的服务行业，我们仍然看到供应链开始驱动整个经济的发展。

我们这一次的联合主办方厦门建发集团，是世界500强企业，它的一个业务板块是供应链运营，旗下建发酒业是中国主要的进口葡萄酒运营商之一。我们喝的很多进口葡萄酒都是建发卖给大家的，它在中国有一个供应链网络。

在中国的宁夏，贺兰山东麓，有一百多个葡萄酒酒庄。过去三年里，中国的葡萄酒在全球葡萄酒评选中屡屡获奖，很多获奖的品牌都来自贺兰山东麓的葡萄酒酒庄。那边的闽宁镇是一个非常重要的扶贫移民区，能产出最好的有机葡萄酒，但是那里的人没有好的卖酒渠道和能力。于是就出现了供应链来驱动——建发通过它的分发供应链，做了一个品牌，叫做柏雅，跟宁夏的葡萄酒酒庄合作，分发到全世界，完成了新式的产业扶贫。

今天在中国的制造行业，出现了一个五层协作体系。我可以非常负责任地说，在过去的四年多时间里，在全球的制造业和生产车间中，中国是被智能化、柔性化改造得最为彻底的车间。

2015年7月份，吴晓波频道在深圳举办过一场一千人规模的转型之战。当时官方提“互联网+”，提“中国制造2025”，我们在全中国找有没有已经完成了柔性化制造的消费品车间。后来，在服装行业，我们在青岛找到了一家能够为大家定制西装的企业，名字叫红领；在家居行业，我们在佛山找到了一家个性定制家居的企业，名字叫尚品宅配。

但是，2019年12月的今天，我们在这里做年终秀的时候，全中国大部分衬衫和西装公司都完成了柔性化改造，能够在7-10天时间里为各位定制一套西装，是全世界独一无二的；中国有32家全屋定制公司，这件事情在全世界是没有的。

在过去四年里，中国在大工业生产和柔性化制造领域的改造是全世界最顶尖的。当这些改造被完成以后，就要往上做PaaS和SaaS供应链管理，再往上去中心化的渠道，包括像薇娅、李佳琦直播、京东、聚划算、拼多多这些渠道，还有MCN公司，再往上面就是个性化的品牌。

今天，你想做一个净水器、一个机器人，或者个人的服装品牌，都不需要像二三十年前，你的父辈那样，圈一块地，养一群工程师，把产品做出来全国营销，建立渠道，打品牌。你只要能成为这个新的五层协作系统中的某一个价值链中的一环，将你的工作做到极致，你就有存在的价值。

所以，我们传统意义上的制造优势和能力在这个新五层写作体系下被瓦解掉了。为什么中国很多大型的制造业企业在2019年非常困难？因为他们不知道自己整个核心能力正在被解构。如果他们在这个五层系统中的每一个能力都处于中档或者中下，怎么能够走到2020年呢？

这就是正在被变革的中国制造业。你们可以想想，在五层协作体系中，是大公司的优势更大，还是中小公司的优势更大？很明显，中小公司的优势更大。

所以，今年真的是中国大公司的“危机之年”。

04 体验经济，美好爆发

世界上第一家电商公司是干什么的？卖书的亚马逊。为什么卖书？因为书很标准，质量可控、价格标准，同时供应链非常清楚。当年，中国的易趣网、当当网都是卖书起家的，所以全世界第一个被互联网干掉的行业，就是书店。

我很不幸，跟许知远办了一个书店，到现在为止还没分过一次红。

中国的图书销售，在2016年实现了超越，线上购书超越了线下购书。你看到这个现象的时候，会产生一个直觉的判断，认为中国的书店干不下去。但实际上，今天在中国一二线城市生活的所有人，都看到了一个事实：越来越多人去到单向街书

店、十点书店、言几又书店。

有家书店的店长和我说，他们做过一次调查，问了100个顾客他们要买什么书，发现受访者的答案都是“我不知道”。那为什么这些人还要来书店呢？

我要证明我是一个读书人，要在这里谈个恋爱，在这里见个朋友，在这里喝杯咖啡，坐在一个有阳光的窗户下，阳光照在我的长发上，虽然房价很贵，但是此刻岁月静好。

如果我看到某一本书，觉得挺好，就把它买走。

所以书店变成一种身份象征，变成人在某一个时刻对自我认知的愉悦和犒赏，它叫体验。所以，今天的书店已经变成了一种体验。

有一个比书店更可怕的巨无霸——商场。今天中国超过5万平方米的商场有8000多个，超过10万平方米的商场有2700多个。

我曾经问一个95后，你在哪儿购物？他对我说，只要是能在床上买的东西，我绝对不会下床。那商场里的东西要卖给谁呢？为什么现在商场里还有这么多人？我们来看看2019年商场激增的十大品类。

20年前，我们的商场可不是这么构建的。那时候，商场的一楼是化妆品、黄金珠宝，二楼是少女服装，三楼是熟女服装，四楼是男装，五楼是体育用品。

但时至今日如果你还是这样格局的商场，那你根本没有资格跟我们迈进2020。因为你和体验经济没有关系。今天，我们的商场由一个卖商品的地方变成了一个卖体验的地方。

邮轮经济。我今年去一家在香港上市的马来西亚华人公司调研，这家叫星梦邮轮的公司告诉我：2009年中国的邮轮市场渗透率是0.003%，到去年这个数据上升到0.16%。

人们为什么喜欢坐邮轮？因为生活在别处，我们通过邮轮可以进入到另外的国家、另外的疆域，在这一个月的时间，我们可以体验一段和陆地上不同的生活，它关联的，还是“体验”经济。

2014年，我女儿18岁时，我给她写过一篇文章《把生命浪费在美好的事物上》。本来我以为这句话是属于90后的，因为他们是中国这第一批新中产子女，他们不知道什么是贫穷，什么是饥饿，什么是补丁。他们能够根据自己的喜好去选择人生伴

侣、工作、城市和国家。

但今天我不这么想了，我今天认为这句话属于所有的人。我们每个人都有机会去体验，我们也有机会把生命浪费在美好的事物上。

05 硬科技催生慢哲学

2008年诺贝尔经济学家保罗·克鲁格曼在文章中写过一句话：在美国长期经济增长中，技术进步起了80%的作用，投资增长只解决了余下的20%。

看到这句话，我们是不是有点惭愧？过去41年里，中国经济增长主要是依靠什么解决的？是规模，是外延式发展的需求，是基础设施建设。而技术在我们的发展中起到多大的作用呢？我们自主开发的核心技术在中国长期经济发展中的贡献占比能不能到达2%？我非常怀疑。

到了今天，我们显然已经没有办法用之前的成本优势、规模优势，通过外延式发展的方式再走40年了，甚至连四年都走不到。

今天我们看到了新的变化发生。2015年我写过一篇文章，叫《去日本买只马桶盖》，那是我办公众号以来阅读量最高的文章。文章发表以后一群人骂我们，说那群去日本买马桶盖的人一定是被马桶盖砸坏了脑袋。

到年底有了一个名词，叫供给侧结构性改革——我们做生产的人，要能够让那些去日本买马桶盖、买电饭煲、买吹风机、买菜刀的人，把消费留在国内。

2015年到今天，马桶盖的年销量从100多万只增长到558万只。如果这条曲线发生在《激荡三十年》里，发生在1978-2008年，一个行业的年复合增长高达44%，会出现什么情况？无数的企业会涌到这个行业里，然后打成本战、规模战，直接打成价格红海。

但很有意思的是2015-2019年，马桶盖这个行业居然没有发生价格战、规模战。在这个行业我们看到了什么呢？看到四年新增了106个发明技术，看到正在进行中国式的创新。

中国大多数的卫生间是干湿不分的，所以松下进入中国做的第一件事情是通过创新解决防漏电。第二件事情，中国北方的水质是很硬的，卖给中国消费者要解决抗硬水技术。同时马桶盖还可以干什么？早晨坐在那里，除了每天听听吴晓波以外，还能帮你测量体脂、尿检等数据，并上传到云端。

新发布的一体机更在材料上做了突破，以有机玻璃替代陶瓷生产马桶，更加节能环保、抗污性也更好。

过去四年由于这些技术变革，中国、外国的这些卫浴企业，让马桶盖这个行业的年销量从100万只增加到550万只，这个景象是技术在推动产业的进步。一个小小的马桶盖，它的故事跟我在《激荡三十年》所写的那些熟悉的故事非常不同。

在上半场演讲中*，我们发现2019年是投融资出现断崖式下滑的一年，其实在硬科技领域里，投融资也微微下滑。但从长波段来看，中国硬科技的风险投资项目在持续增长。比如大数据园区，2013年的时候全中国只有10个，但今天有超过200个；医药园区在2013年的时候有22个，今天有169个。

这说明什么？说明资本、政府、产业，都在大规模地向硬科技行业聚集。我认为这一景象在2020年以后会持续加速。

2019年，我们有了科创板，第一批25家企业上市的时候，我查了一下企业家的年龄，发现平均年龄在52岁，其中76%是硕士和博士，海归占16%。BAT的三个创始人，2019年他们的平均年龄50岁，TMD的三个创始人2019年平均年龄37岁。

互联网相信“快”，但是当你回到一个马桶盖、一个发明、一个技术、一个大数，回到一本书、一篇文章的时候，朋友，你快不起来，你不再依赖流量，你依赖产品本身。

所以2020年，中国会进入硬核创新的慢时代。我们要相信慢的力量。慢容易吗？慢可难了。当慢下来的时候，我们会面临四个考验。第一，企业可持续研发能力的考验；第二，中试和量产能力的考验；第三，需求创造能力的考验；第四，企业家忍耐和学习能力的考验。

中国人喜爱“唯快不败”这句话，但到2020年，当我们离开这个会场的时候，快真的已经终结掉了。我们要让自己慢下来，让自己静下来，我们要相信可持续发展、可持续创新的力量。

06 快公司面临中考

当我们谈慢的时候，再看快的公司2020年会怎么样？

今年10月，上海计划举办一个新能源汽车展，结果临展前一个月宣布延后一年。据说是因为当时报名的60多家车企中，有30多家倒闭了。

同时，胡润公布了最近三年中国有10家公司在不到三年的时间里成为了独角兽，快不快？其中几家公司是新能源汽车呢？5家公司。让我们看看这些公司能活过多久。

我认为新能源汽车一定是一个有价值的赛道，但是这个行业的发展真的需要那么快吗？需要以独角兽的方式来呈现吗？不一定。我认为真正能够成为新能源汽车赛道里胜出者的少数人，一定是在这个行业有长期积累、埋头苦干、发明技术、认真地研究那辆汽车的人，而不是天天在风口上开新闻发布会发PPT的人。

这个故事让我们想起了斯蒂格利茨的一句话：毁灭的种子是什么？第一个是繁荣。

还有中国移动互联网的战绩，很多移动互联网公司在2011年创业以后，因为各种原因没有办法在中国上市，于是跑去香港、纽约上市，其中46%的公司股价跟已经跌到了发行价的30%。

这就是快的代价，少数的胜出，大多数的一地鸡毛。

07 资本市场回暖可期

2019年，上证和纳指都不错，上证涨了21.9%，纳指涨了33.17%。

2019年下半年，特别是6月份之后，我们看到了一系列的新闻：沪伦通正式启动、科创板开板、外汇管理局取消QFII和RQFII的投资额度限制，看到了新三板精选层直接转板上市政策的发布，资管新规的松绑，创业板允许借壳重组，A股再融资的全面松绑，创业板再融资取消连续两年盈利限制，看到了国内第一个股指期权产品——沪深300股指期权推出。

更关键的是就在48小时前，我们看到了《证券法》大修的通过。

其中有一条很可能直接在明年上半年推出，就是发审委的取消，公司上市的权力下放到沪深两大交易所，意味着2020年注册制有可能真正在中国发生。

朋友们，中国的A股市场是在1990年12月份开市的，2020年是中国资本市场的30周年，刚刚过去的6个月，是30年中国资本市场改革中最市场化、最激进的一段时间，这些市场化的改革会推动整个资本市场的回暖。

与此同时，我们还看到一件事情，就是中国的

小微企业贷款余额在2019年增长了20.5%。

2006年，该年度诺贝尔和平奖颁发给了孟加拉国的一位银行家，因为他创办一家被称为“世界上第一所穷人银行”、专给穷人和小微企业贷款的银行。

2009年，中国引入他的格莱珉模式，当时有28家公司做格莱珉模式，但是今天这28家公司已经全部不见了。因为这种模式在中国的执行效率太低，而成本又实在太高。

但是现在中国的互联网银行正在通过大数据解决这个问题。今天，中国的互联网金融、普惠金融可以说是全球发展得最好的。

今天，在中国，微众银行的小微金融产品“微业贷”，截至2019年11月，已经服务超过80万家企业，累计放款1300余亿元。今天，中国的小微企业真正有可能通过新的大数据挖掘能力，实现一次普惠金融的变革，这是特别值得表扬的一件事。

中国的理财市场在明年会发生什么情况？

2018、2019年，很多中国的新中产在理财方面严重受挫，原因就是P2P持续地爆雷。而恒天财富的调查显示，当暴风雨过去以后，2020年我们很可能看到三个景象：第一是监管趋严，第二是刚兑退场，第三是多元配制。这三个景象，很可能成为2020年中国理财市场新的发展特点。

08 奥运激荡，5G热潮

明年是奥运年。随着中国新中产的崛起，越来越多的人愿意把时间花在自己的健康上，像跑步、健身。过去十年里，中国的马拉松参与人数增加了17.5倍，我们今年年终秀的举办地厦门，就是中国非常有名的马拉松城市。

体育复兴带来运动服饰品牌的复苏式增长。2008-2019年间，中国所有知名运动服饰企业都出现了U型的增长曲线。在2010-2012年间，部分品牌出现了大规模的倒闭和关店浪潮。这是因为在2008年的巨大的红利下出现了巨大的库存，而这过程中，头部企业又出现巨大的分化。

例如在2008年还是全国第二名的福建企业安踏，到今年不仅已经跃居第一，且营收比后面几名加起来还多。

它的成功，很大原因是做了两件事：第一，跟奥运会长绑定；第二，通过对FILA和AMER等国际品牌的大规模并购，实现了高速发展。所以，随

着中国体育产业和运动产业的发展，体育经济依然是中国高速成长的领域。

2020年，我们还将迎来5G热潮。今年是5G元年，2020年全球将有2亿部5G手机，而中国是目前全世界唯一一个能够生产价格在2000元以下的5G手机的国家，中国的制造优势将在5G热潮中再一次得到焕发。

根据高通委托编制的《中国5G经济报告2020》，作为第一批收获5G红利的行业，在智能手机领域，中国厂商已成为加速全球5G商用进程的重要力量，展现了快速成长和竞争优势。

明年，中国计划将建成100万个5G基站，不过如果要让5G覆盖整个国家，需要600万—800万个基站，所以5G才刚刚起步。但是在一些区域空间里，比如说工厂、商场、歌剧院、体育场，5G将会被运用，当5G基站被布满以后，所有的人都会体验到5G的可能性。

到2035年，5G在全球将创造13.2万亿美元的经济产出。这个产值排行上的第一名是中国，中国会成为5G产业最大的获益者。

十年一G——1999年3G诞生了PC互联网，2009年4G诞生了移动互联网，2019年以后的5G呢？“4G改变生活，5G改变社会”，整个社会从人与信息的连接，迭代到人与物的连接，以及物与物的万物互联。

所以，未来的十年将是5G信息革命和科技智能时代，它给我们带来的种种变化，将超过过去30年的总和，这是一个变化更加快速的时代。

明年，5G的“第一战”将出现在明年8月份的东京奥运会上。我甚至在想，到明年举办吴晓波年终秀的时候，5G会跟我们有什么关系吗？我希望明年此时此刻，5G能够带给大家一点惊喜。第一站如果在东京奥运会的话，第二站就在咱们年终秀也挺好的。

变化持续在发生，再过20多个小时，我们将永远地告别2019年，进入2020年。

但我们可以看到，勤奋、努力、创新，仍然是在这个国家生存和发展需要依赖的能力和主题。

每一件与众不同的绝世好东西，都是以无比的勤奋为前提。要么是血，要么是汗，要么是大把大把的曼妙好时光。让我们一起迎接即将到来的2020。

2020 企业要做正确的事

2019年12月30日-2020年1月1日，以“回答2020”为主题的2020正和岛新年论坛暨新年家宴在广州长隆酒店隆重举行。

中国上市公司协会会长、中国企业改革与发展研究会会长、首都企业家俱乐部理事长宋志平发表《2020，企业要做正确的事》主旨演讲，得到现场1000多位企业家热烈的掌声与好评。



各位企业家朋友们：

大家好，非常高兴在正和岛新年论坛上跟大家交流。

马上就到2020年了，经济学家们都在讨论明年经济的增长率，我们企业家要讨论明年做什么、怎么做？这是企业家的本分——我们既要抬头看路，还要埋头拉车。

大家知道，我过去做央企做了40年，上个月刚卸

任，现在做中国上市公司协会会长、中国企业改革与发展研究会会长。

在上市公司协会里，有3770多家A股公司，其中2/3是民营企业；在正和岛的岛亲中，有300多家是上市公司。无论上市还是非上市，大家最关心的就是我们未来做些什么？

今天，我想跟大家分享的想法是：2020年，企业要做正确的事。

从工业革命到现在，我们一直处在什么样的市场中呢？我觉得可以概括为两点：

- 一是，在一个需求不断扩张的市场中；
- 二是，在一个庞大的组织管理系统中。

在这其中，我们最注重的就是效率，就是要供应市场、满足市场的需求。

但是，现在社会发生了巨大的变化，我们进入到一个高科技的时代，充满了不确定性，2019年不确定，2020年还是不确定，围绕这么多的“不确定性”，做企业只有管理是不够的，我们必须引入另一个概念——那就是经营。

管理是正确地做事，经营是做正确的事。

经营是面对不确定性的环境、不确定性的创新、不确定性的经营模式，我们进行选择 and 决策。正确做事关注的是效率，做正确的事关注的是效益。

关于怎么做正确的事，2020年，我有5点建议：

第一点建议，就是要坚守主业。

不论大企业，还是小企业，其实最难的就是选业务，选好一个业务之后，最难的是坚守。过去这一年来，我接触了大量上市公司，大部分出了问题的公司，很多是出在盲目扩张，没有坚守主业。

其实，要做好一个企业需要10到20年的时间；如果做到极致，需要30到40年的时间。

大家说，你这是怎么算出来的？不是算出来的，我是做出来的，因为我做中国建材(03323)，我做北新建材(25.45 -0.74%，诊股)，这些企业都是坚守了40年时间，才由小到大，把它做到全球第一。也就是说，我们必须坚守一个业务，把它做到极致。

对于民营企业来讲，我的建议是大家都要做隐形冠军。

隐形冠军就是窄而深地去做，我们的业务不是很宽泛，但是我们做得非常之深刻、非常之深入；我们

的业务个头不是很大，但是市场要做得非常广。我觉得，这是我们应该聚焦的。

美国作家柯林斯曾经写过一本书《基业常青》，但书中那些企业样本，有不少先后倒下了。后来他又写了一本《再造卓越》，分析他们为什么会倒下，其中有5个过程：

- 一、狂妄自大；
- 二、盲目扩张；
- 三、漠视危机；
- 四、寻求救命稻草；
- 五、无声无息倒下。

现在你去看，我们有一些企业，重复了当年美国人2007年时候所犯过的错误。就是说在盲目扩张，而不是在自己的主业里进行发展。

都说“吃一堑长一智”，这是我们应该汲取的沉痛教训。我们在思考2020年的时候，一定要专注聚焦我们的主营业务，把主营业务做好。

第二点建议，就是有效的创新。

20年前我们讲创新，大家知道什么叫创新。现在我们讲创新，大家都不清楚了，为什么呢？讲得太多了，眼花缭乱的创新。

刚才有同志讲，现在有很多创新是盲目的，确实是这样的。所以，创新是要有目的的创新。德鲁克说，有目的的创新可以使我们的风险降低90%。也就是说，创新过程中，我们必须思考创新到底是什么原因？找到了什么机会？有什么样的目标？用什么样的模式来进行创新？

必须先研究一番，然后谨慎地进行创新。

创新有风险，但风险可以回避。创新机会很多，但是模式可以选择。

这几年，我在各地看了不少企业都在搞高科技，其实高科技不容易，高科技需要大量资金投入，需要



很长的孵化时间。比如说做药企，一个新药需要10年的时间，10亿美金的投入，不是随随便便就可以做的事情。

我们很多企业，做的可能不一定是高科技，也可能是中科技、低科技，甚至零科技，像商业模式创新，虽然在技术领域没有太大突破，但仍是一个非常巨大的创新。

第三点建议，就是优质优价的竞争。

多少年以来，我们习惯低成本、低价格、拼价格的竞争，但今天社会从高速增长进入到高质量发展，这样的竞争已经不适合了。今天，希望我们的价格是稳定的，希望我们能做到高质高价、优质优价。

质量是有成本的，所以“质优价廉”很难做到，但是市场可以接受优质优价。

大家去看德国的产品，很多就是优质优价，质量好价格也很好，不会简单地降价，所以德国的工业一直都很好。

我以前在北新建材做董事长，临走时候，北新建

材的同志们说，“宋总，请您给我们留下几句话”，我就留下了八个字——质量上上，价格中上。

现在北新建材，一直坚守着这八个字，去年税后利润24亿多。北新建材的石膏板价格是最高的，质量也是最好的，一流工程都是指定买它的石膏板。

所以，我们的竞争理念要进行调整，走质量的道路，而不是走低质、低成本、低价格的道路。这是第三个建议。

第四点建议，就是机制的改革。

说到机制，大家都觉得，民营企业有天然的市场机制，我说不见得。

机制并不是民营企业能够天然带来的，机制来源于企业家（所有者）的开明程度。它实际上是一个经营理念，无论国企还是民企，都存在机制的问题。

什么叫机制？机制就是企业的效益与经营者、技术骨干和员工利益之间的正相关关系。

也就是说，企业的效益好了，给做事的人的利益也多了。就是这么一个简单的事情，却不见得人人都

能想清楚。

去年我去拜访任正非，他说，华为的利润，有3份是给经营团队、技术骨干和员工的，只有1份是给所有者的。

去年我也去过万华，万华是国企，做得好也是因为机制。它有两点很特别：

第一点是，员工持股20%，公家持股20.6%，员工持股几乎和公家持股相当；

第二点是，它有技术分红权，技术人员如果创造了好技术，他就能提成15%，一提就是5年。

所以，万华经过上市后的发展，去年有640亿的收入，160亿的利润。我们戴的眼镜片是高档的树脂，世界只有三个企业能做，烟台的万华就是其中之一，为什么？因为它有创新的机制。

我刚刚举了一个民营企业的例子，就是华为，一个国有企业的例子就是万华。我想说，无论民企也好、国企也好，我们有一个共同的改革——机制。

当我们遇到困难时，首先要反思的就是内部机制。

很多人说华为的崛起是因为5G，但我认为最重要的是这两点：

- 一是有任正非这样的企业家；
- 二是有财散人聚的机制。

华为今天，即使面对美国如此高强度的打压，仍然众志成城，所以我对这个机制是情有独钟的。

临退休前，我曾写过一篇万字长文《机制革命——推开国企改革最后一扇门》。其核心就是机制革命，我认为机制是最核心，也是最终的。

1993年，我做北新建材厂长的时候，几千人发不出工资来，整个工厂奄奄一息。我问大家，你们为什么都不好干呢？为什么一天会有几百人迟到早退呢？

员工跟我说，宋总，我们已经好多年没盖过房子

了，我们也好多年没涨过工资了。

我一听就明白了，原来是这样。我后来放了两个气球飘到天上，第一个上面写着“房子年年盖”，第二个写着“工资年年涨”。

就这么两个口号，点燃了员工心中的火，使一个穷困潦倒、几乎破产的企业，变成了一个优秀的上市公司，就是今天的北新建材。

回想起来，当时我三十多岁，还很年轻，比不上那些老厂长们水平高，但我读懂了大家的心，读懂了员工们究竟想的是什么。

这就是今天的机制。

所以，我常说，对一个企业而言，如果有机制，就不需要神仙；如果没有机制，神仙也做不好企业。

我觉得马云、马化腾、任正非都是企业家，都不是神仙，都是普通的人，只不过是他们都选择了良好的内部机制。

第五点建议，就是稳健发展。

这里面有三句话：

第一句，稳健中求进步。

这句话不是我说的，是李嘉诚老先生90岁退休的时候，他给员工一封信中的一句话。做企业只想进步，不稳健，跌倒了再进步也不可能。但是，只稳健不进步也不行，所以企业家们，要在稳健和进步中寻求平衡。

第二句，发展中求质量。我们进入一个质量时代，正在从高速增长进入高质量发展阶段。

第三句，变革中求创新。要在变革中，看看我们的创新点是什么，要不停地去创新。

以上这5点，就是我给大家2020年的建议，希望大家都能去做正确的事情。

谢谢大家！



品牌建设擦亮金字招牌 350年同仁堂魅力永恒

近日，2019《互联网周刊》和eNet研究院发布的《2019中国医药企业品牌影响力排行榜》揭晓：“同仁堂”品牌名列榜首。

该机构给出的“颁奖词”这样说：“创建于清康熙八年的同仁堂历经三百多年之后，依然是百姓有口皆碑的‘良心药’。‘炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢减物力’这是北京同仁堂恪守数百年的古训，也是这家老字号招牌历久弥新的‘验方’，更是所有医药企业应该秉承的工匠精神。”这是社会对同仁堂的信任，也是中国北京同仁堂（集团）有限责任公司的必然结果。

2019年在同仁堂发展历程中具有划时代意义，既是同仁堂品牌创立350年，也是同仁堂集团迈向高质量发展之年。同仁堂集团党委提出了全新的品牌建设思路、采取了一系列举措擦亮金字招牌，引领百年老字号再创佳绩。

行稳致远三大基石

抓党建是国有企业的特色，讲质量是经济组织的

命脉，重诚信是兴企立业的根本。2019年年初，同仁堂集团党委提出夯实党建基石、质量基石和诚信基石，筑牢品牌发展根基。

同仁堂集团通过各级党组织中心组学习、党支部学习、专题培训等日常学习，结合“不忘初心、牢记使命”主题教育和企业改革发展需要，让习近平新时代中国特色社会主义思想成为推动同仁堂实现高质量发展的思想指南和行动纲领。为落实党的十九届四中全会精神，同仁堂集团党委中心组扩大学习时提出，加强质量管理体系、诚信评价体系、科技研发体系、市场营销体系、全面风险管理体系、组织保障体系六大体系建设，并正在研究制定三年行动计划，以全面提升同仁堂集团治理体系和治理能力现代化。在全力以赴落实好上级要求的基础上，同仁堂集团党委推出“四带四促”党建创新文化传承行动、实施“党建经营双考核”、打造特色支部、开展内部巡察党的建设和经营工作同向发力、同步推进、同步做实。

适应新时代企业发展“做精、做优、做强、做长”的战略需要，同仁堂集团对现有的生产经营活动各环节工作进行全面梳理，进一步修订完善了各项质

量管理流程，并制定了《中国北京同仁堂（集团）有限责任公司健全完善全面质量管理体系实施意见》，明确提出探索建立集团公司质量管理委员会，以实现产品零缺陷为根本追求，建立上下协同的质量管控措施和质量监督检查队伍，实行质量管理工作向“全员性、全过程、全覆盖”转变，切实筑牢质量基石。同仁堂集团党委把2019年确定为“质量管理提升年”，针对企业发展过程中出现的各类“质量”问题综合施策、标本兼治补齐短板，提升质量。针对合资合作企业管控不到位容易给品牌带来不良影响的问题，制定下发《关于加强合资合作企业管理的指导意见》，对集团所属各级子公司和各级合营、联营、其它参股企业的管理从制度层面加以规范。针对干部职工质量意识参差不齐的问题，将12月4日-10日确定为同仁堂质量周，以进一步强化全员质量意识。

“修合无人见，存心有天知”。时代在变，环境在变，同仁堂人靠诚信立业兴业的理念从未改变。为了让诚信经营的思想内化于心、外化于行，同仁堂集团制定了《同仁堂集团党委关于弘扬社会主义核心价值观的意见》《中国北京同仁堂（集团）有限责任公司品牌保护信用等级评定办法》《中国北京同仁堂（集团）有限责任公司诚信体系建设工作实施方案》等，从制度层面推进建立同仁堂集团诚信体系。

推进三大基石建设一年来，以高质量党建引领高质量发展思想已在同仁堂集团干部职工中形成共识，惟有讲质量、重诚信才能基业长青的思想在同仁堂集团干部职工中进一步强化。同仁堂集团党委坚信，通过持续不断地推进党建、质量和诚信三大基石建设，同仁堂品牌发展的根基会更加牢固。

发展引擎科研创新

科研创新是企业发展的动力源泉，也是品牌永续发展的动力源泉。同仁堂集团所属科研机构及各企业



积极开展多层次的科研创新，成为同仁堂品牌赢得市场竞争的核心竞争力。

作为同仁堂集团科研创新的核心，同仁堂研究院结合企业和中医药行业发展实际，从产品开发、质量控制、行业共性关键问题解决、智能制造、上市后临床应用指导等方面开展科研攻关。在新产品开发方面，针对慢性肾炎、糖尿病、冠心病、抑郁症等疑难病症所研制的贞芪益肾颗粒、止渴养阴胶囊、参丹活血胶囊、巴戟天寡糖胶囊等已获批新药证书和生产批件，目前正在开发咳嗽变异性哮喘、强直性脊柱炎、阿尔茨海默病、急性咽炎等治疗领域的复方新药6个和桃红四物汤、半夏泻心汤等10个经典名方标准颗粒研究。在产品药效、作用机制研究方面，完成了加味逍遥丸对经前期综合征和功能性消化不良的有效性和安全性评价工作，结果显示产品对功能性消化不良及经前期综合征具有明显治疗效果。在质量评价体系研究方面，以拳头产品安宫牛黄丸为载体，从中药材生产过程、中药材质量控制、中成药生产过程、中成药质量控制方面入手，完成了产品原辅料、成品及生产工艺全过程标准化研究，形成了生产过程全覆盖的内控质量评价体系。在产学研合作方面，与北京中医药大学合作开展中药智能制造研究，以建立中药传统剂型品质智能控制技术，确保产品质量稳定，实现资源共享，引领中药行业技术升级。

同仁堂国际化业务的推动者同仁堂国药正在与澳

大利亚西悉尼大学、美国斯坦福大学、加州大学洛杉矶分校、旧金山分校等国际知名高等院校开展联合科研，进行中医药安全性基础研究和作用机理研究。目前已就安宫牛黄丸治疗中风效果在中国香港开展多中心临床试验，积累了大量有力的基础数据，证实了安宫牛黄丸在中风治疗应用中的安全性、有效性、科学性；与中国中医科学院就破壁灵芝孢子粉胶囊进行抗雾霾研究等，进一步扩大了产品的适应症范围，以科学量化中医药，以科学性提升中医药的国际说服力。

同仁堂健康药业推出的“GB/T 22729-2008海洋鱼低聚肽粉国家标准”成为国内首个食源性肽类产品国家标准，有效推动了我国海洋鱼低聚肽粉产业从产品分类、技术要求、试验方法、检验规则以及运输和贮存全过程的产品标准体系构建，获得“中国标准创新贡献奖”。

同仁堂中医院脑病科被列为北京市重点专科，其脑病科科研水平将得到进一步提升。

根据计划，从2020年开始同仁堂集团将全方位提升技术创新水平。探索建立集团公司品种创新委员会，实现纵向垂直、横向协同的矩阵式研发管理，打造产、学、研、销深度融合的科技创新体系；建立以市场需求为导向的品种研发机制，围绕“症”和“病”的对应人群，加大自有品种在治疗领域上的疗效研究，打破企业内外壁垒，加快新产品、睡眠品种及医院制剂研发和品种的二次科研，推进品种的海外注册。改进产品生产工艺，不断提升生产机械化和智能化水平，提升生产效率，实现节能减排，着力提高产品检测水平与能力，加大先进生产技术的推广与应用。

大众认同社会责任

企业在创造利润、对股东和员工承担法律责任的同时，还要承担对消费者、社区和环境的责任，这就

是企业的社会责任。它要求企业必须超越把利润作为惟一目标的传统理念，强调要在生产过程中对人的价值的关注，强调对环境、消费者、对社会的贡献。同仁堂集团将履行国有企业的社会责任作为品牌建设的重要内容，为同仁堂品牌赢得了良好的口碑。

2019年同仁堂集团结对帮扶北京市房山区十渡镇卧龙村和内蒙古自治区兴安盟新林镇贫困户100个，承担内蒙古自治区兴安盟扎赉特旗新林镇800万元中药材采购扶贫工作。卧龙村低收入户全部脱低。向张家口市捐赠10辆“流动卫生室”中型救护车和价值100万元的中成药。同仁堂药材参茸公司与内蒙古乌兰察布市化德县建立了扶贫产品直采供应关系，采购红花1420公斤。同仁堂集团还在北京市消费扶贫双创中心购买超百万元的扶贫产品。

同仁堂集团所属各单位及各零售终端、药店诊所经常举办各种健康讲座、义诊等活动，为社会大众提供健康咨询服务。同仁堂商业投资集团大栅栏药店10多年来每年定期举办二十次健康课堂讲座。今年四季度以来，北京四通桥药店到房山卧龙村开展送医下乡活动，为村民送去100件羊绒马甲，并现场为村民进行血压检测、中医号脉、针灸、推拿按摩等服务。广东广州连锁中风防治宣教中心利用“中国防治中风宣传月”，走进养老院开展“关爱健康，预防中风”防治知识宣讲活动，向老人讲解脑中风的危害性、发病的征兆、日常预防急救措施。广东佛山连锁清城中医馆为清远监狱警察进行义诊。同仁堂医养集团粹和康养推出万名老人公益活动，提前介入中老年人慢性病的管理，还应邀走进首厚大家友谊社区，为老人们带来主题为“夏日如何保护自己身心健康”的中医康养知识讲座。

同仁堂集团及所属各单位及时向需要帮助的人群提供力所能及的帮助。同仁堂商业投资集团河北唐山连锁党支部开展了“爱心传递真情，书籍成就梦想”



为主题的图书捐赠活动，共捐赠图书5000册、书架7组14架，为唐山玉田散水头小学解决了现有图书不能满足学生阅读需求的现实问题。同仁堂研究院向河北省阜平县南庄镇温塘小学南台教学点捐赠价值2000余元的书包与文具。

“同修仁德，济世养生”是同仁堂的企业精神，也是同仁堂人的初心和使命。同仁堂集团将本着全心全意为人民健康服务的理念，履行国企社会责任，用实际行动践行全心全意为人民服务的党的宗旨，实现有健康需求的地方就有同仁堂的战略愿景。

形象塑造品牌维护

良好的品牌形象是品牌建设的重要内容。同仁堂集团通过多种措施塑造并维护品牌形象，既推广品牌也在老百姓心中留下了良好的品牌形象。

今年4月至10月份举办的北京世园会期间，同仁堂集团以御药文化、企业文化为主要元素精心设计的北京世园会同仁堂展区，向参观者展示百年老字号厚重的历史和讲质量重诚信的品牌文化。9月21日，在北京世园会本草印象馆内举办的“同仁堂非遗活动日”上的非遗技艺展示，向参观者展示了同仁堂传统技艺，受到了广泛好评。国企开放日期间，同仁堂集团京港两地的同仁堂工厂、科研机构、零售终端邀请广大市民走进同仁堂，实地感受老字号的新发展。同仁堂集团还加入《今日头条》主办的“国潮新韵”营



销活动，通过线上营销与线下的快闪店铺等形式和年轻消费者进行了一次友好互动。

启动品牌及无形资产评估，推进品牌价值最大化。这是同仁堂集团品牌建设的一项重要工作，对同仁堂品牌的保护、管理，提升企业核心竞争力具有重要意义。此次评估工作的开展将进一步明确集团品牌及无形资产的珍贵价值，树立集团上下对品牌及无形资产有偿使用的概念，加快推进下属企业有偿使用集团品牌及无形资产的工作进程，增强对集团品牌及无形资产的保护力度。

建立健全“接诉即办”机制，完善投诉回访制度，真诚地对待每一个客户投诉，定期向投诉者反馈工作改进情况，征求其对同仁堂意见建议，用真诚打动每一位投诉者。

开展“打假打违”专项行动，对外打击假冒伪劣等各种侵权行为，对内整治各种子公司违规经营行为，用法律、行政、新闻等多种手段净化市场，消除假冒伪劣产品给同仁堂品牌带来的消极影响。

品牌维护是一项系统工程，也是同仁堂集团打造具有全球影响力的世界一流中医药大健康产业集团的重要任务。同仁堂集团将根据《中国北京同仁堂（集团）有限责任公司品牌建设工作方案》和《同仁堂集团品牌宣传推广策略》的要求，维护好同仁堂品牌，为实现高质量发展保驾护航。

（据2019年12月20日《北京日报》）

《我在企业四十年》

宋志平 著

◇ 出国培训 ◇

小时候读《钢铁是怎样炼成的》，书中的励志格言曾让我热血沸腾一生难忘，保尔也自然成了我崇拜的偶像。



工作后，我还保持着学生时的读书爱好。每天晚饭后，都会在办公室读两小时的书。为了巩固英语水平还会去借阅国外的建材书籍，白天工作之余也在静静地读书。

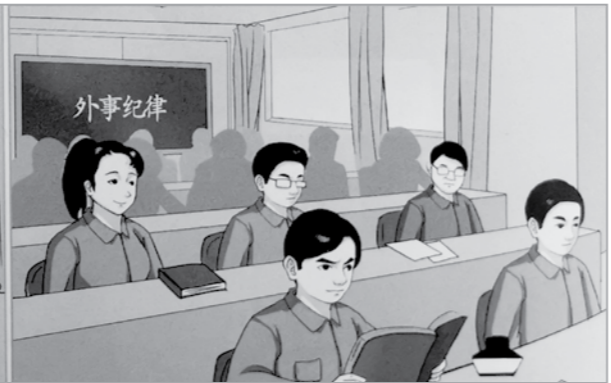
01

02



此时，厂里赴瑞典、南斯拉夫（现塞尔维亚共和国）岩棉培训团名额富裕，在发愁人选时，碰巧任副厂长看到我在阅读国外资料。他便向厂里提议，“不如就选他吧”。

03



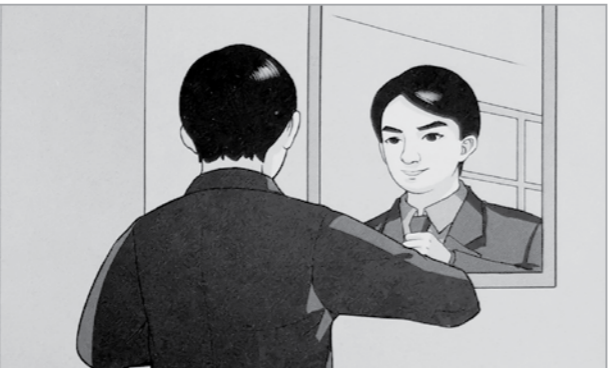
出国前要先接受外事纪律和技术合同的培训，团员们被安排到国家建材局所属的地质公司招待所内进行集中培训。我幸运地成为团里年龄最小的团员。

04



培训期间，我还偷溜出去看了场电影，回来时被副厂长兼出国培训团团长杨文惠接见。杨厂长是主抓培训的政工干部，这事让他火冒三丈，教育了我一番。

05



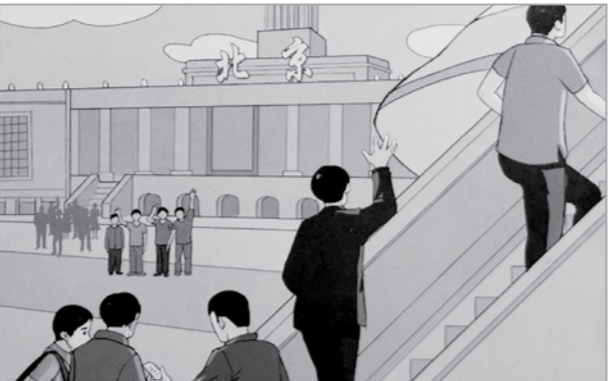
国家出钱为团员购置出国行头。裁缝师傅为我量尺寸时笑话我是小溜肩、小驼背。全都置办妥当，我着装后像变了个人似的，神采焕发。用大家的玩笑话说，“还真变得人五人六的”。

06



工作后身边总在发生新鲜事，随着熟悉北京的生活，我也渐渐喜欢上自己的工作。培训很快就结束了，在这一个月里，我系统地学完岩棉生产线的技术知识。

07



1980年5月下旬，岩棉出国培训团终于启程。行程是从北京乘民航飞机飞往莫斯科，再从莫斯科转机飞往瑞典首都斯德哥尔摩，最后在哥德堡着陆。在那里实习一个月后，再去南斯拉夫的贝尔格莱德实习一个月。

08



厂领导都来机场送行，任厂长单独把我叫出来训斥一通。事后杨厂长悄悄透露，是他告的状：“就是你推荐的这小子犯自由主义，工作时间去看电影。”

09



我们搭乘的飞机是当时国航最大的机型伊尔-62客机。整架飞机只有培训团一行人。由于人少座位多，我们可以把座位中间的扶手竖起来，就成一张床躺在上面休息。

10



团里有两位比我大一岁的姐姐，一路上一直照顾我。一位是英语翻译张淑芳，福建人；一位是学自动化的胡萍，安徽六安人。在7个半小时的飞行中，我们聊了一路学生时代的趣事。

11



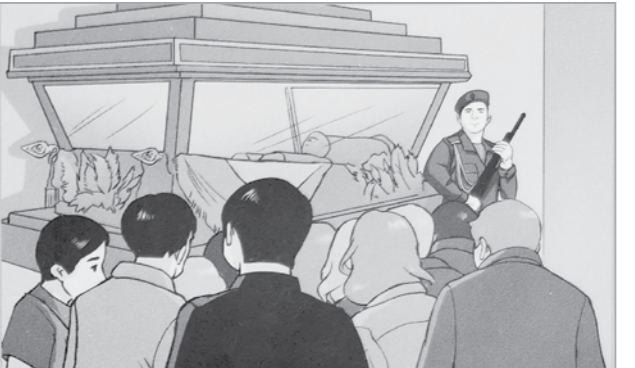
我从小学过俄语，在莫斯科机场时还想与工作人员沟通，不知是我说的不标准，还是因为当时中苏关系紧张，她们对我置之不理。

12



在莫斯科转机空隙，团里安排了红场与列宁墓的参观。红场地面都是用竖起来的红砖铺成，地势起伏显得古老而神圣。我却觉得红场比想象中要小很多。

13



在参观列宁墓时，大家肃穆地排着队，列宁的脸和手都由特制的灯光照着，清晰而安详，就像睡着了一样。

14



在斯德哥尔摩降落后，我们先去大使馆报到，再去市中心购物。超市货架上商品琳琅满目，关键还可以自由购买，不像国内需凭票购买，让我倍感新奇。这便是我生平第一次逛超市。

15



我们在斯德哥尔摩停留两天后便飞往目的地哥德堡。哥德堡是北欧工业中心，平日总是阴天，城内教堂很多。细雨蒙蒙的天空中，总会有荡荡钟声萦绕，宛如童话故事中的场景。

16

袁宝华论社会主义企业管理（连载）

企业技术改造的发展历程



袁宝华 · 生于1916年1月，河南南召人。1934年入北京大学，1935年参加。

“一二·九”运动、1936年加入中国共产党。1937年七七事变后，回到家乡开展抗日救国运动，历任中共南阳地委委员等职，后奉调赴延安中央党校学习，并留在中央组织部工作。1945年赴东北，先后担任中共县委书记和省青委书记等职务。自1949年起转入经济战线工作，历任东北工业部秘书长兼计划处处长，重工业部副部长、局长，冶金工业部副部长，国家经济委员会副主任兼国家物资管理总局局长，物资管理部部长，国家计划委员会常务副主任，国家经济委员会主任兼全国职工教育管理委员会主任，1985年5月至1991年12月兼任中国人民大学校长。系中国企业管理协会（中国企业联合会）、中国企业家协会、中国职工思想政治工作研究会的创建者和主要领导人。中共第十一届中央候补委员、第十二届中央委员在中共十三大上当选为中央顾问委员会委员。

袁宝华系首都企业家俱乐部总顾问。

二、挖潜、革新、改造措施阶段

现有企业的挖潜、革新、改造，是在总结推行重点技术措施实践经验的基础上提出来的。从1975年开始酝酿，1976年实施，到1981年转入技术进步阶段，经历了五六年的时间。

1975年7月，按照邓小平同志的指示，由国家计委起草中共中央《关于加快工业发展的若干问题》（一开始提出了14条，向邓小平汇报后，按邓小平的意见改为20条，这个文件一般简称“工业二十条”）。在这个文件中，明确提出，工业发展的立足点，要放在充分发挥现有企业的作用上，即对现有企业进行挖潜、革新、改造，而不是靠新建。同年8月18日，在向邓小平同志汇报时，他认为，这一条提得好。在10月26日召开的全国计划会议上，国家计委会同各部门、各地区草拟了1976年重点挖潜、革新、改造措施项目计划，并经会议讨论通过。这个计划提出，重点挖、革、改措施项目所需资金，一是国家财政预算拨款；二是从企业集中30%的折旧基金到中央财政，用于这批项目；三是地方、企业自筹解决一部分。

1976年年初，“四人帮”在全国掀起“反击右倾翻案风”的高潮，把小平同志支持草拟的“工业二十条”诬为“大毒草”，把集中企业折旧基金诬为“条条专政”。原定的1976年挖潜、革新、改造措施计划因此未能完全执行。

粉碎“四人帮”后，特别是在1977年



6月至8月国务院召开的“务虚会”之后，统一了如何加快工业发展的认识。1978年4月20日，中共中央发出《关于加快工业发展若干问题的决定（草案）》（简称“工业三十条”）。这是当时指导工业交通战线拨乱反正的一份重要文件。它对现有企业的挖潜、革新、改造作了阐述，明确指出：“所有工业交通部门和企业，都要立足于现有企业，把挖潜、革新、改造，作为加快工业发展的首要途径。”还指出，所有企业，都要充分发动群众，广泛开展合理化建议和技术革新活动，不断创造新的生产水平；重点应当放在增加燃料、动力、原材料和短线产品方面，放在提高产品质量、降低消耗方面。要求今后新增生产能力，除了为改变布局和客观条件的限制必须建设新厂外，都要在现有的企业上做文章。首先是挖潜、革新，必要时进行改建、扩建。

1978年1月26日，举行全国人大五届一次会议。这次会议决定成立国家经委。国家经委组建后，把现有企业的挖潜、革新、改造作为一项重要工作，并从组织上加以落实。各地经委也陆续成立了挖潜、革新改造职能机构，从而形成网络，对推进挖潜、革新、改造

工作起了十分重要的作用。

1979年7月，国家经委在成都召开全国工业交通会议。会议草拟了1980年、1981年两年的挖潜、革新、改造规划，提出了要充分发挥现有企业的作用，使之成为四化建设的根据地。

同年9月，国家经委在汇报经济工作时提出，要加快四化建设的进程，必须抓紧现有企业的挖潜、革新、改造。陈云同志指示：“在实现四个现代化建设中，除了要上若干个大项目以外，着重点应该放在国内现有企业的挖潜、革新、改造上。我们国内现有企业的基础是不小的。要在这个基础上引进新技术（软件），或则填平补齐，或则成龙配套，用这些办法来扩大我们的生产能力。这是我们除了上若干大项目以外所必须注意的大事，也是重点所在。”他还指出，充分利用现有企业并对它们进行技术改造，这是脚踏实地的前进。表面上看来像慢，但实际上是快。要先生产，后基建；先挖潜、革新、改造，后新建。这是对建国以来生产建设经验深入总结之后得出的科学结论

1979年10月，我在中共中央召开的各省、自治区、直辖市第一书记座谈会上代表国家经委党组作

了“关于企业的挖潜、革新、改造问题”的汇报,汇报中说,我国经过30年的经济建设,建起了38万多个工业交通企业,拥有5000万职工,4000多亿元的固定资产(相当于旧中国近百年积累起来的固定资产的20多倍),初步建立了一个门类比较齐全,布局基本合理、独立的比较完整的工业体系。全国工业企业为国家提供的利润和税金,占国家财政收入总额的比重,由建国初期的32%提高到“四五”时期的75%。但同一些工业先进国家比较,还有很大差距:一是产品品种少,许多高精尖的关键设备自己不能制造;二是不少产品性能差、质量低、消耗高;三是生产、技术和管理水平落后。就企业生产技术装备的状况来看,概括起来说,叫作:“基础不小,欠账不少,潜力很大,亟待改造。”那次座谈会认为,认真抓好老企业挖潜,是多快好省迅速发展工业的必由之路。要求把国内成熟的先进技术,尽快地推广应用到老企业的技术改造上去;把引进国外先进技术,同老企业技术改造结合起来,以取得更好的经济效益;结合大修理对现有工艺进行改造,充分挖掘生产潜力;对企业进行填平补齐,成龙配套,提高综合生产能力;结合经济改组,调整工业内部结构,提高生产、技术和管理水平。

为了使现有企业的挖潜、革新、改造逐步走上正轨,1979年夏,国家经委针对企业缺少更新改造资金的情况,向国务院提出了三点建议:一是提高固定资产折旧率;二是将折旧费的大部分,即70%留给企业自行使用(原规定企业只留50%);三是企业扩建性质的投资由基本建设投资解决,促使企业把折旧费真正用于现有技术装备的更新改造。这一建议,经国务院批准试行。依此精神,国家经委商同有关部门、地区,在京、津、沪选择了首都钢铁公司等8个企业进行试点。实践证明,企业掌握一定的资金,自主地更新改造其技术装备,把微观搞活同宏观控制结合起来,调动企业的主动性,加速企业的技术进步,比之由国家财政集中企业折旧基金的办法要好。这就为以后逐步提高企业固定资产折旧率,把折旧费全部或大部分留给企业使用开辟了一条路子。

1979年秋,面对当时市场轻纺产品供不应求,企

业潜力很大,稍加填平补齐即可迅速增产、增收的形势,国家经委、中国人民银行、轻工业部、纺织工业部等单位商议:在国家安排的基本建设投资和技术措施费以外,每年由中国人民银行、中国银行分别发放20亿元轻工、纺织工业中短期专项贷款和3亿美元买方外汇贷款,用于支援轻纺工业重点企业的技术改造,以提高市场紧俏商品的生产能力。这一建议,经国务院批准,从1980年起执行。此后又在全面总结1976年以来挖潜、革新、改造工作的基础上,起草了《关于加强现有工业交通企业挖潜、革新、改造工作的暂行办法》,经报请国务院批准,于1980年6月21日颁发执行。这个文件强调,坚持“先生产后基建,先挖潜后新建”的方针,搞好现有工业交通企业的挖潜、革新、改造,是一个关系全局的大问题,对于加快四个现代化的前进步伐,具有特殊重要的意义。文件提出,搞好现有企业的挖潜、革新、改造,必须同我国经济管理体制的改革结合起来同扩大企业经营管理自主权结合起来。挖潜、革新、改造必须有重点有规划。进行挖潜、革新、改造的企业必须做到产品适销对路,不增加燃料、动力、原材料单位产品的消耗,不搞“大而全”、“小而全”。挖潜、革新、改造要与推广国内先进技术和引进国外先进技术相结合。

从1976年到1980年的五年实践证明,对现有企业进行挖潜、革新、改造,比之铺新摊子、建新项目投资省、见效快、收益大。一般说来投资可省2/3,设备、材料可省一半以上,投产时间要早得多。具体实例,俯拾皆是。这五年,在固定资产投资中,投入的挖潜、革新、改造资金共844亿元,比第四个五年计划时期投入的更新改造资金增长了64.8%。这一阶段的成绩是显而易见的,但也有它的不足之处,突出地表现在:注意挖掘企业生产潜力,忽视现有技术装备的技术改造,注重量的增加,忽视质的提高。

三、推进技术进步阶段

1981年,国务院先后两次召开常务会议,听取国家经委关于企业挖潜、革新、改造的汇报,之后,国务院于1982年1月18日颁发了《关于对现有企业有重点、

有步骤地进行技术改造的决定》。这是推进中国现有企业技术改造的一个重要文献。《决定》规定,改变过去以新建企业作为扩大再生产主要手段的做法,实行以技术改造作为扩大再生产主要手段的方针。根据我国人力资源丰富、资金不足和技术落后等具体情况,采用适合我国资源条件、科技水平和管理水平,又能带来良好经济效益的先进技术,不能统统要求最新技术,片面求洋、求新。应该根据需要与可能,在某些部门、某些企业、某些技术领域,采用一定数量的最新技术,以带动整个技术水平的提高。要以提高社会效益为目标,不仅要考虑本企业、本行业、本部门的效益,而且主要应当考虑国民经济全局的效益。坚决改变那种追求形式、不讲实效的做法。要不断用新技术改造落后技术,充分发挥科学技术的重要作用,

加强研究、设计工作,用质量高、性能好、寿命长、消耗低的新产品及时替换过时产品。要从我国技术改造的迫切需要出发,积极利用外资,引进适合我国情况的先进技术和自己还不能制造的某些关键设备、仪器仪表,包括少量局部生产过程的系列设备。要做好引进技术的掌握、消化、发展工作,尽量少引进甚至不引进成套设备。引进技术,切忌重复引进,对那些引进技术后,自己能制造的设备,就不要再引进,以保护我们工业的发展。

中国的技术改造,转入技术进步阶段之后,以前所未有之势迅速发展。在第六个五年计划期间,完成投产的大、小技术改造项目达20万个。全民所有制单位完成固定资产投资总额5330.47亿元,其中更新改造投资1920.38亿元,占36.03%,达到历史最好水平。

如何推动企业的技术进步和技术改造

一、必须从抓产品质量与发展新品种做起

抓企业的技术进步工作,必须以产品为龙头,才能取得真正的经济效益,这是从许多企业的实践中得出的结论。为什么要从产品抓起呢?(1)社会主义企业的生产目的,是要以尽量少的投入,生产出尽量多的优质产品来满足国民经济建设和人民物质文化生活不断增长的需要。只有抓好企业的产品质量,发展新的品种,才能为国家“四个现代化”提供先进的装备,作出应有贡献。(2)企业生产出的产品,在国内、国际市场上有没有竞争力,是企业生存和兴衰的关键。例如,有的面临破产的企业,由于搞出了一种适应市场需要的新产品,便使企业转而复苏。产品是否适销对路,既能使企业兴旺、发达,也能造成企业的衰败或倒闭。(3)从全国技术进步角度看,企业产品的先进性和适用性,也反映出一个国家的科技发展水平。(4)产品本身的技术水平高低决定了它对生产工艺、技术装备、测试条件、生产组织与工人技术培训等方面的要求。所以,抓住产品这

个重要环节,也就抓住了企业技术进步的“牛鼻子”,技术开发、技术引进、技术改造、质量创优等工作,都要围绕着产品的上质量、上品种、上水平来进行。目的性很明确,效益也就会很显著。例如辽宁朝阳柴油机厂,由于原产品性能落后,在农村没有销路,企业面临倒闭。1979年该厂决定开发和生产具有世界70年代水平的高速柴油机,油耗仅是解放牌汽车的一半,受到用户普遍欢迎,使企业绝处逢生。经过几年挖潜改造,1985年年产万台,年获利千万元,成为全国最大的生产车用柴油机厂家。杭州齿轮箱厂是一个专门生产船用齿轮箱的中型企业,在国民经济调整过程中,产品销量一度直线下降,企业面临困境。但是他们及时组织力量,对社会需要的部门作了多次调查,找到了产品不适销对路这个关键问题。他们迅速调整产品结构,改善装备,充实测试手段,生产出了速比大、配套范围广、结构紧凑、操纵灵活、品质优异的船用柴油机齿轮箱,从而企业生产和销售出现了新的面貌。

二、要采用先进工艺和技术装备

企业的生产活动主要通过工艺和技术装备等生产

手段来实现。产品生产好坏,与企业工艺、装备的水平有着直接关系。我国生产技术落后,从某种意义上说,也是生产工艺和装备的落后。我们对现有企业进行技术改造,必须抓住工艺改革和设备更新这两个基本内容,这是实现企业技术进步的关键所在。在这方面,我们许多企业已经有了成功的经验,并取得了可喜的成绩。归纳起来,主要有以下几种方式:

第一,采用先进工艺,彻底改变落后的生产工艺。例如,在钢铁行业中,采用连铸技术、炉外精炼技术;在氯碱行业推广金属阳极电解槽和三效蒸发新工艺,替代落后的石墨电解工艺;在水泥行业采用干法工艺、窑外分解技术;在玻璃行业采用浮法工艺,等等。这些新工艺、新技术的采用,都使企业的技术经济指标达到了先进水平。

第二,以节约能源为中心,狠抓设备的更新改造。这是一种投资少见效快、收益十分显著的办法。上钢五厂集中力量改造能耗高、公害严重的转炉车间,把7座8吨侧吹转炉改造成3座20吨氧气顶吹转炉,每年可以节约生铁6000吨、标准煤6万吨,折合资金1200万元。

第三,填平补齐、成龙配套,实现生产的连续化和自动化。例如,上海牙膏厂原来设备很陈旧,生产工艺落后,劳动强度大,每道工序互不连接,生产效率很低。他们积极采用新设备、新工艺,自力更生和引进先进技术相结合,使单机联动,成龙配套,形成15条软管自动制管印刷流水线,12条牙膏灌装、包装流水线,使牙膏的软管灌装生产基本上摆脱了手工操作,实现了连续化、自动化生产,原料的生产也实现了管道化、连续化。改造以后,产量、产值、利润、劳动生产率等主要指标,比改造前有了成倍的增长。

第四,用微电子技术来改造老设备,能使老设备生产出先进的产品。这是老企业技术改造的一条新路子,这方面潜力很大。对现有机床设备,通过提高精度,加上数字显示、数字控制等措施,可以大大提高设备的性能效果,而花的钱,只有买新设备的1/10。在钢铁、有色、化工、建材、轻纺行业的炉、窑、槽、缸、轧机、印染装备等方面,采用微机进行程序控制,

实现优化生产,既可提高产品质量,又可大量节约原材料和能源消耗,老设备可以生产出先进的产品。

为了使企业在技术改造中能得到所需要的先进工艺和先进技术,我们必须组织好科学技术的“四个转移”,即从实验室向生产转移,从军用向民用转移,从沿海向内地转移,从国外向国内转移。党的对外开放对内搞活经济的方针,为科技的“四个转移”提供了重要的保证,也为企业的技术进步创造了有利的条件。

三、积极引进国外先进技术,抓好消化吸收

世界上许多工业发达国家能够较快地从落后转变为先进,一个很重要的原因,就是他们十分重视引进国外的先进技术,并加以消化吸收。引进技术可以直接把别人成功的经验拿来应用,既可节约大量的研究试制费用,又可争取时间,少走弯路。我国政府重视引进国外先进技术早在“一五”时期,就从苏联引进技术,建设了156项重点工程,为我国工业化现代化奠定了基础。60年代中后期和70年代,从国外引进了大型石油化工装置、电站设备、大型薄板轧机等国外先进技术装备,虽然数量不多,但满足了我国工业经济建设的需求,对促进我国工业技术发展,曾起了积极推动作用。

但是,大规模地引进国外先进技术,特别是与中小企业的技术改造结合起来进行,并形成引进技术的新局面,则是党的十一届三中全会以后的事。党中央、国务院领导同志对于引进技术改造现有企业的工作十分重视。邓小平同志多次强调指出,引进技术改造中小企业,要“成千上万项地”搞起来。国务院领导同志就引进技术改造中小企业问题,作过多次指示,要求政策适当放宽,审批权限适当下放,手续力求简化。为了开创引进技术的新局面,国务院批准了“六五”后三年引进3000项先进技术改造现有企业的规划,并组织制定了一系列鼓励引进技术的政策。国务院同时还批准上海、天津、大连、青岛、重庆等城市进行扩大引进技术自主权的试点。这样,使引进国外先进技术、改造现有企业的工作,在全国更广阔的范围内

开展起来。“六五”后三年,共引进技术3900多项,成交金额36亿多美元。现在,这些项目多数已投产达产,经济效益是好的。引进的技术比较先进,绝大部分属于国际上七八十年代的水平。这些技术使一大批企业改变了落后面貌,增加了后劲。许多重要行业的产品质量,通过技术引进,水平得到显著提高,大大缩短了与发达国家之间的差距,增强了出口创汇能力。尽管由于在扩大省市引进技术的自主权的同时,在宏观指导和行业管理方面没有跟上去,各地在引进项目中出现了一些重复引进和失误。但总的来看,成绩仍是主要的,由于引进失误未能达到预期效益的项目还是少数。现在的问题,一是不应中断技术引进工作,而是要把引进国外先进技术改造现有企业,作为实行对外开放国策的组成部分坚持下去,并进一步提高技术引进的深度和水平。二是应采取有力措施,使已引进的技术充分发挥作用,即在继续抓紧投产达产的同时,抓好消化、吸收、改进创新,抓好国产化工作,走出引进技术与自主开发相结合的新路子来。

从引进3000项先进技术的实践经验看,要做好技术引进工作,必须注意以下几点

1. 在引进技术工作的指导思想上,要适应形势发展,切实实现“3个转变”。这就是:由进口生产线和关键设备为主,转向引进软件技术和必要的关键设备为主,严格控制国内能够生产的机电产品进口;由企业单独引进为主,转向科研、生产单位联合引进为主,从而提高技术引进的起点;由生产使用为主,转向消化吸收为主,以加速国产化的进程。总之,引进技术的目的和着眼点,要从单纯提高使用单位的技术水平和经济效益上,转到提高我国的机械工业制造水平和自制能力上,以摆脱重大成套设备和备品配件、散件长期依赖国外的被动局面。因此,今后引进技术的重点,应该放在消化吸收国产化,出口创汇的产品,以及重大缺门的先进技术上。

2. 在引进技术的内容上,应以单项技术为主,必要时也可引进一些关键设备或生产线,一般不要进口成套设备。要特别重视引进软件技术,以增强我国独立开发和创新能力。什么叫软件?所谓“软件”,

是指设计、工艺、制造、安装、调试、检测、维修和管理等方面的专利说明、图纸资料、计算机程序、技术标准、技术诀窍、技术指导,也包括人才引进和技术培训。引进技术和进口成套设备相比,有几个显著的特点:一是有利于培育锻炼出自己的技术队伍;二是有利于适合自己国情,因地制宜,扬长避短,立足于国产原料、燃料和技术;三是引进软件,可以自己动手,改造或制造设备;四是在引进技术合同有效期内,可以不断吸收对方新开发的技术,不断缩短和国外的差距;五是有利于学习对方的经营思想和管理经验;六是在经济上比进口成套设备便宜;七是有利于解决设备的维修技术和备品配件问题;八是可以举一反三、产生连锁反应,把整个行业的技术水平带上去。

引进软件技术是有一定难度的,我们要采取技贸结合、合作生产、合资经营、企业诊断、智力引进等多种方式、多条渠道,把国家急需的先进技术引进来。

3. 要花大力气抓好已引进技术的消化吸收工作,加速国产化。特别要抓紧实现量大面广、经济效益好的技术装备原材料的国产化。各行业归口部门要负责本行业的国产化目标规划。要以产品为龙头,按部件、零件、材料进行分解,组织协调有关单位,从产品开发、配套引进到技术改造,“一条龙”配套地安排计划,限期实现国产化。要鼓励企业与科研单位、设计单位、大专院校联合开展消化吸收工作。除专利外,要加强技术引进工作和国产化工作的信息交流,避免重复引进和消化。国家在消化吸收和国产化的资金上和税收上应适当给予优惠。

4. 要把引进技术同保护民族工业更好地结合起来。凡是国内能够生产、同国际同类产品性质基本相同的设备,不再进口;国内能够生产但比国际同类产品稍差一点的,也要立足于国内制造,并努力提高产品的性能和质量,必要时可以进口少量关键零部件配上,以保证质量。如果不把住进口关,国内能生产的继续进口,我国制造水平就难以提高。必要时,国家应采取行政和经济手段进行干预和引导。

(选自袁宝华文集)

中石油2019年新增探明油气地质储量当量18.4亿吨

2019年中石油加大勘探开发力度，油气增储上产势头良好，全年新增探明油气地质储量当量18.4亿吨，创历史新高。

作为国内最大的油气供应企业，中石油将资源战略列为发展的首要任务，突出高效勘探、战略发现、技术引领、规模效益，2019年油气勘探捷报频传主要得益于两个方面。一是坚持实施资源战略，以超常规的力度加大勘探开发的投入。2019年仅风险勘探投资就增加了4倍，增至50亿元，风险勘探成效也非常显著。二是创新驱动。中石油将创新纳入总体发展战略，向技术要突破、要效益，不断创新勘探理论和技术。

(据新华社)

宋志平获评“2019十大品牌年度人物”

12月18日，由品牌联盟主办的2019(第十四届)品牌年度人物峰会颁奖盛典在京举行。首都企业家俱乐部理事长宋志平与李华刚、董明珠、袁隆平、朱婷、单霁翔、张亮友、吴晨、戴金星、撒贝宁等获评“2019十大品牌年度人物”。

峰会对宋志平的评价是：宋志平是“带出两家世界五百强企业”的双料董事长。他推行“员工持股、管理层股票计划、科技企业分红和超额利润分红”等机制改革“新三样”，被誉为解决国企改革最后一公里难题的“中国稻盛和夫”。

(据人民网)



中国上市公司协会会长宋志平荣获“中国企业全球竞争力榜样”称号

12月22日，由人民日报社指导、《中国经济周刊》主办的第十八届中国经济论坛在人民日报社举行。中国上市公司协会会长宋志平荣膺“中国企业全球竞争力榜样”。

2002年以来，宋志平带领中国建材集团在推进“混改”的过程中吸纳了近千家民营企业，集团各级企业中混合所有制企业数量占比超过85%。“草根央企”通过市场化改革，稳稳站上了世界500强的宝座。通过“央企实力+民企活力=企业竞争力”的实践，该集团用混合所有制的方式得到了资金和机制。同时，用行业整合的方法，得到了市场和效益。

(据中国建材集团网站)

王兵出席2019央视财经论坛

2019央视财经论坛于12月13日在北京举办，首都企业家俱乐部秘书长、北新集团建材股份有限公司董事长王兵出席并发言。

王兵表示建材行业跟房地产行业关系很密切，房地产行业的情况肯定会影响建材行业的发展。对我们来讲有三个方面的机会：第一，整个行业在高质量发展，老百姓对美好生活的向往是我们全行业的奋斗目标。第二，我们要进入一个新的领域，解决用户的痛点。第三，我们要做全球化，响应国家“一带一路”的倡议，包括去欧美发达国家，实行全球布局。

(据新浪财经)



北新建材“龙牌”荣获2019年“中国品牌年度大奖NO.1”荣誉称号

12月17日，享有“中国品牌奥斯卡”之称的2019年“中国品牌年度大奖”在京颁发。北新建材“龙牌”是新型建材行业唯一获奖品牌。

北新建材是中国建材行业首家将品牌建设提升至公司战略高度的企业，成功打造了质量、技术、服务、规模、效益全面领先的中国高端自主品牌“龙牌”。据统计，获得国家建筑工程奖90%的建筑都采用了北新建材的“龙牌”系列产品和系统解决方案，是为数不多的比外资品牌卖得贵、卖得好的中国品牌。

据悉，“中国品牌年度大奖”已连续发布16年，其评判标准依据品牌影响力。品牌的影响力主要体现在知名度、美誉度、占有率、创新力和忠诚度等方面。世界品牌实验室参考企业在本年度的销售收入及主营利润并结合消费者评价、专家前期调查，通过对这几项指标的综合评审，最终推出2019年“中国品牌”各大榜单。

(据北新建材网站)

北京冬奥会氢气“新能源”项目施工正酣

由燕山石化承担的北京冬奥会氢气“新能源”保供项目自今年10月15日开工建设以来相继完成了场平和土建施工。目前，项目顺利进入设备安装阶段，施工人员正在安装压缩和焊接厂房管架。

北京冬奥会氢气“新能源”保供项目是燕山石化满足2022年冬奥会氢燃料电池汽车能源需求的重点建设工程。同时，也是燕山石化打造“世界一流绿色能源化工企业”的重要举措。燕山石化将依托现有的工业副产氢气资源，通过变压吸附工艺技术，生产可供氢燃料电池汽车使用的氢气能源，该项目的建设实施也将推动企业从传统石油炼化加工向清洁能源（氢气）生产方向华丽转身。

(据中国石化燕山石化公司)

中国建材入选2019中国品牌强国盛典榜样100品牌

12月15日，由中央广播电视总台主办的“2019中国品牌强国盛典”活动在北京举行。活动现场发布了“2019中国品牌强国盛典榜样100”榜单，中国建材集团入选该榜单。

中国建材集团是全球最大的建材制造商和综合服务商，是全球领先的材料产业投资集团，连续九年荣登《财富》世界五百强企业榜单，2019年位列203名，跃居全球建材行业首位。资产总额6000亿元，年营业收入3500亿元近年来，中国建材集团围绕“创新驱动、绿色发展、国际合作”三大战略，根据各平台公司的不同业务领域制定对应的品牌战略，用先进文化确立高质量品牌定位、用科学技术铸造高质量品牌价值、用品质管理提升创建高质量品牌内涵、用责任元素塑造高质量品牌国际化形象，努力打造世界一流的品牌形象，逐步建立了统一的企业品牌和主产品、服务品牌架构。

央视对中国建材给予的评价是：40年逐梦铸就发展传奇，致力于打造世界一流建材和新材料产业投资公司，让材料事业点亮人类美好未来。

(据中国建材网站)

黄锦辉被授予“中华红丝带关爱之星”称号

12月1日，由中华红丝带基金会主办，联合国艾滋病防治规划署、中国光彩事业基金会指导的“我们都是追梦人—中华红丝带之星授予仪式暨中华红丝带基金15周年成果展览在北京举行，利安达会计师事务所首席合伙人黄锦辉被授予“中华红丝带关爱之星”的称号

黄锦辉2005年9月随全国政协副主席黄孟复到河南参加“中华红丝带家园”的开园仪式后，即加入了中华红丝带基金监事会，从此与防艾抗艾事业结下了不解之缘。15年来，他充分发挥自己的专业优势，积极参与和推进红丝带“防艾抗艾”事业，以高度的社会责任感和公益心，为红丝带事业做出了有益贡献。

(据利安达会计师事务所网站)

北汽集团获得2019年“中国品牌年度大奖NO.1”奖项

12月17日，业界权威机构世界品牌实验室发布2019年“中国品牌年度大奖”，北汽集团凭借卓越的品牌影响力，获得2019年“中国品牌年度大奖NO.1”奖项。

连续16年发布的“中国品牌年度大奖”被誉为“中国品牌奥斯卡”，作为我国汽车工业的主力军之一，北汽集团拥有61年的传承与积淀。尤其是近十年，北汽集团同时在自主乘用车和新能源汽车两大板块布局，自主乘用车累积销量超百万辆，新能源汽车产销量突破50万辆，连续6年位居全国纯电动乘用车销量第一。

站在汽车行业百年未有之大变局的关键节点上，北汽集团按照高质量发展要求，持续推进“高、新、特”发展战略，围绕高端制造、高端产品、高端品牌，推动技术、产品、品牌全面向上，2019年北汽集团自主品牌架构调整取得重大突破。

(据北国网)

中国石油入围国内外品牌榜单

12月18日，人民日报“中国品牌发展指数”发布首期“中国品牌发展(企业)指数100榜单”，中国石油以923.26分排名第六位，在上榜的能源类企业中排名第一位。

12月15日晚，中央广播电视总台在“2019中国品牌强国盛典”上公布了榜样100品牌，中国石油也榜上有名。12月11日，世界品牌实验室(World Brand Lab)发布2019年度“世界品牌500强”，中国石油排137位，是唯一入围上榜石油公司前五的中国石油企业。

人民日报“中国品牌发展指数”是以推动中国经济高质量发展为基本出发点，从促进品牌经济的维度对中国企业乃至国家竞争力进行的量化评价，是衡量社会美好生活发展水平和高质量发展能力的综合统计测度。

近年来，中国石油品牌形象持续提升，在各大权威品牌榜单上排名进步明显。

(据中国石油报)

联想控股集团董事长柳传志卸任

2019年12月18日，联想控股股份有限公司宣布，按照既定计划，联想控股董事长、执行董事、联想集团创始人柳传志卸任公司董事长及执行董事，将担任联想控股名誉董事长、资深顾问及董事会战略委员会成员；

联想控股执行董事、总裁朱立南卸任公司总裁之职，将继续担任联想控股董事，并任董事会战略委员会成员。

经联想控股董事会提名委员会提名，董事会决议通过，联想控股执行董事、高级副总裁、首席财务官宁旻接任董事长，并任提名委员会及战略委员会主席。董事会同时通过，公司高级副总裁李蓬出任首席执行官（CEO），董事会亦提名李蓬为公司执行董事。宁旻、李蓬作为联想控股新的领导核心，将带领公司继续向愿景不断迈进。

(据联想控股网站)

中国电影资料馆举办2019北京国际绿色电影周

12月17日，由中国电影资料馆主办的“2019北京国际绿色电影周”在北京拉开帷幕。

本届电影周以“用影像承载记忆、用镜头保护未来”为宗旨，推介来自包括中国在内的世界各地的优秀绿色主题电影作品和优秀人才，搭建国际一流的绿色电影文化交流平台和绿色电影文化产业融合发展平台。同时积极鼓励、展出“一带一路”国家的绿色电影，共同搭建“一带一路”文化交流平台。本届电影周吸引了全球119个国家及地区的2240部影片报名参展，再次刷新纪录。

(据中国电影资料馆网站)

同仁堂名列中国医药企业品牌影响力排行榜首位

近日，2019中国医药企业品牌影响力排行榜揭晓，同仁堂品牌名列榜首。

该榜单为2019《互联网周刊》和IeNet研究院联合发布，涵盖中国医药行业各类企业。同仁堂、云南白药、华润三九、恒瑞医药、广州药业、国药控股、药明康德、哈药、天士力、华东医药进入榜单前十名。

同仁堂品牌在本次评选中名列榜首，与同仁堂集团一贯坚持和传承的中医药文化紧密相关。据报道，创建于清康熙八年的同仁堂历经350年，依然是百姓有口皆碑的“良心药”。“炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢减物力”这一古训是这家老字号招牌历久弥新的“验方”，更成为所有医药企业应当秉承的工匠精神。如今，无论是底蕴深厚的老字号，还是科技先导的新企业，都将品牌品质当作一种信仰来坚持。这不仅是医药企业最终成为卓越企业的灵魂所系，还是医药行业“济世救人”情怀的质朴表达。

(据同仁堂网站)

江泰保险荣获“2019中国金融机构金牌榜·金龙奖”“年度最佳保险中介公司”

12月12日，“2019中国金融机构金牌榜·金龙奖”评选结果在北京揭晓。江泰保险经纪股份有限公司第三次荣获“年度最佳保险中介公司”奖项。

“中国金融机构金牌榜”由《金融时报》主办，中国社会科学院金融研究所提供学术支持，至今已连续举行十一届，是中国金融行业具有顶级影响力和公信力的评选活动。

本届“金龙奖金牌榜”评审委员会综合评估参评公司的盈利能力、经营增长、资产质量等方面的指标，结合了对公司战略布局、商业模式、公司价值的评估，最终确定金牌榜榜单。江泰保险经纪凭借“三个聚焦”的发展新思路以及领先同业的战略布局，获得“年度最佳保险中介公司”荣誉。

目前，江泰保险经纪面向国际国内，横跨保险、旅游、医疗卫生、金融服务等领域保险经纪线上线下相结合的服务体系已经形成，具备了为客户提供境内全险种、全行业、保险经纪服务能力。

(江泰保险网站)

中国石化境外工程项目首获鲁班奖

12月10日，在中国建筑业科技创新暨2018~2019年度中国建设工程鲁班奖（国家优质工程）表彰大会上，由中国石化承建的哈萨克斯坦阿特劳炼油厂石油深加工联合装置“交钥匙”建设工程项目喜获鲁班奖（境外工程），这是中国石化首个获此殊荣的境外工程项目。

该项目是哈萨克斯坦工业战略发展规划的重要工程之一，主要包括催化裂化、石脑油加氢精制、柴油加氢精制等12套工艺装置及相关配套系统，共61个单元。项目全面建成后，可以生产符合欧6、欧5排放标准的汽柴油，有效降低了哈萨克斯坦高标准油品的进口需求，对推动哈萨克斯坦石化产业升级具有标志性意义。同时还带动中国成套装备和材料出口，助力打造中国炼化技术的国家新名片。

(中国石化网站)

富春江通信集团精准扶贫工作获得社会高度认可

12月20日，2019《浙商》年会在杭州举行。会上，富春江集团被授予“2019浙商精准扶贫创新样本”奖，精准扶贫工作再度得到社会认可。

富春江集团秉承“永续创新发展，通力回报社会”的经营理念，近年来先后参与“产业扶贫”、“山海协作”、“乡村振兴”、“精准扶贫”，助力脱贫攻坚。通过在淳安千岛湖、安徽宿州等地投资创办企业，带动产业发展的同时，解决当地劳动力就业问题；开展与万市白马村、新登长兰村，以及衢州衢江区大路口村的结对帮扶，提高当地农产品外销能力；同时，今年还出资200万元，作为扶贫资金捐赠给贵州锦屏县，进行对口帮扶。

据不完全统计，迄今为止富春江集团累计向社会各界捐资捐物已超过4亿元。

(据富春江通信集团网站)

同仁堂成为2019“中国好品牌”唯一上榜医药品牌

12月26日，2019“中国好品牌”100个上榜品牌在2019界面·财联社财经年会上揭晓，同仁堂品牌名列其中，成为唯一上榜的医药品牌。

据悉，“中国好品牌”评选活动由上海报业集团界面新闻发起，旨在寻找传承优秀文化、讲好品牌故事、提供优质产品与服务的“好”品牌。今年3月，2019“中国好品牌”评选活动正式启动，通过数据库的筛选，甄选出100个行业的1000个品牌进入到网络投票环节，让消费者网络投票表达对品牌的态度。最终，每个行业票数排名前三的品牌获得入围资格，并经过专家评审环节最终确定上榜名单。

(据同仁堂网站)

现实版的“冰雪奇缘”即将上演

为积极带动阿尔山冬季旅游，落实“铁路+旅游+扶贫”在促进地方经济、改善当地民生、服务人民群众休闲旅游等方面的聚合效应，特别是满足旅客对于冬季看雪赏冰的新需求新期待，12月23日，由北京铁路局、阿尔山市人民政府、中国铁道旅行社联合开行的“梦幻冰雪号”北京—阿尔山旅游专列鸣笛发车。

适时而开，是一种以市场需求为导向的服务理念。当前，铁路“三保三增”活动正如火如荼的进行，旅游专列的适时开行对打赢“三保三增”攻坚战具有重要意义。

(据北京铁路局网站)



韩博士健康信箱



韩小红，原解放军总医院（301医院）肿瘤内科医师，2001年毕业于德国Heidelberg（海德堡）大学，获医学博士学位。现任慈铭健康体检管理集团总裁、慈记网络科技有限公司董事长兼CEO。中央统战部党外知识分子建言献策小组医卫组联络员、欧美同学会常务理事、北京市政协委员、北京市工商联常委、北京市健康保障协会会长、卫生部《健康体检服务管理办法》专家委员会委员、中国医师协会医师健康管理与健康保险专业委员会委员、首都企业家俱乐部常务理事。

走近私人医生 65

干细胞抗衰之巢（下）

问：干细胞抗衰老采用什么方式补充？

答：干细胞抗衰老疗法采用的是无创伤风险性低的静脉输注方式。

聪明能干的干细胞就像天空的鸟儿，具有“归巢”天性，能够自行向目标组织迁移，精准修复更新损伤部位。

干细胞面部美容或丰胸丰乳丰臀时，则采用皮下注射或注射枪局部注射方式。同期如能再加上静脉输注效果更佳。

问：多久做一次干细胞抗衰老？

补充后的干细胞受机体内环境和外界等诸因素影响，增殖与分化能力会逐渐减退，所以须定期及时补充干细胞。如果条件允许，可每年进行一次或几次干细胞补充。

问：哪些人适合干细胞抗衰老疗法？

答：需要高颜值、靓身材回报的演员模特等职业特需者。高血压高紧张度及高生物钟紊乱者。内脏器官功能出现退化的人群如心、肝、肺、肾、肠胃等器官出现功能衰退及下降者。内分泌失调如女性月经失调、内分泌紊乱、卵巢早衰、更年期提前及睡眠情绪失常者。免疫系统出现退化如免疫力较弱常受感冒爱肺部感染者。未老先衰如整天疲惫乏力且组织器官功能凸显老化者。骨骼等运动系统退变者如骨关节退变、关节炎、骨质疏松、骨关节增生疼痛、肌肉韧带肌腱功能退化及运动活动能力下降者。心血管系统发生退变者如冠状动脉硬化斑块、脑动脉硬化狭窄及高血压者等。

问：干细胞抗衰老从何时开始？

答：每一生命个体老化的过程有快有慢，但都是一种不可逆转的持续性衰退过程。我们身体从出生后，大约25岁时发育成熟，机体细胞、组织、器官均达到人生峰值状态。25岁至35岁之间会有小幅退化，但肌体并不会明显呈现这种细微改变。一旦跨过35岁这一临界，我们身体神经系统功能、心脏功能、肺活量、呼吸速率及肾脏功能都会呈现明显减退迹象，尤其是人体细胞对氧气的消耗值暨“基础代谢率”，更会随着年龄增长而降低。因此细胞活得愈久，其代谢能力就会愈差，耗氧量则会愈加减少。

近年来，有关人体干细胞老化的最新认知认为，迈入55岁，其实已属于个体干细胞明显老化阶段了，此时身体的生命机能约剩下

20岁时的50%左右了。

问：干细胞治疗卵巢早衰的机制是什么？

答：之一：进行免疫调节，减少紊乱代谢的炎性因子。之二：分泌旁分泌因子，拯救半死不活的卵巢细胞。之三：改善组织微循环，让营养能够运输至每一细胞单元。之四：改善心肝脾肾等脏器的衰退状态，改善内分泌，抵抗自由基等有害因素。

目前，已发表干细胞治疗卵巢早衰的医学论文大多使用的是动物模型，即放化疗后卵巢损伤、自身免疫性损伤和整体衰老的动物。动物模型实验结果证实：卵巢激素水平、各级卵泡数目及动物体重均有良性改变，卵巢凋亡细胞数目也显著下降。

卵巢早衰是中老年女性衰老的主因之一。卵巢早衰的常规临床治疗如雌激素孕激素替代、促排卵治疗、免疫治疗及卵巢移植，仅具有一定的缓解病情作用，尚无根治的办法。某些药物长期使用还会带来许多副作用，如免疫抑制可能会引起免疫细胞和免疫功能的变化。而过渡使用激素也存在妇科肿瘤及心脑血管系统疾病的风险增加。

通常成人卵巢相当于本人拇指指头大小。女性35—45岁卵巢开始逐渐缩小，到绝经期以后，卵巢可逐渐缩小到原体积的1/2。卵巢保养得好，可以使面部皮肤细腻光滑红润有弹性，胸部臀部丰满，调节并分泌雌性荷尔蒙，促进生殖和机体健康，提高整体生活质量含性生活质量。

静脉输注干细胞治疗卵巢早衰最为常见，虽易操作，但大部分却被也同时需要修复的肺肾等器官“巢”留在外周循环了。最后能抵达卵巢病灶的干细胞却很少。所以，经阴道B超引导下的卵巢局部注射成为临床干细胞治疗卵巢早衰的有效手段，同时，要求患者有足够的信心与心理调适，需医患双方全力配合。

目前，干细胞与生物材料结合使用成为治疗卵巢早衰方法之一。中科院戴建武团队设计研发了可注射智能型胶原支架材料，用于卵巢功能再生。2018年1月，受试者在南京鼓楼医院成功诞下一名男婴。胶原支架材料结合干细胞治疗，充分利用了干细胞的旁分泌作用，结合移植干细胞使其最大限度地保留在卵巢损伤区域内。间质干细胞的优势是没有成瘤性，不会培养出恶性细胞。弱勢是缺少标

识，不好培育。所以鼓楼医院该成果是干细胞治疗卵巢早衰弥显珍贵的临床案例。

干细胞治疗卵巢早衰从基础研究到临床应用还有漫长之路要走，但这也是每个新技术都必须经历的过程。不久的将来，干细胞将作为药品正式进入临床应用，整个再生医学产业也将迎来新的机会。

干细胞治疗存在着共性。在前两期《走近私人医生63——干细胞再生之泉（下）》之中，专门回答了最能干的干细胞具有五大“能干”功能。但同时干细胞又颇具“快闪”的共性，无论是自体骨髓、牙髓、脂肪及宫膜干细胞，还是异体脐血、脐带、羊水及羊膜干细胞，回输机体后都存活不了太久，发挥完“能干”作用几天之后，就会被人体强大的免疫系统清除掉了，留下坚守岗位的就只剩下旁分泌因子了。

因此，我们可以推理出结论：如果这是一枚非常值得拯救的早衰卵巢，但如果这枚卵巢的主人心情过于郁闷甚至崩溃，以至于这枚卵巢衰变大严重，免疫系统被攻击太严重，那么打什么干细胞都会前功尽弃。

因此，要想干细胞治疗卵巢早衰取得较好疗效，选择适合对象非常重要且必须“安身、安心、安神”，否则会使干细胞疗效大打折扣。首先须鉴别诊断分析病因，顽固遗传性的患者就劝其免试。合并心理疾病患者则应先去看心理医生。药源性病因的应先结束服药并精心调养。年龄太大的应直接首先干细胞预防或治疗骨质疏松。

其实，对任何干细胞治疗期望值都不要太高。很有可能某位卵巢早衰患者干细胞治疗后，仅仅能改善忽冷忽热等基础代谢紊乱体征，激素水平月经状态却改变缓慢。如年龄尚年轻，基础卵泡还存在，自身免疫过度反应过了急性期的卵巢早衰患者，干细胞治疗的效果就会好于前者。

问：断食与辟谷能激活干细胞吗？

答：消化系统由多个器官组成，各具其特定功能。消化系统，尤其胃肠道同样存在细胞死亡与新生的动态平衡。与其它组织器官一样，消化系统的细胞更新依赖于干细胞的增殖与分化。随着年龄老化或疾病发生，消化器官的干细胞减少或遭受破坏，消化器官会出现结构退化萎缩，胃肠道运动和吸收功能减弱，肝脏解毒功能及蛋白合成能力明显下降，胃肠道和胰腺各种消化酶的合成与分泌功能也会下降。消化系统衰老常导致食欲差、腹胀、营养吸收不良、便秘等。

肠粘膜细胞的寿命为3天，肝细胞寿命为150天，味蕾细胞的寿命为10天，指甲细胞的寿命为6到10个月，而脑、骨髓、眼睛里的神经细胞的寿命有几十年，同人体寿命几乎相等。而血

液中的白细胞有的只能活几小时。

据新华社华盛顿2018年5月4日报道：发表在最新一期美国《细胞——干细胞》杂志上的一项研究显示，禁食24小时可促进干细胞再生为新的肠道细胞。

麻省理工学院一个研究团队发现，禁食24小时后，小鼠的细胞开始分解脂肪酸而非葡萄糖，这种变化增强了干细胞的再生能力，因此禁食或可帮助胃肠道感染的年老者或化疗中的癌症患者恢复机体干细胞活力。禁食后年老和年轻小鼠的干细胞再生能力都出现了增强。

研究证实，随年龄增长，肠道干细胞再生功能开始退化，患者难以从胃肠道感染或其肠道疾病中恢复。

论文作者麻省理工学院生物学教授大卫·萨巴蒂尼阐述了研究过程：禁食诱发了肠道干细胞的代谢开关，从利用碳水化合物改为燃烧脂肪，当将这一“开关”通道作为药物靶点治疗与年龄相关疾病时，有望为改善患者细胞组织内稳态提供新思路。

大卫·萨巴蒂尼研究过程及前瞻：

之一：禁食使肠道干细胞获得新的肠细胞来源。肠道内壁3-5天更新一次，随着人们衰老，肠道干细胞减少明显。

之二：24小时禁食使小鼠肠道干细胞的再生能力增强2倍于对照小鼠。

之三：禁食后，PPAR转录因子被激活，肠道干细胞代谢方式“开关”改变，由利用糖类转变为利用脂肪。

之四：科学家创造出模拟该转录因子功能的分子，可能开发出不用禁食也能使肠道再生或者协助治疗肠道疾病的靶向药物。

敬请关注：《韩博士健康信箱》下一期：免疫治疗医生来了（上）



背景链接

慈铭奥亚健康管理医院首创“深度体检”健康理念，建构深度体检及后续医疗绿色通道。将健康养生养护融入到全面生命健康管理体系之中，特设九大医学中心：深度体检中心、中医医学中心、口腔医学中心、心理医学中心、营养医学中心、运动医学中心、抗衰老生命医学中心、国际会诊中心、自然疗法中心。由私人医生从身体、心理、社会三方面制定个性化深度体检方案，并依据体检结果开出终生动态健康处方。



会所地址：北京市朝阳区北苑路91号院（慈铭大厦） www.cimingaoya.com
健康顾问：黄青 13426163820 010-59658858

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



