

中国中材国际工程股份有限公司（南京）——印尼巴雅 10,000t/d水泥生产线EPC项目

印尼巴雅10,000t/d水泥生产线EPC项目位于印尼西爪哇岛，距离首都雅加达220公里。项目由印尼GAMA集团投资建设，合同总额为4.268亿美金，由中国中材国际工程股份有限公司（南京）总承包，苏州中材建设有限公司负责现场施工部分。项目于2013年6月6日正式开工，合同工期32个月，2016年7月19日完成全线性能考核，2017年6月7日取得PTO证书。

印尼巴雅万吨线项目是截止目前印尼单线规模最大的水泥生产线，也是中材国际（南京）在海外履约的最大的一个完整的总承包项目。项目执行过程中克服了地质条件差、施工难度大、施工战线长、物流运输困难、电力供应不足等诸多不利因素，在公司大力支持下，项目团队精心策划，周密部署，攻坚克难，提前两个月优质高效地完成万吨水泥生产线的建设任务并且顺利投产，充分彰显了SINOMA国际知名水泥工程总承包商的实力。

SINOMA团队在建设过程中求真务实，敢于拼搏的工作态度，高度负责，忠于职守的工作作风得到了GAMA业主高度的赞扬和肯定。GAMA集团先后和SINOMA签署了2*60MW燃煤电厂和纳比雷2*7.5MW燃煤电厂两条非水泥总承包项目；齐万丹100万吨水泥粉磨站、泗水Gresik100万吨水泥粉磨站、以及BAYAH万吨线二期及2*15MW余热发电三个水泥项目；2*60MW电厂保产及BAYAH一期水泥厂保产项目；后续还计划合作2*330MW超超临界燃煤电厂项目。一系列项目的合作是双方相互信任的结果和精诚合作的延续。



China

中国建材资讯

宏观扫描

- 4 国企混改集团层面将迎突破
- 5 国之重器必须立足于自身
- 6 工业经济运行稳中向好
- 7 新旧动能转换加速结构性矛盾仍不容忽视
- 9 2018年3月份中国工业综合指数为52.3%经济运行势头良好
- 10 增值税改革继续深化建筑业税率降低1个百分点
- 11 1-3月国有企业利润总额同比增长16.7%
- 12 中国PPP蓝皮书：规范将是2018年PPP发展关键词

政府之声

- 13 李克强：将工程建设项目建设时间压减一半以上
16个地区优先试点
- 13 住建部：力争到2020年基本建成全国建立统一的
工程建设项目审批和管理体系
- 14 过去两年企业减负超过5000亿元
- 15 苗圩：四个“着力”加快发展智能制造推动中国制造迈向
高质量发展
- 16 工信部发布2018年水泥等行业专项节能监察任务函
- 17 工信部副部长陈肇雄：从四方面推动大数据发展
- 18 住建部：提高入库工程项目数据的准确性和完整性

协会动态

- 19 协会召开企业设计资质换证工作咨询研讨会

会员信息

- 20 中国建材股份与中材股份圆满完成吸收合并
- 22 中国建材股份和中材股份发布2017年度业绩报告
- 24 中国建材集团专利突破1万项
- 24 0.12毫米超薄电子触控玻璃再次刷新世界纪录
- 25 中国建材集团亮相第十九届中国国际水泥技术装备展
- 25 中国建材凯盛科技触控显示一体化模组项目签约
- 26 世界第一条大面积发电玻璃生产线投产
- 27 凯盛科技全新亮相第29届中国国际玻璃展
- 27 中国建材工程参加中蒙商务论坛并签署玻璃瓶项目
- 28 地勘中心与中材水泥举行业务对接暨战略合作协议签署仪式
- 28 天津院承建的阿根廷ARCOAL火山灰水泥项目获PTOC证书
- 29 北京凯盛签订乌兹别克斯坦年产100万吨水泥线、36万吨
石灰线总包合同
- 29 中材国际（南京）总承包的尼日利亚Dangote Ibese水泥
项目取得FAC证书
- 30 武汉院成功签署圣戈班越南纤维水泥板生产线EP合同
- 31 中国建材年产5000万平方米太阳能新材料项目在四川自贡开工

技术交流

- 32 中材建设有限公司—移动式粉磨站设计与应用
- 33 海外投标前期策划的研究
- 37 工程总承包存在问题及对策的思考

contents

2018年 第2期 总第256期

Building

行业发展

- 40 乔龙德：淘汰落后产能优化结构与资源配置加强行业自律
提高效益和发展质量
- 44 乔龙德：淘汰落后产能关闭排放不达标企业减少企业数量
- 47 宋志平：要关心和爱护国有企业家
- 49 彭寿：玻璃永不“芯”痛推进建立走出去“负面清单”
- 50 中国建材合并有助去杠杆 估值步向正常化
- 52 一季度水泥行业利润总额190.4亿元创历史新高同比增352.27%
- 53 让水泥行业更受人尊敬
- 55 推动SCR技术应用 促进水泥行业绿色发展
- 57 非金属矿材料在环保领域中的应用研究
- 58 中国建材超薄高铝盖板玻璃下线打破国外垄断
- 59 玻纤行业加速转型升级
- 61 中国工程机械设备受到全球市场青睐
- 62 危废处理黄金时代开启行业将迎来整合机会

企业文化

- 63 宋志平：企业的品格
- 66 华为式创新与海尔式创新——两条道路考验中国制造
- 71 知以藏往：松下幸之助的企业哲学观

综合撷取

- 75 世界微笑日：你的笑容，是最美的风景！

2018年第2期

总第256期

封面题字

中国建筑材料联合会会长 乔龙德

主 管：国务院国有资产监督管理委员会
编 印：中国建材工程建设协会

编委会

乔龙德 蒋明麟 刘志江 张 海 陈 波
马明尧 王永光 田震远 冯建华 朱 兵
刘 霖 邹思久 沈 军 宋寿鼎 宋伯庐
张 奇 陈双七 陈国庆 赵 谦 段志春
姚 迪 夏之云 徐培涛 彭 寿 彭建新
程 华 焦 烽 童来苟 蔡玉良 穆祥纯
宋 军 邓 鸣

名誉总编 刘志江

总 编 崔 卉

主 编 邓 鸣

美术编辑 赵艳华

校 对 李 婷

内部资料准印证号：

京内资准字0617-L0040号

地 址：北京市西直门内北顺城街11号

邮 编：100035

电 话：010-62267845

传 真：010-62217474

<http://www.chinaceb.org.cn>

E-mail:chinaceb@163.com

国企混改集团层面将迎突破

在4月18日国家发改委举行的宏观经济运行情况发布会上，国家发改委新闻发言人严鹏程介绍说，第三批国有企业混合所有制改革试点企业共31家，其中，10家中央企业下属企业已有9家报送试点方案，正在研究批复；21家地方国有企业试点企业中，已有10家试点方案得到省（区）政府批复，其余11家企业正在履行报批程序。

值得注意的是，作为国资国企改革的重要突破口，今年混改将迎来升级版，尤其是在集团层面有望突破。

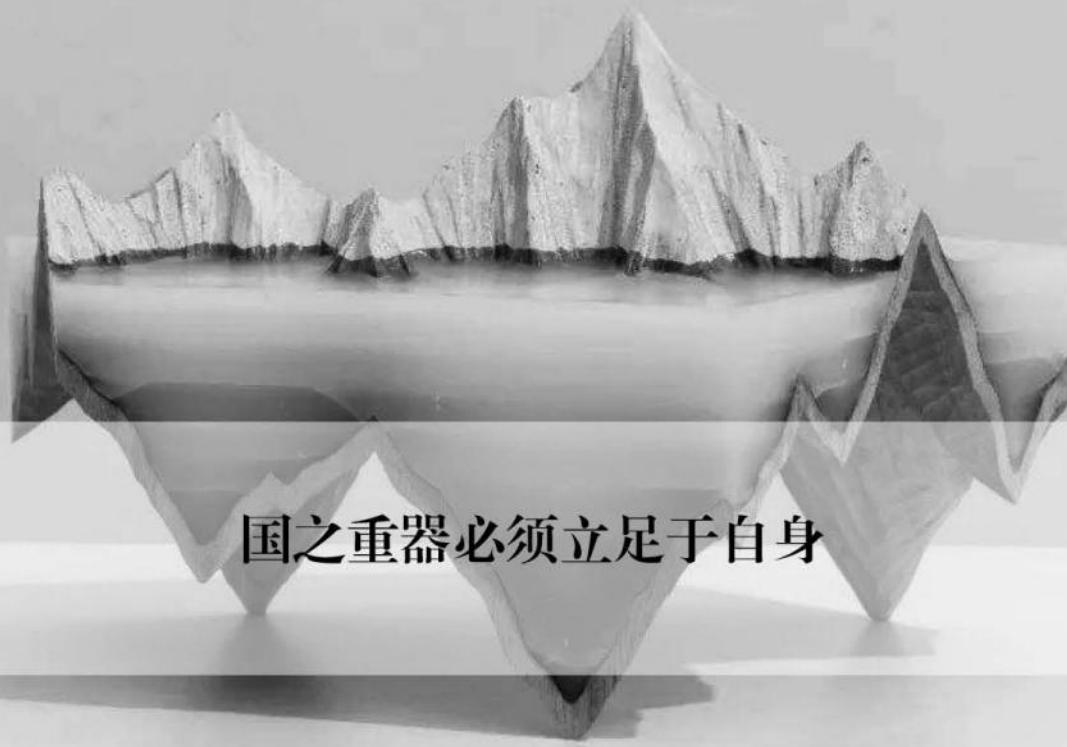
据了解，2016年以来，国家发改委和国务院国资委，在电力、石油、天然气、民航、电信、军工等重点领域组织开展了三批混改试点工作。

严鹏程表示，目前，第一、二批19家试点企业改革工作正有序推进，涉及资产9400多亿元，共引入外部投资者52家，已有8家企业基本完成新公司设立、外部引资、公司治理重构、业务链条拓展等试点主体任务，涌现出一批具有标杆意义和示范作用的混改试点项目。

2017年6月19日，东航集团旗下的东方航空物流有限公司宣布引入四个外部投资者，联想、普洛斯、德邦、上海绿地共计持有东航物流45%股份，核心员工也持有公司10%股份，集团持股比例从100%一次性降到45%。“作为中央企业混改首批首家完成，取得了非常好的效果，社会效益和经济效益得到双重提高。”东航集团董事长刘绍勇此前介绍说。

值得注意的是，今年混改将继续在拓展广度和深度上下功夫。国务院国资委副秘书长、新闻发言人彭华岗透露，在“广度”下功夫，即重要领域混改进一步推进，并且选择有条件的中央企业推进集团层面股权多元化。而“深度”则意味着将推动混合所有制企业在引资本的基础上，不断完善公司法人治理结构、健全市场化经营机制，促进国有企业转换经营机制。

来源：经济参考报



国之重器必须立足于自身

4月26日上午，习近平总书记在武汉烽火科技集团有限公司考察时再次强调：核心技术、关键技术、国之重器必须立足于自身；科技攻关要摒弃幻想、靠自己。

核心技术必须掌握在自己手里。这是颠扑不破的真理。习近平总书记多次强调，核心技术是国之重器，是我们最大的命门，核心技术受制于人是我们最大的隐患，“就好比在别人的墙基上砌房子，再大再漂亮也可能经不起风雨，甚至会不堪一击”。因为不掌握某些领域的核心技术，我们有时不得不看别人脸色行事，甚至被卡脖子、牵鼻子，没有安全和主动权可言。只有把核心技术掌握在自己手中，才能真正掌握竞争和发展的主动权，才能从根本上保障国家经济安全、国防安全和其他安全。我们“不能总是用别人的昨天来装扮自己的明天。不能总是指望依赖他人的科技成果来提高自己的科技水平，更不能做其他国家的技术附庸，永远跟在别人的后面亦步亦趋”。

核心技术突破要摒弃幻想、自力更生。这是现实给出的答案。习近平总书记多次强调，真正的核心技术、关键技术，化缘是化不来的，要靠自己

拼搏。实现核心技术突破，必须走自主创新之路。要有决心，树立顽强拼搏、刻苦攻关的志气，坚定不移实施创新驱动发展战略，把更多人力物力财力投向核心技术研发，集合精锐力量，作出战略性安排；要有恒心，制定信息领域核心技术设备发展战略纲要，制定路线图、时间表、任务书，明确近期、中期、远期目标，遵循技术规律，分梯次、分门类、分阶段推进，咬定青山不放松；要有重心，立足我国国情，面向世界科技前沿，面向国家重大需求，面向国民经济主战场，紧紧围绕攀登战略制高点，强化重要领域和关键环节任务部署，把方向搞清楚，把重点搞清楚。

过去在外部封锁下，我们自力更生，勒紧裤腰带、咬紧牙关创造了“两弹一星”，因为我们发挥了社会主义制度优势——集中力量办大事。下一步，科技攻关也要这样做。13亿多中国人民要齐心合力、砥砺奋斗，所有关键岗位、重要产业，都要有一份责任感、使命感。每个人都要在各自的岗位上，为实现中华民族伟大复兴中国梦作出贡献。

来源：新华网

工业经济运行稳中向好



“一季度工业经济运行总体平稳、稳中有进，产业结构持续优化，新动能加快成长，信息通信业快速发展，实现了良好开局。”工信部总工程师陈因在25日举行的国新办新闻发布会上介绍，一季度全国规模以上工业增加值同比增长6.8%，比去年全年快了0.2个百分点。

中小企业增加值同比增7.5%，扭转了低于整体工业增速的状况

一季度工业运行呈现三大特点。一是平稳增长。一季度规模以上工业用电量同比增长6.6%，制造业增加值同比增长7%，其中装备制造业继续保持较快增长，增加值同比增长9%。中小企业生产情况好转，规模以上中小企业增加值同比增长7.5%，扭转了去年下半年连续低于整体工业增速的状况。

二是效益向优。前两个月规模以上工业企业实现利润总额同比增长16.1%，比去年12月份加快5.3个百分点，扭转了去年3月份以来回落趋势；主营业务收入利润率为6.1%，同比提高0.33个百分点；每百元资产实现的主营业务收入为90.2元，同比增加2.1元。企业杠杆率不断下降，规模以上工业企业资产负债率56.3%，同比降低0.8个百分点。

三是结构向好。一季度高技术制造业增加值和固

定资产投资分别增长11.9%和7.9%，快于整体工业5.1个和5.9个百分点。城市轨道交通、工业机器人、通信设备等中高端制造业投资增速均超过70%；集成电路和工业机器人产量分别增长15.2%和29.6%；软件和信息技术服务业实现业务收入同比增长13.3%，同比提高0.7个百分点。

去产能任务进一步落实。一季度规模以上工业产能利用率为76.5%，比上年同期提高0.7个百分点。前两个月钢铁、化工和平板玻璃行业实现利润总额同比增长83.6%、20%和88%，水泥行业增长15.5倍。

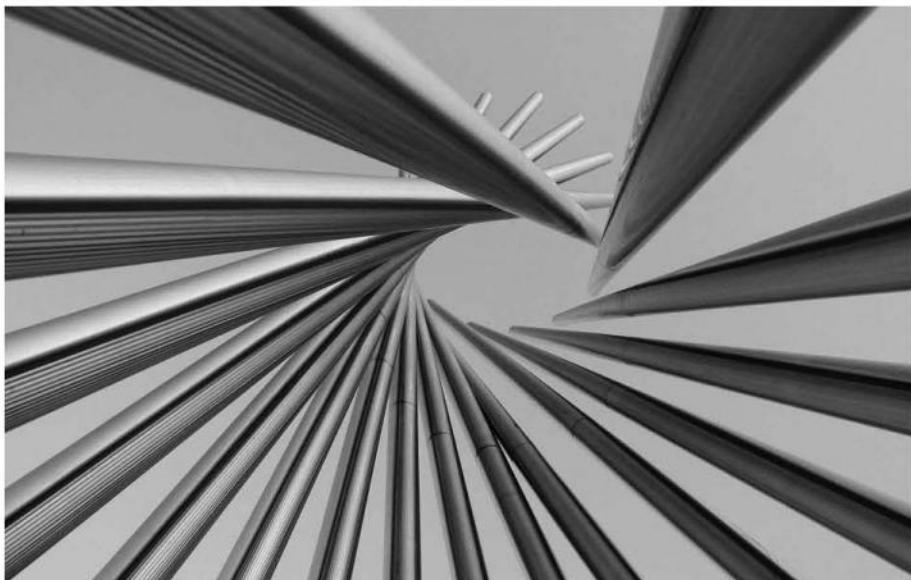
电信业务收入增长，7月1日将取消流量“漫游”费

工信部信息通信发展司司长闻库介绍，一季度电信业务收入同比增长5.1%，新建4G基站超过8.5万个；4G用户总数达10.5亿户，占移动电话用户总数的72.2%，较去年末提高1.9个百分点。

为落实《政府工作报告》提出的30%降费目标，基础电信企业梳理出五大措施：一是7月1日正式取消全国流量和本地流量的资费差别；二是加大不限流量或大流量资费方案的推出力度，目前部分企业的新推套餐已将本地流量升级为全国流量；三是开展流量套

下转第9页

新旧动能转换加速结构性矛盾仍不容忽视



新旧动能转换将加速向纵深推进。首先，党的十九大报告明确要求，必须把发展经济的着力点放在实体经济上，社会各界对实体经济的重视程度明显提高，将有助于改善工业新旧动能转换的外部环境。其次，新技术、新产业、新业态、新模式、新市场主体不断涌现，特别是互联网、大数据、人工智能等新一代信息技术风起云涌，将形成一批新兴产业集

2017年，我国工业新旧动能转换成效初显，工业生产超预期回升，产业结构优化升级，企业效益明显改善。展望2018年，赛迪智库认为，全球经济将继续回暖，我国工业新旧动能转换将加速向纵深推进，工业生产将保持稳定增长，产业结构将持续优化，发展质量将稳步提升。但是，我国工业领域仍存在影响工业经济平衡充分发展的一些突出问题。未来必须把发展经济的着力点放在实体经济上，把提高供给体系质量作为主攻方向，更加注重工业经济的发展质量效益；加快推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合，释放新技术对传统产业的改造提升效应。

工业发展质量效益稳步提升

专家认为，展望2018年，工业经济将在合理区间稳定运行。一方面，工业新旧动能转换将加速向纵深推进，新兴产业蓬勃发展，传统产业改造提升加速，工业供给体系质量持续提升；另一方面，工业投资增速有望企稳回升、工业品消费将稳中向好、工业企业出口将继续回暖，都会带动工业生产稳定增长。综合看，2018年我国规上工业增加值增速预计保持在6%~7%。工业

群和龙头企业，促进我国产业迈向全球价值链中高端。然后，新技术新业态正加速向传统产业各个领域渗透融合，将推动工业领域的质量变革、效率变革和动力变革，提高工业全要素生产率。

工业发展质量效益会稳步提升。首先，宏观经济将保持稳中有进，市场需求回暖对工业生产形成稳定的带动作用。其次，“放管服”改革、降成本政策将继续推进落实，新旧动能转换将加速推进等都有助于增强企业活力和创新动力、提高企业生产效率。此外，随着去产能的深入推进，产品供需将达到新的均衡，工业品价格涨幅将回落调整，企业利润增速也会小幅调整。综合看，工业企业利润涨幅可能会放缓，但发展质量会继续稳步提升。

工业投资增速有望企稳回升。一是促投资政策密集出台，将进一步优化投资环境，引导社会资本向工业聚集，带动民间投资增长。二是新兴产业投资快速扩张和传统产业技术改造将带动制造业投资企稳回升。此外，美国等发达国家正积极推进税制改革吸引制造业回流，增加我国工业投资不确定性。综合看，2018年我国工业投资增速有望企稳回升，预计增长3.5%~4.5%。

工业品消费继续稳中向好。受小排量汽车购置税

优惠取消、传统燃油车退出时间表和双积分政策、房地产限售限购限贷政策等影响，汽车、石油及制品、家具家电、建筑及装潢材料等传统消费将稳中趋缓。但信息消费、绿色消费、时尚消费、品质消费等加速兴起，不断释放新的消费潜力。预计2018年我国工业品消费将继续稳中向好，社会消费品零售总额增长10%左右。

工业企业出口将继续回暖。全球经济复苏、“一带一路”和自贸区战略深入推进都将带动我国工业出口，但全球货币紧缩、贸易摩擦频发等一定程度会抑制我国出口。综合看，2018年我国工业企业出口交货值将增长7%~8%。

影响工业经济发展平衡的问题突出

赛迪智库表示，我国工业生产将保持稳定增长，产业结构将持续优化，发展质量将稳步提升。但是，影响工业经济平衡充分发展的一些突出问题仍然不容忽视。

我国供给体系质量与消费升级需求不匹配，加剧结构性供需失衡。一是高质量、高附加值产品的供给能力不足。二是自主品牌建设明显滞后。

新技术对传统产业的渗透融合不深入，拖累工业新旧动能转换进程。一是工业互联网基础设施薄弱导致新产业新技术对传统工业企业的改造提升效应不能充分释放。二是工业企业智能制造理念没有落地生根导致智能化设备利用率不高效果不明显。

工业领域民间投资意愿不强烈，影响工业经济发展后劲。一是工业领域民间投资吸引力和活力都远不及其他领域。二是民间投资依然是工业投资的重要支撑。

金融对实体经济支持不充分，削弱我国产业竞争力。一是资金等生产要素脱实向虚，影响实体经济的创新动力。二是经济结构脱实向虚，削弱产业竞争力。

出口面临国际环境不乐观，挤压我国工业品出口空间。一是全球多边贸易体制面临挑战。二是未来中美经贸关系仍有较大不确定性。三是制造业领域贸易摩擦加剧，推升我国工业品出口成本。

促进工业经济稳中有进发展

2018年是全面贯彻党的十九大精神的第一年，各项工作将逐步落实；同时改革理念更加深入人心，各项改革也将深入推进，将为实体经济发展创造良好的国内环境。针对影响工业经济平衡充分发展的一些突出问题，赛迪智库建议：

一是从质量创新、品牌提升、智能制造等方面入手切实提高供给体系质量。贯彻新发展理念，建设现代化经济体系，以提高供给体系质量为主攻方向，推动经济发展质量变革，培育供给新动能。强化企业质量创新意识，支持开展质量品牌提升行动，实施和推广智能制造模式，满足多样化消费需求。

二是多方式多渠道地引导企业有针对性地开展智能化改造；大力培育第三方系统解决方案商，打造智能制造产业生态系统；切实提升企业生产效率，提高传统产业竞争力。鼓励地方政府通过咨询服务、交流合作、技术培训等方式加强对企业信息化、智能化、自动化改造的指导和引导，切实提升生产效率，探索产业发展新模式。大力培育一批既掌握核心技术，又具备丰富行业经验和实战能力的第三方系统解决方案商，为传统制造企业提供战略咨询、实施方案、关键装备、核心软件、数据集成等一站式服务，打造智能制造产业生态系统，提高传统产业与新兴产业融合度。

三是多措并举，激发企业投资活力。推进产融合作，发挥政策合力，聚焦中小企业发展需求，加强国际合作。

四是错位布局，推进区域协同发展。贯彻落实区域协调发展战略，充分释放“一带一路”、“京津冀协同发展”、“长江经济带发展”三大战略的政策红利，稳步推进区域协同发展；抓住国际国内产业转移机遇，重点推进中西部地区制造业转型升级，错位发展新兴产业的配套产业链环节，逐步形成全产业链的聚集，提高制造业整体水平；构建区域产业创新体系，培育世界级先进制造业集群。

五是把握机遇，提高外贸竞争新优势。抓住“一带一路”机遇，明确重点发展领域，加快培育产业新优势，同时实质性推动自贸区谈判进程。

来源：中国工业报

2018年3月份，中国工业综合指数为52.3%，经济运行势头良好

2018年3月份，中国工业综合指数（以下简称ICI）为52.3%，环比上升1个百分点，ICI指数如期上升，表明经济运行势头良好。随着春节因素影响的消失，经济平稳增长的特点进一步明显。

生产状况指数为58.0%，环比上升3.0个百分点，表明生产经营活跃的特点更加鲜明，春节期间该指数的回落属于正常波动。

经营环境指数为50.3%，环比上涨0.3个百分点，继续在均衡线以上，反映了市场效益状况和经营环境持续改善。

融资难易指数为44.2%，环比上涨0.2个百分点，表明当前企业融资难融资贵的问题慢慢有所改善，但该指数仍远低于50%的均衡线。

ICI制造业指数为51.8%，比上个月上升1.1%，继续维持在均衡线以上运行，表明经济L型韧性强，制造

业扩张提速。效益状况指数为50.8%，较上个月上升0.8个百分点，在均衡线以上，表明之前主要是季节性因素影响，经济增长不存在趋势性下行倾向。

3月份ICI主要指标较2月份均明显提高，既表明春节因素产生的波动较为明显，也表明自去年以来的市场需求平稳、生产经营活动较为活跃、预期良好等基本特点更为鲜明。

ICI预期发展指数为55.0%，较上个月上涨0.1个百分点，持续在均衡线以上，表明随着春节因素的消退，企业生产活动将逐步恢复正常，企业对市场发展信心有所增强。

3月份，ICI苏州指数为51.2%，较上个月上涨1.2个百分点，ICI烟台指数为51.7%，较上个月上涨1.5个百分点，均高于均衡线水平，表明苏州、烟台工业经济当前经济运行势头良好。

来源：中国工经联

上接第6页

餐的扩容降费，对主流套餐推出优惠销售，赠送用户一定的通信费，对套餐所含的流量进行加大扩容；四是丰富现有的互联网流量产品，持续推出流量月包、假日流量包、流量日包，降低流量消费门槛；五是推广流量放心用惠民服务，如及时提醒用户流量使用情况，流量超出后提供自动叠加的优惠流量安心包等。

在家庭宽带方面，基础电信企业将继续推出优惠资费方案。在中小企业宽带专线方面，基础电信企业将进一步降低专线价格，今年预计能够下降10%到15%。

在网络提速方面，今年将进一步促进用户宽带的速率提升，上半年有望出台上行速率的相关标准。

集成电路产业快速发展，核心技术需要突破

近年来，在市场需求的拉动下，我国集成电路产业快速发展，整体实力显著增强，产业规模快速发展

壮大。但在芯片设计、制造能力和人才队伍方面还存在着差距，需要进一步加快发展。我国将坚持走创新发展与开放合作的道路，加快推动核心技术的突破，加强国际间产业的合作。集成电路发展基金目前正在第二期资金募集，欢迎各方企业积极参与。

在窄带物联网方面，目前全国全网有近40万个窄带物联网基站，逐步实现了全国范围广泛覆盖。今年3家基础电信运营企业有望再增加30万个基站。

目前很多省市已经开始窄带物联网的规模商用，如智能水表、智能煤气表、共享单车、智能停车场等。除了在日常生活以外，在工业、农业、畜牧业生产活动中也开展了一系列应用。下一步，工信部将进一步优化推动窄带物联网的网络覆盖，推动窄带物联网向更多领域发展，形成规模效应，促进成本降低，推动产业的繁荣发展。

来源：中国政府网

增值税改革继续深化建筑业税率降低 1个百分点



国务院总理李克强3月28日主持召开国务院常务会议，确定深化增值税改革的措施，进一步减轻市场主体税负；决定设立国家融资担保基金，推动缓解小微企业和“三农”等融资难题；听取国务院机构改革进展情况汇报，确保机构重置、职能调整按时到位；讨论通过《国务院工作规则（修订草案）》。

会议指出，过去5年通过实施营改增累计减税2.1万亿元。按照党中央、国务院部署，为进一步完善税制，支持制造业、小微企业等实体经济发展，持续为市场主体减负，会议决定，从2018年5月1日起，一是将制造业等行业增值税税率从17%降至16%，将交通运输、建筑、基础电信服务等行业及农产品等货物的增值税税率从11%降至10%，预计全年可减税2400亿元；二是统一增值税小规模纳税人标准，将工业企业和商业企业小规模纳税人的年销售额标准由50万元和80万元上调至500万元，并在一定期限内允许已登记为一般纳税人的企业转登记为小规模纳税人，让更多企业享受按较低征收率计税的优惠；三是对装备制造等先进制造业、研发等现代服务业符合条件的企业和电网企业在一定时期内未抵扣完的进项税额予以一次

性退还。

实施上述3项措施，全年将减轻市场主体税负超过4000亿元，内外资企业都将同等受益。

按照《政府工作报告》关于扩展普惠金融业务、更好服务实体经济的部署，会议决定，由中央财政发起、联合有意愿的金融机构共同设立国家融资担保基金，首期募资不低于600亿元，采取股权投资、再担保等形式支持各省（区、市）开展融资担保业务，带动

各方资金扶持小微企业、“三农”和创业创新。

同时，强化社会信用体系建设。基金按照“政府支持、市场运作、保本微利、管控风险”的原则，以市场化方式决策、经营。初步测算，今后3年基金累计可支持相关担保贷款5000亿元左右，约占现有全国融资担保业务的1/4，着力缓解小微企业、“三农”等普惠领域融资难、融资贵，支持发展战略性新兴产业。

会议指出，国务院机构改革是国务院今年的一件大事。国务院已成立专项协调小组，有关工作正积极稳妥推进。

会议要求，要把思想和行动统一到党中央决策部署上来，把深化机构改革同“放管服”结合起来，着力转变和优化政府职能。坚持权责一致，做到日常管理尽责到位、应对突发事件相互补位，形成工作合力，决不允许出现管理“死角”，确保国务院机构改革与经济社会发展工作平稳有序、协同推进，确保完成全年发展主要目标任务。

会议通过《国务院工作规则（修订草案）》，决定提请国务院第一次全体会议审议。

来源：新华社

1-3月国有企业利润总额同比增长16.7%

2018年1-3月，全国国有及国有控股企业经济运行态势良好。偿债能力和盈利能力比上年同期均有所提升，营业总收入同比增长8.9%，利润同比增长16.7%，利润增幅高于收入7.8个百分点。钢铁、煤炭、石油石化、电力等行业利润同比大幅增长，均高于收入增长幅度，有色等行业利润同比降幅较大。

国有企业主要经济效益指标情况如下

(一) 营业总收入。1-3月，国有企业营业总收入129529.7亿元，同比增长8.9%。(1)中央企业77018.6亿元，同比增长8.9%。(2)地方国有企业52511.1亿元，同比增长8.8%。

(二) 营业总成本。1-3月，国有企业营业总成本124687.9亿元，同比增长8.3%，其中销售费用、管理费用和财务费用同比分别增长5.4%、12.5%和12.9%。

(1)中央企业73081.4亿元，同比增长8.2%，其中销售费用、管理费用和财务费用同比分别增长6.0%、9.4%和14.1%。(2)地方国有企业51606.5亿元，同比增长8.4%，其中销售费用、管理费用和财务费用同比分别增长4.6%、16.0%和11.7%。

(三) 实现利润。1-3月，国有企业利润总额7110.4亿元，同比增长16.7%。(1)中央企业4929.1亿元，同比增长15.6%。(2)地方国有企业2181.3亿元，同比增长19.4%。

(四) 应交税金。1-3月，国有企业应交税金11529.4亿元，同比增长9.4%。(1)中央企业8507.4亿元，同比增长7.3%。(2)地方国有企业3022亿元，同比增长16.0%。

(五) 资产、负债和所有者权益。3月末，国有企业资产总额1640767.8亿元，同比增长9.6%；负债总额1065725亿元，同比增长8.7%；所有者权益合计575042.8亿元，同比增长11.3%。(1)中央企业资产总额762551.8亿元，同比增长7.0%；负债总额516937.2亿元，同比增长6.1%；所有者权益合计245614.6亿元，同比增长9.2%。

(2)地方国有企业资产总额878216亿元，同比增长11.9%；负债总额548787.8亿元，同比增长11.2%；所有者权益合计329428.2亿元，同比增长12.9%。

来源：中国证券网

中国 PPP 蓝皮书：规范将是 2018 年 PPP 发展关键词

日前发布的《中国PPP蓝皮书：中国PPP行业发展报告（2017-2018）》显示，2018年会是PPP模式的规范发展、可持续发展关键年，规范将会是关键词。发展增速放缓，质量逐步提升；政策法律层面的顶层设计会加速推进，政策上将鼓励民间资本参与，完善PPP金融政策，市场透明化和信息公开化将会加强。

预计2018年PPP市场中政府付费情况将会减少，大家更多的注意力会集中到关注绩效评价上去。国企市场广阔、民企机遇凸显，市政项目递减、环保领域升温，对咨询机构要求提高，PPP与“一带一路”的联系也将会更加紧密。

关于规范发展，蓝皮书从政策、金融、税务、风控四大方面提出了建议。在政策方面，蓝皮书认为PPP模式行稳致远还需要我们在规范化、理性化、法制化的道路上砥砺前行，建议从完善PPP法律规范、多措并举完善PPP融资、完善PPP项目政府监管、完善PPP项目风险防范机制四方面入手进行改进。

国投信达方面指出，中国PPP蓝皮书的发布对整个PPP行业发展将起到极大的推动作用，引导PPP行业规范、健康、有序发展。PPP从业者将有典章可循，更加集约地利用社会资源，提高资源利用效率，实现社会效益和经济效益双丰收。同时，中国PPP蓝皮书也将为后续行业理论实践研究提供范本和基础，使理论研究与实际操作相结合，紧跟实践需求，促使PPP行业理论研究向纵深发展，为我国PPP模式提供更加有高度、有深度的理论支持。

来源：中证网



李克强：将工程建设项目审批时间压减一半以上， 16个地区优先试点

5月2日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，决定采取措施将工程建设项目审批时间压减一半以上，在北京、天津、上海、重庆、沈阳、大连、南京、厦门、武汉、广州、深圳、成都、贵阳、渭南、延安和浙江省等16个地区开展试点，改革精简房屋建筑、城市基础设施等工程建设项目审批全过程和所有类型审批事项，推动流程优化和标准化。具体措施如下：

一是精简审批。取消施工合同、建筑节能设计审查备案等事项，将消防、人防等设计并入施工图设计文件审查。环境影响、节能等评价不再作为项目审批或核准条件，由政府统一组织区域评估。

二是分类管理。简化社会投资的中小型工程建设

项目审批。对社会投资的房屋建筑工程，建设单位可自主决定发包方式。

三是压缩流程。推行联合勘验、测绘、审图等，规划、国土、市政公用等单位限时联合验收。实行“一张蓝图”明确项目建设条件、“一个系统”受理审批督办、“一个窗口”提供综合服务、“一张表单”整合申报材料、“一套机制”规范审批运行。

今年在试点地区实现工程建设项目审批时间压缩一半以上，由目前平均200多个个工作日减至120个工作日，明年上半年在全国实现这一目标，推动政府职能转向减审批、强监管、优服务，促进市场公平竞争。

来源：中国勘察设计杂志

住建部：力争到2020年基本建成全国建立统一的 工程建设项目审批和管理体系

国务院新闻办公室于5月7日举行国务院政策例行吹风会。

会上，住房和城乡建设部副部长黄艳介绍工程建设项目审批制度改革有关工作情况，并答记者问。

黄艳表示，此次改革的主要任务是，对工程建设项目审批制度进行全流程、全覆盖改革，通过构建统一审批流程、精简审批环节、完善审批体系、强化监督管理等措施，实现“工程建设项目审批时间再压减一半”的目标；及时总结试点地区经验并向全国推广，争取到2020年基本建成全国统一的工程建设项目审批和管理体系。

此次改革通过五大举措精简审批环节。一是“减”，取消不合法、不合理、不必要的审批事项和前置条件，如取消施工合同、建筑节能设计审查备案等事

项。二是“放”，扩大下放或委托下级机关审批的事项范围。三是“并”，对管理内容相近的多个审批事项，原则上整合为一个审批事项，比如此次改革将消防、人防等设计并入施工图设计文件审查。四是“转”，审批机关能够通过征求相关部门意见解决的事项，转变为政府内部协作事项，推行告知承诺制。五是“调”，完善相应制度设计，让审批时序更符合工作实际。

值得注意的是，改革推出了告知承诺制度。“告知承诺制度是这次改革的一项非常重要的举措，也是这次改革的一个亮点。”黄艳说，“在工程建设项目审批推行告知承诺制的改革，对于政府转变职能是非常关键的，能够有效加快审批速度，让项目早落地、早开工，早让企业获得便利”。

来源：中国政府网

过去两年企业减负超过5000亿元

在近日召开的国家发展改革委专题新闻发布会上，发展改革委价格司司长岳修虎、巡视员张满英、副司长彭绍宗介绍了“清理规范经营服务性收费减轻企业负担取得实效”有关工作情况并回答记者提问。

岳修虎介绍，党中央、国务院高度重视清理规范涉企收费、减轻企业负担工作。2016~2017年，通过降低企业用能成本，推动物流降本增效，清理金融、进出口等领域和环节经营服务性收费，规范行业协会商会收费等措施，累计减轻企业负担超过5000亿元。同时，围绕完善监管的长效机制，巩固清费减负成果，发布了全国政府定价的经营服务性收费目录清单“一张网”，将清理收费项目的成果固定下来，防止已清理的收费死灰复燃。

习近平总书记在党的十九大报告中指出，建设现代化经济体系，必须把发展经济的着力点放在实体经济上，坚持去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板，优化存量资源配置，扩大优质增量供给，实现供需动态平衡；在中央经济工作会议上明确要求，大力降低实体经济成本，降低制度性交易成本，继续清理涉企收费，加大对乱收费的查处和整治力度，深化电力、石油天然气、铁路等行业的改革，降低用能、物流成本。在今年的《政府工作报告》中提出，要大幅降低企业非税负担，降低电网环节收费和输配电价格，大家可能都非常关心的一个指标，就是一般工商业电价平均降低10%，深化收费公路制度改革，降低过路过桥费用，加大中介服务收费整顿力度，全年要为市场主体减轻非税负担3000多亿元，不合理的坚决取消，过高的坚决降下来，让企业轻装上阵、聚力发展。

岳修虎介绍，各地价格主管部门探索了多种模式，有的地方加大清费减负工作力度。有的通过综合施策，全面降低企业负担；有的创新工作方式方法，通过促进市场竞争降低了收费；还有的从企业切身感受出发，精准施策持续发力。经过这些年的清理规范，总体来看，企业负担进一步减轻，收费秩序明显好转。

下一步，国家发展改革委将紧紧围绕党中央、国务院部署的任务，会同有关部门、地方进一步清理规范经营服务性收费，降低企业用能、物流等成本，让企业真正得到实惠。清理规范经营服务性收费，预计全年可减轻社会负担超过1500亿元，加上财政部牵头的清理规范政府性收费，可以完成《政府工作报告》确定的目标任务。同时，发改委将会同有关部门、地方一起，注重标本兼治，规范费权，降费到位，努力优化营商环境，促进企业发展，激发市场活力和社会创造力，为深化供给侧结构性改革和高质量发展增添新动力。

来源：中国工业报

苗圩：四个“着力” 加快发展智能制造 推动中国制造迈向高质量发展

5月9日，由中国工程院、工业和信息化部、中国科学技术协会共同主办的“2018智能制造国际会议”在北京召开。工业和信息化部部长苗圩出席并作主旨报告。

苗圩指出，2015年对中国政府发布《中国制造2025》，明确将智能制造作为主攻方向。三年多来，通过加强顶层设计，开展试点示范、标准体系建设、培育系统解决方案供应商等工作，智能制造发展取得了明显成效，有力促进了产业转型升级和新旧动能转换，推动了制造业高质量发展。

苗圩表示，过去几年中国智能制造虽然取得了长足进步，但仍然存在一些不足。如：对智能制造规律的认识和理解还不够深入、供给支撑能力仍有明显短板、应用推广的深度广度不够、服务能力不强等等。他强调，制造业智能转型是大势所趋，坚定不移加快发展智能制造，推进信息化和工业化深度融合，实现制造业质量变革、效率变革和动力变革，是推动中国制造迈向高质量发展的必然要求。

为此，苗圩提出四点建议：一是在着力补齐短板上下功夫，把提升智能制造供给能力放在更为突出的位置，加快突破智能制造核心装备及工业软件系统，特别是尽快补齐关键短板装备、基础零部件、系统软件等卡脖子问题。二是在着力促进应用上下功夫，大力培育智能制造系统解决方案供应商，支持企业从应用出发，打造细分行业系统解决方案，强化集成创新。加快打造一批公共服务平台，进一步降低企业发展智能制造的技术门槛和成本，推动区域和行业智能制造发展。三是在着力夯实基础上下功夫，加快智能制造标准制修订与推广应用，完善智能制造标准体系，夯实工业互联网和信息安全基础，深化5G、IPv6、工业大数据、人工智能等新一代信息通信技术与先进制造技术的融合。四是在着力扩大开放上下功夫，拓展现有双边、多边对话机制，进一步加强智能制造领域的国际合作与交流，继续秉承开放合作、互利共赢的理念，鼓励支持更多国家、企业和机构参与实施“中国制造2025”，共同推动中国制造业高质量发展。

工业和信息化部办公厅、装备工业司等有关负责人陪同出席。

来源：工信微报

工信部发布2018年水泥等行业专项节能监察任务函



日前，工业和信息化部节能与综合利用司发布《关于下达2018年国家重大工业专项节能监察任务的函》的文件，该文件指出，2018年国家重大工业专项节能监察任务总量为5330家，其中2017年违规企业整改落实情况专项监察214家，针对2017年违规企业整改落实情况专项监察及阶梯电价执行专项监察的水泥企业共计1192家，其中，涉及水泥企业837家、水泥粉磨站企业355家。

在监察类别中，执行2017年违规企业整改落实情况专项监察的水泥企业53家，阶梯电价执行专项监察的水泥企业784家（其中，2017年超标企业107家、违规企业2家、日产2000吨以下企业50家）；

执行2017年违规企业整改落实情况专项监察的水泥粉磨站企业25家，阶梯电价执行专项监察的水泥粉磨站企业330家（其中，2017年超标企业12家）。

关于下达2018年国家重大工业专项节能监察任务的函

各省、自治区、直辖市及新疆生产建设兵团工业

和信息化主管部门，节能监察机构：

按照《2018年工业节能监察重点工作计划》（工信部节函〔2018〕73号，以下简称“工作计划”）要求，各地组织申报了2018年国家重大工业专项节能监察任务。经统筹考虑行业特点、企业规模、所在地区和监察内容等因素，我们研究确定了各地年度节能监察任务量。现就有关事项通知如下：

一、专项节能监察任务

2018年国家重大工业专项节能监察任务总量为5330家，其中2017年违规企业整改落实情况专项监察214家，石化、化工、造纸等行业实施行业全覆盖的重点用能企业能耗限额标准执行情况专项监察2692家，钢铁企业能耗限额达标及阶梯电价执行情况专项监察185家，水泥企业能耗限额达标及阶梯电价执行情况专项监察1113家，电解铝企业能耗限额达标及阶梯电价执行情况专项监察52家，电机、变压器、水泵、风机、空压器等主要用能产品设备能效提升专项监察1074家。各地具体监察企业名单见附件1。

二、工作要求

（一）石化、化工、造纸等行业重点用能企业能耗限额的专项监察。请各地按照相应行业能耗专项监察工作手册（见附件2，电子版可到工业和信息化部节

下转第17页

工信部副部长陈肇雄：从四方面推动大数据发展

在23日于福州举行的“数字中国建设峰会”的“大数据分论坛”上，工信部副部长陈肇雄表示，接下来将从四个方面推动大数据发展。

一是推动大数据创新发展，支持前沿技术创新，加快关键产品研发，推进大数据与云计算的深度融合，促进产学研深度融合，造就一批明星企业和人才。

二是推动大数据融合发展，深挖融合潜力，加快工业互联网、工业大数据建设，培育数据驱动发展新

模式、新业态。

三是激发市场活力，鼓励建立大数据公共服务平台，鼓励中小企业深挖细分市场，积极参与数据安全建设，推动大数据企业的国际化发展。

四是推动大数据安全发展、强化保障能力，加强大数据安防产品开发，维护数据的可靠性，构建安全保障体系，建立高效的数据安全管理机制。

来源：中国证券网

上接第16页

能与综合利用司网站jns.miit.gov.cn下载），认真组织开展现场监察工作，填报有关表格。

（二）钢铁、水泥、电解铝能耗标准和阶梯电价执行情况专项监察。请各地按照《钢铁企业能耗专项监察工作手册》、《水泥企业能耗专项监察工作手册》（见附件3，电子版可到工业和信息化部节能与综合利用司网站下载），认真组织开展现场监察工作，填报有关表格。

（三）电机、变压器、水泵、风机、空压机等主要用能产品设备生产企业专项监察。请各地参照相应产品设备的专项监察现场核查表（见附件4，电子版可到工业和信息化部节能与综合利用司网站下载），认真组织开展现场监察工作，填报有关表格。

（四）各省级工业和信息化主管部门要加强对市、县级节能监察机构的指导，分层次、多渠道开展节能监察人员的业务培训，按照专项监察工作手册及要求开展工作。

（五）各地要及时汇总工作情况，完成重大工业专项节能监察情况汇总表（电子版可到工业和信息化部节能与综合利用司网站下载），按照《2018年工业节能监察重点工作计划》（工信部节函〔2018〕

73号）的时间进度要求将工作总结报告（包括工作总结、实际监察企业名单、监察结果、有关汇总表格，书面及电子版，一式两份）报送我部（节能与综合利用司）。

（六）各地要按照《工业节能监察体制机制建设项目管理暂行办法》（工信部节〔2016〕228号），严格管好用好资金，根据当地节能监察工作特点，科学合理的安排各项支出。原则上用于现场监察的差旅费应占支出总额的45%以上，会议费、培训费应占支出总额的25%以内，外聘专家咨询费、检测、测试费、材料费应占支出总额的25%以内，其他费用应控制在支出总额的5%以内。

三、关于资金补助说明

请各省按照专项节能监察任务先行开展2018年国家重大工业专项节能监察工作。工作补助经费待与各省确认后，将正式以部函下达。

各地要认真组织实施，确保按时、合规、圆满完成各项节能监察任务。

来源：数字水泥网

住建部：提高入库工程项目数据的准确性和完整性

住房城乡建设部日前发出通知要求，进一步加强全国建筑市场监管公共服务平台（全国平台）工程项目信息入库管理工作，提高数据的准确性和完整性，推进省级建筑市场监管一体化工作平台（省级平台）建设。

这份《关于加强建筑市场监管一体化工作平台工程项目信息入库管理工作的通知》提出四项具体要求：

一是明确平台功能定位，确保工程项目信息及时入库。要求各级住房城乡建设主管部门切实加强省级平台应用，将日常监管业务统一纳入省级平台办理，确保省级平台的工程项目信息由日常业务活动产生，防止业务办理与平台应用“两张皮”。对于新建的工程项目，其招投标、施工图审查、合同备案、施工许可、竣工验收备案等环节的信息应在业务活动中自动实时采集，不得通过信息补录方式进入省级平台。

二是统一开放工程项目信息补录端口，提高工程项目信息完整性。为解决部分地区以往工程项目数量多、信息采集和审核工作量大的实际困难，保障企业的正常资质升级和延续需求，进一步提高工程项目信息的准确性和完整性，推进资质审批信息化工作，决定统一开放工程项目信息补录端口，各级住房城乡建设主管部门应通过省级平台采集录入以往工程项目信息，并及时上传至全国平台。

三是强化责任意识，严格把关入库信息真实性。要求各级住房城乡建设主管部门应当严格按照本地区工程项目信息采集管理的相关规定，加强对相关工作人员的业务培训，强化责任意识，建立责任追溯制度，对录入省级平台的工程项目信息严格把关，防止虚假信息入库。省级住房城乡建设主管部门应当严格审核工程项目

信息，对报送到全国平台的工程项目信息的真实性负责，不得以公示代替审核，不得先入库再审核，不得单独设置用于资质申报的补录项目库。对把关不严，造成本地区报送虚假工程项目信息较多的，将进行通报批评。

四是加强监督检查，严肃处理弄虚作假行为。要求各级住房城乡建设主管部门加强对省级平台已入库工程项目信息的监督检查力度，完善常态化监管机制，采取“双随机、一公开”等方式对信息真实性进行监管，及时更正存在数据错误的工程项目信息，及时清除虚假信息，并按照《建筑市场信用管理暂行办法》对相关单位或个人进行严肃处理。

与此同时，住建部建筑市场监管司将对报送至全国平台的工程项目信息进行数据比对校验，对认定的虚假工程项目信息进行标记并公开曝光。对使用虚假业绩申报资质的企业，依法予以通报批评，不批准其资质申请，自通报印发之日起1年内不受理该企业申请该项资质，并将其不良行为在全国平台公布；对利用虚假材料、以欺骗手段取得资质的企业，依法撤销其资质，自撤销之日起3年内不得再次申请该项资质，并将其列入建筑市场主体“黑名单”，在全国平台上向社会曝光。

来源：住建部网站



协会召开企业设计资质换证工作 咨询研讨会

为加强企业资质管理工作，协助会员单位顺利完成工程设计资质证书延续换证，提升自身市场竞争力，协会于4月12日在北京市召开了企业设计资质换证工作咨询研讨会。

会议邀请了有关资质审查专家对企业资质标准进行讲解，并针对企业在换证工作中遇到的困难和问题进行解答，会上企业代表相互交流设计资质换证工作中的经验体会。

今后协会将继续做好服务工作，贴近会员单位需求，解决实际问题，推动行业健康有序发展。



中国建材股份与中材股份圆满完成吸收合并



中国建材集团有限公司（下称中国建材集团）旗下中国建材股份有限公司（下称中建材股份）及中国中材股份有限公司（下称中材股份）圆满完成吸收合并，两家公司于5月2日完成换股，5月3日合并后的新中国建材股份有限公司（下称中国建材股份或新公司）H股正式在香港联交所上市交易。

5月3日，新公司召开党委会，宣布关于成立合并后的中国建材股份临时党委、临时纪委的通知，曹江林同志任党委书记，彭寿、傅金光、顾超同志任党委副书记，崔淑红同志任纪委书记，王迎财同志任纪委副书记。

同日召开的董事会及相关专门委员会，研究合并后新公司的相关安排，决议案已提呈拟于6月13日举行的股东周年大会，以批准选举彭建新为公司执行董事，选举徐卫兵、沈云刚及范晓焱为公司非执行董事，以及选举李新华、郭燕明为公司监事。

聘任八名中材股份的高级管理人员宋寿顺、余明清、隋玉民、苏逵、于凯军、薛忠民、刘燕、刘标为公司副总裁。

董事会后，新公司召开由集团公司领导、中层干部，股份公司中层以上干部及相关业务板块负责人参加的干部会，通报合并进展情况与相关事项。

中国建材集团董事长、党委书记兼中建材股份董事局主席宋志平从公司长远可持续发展角度考虑，提

出在本次合并后新公司法人治理结构调整中，应由更多年富力强的同志组成董事会、监事会和经理层。为此他本人和集团副董事长、党委副书记兼中材股份董事长刘志江同志主动提出不继续在新公司任职。这是中国建材在改革发展进程中的一个重要事件，集团党委会、董事会就此事进行了认真研究，同意两位领导同志提出的这一请求，并对

他们的高风亮节以及为公司发展做出的杰出贡献致以崇高敬意。

多年来宋志平同志和刘志江同志带领中建材股份和中材股份两家公司取得了辉煌业绩，为公司发展做出了巨大贡献。

宋志平受命担任中建材股份董事局主席时，肩负着实施集团做大做强主业、改制重组上市的战略重任。面对严重过剩、恶性竞争、结构失衡等行业困境以及初创期企业底子薄、基础差、业务规模小等诸多问题，他以卓越的战略远见和杰出的管理智慧，围绕传统产业如何创新发展、过剩行业如何突出重围、国有企业如何改革攻坚等问题，探索出了一条“资本运营、联合重组、管理整合、集成创新”的发展新路。他团结带领全体干部员工，克服重重困难完成香港上市，开展了大规模联合重组，卓有成效地实施了重组后的整合优化和创新发展，把一家仅有几十亿收入的草根央企，发展成为拥有多个领域世界第一、收入千亿级的世界建材行业巨擘，演绎了“行业整合、稳健经营、业绩优良、快速成长”的企业故事。他的发展理念与企业实践为过剩行业全面适应新常态、推进供给侧结构性改革提供了全新思路和有益借鉴，也为国有企业市场化改革和区域经济发展出了应有的贡献。

刘志江同志担任中材股份董事长期间，积极应对复杂多变的经营形势和各种风险挑战，贯彻落实新发

发展理念和国家战略，秉承“传承、创新、发展”的思路，确定了中材股份“创新型、国际型、价值型”的企业定位，明确了重点发展“工程服务、水泥、新材料”三大业务，推动了公司产业发展从规模型向质量效益型的重大转变，为股东、社会持续创造价值，为中材股份健康可持续快速发展奠定了基础。近年来，在他提出的“加快两个优化、深化两个加强、推动三个转变”的改革创新总思路的指引下，中材股份通过持续优化发展战略，不断完善资本和管理架构，着力调整产业布局，夯实可持续发展基础，核心竞争力和品牌影响力稳步提升，发展质量和效益大幅增强。在他的带领下，中材股份的水泥装备工程服务业务市场份额连续十年稳居全球第一，成功塑造了“SINOMA”品牌的国际知名度和影响力，成为了中央企业“走出去”的靓丽名片。

自集团层面重组以来，宋志平同志和刘志江同志高度重视两个上市公司的重组，以宏大的战略格局、前瞻性的远见卓识，确定了两公司合并的方案思路，并亲自推动方案快速实施，在两公司共同努力下，合并方案得到各方高度支持，取得股东赞成率超过99%的不凡成绩。

目前新公司已形成水泥、新材料、工程服务三足鼎立的发展格局，正在向着世界一流建材企业迈进，宋志平和刘志江作为中国建材集团董事会、党委主要领导，将继续对新公司发展给予大力支持。

在干部会上，宋志平首先对两家公司在合并工作中付出的艰辛努力给予充分肯定和表扬，同时充满感情地回顾了两家公司的发展历程，对新公司的未来发展提出殷切希望和要求。他说，中建材股份与中材股份分别于2006年、2007年在香港上市，十余年来不断发展壮大，打造了7个世界第一，取得了辉煌业绩，历练出优秀的团队，对集团发展做出了巨大贡献。他强调，新公司配有一个年富力强的董监事会和经营班子，希望每一个干部都能发挥出积极性，扎实推进新公司工作。首先是要做到坚守理念，深刻理解集团的发展理念和战略、经营、管理、创新等思路，保持清晰的头脑；二是要明确责任、做好当下，紧盯经济效益，坚决完成今年的生产经营目标，同时加快开展水泥、新材料、工程服务三大业务重组，做好压

减、协同等各项重点工作；三是要做好党建工作，带好队伍，积极弘扬集团文化，形成业绩良好、队伍整齐、重组有条不紊的发展态势。

刘志江同志对做好新公司各项工作提出四点要求：一是要把思想统一到宋志平同志讲话精神上来，统一到新公司的各项任务要求上来；二是在落实责任上狠下功夫；三是在细化措施上下功夫；四是在强化执行上下功夫。他说，合并成果来之不易，大家要倍加珍惜。企业的发展从来不会道路平坦，希望大家在遇到困难和挑战时，不埋怨自己，不指责他人，不放弃信心，不忘初心，不回避责任，齐心协力战胜困难，希望新公司继往开来、再创辉煌。

中国建材集团总经理、中建材股份党委书记、总裁曹江林主持干部会，他表示，宋志平、刘志江两位领导虽然不再担任新公司领导职务，但他们热爱公司、实干苦干的优秀品格我们要传承下去和发扬光大，他们为公司打下的秀丽江山为广大干部员工大有作为提供了广阔天地，他们为公司描绘的清晰发展战略和独具特色的企业文化是公司最宝贵的财富。股份公司的发展对集团至关重要，公司管理层深感责任重大、使命光荣，大家要在集团领导下，团结带领广大干部员工，统一思想、坚定信心、团结一致、埋头苦干、严格要求，为进一步做强做优做大努力奋斗。

新公司管理层一致表示，将团结一心、开拓进取，不遗余力打造具有全球竞争力的世界一流建材企业，并将继续肩负引领行业健康发展的重任，在从大到伟大的新征程上创造更加辉煌的成就，以更优异的成绩回报股东和社会。

合并后新公司总资产超过4,600亿元，在水泥、商品混凝土、石膏板、玻璃纤维、风电叶片、水泥工程服务和玻璃工程市场7个领域居世界第一，旗下拥有7家A股上市公司，员工总数超过16万。新公司在产业布局、产能规模、市场营销、运营管控、技术创新等各方面均拥有更全面、综合的竞争优势，将有利于进一步巩固行业领先地位，丰富区域和产品布局，优化采购、生产及经营体系，整合海外资源，实现研发资源融合共享，改善融资结构。

来源：中国建材集团有限公司网站

中国建材股份和中材股份发布2017年度业绩报告

3月23日，中国建材股份有限公司（HK3323）和中材股份有限公司（HK1893）发布2017年度业绩公告。3月26日，中国建材集团总经理曹江林率两家公司管理团队在香港召开业绩发布会。

2017年，中国建材股份实现销售收入1,276亿元，同比增长26%；归属母公司净利润32.2亿元，同比增长208%；完成水泥销量2.89亿吨，商混销量8,395万方，骨料销量1,752万吨，石膏板销量18.2亿平方米，风机叶片销量2,322MW，玻璃纤维销量145万吨，工程服务收入97亿元。中材股份实现销售收入570亿元，同比增长13%；归属母公司净利润17.5亿元，同比增长199%。

发布会上，曹江林首先对2017年的宏观及行业形势做了分析。2017年是实施“十三五”规划的重要一年，是供给侧结构性改革的深化之年，经济运行向高质量发展转变、好于预期，GDP同比增长6.9%，全国固定资产投资同比增长7.2%。供给侧结构性改革加速，建材行业大力化解产能过剩，深入推进联合重组，精准实施错峰生产，在市场需求继续放缓的情况下，建材主导产品价格理性回升。自年初以来，全国水泥价格呈现持续上升态势，水泥价格在2016年高位基础上继续上涨，四季度快速拉升至2012年以来的最高点。行业扭转连续两年下降趋势，经济效益大幅增长。

管理层表示，2017年公司遵循“整合优化、提质增效”“早细精实、干字当头”“稳价、降本、收款、压库、调整”“效益优先、效率优先”四项经营管理原则，坚持以提高发展质量和效益为中心，以供给侧结构性改革为主线，积极应对需求平台期、产能过剩、煤炭价格大幅上涨、环保升级的挑战，取得了新常态平台期以来的最好成绩。全年工作呈现四大亮点。一是合并进展顺利。两家公司合并方案已经通过两家公司股东大会和所有监管机构批准，根据现有信息，两家公司预计五月初完成合并。二是利润大幅增

长。中国建材股份和中材股份归母净利润分别同比增长208%、199%。三是中国建材股份资产负债表质量大幅提高，经营活动产生的现金流量净额表现强劲。四是三大业务整体表现强劲，发展趋势良好。

管理层认为，公司2017年实现业绩大幅增长主要取决于四个因素。一是供给侧结构性改革不断推进、成效显著，水泥行业自律限产和环保压力带来的政策性限产力度加大；新材料和工程服务业务也受益于供给侧结构性改革成果，低端供给逐步退出市场，中高端产品市场份额不断扩大。二是水泥需求平稳，平台期长期持续，为建材行业市场需求提供了有力支撑。三是过去一年公司深化业务整合，加大内部协同，两材合并协同效应初步显现，新公司遵循统一的经营理念和管理原则，更具规模优势、市场优势和成本优势。四是公司运营始终聚焦外抓市场和内抓工厂两个重点，全力推进涨价拓量、精细管理和降本增效。

2018年是实施“十三五”规划承上启下的关键一年，也是中国建材重组整合推向纵深的关键一年。世界经济有望继续复苏，我国经济将坚持稳中求进工作总基调，继续创新和完善宏观调控，保持宏观政策连续性和稳定性。从行业看，水泥平台期持续、需求平稳，公司几大新材料业务领域将继续保持快速发展势头，国内外水泥、玻璃工程服务需求进入平台期，为公司2018年业绩增长提供了一个基本前提。曹江林说，我们对GDP6.5%的增长预期和持续稳中向好的总态势充满信心，对围绕高质量发展、供给侧结构性改革和三大攻坚战制定实施的政策充满信心，对供给侧结构性改革为企业带来的良好机遇充满信心，对行业自律充满信心，对2018年业绩充满信心。

两家上市公司合并后，新公司预期将进一步巩固全球最大水泥生产商和水泥技术综合服务商地位，成为新材料领域的多个世界级冠军，拥有世界领先的水泥生产设计和工程总承包能力，开启了发展新纪



元、新征程。水泥方面具有规模优势和市场能力；石膏板和玻纤方面拥有世界一流的效益、规模、管理和技术优势；工程服务方面拥有技术和市场份额优势。

2018年公司将按照“稳增长、调结构、抓改革、强党建”的工作方针，遵循“坚持效率优先效益优先、坚持主业突出专业化、坚持精细精简精干、坚持价本利经营理念、坚持整合优化、坚持数字化”管理原则，严格落实“稳价、保量、降本、收款、压库、调整”经营措施，加快推进重组整合，全力做好经营管理、整合优化、改革创新，致力于打造世界一流的综合建材企业并创造出建材领域全球领先的上市公司。

一是全力推进供给侧改革、改善供给端。水泥方面，外部推动去产量、去产能、淘汰32.5，严格置换；内部推动结构调整、产品高端化。其他板块，主导标准、强化品牌、巩固技术、成本优势并不断加快发展扩大规模。二是全力推进业务整合、深挖协同效应。从管理整合、市场协同、集中采购、精简优化、资本结构优化等多个维度出发，加快推进公司治理及整合优化，推动运营改善和协同效应释放，打造水泥、新材料、工程服务三足鼎立的发展格局。三是全力推进管理优化、提质增效。积极践行“八大工法”“增节降”，创建“六星企业”，深化对标管理。坚持“成本效益”原则，通过精益生产、精细

管理、“五集中”等手段持续推进成本降低。继续降杠杆降负债，做好严控“两金”、资金集中管理等工作。全面完成“压减”目标，深入推进“四减2.0”工作。深化内部机制改革，充分发挥企业干部和员工的积极性，提高企业的活力和竞争力。四是全力推进创新发展。加强传统领域转型升级，持续推进水泥“四化”，加快骨料业务发展和矿山资源整合。加快发展新材料业务，进一步巩固新材料业务的市场地位、技术和盈利能力，引领行业向中高端转型。做强做优工程服务业务，发挥在国际工程领域的协同效应，在运营管理上实现新的增量。紧抓“一带一路”机遇，整合海外资源，充分发挥内部协同优势，加快全球布局，迈向国际产能合作新时代。深入推进“双创”工作，提升科技成果质量和效益。

来自摩根、中金、花旗、华泰证券、德意志银行等国际知名投行、机构投资者、分析师和香港媒体记者约170人参加了发布会，与管理层就行业形势、公司运营策略及未来两材重组的计划等方面问题进行了深入交流。他们对中国建材超预期完成经营目标表示欣慰，并充分肯定了公司在维护市场健康化、两材重组、内部管理整合、降本增效、转型升级等方面的工作，表示对行业前景和公司未来发展充满信心。

来源：中国建材集团有限公司网站

中国建材集团专利突破1万项



近年来，中国建材集团大力实施知识产权战略，通过采取鼓励引导、树立标杆、强化考核、完善专利管理体系的“四位一体”管理理念，不断强化知识产权创造、保护与管理运用，重点突出新材料产业领域专利布局和核心技术的国际专利布局，培育高价值专利，成效显著。

截至2017年底，集团累计有效专利突破1万项，达10024项；新申请专利2150项，其中发明专利960

项，新材料领域专利占比超过五成；新申请国际专利102项，涉及高性能玻纤、新型建材、光电玻璃、特种功能玻璃等方面；制定发布国际标准4项。

集团不断强化新材料产业专利预警分析布局，先后布局开展了碳纤维、石墨烯、玻纤、特种玻璃、石墨、膨润土等集团主导新材料产业的专利预警分析和战略研究，加强核心技术知识产权保护，培育形成了T800级碳纤维、E系列高性能玻纤、信息显示玻璃以及新能源材料领域一批高价值专利，并实现了工业化量产。其中碳纤维及石墨烯战略新材料、玻纤和石墨等先进无机非金属材料连续获得工信部知识产权推进计划项目立项支持；新增专利超过500项，其中国际专利60多项，并在美、日、欧、埃及等关键市场国构建了企业玻纤配方专利池，为集团玻纤产业技术装备的输出和全球化布局提供了强有力技术保障。

来源：中国建材集团有限公司网站

0.12毫米超薄电子触控玻璃再次刷新世界纪录

近日，蚌埠中建材信息显示公司0.12毫米超薄电子触控玻璃成功下线。这是继0.15毫米之后，又一次创造了浮法技术工业化生产的世界最薄玻璃纪录，为我国玻璃产业的发展提供了强有力的基础原材料支撑，极大增强了行业的创新活力和核心竞争力。

“核心技术是国之重器”。近年来，蚌埠中显依托蚌埠院技术支撑，以加速打造玻璃产业的核心技术为己任，不断强化激励措施，开展多项课题攻关研究，充分做好人才和技术储备工作，依靠创新驱动，加速推进电子信息显示核心技术不断取得新突破，凭借完全自主知识产权的成套先进技术及装备成功拉引

出0.2毫米、0.15毫米、0.12毫米超薄电子触控玻璃，打破了国外对电子信息显示行业上游关键原材料的长期垄断，实现了从1.1毫米“超薄”到0.12毫米“极薄”的跨越，刷新了玻璃行业的新纪录。

0.12毫米超薄电子触控玻璃的成功拉引使蚌埠中显成为目前国内唯一具备生产0.12毫米至1.1毫米系列品种超薄电子触控玻璃能力的企业，整体技术已达到国际领先水平，对提升玻璃产业国际竞争力，突破国外贸易壁垒，保障我国玻璃产业的安全具有十分重要的意义。

来源：中国建材集团有限公司网站

中国建材集团亮相第十九届中国国际水泥技术装备展



4月11日，由中国建筑材料联合会、中国水泥协会、中国国际贸易促进委员会建筑材料行业分会联合主办的第十九届中国国际水泥技术装备展在成都开幕，开启了为期三天的行业盛事。中国建筑材料联合会会长乔龙德、中国水泥协会常务副会长孔祥忠等行业领导及水泥企业嘉宾出席了开幕式。中国建材集团总经理助理卫锋代表集团出席开幕式。

本届展会吸引了来自全球20多个国家和地区的100多家企业参展。由中国建材工程、中材国际、合肥院、瑞泰科技和南玻院五家单位联合组成的中国建材集团展位，面积达629平方米，是展馆入口的首个

展位，也是本届展会的最大展位。此次参展主要展示了集团具有国际先进水平的水泥技术、装备及境内外经典项目，全面彰显了集团作为行业引领者的恢宏气势和业务蓬勃发展的良好态势，受到国内外行业协会、客户和媒体的高度关注。

开幕式结束后，乔龙德一行到展馆进行了参观。当得知集团搭建平台组织所属企业统一参展时，乔龙德对集团展位展示出的良好效果和取得的影响力给予充分肯定。他分别参观了集团各所属企业展区、仔细听取了大家的汇报，对各单位所取得的进步和成果表示认同和赞赏。

中国建材股份副总裁肖家祥、中材国际（南京）董事长沈军、北京凯盛总经理马明亮、合肥院常务副院长朱兵、集团国际合作部相关负责同志参加了展览。

来源：中国建材集团有限公司网站

中国建材凯盛科技触控显示一体化模组项目签约

4月16日，中国建材集团所属凯盛科技触控显示一体化模组项目投资合作协议签约仪式在成都举行。中国建材集团董事长、党委书记宋志平，四川省委常委、成都市委书记范锐平，集团总会计师徐卫兵、纪委书记杨杰等领导出席签约仪式。

仪式前，成都市委市政府相关领导热情接待了宋志平董事长一行并就深入合作举行了会谈。双方表示，将共同把握成都城市“东进”战略等重大机遇，围绕构建产业生态圈创新生态链，聚焦“六大新经济形态”和“七大应用场景”，推动新材料产业园、能源新材料研究院等项目加快落地实施，助力城市高质量发展。

根据合作协议，中国建材集团将投资50亿元，在

淮州新城建设触控显示一体化模组项目，开展触控显示模组生产、液晶面板薄化、电子设备制造等业务，制造用于各种智能终端设备的触控显示模组产品，配套导入和完善上游供应链资源。该项目的实施，将有力推动成都先进制造产业体系发展，促进成都终端消费电子产业的发展，带动形成液晶面板制造产业生态圈。

集团董事会秘书、总经理助理光照宇，中国建材股份副总裁、董事会秘书常张利，集团投资发展部总经理魏如山，中材国际副总裁、成都院董事长焦峰，中国建材工程常务副总裁孙建安以及成都市相关领导参加会谈和签约仪式。

来源：中国建材集团有限公司网站

世界第一条大面积发电玻璃生产线投产

4月17日上午，在深入学习贯彻习近平总书记到川视察重要讲话精神之际，世界第一条大面积发电玻璃生产线在四川省成都市双流区西航港经济开发区正式投产。中国建材集团董事长、党委书记宋志平及成都市委市政府相关领导出席投产仪式并致辞。

碲化镉发电玻璃具有弱光发电性好、温度系数低及符合建筑节能一体化的理念，有望成为未来建筑绿色、节能、环保的重要支撑，可广泛应用于光伏建筑一体化（BIPV）、军民融合产业等领域。该项技术是在党和国家的支持下，在中、德、美三国技术团队共同努力下实现的智慧共享，填补了国际上大面积碲化镉弱光发电玻璃技术的空白。项目的顺利投产标志着中国建材集团所属凯盛科技完全掌握了大面积碲化镉弱光发电玻璃的核心技术，具有完全自主知识产权，是集团深入贯彻落实党的十九大和习近平总书记到川视察重要讲话精神，积极践行新发展理念，加快提升企业自主创新能力，推动中国制造向中国创造转变的重要硕果。

宋志平在致辞中指出，世界第一条碲化镉弱光发电玻璃生产线的成功投产掀起了建材领域的又一次技术革命，勾画了新的发展蓝图。作为中国建材集团科技创新产业平台之一的凯盛科技，砥砺奋进、不断突破，让中国建材集团在新玻璃、新材料、新能源领域，掌握了国际一流的技术能力和产业化水平。他对四川省成都市给予的支持表示感谢，并表示将一如既往投资四川、发展四川、建设四川，继续启动一批重大新兴产业项目，继续培育一批世界领跑创新成果，继续打造一批国家级创新平台，以更优异的成绩，回报四川各级领导的关心支持。

成都市委副书记、市人民政府市长罗强对项目正式投产表示祝贺，他指出，中国建材集团是国内唯一整合玻璃、碲化镉材料、镀膜工艺和设备全产业链的领跑企业，在拥有完全自主知识产权基础上，集合海内外一流技术和人才，成功建设世界第一条大面积发

积发电玻璃生产线，填补了国内技术空白，为成都打造千亿级新能源产业集群奠定了坚实基础。他表示，成都正在深入贯彻落实党的十九大和习近平总书记来川视察重要讲话精神，以深化供给侧结构性改革为主线，加快构建现代化经济体系，推动成都制造向成都创造、成都产品向成都品牌转变，全力推动经济高质量发展。成都中建材研发的高科技中国制造发电玻璃，在技术、产业、环保等领域实现了从跟跑到领跑的关键转变。成都市将一如既往地为中国建材集团在成都的发展提供坚实的保障。

彭寿代表凯盛科技致辞，四川是创新创业的沃土，成都是创业的家园。世界第一条大面积发电玻璃生产线在成都正式投产，恰逢四川跨越发展的关键期、恰逢天府新区创新建设的机遇期，必将打通中国薄膜太阳能电池全产业链，必将引领壮大新兴产业集群，必将成为四川“绿水青山”中的“金山银山”。凯盛科技在政府部门、中国建材集团的领导下，将立足成都发展，服务四川建设，努力成为中国新玻璃产业的引领者、新能源产业的领军者，为治蜀兴川再谱新篇，为美丽繁荣和谐四川建设再创辉煌！

仪式开始前，宋志平等与会领导、嘉宾深入车间参观了发电玻璃的生产过程。成都中建材首席科学家诺贝尔物理学奖获得者谢尔登·格拉肖教授、诺贝尔化学奖获得者马里奥·莫利纳教授，中国科学院褚君浩院士等也专程发来贺电，祝贺本次活动取得圆满成功。

中国建材集团总会计师徐卫兵，纪委书记杨杰，董事会秘书、总经理助理光照宇，中国建材股份副总裁、董事会秘书常张利，集团投资发展部总经理魏如山，中材国际副总裁、成都院董事长焦峰，中国建材工程常务副总裁孙建安，蚌埠院常务副院长马立云，以及成都市、双流区、西航港管委会等主要领导及相关部门负责人和各级媒体代表共200余人参加此次仪式。

来源：中国建材集团有限公司网站

凯盛科技全新亮相第29届中国国际玻璃展



4月19-22日，中国硅酸盐学会主办的第29届中国国际玻璃工业技术展览会在上海新国际博览中心举行。期间，中国建材联合会会长乔龙德，中国建材联合会名誉会长张人为，蚌埠市市长王诚，桐城市委副书记谢文婕及中国建材报、中国建材杂志等单位领导和相关部门负责人莅临凯盛科技展台，并对在玻璃行业发展取得的创新成果和作出的贡献给予充分肯定和高度评价。

本届展会上凯盛科技重点突出了凯盛玻璃、凯盛材料、凯盛光伏、凯盛装备和凯盛工程等业务平台。中国建材工程和蚌埠院推出0.15毫米超薄显示基板玻

璃、铜铟镓硒和碲化镉薄膜太阳能发电玻璃；中建材凯盛机器人（上海）和蚌埠凯盛展出智能机器人、玻璃深加工连线系统以及太阳能组件自动化生产线；洛玻推出0.15~25毫米超薄超厚优质浮法玻璃，中建材（内江）推出发电幕墙系统，蚌埠兴科主打CIGS薄膜太阳能电池钼合金背电极、智能液晶调光膜、电调光液晶膜技术引入中空玻璃和夹层玻璃等引领行业新技术的创新产品，吸引了包括土耳其Sisecam、巴西Cebrace、日本AGC等诸多国内外知名玻璃及相关企业纷至沓来，商贸洽谈，寻求合作。

2018中国国际玻璃展作为全球规模最大的玻璃工业展会之一，共有29个国家和地区的865家玻璃行业一线厂商参展，其中既有来自中国、美国、德国、英国、法国、意大利等传统玻璃强国的参展商，也有来自“一带一路”沿线的以色列、埃及、伊朗、土耳其、印度、印度尼西亚等国的参展商，为全球玻璃行业提供了商贸和技术交流平台。

来源：中国建材集团有限公司网站

中国建材工程参加中蒙商务论坛并签署玻璃瓶项目

4月11日，为配合蒙古国总理呼日勒苏赫率经贸代表团访华，促进中蒙经贸交流与合作，中国国际商会在北京钓鱼台国宾馆举办了中国—蒙古国商务论坛。在呼日勒苏赫总理的见证下，中国建材工程与蒙古国Erdes Plazm公司签署日熔化80吨玻璃瓶生产线总承包合同。中国建材工程常务副总裁孙建安与Erdes Plazm公司总裁BYAMBAJAV代表双方签字。

此前，中国建材集团已经在蒙古国投资建成年

产100万吨水泥生产线，大大缓解了蒙古国对水泥的需求。此次签署的玻璃瓶项目位于蒙古国首都乌兰巴托，是中国玻璃瓶技术首次出口到蒙古国，建成后将有效缓解蒙古国国内目前玻璃瓶依赖进口的局面，也为蒙古国优化产业结构、提振国家经济做出贡献。

中国建材集团国际合作部和中国建材工程国际业务部相关负责人参加了签约仪式。

来源：中国建材集团有限公司网站

地勘中心与中材水泥举行业务对接暨战略 合作协议签署仪式



4月19日，地勘中心与中材水泥在北京签署《战略合作协议》。地勘中心主任李建伦，中材水泥董事长隋玉民等出席签约仪式。地勘中心党委书记、副主任吴岩和中材水泥总经理满高鹏分别代表双方签字。围绕协议，双方将建立长期、全面、多层次和宽领域的战略合作关系，实现协同合作，共同发展。

签约仪式前，双方进行了座谈交流，共同回顾了长期合作发展的历程。李建伦介绍了地勘中心

近年来的发展情况，希望双方进一步加强在资源勘查与资源获取、资源技术服务、工程勘察与施工、测绘地理信息、地质灾害防治、绿色矿山建设、矿业合作开发和“一带一路”走出去等方面的合作，创造良好的社会效益和经济效益，以更好地服务于集团高质量发展。

隋玉民对地勘中心在中材水泥发展过程中给予的支持和帮助表示感谢。他表示双方具有极强互补协同效应和广阔合作空间，今后将加强与地勘中心在现有业务领域和转型升级过程中的进一步深化合作，实现共赢发展，更大程度地支持集团国家级矿山资源平台建设。

地勘中心党委副书记、纪委书记洪中国，总会计师李彩洪，总工程师陈正国，以及综合办公室、运营发展部和地质科技部负责人；中材水泥党委书记李胜泰，副总经理路同增、尹国明，总会计师张丽，以及投资发展部负责人参加签约仪式。

来源：中国建材集团有限公司网站

天津院承建的阿根廷 ARCOAL 火山灰水泥 项目获 PTOC 证书

近日，由天津院承建的阿根廷ARCOAL火山灰水泥项目获得PTOC证书，标志着项目所供货的设备性能都达到合同要求，也标志着自2018年1月31日起项目进入质保期阶段。该项目的顺利执行，为天津院在火山灰水泥这一新业务领域的探索和拓展方面奠定了良好基础，为后续在当地项目的执行积累了大量经验，同时也为在南美区域的市场开拓创造了良好条件。

该项目是天津院与阿根廷CASA公司于2016年10月4日签订的水泥厂改造项目。CASA公司是巴西Votorantim Cementos集团的子公司。该项目是天津院第一个以EP形式在阿根廷实施的项目，主要负责

设计、DAP交货及技术服务等方面。改造后的水泥磨采用了天津院自主研发的新型选粉机，提高了产能及水泥产品细度，达到增产增效的效果，为选粉机在新领域使用的可行性提供了真实可靠的第一手资料。

项目执行过程中，项目团队在公司相关部门的密切配合下，不辞辛苦、精诚团结，创造性地将与业主存在时间差的不利因素转化成有利因素，使得项目的里程碑事件都提前于合同工期要求。项目团队专业的技术服务、诚恳的合作态度和高度的敬业精神得到业主的充分肯定和高度赞许。

来源：中国建材集团有限公司网站

北京凯盛签订乌兹别克斯坦年产100万吨水泥线、36万吨石灰线总包合同



3月26日，中国建材集团所属北京凯盛和乔伊丹姆建设公司签订了乌兹别克斯坦费尔干纳州年产100万吨水泥生产线和安吉延州年产36万吨石灰生产线总承包合同。北京凯盛总经理马明亮和乔伊丹姆建设公司总经理Akbarjon Yakubdjanov代表双方签字。

近年来北京凯盛在中国建材集团的战略引领下，在中国建材工程的大力支持下，在俄罗斯、中亚五国与高加索地区等“一带一路”沿线国家和地区实施了

一大批重点海外水泥工程，以特有的水泥技术、优良的客户服务、规范的总包管理，逐渐成为俄语地区水泥国际工程市场占有率全球最高的专业水泥国际工程公司，积累了丰富的工程管理和施工经验，树立了中国建材北京凯盛优质的品牌和形象。

此次是北京凯盛在乌兹别克斯坦签订的第四单总承包合同，进一步彰显了北京凯盛在独联体国家的水泥总包业务影响力，标志着北京凯盛水泥工程技术水平和工程管理能力再次获得了国际水泥客户的认可。本次签约的生产线建成后将为当地建筑建材市场提供高标号的优质水泥和高质量石灰，助力乌兹别克斯坦经济腾飞，成为“一带一路”沿线上的又一颗璀璨明珠。北京凯盛也将以高质量的工作进一步为中乌的传统友谊增添亮点。

乔伊丹姆建设公司总经理助理阿里，北京凯盛副总经理谢吉优及相关部门负责人参加了签约仪式。

来源：中国建材集团有限公司网站

中材国际（南京）总承包的尼日利亚Dangote Ibese水泥项目取得FAC证书

近日，由中材国际（南京）总承包的尼日利亚Ibese两条日产6000吨熟料水泥生产线项目获得业主签发的FAC证书。

Ibese项目是中材国际（南京）打入非洲市场的第一个项目，也是与Dangote集团合作的第一个项目，在一个全新区域开建2条日产6000吨熟料水泥生产线项目，一切从零开始，困难可想而知。公司项目团队克服了当地治安混乱、疟疾高发、雨季期长等种

种困难，解决了高水分粘湿物料、无原料配料站设计等一系列技术难题，最终通过各方共同努力，顺利完成工程建设、投产、交付。

该项目FAC证书的取得，为Dangote集团第一轮项目划上了圆满的句号，也为中材国际（南京）与Dangote后续的合作项目提供了宝贵经验，奠定了良好基础。

来源：中国建材集团有限公司网站

武汉院成功签署圣戈班越南纤维水泥板生产线EP合同

4月20日，中材节能所属武汉建筑材料工业设计研究院有限公司与法国圣戈班集团旗下越南协富公司在胡志明市签署年产500万平米纤维水泥板4号生产线项目EP合同。圣戈班集团越南总经理Robin出席仪式，武汉院党委委员、新材料事业部副总经理白宁与越南协富公司总经理Nguyen Truong Hai代表双方签署合同。

Nguyen Truong Hai在致辞中感谢武汉院派驻现场工作人员的辛勤付出和努力，对武汉院的先进技术和专业水平给予充分肯定，对4号生产线的顺利完工充满了信心。白宁表示，感谢圣戈班对武汉院的信任和支持，武汉院将充分发挥技术、设备、工程管理等方面的优势，按时保质顺利完成项目建设。双方均希望加深多层面的交流，拓展深层次的合作，为加深中法、中越间的友谊贡献应有力量。

越南协富4号生产线是武汉院和圣戈班继1号、2号、3号生产线成功实施后双方的第四次合作。1号、2号生产线分别于2011年、2016年顺利投产，运行几年来，设备工作稳定，产品质量优秀。3号生产线于2017年8月签署，目前正处在如火如荼的施工建设阶段。近年来，中材节能及所属武汉院积极践行“一带一路”倡议，坚持“走出去”发展战略，坚持国际化道路，积极推动国际产能和装备制造合作，逐步实现市场、团队、技术、管理与国际化标准接轨。此次合作将对武汉院扩大海外市场，加快国际化发展起到积极的推动作用。

越南协富公司厂长Le Huu Sang、总顾问Huynh Vinh Hue，武汉院市场部及设计部相关负责人参加仪式。

来源：中国建材集团有限公司网站



中国建材年产5000万平方米太阳能新材料项目在四川自贡开工



4月16日，中建材（自贡）新能源有限公司年产5000万平方米太阳能新材料项目开工仪式在四川省自贡市板仓工业园区举行。中国建材集团董事长、党委书记宋志平出席仪式并宣布项目开工，总会计师徐卫兵、纪委书记杨杰出席仪式。自贡市委书记李刚致辞，市委副书记、市长何树平主持仪式。凯盛科技党委书记、总经理彭寿和自贡市委常委、高新区党工委书记张邦举分别发言介绍项目情况。

李刚在致辞时首先代表自贡市委、市政府向中国建材集团给予自贡发展的关心和支持表示衷心感谢。他说，自贡正以开明开放的姿态拥抱新时代，始终牢牢把握高质量发展要求，以创新为引领、以开放为路径，加速推进新旧动能转换，着力推动城市、产业、社会形态全面转型升级；立足地处成渝经济区中心地带、四川南向出海大通道的特殊区位，加快构建川滇黔渝现代综合交通枢纽，主动融入“一带一路”、成渝经济区等国家战略，不断提升城市价值。李刚表示，中国建材集团作为全球最大的建材制造商、中国建材行业的领跑者，具有雄厚的科技、金融、市场支撑，在自贡布局太阳能新材料项目，必能释放出强大的联动效应、集成效应、倍增效应，必将为自贡振兴发展注入强劲动力。

彭寿对自贡市委、市政府长期以来给予的大力支

持表示感谢，他说自贡是四川玻璃的发源地，也是中国玻璃技术成长的摇篮，此次开工的“年产5000万平方米太阳能新材料项目”完全具有中建材自主知识产权，建成投产后将成为高端、智能、具有国际一流水平的玻璃产业集群。凯盛科技将在中国建材集团的正确领导下，坚定做强做优不动摇，以一流技术做好项目建设、以优质服务打造精品工程，将自贡打造成中国新能源产业的集聚区、具有强大示范带动作用的“三新”产业基地，为自贡带来新的活力，创造更美好的明天。

该项目是自贡同凯盛科技合作的首个项目，位于高新区石墨烯产业园东侧，占地600余亩，计划总投资30亿元。其中，一期投资约10亿元，将建设一条日熔化700吨超白压延玻璃生产线及其配套四条深加工生产线，项目达产后将年产2mm太阳能压延玻璃约5000万平方米或3.2mm太阳能压延玻璃约3000万平方米，为太阳能电池提供盖板玻璃。

集团董事会秘书、总经理助理光照宇，中国建材股份副总裁、董事会秘书常张利，集团投资发展部总经理魏如山，中材国际副总裁、成都院董事长焦峰，中国建材工程常务副总裁孙建安，以及相关单位、部门负责人，自贡市政府、高新区相关领导共400余人参加了开工仪式。

来源：中国建材集团有限公司网站

中材建设有限公司—移动式粉磨站 设计与应用

申报单位：技术中心工艺室

专题负责人：姜树丰

主要参加人：陈危臣，李成刚，韩树勇，刘辉，姜斌

1 项目背景

随着熟料产量在各国的逐渐饱和，投资整条生产线的热度已呈现断崖式的下跌趋势。而水泥本身所具有的区域性特点，却使得一些国家出现了这样一种现象：总的熟料产能饱和、甚至是过剩，但依然有部分地区水泥供应不足。同时，在一些国家，由于水泥中熟料只占40~60%左右的比例。所以，运输费用在水泥中所占比例，运输水泥就要远高于运输熟料。因此，投建水泥粉磨站的热度也就随之上升了。

而对于一些小型国家，尤其是一些相对落后的国家，在可预见的期限内，其水泥在局部区域的生产能力也势必会随着水泥需要的上升而加大，终至又一次趋于饱和。这种情况下，我们的可移动式粉磨站的优势就又一次体现出来：可以整体（当然不包括土建部分）拆卸甚至是整体吊运，在新的、水泥供应不足的区域，进行再一次的组装、生产。

2 关键技术与创新点

采用模块化设计，图纸可以拷贝使用，循环利用率高
设计紧凑，占地面积小

可以实现快速拆解，易于异地重新组装、生产

3 技术方案与创新性成果

3.1 技术方案

目前的粉磨站，设备及结构本体等设施，均按照分类，采用一体化设计现场直接通过焊接进行固定，安装与拆卸均十分困难（尤其是拆卸）。实现模块化

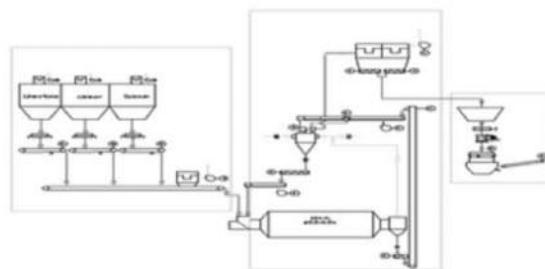
设计，将大大减轻现场安装的难度。该方案将传统粉磨站进行分段拆分，以集装箱的形式进行设计。配料段作为一个整体，分拆为三到四个标准集装箱设计，磨机本体作为一个单独的集装箱，收尘和包装作为一段分拆成三个标准集装箱进行设计。极大的提高了运输和现场施工效率



3.2 工艺设计

课题成立以后，

我们对国外模块化水泥厂进行了实地考察，收集整理了现场资料，通过比对国外方案设计，结合现场施工及设备运输等环节本方案全部采用标准集装箱设计，完全实现模块化设计的理念。工艺流程设计如下图



配料段可以满足三组分或者四组分配料需要，采用铲车上料，料仓，磨机，收尘设备及输送设备与集装箱全部采用螺栓连接，不设焊点，方便拆卸。物料通过皮带机输送到水泥磨，本方案采用水泥磨规

下转第 36 页



海外投标前期策划的研究

摘要：与在国内投标不同的是，因为时空限制、文化差别和国情迥异，海外投标的前期策划尤为重要。本文通过作者经历的一些海外投标项目，来论述海外投标前期策划需要注意的事项及作用，希望引起海外投标人员对投标前期策划的重视。

关键词：海外投标；前期策划

一、前言

俗话说，凡事预则立，不预则废。这句话充分道出了策划对于做事成功与否的作用。同样，在工程项目投标中，投标前期策划不仅仅关乎企业能否拿标，而且对于项目能否盈利，也至关重要。

随着世界经济进入“新常态”，及国家“走出去”战略的大力实施，愈来愈多基建领域的中资企业涌出国门，全球建筑市场竞争日益激烈。然而，令人可惜的是，不少企业还在照搬国内的做法，致使很多海外项目要么不中标，要么中标后无盈利空间。在这里，投标前期策划是海外项目前期工作的重要内容，它受重视程度与否，直接关系着海外项目的最终成败。

二、重视现场考察

企业在获悉某国某一项目信息之后，首先研究该国的经济、政治和人文因素，然后辨析各种显在和潜在风险，进行标前评审，最后才能决定是否要参与投标。因此，在海外项目的投标过程中，除了前期的项目跟踪之外，现场考察通常是项目投标的先行工作。

和国内项目现场考察相比，海外项目投标前的现场考察更为重要。在国内投标，企业对国情、政策、人文风情和市场都已经是如指掌。而在开拓海外市场时，则情况完全不同于国内。举例来说，在机械和材料价格的信息上，除了地材之外，国内很多机械和材料的价格都是相同的，而便捷的运输方式以及统一的标准规范，也让设备物资的流转变得很好测算。但是，在国外，投标通常代表着企业进入一个新的国家，开拓一个新的市场，适应一个新的环境。投标之前，投标人员对这个国家要么没有经验，要么其经验是建立在邻国项目的基础之上的，至于该国物资的丰富程度和工业化水平及其他隐性信息等，投标人员无法亲身感受。当然，有时候，甲方可能会提供一些

纸面或口头的信息，并答应告知企业所需要的信息。但这远远不够。一次考察的信息量并不是口耳相传所能取代的。现场考察，一方面获取的是市场和项目信息，另一方面，通过亲身经历，投标人员对当地人文风情和项目环境也会有了一个感性的认识，而这些都会间接得体现在技术人员的方案中和商务报价人员的报价中。

几年前，我们投标一条矿石道路的项目。当时，业主提供了一些信息，包括石料场、砂料场和项目大概地理位置等，同时业主还提供了几块石头样本。经过研究，我们还是坚持实地考察。我们分析，一方面，考察可对业主提供的信息进行一次核实；另一方面，我们对业主提供的石料场提出了质疑，因为我公司原来在此项目附近修建过一条公路，现在的料场是否还能够满足本项目的需求以及料场位置的准确性还值得商榷。最终，赶在交标之前，我们组织技术和报价人员进行一次彻底的摸查。

在实地考察的过程中，有时还会有诸多的意外收获。比如，本来是奔着投标项目考察的，但却收获了另一个项目或后续项目的信息，这些对于我们开拓市场以及定位当前项目投标策略都是很重要的。

三、重视报价策略研究

除了实地考察现场之外，投标人员还要认真研究招标文件，这也是项目投标前期策划的重要内容。

招标文件是业主的真实意思表示，一方面，里面的内容展示了业主需要一个怎样的工程；另一方面，我们可以在结合现场考察的同时，分析招标清单，谋划投标报价策略。企业的最大目标是盈利，要想盈利，其前提是中标，其次才是中标之后的盈利。对于投标，各个企业都必须从“独木桥”上走过，而挤掉竞争对手的杀手锏就是报价。虽然现在评标多是按照“综合评价法”来作为决胜的判断标准。但是，囿于有限的资金，特别是第三世界国家，业主对那些报出低价的承包商何尝不心动呢？因此，较低的报价通常都是企业中标的必然途径。经过投标报价的厮杀

之后，企业剩下的只能是“绝地反击”了，要么采用不平衡报价，要么以后制造变更，要么寄希望于后续项目，总之，承包商要留下伏笔，为实现自己的最终目标——盈利——绞尽脑汁。这些伏笔就是投标策划内容之一。

几年前，我们投标一条公路项目。经过近一个多月的日夜奋战，考察、研究招标文件、编写投标文件、研究投标策略等，在最后只剩下两天的时间里，投标组突然接到上级的指示，将标价压缩10%！原因是，对于我们投标的这个国家来说，其市场潜力巨大，后续项目较多，而从目前了解的信息来看，有很多企业会争抢这块蛋糕，甚至有的企业已经“先入为主”地派驻了自己的人员和机械。投标组召开紧急会议，调入一批有海外经验但并非本项目投标组成员的人加入投标组，利用一天的时间，进行一次全面和换角度的分析。这样做的目的就是，原来的投标报价人员已经陷入了思维的惰性，而刚调入的人员则能激活这种僵化的思维，然后从全新的角度来思考和解决问题。

在原投标组人员和新调入人员的努力下，最终，我们整理出了一份投标报价的建议书，在交上级领导审核后，马上调价。这份建议书的大概内容就是将清单的工程量和单价进行归类，并提出每一种类别的报价策略。具体内容是：预计工程量将会增加的项目，将单价提高；预计工程量将会减少的项目，将单价调低；预计早收款的项目，将单价调高；预计晚收款的项目，将单价调低；预计甲方会外包的项目，将单价调低；预计会包干支付的项目，将单价调高。例如，我们调高了借土回填和借砂回填两项工作的单价，因为我们预测，在今后的施工中，可能会涉及到大量的借土回填工作，特别是桥梁，如果以后长度缩短的话，直接的结果就是大量借土回填；另外，对于现场的地基处理工作，以后不太可能进行大规模的抛石挤淤施工，而抛石挤淤的减少，带来的直接结果就是借砂回填的增加。于是，我们将借土回填和借砂回填的单价分别调高。最终，本项目低价中标。目前，项目施工正在紧张进行，总体来说，我们开拓了市场，而结果则需要项目实施人员去努力争取。

四、建立投标组

投标之前，建立一个组织上稳定、各专业分工结合和集中办公的投标组尤为重要。首先，投标组的建立，会让每个成员有一种身份的认同感；其次，集中办公能实现信息快速传递和共同分享。为了保证信息的传递和共享，投标组要有组织机构和通讯录，以便于在任何时候能够联系到彼此。随着互联网的普遍，投标组可以建立一个类似QQ群的电子平台，以便于内部文件和信息共享。

投标组负责人必须是一个懂得管理艺术的领导者。在工作的一开始，他要能明确大家的工作范围以及成员之间分工与合作的界面；在遇到困难时，要能冷静应对，寻找正确的切入点；在投标信息的传递上，他要能保证信息在成员之间的流通；在与外界主体的沟通上，要有广阔的人际关系，以便在需要外界协助的时候，能够及时获得帮助；在应对复杂的变化时，要能巧妙消化误差，纠正错误；在成员心情沮丧之时，能够激励大家，调动大家的积极性；在大家完成自己的工作之后，要有能审核出其中的不一致和需要补充内容的能力。总之，投标组负责人的水平会对投标成功与否产生很大的影响。

在投标组成员的构成上，一般技术标人员数量是报价人员的两倍，而翻译人员应该根据翻译量配置，资信标应有专人负责。对于比较重要的项目投标，不同的

专业应当安排不同专业的技术骨干加入到技术标编撰工作中，而商务标，则需要根据工程规模和量单的条目数来确定人数需求。在接到招标文件之后，投标组负责人应该在第一时间确定下来，之后，由投标组负责人在研究项目内容和投标文件组成之后，向上级领导提交投标组成员需求计划或通过上级授权直接组建投标组。

几年前，在一个非洲某国机场项目的投标过程中，投标组负责人由一位经验丰富的项目经理担任，而副组长则由一位海外投标经验丰富的造价工程师来担任。在此次投标过程中，跑道、滑行道等施工方案由一位公司机场项目部的技术骨干来负责；航站楼等专业性极强的施工方案则由一位公司房建项目部的技术骨干来负责；其他的土建构筑物，如排水、停机坪和停车场则找相应专业的人员来负责。商务标报价方面，除了副组长之外，其余人员均按照其工作经验来选择，尽量由相应专业且有海外投标经验的人员来负责。

一次投标，无论成功与否，投标组都要重视投标数据的保存和经验的延续。即使这个项目投标失败了，但是投标组为下一次投标的成功收集了数据，积累了经验。而随着数据的膨胀，经验的增多，成功中标则是必然的。

五、案例

前些年，某公司参与非洲某国的法标公路项目投



标工作，并最终实现中标。

当项目还处在跟踪期，公司就派出精干的考察组赴该国进行市场调研。在进行市场调研之前，针对项目的风险点，公司梳理了一套完整的调研清单。在业主下发招标文件之后，公司又派出考察组对需要重点争取的两个标段进行重点考察，以至于后来，考察组掌握的料场资料要比设计院最初的勘察都要多。

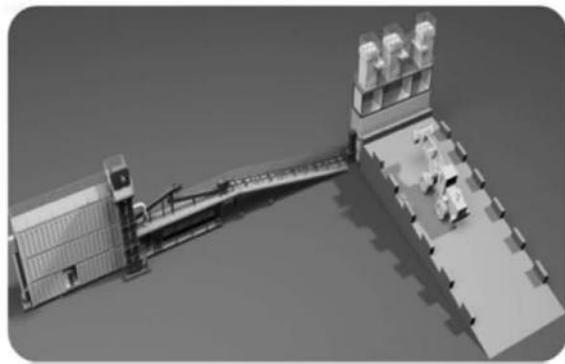
随着国家“走出去”战略的实施，公司也大力开拓海外市场，紧锣密鼓得布局非洲市场，而该国与该公司的传统市场所在国相邻，在工料机等资源的调配上，具有得天独厚的优势。此外，该国政府致力于基础设施建设，经济发展形势一片大好。因此，公司决策层对该项目决心很大，志在必得。

在投标组的组建上，公司选派了曾经在非洲摸爬滚打多年的项目经理和总工参与进来，同时加入曾经在法国留学的资深翻译，以便于完全吃准法文。为了保持沟通的快捷性，公司集中管理，集中做标。在目标的订立上，要求资信标必须以满分为目标，技术标和商务标要争取最高分。此外，公司积极组织做标人员与熟悉法标的设院和当地中资承包商沟通，以便从设计角度和第三方角度对项目进行综合评估。

上接第32页

格 $2.2\text{m} \times 6.5\text{m}$ 管磨机，能力根据需求在 $10\sim16\text{t/h}$ 之间，成品水泥可以达到比表面积 $320\sim450\text{ m}^2/\text{kg}$ 。水泥包装与水泥磨实现联动，与水泥磨同时起停，根据项目需要也可以设置固定水泥储仓，实现散装和包装的需求。

效果图



最后，在标价出手之前，公司决策层召开小范围商讨会来最终定价。综合考虑最近一段时间的信息之后，通过评标得分模拟，对两个标段做出了“保一夺二”的决定，最终以较好的价格中标，公司顺利开拓了新的国别市场。

六、结束语

项目完成之后，在项目总结时，我们可以回过头来去看看，当初的投标前期策划对项目到底起到了什么作用。从这个角度来看，我们就会认识到投标前期策划的作用，进而更加用心去做事情。让人最想看到的结果就是，在海外投标的过程中，形成一个不断增益的正循环过程，即：重视投标前期策划——按计划推动项目实施——项目收到好的效益——更加重视投标前期策划——更有力度得按计划实施项目——项目收到更好的效益……

总之，投标前期策划对那些开拓海外市场的建筑企业来说，是项目效益的一个杠杆点，把握住这个点，就能撬动地球。

来源：基层建设

3.3 实施效果

同时，我们也在积极推进大型化的模块化粉磨站设计工作，已经完成年产量10万吨、30万吨项目的设计，下一步将进行50万吨模块化粉磨站的设计工作。

课题组设计的移动式粉磨站初次应用于坦桑尼亚ARUSHA粉磨站投标项目（30万吨项目），由于采用的是模块化设计，所需要安排的人力资源及设计周期仅仅是同类项目的三分之一。不但工程量得以有效降低，周期也非常短，现场的工程周期也仅仅有三个月（不包括地下混凝土基础部分），远远少于传统的粉磨站设计，大大降低了投资成本。

工程总承包存在问题及对策的思考

工程总承包是国际上通用的建设项目组织模式之一。改革开放后，为尽快改变我国经济技术落后的面貌，自20世纪80年代起，我国在石油、化工、加工制造、供水、交通运输和电力等技术复杂、投资大、设备采购量众多和管理难度大的领域，通过与国外公司的合作开始实施工程总承包，取得了不菲成绩，逐步培育了一些行业、企业和队伍，学习、摸索、实践并掌握了实施工程总承包的技术和方法，实施的工程总承包项目不仅遍布国内各行各业，还走出了国门。为此，政府部门多次出台政策和意见，进行工程总承包模式培育与指导。

在此期间，我国勘察设计行业专门成立了中国勘察设计协会建设项目管理和工程总承包分会，配合住房和城乡建设部等主管部门，鼓励设计行业和企业发挥设计的龙头作用，积极开展工程总承包业务，制订《建设项目工程总承包管理规范》，组织专家进行研讨，为政府部门出台政策做好技术后盾工作。近几年来，建筑行业和企业适应工程总承包市场发展趋势，在进行常规的施工总包业务外，也开始涉足工程总承包领域。

目前，市场对工程总承包模式已由不熟悉转为逐步认识并认可其优势，企业由不想涉足该领域转为担心跟不上时代步伐而被淘汰，从而想方设法涉足。在此背景下，有必要对工程总承包模式推进过程中存在的问题进行深入的分析探讨，为今后寻找更好的发展途径提供参考。

随着工程总承包模式在各行各业的全面开展，一些地区、行业和企业由于先前没有相关实践经验积累，虽然也开展了试点工作，成效明显，但在实践中仍存在不少问题。

首先是市场的准入问题。一是实施办法不统一。例如，各省的实施办法、同一省、市（区县）内的实施办法不一致等。二是出台的政策不配套。政策一般多由住房和城乡建设部（厅、局）发文，实施中涉及

的缴税和项目结算审计等又与其他部委有关，各自按照现行的规定执行，造成许多项目的工期、费用、竣工结算均不能按合同执行。三是工程总承包项目在相关法律法规中的主体并不清晰，实施企业既不是单纯的设计企业，也不是单纯的施工企业，执行起来矛盾和漏洞较多，监管执法困难。

其次是对项目的认识问题。许多政府及建设方（业主）已经初步了解实施工程总承包模式的诸多好处，但是对如何管理工程总承包项目、所负责任有哪些等问题尚不清晰，包括应该在具备什么情况下可以招标、投标单位应具备哪些条件、合同文本是否符合要求等都不明确。

再次是实施企业能力问题。许多企业面对大力开展工程总承包的发展趋势，已有紧迫感，但是又没有做好充分的组织准备、技术准备和人才准备等，其中，设计为主的企业与施工为主的企业存在的问题又不一样。

上述的主要问题可归纳为企业自身、业主自身和相关法律法规等三个方面。

企业自身方面

（1）对传统建设模式依赖性强

传统的运营管理理念在实施企业中根深蒂固。由于企业对工程总承包缺乏全面的认识，导致对工程总承包项目的实施出现认知偏差。以设计为主的企业，过分强调设计的龙头作用，设计业务向下游延伸，但由于项目中的施工采用分包形式，以包代管现象时有发生，企业的组织架构并没有按要求的工程公司模式建立，因而并不能对项目实施提供有力的支撑。以施工为主的企业则与此相反，工程总承包项目大多按施工总包管理模式进行运作，存在“换汤不换药”现象。

（2）企业自身项目管理能力不强

许多工程总承包企业尚未建立相应的工程总承包项目管理体系，没有专业化的管理团队，造成管理能力不强，工程总承包项目盈利薄，实施效果强

差人意。目前，用传统方式管理工程总承包具有普遍性，导致项目实施能力差异较大。

(3) 实施企业核心技术缺乏优势

许多企业尚未掌握设计、采购、施工和试运行的一体化的工程总承包实施技术，技术集成能力和水平不高，忽视管理技术工具的应用及信息化技术的重要性。设计在工程总承包模式下的龙头作用有待进一步强化，设计优化和节约造价在项目投标报价、合同、实施中的关系并没有得到充分的厘清，未充分发挥出优势。

(4) 风险评估不足导致企业发展缓慢

许多企业缺乏实施经验，导致对工程总承包项目风险评估不足。表现为对市场无所适从，报出的投标价底气不足，执行过程中很容易失控，其导致的结果对一些小企业来讲可能是致命的。为此，有些企业尽量避开工程总承包要求的固定总价投标项目，参与一些类似费率报价投标项目，导致其工程总承包业务发展缓慢，同时也与工程总承包采用固定总价的模式产生偏离。

业主认知方面

(1) 业主对项目理念和实施模式模糊

受传统建设模式的影响，一些业主在确定工程总承包项目合同价格时，不是在工程总体概算基础上协商确定固定合同价格，而是以传统建设模式的思维分段定价，将本应该由承包商完成的工作由业主先行实施，直接将招标的施工分包合同价、业主和设备材料供应商确定的设备材料价格，分别作为EPC的设备材料价和施工价，再加上设计费，来分阶段确定合同价。工程总承包的合同价变相成了E（设计）+P（采购）+C（施工）三个阶段的合价。承包商在项目实施全过程中的方案优化、总体协调的“智慧价值”被忽略、被无视。

在这样的情形下，工程总承包商虽然承担了EPC的责任，但并没有享受到EPC的利益，没有形成合作共赢的局面。EPC承包商本应该分享的设计、采购和施工管理三个阶段的价值优势被剥夺，不利于承包商积极性的发挥。

(2) 工程项目招标有生搬硬套现象

工程总承包项目招标形式各异。有些项目业主在招标时要求投标单位附施工图纸投标，不仅参加的

企业投标成本大，而且由于评标时间有限，评审效果并不理想；有些项目业主已经谈好采购、施工等合同后，再由工程总承包单位来签合同和对项目合同进行管理，造成工程总承包方对供应商和分包的管理难度增大，项目实施困难多，项目干系人错综复杂。

(3) 前期准备工作不足，问题较多

不少工程总承包项目业主提供的要求和合同文本问题较多，且又强势地要求工程总承包方认可，导致后续的工作出现许多争议：

① 合同版本众多条款不齐全，缺乏统一的格式。

② 实施范围不清楚，功能需求及标准不完善，影响项目的结算。

③ 合同工期界定不清楚、工程尾款支付难以在项目完成后及时实现。

④ 权利与义务不清晰。

法律法规需要完善填补的空缺

相关政府行政管理部门、业主、监理等使用过去认识的施工总承包的方法和手段进行工程总承包项目的管理和监督检查，实施过程中无章可循现象经常发生，矛盾较多，大多需要协商解决。一旦各方认识不一致，项目实施过程和收尾就会困难重重。相关行政职能、制度、法律法规及程序方面存在的主要问题包括以下几方面：

(1) 国内现有相关法律法规不完善，各地差异大

① 中央及国务院各部委以规范性文件为主，贯穿项目全周期的内容不齐全。

② 地方政府大多以政策性的规范性文件为主，实施细则各不相同。

③ 政府职能、制度到程序没有统一的规定，实施过程中主要凭各自理解执行。

④ 实施中出现的问题，政府相关部门没有统一的协调机制。

⑤ 对业主、企业、项目负责人的要求和职责不统一、不明确。

⑥ 在市场准入方面，包括报建、招投标、资质、审计审价、监管、图审、签字、增值税开票等存在障碍较多，合同履约风险较大。

(2) 没有统一的工程总承包实施程序

工程总承包的实施程序缺失或不完善，主要涉及招投标（含评标）、工程合同（含分包）、资质管理、审图制度、造价定额、施工许可、施工监理、竣工验收、工程结算（含审计）、项目资料等行政管理和监管等环节。

各级政府的推进与市场培育

上世纪80年代起，政府各级部门陆续出台了相关政策鼓励和培育工程总承包的发展。针对目前存在的问题，笔者建议继续进行如下工作：

(1) 加大工程总承包知识宣传培训力度，进行样板推广。

(2) 各级政府管理部门，继续推动工程总承包项目落地。

(3) 监管新实施政策落地，确保各相关部门的协同作战。

(4) 区别全过程工程咨询服务与工程总承包之间的关系。

(5) 抓住“一带一路”新机遇，开展中国标准推广工作。

相关政策程序的完善及建议

针对目前没有完整的与工程总承包相配套的实施程序等问题，需要重点研究落实如下几方面工作：

(1) 总结经验、完善相应的法律法规

出台系统性的工程总承包综合实施指导意见，规范、细化、明确工程总承包在实施过程中的流程，包括业主（建设方）、实施企业和监督部门各自所负的责任；办理施工图图审、施工许可证、质量安全监督、质量管理和竣工验收等的各方定位，尤其是要明确工程总承包方的具体工作和职责。

(2) 增强工程总承包合同可履约性

根据项目实施指南，规范工程总承包标准合同文本中各自的权利义务、工期、质量安全、工程款支付等几个要素，增强合同可履约性。

(3) 完善工程总承包招投标管理办法

明确工程总承包项目业主招标应具备的条件、在什么样的情况下才可以实施招标工作。规范投标人的资格、分包、评标等细则，保证项目的可实施性。

(4) 完善财政审计结算在实施中的关系

相关部门联合研究工程总承包的竣工结算和审计管理办法，出台与此有关联的合同价、变更价的确定及支付办法，与工程总承包的合同付款节点相衔接。避免出现结算与审计时间比工程建设周期长的不利局面，增加项目的支付风险。

企业转型升级对策及建议

(1) 设计单位模式

建立完善组织机构、管理体系，制订和完善规章制度、业务流程，落实项目经理责任制等，加强实施过程的策划和管理，深化企业转型。提升项目管理和信息化装备水平，增强合同履约力，加强EPC深度融合和管理，发挥设计为龙头的作用。提升企业防范风险的能力。严禁以包代管，增强法律意识。

(2) 施工单位模式

建立适应工程总承包组织和管理体系，制订和完善规章制度、业务流程，加强管理。尽快从施工性质转变到工程公司轨道上。避免用施工总承包的模式履约合同；配备专业的设计人员，加强设计的管理。加强对设计风险和费用风险的防范能力。

目前，对开展工程总承包的优势已形成共识，全国范围内迎来了大力发展工程总承包的良机，各方也从观望进入了积极参与的阶段，提倡发展工程总承包、想方设法学习掌握、实施能力提升是目前的市场主流特点，但配套实施政策和办法的不完善，尤其是实施环节中还存在一些界定不清晰、不明确的情况，会造成实施各方权力和义务的不明确。同时，业主和工程总承包企业对工程总承包认识的不足，也已影响工程总承包模式的健康发展。

笔者建议，要利用住建部将发布《房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包管理办法》的契机，联合更多部门参与完善配套政策，以满足日益发展的工程总承包市场的需要。

随着改革不断深入、制度不断完善、法律意识不断增强、项目监管的日益规范以及各级政府部门协同作战、建设方和实施企业能力建设等工作的加强，中国工程总承包市场将健康蓬勃发展，更加辉煌灿烂。

来源：中国勘察设计杂志

乔龙德：淘汰落后产能优化结构与资源配置 加强行业自律提高效益和发展质量

在2018年中国大型水泥企业领导人圆桌会议(C12+3峰会)上中国建材联合会长、中国水泥协会会长乔龙德发表讲话。

讲话内容如下：

同志们：

我们每年一次的水泥行业C12+3峰会今天在天津召开了。今年的峰会要贯彻党的十九大精神，树立新的发展理念，启动中国水泥行业高端、高质量发展的新时代，谋划2018年的工作。去年峰会召开之后，水泥行业推动供给侧结构性改革，遏制新增产能，限制和淘汰落后产能，在更大的范围内开展错峰生产，开展行业自律，进一步深入贯彻国办发[2016]34号文件，确保了稳增长增效益等方面都取得了比较显著的成绩。去年行业的经济效益也是比较理想的。

成绩取得的原因很多，但是基本有三条。第一，最成功、最值得总结、也最值得珍惜的是全行业在稳增长、强自律方面取得空前、统一的认识，即行业兴盛是企业强大之本，这是我们取得成绩的基础和前提。这一点，我觉得不仅今天应该肯定，而且始终应该正视这一点，因为成果来之不易，全行业进行了多年的探索，付出了很大的代价，找到了一条既贯彻国家宏观经济的政策，又找到了自己治理行业存在的突出矛盾的方法，所以总结这一条是最珍贵的。

第二，在错峰生产、行业自律、稳定增长各个方面，大企业都起了很好的带头作用，如果说第一条是前提，这一条就是关键。如果没有大企业的带动和带头，今天这个局面是来不了的。在座的19家大企业起到了很好的带头作用。尤其是中国建材、海螺、金隅冀东三家大企业起到很好的榜样作用。大家的努力，使行业经济严重下滑的势头得到遏制之后开始走上良性发展的轨道，并不断巩固，不断向趋好的方向发展。

第三，各级协会系统的工作有所作为，中国水

泥协会以及各省市协会从思想认识，从实际工作和能动、主动作为等方面都有了改进和提高，在联系政府，反映行业需求，推进政策的出台，组织协调企业自律，深入实际，解决问题等方面，形成了工作合力，得到了企业信任，营造了行业力量。在取得成绩的同时我们也应看到不足，虽然水泥行业稳增长，调结构，推进供给侧结构性改革方面取得了良好的效果，但一些工作力度还不足，一些工作的推进还不很理想，例如淘汰落后产能，根据统计，只有12个省一共淘汰落后熟料2706万吨；到去年年底正式停止32.5水泥生产的企业仅140家，停止生产的能力只有4000万吨，32.5复合硅酸盐水泥标准的取消也没有按原定计划实现。



2018年水泥行业的主要工作要围绕一条主线、三个支撑展开

一条主线是认真贯彻党的十九大精神，根据新发展理念，继续推进供给侧结构性改革，围绕去产能、补短板、调整优化结构，治理大气污染，开启中国水泥工业向高质量、高端发展的新时代。这条主线的主要内容根据今年中央经济工作会议的精神和政府工作报告，既要推进供给侧结构性改革，又要向高质量发展。

推进供给侧改革的重点是淘汰落后产能和补短板，要扎实落在支撑点上；落在向高端发展、向高质量发展的支撑点上：第一，继续抓好并全力完成“两个二代”的技术装备研发，开始启动建设3~5条示范线，实现中国制造和中国创造并举，也为整个水泥行业的创新提升和转型升级领路并奠定基础。我们用了30年时间完成了一个任务，就是中国制造。“两个二代”自己的知识产权有50%左右以后可称中国制造和中国创造并举。去年我们向国家发改委专门做了

一次汇报以后，现在国家发改委给“两个二代”开了两个渠道，可以说示范线建设的渠道基本打通了。如果能列入重大专项项目，国家发改委还将给予政策性经费补贴，这都是很好的事情。

第二，要加大研发的力度，增加开发特种功能水泥、新需求和特种环境使用的水泥，也就是要向高端发展，组织行业内大企业和科研院所、学校共同研究向新领域发展，要开发一批、研发一批能够有新的应用领域的高端特种水泥。

第三，向高质量发展不仅要压减淘汰落后产能，而且还必须压减企业的数量。整个建材行业在“十三五”期间各产业的企业数量要减少1/4，否则结构调整达不到目标，高质量发展也就无法实现。最近在江苏建材行业协会开会，谈形势的时候我讲了这样一个观点：超越和引领世界建材工业，包括水泥、玻璃等传统产业在内，超越引领世界是很艰难的，但目前我们已经看到了希望，只要坚持不懈努力，靠全行业的智慧一定能实现。但要淘汰1/4落后的小规模的企业比超越引领还难，难的是我们小企业太多，拖了行业后腿，治理退出一大批小企业比超越引领更难。

围绕一条主线，今年工作的重点支撑在三个方面。第一，淘汰落后产能一定要打响，要打赢。要靠标准，靠政策，要靠大企业来带头实施。在淘汰落后产能的同时，还要推进兼并重组，大企业之间推动相互持股和相互产能置换，大企业带头兼并淘汰落后企业，要积极推广设立省市以区域内企业为载体的经营公司，靠其推进去产能，劝其小企业退出市场。

第二，节能环保，治理大气污染必须加大力度，今年要有突破性的进展。今年水泥企业按照原来的标准到年底节能减排都要达标。最近中央和国家开展扶贫、防范金融风险、治理大气污染三个攻坚战。建材行业粉尘、二氧化硫、氮氧化物排放在工业系统占比是11%、12%、16%，所以这个任务也相当艰巨。最近我在大气污染治理课题开题会上对上述三项指标提出了必须年年下降总排放量，年年下降在工业系统的比例，年年下降单位排放量，并且进一步说明了，搬迁不是目的，要以根治为目的实现治理达标，使建材企业挺立在所有的大中城市。





第三，今年继续强化行业自律，必须保证稳定增长，增加效益。行规行约有些不太完善的要进一步完善，错峰不仅要巩固，而且要进一步在更大的范围内推广，行业自律协调的机构组织要进一步完善，行业自律要扩展成果，行业自律也要创新，要围绕向高质量发展深化行业自律的内涵。全行业要保持经济稳定，利润总额比2017年增长20%，要减少亏损企业和亏损额。

这次会议的主要任务是要落实淘汰落后产能，强化行业自律，经济效益稳定增长

前年新疆会议大家都认为开得比较成功，会议提出了四个必须：第一，全行业必须高度统一认识，行业利益重于企业利益，企业强寓行业兴盛之本，开展行业自律自救；第二，必须依靠政府的力量，推动错峰生产和供给侧结构性改革；第三，必须依靠大企业的引领作用，推动错峰生产和限产，带动行业自律增长效益；第四，各级协会组织必须要有作为。由此新疆会议以后，使水泥行业当时处于下滑当中的经济效益开始回升，新疆会议使大家的认识达到了高度的统一。

第二个重要会议是在芜湖海螺召开的水泥企业50强会议。芜湖会议的主要精神进一步明确了稳增长、调结构、增效益必须继续推进行业自律；同时进一步

明确了必须遏制新增产能，明确了减量和减产能必须并举，也就是在推进错峰生产的同时，还必须淘汰落后产能。所以去年会议以后，协会与大企业一并制订了十项政策文件，提出了治标和治本必须并举，并制定了水泥行业淘汰落后产能三年行动计划，由此使2017年形势更好于2016年。

实际上，我们的经济效益已经达到甚至超过2011年，这还是在产能全面过剩情况下取得的。所以芜湖会议在以前的基础上加了一把劲，凝聚力更强了。在今天的C12+3峰会统一认识的基础上，我们要在成都召开50家大企业会议，也是贯彻今天的会议精神。成都50家大企业的会议精神是，形势虽然好，不能有任何的松懈和麻痹，必须继续全方位地推进行业自律，必须坚决将淘汰落后产能落到实处，把淘汰落后产能作为攻坚战来打。提升创新行业自律，用高质量发展鞭策行业自律；用更高的标准加快治理大气污染，以更严格的要求遏制新增产能，检查违规建设和批小建大，借机扩大产能的各种行为。

贯彻落实好本次会议关键是要把淘汰落后产能的任务落地，要把50家大企业组织起来，行动起来。解决行业自律和错峰、限产、稳定价格、向高质量发展的一系列的矛盾和问题，确保水泥行业的经济效益稳

定增长。水泥行业不仅技术上迈进新时代，经济效益也要在新时代挺立和强盛起来。

对大企业提几点希望

第一，对取得的成绩必须肯定，特别是在思想认识上统一认识。企业的利益来自于哪里，明确跟行业的关系问题，牢固树立企业强寓行业兴盛的观念，明确开展行业自律、自己救自己既是不可缺少和替代的，而且大企业是必须带头的。特别是现阶段产能还没有真正与市场实际需要平衡之前，当前最现实、最有效、最有用的办法仍然是错峰生产，所以错峰生产也应该充分肯定。

由于行业内思想文化建设滞后很多，理论的根基不牢固，一有风吹草动一些同志的认识就会跟着不负责任的声音乱跑。我们允许出现不同的声音，但是你的声音是正能量还是负能量，是前进还是后退了，这个问题必须要分清。所以行业形势好与坏，不是光生产经营好这个行业就好，你的站位正确了，你的理论创新了，逻辑运行在正确的轨道上了，这才是大企业领导要把握的关键。

我们能取得现在的成绩它的基础是什么？是思想。大家认识到一起了，才能坐到一起，坐到一起就能说到一起，说到一起才能合作到一起，逻辑是这样的。没有这个思想基础坐不到一起，坐到一起说不到一起。我们从思想认识上要明确水泥行业发展根本的要靠自己，靠大企业引领。

第二，存在的问题和薄弱环节一定要引起高度重视。比如淘汰落后的政策、标准、规定还没有真正的到位，这也是项艰苦的任务，也是一个需要不断努力的任务。目前淘汰的数量还远远不够，已经淘汰的产能对整个产能来说是微不足道的。错峰生产也有待进一步普及，从区域来讲要拓展。环保压力越来越显现，特别是大气污染的排放任务是很紧迫的，我们的应对措施、排放水平、排放标准、思想准备都有明显的不足。遏制新增产能任务依然艰巨，批小建大，各种名目，还没有真正彻底遏制住。虽然我们的效益提升了，但是对水泥行业来说，仍然存在着发展不充分和不平衡的问题，行业利润有增长，但总体是恢复性的，仍然还有1/4左右的亏损企业，并不是全行业都盈

利了，即使是大企业的潜能挖掘也不充分，所以不平衡不充分的问题在水泥行业反映得十分明显，我们一定要对各种问题引起高度重视。

第三，面临的挑战和未来的任务，必须创新再创新。我们现在很大的精力都放在稳定价格、稳增长、增效益。作为一个行业来说，不能光看当前。所以我们定位不能光定位在今天，不能将所有的精力都用在产量和价格上，要多从发展提升的角度，从行业进步的理念去拓展。如果一个行业整天考虑的都是如何生存，如何解决温饱问题，那这个行业未来的出路就是有限的，你不可能真正跑在全世界的前面。

创新是我们当前的首要任务，包括技术装备的创新，高端发展创新，思想创新，行业自律的创新，产业布局调整的创新，经营模式创新，标准提升的创新，包括对政府和社会宣传的创新仍是我们共同的任务。目前行业的一些尖锐矛盾都是缺乏创新，缺乏创新的动力，所以一切问题的解决要立足于创新点上。

第四，对一些现实问题要有一系列的措施。成都会议有关的副会长、秘书长要拿出有效的治理行业、发展行业的工作措施与方案。孔祥忠同志要做一个去产能、补短板，水泥行业向高质量发展的报告；崔星太同志要拿出一个水泥行业大气污染排放治理的新的更高标准的方案；肖家祥同志要拿出一个2018年水泥行业去产能落实到各省市并检查、考核的方案；王建超同志要拿出一个对置换产能，技改项目，批小建大进行全面检查的方案，姜长禄同志要拿出一个置换产能实施细则的方案，齐欣同志要拿出一个新的推进错峰生产的方案，供会议讨论。请东北三省的同志加快制定东北扭亏工作措施，5月底实现当月不亏损。

建材行业文化建设中有一句话是“立企业强寓行业兴盛本”，企业强大要寓于行业兴盛之本，行业兴盛了企业肯定能强大，行业不兴盛，强大只能是一时的，很快还会掉下去。会议形成共识后，把会议精神放到成都会议开花结果，把今年的工作做好。

谢谢大家！

来源：中国建材报



乔龙德：淘汰落后产能关闭排放不达标企业减少企业数量

今天我们在成都召开2018年水泥行业50强企业参加的论坛会议，西南地区的所有水泥企业也都参加了这次高层论坛，这是落实贯彻刚刚召开C12+3峰会的一次重要会议，其目的是进一步凝聚共识确保今年水泥行业稳增长和增效益，并为水泥行业展开全面治理，向高质量发展打下基础。我们回顾这三年水泥行业从低谷走出来并取得了可喜的经济效益，源于供给侧改革的动力，也源于我们成功召开了几个重要的会议。前年的新疆会议是水泥行业在生存危难的关键时刻找到了生存和行业自救之路；去年芜湖海螺会议明确了产能严重过剩情况下只减产量不减产能不能治本，找到了治标治本并举确保持久稳定增长之路；此次成都会议既要致力保证行业经济效益稳定增长，又要找到治理行业的改革点和动力点，探索行业向高质量发展之路。通过这几次会议有力地推进了水泥行业自我治理和不断自我完善自我提升的能力，在困难重重的环境下不断实现自我进化，并打下了向高质量发展的基础。

向高质量发展全行业要开展五个方面创新

第一，对发展的认识要创新。作为建材第一大产业水泥行业发展目标和方向必须清晰，发展理念必须是适应新时代要求的新发展理念。对发展的定义与

认知也必须进行创新，即发展不再只是投资建设生产线的增量才称为发展，不再只是增加规模和产能就称为发展。就今天来说提高质量就是发展，淘汰落后就是发展，关闭排放不达标的企业就是发展，兼并重组增加行业集中度就是发展，劝其小企业退出市场优化产业结构就是发展，关停无证企业、非标产品就是发展。由此我们要对发展赋予新的定义，进步提高就是发展，创新技术提高质量就是发展，用同样的资源产生更高的利用效率就是发展，优化结构向高端攀登开发新需求就是发展。现在正在进行的淘汰落后产能，补短板，调结构，让排放不达标企业退出市场这就是新形势下最现实的行业发展和进步。

当前在产能严重过剩背景下解决水泥行业的发展问题必须坚持四条原则：一是致力推进“两个二代”技术装备研发并达到世界领先水平，实现中国制造和中国创造并举，之后全方位改造提升中国水泥行业的装备水平，将现在发展严重不平衡的中国水泥工业在淘汰落后产能后整个产业总体达到世界领先水平；二是致力发展新的领域，新的特殊环境、特种工程用的各类特种水泥，与“两个二代”成果共同形成高端高质量发展的新时代；三是坚决淘汰32.5硅酸盐水泥标准与坚决停止生产32.5硅酸盐水泥的生产，淘汰能

耗、环保、质量不达标的生产所有水泥生产线；四是用兼并重组的办法，用补贴关闭水泥企业人员安置的办法，用劝其小企业退出市场的办法，用大企业之间相互置换产能和大企业收购小企业的办法，努力将水泥行业企业的数量减少1/4。这就是新时代水泥工业创新提升和优化结构的主要特征。

第二，创新行业自律并作为永久的治理与建设行业的基本战略。行业自律是行业发展、建设、强盛、自救中不可缺少的基本内涵。她可以靠自己的力量，靠最靠得住的办法约束自己和治理行业。水泥行业有今天的成绩当然有很多的其他原因和作用，但如果自律不起作用，其他作用也无法发挥与显现。如果这几年没有行业自律，水泥行业多数或绝大多数企业还挣扎在生存的边缘，亏损企业会超过70%。

行业自律要创新内涵和扩展内容要围绕提高发展质量为目标，以创新驱动找到制约行业发展的瓶颈问题为切入点，从中找到创新点和驱动力为主要手段和目的，行业自律要共同寻求难题与瓶颈的解决途径。行业自律要围绕行业的文化建设，立企业强寓行业兴盛本，用理智的、统一的、行业利益高于一切的思想理念，树诚信和谐公平竞争德，筑牢行业自律的防线，奠定共同利益，共同目标的竞争基础，也就是说要提升行业自律的目标和水平。与此同时对已有的行业自律的规范与规则、协调自律的办法要进一步修改与完善，将人们的行为准则统一成为大家认可的规则，从而减少协调的成本，提高协调的效率。行业自律要建立在公平、公正、和谐、竞争的职业道德的基础上，共同寻找高质量发展的支撑点，既要提升发展又要把淘汰落后产能和关闭排放不达标企业，优化产业结构，稳定增长效益作为行业自律的主要支撑内容。

第三，创新提升标准尤其要提升排放标准，满足绿色发展和加快淘汰落后的步伐。标准要创新提升，靠标准创新提升带动行业升级，带动行业提高发展质量，靠标准提升使一部分相对落后的产能退出市场，这样结构优化才有支撑。水泥行业已经开始步入绿色发展阶段，对于原有能耗、环保标准多数骨干企业即

将达标。国家把防治污染作为攻坚战已经开始打响，水泥行业排放中二氧化硫、烟尘、氮氧化物分别占工业系统的10%、12%、16%，为此必须严格执行新标准。按新标准达标的同时马上进一步制订新的排放标准，新的标准如果有一半企业能够达标就可以大胆推开。只有坚持绿色发展、大气污染治理才能在水泥行业真正落实，河南、江苏等省已经提出了自己的排放标准，我们应该向他们学习，下一步新的排放标准要朝着烟尘排放小于10毫克，二氧化硫排放小于50毫克，氮氧化物排放小于100毫克，我们都应该形成并达到这样“10、50、100”的排放标准，只有这样水泥行业才能在社会上站立，在经济发展中挺立，否则将无法立足。让水泥行业得到人们的尊敬才能称得起是高端发展高质量发展的行业。

第四，创新政策和创新思路解决行业前进中的障碍。面对前进路上的困难和矛盾要在创新中找到动力点，才能找到出路，要在改革中找到动力。我们面对的挑战是非常现实的，既躲不过去，又不能逾越，等着别人来解决行业的问题是等不来的，只有靠改革创新。当前最现实的挑战是创新政策和创新思路，着重要在各级政府的支持下，解决去产能、淘汰落后政策规定不具体不到位的问题，解决企业数量过多，大气污染治理步伐慢的问题，为此一方面要继续争取政府出台相关政策，一方面不能等，要通过区域骨干大企业共同筹措相关资金推动淘汰落后产能；创新各种补贴被淘汰企业人员安置费用的办法，并得到的政府的认可与支持；通过设立组合股份制的区域性的经营公司或投资公司统一提取补贴用于退出企业部分人员安置经费；通过提升环保标准由行业协会与政府联手对不达标企业生产线强制退出市场；尝试改革现有的完全按隶属关系整合资源和确定经营模式的管理体制，可以探索成立在同一区域、同一市场按市场需求组合相互参股的经营公司，可以减少同一市场人为造成的无序竞争，统一按市场规律开展经营；改革市场布局处处交叉，产业格局凌乱，各种经营理念在同一市场同一区域共存，经营不经济的模式；开展相互持股，相互置换产能，形成产能拥有者与区域市场占有者相对统一的模式；还要探索大企业之间资本资产

整合，敢于对全国的布局做出方向性整合的指导目录，引导兼并重组有目标、有对象、有责任、有归属意向；敢于探索大企业在同一区域收购当地小企业，共同出资对小企业有一定补偿人员安置之后关闭其产能，将退税用于补贴退出产能。总之面对去产能，淘汰落后，减少企业，靠现有条件和办法是解决不了当前面对的问题的，必须在改革创新中突破，成功一条推广一条。

第五，创新行业文化建设，提升发展质量，自觉融入社会生态文明。我在中国建材联合会五届二次会员代表大会上提出了“举创新提升超越引领纲，铸爱党爱国敬业爱岗魂，立企业强寓行业兴盛本，树诚信和谐公平竞争德，筑美丽建材员工富裕梦”的50字行业文化建设方针。水泥行业生产线硬件不落后，但文化建设太薄弱，缺乏文化底蕴的行业要走向强大是很困难的，因为缺少根的力量，进一步后还会退一步。

文化是民族的血脉，是人民的精神家园，是全民族的思想道德素质和科学文化素质的体现。人们行为准则的意志和向往的标志，是国家软实力，是人类文明进步的精神财富，是每个组织必不可少的精神支柱。文化是一切事物中渗透力最强，遍及最广，作用于所有领域，通过思想精神的反作用牵引与引领着一切。由此文化的先进性决定着领域的先进性，对于文化建设像是给树浇水，灌溉在根上茂盛在叶上，即文化从根基上决定着一切事物的成败。

行业没有统一的核心价值观，没有统一的行为准则，没有高素质的企业家队伍，没有行业利益的维护者，充其量只能解决生存问题，而不会有远大目标。因此所有的改革，所有的进步要靠文化基础。这就是爱党爱国爱岗摆在第一位，而不是发展自己的经济利益为第一位；行业责任和社会责任是第一位的，而不是自我利益和本单位利益为第一位；推进社会进入生态文明建设，造就绿水青山是第一位的，而不是排放不达标，成为环境发展负担作为第一位。水泥行业是建材行业中最大的产业，不仅技术装备达到世界领先要率先实现，而且要在绿色发展、低碳发展、净化环境、治理大气污染方面率先以最新、最高的标准达标，使水泥企业在处

处都能立足，不能由于环保不达标而处处搬迁，不能被社会指责为污染排放者，而应该是绿色和净化环境的建设者。用行业文化铸就行业思想灵魂，用习近平新时代中国特色社会主义思想武装行业，在统一行业核心价值观的基础上，展开改革和治理，为水泥行业向高质量发展奠定牢固的思想基础。

今年的工作要实现三个突破

一是去年确定的2018年淘汰落后产能任务必须分解到每个月，明确每个省区，每个地区的企业淘汰指标，全行业有组织、有措施共同淘汰落后产能。取消32.5复合硅酸盐水泥标准力求今年6月底前完成，行业前50强企业今年三季度内必须全部停止生产32.5水泥。

二是提升标准尤其是提升排放标准，排放按新的要求达标，并且要立即动手制定更高的排放标准，行业50家大企业要向“10、50、100”排放标准看齐。行业50强的确定今后与排放指标、经济效益、社会责任等量化的指标挂钩，实行动态管理，节能减排不达标和经济效益低下的不能进入50强行列。当然在有可能的情况下在政策导向上向50强企业倾斜。

三是稳增长增效益不能掉以轻心，思想不能松，防止再度出现有的企业无序竞争扰乱市场，必须强化行业自律。错峰生产在产能还没有去之前仍然必须在更大范围更多地区推行。今年全行业利润要比去年增长20%，达到历史新高。在提高经济效益的同时，水泥企业要提足折旧费用，提取节能减排降低排放、实现绿色发展的改造资金，要提高员工的工资，有的企业多年来由于经济效益不稳而多年不增加职工工资，由此已经造成在工业系统即实体经济中建材行业求职人员呈下降趋势，这与多年来经济效益增长不稳，员工收入偏低有着密切的关系，我们要把发展一切为了人民的思想充分体现到行业的员工身上，让大家分享发展和改革红利。

同志们，行业治理和提升的目标要靠全体行业同仁齐心协力来实现，我们要一步一个脚印，使水泥行业不仅成为建筑材料的生产者，更成为受全社会尊敬的伟大产业。

来源：中国建材报



宋志平：要关心和爱护国有企业家

党的十九大报告中明确提出，要保护和激发企业家精神。去年9月中共中央、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》文件，明确了国有企业家是我国企业家重要的组成部分。保护和激发企业家精神，也应该研究如何关心和爱护国有企业家，如何在政治上爱护、工作上帮助、生活上关心他们，激发国有企业干事创业的积极性，为经济发展增加动力。

谁是国有企业家

关于有没有国有企业家的问题，以前在学术界争论不休。其实这个问题也是和“国有企业是不是企业”、“要不要国有企业”等问题纠缠在一起。一些学者认为市场经济中不应该有国有企业，自然也就不存在什么国有企业家。在他们看来，企业家应该是白手起家的创业者，而国有企业的领导人是靠“红字头”任命的，这就应该叫企业家。

然而，从我国基本经济制度来看，我国社会主义市场经济的一大特点就是有强大的国有企业，这些企业支撑着我国的国有经济，和民营企业一起，共同促进着我国经济的发展。我国国有企业也经历

了深刻的市场化改革，总体上已经和市场相融合。实际上目前我国国有企业绝大多数已经成为上市公司和混合所有制企业，这些企业既有国有资本也有非公资本，是完全按着市场规则和现代企业制度进行运作和管理的。

我国的国有企业是市场主体中的一员，为做强做优做大国有资本，为壮大国有经济作出了重要贡献。放眼当下，国有企业在建设“一带一路”和“中国制造”迈向世界一流的道路上发挥着重要的引领作用。从历史贡献、现实需要和未来潜力来看，国有企业对我国经济起着重要的支撑作用。

所以，我们也要从更本质的意义上来理解国有企业家的概念。著名经济学家熊彼特在他1912年出版的《经济发展理论》中定义了创新是企业家的灵魂，企业家是创新的引领者。著名管理学家德鲁克在他1985年出版的《创新与企业家》一书中对企业家进行描述，他认为企业家是那些具备创新精神而又创造了财富的人，他明确指出，公营部门的一些有创新精神的负责人也是企业家。可见那些有创新创业精神、为国家创造了巨大财富、长期坚守企业的国有企业领导人就是国有企业家。

2017年9月中央发文，明确我国国有企业家的重要作用和历史地位，这是中国特色社会主义经济指导思想的重要发展，是对我国国有企业市场主体的充分肯定，是对我国国有企业家的充分肯定。

国有企业家是稀缺资源

改革开放以来，我国国有企业经历了凤凰涅槃式的深刻变革，也孕育和培养了一大批杰出的国有企业家。他们大多从基层做起，一步一个脚印走上领导岗位；他们大多面对过困难的磨炼，以坚韧的担当带领企业勇往直前；他们大多淡泊名利，用甘于奉献的精神赢得职工群众的信赖。每个国有企业家的成长经历都是一部光荣的创业史，每一家国有企业的成功都浸透着他们巨大的付出和艰辛的汗水，也正因为如此，国有企业家受到了社会的广泛尊重。

经营好国有企业是一件十分辛苦的工作，国有企业家常常要面对传统体制和市场机制的双重压力。社会上一些人对国有企业家还缺乏应有的理解，有的人误以为国有企业盈利全是靠垄断。其实，国有企业在经营中也经常面对各种市场风险，全球化时代市场竞争对国有企业同样严峻。同时，国有企业还存在着一些不适应社会主义市场经济的体制和制度上的弊端。面对这些体制机制问题，国有企业家只有大胆创新、锐意改革才能使企业焕发活力。他们要有一定的心理承受力，他们要有决策的担当力，他们要有抢抓机遇的爆发力，他们要有引领职工的感召力。有这些特质的国有企业家不是一般的企业经营者，他们首先必须是改革者和创新者。

要从国民经济发展全局的高度来认识国有企业家的价值。我国国有企业家既是在改革开放的伟大时代中涌现的，也是他们自身的企业家特质和企业家精神所练就的。这些国有企业家是我们国家培养出来的难得经济人才，是我们国家宝贵的财富和稀缺资源，应该倍加珍惜和爱护。他们肩负使命，坚守实业，突破资本、市场、技术、人才等重重困难，创造了享誉全球的“中国制造”，为国家创造了巨大财富，在中国大国崛起的进程中起到了不可替代的支撑作用。当前中国经济迈向高质量发展，

承担“一带一路”建设等重要使命，亟须培养更多优秀的国有企业家。

要关心和爱护国有企业家

国有企业家既要完成国有资产保值增值的责任，又要承担市场不确定性的风险，在他们肩上既有经济责任、社会责任，也有政治责任和国家责任，他们的这“四大责任”担当，意味着他们是多重目标任务的承担者，因而他们更需要社会的关心和爱护。要充分理解他们的工作难度，要坚定支持他们的改革创新，要宽容他们在企业经营发展过程中的正常失误。面对全球化条件下的激烈竞争与加速变化的市场环境，国有企业家不仅需要强烈的使命感，也需要更广阔的创新平台。对于国有企业家要责权利相统一，要调动国有企业家干事创业的积极性，就要在政治上爱护、工作上帮助、生活上关心，让他们放下包袱、为他们解决后顾之忧，让他们安心、安身、安业。

关心和爱护国有企业家，需要做到以下几点：

一是深化理论研究，充分认识国有企业家的历史贡献和发展规律。

二是按照《关于深化国有企业改革指导意见》的要求，强化国有企业家的经营决策权。

三是建立国有企业家决策容错机制，宣传优秀国有企业家事迹，为国企发展创造良好环境。创新既有突破也会有失败，国有企业家更面对市场和改革的双重挑战，适当的容错机制能够解决后顾之忧，增加前进勇气。

四是加强国企党建工作，从战略高度重视加强国有企业家队伍建设，使国有企业家成为听党指挥、勇担国家使命和社会责任的先锋队。

五是充分信任，做好服务，解决好生活待遇等问题，让国有企业家全身心投入工作。

希望全社会共同关心和爱护国有企业家，充分发挥国有企业家干事创业的积极性，进一步激发国有企业家的工作热情，让他们撸起袖子加油干，全身心投入到建设具有全球竞争力的世界一流企业的宏伟事业中去。

来源：中国企业报

彭寿：玻璃永不“芯”痛推进建立走出去 “负面清单”



“美国制裁中兴事件”近日又有了新消息。5月4日，商务部新闻发言人表示在3日至4日举行的中美经贸磋商中，中方就中兴公司案与美方进行了严正交涉。公众对于事件的讨论也从贸易战转移到了关于自主知识产权的思考。“何时我们才不会‘芯’痛？”被无数次抛出，国产芯片仍征途漫漫。

5月4日，全国人大代表，中国建材凯盛科技集团有限公司党委书记、总经理，中建材蚌埠玻璃工业设计研究院党委书记、院长彭寿在做客中国水泥网时结合建材行业给出了看法，并就国内企业借助“一带一路”走出去给出建议。

玻璃永不“芯”痛

“中兴通讯事件引起了国家对于核心技术的反思，玻璃作为信息产业承载主体也受到了关注。”彭寿表示，“在我国未研制出拥有自主知识产权的TFT信息玻璃之前，百分之百依赖进口，仅次于芯片等进口量。2015年研发出来后，不仅在国内取代了进口，抢滩国外市场，很快就在国际市场占据一席之地。”与此同时，以中国建材为领头军的中国玻璃企业在政策的支持下继续深耕行业。

近日，中建材蚌埠院0.12毫米超薄电子触控玻璃成功下线，继0.15毫米之后，又一次创造了浮法技术工业化生产的世界最薄玻璃纪录。彭寿介绍到：“0.12毫米超薄玻璃是目前世界上最薄的玻璃，厚度比一张A4纸还要薄。”

0.12毫米超薄电子触控玻璃的成功拉引意味着中国超薄浮法电子玻璃生产工艺取得了新突破，有助于打破国外对电子信息显示行业关键原材料的长期垄断，对提升玻璃产业国际竞争力、突破国外贸易壁垒具有积极作用。

2016年底，总投资50亿元的8.5代TFT液晶玻璃基板项目在安徽省蚌埠市举行开工仪式，该项目是“十三五”国家重大专项支持项目，是国内首条具有自主知识产权的高端信息显示用TFT基板玻璃生产线。

“预计在今年年底和明年初会产出拥有自主知识产权的8.5代TFT玻璃基板，标志着我国在玻璃领域实现从‘跟跑’到‘领跑’角色的转变，将彻底地打破国外垄断。”彭寿表示。

推进建立走出去“负面清单”

2017年，我国企业对沿线国家直接投资144亿美元，新签工程承包合同额1443亿美元，同比增长14.5%，成为国际产能合作和我国先进技术、优势产能输出的重要参与者和推动者。彭寿认为进一步加大对“一带一路”企业走出去和境外投资的指导、支持力度，不仅符合国家政策导向，也是供给侧结构性改革的必然要求。

今年两会上，彭寿提出了《关于加强对“一带一路”企业境外投资指导的建议》。他认为当前国内企业在走出去的时候存在诸多问题，障碍也愈发突出。

“其中最值得注意的问题是企业投资‘各自为战’、‘一哄而上’现象较为严重，部分境外投资项目不具备核心竞争力，产品结构单一且同质化严重，导致屡遭‘双反’等贸易壁垒。”

2017年国务院转发多部委《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》按“鼓励发展+负面清单”模式引导和规范企业境外投资方向，明确了鼓励、限制、禁止三类境外投资活动。

下转第51页

中国建材合并有助去杠杆 估值步向正常化

中国建材上月底公布今年第一季度报告，受惠于水泥价格的上涨、混凝土和石膏板业务的盈利能力改善，至2018年3月31日止三个月营业总收入260.33亿元人民币，按年增长24.7%；纯利9.08亿元，按年增长3.8倍，业绩优于市场预期；而水泥吨毛利为人民币88元，季度环比持平。在销量回升和价格上提的情况下，我们相信二季度公司水泥业务的盈利能力或会出现大幅改善。

2018年亮点关注

中国建材股份有限公司是大型建材央企——中国建筑材料集团有限公司核心企业，主营业务包括水泥、轻质建材、玻璃纤维及复合材料、工程服务四大板块。由中国建筑材料集团、北新建材集团、中建材集团进出口、中国信达资产管理、中国建筑材料科学研究院作为发起人于2005年3月28日成立的股份有限公司，于2006年3月23日在香港上市并于2007年和2008年分别被纳入MSCI指数、恒生中国企业指数，考虑到公司前景的确定性高，在此希望多补充点看法。

看好今年水泥行业

上月底全国水泥平均成交价格为410元/吨，同比提升23%，价格上涨最为活跃的是长三角地区，连续上调二至四轮，累计涨幅达到50-80元/吨，熟料50-70元/吨；华南、西南以及华中地区多是小幅拉涨为主，累计上调20-50元/吨；西北、东北和华北地区一次性涨幅较大，为50-150元/吨。

上月，华东地区水泥行情回温加快，尤其长三角多地水泥、熟料价格连续回涨。最新数据显示，4月3日起长三角江浙皖熟料继续上调20元/吨，调涨后沿江地区熟料主流出厂价在350元/吨至360元/吨；福建地区需求回暖，价格随长三角地区价格带动开始上调；而江西的需求也在逐步恢复。尽管部分地区厂家为提升销量，价格有下滑表现，但随着华东整体市场水泥、熟料价格上涨，上月江西水泥价格止跌回涨，我们将继续看好2018年水泥的整体行情。

此外，今年3月下旬内地水泥协会在昆明召开的全国大型水泥企业领导人圆桌会议已表明业内企业的态度（C12+3峰会），来自中建材、海螺水泥、金隅、华润水泥等19家内地大型水泥企业对行业供给侧改革达成共识，行业间的自律有望进一步增强。

合并中材股份正面

中国建材与中材股份于去年9月中旬发布公告，将以每1股中材股份换取0.85股中国建材，目前与中材股份的合并已完成。在接下来的进一步整合后，相信有助于巩固公司的资产负债表，合并后公司的净负债比率将明显下降，经营现金流进一步提升；而且原材料采购方面产生积极的自律效应，对公司绝对有利。

负债比率持续下降

此外，受惠于中材股份较稳健的资产负债表，中建材的杠杆率也会进一步降低，市场长期对此的忧虑也得以消除，相信带来重新估值也是属于大概率的事。公司的高杠杆风险将逐步缓解，而低杠杆比率有助增强信用评级，借此可降低财务成本；长远看来，市场预期两者合并后，杠杆率将进一步降低至120%，减低公司的发债成本。

展望未来，公司管理层也提及新的激励机制和其他手段来提高公司经营效率，将使盈利增长提速；而毛利率的改善主要由稳定的市场需求和供给限产，以及水泥同业多方面因素所致，相信随着整体集团的产品优化和整合后，对销售量将有所提升。根据早年的经验，第一季度的单位毛利通常为全年低位，因此料第二季度单位毛利或会进一步上涨。

大湾区、雄安新区发展概念

尽管目前粤港澳大湾区整体规划方案仍在进行基建规划细节的阶段，但大湾区发展为近年内地推动的区域性发展之一，料与基建相关政策出台后，能再一步振兴该地域对水泥产品的需求。券商美银美林早前预计，大湾区发展将刺激未来3年的水泥需求，年复合增长率将达到6.6%，相信中建材作为龙头企业之一将能受惠。

另外，上月底国务院同意《河北雄安新区规划纲要》战略布局，争取率先在重要领域和关键环节取得新突破，发展高端服务业，构建实体经济、科技创新、现代金融、人力资源协同发展的现代产业体系。消息指出，河北雄安新区设立一周年之际，中央对《河北雄安新区规划纲要》作出批复，同意实施规划并代表该区迎来高标准建设开局的起步时刻，料当中中国建材作为概念股之一将再受市场关注。

水泥价格的反弹持续

全国水泥价格升势强劲，特别在华东地区。以去年3月底至今年3月底的水泥价格指数作比较，期内全国价格升幅为25%。就中国建材而言，以去年水泥熟料销量计算，南方水泥和西南水泥为公司主要销售渠道，各占公司2017财年水泥熟料销量约39%和31%，产品需求稳定而市场较为成熟，去年两者的销售单价同比分别上涨45.8%和11.1%（分别上涨77.9元和22.7元）。料在需求持续的情况下，中建材能更直接地受惠于市场价格增长，收益增幅可期。

供给侧改革

自2015年的供给侧结构性改革的政策以来，内地不同行业也跟着政策走。与早前先推行改革的煤炭及钢铁业相比，水泥业的产能缩减规模较小，但供给侧改革对行业的影响仍以不同模式呈现。

对中小型水泥企业，严禁新增或扩大产能是扩展市场占有的一大障碍；在市场需求稳定上升的情况下，对产能上限进行封锁将有利市场份额较大的龙头企业，一方面可以提升售价以增加收入，另外亦可巩固市场的地位。我们相信，今年水泥行业还将继续去产能，对行业成利好刺激，而市场集中度将进一步提升；随着行业景气度的提升，中国建材作为水泥业龙头企业之一，供给侧结构性改革可带来利润增加的动力，推动销售价格增长。

另外，内地第一部专门体现“绿色税制”、推进生态文明建设的单行税法——《环境保护税法》已于今年初正式实施，预计一年征收额可达500亿元。水泥行业作为环保税的重点纳税人之一，必然会受到企业综合成本增加等方面的影响，环保税实行的是定额税率，按各企业的产量及排污量计算。

企业将无可避免加大环保力度，以减少污染物排放以促进绿色转型。短期来说，政策将加大行业的环保投入，例如对生产线的除尘器等环保设施进行升级改造；但长远而言，料将进一步淘汰中小型水泥企业。中建材作为龙头企业之一，与其他中小型企业的成本架构存在差异，相信今年将有部分小型水泥企业被淘汰，而行业整合将有助稳固公司的市场地位。

来源：水泥地理

上接第49页

“‘一带一路’对于建材行业是一个机遇，是行业从高速发展到高质量发展的关键点。有实力的企业应当投入国际产能合作中去，但同时也应该采用‘负面清单’模式。绝不可以为了解决国内产能过剩而走出去，要结合所在国家的需要。”彭寿说。

此外，彭寿还表示国家应当加强对“一带一路”投资的政策引导。加强国内各部委联动，按照环境、安全、质量、科技、成本等要求，制定境外投资企业目录，严控与企业核心业务无关的境外投资，尽快实现国内企业从“各自为战”到“抱团出海”、实现“共商、共建、共享”。

对于水泥等建材企业未来如何更好得走出去，彭

寿认为可以效仿玻璃行业建立的产业发展基金。高效利用社会、民间和国家资本，推进“产融结合”。重点支持关系国民经济发展、占领产业链、价值链高端的重大境外项目，在跨境投资上给予支持，加速实现由中国品牌向世界品牌的转型。

彭寿在采访最后表示，“一带一路”并非短期行为，国家层面应当制定“一带一路”沿线投资协调管理机制，按照“服务地方、文化融合、责任担当”的原则，建立境外投资企业“一带一路”根据地。企业在走出去中应该积极履行社会责任，传播中国声音、树立中国品牌、展示中国形象。

来源：中国水泥网

一季度水泥行业利润总额 190.4 亿元创历史新高 新高同比增长 352.27%

2018年第一季度，全国水泥行业利润总额为190.4亿元，同比增长352.27%，创历史新高。业内人士表示，虽然一季度水泥需求恢复较慢，但在供给侧改革的大背景下，通过水泥行业自律、错峰生产和区域协调工作，取得了明显的效果。二季度是水泥需求旺季，随着建筑工程全面复工，水泥价格有望继续走高，全年预计保持高位运行。

利润创历史新高

一季度，全国水泥行业错峰生产、环保限产的力度逐步加大，行业企业主动作为，通过季节性淡季生产调控，保持行业库存处于低位，水泥产量呈现较大幅度下降。国家统计局数据显示，2018年一季度，全国累计水泥产量3.76亿吨，同比下降4.51%。1-3月全国累计熟料产量2.47亿吨，同比下降1.67%。

“从区域产量看，与去年同期相比，一季度全国六大区域市场中，西北、华北、东北出现明显大幅下降，华东和中南下滑幅度较小，西南地区水泥产量保持增长，增速在3%。”

虽然3月份水泥需求恢复相对缓慢，但行业水泥总体库存处于历史低位。

价格方面，一季度全国P.O42.5散装水泥市场平

均价格为410元/吨(含税到位价)，高于去年同期价格78元/吨。

“从区域来看，南部同比涨幅好于北部。3月份，六大区域水泥市场中，华东地区是价格同比上涨幅度最大的区域，其次是中南和西南地区。3月底4月初，随着南部省份需求快速增长，长三角和珠三角地区价格呈明显上扬趋势。”河南、山东等北部省份水泥价格呈现下行走势，主要原因是随着冬季错峰结束，企业生产恢复，但北方需求恢复缓慢，库存有所增加。同时，进口低价熟料冲击市场，也是原因之一。

一季报业绩靓丽

从水泥上市公司一季报看，大部分企业业绩都实现了大幅增长，只有金隅股份、冀东水泥、祁连山水泥、宁夏建材和青松建化5家企业业绩亏损。

海螺水泥一季报显示，集团实现营业收入187.67亿元，同比增长37.59%；归属于上市公司股东的净利润达47.78亿元，同比增长121.9%；归属于上市公司股东的扣除非经营性损益的净利润46.74亿元，同比增长200.69%。净利增幅大于营收增幅的主要原因是报告期内产品销售价格同比上涨。

下转第 54 页

让水泥行业更受人尊敬



由中国水泥协会主办的2018年中国大型水泥企业领导人圆桌会议(C12+3峰会)4月2日在天津市隆重召开，春阳艳丽，繁花盛开，来自中国建材集团、海螺水泥、金隅冀东、华润水泥、台湾水泥等19家全国最大水泥企业的领导齐聚一堂，共商新时代水泥行业未来可持续发展的大计。与会代表围绕“淘汰落后产能、优化结构与资源配置，加强行业自律、提高效益和发展质量”等主题进行了深入的交流和研讨并达成了诸多共识。

一年一度的大型水泥企业领导人圆桌会议(C12+3峰会)是水泥行业高层形势研判会，行业里诸多重量级人物和企业领袖经过认真的讨论，对新一年行业形势达成的共识以及形成的总体判断，对整个行业来说，可以起到定盘星和定海神针的重要作用，因此，这个圆桌会议备受行业内外关注。

4月2日的会上，乔龙德会长对行业未来发展提出了更高的标准和要求，宋志平、高登榜、姜德义等大企业领导人则将更多的目光和关注力集中到了行业的整体发展以及行业在承担社会责任方面所应有的作为上。大家对未来水泥行业的发展作出了新的判断，也提出了新的目标和实现途径。同时郑重地提出了水泥

行业应当承担的社会责任，水泥行业通过自身的不懈努力，应当把这个行业打造成具有社会美誉度并受人尊敬的品牌行业。

2017年，在政府主管部门、行业协会协会和企业共同努力下，全国水泥行业取得了非常好的业绩，2018年第一季度行业形势总体向好，给行业企业新年再上新台阶带来了更大信心。

2018年是全面贯彻落实党的十九大精神的开局之年，也是改革开放40周年，中国经济进入新时代，要实现高质量发展，我国水泥行业如何适应时代要求，努力进一步做好行业供给侧结构性改革，这是大家格外关注的话题。

会上，无论是协会领导，还是行业企业家们，大家都感觉到责任重大，使命光荣。面对发展不平衡和不充分的社会矛盾，水泥行业同样面临着新的矛盾，存在着短板和薄弱环节，所以面向未来发展，必须要有创新思维创新理念解决现实问题，才能保持行业健康持续向好，实现高质量发展。

水泥行业虽然取得了比较好的成绩，但是行业发展积累多年的产能过剩矛盾却没有得到根本性解决，

在“十三五”期间，又将面临严峻的环保形势和外部压力，在这个重要的时间关口，如何尽快化解过剩产能，弥补短板，提升质量，实现产品结构优化升级，是水泥行业迫在眉睫的任务。协会领导和行业企业家们带着强烈的社会责任感以及引领行业持续发展的使命感，提出一定要精心打造一个社会形象良好、受到广泛认知和认同的现代制造行业，实现水泥行业的社会价值，企业家们在交流研讨中就此达成了高度共识，并表示，一致行动，践行承诺。

当下，限制新增产能，淘汰落后产能，是水泥行业绕不过去的，必须要完成的刚性任务，这是行业所有企业共同的责任。大企业带头加强行业自律，是化解矛盾的一条重要途径，与会的大企业领导人纷纷表示，不负重望，自觉加强行业自律，带头节能减排，带头淘汰落后产能，带头实现绿色发展。

与改革开放同步，水泥行业经过40年的快速发展，为国民经济和社会发展作出了重要贡献，在新时代，水泥行业更要担负更多的社会责任，一个受人尊敬的发展良好行业，不能仅仅以自身经济效益为目

标，而应该有更高的境界和格局，把水泥行业做成一个健康的受社会尊敬的行业，才是新一代水泥人的人生目标和追求。

水泥行业未来的三大趋势是：一，由中低端转向高端发展；二，由节能减排转向绿色低碳发展；三，由单一的传统产业多向全产业链和产业集群化方向发展。当下，全世界水泥65%以上的水泥产量和销售市场都在中国，所以，有人说世界水泥行业的中心已经转移到中国，中国的水泥行业也因此要有世界眼光和胸怀天下的格局，要在世界范围内塑造水泥行业的良好社会形象，水泥行业做成一个中国的世界品牌。

行业企业家们也提出，要维护好行业的秩序，做成一个受社会尊重的行业，离不开主流媒体的舆论引导、支持和监督。行业媒体要站在历史的高度，体现自身的社会责任和历史使命，与行业协会和行业企业一起，积极引领行业深化供给侧结构性改革，监督促进并加快淘汰落后产能，优化结构与资源配置，实现水泥行业绿色和高质量发展。真正让水泥成为受人尊敬的行业。

来源：中国建材报

上接第52页

华新水泥一季报显示，公司一季度实现营收45.09亿元，同比增长16%；净利为5.3亿元，同比增长459%。主要系产品价格提升，盈利增加。公司称，主导产品水泥及熟料的价格较上年同期有较大幅度增长，单位产品盈利能力提升，预计1-6月公司净利同比增幅在50%以上。

塔牌集团一季报显示，一季度公司实现水泥产量336.76万吨、销量304.27万吨，较上年同期分别增长了1.07%、下降了5.34%；受益于水泥市场价格延续上年四季度以来的走势，维持于高位区间运行，水泥销售价格较上年同期增长40.68%，综合毛利率为43.89%，同比上升17个百分点。水泥价格的大幅上涨使得公司实现营业收入2.25亿元，净利润37,159.42万元，较上年同期分别增长34.90%、173.69%，同期净利润取得历史性的好成绩。

记者发现，业绩亏损的企业与北方市场需求恢复缓慢有关，尤其是金隅集团和冀东水泥所在的京津冀地区，水泥销量受需求影响较大。一季度北部水泥市场需求整体低迷，山东、河南、京津冀市场需求比去年下滑30%左右。

公告显示，祁连山水泥、宁夏建材和青松建化受大量基建工程暂缓及区域内错峰生产计划影响，企业销量下滑幅度较大，导致单位折旧费用较高，叠加煤炭和原材料成本上升等因素，对企业一季度业绩造成一定影响。

业内人士表示，后期在行业不断深入贯彻落实国家供给侧结构性改革的背景下，水泥上市公司业绩有望更加亮眼，一季度亏损的水泥企业在市场需求逐步恢复的情况下有望扭亏。

来源：中国证券网

推动 SCR 技术应用 促进水泥行业绿色发展

2018年全国环保工作对水泥行业提出了更严格的排放控制要求。从今年3月1日起，“2+26”城市执行大气污染物特别排放限值，浙江等省要求完成特别排放限值改造。生态环境部针对无组织排放提出了更明确的控制要求，也对地方环保部门利用排污许可证落实控制和管理措施提出了更高的要求；未来将推动选择性催化还原技术（SCR）在水泥行业的应用，控制氮氧化物排放在100mg/m³以下，促进水泥行业绿色发展。

我国氮氧化物排放量超过2800万吨/年，是大气污染治理的重点。水泥行业作为我国重点污染行业之一，颗粒物排放占全国排放总量的20%~30%，二氧化硫排放占全国总排放量的5%~6%；氮氧化物年排放约200万吨，占全国氮氧化物排放量的10%左右，居火力发电和汽车尾气排放之后的第三位。针对水泥行业污染物减排的严峻形势，最新版《水泥工业大气污染物排放标准》将PM排放限值由原标准的50mg/m³（水泥窑等热力设备）、30mg/m³（水泥磨等通风设备）收严至30mg/m³、20mg/m³；氮氧化物排放限值由800mg/m³收严到400mg/m³，目前，有些省份已将这一标准收严到100mg/m³。

脱硝技术不断进步

水泥行业目前采用的氮氧化物控制技术主要有低氮燃烧、选择性非催化还原技术(SNCR)、选择性催化还原技术(SCR)。低氮燃烧技术通过低NO_x燃烧器，降低燃烧的过剩空气系数，进而减少氮氧化物排放，但影响燃烧效率，脱硝效率小于30%；SNCR采用氨水或尿素作为脱硝还原剂，还原剂雾化后，其中的氨基成分与烟气中NO_x进行选择性非催化还原反应，将NO_x转化成无污染的N₂和H₂O，从而达到降低NO_x排放的目的。由于SNCR需要满足反应温度的要求，脱硝效率一般为30%~60%；SCR采用氨（NH₃）作为还原剂，氨在反应器中催化剂作用下，在有氧气条件下选择性地与烟气中NO_x发生化学

反应，生成N₂和H₂O，脱硝效率一般可达到90%以上，但烟气中的碱性物质、CaO和SO₂会使催化剂中毒。

此外，SCR需要用催化剂，系统较SNCR复杂，检修和维护也比较麻烦，因此在投资和运行成本方面SCR都比SNCR要高很多。SNCR与SCR脱硝的最终产物为氮气和水，可能会导致脱硝后的烟气中含有一部分NH₃，对大气造成二次污染。但SCR较SNCR对环境造成的二次污染要小。

就目前看，绝大多数水泥企业采用的是选择性非催化还原法（SNCR），SNCR的脱硝效率能达到60%，NO_x排放可以满足现行的排放标准，但随着环保排放限值的日趋严苛及脱硝水平的提升，脱硝效率更高的选择性催化还原法将成为水泥行业治理氮氧化物的主要方法。

选择性催化还原技术通常使用的催化剂为钒基催化剂，催化剂要先经过烟气中大量粉尘和二氧化硫的冲刷和侵蚀，容易引起催化剂的磨损和中毒。新疆石河子大学化学化工学院教授代斌带领的工业催化研究团队利用新疆丰富的天然矿物蛭石作为催化剂载体，锰铁作为催化剂活性组份，成功制备了可应用于室温去除氮氧化物的脱硝催化剂（即MnO_x-Fe₂O₃/VMT）。该催化剂在室温下表现出了优异的氮气选择性和氮氧化物转化率，适用于在烟气出口的最尾端，既可以避免粉尘对催化剂的磨损，又可以减少二氧化硫对催化剂的毒害。据悉，未来可以据此设计出室温脱硝路线，应用于燃煤电厂、炼钢厂、水泥窑炉、玻璃厂等固定源的烟气处理。团队目前正利用所获得的室温脱硝催化剂，进行与之匹配的工艺路线设计与示范装置研究，同时更加深入地改进和优化室温脱硝催化剂，以期待早日将室温脱硝技术应用于固定源脱除氮氧化物。

江苏盐城环保科技城清华产业园内，国内首条中低温脱硝催化剂生产车间首批150立方米产品正式下

线。这标志着中国没有中低温烟气脱硝催化剂的历史宣告结束，这也是清华大学第一个校外国家工程实验室取得的第一项成果。去年7月，清华大学国家重点实验室落户盐城环保科技城后，已承担一批国家重点研发项目。其中包括中低温非电行业脱硝催化剂项目成功实现产业化，产品性能水平国际领先。该实验室负责人介绍，脱硝催化剂的活性一般会随着烟气温度的降低而降低，当温度低于200℃时，现有催化剂的活性较低，会造成脱硝效率不达标，导致氨逃逸超标等二次污染。该生产线的诞生，将使焦化、水泥、玻璃、工业锅炉等九大行业实现真正意义上的零排放，促进绿色发展。

各地排放限值收紧

今年1月原环保部印发《关于京津冀大气污染传输通道城市执行大气污染物特别排放限值的公告》，决定在京津冀大气污染传输通道城市执行大气污染物特别排放限值。具体到水泥行业：新建项目自2018年3月1日起，新受理环评的建设项目执行大气污染物特别排放限值；现有企业自2018年10月1日起，执行二氧化硫、氮氧化物、颗粒物和挥发性有机物特别排放限值。地方有更严格排放控制要求的，按地方要求执行。

此前，河南省人民政府办公厅发布的《河南省2018年大气污染防治攻坚战实施方案》提出，对2018年10月底前稳定达到超低排放限值的水泥企业，2019年1月1日至3月15日，豁免其不再实施错峰生产，但要按当地重污染天气应急预案要求参加污染管控。2018年10月底前，鼓励在水泥熟料企业试点开展超低排放改造。完成超低排放改造后，水泥窑废气在基准氧含量10%的条件下，颗粒物、二氧化硫、氮氧化物排放浓度要分别不高于 $10\text{mg}/\text{m}^3$ 、 $50\text{mg}/\text{m}^3$ 、 $100\text{mg}/\text{m}^3$ 。

江苏省环保厅印发的《关于开展全省非电行业氮氧化物深度减排的通知》明确，将在非电行业实现达标排放基础上，大力推进焦化、钢铁、水泥、玻璃等行业氮氧化物深度减排。为促进区域环境空气质量进一步改善，加大焦化、钢铁及水泥等行业污染治理，突出氮氧化物和挥发性有

机物协同治理将成为“十三五”江苏省大气污染治理的重点。2019年6月1日前，对照《水泥工业大气污染物排放标准》（GB4915-2013），全省水泥行业实现水泥窑烟气氮氧化物排放浓度不高于 $100\text{mg}/\text{m}^3$ 。

河南省政府发布的《关于征求河南省2018年大气污染防治攻坚战工作方案(征求意见稿)修改意见的通知》显示，按照坚持污染减排与质量改善相同步、坚持重点区域与重点时段相兼顾、坚持工程治理与制度建设相结合的工作原则，到2018年年底，全省细颗粒物（PM2.5）年均浓度达到65微克/立方米以下，可吸入颗粒物（PM10）年均浓度达到115微克/立方米以下。

《通知》要求，水泥行业在2018年10月底前，完成全省73家水泥熟料企业超低排放改造。完成超低排放改造后，水泥窑废气在基准氧含量10%的条件下，颗粒物、二氧化硫、氮氧化物排放浓度要分别不高于 $10\text{mg}/\text{m}^3$ 、 $50\text{mg}/\text{m}^3$ 、 $100\text{mg}/\text{m}^3$ 。其中，对2018年6月底前稳定达到超低排放限值的水泥、陶瓷企业，豁免其2019年1月1日至3月15日，不再实施错峰生产，但要按当地重污染天气应急预案要求参加污染管控；对2018年9月底前稳定达到超低排放限值的水泥、陶瓷企业，豁免其2019年2月15日至3月15日，不再实施错峰生产，但要按当地重污染天气应急预案要求参加污染管控。

《广东省环境保护厅关于钢铁、石化、水泥行业执行大气污染物特别排放限值的公告（征求意见稿）》提出，新建项目自2018年6月1日起，钢铁、石化、水泥行业新受理环评的建设项目执行大气污染物特别排放限值；现有企业自2018年12月1日起，钢铁、水泥行业现有企业执行颗粒物、二氧化硫和氮氧化物特别排放限值。其中，珠三角区域自2013年4月1日起新受理的钢铁、石化、水泥行业环评项目，继续执行《关于执行大气污染物特别排放限值的公告》（原环境保护部公告2013年第14号）的相关规定。经批复的环境影响评价文件或排污许可证有更严格排放控制要求的，按更严格要求执行。

来源：中国建材报

非金属矿材料在环保领域中的应用研究



“非金属矿物材料”是借助化学或化学方法得到的功能性材料或制品。这种材料的主要原料是非金属矿物或岩石。很多机械行业和航空航天工业的石墨密封材料都是这种原料制备而成的。在微电子工业中，石墨导电涂料和熔炼水晶也是通过这些材料制成的。一些环保材料，比如硅藻土和沸石，一些铝尖晶石和分子筛，通过高岭土制备而成，也属于这类材料。

非金属矿材料在环保领域中的应用

废水处理

经研究发现，造成水体污染的原因虽然很多，但主要的废水污染来自于工业废水和生活废水等。当这些废水不进行净化随意排放时，就会产生很多超标的重金属，其中的放射性物质和病菌对于人体的伤害是较大的。通过非金属矿物材料，对废水进行处理，可以对废水进行净化作用。比较常见的非金属矿物材料主要包括硅藻石和沸石、海泡石等。

废气处理

在大气环境中，有一些废气对于温室效应的加剧是比较明显的，当温室效应越来越明显时，全球气温会显著提高，这些其他主要包括CO₂、CO和Cl₂、F₂等。全球气候变暖之后，沙漠化的现象越来越严重，这些对于森林种植和野生动物的繁殖都是有较大的影响的。当今，全球气候的变化非常频繁，已经变越来越难以预测。干旱和台风、洪水等自然灾害的预报准

确度越来越低。另外，工业生产需要消耗大量的煤和油，这些能源燃烧后会产生大量的SO₂，当二氧化硫的浓度增加之后，大气受到污染的程度逐渐增加，从而导致了酸雨量的增多。众所周知，酸雨的危害是极大的，不仅会对建筑物产生腐蚀作用，而且对于人体健康的危害也是极大的。通过对发达国家的排放到大气中的有害气体进行分析，发现其占比达到了八成以上，由此可见，发达国家对于发展中国家的危害是极大的。与此同

时，这样也会使国家内部不同地区或者国家之间出现不平等现象，从而对世界和平产生较大的影响。所以，怎样对大气进行深度净化，如何降低空气污染，这些是我们需要研究的问题。举例而言，在实践中，我们可以借助膨化石墨对煤及石油燃烧产生的SO₂和NO₂进行脱除，实验表明膨胀石墨对SO₂NO₂有较好的吸附作用，可以用来净化含SO₂和NO₂的气体。通过这种方法，能够以较低的成本实现废气的净化。

固体污染物的治理

通过对常见的固体污染物进行分析，发展其中存在一些有害物质，这些物质会使土壤和水体、大气产生极大的污染。在这些废气物种，炉渣、粉煤灰、尾矿以及生活垃圾是比较常见的。在对这些污染物的处理的过程中，我们使用的主要方法是二次资源化。比如，煤矸石可以用来生产水泥和砂浆，对于含碳量较低的煤矸石，也是有一些用途的，可以用来生产陶瓷等材料。有研究表明，沸石可以通过煤矸石、高岭石、膨润土来人工合成，这样，就可以取代传统洗涤剂中的三聚磷酸钠，从而实现洗涤废水更低的环境污染。事实证明，这是一种不错的生产工艺，这也是洗涤剂以后的发展大趋势。在温石棉的开采过程中，会产生一些尾矿，这些尾矿通常是蛇纹石，这种石头可以用来提取生产成镁质

下转第 58 页

中国建材超薄高铝盖板玻璃下线 打破国外垄断

近日，由中国建材自主研发生产的超薄高铝盖板玻璃在安徽蚌埠成功下线，此举填补了国内空白、打破了国外垄断，实现高端盖板玻璃的国产化。

超薄高铝盖板玻璃作为一种新型显示材料，主要用于智能手机、平板电脑、触控一体机等触摸屏领域。近年来，随着触控显示产业的不断发展，超薄高铝盖板玻璃呈现爆发式增长，但该产品一直被美日企业所垄断。此次中国建材采用拥有核心自主知识产权的超薄基板浮法工艺技术，成功实现超薄高铝盖板玻璃的国产化，对完善我国光电显示产业链，促进中国

光电显示产业健康发展具有重要意义。

新材料产业是中国建材加速迈向高质量发展的重要布局。此次超薄高铝盖板玻璃的成功下线标志着中国建材创造电子信息显示产品“四块三种”玻璃的中国最高水平，标志着中国建材在发展新材料产业上迈出新步伐。未来，中国建材将继续启动一批重大新兴产业项目，孵化一批世界领跑创新成果，打造一批国家级创新平台，在新材料领域打造中国品牌、世界品牌。

来源：经济日报

上接第 57 页

农肥。有实验表明，如果对尾矿进行除纤维处理，并将尾矿和石英、结合土等按一定比例进行烧制，可以得到滑石瓷类似质量的产品。

非金属矿环保材料发展前景分析

非金属矿环保材料主要包括非金属矿物加工复合生成的节能材料和污染物有害物去除材料。可以说，非金属矿物环保材料对于环境治理和保护是有重要作用的。在我国，非金属的矿品的种类比较多，资源非常丰富，这就为我们国家提供大量的非金属环保材料的原材料，我国通过非金属矿物材料应用于环保领域，必将开拓出一片更为广阔的天地。具体分析如下：第一，非金属矿物环保材料的市场是极大的。目前，国家大力提出低碳经济，提出绿色工业发展，所以对于水污染和大气污染的防治是紧锣密鼓地进行着。在这个过程中，就需要非金属矿材料的支持，这些材料对于环境保护的作用是巨大的。对于非金属矿业来讲，首先需要开发出更多种类的非金属矿环境治理材料，使这些材料在环境保护事业中作出更大的贡献。另外，需要加速非金属矿工业的发展。第二，做好非金属矿物基础研究和应用研究。

非金属矿的所有工业应用都是利用非金属矿物

赋有的特殊性质，我们只有做更多对非金属矿物的研究，才能得到更多的非金属矿物环保材料。我国具备非金属矿品开发的基础，这是跟我国的资源丰富是分不开的。如果实现规模化的生产，这是我们需要研究的问题。在我国，非金属矿物企业以小企业为多，投入的资金和人力、物力是不足够的，如何通过国家科技部和科研部加强研发，这是我们需要考虑的问题。第三，提高研究成果转化的效率。很多事实，一些科研人员研发的非金属矿物环保材料，需要通过好多年才能够在实践中应用，这种效率是较低的，是需要进行改善的。因此，本人认为，可以通过建立中介服务机构，将研究成果更高效率地实现产业化，从而促进非金属矿物环保材料又快又好地发展。

建设“资源节约型”和“环境友好型”社会，是我们国家的目标，我国在未来的经济发展中，必将越来越注环境保护。消费者个人在基本的物质需求得以满足之后开始追去生活质量和幸福指数。因此，绿色环保观念走进千万人的生活中，追求更加环保的消费产品和生活环境是广大居民的首选，非金属矿物材料在环保领域中必定会得到越来越广泛的应用。

来源：《中国科技博览》

玻纤行业加速转型升级

近年来，玻纤行业面对世界经济持续低迷和国内持续较大的经济下行压力等错综复杂的国内外形势，在供给侧结构性改革等国家政策的引导下，发展取得长足进步。截至2016年，我国玻璃纤维纱年产量达到362万吨，占世界总产量的64%左右。巨石集团有限公司、泰山玻璃纤维有限公司和重庆国际复合材料有限公司三大玻纤生产企业，产能合计约为230万吨，产能集中度达到60%以上。

相关资料显示，全球玻纤产量从2008年的492万吨增长至2016年的625万吨，年均复合增长率仅为5%左右；我国玻纤产量从2005年的95万吨增长至2016年的362万吨，年均复合增长率达到12%，成为推动全球玻璃纤维产量增长的主要动力。

2017年，玻纤/复合材料行业实现主营业务收入2683.8亿元，同比增长8.1%；利润总额203.7亿元，同比增长14%，各主要经济指标依然保持了较快增长。其中，玻璃纤维行业表现相对突出，规模以上企业实现主营业务收入1673.6亿元，同比增长11.6%；利润总额136.7亿元，同比增长24.7%。

技术创新 促进产品结构优化

玻璃纤维是一种性能优异的无机非金属材料，

比有机纤维耐高温，不燃，抗腐，隔热，隔音性好，抗拉强度高，电绝缘性好，且具有良好的结构及功能可设计性，通过不同的成型工艺、与不同材料搭配，满足终端应用对材料的要求，具备较高产品创新可能性及产品设计灵活性。凭借其性能优势，玻纤持续替代钢、铝等传统材料，应用于建筑建材、交通运输、工业、能源、娱乐休闲、国防等领域。其中，建筑建材、交通运输为其主要应用领域，合计应用比重约50%~70%。

近20年来，我国玻璃纤维行业经过跨式的高速发展，在世界上占有举足轻重的地位。相关资料显示，目前全球总产能600多万吨，全球前六大供应商OCV、PPG、Johns Manivel、中国巨石、重庆国际和泰山玻纤产能占比约为75%。中国巨石、泰山玻纤和重庆国际是国内玻纤行业的三大巨头，共占全国玻璃纤维产能的64%左右，加上山东玻纤、四川威玻和长海股份，国内前六大供应商产能占比约为80%。

然而在生产技术、产品附加值、行业标准等方面，我国与国外存在较明显差距，风电等新能源、环保领域的需求占比明显低于全球平均水平。随着绿色化发展趋势加剧，未来市场需求将逐步由普通产品转向中高端产品。通过技术创新，促进产品结构优化，抢抓市场机遇，已成为玻纤行业发展共识。

巨石、泰山、重庆三大池窑企业纷纷加大对制品深加工生产线的建设投入，江苏九鼎、长海股份等专业制品生产企业已成功上市，四川玻纤、陕西华特、常州宏发、兗州创佳等企业也都在积极打造玻纤制品深加工生产基地。

中国巨石作为行业翘楚，拥有多位掌握世界领先玻纤技术的专家组成的专业化优秀技术团队，同时，依托国家级企业技术中心、博士后科研工作站，国家CNAS认证检测中心、浙江省玻璃纤维研究重点实验室等优势平台。2010年以来，公司研发投入/营业收入比例均保持3%左右，2016年研发投入2.5亿元，占营业收入比例达3.4%。多年来，中国巨石立足自主创新，已逐步建立起以自主研发为主、技术引进为补充、产学研结合的技术创新体系，实现了从技术跟随者到技术引领者的蜕变。公司用5年时间突破了玻璃纤维行业的关键技术浸润剂技术领域，拥有了自主话语权，实现了对国外竞争对手中高端产品的替代。目前，中国巨石技术能力和硬件设施装备水平已达到世界一流水平。

受益技术创新和新品研发，中国巨石产品结构持续优化，高端产品比重逐步增大。其传统玻纤产品主要应用于建筑建材领域，在2014年前营收占比高达40%。随着公司不断提高玻璃纤维产品技术水平和下游应用领域逐步向高端拓展，公司产品下游应用结构出现显著改变。

智能制造 助力企业效益提升

2008年金融危机后，我国制造业受到巨大冲击，玻璃纤维行业也不例外。尤其是近年来，我国玻璃纤维行业生产成本普遍上涨，作为劳动密集型产业，大量企业出现了用工成本大幅上升的问题，同时企业自身科技创新能力不足、产品附加值不高等也阻碍了企

业效益的提升。玻璃纤维行业传统的资源消耗及劳动力持续投入发展模式已经难以为继，自动化、智能化将成为效益提升、产业转型升级的有效途径。在智能化转型升级领域，一些企业已成为了行业典范。

泰山玻璃纤维有限公司的玻璃纤维智能工厂试点示范项目名列工业和信息化部公布的2015年智能制造试点示范项目46个名单之一。作为国内外知名的玻纤制品供应商，泰山玻纤在智能制造创新方面走在了行业的前列，并将先进的信息技术与玻纤生产工艺流程高度融合，持续推动管理创新，“两化”深度融合效果逐渐显现。

“十二五”以来，泰山玻纤紧紧抓住信息化浪潮及充分利用公司新区建设的有利时机，在新区新项目中全力推进“智能工厂”建设。泰山玻纤新建成的年产16万吨池窑拉丝生产线项目集成应用了DCS系统、配合料及浸润剂自动配制系统、物流自动输送系统、能源管理系统等模块，配置了AGV自动导航车、助力机械手、全自动机器人等先进智能装备，基本实现了“物流机械化、设备自动化、控制信息化”的目标。经测算，该项目较老生产线相比，人均产能提高1倍以上，人工数量减少1/3，能耗降低30%，生产成本大幅降低，综合技术水平达到国际先进，为玻璃纤维行业节能降耗、智能控制、绿色发展等发挥了良好的示范带头作用。

智能制造已成为世界制造业发展的大趋势，《中国制造2025规划》的正式出台，为玻璃纤维行业带来了全新的发展契机，不少企业通过智能制造实现减员增效，不仅有效缓解了劳动力成本持续上涨带来的压力，而且显著提高企业生产效率、能源利用率，进一步降低运营成本，并有利于提升产品性能和附加值，同时进一步提高企业经济效益，增强企业核心竞争力。

来源：中国建材报

中国工程机械设备受到全球市场青睐



在日前举行的2018年法国巴黎国际工程机械和技术展览会上，由徐工、中联重科、三一重工等130多家中国工程机械制造企业和零部件企业组成的中国品牌团队，成为展会上一个引人注目的焦点。这也是中国工程机械品牌继2017年拉斯维加斯工程机械展之后，第二次以集团形象亮相国际展会，进一步推进了中国工程机械品牌走向世界。

商务部对外贸易司副处长李娜表示，推进中国自主工程机械品牌以集团化形式亮相国际展会，是贸易强国行动计划的重要组成部分，旨在加强外贸品牌建设，扩大自主品牌出口，特别是要将一批优质工程机械品牌推广到全球。

李娜说，外贸自主品牌建设是培育外贸竞争新优势的战略举措，是推进贸易强国建设的重要内容。商务部积极实施贸易强国行动计划，推动建立了品牌出口海关统计制度，打造优质中国商品境外品牌展，实施打击侵权假冒商品的“清风”行动，支持境外营销网络建设，以及鼓励企业“走出去”并购国外品牌等。

近年来，中国政府大力推动外贸自主品牌建设，持续加大自主品牌海外宣传力度，作为“一带一路”倡议中基础设施建设互联互通的枢纽型行业，工程机

械行业更是得到政府的大力支持和积极鼓励，“走出去”步伐不断加快。

中国工程机械经过几十年的发展，已形成完整产业链，并涌现出一批具有国际影响力和知名度的优秀企业。

中国机电产品进出口商会副会长王贵清表示，在市场不断增长的同时，中国机械工业行业在技术进步等方面也取得了很好的成绩。目前，中国建

成了世界上最完整的工程机械生产链，所有零部件都可以在中国生产。同时，中国工程机械行业在国际上拥有非常好的开放性和兼容性。全球主要工程机械制造商均通过兼并、合资、独资等方式在中国设立制造基地，众多中国工程机械龙头企业也在世界多地设有制造基地。

“在工程机械行业涌现出一批在国际上具有品牌优势的企业。”王贵清表示，中国工程机械企业创造了工程机械领域多个“世界之最”，如世界最高的水泥泵车、最大的履带式起重机等，混凝土机械、起重机、挖掘机、装载机、压路机等产品产量均列世界第一位。

据介绍，中国工程机械设备已经受到全球市场的青睐，出口额持续提升。2001年出口额为15.6亿美元，到2017年这一数字已增长至146亿美元。中国高铁、高速公路、桥梁等大型项目的密集建设，也为工程机械提供了巨大的市场需求，促进了国内工程机械制造业的发展，中国已发展成为世界最大的工程机械市场。

据了解，2017年中国工程机械的产销量超过5500亿元人民币，出口达201.05亿美元，同比增长18.5%，出口额创历史纪录。

来源：经济参考报

危废处理黄金时代开启行业将迎来整合机会



随着水十条、土十条的出台和危废名录的修订发布，十三五危废项目纳入地方市政基础设施规划，将进一步强化地方危废治理的责任和动力。随着危废管控体系的完善和付费机制的进一步规范和完善，危废将成为固废领域快速爆发的新兴市场。

危废领域由于种类繁多，细分市场复杂，不同能力与资源禀赋的企业分别行走在资源化(油脂、金属)、焚烧(涉毒、难处理)、填埋的道路上，实现全工艺布局的企业凤毛麟角。从行业发展格局来看，目前行业内仍是东江环保一家独大，但近几年已有十多家企业或通过产业链延伸、或通过技术延伸快速布局危废领域，预期未来危废市场的竞争将进一步加剧。危废处理市场“黄金时代”已经开启，同时行业也将迎来整合机会。

我国危废处理行业起步较晚，前期行业监管重视不足，危废处置技术及经验欠缺，符合环保标准的处置中心较少，处置设备相对落后，缺乏设计、管理和运行，危废整体处置率较低，使得行业市场规模较小。

随着危废产生量的不断激增，工业发展与环境保护矛盾的日益突出，迫于改变环保污染现状的需求，政府出台了一系列法律法规和行业政策支持危废处理行业的发展，逐步健全的法律体系和日趋严格的监管力度助推了危废处理行业快速健康发展。

据前瞻产业研究院发布的《危废处理行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》数据显示，从2011年的3431.2万吨上升到2015年的3976.1万吨，复合增长率约为3%。但是需要注意的是《统计公报》采用的是企

业申报的方法，因此我们认为这个数据远远低于真实情况。

我们根据工业增加值的增长来估计实际危废产生量，2007年工业增加值约为11.16万亿。2016年工业增加值上升到24.79万亿，复合增长率约为9.26%。如果考虑到企业减排和循环利用的因素，我们适当调低危废产生增速，2016年我们预期的危废实际产生量也达到了8100万吨。行业内普遍预期实际产生量应该在1亿吨/年。

如果按照目前已有的市场存量来计算，然后按照综合处置费用1500元/吨，无害化处置3500元/吨，贮存填埋300元/吨，以及综合利用单位附加值2000元/吨来进行总的粗略计算，则2017年我国现有危废存量空间将达到1250亿元以上。需要注意的是，我们没有考虑到瞒报漏报的数量，如果考虑进约4000万吨每年的官方未统计数量，实际需求空间将超过2000亿元。

“十三五”全国危险废物规范化管理督查考核工作方案发布，国家抽查+地方考核方式严格监管。危废督察考核主要采取国家抽查+地方考核的方式。其中省级考核要求经营单位、重点产废单位、其他产废单位抽查分别不少于20家、60家和20家；市级考核抽查单位分别不少于20家、50家和10家；单位数量不足的，则全部进行考核。方案施行后，危废处理行业监管有望逐步规范化、日常化，有望带动危废处理率大幅提高，促进行业景气度提升。

目前来看，我国资源化处置技术相对落后，资源化处置利用不彻底，相关政策配套不完善，目前危废资源化利用的主要方向集中在从危险废物提取贵重金属方面。但是随着危废安全处置的监管愈加严格，处置企业之前需要付费购买高品位金属含量危废的现象正在得到扭转，危废的资源化综合利用由于其资源循环利用的节约性以及避免后续处置负荷和二次污染的环保性，必将成为危废处理处置的发展方向。

来源：前瞻产业研究院

宋志平：企业的品格



企业是个盈利组织，但同时又是个社会组织，所以企业既有经济性又有社会性。作为一个社会组织，企业要承担社会责任，要处理好社会方方面面的关系，也只有社会接受和支持的企业才能获得长远的发展。

和人一样，企业在成长过程中会形成自己的品格，而恰恰是这些企业的品格决定了其在社会中的认同度。企业的品格是企业在经营活动和社会交往中体现的品质、格局和作风，反映了企业的世界观、价值观和组织态度。企业的品格，也是集企业理念、文化和行为于一体的企业形象，企业在成长过程中要重视企业品格的养成。

在企业品格中，坚持那些和企业眼前利益无关，甚至会影响眼前利益的品格至关重要，我想其中有四项品格又是最主要的，那就是保护环境、热心公益、关心员工和世界公民。在此结合企业的实际讲一下我们对新时代企业品格的追求。

在企业品格中，保护环境应放在首位，大多数企业在运行中都会耗费能源和资源，都会对环境产生

一定的负荷，但随着企业的增多，能源、资源和环境都会不堪重负。人类在上个世纪70年代首先认识到能源和资源的不可持续性，提出了可持续发展的理念，核心是发展可撑得住的经济，但到上世纪90年代，人类发现了危及其发展的更大问题，就是气候变暖的问题，人们认识到，如果不控制温室气体的排放，人类将面临灭顶之灾。除了这些，企业的生产行为往往还会对土壤、水源和大气造成污染。

因此，当我们考虑企业经营和发展时，应该把环境保护放在首位，不重视环境的企业是得不到社会大众支持的。环境保护往往意味着增加投入，提高企业运行成本，但这些投入是必须的，如果环境保护工作没做好，其将造成的影响往往是重大的、不可逆的，带来无法衡量的经济和社会损失。另一方面，随着绿色发展成为共识，绿色低碳经济正在不断壮大，只有积极行动、参与环保的企业，才会有长久的未来。

建设美丽中国是我们的当务之急。如今，我国不少地区土壤、地表浅层水遭到污染，让人更难以适应

的是严重的雾霾，这些污染也严重影响了人们的健康，过去我们常讲职业病，但今天由于环境带来的疾病已经覆盖了所有人群，怎样保护和恢复我们的绿水青山就成为企业的重要责任。

作为全球最大的建材制造商，中国建材秉持绿色发展的理念。将绿色发展与效益协调起来。通过大规模的联合重组、整合优化提高了产业集中度，随后又开展了大规模的技术改造，实施了关停并转，抑制了盲目新建、恶性竞争，带动行业平稳走入新常态，开创了过剩条件下迅速做大做强、减量发展的新路子。

中国建材在企业经营和发展要素中，是按照环境、安全、质量、技术、成本顺序排列的，不是说成本等其他要素不重要，而是环境最重要，如果环境保护不达标宁可关掉工厂。中国建材在生产中还掌握三个方针，一是工厂所用原料尽量采用城市和工业固体废弃物，二是生产过程中要做到零排放，三是生产的产品要绿色健康。中国建材大力发展水泥协同处置，利用水泥窑高温解决普通垃圾焚烧中产生的二噁英等有害物质的问题。

中国建材还大力开展工业余热利用、太阳能、风能等业务，发展加能源5.0新型房屋，从节约能源和发展可再生能源以减少碳排放。中国建材的企业都是环境友好型企业，都是花园中的工厂、森林中的工厂、草原中的工厂和湖水边的工厂。通过主动成为绿色发展的先行者，我们在建材领域打造了人与自然和谐互动的新型工业化环境，受到了地方政府和当地居民的欢迎和接纳。

企业是个盈利组织，应该拿出一些财富支持公益事业，企业员工也要培养对社会的爱心，这些年，企业所作的公益事业较多是扶贫、抗险救灾和帮助弱势群体。西方把公益事业叫慈善事业，很多企业领导人都是慈善机构扶轮社会员并引以为荣。

我国是世界上最大的发展中国家。一方面，我国人民生活得到了极大的提高，另一面，我国还有一些贫困地区和贫困人口，如何帮助这些地区的人民脱贫致富，也是企业的一项责任。中国建材帮扶安徽、云南、宁夏等省份的五个贫困县，派驻村官帮助贫困

山村脱贫致富，不仅为贫困县架桥修路方便大家的出行，还利用互联网技术成立禾苞蛋网上专卖店，把贫困山区的蔬菜和土产销售给集团员工和市场客户。

中国是个大国，各种自然灾害时有发生，一方有难八方支援，这既是中华民族的传统美德，也是党和政府的号召，更是企业义不容辞的责任。2008年四川汶川大地震后，中国建材第一时刻发起倡议，并捐赠300套快装新型房屋，中国建材还在灾区捐建了万米医院，为灾区群众解决看病难的问题。此外，中国建材还投资巨资为灾区重建修建了大型水泥厂。在青海玉树地震和今年的四川九寨沟地震后，中国建材都派出了救援队并帮助灾区人民重建。

除了这些贫困区域和自然灾害，在我们周围还有不少弱势群体需要帮助，如孤儿、孤寡老人和艾滋病患者，也需要社会大众的关心和帮助，企业和企业员工应该献上一片爱心。同时，通过这些爱心活动提升自我的人生观和价值观，企业员工会更珍视工作和热爱企业。

在企业中最宝贵的是员工，而不是机器和厂房。企业员工不是干活的机器，不能只是干活、吃饭、发奖金，要把企业作为员工的乐生平台，让大家在这个平台上充分发挥自己的聪明才智。有品格的企业善待员工，不只是因为竞争力的需要。企业应当成为员工自我实现的有效工具。要注重员工的全面发展，加强员工的学习培训，开展员工的拓展训练，丰富员工的文化生活，关心员工的身心健康，使员工德、智、体全面发展。

重视员工发展可以为企业凝心聚力。中国建材在短短数年间成为全球规模最大的建材企业，在多个领域引领世界建材行业的发展，在2008年金融海啸和新常态挑战下持续稳步发展。不断发现、吸引、培养人才，有一支优秀的人才队伍，是关键。我们在联合重组过程中，尝试混合所有制，吸纳一批优秀的民营企业家，成功转化为优秀的职业经理人。

企业首先应是个学习型组织，要建立共同愿景，要开展团队学习，要进行互动式交流，要提升组织的学习动力。我们企业每个月都会召开经营分析会进行内部交流，形成了团结向上的良好氛围。我们不断开

展职业化培训，主动更新知识和技能。和其他投入相比，企业人力资源方面的投入产出比是最高的。中国建材重视干部员工的再培训，把不少优秀干部送去著名大学学习。中国建材还在国家行政学院开设中青年干部培训班，让青年干部在这里增进知识和友谊，为今后的团结协作打下基础。

我们要努力去做员工信赖的企业。现在很多企业提倡员工的拓展训练。让员工通过一些运动型活动，增加员工的适应力、耐受力和生存能力，比如徒步沙漠行走、爬山运动等，不仅锻炼了员工的身心，也会培养员工团队攻坚克难的精神，增进员工之间的团结，增强企业的战斗力。

企业的文体活动也很重要，对于员工的精神愉悦，健康员工的身心必不可少。中国建材旗下的北新建材每年都组织企业文化节和运动会。让员工展现才华，促进和谐。管理层和员工比赛篮球，密切干群关系。员工的身体健康也是重要的事情，要认真安排员工的带薪休假，保证员工的节假日休息，要定期组织员工进行体检，对员工的身体健康和家庭幸福负责。

企业还要创造舒适安全的工作环境。著名的霍桑试验表明，环境会影响员工的情绪和工作效率。我在北新建材做过10年厂长，几千人的厂没有发生过一起重大安全事故。回想这件事情，我认为除了安全工作抓得好外，生产环境好也是重要因素。那时全厂开展以“整理、整顿、清理、清扫、素养”为内容的5S精益生产活动，整个工厂干干净净，没有跑冒滴漏，员工们心情愉悦，也不容易出安全事故。

对于世界公民一词有诸多不同解读，企业作为世界公民是套用联合国全球契约组织里的解释，即企业在全球化过程中，应遵守可持续发展等共同的原则。在中国企业通过“一带一路”走出去过程中，我们的世界公民意识可进一步引申为遵守国际规则、遵守所在国的法律法规，尊重当地的文化习俗，重视企业的环保、安全，重视对当地员工的培训，热心对当地的公益事业，弘扬厚德载物、自强不息的民族精神等。

我国企业在“一带一路”走出去过程中，首先是要带着“真、实、亲、诚”的文化，要树立为所在国经济做贡献的思想，要特别遵守当地的法律

法规，尊重当地的习俗和宗教文化。中国建材在赞比亚投资建材产业园时，先是为当地打了一百口水井，后来又出资150万美元捐建了一所医院和一所小学，还在12月1日艾滋病日向赞比亚艾滋预防组织捐赠50万克瓦查，受到了当地政府和人民的称赞。在巴布亚新几内亚，中国建材开设的建材连锁店，每年都会为当地做公益事业，与当地居民十分融洽，被称为“民间大使”。

除了要做好公益事业之外，一个重要的事情是要和当地的企业合作，为当地培训员工，提高当地人员的技术和管理水平，实现合作双方的互利共赢。中国建材在土耳其建设大型水泥企业时，提出了“为当地经济做贡献、与当地企业合作、为当地人民服务”三原则，受到当地政府和企业的欢迎。赞比亚副总统听我讲述这三项原则时，高兴地说，“这我就放心了，我们非常欢迎中资企业来赞比亚，但又担心挤垮本地企业，像中国建材这样和本地企业合作，我们政府非常欢迎。”在合作培训之外，中国建材还安排当地员工来中国国内工厂学习培训，增加了当地员工对企业的热爱和归属感。

在“一带一路”国际产能合作中，有些人以为中国企业会把一些落后产能转移出去，实际上，中国走出去的都是中高端产能，都是把最好的技术拿出去，也只有这样才能降低成本占领市场。中国建材在埃及建设的巨石玻璃纤维工业园，就是用最先进的技术，效益非常好，最近埃及官员到浙江桐乡参观中国建材巨石玻璃纤维基地时就说，“你们是把最好的技术拿到埃及了”。中国建材还加大对环保的投入，在蒙古国投资的蒙欣水泥厂就建在风吹草低见牛羊的草原上，由于应用了严格的环保技术，水泥厂和美丽的草原相得益彰，形成了一道现代工业和自然风光完美结合的风景线，被誉为“草原中的水泥厂”。

伴随着中国进入新时代，中国企业在世界舞台的机会越来越多。中国企业对自身的品格也应该有更高的要求。我们正和许多中国企业一道瞄准全球一流企业目标，努力将自身打造成为全球领先的跨国公司和名副其实的世界公民企业。

来源：中国建材集团有限公司

华为式创新与海尔式创新——两条道路 考验中国制造

以华为为代表的聚合化创新之路非常难走而又不得不走，否则永远只能当二流甚至三流企业。以海尔为代表的平台化道路比较好走而又不能轻易走，否则很可能成为有规模无高度的大而弱型企业。

聚合化创新之路vs平台化创新之路

当今，中国制造业企业面临两条主要道路：聚合化创新之路（第一道路）与平台化创新之路（第二道路）。

聚合化创新之路，指企业通过自我与他者构建命运共同体，最大程度地集聚“源创造力”，实现自主创新。聚合化创新之路以华为公司为典型代表，也可称之为华为式创新。

平台化创新之路，指企业通过自我与他者形成利益共同体，利用外部组合平台上的“流创造力”，实现他者创新。平台化创新之路以海尔公司为典型代表，也可称之为海尔式创新。

两条道路的存在看似皆具备充分和必要条件，然而仔细分析，似有很多值得商榷之处。

1. 技术与市场的非交换性原理

市场换技术是“美丽的肥皂泡”，典型案例就是我国汽车产业。世界一流技术无论花多少钱都不可能得到，其实很多时候花大价钱仅是买到了三流技术。这是我国改革开放四十年来的一大教训。“国之重器”怎么可能通过市场来交换？

第二道路的企业有一个假设：企业借助互联网环境建立面向全社会的开放式合作平台，假设平台化可以产生核心竞争力。

这一假设之所以难以实现，关键点在于技术与市场的非交换性原理：企业不可能通过市场获得世界一流技术。真正的世界一流技术绝对不会简单地通过市场来直接交易，而是通过世界一流技术所产生的全球绝对控制力与垄断利润来实现市场价值。

如果把企业发展的希望寄托在“市场换技术”这一假设上，就有可能将企业的命运交给他者，又怎么可能把控自己的命运？

2. 利益共同体与命运共同体的本质差异

互联网环境下易于建立企业对外合作平台，主要是在信息流主导下的现代物流网（例如零库存）与资金流网（例如加快资金周转率），而非产品研发创造方面的深度紧密合作（能够个性化定制就不错了），合作的深度与价值均属于产业与市场范围而不是产业与高科技范围。

因此，企业平台化之所以会成为一大陷阱，最大问题就是没有解决合作者之间的“无机体”转化为“有机体”这一难题。

平台上的所有合作者均是利益独立者，形成无机关系网；

无论互联网平台带来多少利益，始终还是利益共

同体，而不可能建立命运共同体，形成有机关系网；

契约方式的纯利益合作关系，有利就合作，无利就散伙，谁也没有制约谁的权力；

片面的、单纯的、机械的、短期的利益合作关系看似可靠，其实就像布朗运动那样极其不稳定。

利益永远没有最大点，一旦有其他合作者开出更好条件，立刻分手，犹如紧靠在一起的两块石头，看似关系紧密，一旦振动，立刻分离。

这是第二道路的最大危险点。

相反，第一道路则不会有这类危险，通过聚合化自我创新之路，所有企业元素均像有机体那样形成命运共同体。第一道路与第二道路的本质区别正是有机世界与无机世界的本质差异，各自的生命力相差悬殊。

3. 丛林法则下的企业生态系统原理

世界巨头主导形成极其复杂而微妙的企业生态系统，全球产业链的上下游协同力强大，并以产业链竞争方式抢得很大的世界市场份额。

这是第一道路的必然结果，华为的成功就是铁证。

第二道路的企业也许短期可以获得比较大的发展空间，毕竟平台上聚集了数以亿计的单晶硅式的创业者，也许有一点小技术（世界一流技术往往把控在全球巨头手中），可以对产品进行个别甚至局部的微小创新，比如外观创新、款式创新、颜色创新、实用功能创新等，但不可能有原始创新，“源创造”明显不足而“流创造”不少，在全球产业链中处于价值低端环节，难以抢占产业链的制高点，其新增价值并不多，无法像华为那样产生颠覆式的市场效应。

当然企业也可以找到低端消费市场，有些甚至还有较强的生命力，毕竟中国低端消费者数亿人，年市场规模总量超过10万亿元。

尽管低端市场的产品规模庞大，但不可能构建全球产业链的高端化竞争格局，价格战成为常态甚至变态，企业往往会陷入自杀式竞争陷阱，全产业链总利润率极低，所有参与者在残酷竞争中分享微薄利润甚至仅仅保本。

犹如做苦力的劳动者，哪怕付出巨大代价也没

有多少纯收入，长期挣扎在死亡线上，成为社会最底层。

这是走第二道路的残酷现实，也是创业大面积失败的一大根源。

4. 企业能量的几何级差原理

众所周知，核能与化学能的差异极大。第一道路与第二道路最终所产生的“企业能量”犹如核能与化学能的惊人差异。

第一道路遵循了道法自然，在主客一体化基础上实现了万物一体，天道、地道与人道的内在一致性；内我思维方式追求崇高的道德和神圣的使命；自我与他者按照生物原理形成了企业生命体；企业聚合创造精神基础上的内外利益一致性，不同的产业领域与市场时空实现多维度的对立中同一；企业文化的同化力与涵化力呈现几何级数般增强；将传统制造业企业的低维时空生存方式飞跃到高维时空生存方式，优先获得全球优质而稀缺的战略资源（主要是世界一流的科学家资源），构建类似粒子加速器的价值生成机制与企业发展机制。

第二道路则是聚则为生、散则为死且“聚难散易”，自我与他者在对立中没有同一；外我思维方式将自我与他者按照齿轮原理形成一个个类似水库那样的独立利益系统，机械式的内外利益分享机制，仅靠利益合作这一纽带相连接而非内在生命体；企业形聚而神散，犹如泥捏的巨人，企业文化的同化力与涵化力在有形或无形的内耗中减弱甚至消失，企业低维时空生存方式限制了资源整合价值度；外部组合式的利益集合体约束价值生成机制的内涵式功能而只有外延式功能，类似青藏高原缺氧容易导致企业窒息。

聚合化创新之路难走，又不得不走

1. 难在何处？

聚合化创新之路为什么难走？

难在犹如平地造山，造小山丘容易，而要造大山就难了，如果心浮气躁，急功近利，就难以有足够的恒心发扬愚公移山精神。

一旦“走捷径”成为时髦话题（所谓“捷径”=小聪明而非大智慧），“赚快钱”成为最大诱惑，那么要用毕生的心血来造“企业大山”，就必须有

崇高的事业理想和伟大的奉献精神，能够经受住一切诱惑。

2. 为什么不得不走？

“走别人的路”永远只能“吃别人的残渣剩饭”，“走自己的路”才有可能“吃到山珍海味”。聚合力量自主创新之路正是“走自己的路”。

世界知名品牌风光无限，像一座座巨峰屹立在世界经济舞台上。中国要从经济大国转变为经济强国，从数量型发展转变为质量型发展，最根本的一点就是造出一座座世界经济巨峰，即培育具有全球竞争力的世界一流企业，而企业聚合化创新之路则是唯一的道路。

3. 为什么华为走得对？

华为的企业文化揭示了它最深刻的本质特征：一个灵魂（华为价值观）、两个源泉（军人文化和群狼文化）、三个支点（人才战略、组织创造、培训专业化）、四个功能（企业精神、贡献文化、混凝土功能、持久创造力）。

这些造就了华为强大的文化力，也是其特殊的生产力。

为什么华为拥有优秀的企业文化？最根本的原因在于华为的价值观：活下去——要活，大家一起活。

这是一种道德境界，命运共同体远远比利益共同体强百倍，这是儒家思想的生动表现：仁者爱人。

传统劳资关系中，老板与员工的利益分离化甚至尖锐化，不可能形成命运共同体，甚至利益共同体都很难形成，无论多么美丽的文化都是水上浮萍。

在华为，任正非没有专车，自己在机场打出租车是常态，他的手机通讯绝不报销私人费用。创业者塑造道德榜样，企业文化落地犹如江水自流。

以德治企、以德服人是华为的道德哲学；遵循最小熵原理而诞生的华为文化场，形成了独特的企业耗散结构；华为组织时空遵循黎曼几何原理，华为文化场的时空曲率张量最大化，呈现类似芬斯勒时空的华为文化时空；华为创造了类似森林那样的复杂而强大的企业生态系统，18万华为人产生类似金刚石的正三棱锥组织结构，在此基础上创造了“霍尔三维结构”：华为时间维与华为逻辑维形成组织平面时空，

并与华为知识维形成华为运作的三维结构，前瞻性问题在霍尔三维结构中得以精准快捷地解决。

这就是华为的聚合化创新之路。

平台化之路好走，但不能轻易走

1. 什么能变，什么不能变？

求变是企业本能，问题是怎麽变？变的依据与条件是什么？变好还是变坏？

大变革时代，惟一确定的就是在他者不确定性中寻找自我确定性。

第二道路之所以容易失败就是因为没有找到自我确定性；第一道路之所以能成功就是找到了自我确定性，无论未来全球大市场怎么变都有自我快捷精准的应对办法——以不变应万变，不变的正是自我聚合创造中始终保持着全球领先的世界一流技术（源创造力）。

平台化企业有一大弱点：

平台上是外延式合作关系网，全面开放下的利益链条建立在缺乏世界一流研发能力的松散合作之上，每个员工成为独立利益体，并与社会相关系统形成纯粹利益分配基础上的短期表层合作机制。

利益共同体很难形成命运共同体，追逐短期利益成为员工的本能，看似庞大的企业利益体类似一片草原，远看挺美，近看则担忧。



这类企业没有类似于森林企业那样复杂而充满生机的生态系统，因为森林的食物链（网）远远强于草原的食物链（网），各自的生命力必然出现天壤之别。类似草原的企业因为食物链短而不可能产生强大的内生力。

这类企业存在文化变质：一个缺陷（缺乏核心创造力）、两个假设（假设平台产生核心竞争力与产业生命线）、三大损失（管理人才损失、长远利益损失、企业集体力损失）、四个危险（利益合作中断危险、产业边缘化危险、管控力弱化危险、组织自我解体危险）。

外强中干的企业必然减慢发展速度，竞争中逐渐处于劣势。

2. “去制造化”是主动选择还是被动选择？

如今制造业利润越来越薄，由此带来了“去制造化”。

但是对于核心技术专利优势、产品品质把控能力、品牌附加值等方面不足的企业，“去制造化”并不适合。

中国和发达国家相比具有廉价劳动力这一传统优势，制造业绝不能放弃，不能因为中国创造而放弃中国制造，“产业空心化危机”对中国制造业企业非常危险。



企业放弃多年积累的强项而被动转向“非制造化”，没有元动能的企业犹如没有翅膀的鸟，依靠一阵风或许可以飞起来，却并不可靠。而华为则像雄鹰翱翔天空。主动飞翔与被风吹起来的本质差异惊人。

大规模个性化定制的背后是世界一流的研发力量与新产品创造力，顶级人才的集体创造力非常重要，涉及世界级难题必须集体攻关，相对而言，单个人的孤军奋战困难重重。华为集聚一批世界顶级科学家就是明证。

平台化企业的发展从内集聚方式转向外延化方式，非制造思想企图借助市场手段获得全球一流创造力十分困难。

其实，非制造思想的背后是非企业化价值观，将企业除核心层外的员工“赶入”市场，在市场而非企业进行资源整合，企业无形中自我解体，仅留下品牌概念而非实体概念。

缺乏世界一流的创造力正是平台化企业的致命伤。

平台化企业的“去制造化”绝非主动选择而是被动选择（无奈选择），既然没有华为那样深厚的世界一流研发技术底蕴，也许去制造化是一条路，哪怕是一条不归路也要试一试，这在一定程度上是一种赌博心理。

3. 庞大的企业军团是紧密的集团军还是松散的小团体？

平台化企业的两大假设：假设平台化可以产生企业的核心竞争力，可以全面延伸产业链并延长生命线。

在全球竞争日益激烈的今天，产业链上下游没有形成命运共同体的平台化，很难实现这两大假设，在相互利用中赚快钱，到最后也许根本赚不到钱，哪里有集体智慧创造效应？

平台上的合作者均是契约关系而非命运共同体关系；纯利益之上的关系必然松散，既不可靠，更不牢固；大量合作者犹如在农贸市场中，看似热闹其实卖家与买家仅是单纯的利益交易甚至隐藏着无数陷阱；无论是100万人还是1000万人均纯属利益共同体而非命运共同体。

平台化企业只剩下平台主、小微主和创客三种人，开放式创客平台——平台化企业生态圈，为创业小微企业提供设计、制造、销售等方面的支持（不提供世界一流的源研发），对接外部资源，吸纳外部人才的配套服务，建立适合创业者及小微公司生长的“土壤”，可以培育一批中低端市场的创业者或小微公司，即市场平面化发展而非市场高度化发展；很难培育一批抢占全球高端市场的佼佼者；大量创业者和小微公司被迫拥挤在市场中低端，利润微薄。

市场的高端化与低端化是一流企业与二三流企业的“分水岭”，也是第一道路与第二道路的“十字路口”。

平台化企业的组织原子化，消灭企业中层组织而产生数万微小公司，每个员工成为独立竞争的市场分子，诞生了一批巨型互联网+（互联网上形成的纵横交错、跨产业、跨领域、跨业态的开放式合作平台）和类似“车库咖啡”的创业孵化器。

互联网时代的“联产承包责任制”走得通吗？企业源研发创造力哪里来？如果“人单合一”仅是组织层与运作层的要素组合方式改变而非技术的源创造，还会像华为那样拥有世界一流技术吗？

4. 为什么不能避免公地悲剧？

平台化企业数以万计的微小公司在互联网平台上独自整合资源，独立与顾客“量子纠缠”，产生类似石墨的鳞片样组织结构，组织硬度最小化与摩擦最大化并存。

华为的组织结构与平台化企业的组织结构正如金刚石的原子结构与石墨的分子结构，差异惊人。

平台化企业的组织结构因失去同舟共济的互助机制导致企业内耗倍增，涉及企业公共资源的分享、企业品牌建设、企业形象维护、整合资源等方面，可能会出现公地悲剧（tragedy of the commons）。

每个当事人都知道企业资源将由于过度使用而枯竭，每个人对阻止事态的继续恶化都感到无能为力，抱着及时捞一把的心态又加剧了事态恶化。

企业公共物品因产权难以界定而被竞争性地过度使用或侵占，人人追逐短期利益最大化而长期利益最小化，形成恶性循环，企业集体力消失与企业创造力

减弱。

企业表面上看还是完整的实体企业，而本质上走向涣散，企业发展成为无源之水、无本之木。

5. 急功近利难创新

平台化企业的战略定位是市场资源的整合者。自主经营体由员工自负盈亏，员工在巨大压力下易于急功近利，追逐短期利益，使企业丧失集体创造力而缺乏核心技术，这很可能成为企业的致命伤。

由于纯粹的短期财务考核与物质刺激，自主经营体不会考虑产业链的核心技术专利、产品创新研发，没有“源创造”而只有“流创造”，只会考虑在终端产品上进行外在的颜色、款式和形状等方面的变化（雕虫小技）。

这种经营模式过于强调短期利润，考核频率太快，不给员工投入时间和本钱，随时拿利润指标来考核，长此以往，无论是员工还是企业，对于未来的技术布局、专利布局、研发投入、核心竞争力培育、品牌维护、企业精神和企业文化建设等方面都会产生困扰。

随着制造企业的创新越发困难，一个企业需要倾注大量的资源和精力在研发上面，急功近利必然导致企业在前瞻性研发和技术方面出现大问题。

6. 未来的平台化企业“雾里看花”

传统制造企业平台化的变革看似惊天动地，然而强制淘汰数十万名管理人才，无形损失有多大？

管理方式创新代替科技创新，组织创新代替研发创新，产业横向发展代替产业深度发展，信息力代替研发创造力（信息≠知识≠智慧），市场低端广度发展代替市场高端精度发展，企业变革依然没有将重点放在高科技研发领域，这与华为形成强烈反差。

面对全球产业链的激烈竞争，未来的平台化企业在高度分散竞争中独立求生，将会不断累积企业系统的熵而增大企业内耗；共同利益体将会无形解体，尤其严峻的是命运共同体消失、责任共同体虚幻化。

谁为企业未来承担终极责任？企业意志力怎么统一，创造力哪里来？企业精神无形破坏，好比江水决堤后乱流。

下转第76页

知以藏往：松下幸之助的企业哲学观

松下幸之助在七十余年的经营生涯中，提炼出一套言文行远的企业哲学，其中很多观念对于我国企业的改革和发展也颇具借鉴意义。

对于企业发展而言，技术力量、人力资源、资金力量以及信誉口碑等都是不容忽视的要素，但只有在正确经营思维的引导下，这些要素才能被有效调动并发挥最大功能。

企业哲学是什么

所谓“企业哲学”，是指在企业生产、经营、管理过程中表现出来的世界观和方法论，是企业进行各种活动、处理各种关系所遵循的总体观点和综合方法，是对企业一切行为的根本指导思想，它揭示企业的运行规律和管理的内在规律。

企业哲学的根本问题是企业中人与物、人与经济规律的关系问题。

松下幸之助的企业哲学

1.时间哲学

所谓时间哲学，是指经营者在解决问题的过程中，注重时间的验证功能和预期功能，质言之，验证功能指向“过去性”，重视先例或惯例的有无，预期功能指向“未来性”，崇尚创新与超越。

数十年间，松下幸之助坚持每月给员工写信，内容都是围绕近期发生的事件谈自己的理解和感受，每封信件都会被装入当月工资袋发放给员工。

在领到工资袋之后，员工通常会先阅读信件，很多人甚至会把这些充满或温暖、或感动、或励志的信件带与家人分享。对于松下幸之助的做法，员工颇感亲切，他们表示尽管平日见到松下幸之助的机会不多，但是这些信件从未使彼此产生情感上的距离，反而时间越久亲近感越强。

2.系统哲学

所谓系统哲学，是指经营者在解决问题的过程中，注重全面性、科学性和系统性。松下幸之助认为，企业的继承者一定要研究创始人的经营理念并使之系统化。

在筚路蓝缕的草创阶段，为了取得事业上的成功，创始人披星戴月地拼命工作是常态，难有余力将创业过程中逐渐形成、修正并趋于臻善的经验文字化。

所以梳理、总结和擢升企业经营理念的重担自然转嫁到次代继承者的肩上，这些经过系统化和书面化的经验为企业发展提供了行动和方向上的理论指导，不但有利于避免以管理者主观的价值判断来代替客观事实的纰缪，同时也不易出现头痛医头、脚痛医脚的舛错。

3.权威哲学

所谓权威哲学，是指经营者在解决问题的过程中，注重权威的来源。松下幸之助指出，企业继承者要踵事增华，学会利用创始人的君命无二，尤其在表达某些想法或者制定新的计划并希望员工认真贯彻执行时，可以假借创始人的口吻上情下达。

事实上，这种做法早于德川幕府时期就已间见层出。例如，次代将军德川秀忠就常以德川家康的名义表达自己的观点和想法，此后各代将军也均效仿此举，这也被很多学者视为德川王朝屹立300余年不倒的秘要。

鉴于此，松下幸之助主张企业经营者应该学会利用遗芬余荣激励员工不忘初心，砥砺前行。

4.人性哲学

所谓人性哲学，是指经营者在解决问题的过程中，注重“人本主义”，强调以人为本。

“造人先于造物”是松下幸之助的人才观，松下幸之助说：“松下电器在制造人才，当然我们是在制造电气产品，但是在这之前，先要培养人才。制造好



的产品当然是公司的使命，但是为了达到这个目的，必须先培养适当的人才。”

同时将这些人才视为企业的主人，尊重他们的价值观念，激发他们的主体自觉性。对此，松下指出：

“公司要发挥全体职工的勤奋精神，必须使各自的生活和工作两方面都是安定的。因此，‘高效率、高工资’是我们公司的理想，虽然不能立即达到，但要尽一切努力促其实现。”

企业哲学关照下的松下思维

企业哲学是企业家经营思维的基本指导思想，质言之，企业家通过经营实践所总结的经验和提炼的理论，反过来又会对经营思维起到指导作用。所谓企业思维，是指企业全体员工（尤其经营管理者）在发现问题、分析问题与解决问题时抱有的普遍想法或思路，一般带有逻辑性、多样性与隐蔽性等特点。在企业哲学的视阈中，松下幸之助的经营思维可以概括为如下四点：

1. 直接思维与间接思维并重

直接思维是指毫无畏惧地面对现实、正视矛盾，风度与品格显得光明磊落的思维方式。

间接思维就是巧妙周旋地面对现实、转移矛盾，风度与品格显得机智多谋的思维方式。

在松下幸之助的管理日记中载有这样一则故事：

某眼镜店老板经常给他写信，目的是请求为其配副眼镜。起初，松下幸之助以为这位老板只是想利用他的知名度为眼镜店做广告，因此始终没有给予正面回应。

然而，这位眼镜店老板从未放弃，一次松下幸之助抱着好奇心前往店中，结果发现该店完全可与日本最好的眼镜店相媲美。简而言之，无论是现代化程度还是产品质量都很高。

眼镜店老板认为松下幸之助作为日本著名企业家，经常赴外出席重要会议，但其所佩戴的眼镜做工粗糙，严重影响了日本眼镜行业的声誉，所以他迫切希望能够为松下幸之助重新配副眼镜以为日本眼镜行业正名。

对此，松下幸之助恍然大悟，一位真正成功的企业家，决不能以直接思维或间接思维单向性地判断他者意识或指导自我行动，必须坚持两种思维并重才能实现企业不断壮大和可持续发展的目标。

2. 正向思维与逆向思维并用

正向思维就是人们在创造性思维中，沿袭某些常规去分析问题，按事物发展的趋势进行思考、推测，是一种从已知进到未知，通过已知来揭示事物本质的思维方法。

逆向思维是对司空见惯的似乎已成定论的事物或观点反过来思考的一种思维方式，倡导反其道而思之，让思维向对立面的方向发展，从问题的反面进行

探索的思维方法。

松下幸之助认为只顾讨好批发商和消费者而不坚守经营原则的企业是难以获得信赖的。

松下曾回忆说在他第一次前往东京推销插头时，批发商在看过产品后想把贰角五分的定价降至贰角三分，但松下解释称，产品的成本是贰角，加之他们员工努力地生产，产品的价格是相当合理的，所以他并没有为打开东京市场而降低原来的定价。

对于批发商而言，松下的做法有些执而不化，但是他也因此赢得了更多的尊重和信赖。松下认为假如贩卖伊始抬高售价，尔后有人还价就削价，那么购买者很难确定应以怎样的价格成交，进而陷入迟疑坐困的境地。

3. 共性思维与个性思维并举

共性思维就是遵从最普遍的规律，适应大多数人的观念，风度与品格显得从众随和的思维。

个性思维就是根据普遍规律的特殊表现，从与众不同的观念出发来进行推理，风度与品格显得独具特色的思维。

在日本企业界，经营者普遍认为人才是企业生存发展的第一要素，可以说，“企业即人”是日本企业经营者的共性思维，松下幸之助也概莫能外。他强调企业的发展和壮大离不开优秀人才的支持和推动，所以企业必须重视优秀人才的引进和培养，但与此同时他也意识到，越优秀的人才要求越多，成本越高，管理越难。

因此，松下公司有个不成文的规定，即不招90分的顶尖人才，只招70分水平的中等偏上的人才。简言之，就是不选最好，只选最有潜力与最适合的人才，当然，也不是说坚决弃录最好的人才，而是不去刻意招揽最优秀的人才。

在松下电器成立之初，囿于经济实力较弱与企业知名度较低，只能挖到供职于三井、三菱等大企业的次级人才，而在松下幸之助看来，他们才是推动各自企业迅速发展的最大功臣，他们不但拥有追逐顶尖人才的强大动力，而且容易融入团队，依靠团队力量完成任务，更重要的是他们皆都心存感激，甘愿为企业的发展竭忠尽智。

4. 感性思维与理性思维并存

感性思维指的是盲目地崇拜与缺乏理论系统性的思维方法，具有自然形成、敏感、自发产生、自动执行、孤立片面、分散并行等特点。

理性思维是一种有明确的思维方向，有充分的思维依据，能对事物或问题进行观察、比较、分析、综合、抽象与概括的一种思维。

松下幸之助曾言：“即使是个个人的企业，在制定企业方针时，也决不能站在个人的立场、个人的利益来考虑。必须从‘自己所做的事业’对大众生活会产生何种影响，是有益还是有害的观点来衡量和判断。”“如果公司没有把促进社会繁荣当做目标，而只是为了利润而经营，那就没有意义了。”

由此可见，松下幸之助在经营企业的过程中，始终坚持集体主义道德导向，赢利不是企业发展的唯一目标，促进员工之间的凝聚和协同也是企业存在的价值，当然这种协同并非要取消差别和竞争，如果一个集体内部没有差别、毫无竞争，是难以向着更高的层次跃迁的。

因此，保持差别和竞争既是集体发展的客观需要，也是集体主义价值导向中应有之义，但需要注意的是差别必须合理，竞争必须文明，要以利于集体发展为准绳，将协作与竞争应该辩证地统一起来。

企业哲学关照下的松下理念

企业理念，是企业经营管理和处理企业种种矛盾中的指导性观念，也是企业哲学思想的最集中体现。

如果企业管理者具有正确的经营理念，那么就可据此施行强有力的组织领导，反之管理者很可能会被感情羁绊，无法做出准确的判断和决定。在经济学中，企业理念包括一系列因素，详见下图。

松下幸之助说：“身为企业家要能看清什么对公司是至关重要的，确定主面，负起重大责任，做不到这一点，不能算是真正的企业家。”

他认为，对于一个企业而言，技术力量、人力资源、资金力量及信誉等都是不容忽视的因素，但最重要的还是正确的经营理念，只有经营理念准确可行，

才能有效调动其他因素并使其发挥最大功能。

在企业哲学关照中，松下理念体现在如下价值观上：

1. 于家为国

松下幸之助认为，人在年幼时需要父母的抚养与社会的培育，成年后应该积极回报家人和社会，企业也不例外。

在松下看来经营企业和经营人生在本质上是一致的，这也是松下理念最简明的逻辑。一家刚起步的小企业或许无力裨益社会，但至少不能危害社会，而待企业发展壮大后，就不能再把不危害社会作为存在的前提和目标了，而是应该竭尽所能回报国家和社会。

2. 不欺暗室

松下幸之助自创业以来就向员工公开公司的盈亏情况，但因当时日本企业并无采取类似的做法，所以员工对此疑信参半。路遥知马力，日久见人心。事实证明，松下幸之助是一位披心相付的经营者。

在看到与之努力相匹配的数据后，松下员工踔厉风发，士气大振，就连业绩也是节节走高，势如阪上走丸。在日本，这种被称作“玻璃式经营法”至今方兴未艾，企业负责人会向产业工会负责人公开账目的做法，有效化解了劳资双方间的矛盾和冲突。

3. 笃志好学

松下幸之助觉得自己短见薄识，所以每次遇到难题都会毫无隐晦地向他人讨教，即便日后被称为“经营之神”，也从未忘记钝学累功之道、以学愈愚之理。

他主张企业家应该积极地寻找和弥补自己的短板，持续增强企业抵抗外部风险的能力，在企业内部建立自我修复机制。与此同时，应该参悟世事的变幻无常，既要活在当下又要着眼未来，在混沌中探索前进方向，以坚韧的意志和宽容的心态带领自己的队伍奔向成功的彼岸。

4. 责无旁贷

松下幸之助认为，企业管理者要积极开展民主作风，不可让员工产生依赖上司的心理。为此，管理者

必须给予部下相应的指导和教诲，使员工抱有以舍我其谁的责任感认真工作。

与此同时，企业管理者也要责无旁贷，即便是集体做出的决定，也需要由部门最高责任人来决定是否予以采纳，最高负责人必须要有勇于负责的态度，尤其在关系企业前途的关键时刻更要当仁不让，只有秉持“事不成均在我”的责任意识，才会不断增强企业凝聚力，进而大刀阔斧地开展工作。

5. 因时制宜

一般而言，正确的经营理念适用于任何时代，但基于正确经营理念所制定的方针和方法需要因时而进，因势而新，尤其在产品和技术步入快速更新的当下，很多历史传统悠久的“老铺子”墨守成规地沿用传统理念进行经营管理，年深岁久难免日渐式微。

对此，松下幸之助提出企业家要时刻关注内外部环境变化，未雨绸缪，常备不懈。

6. 顾客至上

能否赢得顾客的青睐决定着企业的兴衰，只有视顾客如家人，赤诚相待，才能使企业蓬勃发展。因此，热情地接待顾客并与之诚恳地沟通，进而掌握顾客的需求并给予持续满足是企业制造永久顾客的不二法则。

对此，松下幸之助指出能够将初次消费的顾客发展为常客是企业持续发展的成功之道。

7. 谦恭下士

松下幸之助认为只有集合众智，才能无往不利。作为企业经营者，若欲不被时代淘汰，就必须坚持与时俱进，改变唯我独尊的处世态度，扭转高高在上的领导形象，学会尊敬贤者，屈身交接士人。

松下曾于某西餐厅招待客户，席间他让助理请来烹调牛排的主厨并向其解释牛排剩盘并非烹饪技术存在问题，而是其至杖朝之年，消化系统功能减退，因此希望主厨给予谅解，如此谦恭之举不但令主厨倍感慰藉，同时也让客户肃然生敬。

来源：企业管理杂志



世界微笑日： 你的笑容，是最美的风景！

印度诗人泰戈尔说过，
当一个人微笑时，
世界便会爱上他。
每天睁开双眼，
你能看到一窗的阳光，
请你微笑，
这是生命的所赐，
世界没有抛弃你。
真正的富有，
其实是你脸上的微笑。
人间三千事，淡然一笑间。
人生百味，情最浓，
人生繁华，淡最真。
人生一路，
一步有一步的风景，
一程有一程的感悟。
小颦微笑尽妖娆，
浅注轻匀长淡净。
三毛说：
“我笑，便面如春花。
定是能感动人的，任他是谁。”
微笑的力量，

在任何时空，
都直抵心灵。
林语堂说，
人生在世，
还不是有时笑笑人家，
有时候给人家笑笑。
只要一个微笑，
也许就能化解所有的不满，
就能让一个沮丧的心灵恢复生机，
懂得微笑，
就是懂得了如何去生活。
纵有三千烦恼，
不如拈花一笑。
生活就如一面镜子，
你对它哭，它也对你哭，
如果你想要它对你微笑，
你只有一种办法，
就是对它微笑。
你无法阻止任何人对你作出差的评价，
而你，
要给予自己多一点点的温情，
多一点点笑容。

这个世界上没有不带伤的人，

真正能治愈自己的，

只有自己。

微笑，

是世界上最美丽的表情，

最动听的语言。

给失败者一个微笑，

那是鼓励；

给悲伤者一个微笑，

那是安慰；

给悔恨者一个微笑，

那是原谅。

给迷茫者一个微笑，

那是向往；

给懦弱者一个微笑，

那是勇气；

给快乐者一个微笑，

那是分享。

当我们学会了微笑的时候，

每个人身边的人，

或事物都会大不同。

微笑，

对人是礼物，对己是财富。

愿你常带微笑，

愿你勇敢果断，

愿你宽容而又坦然。

往昔弥足珍贵，

未来指日可待，

所有付出都有回报，

所有深情不被辜负。

今天是世界微笑日，

请您记住：

每天不要忘记了微笑！

来源：诗词天地

上接第70页

企业管控力弱化，企业内外是单纯的利益合作关系，哪有管控力，谁管控谁？竭泽而渔的思想必然追逐短期利益最大化，哪里还有企业组织力和集体力？

平台化企业通过把大企业做小，试图解决企业自身困境，为什么不像华为那样做大做强？

由于企业文化的天然缺陷，不能吸引全球顶级的科学家集中进行颠覆式创新，没有支撑做大做强的基石，只好选择做小企业。

这一选择最大的危险就是市场边缘化，产业边缘化，企业边缘化，缺乏世界一流的研发创造力，仅靠平台上的资源整合就可以创造出世界一流的产品吗？

这就犹如一条江河被截成无数的水库，高度分散化的企业组织形态让企业陷入有规模而无高度的平台化陷阱，大而弱的企业难以避免陷入产业链低端。

本来借助互联网采取小微创业模式并没有什么问题，不过这只是工业4.0的“一条腿”，“另一条腿”

是世界一流的研发能力。

平台化企业的致命伤正是缺乏世界一流的研发创造力而不得不“单足前行”，犹如把“航母”自我解构成一支支“帆船”，也像一支正规军自我解构为游击队；企业内部有竞争而少合作，一个个“独立水库”缺乏江河般的力量，损失的集体力是一笔无形的企业财富。

传统制造业的两条道路很可能产生两个结果：

第一道路的高歌猛进与第二道路的步履维艰。第一道路走的是命运共同体下的集体创新之路，犹如繁茂的森林那样大而强，产生森林效应；

第二道路走的是利益市场化下的个体单元化求生之路，犹如千里草原那样既大而弱甚至荒漠化，产生草原效应。

来源：企业管理杂志