

2018 中国企业改革发展优秀成果在京发布

■ 刘志军 图/文

12月12日,中国企业改革与发展研究会主办的2018中国企业改革发展优秀成果发布会在京召开。来自航天科工集团、国家电网集团、中国电科集团、中国黄金集团、中石化集团、格力电器等中国企业改革发展优秀成果创造者、改革开放40年中国企业改革奖章获得者和中国改革发展杰出贡献企业、创新力企业代表500多人参加了此次会议。

据央广网消息,作为对改革开放四十周年的献礼,中国企业改革与发展研究会立精心推进2018中国企业改革发展优秀成果申报审核,组织编辑《中国企业改革发展四十周年纪实》大型画册,发起推选“改革开放40年中国企业改革奖章和中国改革发展杰出贡献企业”活动。此次会议发布了2018中国企业改革发展优秀成果推出的128项优秀成果以及改革开放40年中国企业改革奖章和中国改革发展杰出贡献企业、创新力企业榜单。

国务院国资委改革办巡视员尹义省在致辞时表示,改革开放40年来,在党中央的坚强领导下,国企改革经历了放权让利、转换企业经营机制、建立现代企业制度,到国有企业重组、国有经济战略性调整,以及设立国资委、完善国有企业法人治理结构、深化垄断行业改革等;十八大之后,国企全面深化改革,以发展混合所有制经济为突破口,相关各项改革稳步推进。党的十九大为国有企业未来改革发展指明了方向,国有企业要按照高质量发展的要求,深化改革,全面发展。企业改革发展离不开科学有效前瞻性研究,社会需



● 2018 中国企业改革发展优秀成果发布会开幕



● 国务院国资委改革办巡视员尹义省致辞

要在回顾国企改革历史、总结取得的主要经验基础上,研究企业改革的问题和路径,研究企业发展的方式和方法。

国家发改委经济体制综合改革司徐善长司长在会议上指出,全面深化国有企业改革进程中,在混改试点过程中,要努力做到坚持“重要领域”、坚持发挥市场机制作用、坚持产权保护、坚持一视同仁,充分发挥混合所有制改革在国有企业改革中的突破口作用。

工业和信息化部法规司副司长范斌表

示,创新发展是企业转型升级、提升竞争力和社会影响力的动力。我国企业应紧抓新一轮科技革命和产业变革的历史性机遇,将创新发展作为供给侧改革和经济发展新旧动能转换的重要方向,加快推动企业转型升级。

会上,北大光华管理学院刘俏院长主题演讲中提出,实现企业“从大到伟大”的转变是中国实现高质量发展的核心要义。企业发展离不开企业家,需建立科学的理性精神,通过更多、更有效的研发和对企业家精神的激



● 发布会上,为优秀成果颁奖



● 国家发改委经济体制综合改革司司长徐善长致辞

发与保护进一步提升全要素生产率,重新塑造中国经济的微观基础。

全国政协经济委员会副主任杨伟民在专题报告中提出,中国过去的高速度靠的是改革,今后的高质量也必须、也只能靠改革,以及更好地发挥政府的作用。社会主义市场经济,必须遵循市场决定资源配置这样一个市场经济的一般规律。

会上,中企研第六届会员代表大会选举产生新一届理事会,中国建材集团董事长宋志平当选第六届理事会会长。

钛动科技: 助力中国互联网企业出海推广

■ 王智汛

近期,在第七届中国创新创业大赛互联网行业总决赛上,钛动科技获互联网行业全国总决赛二等奖。短短4年,从最初的4人团队发展到如今超过200人的公司,钛动科技用自己的发展经历,见证天河速度。

为中国企业打通出海营销壁垒

移动营销随着网络和智能设备的普及变得越来越重要,如今大多数广告主必须依赖“移动营销”这一方式实现对产品、服务,甚至包括新闻、信息、数据和娱乐等内容的推广。据了解,钛动科技是一家基于大数据和商业智能(BI)提供企业服务公司,作为助力中国企业出海推广的强大推手,钛动科技的业务正迅速覆盖全球。钛动科技 CEO 李述昊表示,过去中国互联网企业出海只能依靠海外的营销公司,但如今已经不同。

“钛动科技的核心业务集中在出海刚需即广告投放上,这是基于大数据和商业智能的全球化企业增长赋能平台。最核心的技术体系有商业标签体系,把业务数据化、标签化,在不同的标签中赋予权重,通过综合性的算法做推进、预估、打分,之后再做交易。”李述昊介绍,在这个技术和服务方向上,服务于广告主,对广告主真实的用户行为进行追踪。精准、自主匹配的中国公司,目前只有钛动科技一家,海外有不到10家。

据介绍,与腾讯、阿里依赖自有流量获得用户和用户行为数据进而标签化不同,钛动科技侧重于作为第三方,对广告主的用户行为进行标签、抽样。换句话说,广告主通过“利用”自己的用户行为的精准数据,来获取商业效率的提升。

业务覆盖 200 多个国家和地区

“我认识很多很厉害的产品经理,他们像非凡的工匠,却不知道如何销售商品。通过商业智能模型(BI),他们将能够精准获取流量,找到潜在用户,从而推动业务向前发展。”李述昊称,钛动科技计划投资数亿元打造商业智能模型。谈到竞争力时,李述昊表示,他并不担心德国、以色列或美国的竞争对手。“我们有独创的优势,当我们去欧洲和美国,我们依然有很大的市场,客户对我们的需求依旧很大。”

据了解,钛动科技目前业务已覆盖200多个国家和地区,是百度、谷歌、阿里巴巴、字节跳动、猎豹、快手等公司的资深合作伙伴,2017年收入已达到了数亿元。“我们还准备上市,希望在未来几年内收入翻倍甚至增长三倍。”李述昊表示,“全世界范围内的营销推广可能价值约6400亿元或1000亿美元,这个数字还不包括目前规模约为1万亿美元跨境电商电子商务市场。通常,一家公司愿意花20%到30%的利润在市场营销上,来获得海外流量并开拓市场。”

抓准市场发展的脉搏,让钛动科技在短短4年间得到了飞速发展。2014年正式步入移动互联网国际化领域;2016年团队整合,业务规模走上新高度;2017年确定BI架构和明确业务方向极大程度增效,同年底获险峰长青、IDG等风险投资联合投资;2018年底,钛动科技搬到了上千平方米的办公室,有近20个会议室,也从最初的4人团队发展到如今超过200人的规模。此外,钛动科技获评2018中国财经峰会年度最具成长性公司,在互联网行业创新创业大赛获得全国第二名、广东省第一名。

茅台股份四大品牌同台送“猪福” 猪年生肖茅台矩阵首发日期确定

■ 戴世锦

2019年,是茅台实现千亿的关键之年。以猪年生肖酒的上市发布,打响千亿之战的第一枪。何时何地、用什么样的方式按下这场战役的启动键,备受行业关注。

矩阵登场 四大品牌组队送“猪福”

每到下半年,茅台生肖酒都是茅台最为关注的话题,这一次,茅台们翘首以盼的茅台猪年生肖酒终于来了。

12月21日,茅台、茅台王子、贵州大曲、赖茅将同台发布猪年生肖酒。相比往年,茅台的步伐提前了,更出乎意料的是四强组队送“猪福”的超强矩阵。

正式揭幕之前的彩蛋是,为猪年生肖茅台倾情献画的,是当代写实主义国画大师、国家一级美术师、中国美协会员、中国国家画院研究员、中国艺术研究院研究员史国良。而著名青年钢琴家郎朗则将亲赴发布会现场,加持明星光环。

狗年生肖茅台及狗年茅台酱香系列生酒的成功,不仅令业界惊艳,在社交媒体上也一再成为热门话题。猪年生肖酒大战,茅台如何再上层楼,可谓2019年白酒行业最具爆点效应的主线。

筹谋多时 更加注重适时消费引导

独一无二的品牌体验、用心别致的酒体设计、高超的艺术鉴赏性、卓越的收藏价值——四种属性的同步加持,让生茅台获得了极高的市场说服力。

而猪年生肖酒不仅是茅台献给万千茅台粉的礼物,更寄托了茅台自身对2019年的热切期许。元旦前集中上市,让茅台生肖酒更加注重适时消费引导,更是文化茅台的超前布局。



2019年,对茅台而言,将是迈过千亿之年的关键之年。身为千亿第一枪,猪年生肖茅台矩阵已筹谋多时。文化和服务被视为茅台后千亿时代的品牌双翼,生肖酒这样饱含文化属性的品牌营销,当然是重中之重。茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳在2018年3月即提出:“要尽早考虑猪年生肖酒的有关工作,提前设计、提前打样、提前生产,确保在2019年元旦前后发布,春节前上市,抓住‘两节’旺季消费商机。”

有浓厚文化氛围的元旦春节双节周期,绝对是白酒营销年度的第一“主打歌”。选择在元旦之前开启火线,力推猪年生肖酒产品矩阵,茅台此举无疑已将2019年的双节营销成功带上风口。

矩阵底气 双轮驱动下的品质担当

实力强大的茅台工匠团队,为猪年生肖茅台矩阵护航。

从凭借“传承时代匠心,铸就卓越品质”的质量管理模式荣获第三届中国质量奖提名奖,到240名国家级评委对市场采样的酒类产品进行盲评打分,茅台酱香酒一举拿下四个价格带的第一,充分证明了茅台工匠团队的超强实力。

近年来不少老茅台粉公认,茅台酒的口感比过去更好。口感更好,正是质量控制全面优化的结果。

2018年茅台产酒4.9万余吨,几乎是建厂时产量的1000倍。大规模扩大生产,一方面为茅台品牌带来脱胎换骨的变化,有更大的能力探究茅台酒酿制过程中的各种奥秘,提升企业服务能,同时也对生产质量把控带来巨大挑战。

而茅台工匠团队超越了这一挑战,将战力衍生至茅台酱香系列酒,凭借品质高度,赢得“双轮驱动”的全新局面。

2018是茅台文化建设暨服务提升年,茅台品牌中的文化属性在营销环节中进一步凸显,悄然改变着茅台酒在许多人心里的印象。

“夯基础、扬文化、提服务、强队伍、稳价格”,茅台销售公司组织的品牌活动向更多的人讲述茅台故事,向更多的人传递茅台温度,向更多的人提供茅台服务。

11月25日,茅台酱香系列酒完成销量2.7万升,实现销售额80.16亿元,提前一个多月,完成全年销售任务。在此之前举行的茅台酱香酒公司“2018年第四次营销顾问团会议暨市场分析会”上,表达了塑造强势品牌的强烈讯号。

品质,是茅台集合茅台酱香系列形成品牌矩阵的底气所在。

又是一年茅台生肖酒发布,酱香系列酒终于正式站到了茅台的身侧,比任何时候都更加自信。这次发布诚意满满,线上线下多个渠道联动,希望提供更好的消费体验。

12月21日,茅台生肖酒矩阵将齐刷刷送“猪福”,一场千亿冲刺就此拉开序幕。

创新引领电力配网设备领域的时代先锋徐海啸

■ 李小雨

在中国电力配网设备领域,有一位知名权威的电力配网设备专家,以其突出的专业能力和专业成就,获得了电力设备行业的肯定和认可,他就是深圳市惠程电气股份有限公司董事长兼总裁徐海啸。通过长期的市场调查和不懈的钻研努力,徐海啸带领公司研发团队拿下了四十余项国家级专利技术,这些专利技术应用到近三十款电力配网设备的研发和生产中,如交流充电桩设备、气体全绝缘环网开关设备等,这些产品遍销全国,且在海外20多个国家和地区广泛销售,创下了不菲的经济和社会效益,不仅为深圳市惠程电气股份有限公司带来了不菲的经济效益,而且为提升中国电力配网设备的研发水平作出了卓越的贡献,徐海啸目前已经成为中国电力配网设备领域杰出的专家之一,其专业能力和专业成就备受业界推崇。

作为中国电力配网设备领域杰出的专家,徐海啸主导研发了四十余项先进的国家级专利技术,其出色的研发能力受到业内的高度认可。其中,他主导研发的开关控制装置及气体绝缘

环网柜极大地简化了开关控制装置的生产工艺,提高了开关控制装置的生产效率;他主导研发的气体绝缘环网开关设备采用模块化进行设计,生产组装,生产非常灵活方便,大幅度提高了产品的生产效率,且便于产品的后期检修维护,并有效降低了产品的生产管理成本;他主导研发的“一种充电机”技术在柜体上设置进风机构,出风口和用于充电的电源模块,有效防止电源模块过热而烧坏,并且防尘和防水,兼具创新性和实用性,像这样实用性极高的专利,他近年来取得了四十项之多。徐海啸的每一项发明都使我们的用电生活多了一份便利和安全保障,用他发明的这些技术生产的产品遍销全国,且广销于海外20多个国家和地区。

作为一家致力于提供专业配网装备及综合解决方案的国家级高新技术企业——深圳市惠程电气股份有限公司,董事长兼总裁徐海啸积极带领公司研发团队不断创新,贴近生活,致力于研发兼具创新性与实用性的先进电力设备与产品,并将其主导研发的所有先进技术投入于公司的产品生产,用技术创新助力公司飞跃式的发展。在徐海啸杰出的技术研发能力和卓越的企业管理能力带的

领下,公司每年新研发生产的电力设备相关产品多达十几种,业务扩展至全国和海外20多个国家和地区,2017年和2018年上半年,公司的营业收入达到了质的跃升,2017年公司营业收入达到3.7亿元,比上年末增加58.36%;2018年上半年公司营业收入达11.6亿元,较去年同期提高了636.49%。

凭借丰富的研发经验和行业影响力,徐海啸多次受邀担任业内大型国家级项目的评审专家,如他曾受邀担任国家级示范项目“广州从化日立冷机10kV/2500kVA储能系统工程”“合肥紫蓬山中房生态旅游示范区20MW光伏发电示范项目”“扩建开关柜生产流水线项目”等项目的评审专家,对这些项目提出了专业的评审意见。在评审过程中,他利用自己在业内多年积累的丰富经验和学识,为这些项目方案提供了专业的意见和建议以及技术支持,其专业能力受到业界的广泛认可。

抚今追昔,回望徐海啸的职业发展路径,创新性、先进性、引领性是他的职业发展特点,一项项原创的专利都是他在电力配网设备研发中创新的结晶,在电力配网设备领域,他俨然已经成为时代先锋。

朱砚: 重塑礼仪培训企业的经营准则

■ 何薇

2018对于国家高级礼仪培训师朱砚来说又是繁忙而充实的一年。这一年,她依旧不停奔波于全国各地的培训课堂,对各行各业的专业人才进行权威的礼仪培训指导。作为IPA国际注册高级礼仪培训师、中国文化部艺术形象设计顾问,朱砚已经在礼仪培训领域奠定了不可替代的权威地位。从业至今,朱砚已经完成了300余场礼仪培训,培训学员数以万计,覆盖了地产、医疗、金融、物流、科技等众多领域。多年来,朱砚深耕中国传统礼仪和西方现代礼仪的研究,并在课程研发中创新性地将二者的精华相融合,赋予了礼仪文化这门学问新的生命力,以适应全球化经济发展趋势。

2015年,朱砚作为创始人,成立了成都卓恩礼仪文化传播有限公司(以下简称:卓恩礼仪)并担任总经理。在任期间,朱砚及其团队在领域内率先针对各行业的礼仪需求特点进行前期调研,并建立数据分析及长期跟踪服务机制,摒弃了僵化的授课理念,把“个性化、定制化”的礼仪培训课程研发理念真正落到了实处,得到了广大客户的一致好评。朱砚主导的课程体系打破了传统刻板、千篇一律的礼仪培训模式,填补了行业空白。

与此同时,朱砚还大力提倡寓教于乐,在与学员的互动中引导其掌握礼仪的应用。朱砚认为,只有拒绝教条式、填鸭式的理论教学,让礼仪不再浮于表面,才能实现礼仪培训真正的价值。朱砚前瞻性的培训理念及课程收获了显著的成果,为行业树立典范,也为卓恩礼仪发展成为中国礼仪培训行业的第一品牌注入了强大的驱动力。近四年来,在朱砚的领导下,卓恩礼仪不断完善自身的管理体系,提升课程研发水平和教学水平,拓宽客户网络。现在,卓恩礼仪已成长为备受业界瞩目的龙头企业。

在讲师的选择和培养方面,朱砚同样有着独到的见解。卓恩礼仪的培训专家均具备超群的综合职业素养,且在授课风格、研究方向等方面都各有所长,这与公司“个性化、定制化”的课程理念相契合。因此,卓恩团队在为各行各业提供礼仪培训服务时方可显得游刃有余。卓恩礼仪拥有全国一流的国际职业资格认证的讲师队伍,核心讲师年授课平均100场以上,服务过上千家企业,成为了行业的领军企业。

卓恩礼仪不仅在中国取得良好的口碑和广泛的影响力,还被国际注册礼仪专家委员会评为“年度最具影响力礼仪培训机构”,更与国际认证协会达成合作,被认定为国际注册礼仪培训师认证管理中心四川考评中心,为世界礼仪培训行业的进步和人才建设做出了巨大贡献。

如今,卓恩礼仪在业界有口皆碑,取得了巨大的商业成功。朱砚在业界的成果和领导才能有目共睹,她先进的管理理念和实践经验为同行提供了可靠的借鉴,重塑了中国礼仪培训企业的经营准则。

2018年1月7日,首届全球礼学应用大会暨年度颁奖盛典在上海隆重举行,朱砚在众多同行专家中脱颖而出,得到了评委会的一致认可,荣获“2017礼仪文化传播十大影响力人物”奖。该盛典是全球礼仪学领域的顶级行业大会,受到各国礼仪从业人员的关注,获奖专家均是在该领域形成示范效应的领军者。面对如潮的赞誉,朱砚却显得格外平静,她表示,未来将带领卓恩礼仪团队紧跟“一带一路”共建商业文明的步伐,顺应全球化合作共赢趋势,为礼仪文化增添新时代的特色,并将其发扬光大。

15家法国创新型企业在深寻求合作

日前,由法国商务投资署、法国国家投资银行共同发起的“中法创新发现之旅”抵深,15家法国初创公司和创新型中小企业到访,与深圳企业和机构进行交流并探讨合作。

据了解,创立于2012年的“中法创新发现之旅 French Tech Tour China”项目,旨在强化和拓展中法两国在技术创新、商业合作与交叉融资方面的交流,支持法国初创公司和创新型中小企业发展。法国方面此次带来了高新技术、数字科技和节能减排等领域的技术解决方案。据悉,该合作项目已连续6年在中国举办,今年则在数字科技领域的基础上,增加了能源效率和能源转型方面的议题。中法评审团根据企业创新水平、项目发展潜力等多项标准,选出了15家企业分别在上海、深圳、广州、香港、成都、北京等地进行商务交流。

据介绍,法国有超过1万家初创公司,大都拥有出色的工程师和强大的创新能力,是中国创新型企业的潜在合作伙伴。在此前参加过这一项目的50多家初创公司中,目前已有1/3在中国设立了公司,半数以上的法国公司与中国合作伙伴保持稳定的业务往来。(闻坤)