



《诚信载道》连载四

□ 魏建国 著

(接上期)

以上这些西方哲人的论述,也透露了西方诚信是以理性为依据、契约为表征和法律为基础的。这是因为西方的诚信是基于人们对利益的追求而产生的,在人们追求利益的过程中发现,如果求利者之间在合作中能以诚相待,按规则办事,排除主观情感成分的干扰,求利者的利益就尽可能最大化。为了保证利益的最大化,西方人更多地是用理性来处理他们之间的关系,用理性维护自己的权利与义务。同时,西方的诚信是以“利”为重要内容的权利义务关系,是市场制度中契约文化发展的产物。它将道德原则的“诚信”纳入契约精神的框架之下。

美国诚信教育在美国著名的弗吉尼亚大学,有一条规定,每个入学的新生都必须在杰弗逊的铜像面前宣誓,不得背叛荣誉体系,“我以我的荣誉担保,我没有说谎、欺骗和偷窃”。在平时的作业、论文

或者考试中,也必须要在首页上写下一段誓言:“我以我学生的名义起誓,我在这次作业(或考试)中没有给予或接受任何帮助。”美国的诚信教育是从很小的时候就开始的,他们的考试从来不需要监考老师,也不用监视器,因为只要你作弊了,就一定会被同学揭发。被举报作弊会受到严厉的惩罚,所以,在美国很少有学生作弊。或许我们会疑惑,揭发后会不会导致同学关系的破裂?但在美国人的眼里,他们则会认为这是一种正义的表现。美国的父母会在很小的时候,就教育自己的孩子:不能说谎,不能欺骗别人,欺骗是一种很丢脸的行为。

诚信教育与社会惩罚,是美国维系社会诚信的两大政策。有一则典型的案例。几年

(待续)



□ 周三春 瞿祥涛

7月7日上午,亚布力中国企业家论坛2012年夏季高峰会在武汉开幕。

这是中国企业家论坛第一次举行夏季峰会,陈东升、郭广昌等内地民营企业家大佬们悉数到场。

开幕式后,多位嘉宾进行了首场主题演讲,企业家与专家学者等热议“中三角”崛起与创新,拉开了此次峰会大幕。

经济学家张维迎:地理位置不是最重要因素

张维迎在演讲中指出,社会的经济增长怎么从规模变成一个分工、变成一个创新,要靠企业家。随着人类技术的进步,地理位置变得越来越不重要了,特别是二十一世纪,特别是飞机、高速铁路、信息技术的发展,地理位置变得越来越不重要了。

前,美国一所学校的多名学生在完成生物作业时抄录了某网站提供的一些材料,任课老师就毫不客气地判这些学生的生物课得分为零。这位老师说,第一天上课她就和学生订下协议并由家长签字认可。协议说,所有布置的作业都必须完全由学生自己独立完成,欺骗或剽窃将导致课程失败。支持她的老师们说,教育学生成为一名诚实的公民远比通过一门生物课更加重要。

更简单地说,美国的诚信体系是以严厉的惩罚来维护的。初到美国生活的外国人总会感觉美国人很傻、很天真。事实上,美国人对他人的这种信任,并不是由于他们天性善良,也不是由于像某种“信仰”,而是有符合博弈论的严厉反击为基础的:如果有谁辜负了这种信任,就会付出高昂的代价,从此很难再获得人们的信任。这里存在一个诚信积累的过

程,所以美国人不敢轻易撒谎。在西方成熟市场经济国家,每个人特别是企业家的个人信誉记录是银行和公共机构(如警察局、各种舆论媒体等)的共享信息。信息共享机制使任何企业或个人可以较为便捷地获悉与之发生经济往来关系的企业或个人的信用状况,于是,任何企业或个人过往行为留下的正斜“足迹”将伴随其终身,从而使使得他参与的交易具有接近“无限连续”的性质,这也是成熟的市场经济条件下交易行为富有效率的一个重要原因。

在以法律规范为主的西方文化中,“诚信”已不再只是简单的为人之道的一种“内在道德”,而是一种外在的法律制度,一种因其意思表示所引发的应尽义务,在程序上和实体上实现了“诚信”法律化。

责编:邓梅 编辑:林荫
版式:张彤 校对:梅健秋
2012年7月10日 星期二

QIYECHUANGXIN 企业创新

许继集团:自主创新攀登行业“珠峰”

依托国家特高压技术发展和自主创新,国家电网许继集团先后在特高压直流输电控制保护系统、换流阀设备、直流场设备以及特高压交流系统控制保护、电力电子技术等方面取得了一系列具有自主知识产权的研究成果,其中有10项技术居于世界领先水平,实现了由技术落后到“世界引领”的跨越。

□ 何宗渝 郑晓奕

世界上第一套±800千伏、500万千瓦特高压直流输电控制保护系统,第一个±800千伏、3125安光控换流阀组件,第一个±800千伏、4000安光控换流阀组件,第一个±1100千伏、5000安特高压直流控制保护及换流阀系统……

孜孜不倦量变到质变

电力在能源工业中占有极为重要的地位,电网作为电力输送和消纳的载体,是能源供应系统的关键组成部分。但以500千伏交流和±500千伏直流构成的主网架,显然难以满足未来远距离、大容量输电以及电网安全性和经济性的需要,加快建设特高压电网是必然趋势,这给许继集团发展提供了一个难得的发展机遇。

可是包括许继集团在内的中国电力装备制造企业同样面临着严峻挑战——直到2000年,生产超高压控制保护成套设备、换流阀、环流变压器、直



◎许继集团总经理李富生近影。

流穿墙套管的技术中国还没掌握。

2004年,1000千伏特高压交流控制保护系统开始研制,开发出了拥有完全自主知识产权的特高压电抗器保护装置、线路保护装置、变压器保护装置等系列产品。

2005年5月,许继集团签订国内首条以中方企业为主建设的贵广二回±500千伏直流输电工程合同,开创了直流输电重大装备国产化的先河。

经过舟山、岷泗、灵宝、贵广等重大工程的历练和验证,从±500千伏超高压到±800千伏特高压,从技术引进、消化吸收,到工程验证,再到自主创新,许继集团的创新和制造能力得到了巨大提升。

2007年,许继集团又先后中标云南至广东、四川至上海的两条世界级±800千伏特高压直流工程,在特高压重大装备国产化及自主技术创新方面实现了质的飞跃。

2008年4月,许继集团1000千伏特高压交流控制保护系统为晋东南-

南阳-荆门1000千伏特高压示范工程正式供货;2008年11月25日,许继集团参与建设的高岭背靠背换流站工程竣工投入商业运行,标志着我国电力直流工程建设、运行和装备制造水平跨入世界先进行列,并为我国首个特高压交流试验示范工程的调试、运行夯实了基础……

依靠持续的技术创新,许继集团在输变电技术领域打破国外技术垄断,研发出多个“世界第一”的产品。

攀登输变电技术的“珠穆朗玛峰”

2011年3月12日,对于许继集团总经理李富生来说是一个终身难忘的日子。这一天,世界上输送距离最远、输送容量最大、技术水平最高、设备国产化程度最高的直流输电工程——锦屏—苏南±800kV特高压直流输电工程设备合同签字仪式在北京举行,满怀激动之情在合同上郑重签字,承诺为工程提供具有工程“心脏”和“大脑”之称的换

流阀、控制保护设备及直流场设备。这标志着许继集团抢占了中国电力装备制造行业的制高点,也站上了世界输变电技术的“珠穆朗玛峰”!

李富生介绍说,与2005年相比,2011年许继集团的研发周期平均缩短了53%,项目成功率由32%提高到81%,研发损失降低了45%。

掌控特高压输电技术领域“话语权”

特高压建设还为许继集团储备了宝贵的人才资源。通过特高压以及相关产品技术领域的带动,许继集团聚集了一支6000多人组成的专业队伍,包括特高压交、直流技术,智能电网和设备研制专家,形成了在特高压输电技术领域“前有领军人物、专家指引,中有核心骨干支撑,后有人才储备”的国际化、高端化、年轻化的人才梯队,成为助推许继集团腾飞发展的中坚力量。

特高压建设也带领许继走向世界。目前许继集团为全球所有的特高压工程提供了83%的控制保护、50%的换流阀,部分水冷和直流场设备。此外,许继集团还为十条高铁提供了100%的控制保护、70%的气体绝缘开关,为中国1/3的电厂、1/4的变电站、近千座城市、近万家工厂提供了电气及自动化设备,累计为国家节约投资500亿元以上,每年可以减少3000万吨的二氧化碳排放。

凭借相关优势产品和技术,许继集团在海外重大工程中连连中标,销售收入以每年39%的速度增长!

李富生说,许继集团将坚持以振兴民族装备制造业为己任,用智慧与不断创新、超越,为国家建设和社会和谐发展作出更大贡献。

徐工集团研发中心落户德国



◎中国徐工集团欧洲有限公司6日在德国克雷菲尔德市奠基,图为徐工集团董事长王民(右二)出席奠基仪式。

□ 郭洋 艾思奇

中国徐工集团欧洲有限公司6日在德国克雷菲尔德市举行奠基仪式,该公司将成为徐工集团全球布局中最重要的研发和应用中心。

徐工集团欧洲有限公司占地164万平方米,投资3600多万欧元,功能

定位为一家尖端技术研发主导型企业,重点攻克液压阀、泵、马达和智能化控制等核心元件研制等关键技术。该公司是徐工在海外建立的第一个研发中心,同时也是其欧洲总部所在地。

徐工欧洲公司计划于2013年中旬建成并全面运营,不仅作为徐工集团在欧洲的液压与传动高端技术中

心、整机技术合作提升平台,还作为徐工顶级人才的培育中心。

徐工集团董事长王民在奠基仪式上说,徐工集团将尽快让徐工欧洲公司研发人员达到100名以上,与徐工先前并购的德国FT(Fluitronics)公司、荷兰AMCA公司两家液压阀和系统研制企业在研发及运营上形成有力的战略协同,共同突破液压零部件的高端技术,并为徐工在欧洲布局发展提供采购、投资、销售、人才等综合支持平台。

王民表示,在徐工集团的总体目标与战略中,欧洲战略十分重要。德国和欧洲技术资源丰富,代表了全球领先的研发制造水平,徐工将来在研发布局上将有更多项目扎根欧洲。

同一天,徐工集团与全球混凝土机械领军企业德国施维英公司举行了股权合作项目交割仪式,由此,徐工集团拥有施维英公司52%的股权。

光热产业争相掘金节能惠民工程 日利达高效产品 全线中标

本报讯 备受社会各界关注的节能惠民工程太阳能热水器招标日前揭晓,江苏日利达太阳能热水器有限公司凭借强大的产业规模、独特的技术竞争实力,成为太阳能热水器全国首批20家中标品牌之一。

前不久,国家发布了第二批节能家电补贴目录,继首批的空调和彩电后,入围节能补贴的冰箱、洗衣机、热水器三大类产品型号也正式发布。至此,本轮总额达265亿元的节能家电补贴产业已经全面启动。这让经历了2011年产业寒冬的太阳能热水器行业群情激奋。

作为国内高效能太阳能的领跑者,日利达早在2008年,在国内光热产业中率先提出产品能效分级,并制定出一套完整系统的产品能效等级标准,并在业内一以贯之的大力倡导。2009年,日利达作为国家太阳能能效标准主要起草单位参与编制了国家能效分级标准。日利达在行业内首家提出并建立了以提高光热转换效率为标准的高能效系统标准,独家研发的高能效集热管,实现了对长短波段阳光的全面吸收,具有高吸热率、快导热率、低散热率等极具市场竞争力的技术优势。

“作为使用清洁能源的太阳能热水器,虽然是首次纳入促进节能家电等产品消费的政策,但占据了很大的份额。”中国节能协会太阳能专业委员会秘书长霍志巨称,265亿元的节能家电补贴政策中,太阳能热水器占15%以上,近40亿元的补贴规模,约可补贴1000万台,而1000万台太阳能热水器的需求量将给行业的发展带来很大的空间。

据日利达太阳能有限公司董事长王惠余介绍,家电节能惠民工程中标的太阳能热水器推广企业的门槛非常高,包括产品的能效2级及以上水平、承诺年推广高效太阳能热水器数量不少于5万台(套)等一系列苛刻的条件。

(周日照

中国企业家论坛 武汉热议“中三角”开发与创新

对于企业家来讲,最重要的是地方的法治环境、文化环境。张维迎说湖北变成中国行政审批事项最少的地方,企业家最要做的就是做市场开发,只要事前审批是最好的,事后企业家最安全,我想湖北不需要什么地理优势、资源优势,湖北仍然会成为中国下一步增长的重要源泉。政府就是为企业家创造一个好的环境,只要这一点做好了,我想“中三角”是不是领头者并不重要,如果全国发展不好,“中三角”领头也没有意义,如果全国发展很好,“中三角”即使不领头,我们的人民生活也会越来越好。

泰康人寿董事长兼 CEO 陈东升:“中三角”的区位优势明显

陈东升说,很有意思的是“珠三角”、“长三角”、“环渤海”、“中三角”

正好形成了一个弓,中三角就在弓的中间,就是中三角和其他三角的关系。他对中部崛起有两个建议:

第一点建议,提升“中三角”竞争实力。只要有好环境,只要有企业氛围,资本是会自然聚集过来的。现在不是资本稀缺的时代,应该是一个环境公平、适宜于企业家精神成长的新时代,这也是湖北省委省政府和周边地区竞争的过程中,除了区位优势,加上环境优势,可能中部崛起会来得更快。

第二点建议,保持生产力综合成本洼地。今天“中三角”是区位优势,和长三角平等互动,我们的最大优势就是形成综合的国家价格洼地,实际上价格洼地的核心就是在人才、土地、政府效率都有优势,只有保持综合的价格洼地,才有产业自然地转移

过来,总部经济才会转移过来。

神州数码郭为:“中三角”应鼓励产业转移和科技创新

郭为介绍了科技发展的三个阶段:原子的阶段,目前所处的比特阶段,以及基因时代。郭为认为科技日新月异发展,进行创新城市、智慧城市等一系列建设势在必行。“中三角”,特别是以湖北武汉为中心的区块,面临两个重大的机遇:一个是产业转移的机遇,这个机遇不抓白不抓,抓住了对整个区域的带动效果非常好。二是科技创新的价值,武汉从科技力量,从它的的很多方面,比如教育资源在全国是领先的。

郭为说,创造一个环境也非常重要,这个环境使得企业家在这里能够把他的创新和梦想变为现实,这实际

上是一个产业升级的过程,认为“中三角”要把这两个机遇抓好,就能够使得社会的保增长,中国经济有一个更大的发展。

绿地集团董事长张玉良:地区发展要有龙头企业、龙头城市

“中三角”如何崛起?张玉良给出了三点建议:

第一,一个地区要能够快速成长,确实环境很重要,给企业家创造发展环境的氛围,创造“近商、利商”的商务环境。同时,一个地区要做强、要崛起,核心的问题是企业,企业是经济细胞,怎么崛起?中部需要大企业,也需要中小企业,行业的领先企业品牌非常强,在这里聚集是非常重要的。最后,中部要崛起,要有龙头城市,武汉责无旁贷。