

今日12版

第250期 总第8062期
统一刊号:CN51—0098
邮发代号:61—85
全年定价:450元
零售价:2.50元

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY



构筑绿色地产可持续发展的根基

◎第十三届中国国际住宅产业暨建筑工业化产品与设备博览会在京召开

2014.9.19

星期五

甲午年 八月二十六

热线电话:400 990 3393

官方微博:weibo.com/jrwb

weibo.com/jrbs

<< [P2]

本期导读 Highlights

特变电工盛装参展 第十一届中国—东盟博览会

特变电工重装参展了此次博览会，成功地向国内外来宾展现了公司引领世界绿色节能输变电技术发展方向的高新技术产品和为世界能源事业提供系统解决方案的综合实力。

<< P2

小人物 大爱心

“车坚强”程金强随重汽王牌赴云南抗震救灾小记

同样的灾难，却有不同的故事，程金强已经转变的角色，从受人捐助、帮扶的对象，变成了前去支援灾区，奉献爱心的一个普通志愿者。

<< P3

康奈新面孔

亮相“名品进名店”对接展会

由中国百货商业协会、温州市人民政府联合举办的“名品进名店”对接展会，日前在温州国际会展中心隆重开幕。

<< P3

华山来说山 赤水来说水 山水媲美黄金周

近日成都迎来两拨客人推介旅游，华山请来老腔艺人助兴，而赤水把旅游和招商引资巧妙结合。

<< P5

稻花香集团 上榜中国企业500强

日前，中国企业联合会、中国企业家协会发布2014中国500强企业榜单，稻花香集团成功入选，位列榜单第470位。

<< P6

兴文 打造独具民族特色的 旅游示范县

旅游是文化的载体，文化是旅游的灵魂，兴文县已有了高品位的自然景观，正逐步赋予景区独特的文化内涵。

<< P7



本报常年法律顾问为闫永宁律师

手机:13609110893

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用；本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金，广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号，不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。违者将受到严肃查处。欢迎广大读者及社会各界监督。

举报电话:028-68230681

028-68230659

028-87344621

举报传真:028-87325242

企业家日报社

中国制造业必须实现高端“智造” ——访江苏远东控股集团有限公司党委书记、董事局主席蒋锡培



●“迈向高端制造”平行论坛现场

■本报记者 王剑兰

本报记者日前采访远东控股集团有限公司党委书记、董事局主席蒋锡培，他提出中国是“制造大国”而非“制造强国”，更不是“智造强国”。制造要讲究苦干和巧干，中国的制造业目前只做到了苦干，不能代表未来的发展趋势，要实现高端制造。

光有苦干是不行的

“中国制造业现在已经到了必须要实现高端‘智造’的时候了。”蒋锡培斩钉截铁地说。

9月1日至3日，中国500强企业高峰论坛在重庆召开，来自中国500强企业的领导人、世界500强企业中国区的高层领导人、韩国工商界代表、国内外著名专家学者分别就“对标世界一流企业”、“迈向高端制造”、“中国企业在跨国并购”、“企业可持续发展”、“企业国际化的运营与管理”、“互联网思维与产业创新”、“国家治理能力建设与大企业国际竞争力”等主题，展开了深入讨论。

远东控股集团董事局主席、首席执行官蒋锡培应邀出席。远东控股集团总裁工作部总监助理蔡浩、远东智慧能源股份有限公司市场总监助理邓雪松陪同出席。在此次会议上，蒋锡培接受了本报记者的采访。

作为远东控股集团有限公司党委书记、董事局主席，高级经济师，全球中小企业联盟



●蒋锡培对话“迈向高端制造”平行论坛

副主席，亚洲制造业协会副会长，中国企业联合会、中国企业家协会副会长，蒋锡培还担任中国国际跨国公司促进会副会长，江苏省民营企业发展促进会会长等多个职务。

在此次“迈向高端制造”平行论坛上，蒋锡培特别谈及了中国制造业的状况与发展思路。他指出，中国现在是“制造大国”而非“制造强国”，更不是“智造强国”。制造要讲究苦干和巧干，中国的制造业目前只做到了苦干，不能代表未来的发展趋势，要想实现高端制造，有四点非常重要：

首先，要把握好人才。能否引得来、用得好、留得住全球的一流人才，将成为企业是否具备核心竞争力的关键。

其次，要构建产学研一体化。企业发展不仅需要基础研究，还要追求实际，要学习标杆从而超越标杆。企业改造肯定比创造容易，要想超越就要不断地学习。

再次，管理要到位。离开管理要做好产品，做好服务，是困难的。

最后，要以客户为中心。客户满意，企业才有价值，客户不满意，企业就没有任何价值，甚至可能造成资源的浪费。

转型升级靠创新

在接受记者的访谈中，蒋锡培进一步谈及他的发展理念。他说，必须承认，中国制造业正面临着资源危机。一直以来，中国都是世

界的制造工厂、制造大国，但随着现在制造业成本的转移，大国的地位也受到了一些挑战，中国的制造业的格局正在出现一些新的变化。“中国制造业的未来是核心技术的竞争，归根结底还是人才的竞争，不重视人才的引进，很快就会被市场淘汰。如果招不来、用不好、留不住全球的一流人才，就难以成为全球一流的公司，就无法跟国际竞争。因此企业要用全球眼光考量，在全球范围内招聘优秀人才为企业所用。”他说。

蒋锡培认为，在全球经济持续低迷的大背景下，制造业正在经历一场严冬，目前大多数制造业企业正处于这场严冬中，制造业复苏还有待时日。面对经济低迷时期的制造业发展趋势，今后的转型升级、经济发展将更多地依靠管理的提升和颠覆性技术。现在中国经济和世界的经济都到了关键的时刻，也许还没有到最困难的时候，原来的发展方式、理念都有待改变。以往30多年改革开放的成果和经验，特别是高速发展的态势或许将成为历史。今后的转型升级、经济发展将更多地依靠管理的提升和技术的创新，特别是颠覆性技术的突破来实现转型发展。

蒋锡培举例说，做电缆起家的远东控股集团，如今已涵盖了电缆、医药、地产、农化和投资五大领域，十八届三中全会决定的公布，对民营企业有着莫大的机会，而最大的挑战则在于，考验企业系统竞争力的时代已经到来。

中国经济在起步阶段，很多行业从零开始，那时候做什么都有机会，而30年后的今天，这样的机会“一去不复返”。在中国制造领域，不少企业产能过剩、技术落后，要实现商业模式的可持续发展，产品或服务适度超越用户预期才是目前的发展方向。

“中国智造”有基础

蒋锡培表示，中国的制造业历经30年的发展，为向“中国智造”转型升级打下了良好的基础。然而，行业产能过剩的问题却不容小觑，虽然这是经济社会发展的一个规律，但是政府和企业必须要重视，要尽可能的去化解这个危机。中国经济的基础是中国制造，只有把“中国智造”做好，才能为制造服务业、金融服务业等配套产业甚至是整个社会的发展打下扎实的基础。

蒋锡培相信，民营企业发展至今，很多都拥有了一定的规模，开始参与到全球竞争之中，过去拼价格、拼资源、拼效率，只要有一点优势，就能生存，“现在必须做精品。”所谓“系统竞争力”指企业家的领导力、决策力、管理能力、企业资信能力及政治判断力的综合体。

现如今中国和西方制造业的距离正在缩小，中国制造落后于西方的原因不在硬件而在软件。我们可以打造出世界顶级的装备，但是职业精神还要深入培养，工厂管理需要进一步改善；要赶上西方制造水平必须从市场环境、消费理念、制造水平、员工素养等方面全方位渗透。希望能看到我们的产品真正从‘中国制造、创造’到‘中国智造’，最终实现让‘中国智造’惠及华夏甚至全球。”

“远东控股集团以电缆主业为主，过去只要把产品生产出来卖出去，企业就能生存、挣钱，但是这种简单模式不具可持续性，往往陷入到同行互相打价格战上来。”蒋锡培说，如今企业已经定位为全球能效管理专家，实现“规划设计、施工与能效管理”一体化，从根本上帮助用户节约能效。

他认为，提升企业的系统竞争力，还要在企业内部建立更加公平的分配制度，让所有参与事业的人能够分享企业成长的成果，激发内在激情，节约更多资源创造价值，服务社会，担当更多的社会责任。“只有这样你才能赢得市场，赢得口碑。在中国做企业，光有税收、光有利润，赢不得社会的认同，也是很困难的，企业很难走远。”蒋锡培说。

谋势而动 变局终端 山东东明石化举行重点客户战略合作大会

■本报记者 赵健 通讯员 朱红勇 文/图



9月18日，东明石化集团战略合作大会隆重举行，来自山东、河南、安徽、陕西、江苏、山西、湖北、湖南、河北、重庆、四川、云南、江西等地的终端销售企业的老总和嘉宾以及新闻界共200多人参加活动。这也标志着东明石化作为国内“第一地炼”开始重新布局全国的经销网络，大力推广东明石化品牌，打造成为千亿元资产规模、千亿元销售收入的“双千亿”企业战略进入攻坚阶段。

凭着董事局主席李湘平的大胆创新、科学决策，带领干部职工栉风沐雨，励精图治，形成如今260亿元资产规模，原油年一次加工能力1500万吨，集原油加工、石油化工、氯碱化工、精细化工及建筑安装、房地产开发、油(气)批发零售、国际金融与贸易、现代物流等为一体的、股权多元化的特大型企业集团，是国内首家跨入千万吨级炼油规模的地方炼

油企业。一跃成为国内地方炼油企业的龙头老大。在刚刚公布2014“中国企业500强”排

名中，东明石化集团位居198位，比去年提升53名，在“中国制造业500强”中位居90位，比去年提升34名。

虽然东明石化拥有了千万吨的物流通道和炼油平台，但其发展中仍面临装置未达产达效、原油供应机制未理顺、销售终端缺失的现实，面对国家有关政策的逐步放宽和企业的发展需要，东明石化正按照实现“强企梦”的阶段性规划，谋势而动，全力推进销售终端建设战略，拟以菏泽市为中心，300公里为半径，在周边地区建设1000座加油、加气站，形成完整的、可持续性的产业链条；以贸易合作或股权合作等多种模式，发展一批成品油批发、零售的VIP黄金客户，确保合作方资源的稳定供应，打造区域能源供应的著名品牌，满足终端用户的真正需求，稳定市场的供应，促进区域经济的发展。



新闻热线:028-87329226

87369123

投稿邮箱:576275693@qq.com

电子邮箱:CJB490@SINA.COM

责编:方文煜

版式:黄健