今日 12 版
第 322 期　总第 8134 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

做　中　国　企　业　的　思　想　者

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

2014.12.7
星期日
甲午年 十月十六
热线电话:400 990 3393
官方微博:weibo.com/jrwbd
weibo.com/jlrbs

关注民营企业权益保障　搭建民企与政府的桥梁

中国民营企业权益保护长沙峰会召开

P2

离 2015 年 1 月 21 日
第二届中国企业家春晚
还有**45**天

本期导读　Highlights

内燃机“再造”节能高效 产业链衔接决定成败

内燃机“再造”就是将失效的内燃机重新加工制造,并使各项指标不低于原机标准,内燃机再制造代表着绿色循环的方向,并形成了巨大的产业,内燃机再制造产业将进入快速发展阶段。

P5

柳工集团:高瞻远瞩 扬国际化品牌利剑

“十年磨一剑,霜刃未曾试”,柳工新品牌内涵“极限工况 强悍设备”正是转型的最好体现。柳工这把国际化的品牌利剑,还未出鞘就难掩锋芒。

P6

“点亮”酒店工程新商机 上海照明展 2015 年春登陆申城

上海酒店照明与灯饰设计展将于 2015 年 3 月 30 日至 4 月 2 日再度登陆上海新国际博览中心,展会将聚焦酒店工程照明,创新 LED 照明以及时尚装饰照明,为华东乃至全国的专业买家提供高端、节能的照明解决方案。

P7

中国经济迈向全球化战略发展的重大时空刻度

经济运行发展系于政治、系于文化,也系于外交,系于军事。2014 年 11 月是中国经济迈向全球化的一个重大的战略时空节点,因此可说,2014 年 11 月份是中国全方位、大视角走向世界的一个重要时间刻度,是走向大G(大集团)化元年。

P01

沪港通“北热南冷”探因

2014 年 11 月,千呼万唤始出来的沪港通总算羞答答地亮相了。可惜很多人“猜到了开始,却猜不到结局”,首日交易就“北热南冷”,之后更是双双下跌。

P02

iPhone,android 手机扫描二维码下载安装
企业家日报微信公众平台二维码
企业家日报社手机客户端APP——太阳岛二维码

本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893

苏通丝绸
http://www.stjsc.cn　服务热线:0513-84889999
苏通杯全国财经好新闻大赛

GMO 迪能
GMO搪瓷承压式
多能源储热水箱
www.gmoworld.com
电话:400-880-6155

肖大启:最高境界“只做人不做事”

■ 本报记者 宗毅

三十年只做一件事

早在 1979 年生长在安徽大别山区的肖大启就开始生产地板,从 1979 年到 1985 年生产的是毛地板,1986 年到 1991 年生产的是平口地板,从 1992 年到 1995 年生产的是漆口地板,从 1996 年到 2000 年生产的是免漆、免刨地板,从 2001 年到目前为止在生产高档豪华地板。这等于是第一个阶段是毛地板,第二个阶段是平口地板,第三个阶段是漆口地板,第四个阶段是生产的是免刨地板。肖大启说,从这四个阶段来看,我已经从事地板行业 30 年了,回顾着三十年,别人是十年磨一剑,我是三十年做对了一件事,首先,从中我积累了制造地板的技术和地板中的一些文化;再次,我积累了很多客户,每个月平均下来我服务了一百个客户,三十年加起来,我拥有了千千万万个客户,他们都在关注、默默地支持着大国地板,在背后鼓励我,为大国地板加油!这是我人生当中最大的财富和乐趣!有哲人说过,“人活在世上,不知道享受,就白活在世上”,我认为,办成一件事,这就是享受!所以我在这个行业已经缔造了 30 年,将来在这个行业里面还要造 30 年、50 年甚至是几百年。

目前,大国销售额已经达数亿元,拥有 5 家独立全资子公司。产品荣获有“中国驰名商标”、“苏浙皖赣沪名牌产品”、“安徽省名牌产品”、“安徽省著名商标”、“中国地板十大品牌”等荣誉称号!企业也先后“国家级高新技术企业”、“全国守合同重信用企业”、“安徽省质量奖”企业等诸多殊荣。

创新发展 成就大国

大国,是如何一路突飞猛进,又如何在竞争中赢得市场?肖大启道出了其中的秘籍:“创新是利器”。

行业竞争是必然的,取胜的核心是企业产品创新、售后服务质量的提升。企业要始终以新的姿态、新的思路、新产品迎接新的市场挑战。具体来说,新的姿态就是真正践行消费者为上帝的理念;新的思路就是创新营销思路,切实保护消费者和代理商的利益;新产品就是要加大产品研发创新,研发更多科技含量高、款式新颖的地板产品,满足消费者的新需求。”

此外,在营销模式上,大国地板也一直以创新著称。关心地板营销的人们可能会发现,类似于“裸价行动”、“大国诱惑”、“万人团购会”、“厂购旅游节”、“大国演义”等一个个创新营销模式,在消费者中反响很好,也是大国地板营销一度成为“神话”。

作为大国的“掌舵者”,有着 30 多年的管理经验的肖大启,也有着自己独特的哲学。

他认为,成功的领导者,需要经历阶段成长。只做事的领导,事情做得到位,做得好,才有资格指导别人。又做人,又做事的领导,事情做好了,人也做到位了,下面的人才会认为这是一个体恤下属,值得大家与他并肩作战的出色领导。还有一种领导,则是多做人,少做事。把更多做事机会让给下属,给那些相信公司愿景的人,多多放权,经常培养锻炼他们,让他们和公司一起成长,这样才能吸引一大批人跟随你。

在肖大启眼里,领导者的最高境界是只做人,不做事。“把同仁培养起来后,只需要给他们制定好愿景和规划,设计好位置和舞台,就会有很多人跟随你,支持你,和你一起奋斗,甚至有很多人觉得不为你多做点事,就会觉得内疚。如果能做到这样,你就是最有魅力的领导者了。”

短　评　Observation

大力弘扬企业家的探险精神

■ 冯大中

本报 12 月 2 日头版头条刊载了浙江华美·冰熊集团董事长蒋端平先生南极探险的消息,读后令人振奋,也引人深思。

近些年来,企业家登山探险的新闻不绝于耳,前有万科集团董事长王石两次登顶珠峰,并成为世界上 10 多个完成“7+2”(攀登全球 7 大洲最高峰和徒步南极北极)的探险家之一,今天,年轻的企业家浙江华美·冰熊集团董事长蒋端平先生再次踏上了“7+2”极限探险之途。这让我们为中国企业家这种延绵不断的探险精神感到自豪。

敢于探险是企业家的必备素质之一,也是人类发展至今所积下的一笔重要的精神财富。人类社会的历史,某种意义上说,也是一部探险的历史。从猿猴第一次从森林走出,到人类在地球上不断地大迁徙,从陆地生存到海洋开拓,从地球到月亮,再到太空探测,人类总是在探险中前进着。自 1978 年 12 月党的十一届三中全会以来,中国的企业家在市场探险中诞生,在经历了一个又一个危机而成长壮大。企业家中一些人物比如王石、蒋端平在企业经营之余,更是以登山探险为乐。这是因为,登山探险较为典型地体现了企业家固有的探险精神,或者说可以更好地锤炼企业家的探险精神,促进企业家更好地经营。所以很多的企业家是乐此不疲。

当然,敢于探险绝不是盲目冒险,还需要严谨的科学态度,这是不用多说的。

今天,中国的改革开放正在继续推进,中国的企业正在不断跃向新的台阶,中国的企业家正在越来越多地出现在世界各地,在这样的时候,危险和危机在所难免,敢于探险的精神仍然需要大力弘扬。我们为王石和蒋端平等企业家登山探险行为叫好,也希望广大的企业家能够在经营中保持和发扬敢于探险的精神,把中国的企业做强做好做大,为中华民族的伟大复兴作出更大的贡献!

在本文的最后也要预祝华美·冰熊集团董事长蒋端平先生南极探险成功!本报广大的读者等待着华美“7+2”南极探险的胜利消息。

茅台葡萄酒公司人事调整 黄叶强任总经理

■ 本报记者 张建忠

近日,茅台集团公司党委和茅台葡萄酒公司董事会决定,由黄叶强同志出任贵州茅台酒厂(集团)昌黎葡萄酒业有限公司党支部书记、总经理职务。2014 年 12 月 2 日,茅台葡萄酒公司召开干部会议,热烈欢迎黄叶强同志的到来。

受茅台集团公司党委的委托,集团公司组织部副部长王维欣宣布了茅台葡萄酒公司新任党支部书记、总经理黄叶强的任职决定,茅台集团公司党委副书记赵书跃做了重要讲话。赵书跃书记在讲话中充分肯定了前任党支部书记、总经理陈支勇同志的工作业绩。陈支勇同志在茅台葡萄酒公司工作了近 11 年的时间,他严于律己、勤奋工作,将热情和汗水播撒在了河北昌黎这片茅台葡萄酒公司成长的土地上,是茅台葡萄酒公司建设和发展过程的主要参与者和见证人,工作中他兢兢业业,勤勤恳恳,为公司谋发展,为员工谋福利,和钟怀利董事长一起团结奋斗、拼搏工作,经过多年的艰苦努力,使茅台葡萄酒公司逐渐走入了稳定成长、健康发展的轨道。

新任茅台葡萄酒公司党支部书记、总经理黄叶强同志作了就职发言,他表示作为茅台葡萄酒公司的一名新兵,将尽快了解和熟悉茅台葡萄酒公司工作,在新的岗位上,勤奋努力、尽职尽责,不辜负党和集团公司领导的信任,不辜负茅台葡萄酒公司职工群众的期望,在钟怀利董事长的代领下,和广大茅台葡萄酒员工一起,团结奋进,心往一处奔,劲往一处使,以实际行动发扬艰苦奋斗的拼搏精神,在新的经济形势下不断努力探索、攻坚克难,寻找公司新的发展方向与出路,使茅台葡萄酒公司更快更好地得到不断的发展和壮大。