

新区商界

NEW DISTRICT BUSINESSES

2018年第5期
总第27期



主管：淮安经济技术开发区经济发展局
主办：淮安经济技术开发区商会

经济动态

唐道伦到企业推动工作
省信用再担保集团与开发区签订战略合作协议

特别报道

江苏韩泰向社区赠送健身器材

创业故事

从“借鸡生蛋”到全球第三
——访江苏威博液压股份有限公司董事长马金星



热烈祝贺鼎立国际大酒店荣获

“40周年功勋企业”称号
“江苏省餐饮行业改革开放



酒店介绍

淮安鼎立国际大酒店经济开发区商业圈厦门路，东面距交通枢纽——京沪高速出入口约15分钟的车程。

酒店至周恩来纪念馆和保存完好的官署建筑群——漕运总督府约15分钟车程；周围还有淮安地方特色小吃让人大快朵颐，更有大润发超市与之遥相呼应。

这里绅士般的品味、淑女般的亲切，客房拥有温馨舒适的大床，让您睡个好觉，24小时热水供应，给您释放疲劳，让您洗个好澡，丰富多样的自助早餐，让您一天精神愉悦。



订房热线：0517-80876666 0517-83798888
地址：淮安市厦门路6-1号

做好你自己

文/李林

一位企业家曾对我们讲述2年前，他濒临破产时的状态：半夜突然惊醒，满头满身的大汗，强迫告诉自己“不可能”“绝不接受”，然后再也无法入睡——整整2年。还好，都扛过去了。他轻描淡写地说。

谁能想象这背后有多少痛苦、困顿、反复地自我怀疑和挣扎？

扛住或者放弃，只在一念之间。作为商业财经媒体人，我常常描绘企业家们的关键时刻，复盘、总结、推演，自以为是地指手画脚。但是，什么是关键时刻？我们知道的往往是“已发生”，而在那个关键时刻的关键抉择，它又会对未来产生什么样的影响，大多数人只有穿过时间的迷雾才能有那么一点点感知。

每个时代都有悲观的声音。从早期的联想、万达、海尔，再到腾讯、百度、万科，中国企业的发展经历了一个又一个经济周期，哪怕是很多站在顶峰、一度风光的企业，也曾陷入增长困境，饱受诟病。

这时候，最能考验一个企业的“抗冻力”，也最能识别一个企业触底反弹的“续航力”。

无论我们有多么高瞻远瞩，都无法预言下一年下一月甚至下一秒的趋势。那么与其彷徨，与其焦虑，与其踟蹰，为什么我们不能把关注的焦点，把时间和精力放在最重要的事情上？

我们的成长究竟享受了哪些红利？未来有哪些要素是不可或缺的？我们还能做怎样的转型或是升级？对企业来说，这正是个反躬自省的最佳机会。这时候所有的嘲笑、质疑和动摇，都只是“外面的声音”。无论这声音多大，最重要的是：做好你自己。

中国有句老话，祸兮福所倚。大环境好的时候，到处都是风口和优秀的企业。一旦风口过去，很多东西就会被打回原形，真正有价值、代表未来的机会才会凸显。也许你更从容务实，你的企业将置身于更新的浪潮之中；也许你会豁然开朗，你的企业将如巨蟒脱皮般蜕变出新的生命。

沧海横流，方显英雄本色。我们当下的每一次抉择，都是未来的垫脚石。摩天大楼是一砖一石累积而成，亿万资产是一分一厘堆砌而成。决定一个企业最终格局的，往往不是起点而是拐点。坚持你的梦想和希望，坚持你的诚心和敦朴，更要坚持你艰辛的一步一个脚印的跋涉，总有回报。



主管 淮安经济技术开发区经济发展局

主办 淮安经济技术开发区商会

承办 淮安市新区商界传媒有限公司

顾问 范更生

编委会主任 解满启

总编辑 马宸清

副总编 王金

本刊赠阅范围 淮安市委、市人大、市政府、市政协及淮安经济技术开发区党工委、管委会领导；市直有关部门；淮安经济技术开发区各部委办局；开发区各企业（包括市区各专业市场、银行网点等）。

法律顾问 江苏兴宇律师事务所 许美庆律师

责任编辑 赵强

地址 淮安经济技术开发区迎宾大道9号
(中国淮安留学生创业园)

电话 0517-83927770

邮箱 XQSJBJB@163.com

网址 <http://www.hakfqsh.com>

新区商界QQ 1376574004

准印证号 S(2018)08000028

邮编 223005

印刷 淮安日报社印刷厂

卷首语

1 做好你自己

经济动态

4 唐道伦到企业推动工作

5 省信用再担保集团与开发区签订战略合作协议

6 开发区召开服务企业用工助推高质量发展新闻发布会

8 清江浦区企业家来开发区交流考察

9 共话机械产业 聚力合作未来

特别报道

10 江苏韩泰向社区赠送健身器材

11 江苏韩泰慰问淮阴特殊教育学校师生

商界论坛

12 收入分配制度或是深化改革的突破口

服务指南

14 淮安经济技术开发区企业发展服务促进中心

创业故事

15 从“借鸡生蛋”到全球第三

商界纵横

18 包装之美

20 管理比你聪明的下属一点都不难

■ 经贸茶座

- 22 我所经历的三次工业革命
- 26 房子，为何从家变成财富

■ 美食养生

- 28 冬季进补，来年打虎

■ 商海拾贝

- 30 雷履泰：创新者生存

■ 企业新闻

- 32 鼎立国际大酒店荣获“江苏省餐饮行业改革开放40周年功勋企业”称号
- 32 江苏华石农业股份有限公司入围省农产品加工“20强”
- 33 上淮动力年产21万台车用天然气发动机项目获省核准建设
- 33 西游集团多元加强品牌提升工作
- 34 农行淮安新区支行着力做好费用精细化管理
- 34 江苏大通第九届乒羽赛圆满成功

■ 好书推介

- 35 《大势将至 未来已来》
《提问的力量》
- 36 《高效沟通》
《公司管理》

唐道伦到企业推动工作



10月20日是周末。当日上午，市委常委、淮安经济技术开发区党工委书记唐道伦放弃休息率开发区党政办、经发局、财政局负责人分别到威博液压、大通机电两家企业推动工作。

威博液压是一个本土企业，近年来在开发区的大力扶持下，由小变大，由弱变强，装备水平、市场占有率、产值、利润等都有很大程度的提高，为适应企业发展，该厂加快新厂区的建设步伐，进一步扩大企业规模。今年1-9月，企业发展态势良好，利润同比增长50%以上。

唐道伦到威博液压推动工作，恰逢企业开例会。“我们是一家人。”在企业负责人的盛情邀请下，唐道伦与企业骨干们分享了自己的心得。他认为，威博液压要进一步加快新产品的研发步伐，通过技术创新、产品创新等形式提升企业的核心竞争力和产品占有率。一个企业的发展离不开人力资源的支撑。企业要学习借鉴国外的先进经验，充分发挥互联网优势，突破地理、时空的束缚，让全球的顶尖人才和先进技术为企业所用，最终让企业的产品与世界顶尖技术“同频共振”。“仅仅有人才还不够。”唐道伦希望威博液压进一步营造良好的

企业文化，激发企业员工的工作热情，增强员工的企业归属感，实现人尽其才、才尽其用的用人目标。“好装备才能有好产品。”在威博液压，唐道伦希望企业进一步提升装备水平，强化内部管理，通过装备水平的提升，促进产品质量的提升；通过良好的管理机制，促进企业规范有序运行。同时，装备水平和管理机制的优化，也极大程度上也降低了企业的运行成本，提高了企业的经济效益。

“定的小目标，挣它一个亿。”唐道伦用万达“掌门人”王健林的话，激励威博液压负责人摒弃小富即安的思想，大胆开拓，锐意前行，力争用三年时间让企业利润突破亿元大关。

在大通机电，唐道伦详细询问了企业的发展情况。他希望企业利用国家级检测中心的“金字招牌”和高质量的产品，努力做大做强，同时，他表示开发区将尽一切所能为企业创造良好的发展环境，帮助企业加快发展。

杭卫东 摄影报道



省信用再担保集团 与开发区签订战略合作协议

11月13日下午，江苏省再担保集团公司与淮安经济技术开发区签订战略合作协议，就多方面领域展开合作，共谋发展。省再担保集团公司党委书记、董事长瞿为民，市委常委、开发区党工委书记唐道伦，开发区管委会副主任刘晓松、樊昊等出席签约仪式并座谈。

唐道伦代表开发区对省信用再担保集团长期以来对开发区的关心支持表示感谢。他说，近年来，开发区立足自身实际，提出聚焦招商和服务招商两大任务，实施产业集聚提速、城市品位提升、民生福祉提档和干部素质提高四大工程，全力推进3+2特色产业，全力加快转型升级、推进二次跨越，受到社会的广泛赞誉。

"一个地方的加快发展，离不开金融的保障和支持。"唐道伦指出，省信用再担保集团，一直致力于金融业务创新、服务地方发展，是再担保"江苏模式"的开创者，也是国内极具影响力的行业标杆。他希望省信用再担保集团进一步给予开发区更多专业指导、政策倾斜，支持开发区做大做强。

瞿为民高度评价了淮安经济技术开发区的发展成就。他说，开发区勇于创新，敢于尝试，在金融管理、金融创新、超前谋划等方面走出适应自身发展的一条新路。开发区创新机制，创新理念，赋予自身更强的发展动力和活力。他希望省信用再担保集团能与开发区在最大的范围内展开合作，实现共同发展。

杭卫东 摄影报道





开发区召开服务企业用工 助推高质量发展新闻发布会

11月7日下午，淮安经济技术开发区召开服务企业用工新闻发布会。新华日报、新华网、淮安日报、淮安新闻网、淮海晚报、淮安电视台等新闻媒体，以及开发区相关部门、单位负责人等参加了此次新闻发布会。开发区党政办主任胥明义主持。

发布会上，开发区人力资源与社会保障局局长李阳解读开发区在服务企业用工助推高质量发展方面的工作开展情况。

近年来，开发区深入推进“四大工程”，紧密策应“两大任务”，在解决企业发展急需的技能型人才和招工送工方面，始终坚持“市场主导、企业主体、政府助推”的招工服务理念，以实现企业动态“零缺工”为目标追求，主动

出击，靠前服务，积极主动帮助企业拓展招聘渠道，构建人力资源“蓄水池”，为促进企业高质量发展，助力开发区二次跨越提供了有力的人力资源保障。

坚持市场主导方向，大力发展人力资源服务产业，引导企业走市场化用工道路。开发区积极培育市场主体，大力营造宽松的市场氛围，人力资源服务机构数量以每年20%以上的速度增长，一批知名品牌机构、省级骨干企业和诚信服务机构脱颖而出。开发区出台促进人力资源服务产业加快发展的政策文件，筹建全市第一个人力资源服务产业园，将充分发挥园区集聚人力资源服务产业、聚集人力资源的优势，引领全区人力资源服务产业进一步发展，助力



人力资源服务产业新高地加速形成。

坚持企业主体地位，发掘企业自身潜能，不断增强企业的“造血功能”。不断加强培训和引导工作，解决企业招工主体意识淡薄，人资部门缺失、人员业务水平不高等问题；大力推行“以工带工”的招聘模式，通过采取不同的激励政策，发挥企业员工“千军万马齐招工”的重要作用，提高企业自身招工能力；成立了全市首家人力资源管理协会，通过行业协会这一平台，加强企业之间合作交流，解决用工问题。

坚持优质服务为先，搭建优质服务平台，助力构建人力资源“蓄水池”。创新“属地管理、专人帮办”的网格化招工服务形式，“招工服务110”制度让企业享受到便捷高效的服务。在全市率先开发了企业用工信息服务管理系统，为用工服务提供“大数据”支撑，建成开发区人力资源新市场，与全国其他城市的人力资源市场开始合作，网上人力资源市场开始招聘，区内区外互动、线上线下联动的招聘新格局正在形成。同时，还开辟劳务合作基地，搭建稳工平台，推进技能型人才加速聚集，大力开展政校企合作工作，帮助重点企业与市内职业院校建立校企合作关系。

下一步，开发区将继续加快人力资源服务产业园建设，健全人力资源服务机构门类，丰富人力资源服务产品，加强人力资源服务行业诚信体系建设。逐步发挥市场在人力资源配置中的决定性作用，促进人力资源服务产业加快发展，营造优质的人力资源市场环境，提升招工服务质量，加快高技能人才培养步伐，为开发区企业高质量发展集聚更多的高质量人才。

杭卫东 杨乐军 史文轩 摄影报道



清江浦区企业家来开发区交流考察



11月10日上午，清江浦区政协副主席、工商联主席尹希海率清江浦区企业家一行18人来淮安经济技术开发区交流考察。管委会副主任刘晓松和区商会负责人陪同考察。

来自开发区各行业、具有一定代表性的10位企业家代表与清江浦区企业家举行了座谈会。会上，刘晓松对清江浦区企业家们的到来表示热烈欢迎，并向考察团介绍了开发区的基本情况以及未来的发展规划。他表示，开发区高度重视优化发展环境和提升服务水平，希望通过此次考察，进一步增进双方的了解，增强合作，能让各位企业家有在开发区投资兴业的冲动。同时也欢迎更多的企业家来开发区考察，寻找进一步合作的机遇，实现互惠共赢。两地企业家分别介绍了各自企业的运营情况，分享了创业的心得，对开展两地企业间的交流表示了极大兴趣。



座谈会后，清江浦区企业家一行考察了江苏晨露集团有限公司和江苏汉邦科技有限公司。考察团一致认为开发区上下坚持“转型升级、二次跨越”不动摇，解放思想，克难攻坚，经济社会呈现良好发展态势，有巨大的发展潜力和无限商机。

开发区商会、清江浦区工商联还约定双方建立定期互访机制，搭建两地企业界合作共赢的平台，为助推两地区域经济健康协调发展做出积极贡献。



开发区机械行业配套对接会

共话机械产业 聚力合作未来

11月19日下午，由区经发局和区商会联合主办的开发区机械行业协作配套对接会在淮安威灵电机有限公司举行。

这次对接活动是区经发局和区商会在总结以往多次举办的不同行业协作活动经验基础上精心组织的，与以往相比进一步体现了专业性、针对性和实效性。对接会包括参观、展示和推介环节，其中推介环节筛选了数家具有代表性的供应企业和采购企业介绍各自的产品、服务理念、企业需求等内容。参会企业推出的协作配套项目包括漆包线、金属构件、减震器等十多类产品。通过现场交流促进企业间的认知，达到精准配套对接效果。

与会企业一致认为对接会推动了开发区机械行业协作配套良好氛围的形成。参会的大企业负责人明确表示，大企业有责任和义务带动区内中小企业发展，提高地产配套率和协作配套水平，从而促进区域经济更好更快发展；中小企业代表表示，搭建这样一个平台，为他们提供了直接和上游大企业对接的机会，增强了他们把企业做大做强的信心。

区经发局负责人在对接会上表示，加强区内企业合作，可以缩短配套半径，实现成本优化，更有利于提升企业竞争力。同时要求中小企业必须尽快提高配套能力和水平，自强自立，深入了解大企业需要，进而学习和钻研技术，精细管理，追求高质量高效率，确保协作配套契约信誉。

威灵电机、大通机电、卧龙电气、敏安汽车、威博液压、江苏清拖、金鑫传动、天宇伟业、协盛电器等21家区内机械行业企业参加对接活动。



江苏韩泰 向社区赠送健身器材



11月30日，江苏韩泰轮胎有限公司参与周边社区共建活动在淮安经济技术开发区金禾苑小区举行，江苏韩泰为社区居民赠送了价值6万元的健身器材和儿童游乐设施。江苏韩泰副董事长、总经理李圭烽，党委书记、董事副总经理、工会主席马宸清，开发区东湖办事处书记李玉林及社区干部出席仪式。

李圭烽说，江苏韩泰是最早落户淮安的外资企业之一，在开发区建厂的时候，周边都是农田，没有住宅区，但是随着淮安经济的飞速发展，现在公司周边布满了小区，如何建立好与居民的关系成为我们工作的重心之一。近年来为了响应国家对环保工作的要求，提高周边居民的满意度，我们已投入1.7亿元用于环保设施建设，并且还将继续投入更多的资源用于环保工作，相信会取得更好的治理效果。周

边社区的居民是我们的好邻居，我们应该为小区的建设出一份力，这次给金禾苑赠送健身器材仅仅是一个开始，向后我们将加大对周边社区共建工作的投入，让邻居们更好地享受到企业发展的红利。

李玉林说，多年来，江苏韩泰为开发区的社会经济发展作出了积极的贡献，尤其是近年来对环保工作的投入很大，改善效果有目共睹，是一个负责任的企业。企业在自身发展的同时，一直热心于社会公益事业。积极调查周边社区的需求，努力改善大家的居住环境，建立好良好的企民关系，实现经济发展与百姓满意双赢。

活动现场，居民体验了健身器材和儿童游乐设施，大家认为江苏韩泰赠送的这些设施极大丰富了居民的娱乐生活。



江苏韩泰 慰问淮阴特殊教育学校师生



12月18日，江苏韩泰轮胎有限公司和淮安市慈善总会共同走进淮阴特殊教育学校进行慰问，向学校捐赠了价值5万元的自闭症儿童康复器材。江苏韩泰副董事长、总经理李圭烽，党委书记、董事副总经理、工会主席马宸清，淮安市慈善总会副会长蒙卫东等出席。

淮阴特校翟校长代表全校师生对各位领导的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢。他说，大家百忙之中冒着严寒、带着深切的关怀和温暖莅临学校，让全体师生倍受鼓舞。近年来，淮阴特殊教育学校在淮阴区委、区政府和教育局的支持下、在社会各界爱心人士的帮助下，办学条件不断改善，目前有在校学生142名，还承担300名其他学校特殊学生的教学指导和70名上门送教学生的教学工作。学校不仅关注孩子们的现在，更着眼孩子们的未来，努力使残疾孩子们生存有意义、生活有质量、生命有希望。学校正计划筹建残疾儿童教育康复中心，建成以后致力于言语、脑瘫、唐氏、自闭症等儿童康复理疗。在

这个节点，江苏韩泰的爱心捐赠极大地增强了学校办好教育康复中心的信心。

李圭烽希望同学们在社会各界爱心人士的帮助下，在特殊学校老师的教诲下，好好学习，将来做一个栋梁之才。江苏韩泰将一如既往的支持社会公益慈善事业，积极履行企业社会责任。

淮阴区教育局负责人对江苏韩泰支持淮阴特殊学校康复基地建设表示感谢，相信在社会各界关心下，淮阴区特殊教育学校会越办越好。

李圭烽、马宸清、蒙卫东等共同为淮阴特殊教育学校康复基地揭牌。



收入分配制度或是深化改革的突破口

文/盘和林



盘和林

知名青年经济学者，
财政部中国财政科学研
究院应用经济学博士
后，中南财经政法大学
管理学博士。

在改革开放逐渐进入改革的攻坚期，深水区，作为基础的收入分配制度也就成了攻坚克难的突破口，可以说，进一步深化收入分配制度改革是建立社会公平的基础。

12月18日，庆祝改革开放40周年大会在北京隆重举行，习近平总书记等出席庆祝改革开放40周年大会。

巍巍华夏，泱泱中华，在过去的百年间，从衰落走向了富强。百年间，我们从封建走向资本，又由资本跨向共产，虽受尽苦难与折辱，但终究建立起了庞大的东方帝国。从新中国的建立到所有制改革的结束，飞速成长间我们有过彷徨、有过狂妄。但当历史的脚步匆匆行至80年代后，当我国开始对社会发展进行更加深刻的思考后，1978年，党中央拉开了改革开放的大幕，从摸着石头过河到社会各项体制建设的完善，40年的时间，我们使世界上五分之一的人口不再受限于温饱，靠着快速的发展成为了世界第二大经济体。

回首40年发展，对历史的探索

也逐渐形成了一条改革的主线，经济基础决定上层建筑，我们在1978年做的最正确的决定便是扭转了对中心的定义，也正是阶级斗争向经济建设的转变开始让我们为发展思考，最终形成了现今中国特色社会主义经济体制。

经济制度对很多人来说是个看不见摸不着的东西，简单的来说经济体制包含着资源占有制度安排、资源配置的制度安排、经济运行的支持系统。而这其中离我们生活最近的便是资源配置的制度安排。在过去的40年间，我国的资源配置制度，特别是收入分配制度所面临的问题之复杂，所走过的道路之曲折，所承载的使命之沉重，所发生的变化之深刻，所取得的成果之显著，是世界范围内十分罕见的。

建国初期，由于刻意追求公平，出现了企业，个人吃“大锅饭”的平均主义，十一届三中全会一改不合理的分配制度，开始建立以承包为主的各种形式的经济责任制，使权、责、利相结合，国家、集体、个人三者的利益相统一，职工劳动

所得同劳动成果相联系，极大的激发了劳动人民的热情；之后随着社会主义市场经济的逐步建立，我们开始认识到，肯定按劳分配以外的多种分配方式是鼓励创新，鼓励发展的重要举措，而鼓励了除按劳分配外的其他分配制度，也是探索中国特色社会主义分配制度的一大进展。

而今，我国基本形成了以按劳分配为主体、多种分配方式并存的收入分配制度，并允许和鼓励生产要素参与分配。收入分配制度自改革开放后走过了40年春秋，整体而言，收入分配制度从最初的简单公私分家走向整体通盘考虑，从城乡差异走向统筹规划。其实，我们可以从个税改革一窥收入分配制度的变迁，今年年中更是个税更是再次上调起征点，并明确强调提低，扩中，调高，40年来，随着收入水平的不断上升，个税的改革不断的向前推进。靠着累进的税率个税改变影响着居民可支配收入，刺激着居民的生活消费。同时，个税还能够平衡收入的不均，改善贫富差距。特别的，我国常年居高不下的基尼系数也对个税的调整提出了迫切的要求。

然而，税收的收入再分配效应是体现在收税的累进性与平均税率两方面的，以不断提高的起征点为切入点来看，一方面，起征点不断的提高很大程度增加所得税的累进性，从而使税收更多的来自于富人；但另一方面，免征额的上升又带来平均税率的下降，反而造成了整体社会税负的下降，即减轻了整体税收规模。数据显示，我国有近40%的人月薪收入依然低于之前的起征点3500，这意味着新个税的调整仅仅是减轻了中高收入人群的压力，而对

低收入者影响甚少。不过，即使不少证据证明了此次改变一定程度抑制了收入的再分配效应，但出于对中产阶级以及国内消费能力的保护，起征点的提升对社会经济的发展还是起到了积极的作用。

除了个人层面，企业层面同样也在不断的探索，营改增的推行，不仅完善了流转税的体制建设，同时也加深了社会相关产业的协同互联，而更重要的是，随着企业相关税收的改革极大的促进了国有民营之间的公平竞争。

其实，不管是单项还是整体的税改都代表了国家对社会公平考量。当然，税改仅是收入分配制度改革的缩影，但足以证明收入分配制度在深化改革中的重要地位，而在改革开放逐渐进入改革的攻坚期，深水区，作为基础的收入分配制度也就成了攻坚克难的突破口，可以说，进一步深化收入分配制度改革是建立社会公平的基础，是推进小康社会完善的关键拼图，也是进一步发挥市场经济活力的必经之路。





淮安经济技术开发区

企业发展服务促进中心

为切实提高企业服务质效，深化服务机制创新，提高帮办服务水平，推动服务型政府建设，淮安经济技术开发区专门成立企业发展服务促进中心，建立专业帮办服务队伍。中心秉承“用心用情服务、用智用力帮办”的宗旨，为企业提供“全方位、保姆式、零距离”服务，发挥政府与企业之间的桥梁和纽带作用。

一、服务理念

坚持“项目为王，企业至上”的服务理念，以企业需求为导向，帮助企业解决实际问题，为企业发展保驾护航，推动区内企业快速健康发展。

二、服务对象

淮安经济技术开发区辖区企业。

三、服务功能

政策咨询：宣传、解读、传递国家、省、市、区扶持企业发展政策，针对不同企业，“一企一策”，提出合理化建议。

金融担保：建立银行、创投、小贷、担保、融资、租赁、保险等机构于一体的科技金融超市，为中小科技企业提供完整的金融服务。

科技创新：指导企业科技创新，帮助企业申报国家、省、市、区各类科技项目，为企业提供知识产权服务，鼓励企业进行企业认定和产品认定。

法律援助：为企业接洽相关法律服务机构，为企业提供与其业务活动有关的法律咨询，在企业和法律服务机构之间搭建交流平台。

人力资源：满足企业高层次人才创新创业需求，为企业提供经营管理、紧缺人才和高技能人才等培训服务；服务企业员工户口迁移、家属落户、子女就学等事项。

市场开拓：引导企业开拓国内外市场，参加省、市组织的行业展会，帮助企业争取商务引导资金。

经营保障：协调相关职能部门，帮助企业解决实际困难，保障企业生产经营。



企业发展服务促进中心
服务电话：0517-83101110

从“借鸡生蛋”到全球第三

——访江苏威博液压股份有限公司董事长马金星

本刊报道组



在我国的液压动力制造行业,江苏威博液压股份有限公司可谓是大名鼎鼎,无人不知,无人不晓。这家坐落在淮安经济技术开发区的股份制企业,是我国液压动力单元产品的研发、制造及服务的专业化高科技企业,生产的余种系列液压动力单元产品,填补了国内空白,结束了该产品长期以来依赖进口、受制于人的历史。产品主要服务于电动叉车,电动物流车,汽车举升机,工程机械,医疗机械,残疾人设备等领域。目前主产品液压动力单元国内市场占有率超过30%,排名“全球第三”。





公司创办人马金星是南通人，1991年大学毕业后，被分配到淮阴机械总厂从事齿轮泵生产。2003年企业改制，马金星决定自主创业。当时，国内液压动力产品主要靠国外进口。经过市场调研，马金星敏锐地意识到，从齿轮泵这一单个元件的生产，转向主攻液压系统，市场潜力巨大。

不过，马金星坦言，15年前，他并不曾预见，当初自己借国企改制“东风”，“下海”自立“门户”，带着一支不过10人的团队，创办的威博液压股份有限公司，如今成了淮安经济技术开发区这片土地上的实体经济“小巨人”。

从创业初始，马金星就始终坚持“科技是第一生产力”的宗旨，坚持“以自主创新为主，产、学、研相结合”的技术创新模式，在依靠自身力量的基础上；积极与“浙江大学”、“合肥工业大学”、“中国科学院长春应用化学研究院”等国内多家科研院所进行产、学、研合作。同时，聘请科研院所的专家教授担任企业顾问，为企业的技术创新提供支撑，使企业始终站在液压动力创新开发的前沿。公司还采取“请进来，走出去”的方式，邀请专家学者来授课，担任技术顾问，选派技术骨干到大专院校进行培训和进修，取得了显著的效

果。从而培养出一支素质高、专业技术全面、善于创新，勇于科技攻关的专业技术人才队伍。

起步阶段的威博液压，在资金上并不富裕，除了缺资金，还少人手，没设备，凭借信誉，马金星走的是“借鸡生蛋”的路子。随着业务日渐增加，原来租用的厂房经常不能满足业务开展的需要，“公司光‘搬家’就搬了4次，直到2012年，才终于有了25000平方米自建厂房”马金星说。第二年，威博液压顺利晋级国家高新技术企业行列，“威博”品牌也获评为江苏省著名商标。

在液压动力产品市场，威博液压的迅速崛起，引起了国外同行、全球液压动力产品生产行业“巨头”的关注。2013年，该“巨头”找到马金星，希望收购威博液压。“反复找我谈判，前后持续了三年时间，我始终没同意，”马金星说，“道理很简单，一旦被收购，他们全球的垄断地位将更加稳固，而我们国内同行与液压动力产品市场必将遭受重大冲击，这种有损国家利益的事，威博液压坚决不干。”

威博液压有“骨气”，更有“志气”。由于每年将销售收入的5%用于产品技术革新，自2016年起，威博液压的发展“快马加鞭”，销售收入呈现出惊人的“三级



跳”节奏：从2016年首次突破亿元大关，到2017年销售收入完成1.5亿元，今年有望跨入2亿元台阶。

公司壮大了，员工得到了提升与发展，马金星开始规划公司向规模化、国际化发展，加速公司公众化发展。“公司要做大做强光靠我们的实体经济是不够的，我们需要将实体经济与资本经营相结合。”马金星说。威博液压加速了对上市发展的进程，率先实施员工的股份激励。2017年3月，威博液压成功登陆“新三板”，首轮融资3200万元，为企业二次创业带来了“底气”，也注入了“催化剂”。目前，威博液压的员工总数，已从创办之初的不到10人，增加到了现在的260多人。近几年技术改造累计投入3000万元，进口各类自动化加工设备，新增四台机器人，实现了向智能化工厂过渡。

“企业进入二次创业阶段，我们将在未来三年内，把现有产品生产品类拓展至电机、齿轮泵阀、液压动力单元和伺服液压系统，准备投入1.5亿元用于软、硬件升级，”马金星高兴地说，“开发区党工委、管委会给予了我们最大的发展支持，明年威博液压将第五次“搬家”，迁入总投资5亿元、总占地160亩的新厂区，为2020年销售总额突破3.5亿元、2021年力争实现主板上市奠定坚实基础。”

在和马金星交谈中，我们发现，他平静的目光中透露着睿智，质朴的微笑里饱含着真诚，带着磁性的话语

中蕴含着智慧和胆识。

“我，没有高的学历，也没有殷实的家境。靠的只是自己的刻苦与努力，以及永不放弃的毅力。我常说只要本着不懒、不贪、不狂、每天进步一点的精神，就没有办不好的企业！感谢这15年来一路上陪伴我共同前进的员工，感谢这15年来一路上陪伴我共同进步的家人，更加感谢这15年来一路上国家政策的扶持与帮助。我始终告诉自己我还在路上，需要不断的学习与努力！”马金星动情地说。





包装之美



老话说：人要衣装佛要金装。这话是什么意思呢？就是抛开单一的个体本身，还要通过合适的包装来匹配自身的价值。商品自出现以来与之相配套的一定是包装。以酒来说，最早的包装是陶瓷器，不论品相好坏，但都是作为包装出现的。再到现代的酒品包装，除去容器包装外还出现了外包装，纸盒、编织物、木制品，无论什么材质都是为了衬托酒品本身的价值而存在的。

有些人说，只要东西好，根本不必在乎用什么来包装。那么我想问，一瓶精致包装的美酒和一只破碗盛来的好酒，你更愿意品哪一样？人类自古以来都是审美性动物，虽然有人说心灵美才是真的美，那是固然，我并不否认，可是在这个人口众多、发展速度极快的世界，还有谁能花那么多的时间去考究你的心灵到底美不美？如果不能以第一眼去吸引注目，如果不能以美的外表去吸引人，我想即使再美的心灵也会被埋没在时间里。

市面上销量好的产品一定是：产品质量本身过硬+包装设计一流。因为现在市场经济的发展趋势是：全球距离缩小，同类产品竞争增大，所以，要想在同类产品中脱颖而出必须要在第一眼就给消费者一个购买的理由。再以酒为例，在一众酒商都以普白料、高白料、精白料玻璃、水晶料玻璃做内包装，以纸盒为外包装的时候，酣客别出心裁，以更加精细、健康的乳化玻璃、瓷坛做内包装、木箱做外包装，这样的思路必定会吸引消费者，在其他酒厂也开始打起木箱包装的主意时酣客又开发了微型酒窖（木箱中加入酒糟，让酒在出厂销售中仍旧不断发酵，纯粮酱香酒只能越陈越香）。酣客的酒是以良心为本古法纯粮酿造的酒，包装的宗旨是：迎

合人类恪守伦理。在一众人都崇尚包装加法的时代酣客却推崇了以内涵为主的极简包装法。酣客的发展方向一直都是：紧跟行业的风向，但是要成为这个风向里的指向标。

好的产品包装可以提升消费者的审美能力，而不好的产品包装不仅是在消耗我们的审美还从很大程度上丑化了社会发展势态。我们常说“好马配好鞍”，好的产品自然要配好的产品包装。包装之美，应该是通过一个简单的形态来让消费者产生愉悦、美好的感受，产生强烈的购买欲，甚至在产品使用过后还能将包装保留下来。这种美并不是喧宾夺主，而是与产品形成相得益彰的双美。





管理比你聪明的 下属一点都不难

文/丽贝卡·奈特

你可能回答不出下属提出的问题，甚至你可能连问题都没听懂。

最优秀的经理人雇用聪明人为自己工作。但如果你的直属部属比你聪明，怎么办？你如何管理经验比你丰富、知识比你渊博的人？如果你的专业知识水准比不上他们，你要如何指导他们？

走上领导岗位后，如果新的职责范围超出你的知识领域，会是很可怕的事。你可能回答不出部属提出的问题，甚至你可能连问题都没听懂。

如果你是技术专家，你会知道自己对组织的价值，但如果你没有相关领域的专业知识，或没有“最强的”专业知识，你会担心“我的价值是什么？”。

要找出这个问题的答案，你需要改变心态。你的角色不再是个人贡献者（individual contributor），你的职责是建立所需的环境和条件，让部属发挥，通常这表示在你的部属可能经验比你丰富、资讯比你先进、专业知识也比你强。一开始这点可能会令你对专业方面感到不安，但是，对你的未来是好兆头。你在组织中的职位越高，别人就越期望你做出你可能没有直接经验或专长的决定。以下一些诀窍可让你顺利度过这个调适期：

面对你的恐惧

你可能会怀疑，自己是否有能力管理经验或专业技能比你好的人，为此感到担忧或没有安全感是很合理的。职责会激发情绪，如果你领导的团队比你更了解日常工作，那很可怕。第一步是要思考，你的恐惧是否有事实根据。如果没有人直接或间接对你说过任何事情，你就必须更深入地检视并问自己：这种恐惧来自哪里？忽视自我怀疑的感受是危险的。一方面，如果你感觉受到威胁，其他人也会注意到这个迹象。另一方面，如果你对于指导某个比你有经验的人感到不自在，最后你可能会避开那个人。

寻求建议

可考虑去和可能遇过类似挑战的其他经理人谈谈。和同事、企业教练及导师谈谈你对自身能力不足的感受与恐惧，会让你感觉比较不孤单，也能得到一些关于如何处理那种情况的想法。和你的上司坦诚讨论这个情况，可能也很值得。说出你的忧虑，问他为什么挑选你担任这个职位，以及你做了什么贡献。这不是要“博取赞扬”，想要得到上司的肯定并没有什么错，而且上司的回答可让你深入了解自己的长处，

以及你部属在成长发展方面的需求。

了解情况

在以前的组织中，上司是老师，员工则学习，并且去做上司交代的事。今天，学习是双向的。告诉部属你要向他们学习，然后刻意创造机会，让你能向他们学习。你不需要成为技术专家，但你需要知道得够详细，才能知道问题出在哪里。找一天或数小时待在团队成员身边，然后“问很多愚蠢问题”。了解他们担心什么、陷入什么困境，以及他们可向谁寻求协助。

深入了解你的人员在做什么，这对他们是极大鼓舞。

直面任何问题

如果你的团队成员担心你的领导能力，或者你听到办公室里有恶意的流言蜚语，你应该直接面对这个问题。如果有直属部属公开对你表示敌意，或想要争取你的职位，你应该诚实面对，并“愿意示弱”。你可以这么说：“我知道你的经验比我多，专业知识比我强，我了解你担心这件事。”不要陷入“试图保护自尊”的状况。相反地，要带着好奇心接触对方，谈论“你能做些什么来协助满足他的需求。”记住，你的目标是——弄清楚你们要如何共事，和你如何支持你的员工。

交换反馈意见

如果你没有技术专长，却想要对直属部属的专业领域提供反馈意见，这是愚不可及的。所以，要针对你有权威和适合评论的领域，提出你的意见。找出最重要的问题，表达时要很具体，你可以说：“我想和你谈谈你和销售团队沟通的方式。”你要举个例子，谈谈发生了什么事，结果如何。但是务必要征询部属的意见，而且来自部属的意见要跟你给的意见一样多——清楚表明你也很乐于接受反馈意见，这样一来你们双方都会进步。

增加价值

领导者获得信誉与信任的最好方法，或许是展现“你为团队增加的价值”。价值可能是——你如何让人们团结在一起，如何运用你的人脉完成工作，如何和利害关系人沟通，或你提供了更宽广的观点。你也应该表现出很希望帮助部属推动职业发展。你应该问部属：“你想担任什么职位？你想学些什么？你需要我怎样帮助你？”

你不必成为部属的导师，但必须协助他成长发展。

给员工空间

身为领导人，你最重要的责任之一是创造让人才得以发挥的环境。你必须学会放手，从旁协助部属做事。你不再需要成为团队中最聪明的人，而是要腾出空间。你的手得持续悬在团队的上方，像父母协助幼儿学习走路，你要在场，但不要一直握着孩子的手。告诉团队成员你何时必须向高阶领导人提出进度报告，如果直属部属知道你为什么要深入探究细节，他们会容忍你这么做。但若你没有解释原因，他们就会觉得“你不信任我吗？”。

展现自信，但不要过头

有时你会觉得陷入困境难以脱身，要紧的是展现适度的自信。但是有一个平衡点。如果你给人的印象是过分自信，部属就不会信任你，而会认为你傲慢自大。同样地，如果你看起来非常害怕，他们也不会认为你值得信赖。主管的架势（executive presence），是你必须培养的气质。没有秘诀，就是要冷静沉着、值得别人尊敬。认真看待自己和他。要知道何时应该追究细节，何时不需要。当你的团队看到你和其他高阶领导人在一起时，你表现得泰然自若，你会得到他们的赞许。

我所经历的三次工业革命

文/张维迎



西方发达国家像我这样年龄的人，当他们出生的时候，前两次工业革命早已完成，只能经历第三次工业革命，但作为中国人，我有缘享受“后发优势”，用短短的40年经历了三次工业革命，走过了西方世界十代人走过的路！

我的第一次工业革命

1959年秋，我出生在陕北黄土高原一个偏远的小山村。在我出生的时候，除了共产党的领导和人民公社是第一次工业革命的产物，当地人的生活方式和生产方式几乎没有受到第一次和第二次工业革命的影响。我出生的窑洞是什么时候修建的，我父亲不知道，他的父亲也不知道。

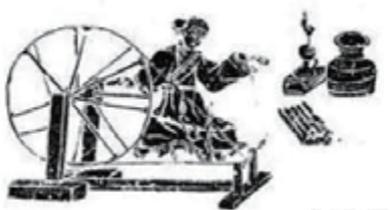
在我年幼的时候，我穿的衣

服和鞋都是母亲手工纺线、手工织布、手工缝制完成的。我至今仍然能回想起，我睡梦中听到的纺车发出的嗡嗡声和织布机发出的吱吱声。

纺织业是人类最早的工业。手摇纺车在汉代就普遍使用，母亲使用的纺车看上去与汉画像石上的纺车没有什么区别。母亲用的木制脚踏织布机是印度人在公元500年至1000年间发明的，大约在公元11世纪传入中国（也有专家认为是中国人发明的。英国人约翰·凯伊于1733年发明了飞梭，在接近1760年的时候，飞梭在英国已经普及开来，但200年之后，母亲仍然不知道有飞梭，所以不仅织布速度慢，而且只能织出窄幅匹的布，一条被子需要好几块布料拼接而成。

上大学之后，我就不再穿母亲用土布缝制的衣服了。后来，家里的纺车和脚踏织布机也被当作柴火烧了。

纺和织是棉纺织业的两道主要



工序，但在原棉变成能纺纱的原料之前，还需要一些其他工序，其中一项是梳棉。梳棉就是通过疏松、清理和混合，将棉花纤维变得连续可纺的工艺。母亲纺纱用的棉卷是父亲用梳棉弓梳理的。根据李约瑟的考证，梳棉弓（carding bow）是印度人在公元2世纪发明的。梳棉弓在我们当地被称为“弹花弓”，弹花算是一门小小的手艺，能赚点小钱，父亲是从他的四舅那里学到这门手艺的。

“文革”初期，父亲和他四舅及另一个人合伙买了一台梳棉机，存放在离我们村25华里的镇上，逢集的时候就提前一天去镇上弹棉花。梳棉机比梳棉弓的效率要高好多，每次干两天活，每人可以赚到三四块钱，这在当时算一笔不小的收入。可惜好景不长，后来政府搞“割资本主义尾巴”运动，他们的生意就做不成了。

1979年，村里搞起了“包产到户”。父亲把那台梳棉机从镇上搬回家，以为又可以弹棉花赚钱了。但父亲的预测完全错了。没过多久，村里人都开始买机织布了，连棉花也没有人种了，他的那点小手艺也就废了。

第一次工业革命的另一项重要进步发生在冶金工业。冶金工业也是一个非常古老的产业，人类掌握冶炼技术已有5000年，炼铁业也有3000多年的历史。但即使进入“铁器时代”，铁仍然是一种稀有的贵金属，中国宋代曾用铁做过货币。

进入钢铁时代，也是新中国领导人的梦想。在我出生的前一年，中国搞起了全民大炼钢铁运动。但遍地土高炉圆不了举国钢铁梦。我在农村时，钢还只能用在刀刃上，全村没有一把全钢制的斧头、镰刀、菜刀。不要说钢，铁也很稀缺，最值钱的就是做饭用的锅，所以“砸锅卖铁”就成为人们陷入绝境的隐喻。锅是生铁铸造的，空锅烧热时一沾凉水，就会裂缝，我们家的锅不知补过多少次了。

但改革开放后，随着现代化冶炼技术的引进，中国终于进入钢的时代。1996年，中国取代日本成为世界第一大钢铁生产国。现在再回到农村，发现犁、耙子、扇车都已经变成钢制的了，木制工具已成为古董。

煤炭在工业革命中发挥了重要作用，不仅炼铁需要大量的煤，蒸汽机也要烧大量的煤。中国和英国都是煤炭资源丰富的国家，但英国的煤炭助燃了工业革命，中国的煤炭则长期躲藏在人们看不见的地方。经济史学家彭慕兰用煤炭资源的丰富性解释英国工业革命的起源，看来说服力不是很大。我的老

家榆林市现在已成为中国的煤都，其产量占到全国的十分之一。但在我小的时候，村民做饭、取暖用的燃料主要是柴草、树梢和秸秆，大部分庄户人家用不起煤，尽管那时候每百斤煤的价格只有4毛钱（现在的价格是20元左右）。今天政府已经开始禁止老百姓烧煤取暖了，但那个时候是烧不起煤。

在漫长的历史中，人类生产和生活需要的动力主要是人自身和大型动物的肌肉，这一点直到蒸汽机出现之后才得到根本性改变。但蒸汽机发明200年之后，我在农村的时候，动力仍然是人力和畜力。农村人看一个人是不是好劳力，主要看他肩能扛多重，背上能背多少斤。我们村没有马，因为马太贵，饲养起来也麻烦，仅有的几头驴，是生产队最珍贵的生产工具，耕地、驮碳、拉磨、娶亲，都靠牠们。如果一头驴死了，就是生产队最大的损失。

我老家的石磨和石碾从来没有被蒸汽机推动过，但在我离开家乡

三十年后，石磨和石碾基本上都被废弃了。村民们跨越了蒸汽机，直接进入内燃机和电动机时代，这或许就是人们说的“弯道超车”吧！

我的第二次工业革命

第一次工业革命主要发生在纺织和冶金这两个传统部门，第二次工业革命则创造了许多新的产业。第一次工业革命用蒸汽机动力代替了人力和畜力，第二次工业革命则用内燃机和电动机代替了蒸汽机。

柴油机是内燃机的一种，它是由德国人鲁道夫·狄塞尔（Rudolf Diesel）于1893年发明的，被认为是自瓦特分离式冷凝器之后动力生产方面最重要的发明。狄塞尔死后，柴油机经过一系列改进，在许多应用领域（包括火车、轮船、农业机械等）代替了蒸汽机，至今仍然是移动机械的重要动力。

大约在我上初中的时候，村里有了一台6马力的柴油机。柴油机配上一个水泵，就可以把沟里的水



扬程到园子地里，轰动了全村人。

包产到户后，拖拉机被拆成部件分了，我以为农业机械化没希望了。但没过多久，村里好几户人家自己买了拖拉机，其中还有人买了面粉机和脱粒机，开始商业化运营。慢慢地，到上世纪90年代后期，石磨和石碾被淘汰了，橘槌也被弃之不用，牛驴也没有人养了。

1973年公路修到我们村，起因是五里外的邻村变成了全国农业学大寨的先进大队，省委第一书记要去视察，必须从我们村路过。当26辆吉普车队尘土飞扬经过时，全村男女老少都站在硷畔上观看，真是大开眼界！

我到北京工作之后，每次回家探亲，县政府总会派车把我送到村里，走时又派车把我接到县城。据说这是对在外地工作的县团级官员的待遇，我虽然不是县团级干部，但他们觉得我有点名气，又在中央机关工作，所以就视同县团级对待。我自己也欣然接受这种安排，因为，从县城到我们村八十华里路程，没有班车，找顺风车也不方便。

在牛津读博士期间，我花了一千英镑买了一辆福特二手车，从此有了自己的小轿车（图23）。回国后，我又用免税指标买了一辆大众捷达车。记得直到1999年，光华管理学院大楼前平时还只孤零零停着我的一辆车，没想到几年之后，



大楼前已是车满为患了。

电力，是第二次工业革命的另一项重要创新。1882年，美国人托马斯·爱迪生在纽约曼哈顿建成了人类历史上第一个集中供电的照明系统，为电气化时代打开了大门。到1930年，美国近70%的人口都用上了电，1960年这一比例已达100%。列宁曾说过，共产主义就是苏维埃+电气化，但在我的家乡，虽然苏维埃很早就捷足先登，电气化却是姗姗来迟。

从出生到去县城上高中之前，我没有见过电灯，村里人照明用的都是煤油灯或麻油灯，有些家道贫困的人家连煤油灯也用不起，一到晚上就黑灯瞎火。有个流传的笑话说，一位客人在主人家吃晚饭，主人舍不得点灯，客人不高兴，就在主人家小孩的屁股上狠狠拧了一下，小孩顿时嚎啕大哭，客人说，快把灯点着，孩子看不见，把饭吃到鼻子里了。

1993年我在牛津读书期间，暑

期回老家看望父母，听说两公里外的村子已经拉上电了，我们村因为县上没人说话就没有拉上。知道我认识县委书记，村民们专门到我家，希望我给县委书记说说，给我们村也拉电。我说了，但没有管用。想到村里人对我的期待，这事成了我的一块心病。几个朋友愿意帮忙，一共筹集了四万多块钱，1995年，我们村终于通电了！

我的第三次工业革命

1978年4月，我离开老家去西安上大学。我从县城搭长途汽车到山西介休，再乘火车到西安。这是我第一次坐火车，也是第一次见到火车。火车是英国企业家斯蒂文森父子1825年发明的，至1910年美国已修建了近40万公里的铁路，而到1978年，国土面积相当的中国只有5万公里铁路。

此时距离第一台大型数字计算机的发明已有33年，微型计算机产业正处于顶峰，比尔·盖茨和保罗·艾伦的微软公司已经成立4年，斯蒂芬·乔布斯和斯蒂芬·沃茨尼亚克的苹果II个人计算机也已经上市两年了，但直到进入大学后，我才第一次听说计算机这个名词。一开始，我以为计算机就是用于加减乘除运算的，可以替代我当生产队会计时使用的算盘。算盘是中国人和埃及人在公元前400年前就使用的东西。但后来我就知道自



己错了，计算机将替代的远不止算盘。

1985年，我开始在北京国家机关工作。我所在的研究所买了两台电脑，但放在机房，神秘秘，由专人看管，只有搞经济预测的人可以使用。单位还有一台四通电子打字机，由打字员操作。与手写复写纸、蜡纸刻字印刷以及传统打字机相比，电子打字机最大的好处是可以储存文本，反复修改。

我第一次使用计算机是1988年在牛津读书的时候。我把自己手写的两篇英文文章拿到学院计算机房输入计算机，然后用激光打印机在A4纸上打印出来。激光打印出来的字体真是漂亮，像印刷出版的书一样，让人无比兴奋。

激光真是一个神奇的东西。据说1960年刚发明时，贝尔实验室的专利律师甚至不主张申请专利，因为它“没有什么实用价值”，但自与康宁公司1970年发明的光纤玻璃结合后，它就彻底改变了通讯产业，并且变得无处不在。我第一次

享受激光技术是1981年，医生用激光切除了我脸上的一个痣。现在讲课时，我手里拿的是激光笔，不是粉笔。

1990年9月，我回到牛津攻读博士学位时，买了一台286个人电脑，从此就告别了手写论文的时代。1994年回国时，我还把这台电脑托运回北京。但个人电脑技术的发展是如此之快，很快出现了486电脑，这台旧电脑的托运费也白交了。后来又有了桌面激光打印机，这样我就有了自己的桌面出版系统。之后还换过多少台电脑（包括笔记本电脑），自己也记不清楚了。

我第一次安装家用电话是留学回国的1994年，也就是贝尔发明电话118年后。当时安装电话要先申请，缴纳5000元的初装费后，再排队等候。后来初装费取消了，但我早已缴过了。1999年，我开始使用移动电话，家里的固定电话就很少用了。

但很长时间，我还是没有办法和老家的父母通电话，直到老家农村也可以安装电话为止。我最后一次收到姐姐写的家信是2000年。

2006年之后，老家农村也有移动电话信号了。我给父母买了一部手机，母亲高兴得不得了，可惜她

的信息时代来得太迟了。2008年母亲下葬的时候，我把她心爱的手机放在她身边，希望她在九泉之下也能听到儿子的声音。

2017年8月，我带几位朋友去了一趟我们村。朋友们有心，给村里每户人家带了一条烟、一瓶酒。我正发愁如何通知大家来领，村长告诉我，他可以在微信群里通知一下。傍晚时分，乡亲们果真都来了，烟和酒一件不剩领走了。回想起我在农村时，村支书需要用铁皮卷成的喇叭筒大喊大叫很久，才能把全村人召集在一起，真是今非昔比。





房子，为何从家变成财富

文 / 黄文炜

这两年，听到的最多话题就是房子了，房价多少，拥有几套房子，每个人都像房产专家，不仅谈自己房子，也谈别人的房子。城市中的公寓高楼果然如雨后春笋拔地而起，到处是工地……所有有关房子的信息给我一个信号：房子是给人定心丸的财富，房子是家的概念反而退而求其次，有些模糊了。这是一种进步么？

关于房子，中国人经历了几个阶段意识变迁。说说个人的有关房子和家的记忆。

70年代，我们一家住在福州偏僻乡村的一个叫吴山的地方，因为母亲是小学老师，我们就住在小学里。学校给每家每户分配宿舍，就一间房，小小的家。记得房子的宽正好是一张床的长度，再摆个桌子，房间里基本上就转不开身了。由于是木板房，谈不上什么隔音，邻

里的声音都听得见。没有铁门，没有围墙，没有栅栏，那样的房子带来我们的却是真真实实的家的感觉，而且与邻里之间有一种共有大家庭的意识。没有什么秘密，一人谈恋爱，一家打孩子，大家都知道，甚至能七嘴八舌地出主意。一家来了客人，大家都是主人。虽然房子很小，但环境很单纯，人们的精神世界接近乌托邦。每家的孩子之间都是称兄道弟的。孩童时我叫哥、姐的发小，几十年后重逢还是没有任何隔阂地叫哥、姐。因为我们在一个大家庭里长大，心灵相通。

80年代，单位分房开始了。父亲单位分了房子，我们住进了崭新的新村房子，有一套房子就已经不得了，简直是上天了。单位分房，这应该是国人享受到的最大福利，就像独生子

女政策一样，空前绝后了。当然每家每户只能有一套房子。有了房子才有了像样的家。那时的新村房子开始时兴把阳台用铁条包起来，搞得人像生活在笼子里，但是没办法，为了家的安全，只好把窗外的风景分割几块。

90年代分房政策还在持续，但是竞争异常激烈，同事之间大动干戈、反目为仇的现象并不鲜见。记得有些单位采取评分制度分房，根据年龄、工龄、职位、婚姻状况等来计算分数参加分房，有些人为了房子突击结婚，那时的求婚语言是：“我们一起申请一套房子吧。”单身是没法参加分房的，今天看来这是多么不合理的规定，简直是凑合婚姻的罪魁祸首。后来又有了假离婚优惠买房的事，把房产政策和婚姻绑在一起，表面上看是“人文关怀”，实际上是“人文磨难”。

话题回到今天，如今大家日子都好过了，亲友们大都人手两三套房子，但是大家还是紧张地密切地关注着房价的发展变化。看起来社会整体积累了大量财富，大家手里有钱，但缺乏投资渠道，所以出现了半夜抱着现金排队买房的怪相。城市的土地资源都用来建住宅，富人拥有房子越来越多，贫富悬殊越来越大，空房越来越多……富人利用房子搞投资买卖，没有房子的人像等待戈多一样等待房子。分房政策倒是干净利落地取消了，但是像香港那样

的救济弱者、低租金的公屋政策却没有出台。如果城市里出现不仅买不起房，连房子都租不起的群体那就不妙了。

房子是用来住的而不是用来炒的，政府使用了行政手段，一定程度上制止了炒房现象。但是现在老百姓不知怎么还是心不安呵，未来有很多不安定因素，如保险、医疗、养老保障等等，只好让自己的孩子一出生嘴里就含着几把金钥匙，小孩从小学会刷父母的卡过日子，那么，孩子又该成长为怎样的大人？能够理解奋斗、活出自己个性的意义么。房子从家变成财富后，社会面临一系列的问题，急功近利、心态浮躁的现象就不多说了，下一代的教育问题也是比较严峻的。

说说日本人的房子意识，年轻人工作三五年后，贷款买房子，父母也不资助的，自己贷个30多年的款，每月老实地拿出工资的将近一半用于还贷，在一家公司老实地上班多年。之后升职加薪，手头宽裕了，也没有想过再买一处房子投资。他们说那是房地产公司干的事。人生拥有一处作为家的房子已经足够了，比房子更值得追求的事儿还有许许多多。

眼下在中国，房子成了用来保值的财富。最后，问个小问题，当你求婚时，是告诉对方“给你一个家”，还是说“给你一套房”呢。





常吃3种肉、3种菜，暖身补血，平安过冬

冬季进补，来年打虎

养生是中国的一种传统文化，先贤们根据气候变化和食物的种类，总结出很多养生顺口溜。通过这种方式把养生经验世代相传，到了秋末冬初的时候，就有这样一句话：初冬进补，来年打虎！

现在自然不需要我们像武松那样去打虎，但在初冬到来之际，通过正确的养生办法，把身体调理到最佳状态，对我们显然是没有坏处的。

一、“初冬进补，来年打虎”，多吃3种肉：

1、初冬多吃：牛肉

明朝医学家韩懋在《韩氏医通》中提到：牛肉补气，与黄芪同功。尤其是经常感觉精神差，声音低微，易劳累，一活动就出汗，易感冒的人特别适合吃点牛肉。

从现代营养学上来看，牛肉是高蛋白，低脂肪的优质肉类，尤其适合运动员常吃。因为牛肉富含肌氨酸，能增加力量，提高运动持久性。





2、初冬多吃：羊肉

羊肉属于温热性食物，是冬天用来补身子的好食物，不仅可以排湿驱寒，还能调理在夏季吃冷饮、吹空调所引起的脾胃不和。

吃羊肉时可以搭配南豆腐，它不仅能补充多种微量元素，豆腐中的石膏还能起到清热泻火、除烦、止渴的作用。

3、初冬多吃：鹅肉

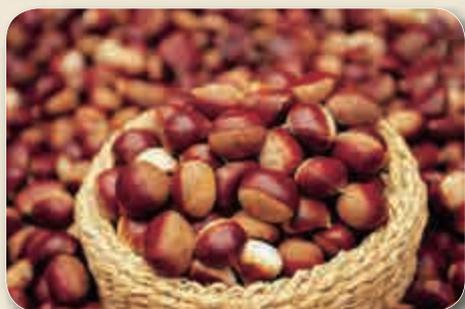
鹅肉营养丰富，蛋白质含量很高，比鸡肉、牛肉、猪肉都高，而脂肪和胆固醇含量却很低，还富含人体必需的多种氨基酸、维生素和微量元素，特别适合在冬季进补。



二、“初冬进补，来年打虎”，多吃3种菜：

1、初冬多吃：南瓜

南瓜富含胡萝卜素，它在人体中会转化成维生素A，而维生素A有保护呼吸道和上呼吸道黏膜的作用。南瓜还含微量元素钴、锌、铜和果胶等，能促进胰岛素正常分泌。



2、初冬多吃：栗子

栗子又称“补肾果”，富含胡萝卜素、维生素B族和维生素C，尤其是维生素B2的含量，起码是大米的4倍，熟板栗中钾元素也非常高。

3、初冬多吃：山药

山药具有滋补细胞、强化内分泌、补益强壮、增强机体造血功能等作用，可诱生干扰素，改善机体免疫功能，提高抗病能力等，对延缓衰老进程有着重要作用。





雷履泰： 创新者生存

雷履泰（1770~1849），实业家，中国票号创始人。平遥县细窑村人。出身农家，因家贫弃学经商。办事干练，颇有才华。清嘉庆年间，受雇于平遥县城西达蒲村人李箴视，任平遥县西裕成颜料庄总号掌柜。受亲友间异地汇兑的启发，发现汇兑的商机，于道光元年（1821）改设“日升昌”，兼营汇兑，果然营业旺盛，遂放弃颜料生意，专营汇兑，成为中国历史上第一家票号。

创新与发明从来不是一个人独立完成的，而是很多人多年来共同努力的结果。但历史总是把最大的荣誉交给这些努力的最后集大成者。他们身上，堆叠了无数人的失败和成功。

正如蔡伦发明了造纸术，发明活字印刷术的成就交给了毕昇，雷履泰被视为“票号鼻祖”，也是如此。

实际上，雷履泰并没有发明票号——他只是为票号的诞生和发展创造了条件。

票号是储蓄、汇兑的一种凭证，从形式上看，它并不是新事物。早在唐代，即有“飞钱”出现。《新唐书》云：“宪宗以钱少，复禁用铜器。时商贾至京师，委钱诸道进奏院及诸军诸使富家，以轻装趋四方，合券乃取之，号飞钱”。及至宋代，又有“交子”，及专门兑换“交子”的金融机构“交子铺子”出现。“飞钱”与“交子”均是有价证券，相当于支票。到了清代，“会票”开始在江浙、京师一带流通。

陆师仪《论钱币》云：“今人家多有移重资至京师者，以道路不便，委钱与京师富商之家，取票至京师取值，谓之会票。此即飞钱之遗意。”

这些汇票形式之所以昙花一现，与其说是因为他们本身固有的缺陷，不如归咎于商业化的失败。

商业化是推动创新的重要力量。爱迪生发明电灯，莫尔斯发明电报，均得益于市场的认可和鼓励。中国的“四大发明”无法实现产品化，没有在市场上找到出路，因而停留在器物的层面，成为上流社会的消遣。用哈罗德·埃文斯的话讲，它们并不是“实用性创新”。

无论“飞钱”、“交子”，还是“会票”，受制于网点、信用和保密等一系列缺陷，无法广为推行。而票号之诞生及大行其道，汇通天下近百年，在于它借助商业的力量，扫平了这些障碍。

决定金融机构能否迅速做大的首

要因素，在于营业网点数量。雷履泰在“西裕成”早期的经营活动，为“日升昌”开展汇兑业务打下了遍布南北的网络基础，最大限度地扩充了营业能力、知名度和影响力。“日升昌”雄厚的资本也使其有能力为各地客户提供金融服务。

信任是金融的命脉。汇票就是一张纸，如何保证它的可信度？当时已有密押、背书、微雕甚至水印技术，雷履泰的做法是，不定期更换防伪技术，生意好的时候，3个月更换一套版本。“日升昌”的汇票用特制麻纸印刷，上书水印一个“昌”字，并有专人监督，印刷完毕马上销毁原版，不留片纸余铅。汇票的印量和领用都有严格控制。使用时，在关键部位盖戳，由专人用毛笔书写汇票内容，其笔迹通报“日升昌”所有51家分号知晓。为了提高保密性，雷履泰还特创以汉字代数字的密押法，所用密押，外人根本看不懂。如太原分号5000两汇票的代码是“冒害看宝通”。“日升昌”太原分号经营近百年，没有发生过一次冒领事件。

除了开展汇兑业务，“日升昌”还提供存贷款业务，并与汇兑业务进行交叉，细分为顺汇和逆汇等形式。雷履泰摸索出一套八字经营方针：“酌盈济虚，抽疲转快”，令各项业务调度有序。

当时国内流通铜钱和银两两种货币，“日升昌”主要做银两生意，其利润来源有三：利息、汇水、平色余利。利息来自存贷款的息差，汇水就是异地汇兑的手续费，是利润大头。

各地银两成色不同，如南京的银子含银量达97.3%，

上海豆规银含银量只有73%，在南京存银100两，在上海就应取出110两，而不是100两。因而，在各地汇兑银两，就要根据两地银两的成色不同确定平均值，既要做到公平，又能保证有盈利，叫做“平色”，剩下的利润就是“余利”。雷履泰用“平色余利”的方法，为“日升昌”创造了四分之一的盈利。

各地天平砝码大小不一，银两汇兑与流通颇为不便。为此，雷履泰特地铸造了本号50两重铜砝码，称为“本平”，与各地砝码比较，找出差额，编成“平码歌”，发于各分号，一律以此为据。

企业家是社会前进的重要推力。他们承担风险、追求利润、创造价值；他们通常扮演创新推手的角色；他们的商业活动，为发明创造的产品化和商业化铺平了道路，赋予其更长久的生命力。从这个意义上讲，“日升昌”大掌柜雷履泰，也可以算得上一名出色的企业家。

雷履泰去世于1849年，他死后，“日升昌”随之衰落。但雷履泰却留在山西人的记忆中。

平遥流传着这样的俗语：“人养好儿子，只要有三人，大子雷履泰，次子毛鸿，三子无出息，也是程大佩”。雷、毛、程，分别是“日升昌”的大掌柜，二掌柜和三掌柜。而“日升昌”至今保存着雷履泰用过的桌椅、算盘和马车，他的铜像平静地注视着千古来客、芸芸众生。

没有雷履泰，就没有“日升昌”，也不会有山西票号。果如此，中国商业史恐怕就是另一番局面了。



鼎立国际大酒店荣获 “江苏省餐饮行业改革开放40周年功勋企业”称号



近日，淮安鼎立国际大酒店在 2018 第八届中国·江苏国际餐饮博览会上荣获“江苏省餐饮行业改革开放 40 周年功勋企业”称号。

这是淮安鼎立国际大酒店继今年 4 月获评“江苏省餐饮名店”及当选江苏省餐饮行业协会副会长单位等荣誉之后的又一项荣誉。

江苏国际餐饮博览会已经连续举办八届，在全省酒店行业具有很强的影响力。今年，博览会阵容空前强大，全省各地商务局、市县商（协）会组织了本地餐饮企业、食品生产企业、餐饮上下游供应链企业赴会，并设置了主题展览、美食展销、技能竞赛、行业峰会、互动体验、产业对接、专场推介等七大板块，内容十分丰富。随着博览会规模不断扩大，品牌影响力持续增强，在博览会上获得殊荣已经成为餐饮企业的骄傲。

淮安鼎立国际大酒店在本次博览会上获得“40 周年功勋企业”荣誉，正是江苏省餐饮界对酒店品牌、实力的极大肯定和褒奖。

江苏华石农业股份有限公司 入围省农产品加工“20强”

近日，省农委公布了 2017 年度全省农产品加工业“20 强”企业，淮安市入围 2 家，其中我区江苏华石农业股份有限公司成功入围。

据悉，江苏华石农业股份有限公司是一家集饲料加工、动物药品生产、种鸡饲养、肉鸡养殖、屠宰加工于一体的现代农牧型企业，公司年出栏肉鸡 2100 万羽，公司以“公司+基地+农户”和“产、供、销”一条龙经营模式推广肉鸡产业化运作，是江苏省最大的白羽肉鸡产业化基地。

上淮动力年产21万台车用 天然气发动机项目获省核准建设

日前，省发改委核准批复江苏上淮动力有限公司年产21万台车用天然气发动机项目。

根据批复，上淮动力获准在淮安经济技术开发区，建设装配热试车间、机加工车间及研发、管理用房等生产及辅助设施，总建筑面积41307平方米。购置卧式加工中心、立式加工中心、珩磨自动线、洗削自动线、自动测量机等国内外生产检测辅助设备。项目总投资为16.3亿元，建设期2年，项目建成后年产1.2升、1.5升、1.6升自吸及增压系列等各规格型号车用天然气发动机21万台。该项目的实施将进一步拓宽新能源汽车产业链条，丰富产品门类，促进新能源汽车产业发展再上新台阶。

西游集团多元加强品牌提升工作

今年以来，西游集团充分发挥品牌在促进企业创新发展中的重要作用，多元加强品牌提升工作。

一是优化资源配置，提升骨干企业竞争力。以龙宫大白鲸嬉水世界有限公司为试点，将能够利用的有效资源配置给实际运营的骨干企业统一运营管理，实现资源的聚集整合与管理的协同。二是重抓景区创建，提升优势品牌影响力。严格按照国家4A级景区创建标准，通过制定详尽的创建实施方案和任务分解表，高标准提档升级“软硬”件设施等举措，西游记文化体验园·龙宫大白鲸世界顺利获评国家4A级景区。三是强化质量管理，提升品牌形象公信力。对照行业标准，制定质量计划和质量保证措施，实现管理工作的制度化、标准化和流程化，顺利通过国际质量管理体系和环境管理体系认证，树立了良好的品牌形象。四是加快品牌塑造，提升自有品牌吸引力。结合项目整体进展情况，开展主题商品的设计、制作和销售，推出西游乐园宣传片、表情包、主题包装等产品。加快自身IP建设，参股投资动画电影《美食大冒险》暑期上映，取得良好的口碑效应。

农行淮安新区支行 着力做好费用精细化管理

今年以来，农行淮安新区支行本着“节俭、控制、规范、效益”的原则，严谨把控各项费用的开支，财务资源配置能力得到稳步提升。

厉行节约从机关后台部门开始。面对经营空前激烈的经营压力，坚持“保机关前台部门、压机关后台部门”的经营战略，将费用指标全力匹配给机关前台业务部门与基层一线，保证机关前台部门与基层一线营销、宣传费用，缩减机关后台部门支出管理，让全行员工认识到支行党委节流减支保营销的决心。

发挥财审会职能作用。对大额费用支出或规定的外包项目，按照规定程序进行公开、公正、透明，并由支行财务审核委员会进行审议，截至目前，支行已召开了5次财审会，合理预算开支费用，使费用开支达到最小化。

规范费用审批流程。今年按照要求，该行全面推行实物资产系统，按照FAMS与EAM“一体化”推广工作要求，着力摸清资产状态，明晰管理人员职责，重新规范了办公用品、维修耗材等实物资产的申报和出入库方式，要求对领用物品和维修必须建立台帐，使费用流向更加明确，确保费用支出有保有压。

强化重点费用开支管理。进一步加强对重点费用控制，着重规范了差旅费、业务招待费等费用开支，严格按中央、上级行厉行节俭的相关办法执行，反对铺张浪费，最大限度减少低效和不必要的支出。（毕启飞）

江苏大通第九届乒羽赛圆满成功

9月22日，由江苏大通举办第九届乒乓球、羽毛球比赛。本次比赛共设男子羽毛球单打、女子羽毛球单打、羽毛球团体、男子乒乓球单打、乒乓球团体五个项目。

经过激烈的角逐，男子、女子羽毛球单打冠军分别为李伟、孙建惠，羽毛球团体冠军由营销部摘得。而乒乓球单打冠军为李士华，乒乓球团体冠军由设备部摘得。

此次活动推进了企业文化建设，激发了员工工作的热情，让大家以更加良好的精神状态和身体素质为公司的发展贡献力量。

01

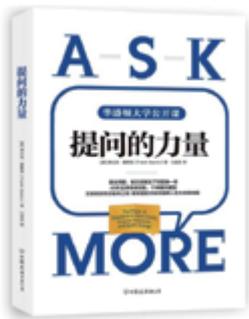
《大势将至 未来已来》

作者：王鹏



一个面向城市新兴中产家庭的内容服务平台，由专业媒体团队创立打造，深受新兴中产家庭喜爱。用时代的视角，观察中国中产阶层的诞生与成长，也用细致的笔触，解析中产阶层的困惑与烦恼。

本书涵盖「摩登中产」的精华思辨，紧扣当下时代脉搏，足以颠覆你对目前生活、职业、投资、未来的一切观点。



02

《提问的力量》

作者：弗兰克·赛斯诺 著 江宜芬 译

提出问题就已经解决了问题的一半。

我们的问题反映出我们是谁、我们将去向何方以及我们的沟通方式。问题帮助我们打破障碍，发现秘密，解决谜题，想象新的做事方式，争取他人的支持，引导我们解决问题。但是很少人知道如何系统地进行有效的提问。

本书通过艾美奖获奖记者、美国著名主持人弗兰克·赛斯诺60余年的全球采访经验以及在华盛顿大学教授的“采访的艺术”的课程，从接触到的提问大师们身上总结出11种常用的提问模型。

03

《高效沟通》

作者：王鹏



在这个信息高度发达的时代，沟通构成了社会生活的主要内容，也决定了个人生活与发展的空间。很多问题也随之而来：家人间的隔阂、朋友间的争吵、面对领导的尴尬、同事间的合作不畅、客户的不信任……由于时代的变化，生活、工作速度不断加快，以往的沟通方式已经不能满足现代人的沟通需要，迅速而有效的沟通才是解决现下问题的良方，人们对于高效沟通的需求也越来越大。



04

《公司管理》

作者：肖剑

解析公司管理七大经典模块，涵盖公司管理的所有方法、知识与工具，让公司管理变得有规律可循，简化行政工作！

《公司管理必备制度与表格范例》较为系统地将涉及现代公司组织结构管理、企业规划管理、人力资源规划与聘用管理、员工培训与考核管理、薪资与福利管理、财务与会计管理的制度及表格等诸多精华内容有机地融为一体。

现在许多公司的重大经营管理决策一般都由老总个人来完成，这种机制很难规避决策的失误和风险，毕竟人总有犯错误的时候。而且随着公司规模扩大和决策事务增多，老板的精力和时间毕竟有限，自然会影响到公司的正常运行和效率的提高。因此，管理的有效性依赖于管理制度与表格的建立及执行。现代公司必须经历由“人治”逐步过渡到“法治”的过程，而要实现“法治”，就必须建立与之相适应的科学、规范的公司管理制度与表格体系。



新区人力资源

解读法规，关注就业

新区人力招聘直通车

丰瑞实业淮安有限公司招聘:

一、招募要求:

学 历:初中及以上。

需求人数:40人

年 龄:18-40周岁,男女不限。

身份证件:二代未逾期身份证,真实有效。一代及二代临时身份证不符合录用标准。

身 高:男 \geq 160cm,女 \geq 150cm。(穿平底鞋测量)

视 力:视力0.8以上,无色弱、无色盲、无眼疾。

健康标准:身体健康,相貌及人格端正,无传染性疾病、无残疾。

二、薪资福利待遇:

1.长期工试用期3个月,基本工资1720元,加班费依劳动法规定标准支付;临时工(短期工)14元每小时,夜班15元每小时,短期工需做到2月28日。

2.绩效奖:实行季度奖金/季度800元左右。(前提每月必须保证出勤满基本天数)。

3.综合工资:两班倒:4000-5000元/月(五险一金);短期工白班14元/小时,夜班15元/小时。

江苏劲嘉新型包装材料有限公司招聘:

一、招聘要求:

1、年龄:18-40周岁,初中以上学历

2、身体及其它要求:身体健康,手指无残缺并无功能性障碍,没有患传染性疾病史;

3、双眼矫正视力不得低于0.8,无色盲,能够积极配合公司政策;

二、薪资福利待遇:

1、计件工资,多劳多得,综合工资3000-4000元,手工活,工作干净、轻松、卫生;

2、公司提供工作餐及住宿(住宿每月扣70元,工作餐免费);

3、无夜班,8:30—17:30,其余时间算加班,8小时加班之外,除获得个人计件工资外,还可享受国家规定的加班费用(1.5倍、2倍、3倍);

4、工作表现优秀者可作为领班、线长人选;

5、晋升空间大。

旺旺集团招聘:

一、招募要求:

男女不限:年龄在18周岁至40周岁之间,身体健康,要求初中、高中、中专、技校或职高(含)以上学历、裸视0.7以上,食品专业者优先。能吃苦耐劳,并能够服从组织安排和管理。

二、薪资福利待遇:

1.每月平均工资在3000-3500元。

2.工作期间免费提供工作餐。

3.提供住宿,公司新建成的宿舍楼宽敞、明亮且全天候供应热水。

4.入职即办理五大保险。

岗位说明:由于食品企业,干净、卫生、劳动强度低、岗位工资高。

报到需知:需提供身份证原件,毕业证书复印件一张,健康证、5张一寸照片。

淮安新区人力资源公司

特约

全国服务热线

400-0517-808

地址:淮安经济技术开发区厦门路2号

刊登

www.xinquhr.com

中国名酒



雙溝 1955

首届酒会 甲冠全国

双赢在于沟通



淮安金帝工贸有限公司总代理
供货热线0517-83160518 15896169996