

西鳳酒海原漿

—— 会呼吸的酒海 ——



陕西西凤酒集团股份有限公司

北京西凤酒销售有限公司

大客户服务热线 010-58699258 13311510015

秦腔匯[®]

主办：北京陕西企业商会 2014年—总第8期

特别

陈宏会长采访实录

货殖列传

梁汝明：草根创业三部曲

陕西印象

老照片牵出千年宝鸡城

观澜

冯仑：在不变当中寻找可变之处

陈宏：学习运用资本的力量

郭家学：打造“精而美”的企业

选读

任正非：别那么互联网冲动



秦人·秦事·秦声

AAAAA级中国社会组织 内部交流

养生精品中药 传承古法制造

山西省非物质文化遗产项目龟龄集传统制作技艺传承人 柳子俊(右)
国家非物质文化遗产项目定坤丹传统制作技艺传承人 柳惠武(左)

山西广誉远国药始创于明代嘉靖20年(公元1541年),
是中国现存历史最悠久的中药企业之一
国家商务部首批中华老字号企业
以尊德贵生的养生哲学为本,
以“修合虽无人见,存心自有天知”为古法炮制的古训,
开创高端精品中药新纪元。

- 龟龄集 2004年 处方和工艺技术为秘密级国家秘密技术
2008年 国家级非物质文化遗产
- 定坤丹 2004年 国家级保密处方
2011年 国家级非物质文化遗产
- 安宫牛黄丸 2011年 山西省非物质文化遗产
- 牛黄清心丸 1979年 山西省优质产品

加盟专线: 400 652 9888 | www.guangyuyuan.cn
尊享热线:

北京: 燕莎店/赛特店/翠微店/国贸路店/实友会店/白塔寺店/当代店/长安白云大酒店 河北: 石家庄-乐仁堂店/先天下店/唐山-恒泰店
陕西: 西安-索菲特店 山西: 太原-华宇国际店/王府井店/天美店/国贸店/丽华店/迎泽宾馆店/凯宾斯基店/燕莎店/大同-百盛店/同煤酒店
忻州店/阳泉店/原平店 江西: 南昌-金域名都店 湖北: 武汉-国际广场店/鲁巷店/万达店 辽宁: 沈阳-中兴店/青年大街店/卓展店
大连麦凯乐店/鞍山大商新玛特店 四川: 成都-锦江宾馆店/仁和春天店 内蒙: 包头-神华店/香格里拉店/呼和浩特特准多利摩尔城店
河南: 郑州-王府井店/丹尼斯店 海南: 三亚-夏日百货店/亚龙湾环球城店/亚龙湾美高梅店



打造诚信、抱团、创新的陕西商会

新年伊始, 陕西就迎来了好消息。

西咸新区被国务院正式批复成为第七个国家级新区。同时, 西咸新区也是经国务院批准设立的首个以创新城市发展方式为主题的国家级新区。陕西势必将迎来历史上一段非常好的发展机遇, 那么对我们这些身处北京的陕西人来说, 可以做些什么呢?

商会会员在北京经商创业很多年, 积累了大量的商业资源。同时, 北京又是全国的信息中心, 这里每天都汇聚着来自全国各地乃至海外的很多商机。我们的会员经过在北京这个国际大都市的历练, 无论在自己所处的行业领域, 还是整体的商业感觉, 都已经具备了一定的敏锐度和较高的视野。

如果我们可以把北京乃至全国的优质资源, 成功的对接到陕西这片未来的热土上, 那么无论对我们每一个企业还是家乡, 都将收获一笔宝贵的财富。这将是一个多方共赢的局面。我想, 这也是商会在北京应该发挥的作用。

作为一个NGO组织, 商会自身不能直接参与商业经营。但作为一个商人自治的组织, 商会是具有引导功能的。那么作为一个具有社会责任感的商会, 应当倡导什么? 我想, 一是诚信、二是抱团、三是创新。

首先, 对商人而言, 信誉是第一位的。生意上赔了钱, 还可以再挣回来。可是信誉一旦丢失, 无论花多少钱可能都无法挽回。2010年商会树立了自己的商训——抱朴守中。这四个字很好的传承了秦商自古以来的经商理念和操守, 每一位陕西籍的企业家如果都可以恪守诚信和职业操守, 那么秦商的整体荣誉将会得到提升。这样, 全国各地的商人都愿意和陕西人做生意, 最终受益的将是我们每一位企业家。

其次, 抱团取暖不是一句口号, 而应落实在行动。冯会长为我们树立了好榜样, 他把西咸新区立体城市项目拿出来, 设计了良好的机制, 让广大会员都可以参与。本届商会将继续倡导大家学习浙商的抱团精神, 制定可行且合理的利益分配机制, 通过商会的资源, 为会员企业搭建一个更广阔的合作平台。

最后, 陕西的企业应该更加开阔自己的视野。商会的副会长企业——东易日盛经过多年的努力, 终于在今年2月成功上市。东易日盛上市靠的不仅有努力和坚持, 更有他们在家装行业的创新。杨劲总裁是新一代秦商的杰出代表。商会中做传统生意的企业还有不少, 我们应该进一步开阔视野, 多走出去学习, 关注移动互联网等新兴领域对传统生意的冲击, 变挑战为创新的动力。商会的“秦腔汇天使投资基金”也将重点关注陕西籍企业家在移动互联网行业的创业项目, 期望通过这个小小的努力, 可以引导更多的优秀的陕西人把生意做的更有创意、更符合时代的潮流。

商会是属于大家的, 也是我们每一个在京陕西人的。

陈宏
北京陕西企业商会执行会长
汉能投资集团董事长



本期封面：凤翔年画
位于关中平原西部的凤翔县，是我国知名的木版年画产区。其制作全以手工雕版，土法印制，局部手绘染填，套上金银二色，色彩对比强烈，造型饱满夸张，保留了古版年画古朴自然的艺术风格。数百年来深受民众喜爱。

出品：北京陕西企业商会
主管单位：陕西省人民政府驻京办事处
顾问：胡勇 冯仑 陈宏

总编：冯晓君 张亮
主编：秦风
编辑：陈怡 彭思楠 郭佳 孙雨霏
美术指导：王楠
设计制作：奥唐文化

联络地址：
北京市西城区白云观街7号陕西省驻京办1211室
邮编：100045
电话：010-87792528
传真：010-87792528
主编邮箱：qinqianghui@shanshang.org
网址：www.shanshang.org
微博：@北京陕西企业商会
QQ群：222711937
公众微信：beijing-qinshang



声明
本刊所登载内容仅代表作者本人观点，与本刊无关。本刊为北京陕西企业商会内部刊物，北京陕西企业商会保留对本刊的一切权利。任何机构、个人如欲转载、摘编本刊文章、图片，请与本刊联系。

本刊用纸为曼雅环保纸，经PEFC环保认证



目录

卷首语

01 打造诚信、抱团、创新的陕西商会

04 速递

特别

14 陕西企业家应学会做全国性的企业
——陈宏会长采访实录

观澜

16 2014首届会员企业展览会在京成功举办

26 冯仑：在不变当中寻找可变之处

32 陈宏：学习运用资本的力量

38 郭家学：打造“精而美”的企业

商会

42 商会换届会议在京成功举行

45 北京陕西企业商会第三届组织架构

商训

48 旬阳发现清末盐马古道遗存

50 会馆探访系列之七

——苏州陕西会馆

货殖列传

52 梁汝明：草根创业三部曲

陕西印象

60 老照片牵出千年宝鸡城

64 商机

68 望长安

选读

70 任正非：别那么互联网冲动

美食攻略

3.10 商洛市市长陈俊走访会员企业中兴国通



2014年3月10日下午，陕西省商洛市市长陈俊、副市长高健、商州区区长张国瑜、商洛市招商局局长王浩等相关领导走访了商会副会长企业——中兴国通通讯装备技术（北京）有限公司，商会CEO张亮陪同访问。

雷永杰总经理代表中兴国通对陈市长一行的到来表示热烈的欢迎。会谈中，他简要介绍了公司的发展历程和主要的业务范围，并希望通过此次走访双方能够达成合作。随后，陈市长

介绍了商洛市的招商政策、投资环境和扶持政策等，并欢迎在京陕西企业家去考察、旅游观光、投资兴业。本次走访活动是继2013年10月24日商会考察团赴商洛考察的一次回访，旨在增强商会与商洛市各部门之间更紧密的合作与互动。

商会举行“魅力女性·快乐巾帼”三八节联谊活动 3.08

2014年3月8日，商会组织女性会员企业家、在京陕西籍优秀女性代表及各界嘉宾共计50余位进行联谊。

商会特邀国际形象礼仪指导专家张玲女士为大家讲授“商务礼仪和品味着装”，并为大家传授色彩与着装的搭配技巧。

此外，活动中还邀请到北京服装学院老师、“楚和听香”品牌设计工作室负责人楚艳女士及其团队。楚女士向大家介绍了品牌文化及发展历程，并邀请部分女嘉宾换上“楚和听香”服饰展示女性风采。最后，活动在欢乐祥和的氛围中落下帷幕。



3.07 商会三月份“会员日”活动在京举行

2014年3月7日，商会三月份“会员日”活动在北京西凤酒文化馆举行，共有15位会员与会出席。

活动期间，商会CEO张亮向会员企业汇报了近期工作并介绍了秘书处接下来几个月内的工作方向。新老会员在会上互相进行了自我介绍，并针对商会未来的发展进行了建言献策，提出了许多非常中肯的建议。

本次“会员日”活动得到了会员们的广泛认可，大家表示活动不仅为企业间深入交流与合作提供了平台，还为商会了解企业的实际需求带来了方便。



1.16 商会一月份“会员日”活动在京举行



2014年1月16日，商会在吴裕泰王府井店举办了一月份“会员日”活动。盈科律师事务所高级合伙人崔莉律师为大家就非法集资的司法条款进行了讲解，并对相关案例进行了详尽分析。会员企业代表、商会合作伙伴等共计30余人参加了本次活动。

融资难一直是困扰广大中小企业的一大难题。企业发展需要资金，不得不想尽办法进行融资。近年来，非法集资类案件频发，企业融资过程中稍有不慎，就有可能触碰非法集资的法律红线。崔莉律师结合最新司法解释和案例，为与会嘉宾深度解读了融资相关的刑事法律，让大家在非法融资风险防范方面深受启发，提高了认识。

商会回陕考察项目“分布式光伏发电”顺利签约 1.13

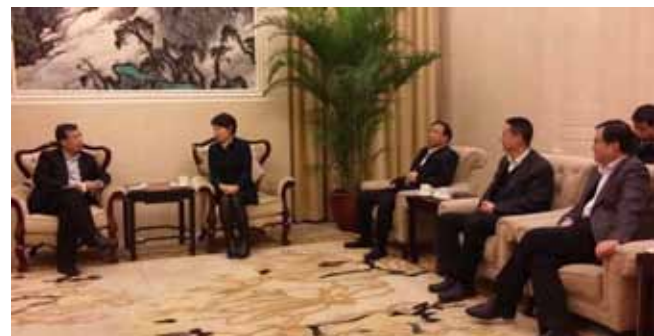


2014年1月13日，天津陕西企业商会副会长、天津伟力盛世股份公司董事长路海涛与商洛市商丹循环工业经济园区管委会正式就“分布式光伏发电项目”进行签约。本次签约是继京津两地陕西商会代表团在2013年10月下旬就西咸新区、商洛、渭南等地进行为期五天的考察后促成的首个项目合作。

京津陕西商会代表团一行在商洛市副市长王勇等人的陪同下，在商洛市商丹循环工业经济园区管委会就分布式光伏发电项目进行了实地考察。天津伟力盛世股份公司董事长路海涛就项目规划进行了详细了解，随后双方就投资合作事宜进行了深入沟通，最终现场签订了“分布式光伏发电项目合作建设合同书”。

本项目首期投资约合人民币3.5亿，这也是2014年京津两地陕西商会企业家投资家乡的一个良好开端。

3.04 陕西省副省长王莉霞与商会企业家进行座谈



2014年3月4日，陕西省副省长王莉霞会见了商会陈宏会长、郭家学常务副会长、雷永杰副会长等企业家。陕西省咸阳市委书记姜锋、省政府副秘书长张小宁、省贸促会会长赵润民等一并出席。

与会双方就陕西省重点区域和项目发展的有关情况进行了深度交流。陈宏会长向王莉霞副省长汇报了2014年商会工作重点，副会长郭家学、雷永杰等以切身体会，对陕西如何更好地发展提出了中肯的意见和建议，并表示要团结在京的陕籍企业家，为陕西的发展贡献力量。

1.11 2014首届会员企业展览会在京成功举办



2014年1月11日，北京陕西企业商会在京举办“2014首届会员企业展览会”。陕西省政府副秘书长、陕西省政府驻北京办事处主任胡勇等多位领导出席了剪彩仪式。北京陕西企业商会会长、万通投资控股股份有限公司董事长冯仑，执行会长、汉能投资集团有限公司董事长陈宏，陕西省驻北京办事处副主任郝铭莅临参加了展会。郭家学会会长代表陕西商会在展会开幕式上致辞。

本届展会旨在为会员企业搭建交流展示的平台，多个行业的会员企业参与展出。展会除了提供产品展示还安排了论坛环节。知名企业家冯仑、陈宏、郭家学受邀出席与大家分享了民营企业的成长之路。

本届展览会是陕西商会年会形式的创新与突破，为会员企业搭建了充分展示和交流的平台，受到了广大会员企业及与会各界嘉宾的好评。

郭家学会会长代表商会参加“在京商会座谈会” 1.02

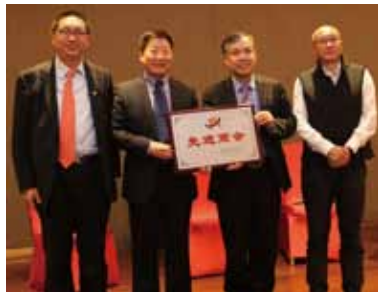
2014年1月2日，由北京市投资促进局及北京国际投资促进会等单位主办的“各省市自治区在京商会座谈会”在北京国际饭店举行。北京市副市长程红、北京市投促局局长周卫民等领导出席了座谈会。

北京陕西企业商会常务副会长郭家学代表商会发言，他介绍了商会的基本情况，并传达了商会会员企业在京经营发展遇到的实际问题。郭家学会会长希望借此机会，政府能充分调动各类资源，帮助中小企业解决在京经营所面临的问题，协助中小企业在京蓬勃发展。

商会副会长王君瑛（北京天域新城房地产开发有限公司董事长）、姬东风（北京浩瀚春秋艺术品投资有限公司总经理）出席座谈。此次座谈会为加强政府与商会紧密合作构建了良好的平台。



12.21 商会荣获“全省工商联系统先进商会”称号



2013年12月21日，陕西省工商联、陕西省总商会通过了关于表彰优秀副主席、副会长、会员和先进商会的决定。北京陕西企业商会荣获“全省工商联系统先进商会”称号。

北京陕西企业商会自成立以来在陕西省驻京办的正确领导以及北京市、陕西省各有关部门的关爱和扶持下，在所有会员企业的共同努力下得以健康发展。今后商会还将再接再厉，紧紧围绕全心全意为会员服务这个宗旨，为北京、陕西两地经济社会的发展，作出新的更大的贡献。

12.13 杨宁会长讲解“IT移动互联网投资和发展趋势”

2013年12月13日，商会联合北京重庆商会特邀著名天使投资人、乐搏资本创始合伙人、北京陕西企业商会副会长杨宁先生做主题为《IT移动互联网投资和发展趋势》的精彩讲座。陕西、重庆两家商会中互联、移动互联网行业的40多位会员参加了此次活动。

杨宁首先分析了当前移动互联网发展的现状与形势并与会员们分享了自己创业的心得体会。杨宁副会长的演讲清晰又不失幽默诙谐，讲座现场精彩纷呈，掌声雷动。随后他还与多位会员代表进行互动问答，一一解答了他们的提问并给予真诚的忠告和建议，两个多小时的讲座在热烈的交流互动中圆满结束。



11.26 商会救助安康心脏病女孩严小梦



2013年11月，商会接到来自安康女孩儿严小梦家人的求助电话。小梦身患复杂先天性心脏病，正在北京阜外医院治疗。11月26日下午，商会副会长梁汝明、CEO张亮及会员代表赴北京阜外医院看望小梦，向小梦父母送去首批会员捐款33400元及过冬衣物、食品等。陕西安康老乡王楷、周华松也为小梦送上爱心。此外，商会常务副会长郭家学号召其公司员工为小梦募捐11万元。

一个月后，经过医护人员的悉心照料及社会各界人士的关心，小梦顺利出院。秘书处工作人员孙雨霏与陕西老乡王凯为小梦办理了出院手续，并在医院附近租了新房子，让一家人安顿住下。目前小梦的病情已经治愈，一家人已顺利返回安康。

11.12 商会组织会员企业参加西咸立体城市项目对接会



2013年11月12日，商会组织部分有合作意向的会员企业在北京万通立体之城投资有限公司与该项目负责人对接参与意向。

万通立体之城总经理郝杰斌首先向会员们介绍了西咸立体城市项目的近期进展情况和未来发展规划。随后，会员企业分别介绍了公司的经营业务以及具体的参与意向。会后，双方同意将建立沟通机制，定期向商会会员企业通报西咸立体城市项目的进展情况。

10.24 商会赴陕考察旅游文化及养老住宅产业

2013年10月24-28日，京津两地陕西商会代表团相聚陕西，参加对西咸新区、商洛、渭南等地进行为期五天的考察。共计25家企业参加了此次考察活动。

24日下午，考察团前往西咸新区秦汉新城参观，25日上午，前往商洛市柞水县参观考察了牛背梁国家森林公园和柞水溶洞，下午5时举行“北京陕西企业商会与柞水县人民政府合作交流座谈会”。

26日上午，企业家们参考察了牧户关度假区等项目。下午商会与商洛市政府举行合作交流座谈会，省贸促会会长赵润民、副会长武静元和商洛市市长陈俊、副书记张普庆、副市长高健等出席座谈会。陈宏会长代表商会发言力争实现合作双赢、共同发展。

27日，考察团赴西安参考察了米玉平副会长开发的米兰国际城项目。28日，考察团参加了“首届黄河金三角投资贸易洽谈会开幕式暨经济合作交流会”，晚上返回京、津两地。

此次考察活动加深了大家对陕西旅游资源、文化产业及养老住宅项目的了解，达到家乡和会员企业的共同发展及共赢。



10.10 商会代表参加“驻京中外知名企业投资黑龙江行”座谈会



2013年10月10日，中国黑龙江—俄罗斯远东区域合作暨大型企业项目洽谈会、“驻京中外知名企业投资黑龙江行”座谈会在哈尔滨国际会议中心举行。北京陕西企业商会常务副会长、东盛科技股份有限公司董事长郭家学，副会长、中投汇豪控股有限公司总裁梁汝明，汉能基金董事总经理董征，商会秘书长张亮代表商会参加了此次活动。

会议围绕促进对俄经贸合作创新发展和转型升级，推动双方资源、资本、市场、技术

等要素新一轮优化整合，举行推介、洽谈、对接活动。中俄将围绕双方经济发展热点推出新的合作项目，涉及到的行业包括农业、林业、能源、矿产、建筑、建材、食品、纺织、轻工、机械、电子、商贸、物流、旅游、会展、园区、高新技术等。

北京陕西企业商会常务副会长、东盛科技股份有限公司董事长郭家学在“驻京中外知名企业投资黑龙江行”座谈会中代表我商会发言，郭会长表示此次推介会非常务实并富有成效，北京陕西企业商会将把好的项目和政策带给商会企业，与黑龙江省保持积极互动，为会员企业寻求投资良机，助力龙江发展。

10.7 商会榆林分会在京召开秘书长培训交流会



2013年10月7日上午，商会榆林分会秘书处培训交流会在京召开。会议由杜建华主持。

会议由两部分组成：一、内部培训：（1）北京陕西企业商会榆林分会执行会长兼秘书长姬东风讲解《北京陕西企业商会榆林分会会议纪律》；（2）著名品牌管理专家、北京陕西企业商会榆林分会副会长贺玉强做《商会品牌建设与维护》主题演讲；二、特邀嘉宾专题讲座：（1）北京福州商会秘书长吴绪彬做主题演讲《秘书长工作的快乐与无奈》；（2）北京广西企业商会秘书长卢爱任做主题演讲《有关做好商会秘书处工作的经验和建议》；（3）北京陕西企业商会秘书长张亮做主题演讲《如何做好秘书处工作》；

榆林12个县级商会筹备会负责人参加了此次培训，大家普遍感觉通过此次培训对商会工作的内容和要求有了更加明确的认识。

9.28 商会联合壹基金为延川县援建安置房

2013年9月28日，商会副会长米玉平代表商会参加了在陕西省延川县文安驿镇梁家河村举行的“灾民过渡房工程验收暨竣工典礼座谈会”。这标志着商会联合深圳壹基金公益基金会（以下简称壹基金）在延安市延川县梁家河村安置过渡房建设项目暂告一段落。2013年12月17日，壹基金出具了延川县洪灾救援——过渡安置房项目报告。

通过此次合作，商会已正式成为壹基金的爱心合作伙伴，双方今后还将在救灾等方面展开合作。

灾情信息回顾：2013年7月7日以来，陕西省延安市出现大范围降雨，梁家河村是这次强降雨的重灾村，雨后，农作物受灾面积达460余亩，70%以上农户不同程度受灾，55户村民因窑洞倒塌等原因无法居住。



9.17

商会换届会议在京成功举行

2013年9月17日，北京陕西企业商会“三届一次会员代表大会”、“三届一次理事会”在京举行。

会议由商会秘书长张亮主持。与会代表听取了冯仑会长做的商会第二届工作报告和杨晓东监事长做的商会第二届监事会工作报告。经大会代表表决，通过了《北京陕西企业商会章程修改意见》、《北京陕西企业商会分支机构暂行管理办法》。按照《北京陕西企业商会选举办法》，经与会代表、理事投票和监票小组核定，选举产生了商会第三届理事会、监事会，以及商会第三届会长、执行会长、监事长、常务副会长和副会长。



商会咨询委员会主席赵涛、专家委员会主席张朝阳出席了会议并致辞。随后，陈宏会长在就职仪式上向多年关心和支持商会工作的机构表示感谢，他表示未来将秉承“抱朴守中”之训，把商会打造成国内一流的商会组织。

北京、陕西两地领导和特邀嘉宾、兄弟商会代表以及新闻媒体代表等列席了换届会议及相关活动。

6.26 商会代表参加陕西在京文化旅游推介会

2013年6月26日，陕西省文化旅游产业发展合作交流项目推介会、2013京陕企业合作发展恳谈会在北京国际饭店举行。省委常委、省委宣传部部长景俊海出席并致辞，副省长王莉霞主持推介会、出席恳谈会并致辞。商会邀请并组织相关会员企业、兄弟商会企业共计50余家出席活动。



会议期间，时任北京陕西企业商会常务副会长、汉能投资集团董事长陈宏表示：商会一直以来都围绕“投资陕西、回报家乡”做为工作重点，鼓励会员企业为陕西的经济发展多做贡献。商会作为陕西省可依赖的对外招商渠道之一，可以通过整合会员企业的资源，发挥并利用这些资源优势，更好地为省内招商做出贡献。

异地陕西商会动态

12.28 全国第六届陕西商会联谊会暨天津市陕西商会成立七周年庆典在天津举行



2013年12月28日，全国第六届陕西商会联谊会暨天津市陕西商会成立七周年庆典在天津隆重举行，来自全国各地的陕西商会会长、秘书长，以及中国国际商会陕西商会、全球秦商大会执委会、日本陕西商会和中亚陕西商会的来宾近200人出席了本次盛会，天津市人民政府合作交流办公室、陕西省人民政府驻天津办事处、陕西省发改委和陕西省贸促会等领导到会祝贺。

来自全国的陕西商会会长和秘书长们齐聚津门，在“中国梦、秦商梦、我的梦”的主题下展开交流。会上，在天津工作的陕西籍领导和前来祝贺的天津市人民政府有关领导均对各地陕西商会的发展和各项工作予以了充分肯定，到会的会长和秘书长们相继发言，畅谈了商会自身的发展情况和未来规划。陕西省人民政府驻天津办事处肖辉祥主任主持了会议，天津市陕西商会会长张忠敏做了主题发言，天津市陕西商会执行会长王安民宣读了来自兄弟商会的贺信。

10.20 江苏省陕西商会揭牌仪式在南京举行



2013年10月20日，由陕西省商务厅主办，江苏省陕西商会承办的“2013苏陕经贸交流会暨江苏省陕西商会揭牌仪式”在江苏省会议中心(钟山宾馆)举行。全国各陕西商会、在江苏的各有关商会、来自社会各界的300多名企业家、社会各界人士汇聚一堂，共享商机。

交流会上，来自陕西的各地市代表纷纷发言，希望通过引强联大，携手推进苏陕两地商贸交流和合作。随后进行的江苏省陕西商会揭牌仪式上，江苏省民政厅李处长宣读了江苏省陕西商会的批准文件。江苏省陕西

商会是在江苏省民政厅登记注册，由江苏省发展和改革委员会主管的省级一级商会，是继江苏省浙江商会、江苏省安徽商会等商会后的又一家省级异地商会。江苏省陕西商会会长党凯发表了热情洋溢的揭牌仪式致辞，并展示了由各地省级陕西商会赠送的礼品。

2013年9月28日下午，安徽省陕西商会在合肥召开成立大会。原安徽省人大副主任、国际徽商交流协会会长周本立，安徽省合作交流办副主任康立宪及陕西省有关领导出席会议。

9.28 安徽省陕西商会在合肥成立

新当选的第一任商会会长、安徽蓝宇教育开发责任有限公司董事长蔡孟超发表了致辞，他表示一定会带领在安徽创业的陕西老乡齐心协力，共同发展，共同进步。北京陕西企业商会常务副会长郭家学代表商会致辞，向安徽省陕西商会的成立致以衷心的祝贺。

目前，安徽省陕西商会共有会员企业40余家。



8.05 新疆陕西商会投资54亿元修建克塔铁路

2013年8月，新疆陕西商会与塔城地区正式签订了投资建设克塔铁路协议，作为克塔铁路合作投资主体，持有新疆克塔铁路有限责任公司51%的股份，并已于2013年7月拨付资金2000万元用于铁路前期基础建设。

克塔铁路是国家铁路网新疆铁路网奎北线路一条支线铁路，也是我国向西开放国际大通道的重要组成部分，铁路全长为308公里，从奎屯铁路克拉玛依市百口泉

站接轨，沿克拉玛依市、百口泉油田向北，经托里县铁厂沟镇、额敏县，达到终点塔城站。据塔城地区铁路办工作人员介绍，新疆陕西商会之所以投资克塔铁路，一是看好铁路发展前景，二是沿途铁路运量有保证。



在京兄弟商会动态

12.17 北京天津企业商会在京成立



是天津市在外省市成立的第13家商会，商会将以借重用好首都资源为着眼点，凝聚力量、整合资源、互助共赢，进一步加强京津两地企业界的交流合作，团结和引导天津在京企业树立良好形象，共同为推进京津冀区域合作、打造京津“双城记”作出积极贡献。

2013年12月17日，北京天津企业商会在北京成立。天津市副市长任学锋，北京市副市长、北京市工商联主席程红，天津市政协副主席、工商联主席黎昌晋等出席成立大会。

近年来，随着北京天津两市合作的不断推进，越来越多天津人到北京创业发展，涉及环保、科技、信息、传媒、商贸、地产、物流等行业，在促进京津两地经济和科技合作、智力与人才交流等方面发挥了积极作用。北京天津企业商会

12.16 北京湖北企业商会举行换届大会

2013年12月16日，北京国家会议中心，北京湖北企业商会换届大会暨成立4周年庆典仪式隆重举行。泰康集团董事长陈东升连任商会会长，信中利国际控股有限公司董事长汪潮涌、湘鄂情股份有限公司董事长孟凯、北京居然之家集团总裁汪林朋、小米科技董事长雷军、奇虎360公司董事长周鸿祎等8位湖北籍著名企业家当选常务副会长。

北京湖北企业商会自2009年成立以来，团结广大京华湖北籍企业家、服务湖北发展。为了鼓励在京青年人不断创新，帮扶青年人迈出创业的第一步，推动青年人创业就业，北京湖北企业商会在大会上创新发起了“公益扶持，财智推动”——2014楚天英才创业计划。



10.19 北京四川企业商会举行第二届会员大会



2013年10月19日下午，北京四川企业商会在四川省政府驻京办举行第二届一次会员大会暨换届会议。会议选举产生了新一届商会领导成员，眉州东坡集团董事长王刚当选商会会长。百名在京的四川籍商界精英参加了大会。

王刚会长在工作报告中强调，成立五年来，商会始终坚持“服务会员，服务企业”的根本宗旨，为会员办了诸多实事，搭建了川商在京友好交流平台。继开开来，商会要认真

学习借鉴闽商、浙商、温商抱团发展的经验做法，通过消化、吸收、创新，形成适合川商相互合作的机制、模式、方法。

据悉，北京四川商会现已发展会员企业近200家，会员行业涉及房产、餐饮、建筑、酒店、汽车、绿化、法律、IT、机电、文化传播、投资咨询、教育、服务等多个领域。

陈宏会长采访实录

陕西企业家应学会 做全国性的企业

陈宏简介：1962年出生在西安，1978年考入西安交通大学计算机系，1985年留学美国州立纽约大学石溪分校，1993年成立互联网服务公司AIMNET，2000年成立华源科学技术协会，以帮助中国人在美国主流社会成为成功商人，2003年回国成立汉能投资集团，以打造中国本土的高盛为梦想。“汉能”意思是“中国人能”！帮中国人融资，给美国人讲故事。如今，陈宏已经回国发展10年，现担任汉能投资集团董事长一职。



2013年9月17日，北京陕西企业商会在京举行换届仪式，汉能投资集团董事长陈宏就任新一届会长。会后，相关媒体就新一届陕西商会发展等话题对陈宏会长进行了深度访谈，以下为访谈实录选载（访谈双方简称为“问”、“答”）

问：在外面发展那么多年，还回陕西吗？

答：我经常回西安的，因为家人都在那儿。还有冯仑在西咸新区的项目、万通的立体城市，我们都有参与投资。

问：作为一名商人，你认为陕西人身上的什么特质对你有帮助最大？

答：西北人的淳朴、本分、中庸，都是我做企业秉承的素养。

问：作为中国金融圈本土企业的代表之一，你投资企业的标准是什么？

答：一个是看团队，没有好的人，再好的企业也会被搞垮；第二个是市场是否庞大，市场大小，我们不愿意进；第三，行业要有增长性，每年的增长速度一般要在30%以上，行业的增长要超过GDP的增长；第四，商业模式要经得住推敲，而不是一个概念，因为我们投的都是中后期的企业，所以商业模式肯定要成熟。

问：你有投资失败的经历吗？

答：有过，但很少，因为我的投资风格是稳健型。当然，也正是因为稳健，曾失去了很多冒险的机会，比如京东商城，当时我们是它的财务顾问，而当时京东总价格才4000万—5000万美元，如果当时我们投2000万—3000万美元，占50%-60%的股份的话，现在就是几百倍的回报。但是这样的投资风险很大。

问：有没有想过做中国的高盛？

答：这个梦想，我们不做其他企业也会做。中国金融发展起来需要很多年，互联网有了马云、李彦宏。那投行呢？中国的标杆企业是谁？肯定有人在做，这同样也是我的梦想，尽管这段路还很长。

问：陕西企业家与其它地方的企业家有什么不同呢？

答：一是陕西企业家大多数都比较低调，二是具备人文思想，学术派企业家较多，比如冯仑、赵涛，都是这样的企业家。

问：你觉得陕西的企业有哪些问题？

答：最大的问题是，陕西本土没有在全国知名的民营企业，比如，大连有万达，上海有复星，深圳有万科，陕西缺中国百强民营企业。陕西企业多

数只在本土发展，不愿出去。不出去的结果是企业做不大。

同时，企业自身没有全国视野，企业间合作较少，并购整合机会也少，因此外来企业到陕西后，要么就收购，要么就击垮这些本土企业。

问：陕西本土企业怎么才能突破这些发展中的瓶颈呢？

答：我认为，第一要从格局上改变。在中国企业家的圈子里，除了冯仑等为数不多的几个人，我们看不到太多陕西企业家的身影，因此建议陕西企业家尽量参与到中国企业家这个级别的商业圈子，只有在这样的圈子才能认识全国的市场、人才，与人合作，打开视野。

第二是，建议本土企业不要在一个行业没有做到足够强大就盲目向其他行业扩张，这就是乱撒胡椒面。要向浙江、福建等地的企业家学习，做一个行业，把该行业做深做透，做出全国品牌。

第三，要集合大家的资源，共同合作，共同赚钱。比如说马云、郭广昌、沈国军等人合作的“菜鸟”，陕西人为什么不可以团结起来，做陕西的“菜鸟”？虽然我们的影响力、实力无法与浙商相比较，但我们可以做小规模整合，比如说1000万、1个亿、3个亿等这样的规模。

第四，陕西企业家自身要学会如何并购以及整合、扩张，做一个全国性的企业。当一个本土企业在当地达到几十亿规模的时候，已经很大了，但是如果向全国扩展，日后很容易被更大的、同类的全国性企业兼并，所以陕西企业要有并购、整合的能力。

问：作为北京陕西商会新一届会长？你对陕西企业家在京发展有什么想法？

答：第一，还是为在京陕西企业家做好服务，这是核心。具体来说，多做一些联谊活动，使大家互相团结起来；第二，让北京陕西商会与陕西本地的商会多多联系，加强交流与合作，期望能够把在京奋斗的这些优秀企业家的资源、平台带回家乡，大家整合力量，共同发展，也期望把更多陕西本土企业家带出来，帮助寻找更大的市场。

首届会员企业展览会 开幕式



2014首届会员企业展览会 在京成功举办

北京陕西企业商会“2014首届会员企业展览会”于2014年1月11日在京成功举办。陕西省政府副秘书长、陕西省驻京办主任胡勇，陕西省工商联副主席翟俊杰，常务副会长、东盛科技股份有限公司董事长郭家学出席了剪彩仪式。北京陕西企业商会会长、万通投资控股股份有限公司董事长冯仑，执行会长、汉能投资集团董事长陈宏，陕西省驻京办副主任郝铭莅临参加了展会。

本届展览会旨在搭建商会会员企业交流展示的平台，并在马年到来之际协助参展企业对产品进行展示促销。来自医药保健、影视文化、电子科技、IT移动互联网、建筑装饰、法律、绿色农产品、陕西特产等多个行业的会员企业参与了展出。

据统计，前来参加本届展会的嘉宾共计1000余人次，不仅包括我商会及兄弟商会会员企业、也有慕名而来的合作伙伴、更有来自家乡陕西的乡党。通过此次展会，各参展企业充分展示了自己的品牌与产品，这对于加强会员企业今后行业间及跨行业合作将产生积极而深远的影响。

本届展会除了为参展企业提供产品展示、企业交流的平台，还特意安排了思想碰撞的论坛环节。知名企业家冯仑、陈宏、郭家学受邀与参加论坛的观众共同探讨民营企业的成长之路。央视知名主持人王筱磊、张晓楠联袂主持。

会议期间，商会荣获陕西省工商联颁发的“2013年度先进商会”称号，陕西省工商联副主席翟俊杰在论坛现场亲自为商会颁发了此项荣誉。

本届展会是陕西商会年会形式的首次创新与突破。不仅得到了陕西省驻京办事处相关领导的重视与支持，也得到了会员企业及各界嘉宾的肯定与认可。



展会掠影：现场部分

首届会员企业展览会开幕式



参展商：乡果网

首届会员企业
展览会现场



郭家学会会长（左一）、
陪同领导参观展览会



参展商：北京海利克
思科技有限公司



北京陕西企业商会
CEO张亮主持会议

参展企业为展会提供抽奖礼品



冯仑会长(左)、CEO张亮(右)参观参展企业



胡勇主任(右二)、郭家学会长(右一)为嘉宾颁奖



冯仑会长参观参展企业

王君瑛会长为中奖观众颁奖



参展作品展示





独立展位01：广誉远企业

展会掠影：参展企业



参展商：魅影星光
(北京)国际影视
文化传媒有限公司



独立展位02：观云堂画廊



参展商：北京盛天泰
国际拍卖有限公司



展览会现场
展位掠影

参展商：西安荣信文化产
业发展有限公司



参展商：北京恒星科通
科技发展有限公司

“秦腔汇”论坛 聚焦民营企业成长

观澜



展会掠影：论坛部分

王晓磊主持“秦腔汇”论坛，郭家学、陈宏、冯仑（从左至右）回答嘉宾提问



冯仑、陈宏、郝铭、郭家学（从左至右）出席论坛

“秦腔汇”之聚焦民营企业成长论坛现场



论坛现场嘉宾提问



冯仑会长主题演讲



陈宏会长主题演讲



郭家学、翟俊杰、陈宏、冯仑合影留念（从左至右）



郭家学会长主题演讲



2014年1月11日，北京陕西企业商会“2014首届会员企业展览会”在京举行。在主题为“聚焦民营企业成长”的论坛环节，商会会长冯仑应邀做了专题演讲，以下为演讲实录：

冯仑：在不变当中寻找可变之处

非常高兴，我们来分享一下今年的观察和思考。最近事情比较多，但是感想也比较多，那么跟大家讲一点有意思的事。大概在两礼拜之前，我以前一些同事、朋友大家来聊天，大家说三中全会以后你们民营企业界感觉怎么样？央企的就说：“不行，现在没法弄，这不行那不行”。我觉得我挺好，于是他说那肯定就是这个政策起效果了。你看，有说好有说不好，说明我们的政策

起导向起作用了，我说确实是这样。等他说完不好以后，别人问我为什么觉得好，好在哪里？我说我们民营企业开始进入一个十年的黄金时期。为什么？做买卖这个事从过去30年看民营企业，有两个坎，第一个坎：市场太小。这不让做那不让做，过去30年，你一开始卖个尼龙袜、开个餐馆，后来说行，给你点空间，弄个房地产，后来成了黑心开发商，过两天说还可以做金融，第一

种发展，市场越来越大，给你的地方空间大，你要想翻跟头，垫子大，场地大，这是你能牛的原因。比如电影，电影在五年以前，一年的票房大概20亿，你那时候再折腾，你也就是个3、4家公司吃这点。现在中国的电影市场是全球第二名，三家民营企业控制了电影票房的80%，只要市场大，咱都有饭吃。现在又大了，基础设施可以放开了，包括能源、金融，现在所有能对外开放的都对民营企业开放，而且最近一年半，牌照也批了很多，而且很重要是在股权方面的开放，央企、国企混合经济时代到来了。混合经济原来是由国有企业控股和经营，现在逐步改变成对资本的控制和经营，这是大家的一个好机会。

第二个坎：制度复杂。比如说注册公司，不能是三无公司。以前政府什么都管，我们老开玩笑，政府审批太复杂，就相当于结婚，又发结婚证又管做爱姿势，但是就不管生孩子。所以这样的话企业就没法发展，政府管得太细，天天管姿势，但是现在好了，政府减少审批，减少审批就是什么？只管出生，怎么出生不管。所以政府部门不管姿势，你看大家结婚的积极性也高了。姿势管太多，死了他也不哭，死了娃是咱自己哭，所以现在制度上的障碍成本越来越低，创业就容易。以前你找不到资金，现在网上有P2P，还有众投，这就是制度上的放松，如果说制度都给你卡死了，你想创业、发展都没办法。而今，市场制度成本降低了。对民营企业来说，各方面给你的地位越来越高，我现在都有点紧张，地位有点过高，过高容易犯错误，1949年民国的时候，民营企业地位特别高，但最多活15年，现在改革开放



民营企业现在需要自重，你不能地位高就搅和，承担一些不必要的工作，应该要自重、自净、自爱，现在这个地位有点太高了，走到哪儿，地方政府省长也接待，省委也接待，地位真的很高，而且，未来十年还是黄金时期

30年，民营企业的地位，就像电线杆子底下的小姐，最苦命、没人疼，风雨交加在外面找活干。而现在的地位，要越过五六个台阶，直接进入家庭。如果混合经济，那就分不出大小，这个地位是非常之高的。在这种情况下，民营企业现在需要自重，你不能地位高就搅和，承担一些不必要的工作，应该要自重、自净、自爱，现在这个地位有点太高，走到哪儿，地方政府省长也接待，省委也接待，地位真的很高，而且，未来十年还是黄金时期。所以这点，我觉得的确是最近一年发生的大变化，特别是三中全会以后给出了非常清晰的信号，出现了这么多积极的因素，大家一定要有信心，好好干事，埋头赚钱，逮住这个机会，把咱陕西人没钱这个概念颠覆过来。咱秦朝时候都干了GDP的三分之一多，现在咱还得更加努力。

咱再说说最近好玩的事，最近这段创业，创新都在围绕什么？民营企业创新出现三个方面的有趣现象，第一个方面，大型民营企业，最近发

我看了咱们的展会现场，觉得陕西的企业家还需要努力，咱们没有跟上移动互联网这一轮中的几个好事儿，北京有搭上的，陕西没有搭上

展太猛，你比如互联网，刚才陈会长讲，市值都100、200亿美元，而且是通吃，包括刚才我说的电影行业。互联网的应用也是几乎全是民营，上有骨干网络，3G、4G这些，牌照是国有，但到了下游全都是民营企业。餐饮不要说都是民营，娱乐、按摩、桑拿、美容美发等都有2、3万家的企业。所以成为大的民营企业就要在大的行业里，而且现在就开始，比如说房地产地发展，大规模的折腾，一直在刷新纪录，都是几百亿，这是一个状况。就咱们来说，我到底看了一下，我觉得陕西目前企业家当中还需要努力，这几个好事咱们没有跟上，北京有搭上的，陕西没有搭上。

另外咱们有机会的事，就是互联网进入到所有传统行业，前两天我看了一个小姑娘马佳佳做的一个视频PPT，把情趣商店搞得风生水起。曾经有一个做情趣用品的科技公司租我们的房子，但现在偷偷地告诉我，不租了，要买。为什么要买呢，他说卖淫这件事不行，但是卖淫具还是可以的，这是高频刚需，然后就在白塔寺开了一家店叫夏娃，十年前靠卖淫具买了我们的房子。而马佳佳更牛，广院的，90后，现在把这玩意卖得成了娱乐行业，非常快活的事，据说光棍节一天就卖了上亿。全国的情趣用品，都要销光还得借助于科技，这个创业需要多少钱？其实没多少钱，不需要多少钱就可以创业。只是需要你的一个勇气，什么都敢练、都敢讲。现在的高考状元，特别是有文化的屌丝，借助移动互联网在传统行业里横冲直撞，做什么、火什么。主持人说要颠覆旧的行业，什么叫旧的行业？我也不知道，我也



不知道颠覆不颠覆，改造传统行业，我不知道什么叫传统行业，我爱干啥就干啥，其实现在变成了进去玩进去买各种各样的东西，专业词汇在这儿咱就不说了，大家玩玩看，把很多生活隐私的地方说成娱乐化，大家一下就放松了，这个市场就打通了。高文化水准的运用移动互联网将逆袭所有的传统行业。

我中午在一个地方吃饭，这家餐厅开了一家店在万通，他现在正在融资，你猜估值多少，盈利几千块钱，出来融资一亿人民币，而且现在抢着给钱还给不进去。老板说昨天就关门了，因为他觉得跟我们万通文化有一些沟通，挺好，想等我两天。那么这个餐馆是什么餐馆？是什么人开的餐馆呢，他是一个极客，屌丝极客、网络发烧

友，是易宝支付的创新营运总监，这哥们玩了十几年，就在网上玩得很极致了。易宝支付一键支付，大家在支付宝上输这个输那个才能完成的支付，他在手机上一键就支付了，而且可以捆绑你身上所有的证件，不管是信用卡、公交卡。他曾现场给我们演示，吃饭已经变成了非常牛的事。他说他就像写程序，把做饭这件事写清楚，20块钱一份，每天在无线互联上接受的预定在30%以上，然后大家预存饭费，如果你定了没去，第一次退给你，第二次不打折，而且他用的是写字楼里面干净的食堂。他的创业团队全都是玩互联网的，而不是传统的厨师，他们认为互联网能把做饭弄得非常有流程化，极其精密，可以解决剩菜的问题，而传统餐厅30%都是剩菜。他根据客户的需要，每天菜单都在换，并且提前告诉你，用户可以用手机上在网上看，可以下单，支付非常的简单，一键支付，如要发票摁一下打出来，非常简单，里边所有的配置也很高级，而且真的不贵，20块钱。就这么一个餐厅，他创业花了一百万，三个月就赚钱了，现在估值一个亿，这种创业真的很有意思。离他不远还有一家餐厅，都是

所以我们要在这么好的条件背景下，要用最新的方法、科技、视野、观念，最重要是新的姿态去创新、去创业，才能让我们所有的陕西人变成另外一种人，到了北京不能跟在西安一样

极有个性的互联网人创办的，那个餐厅也正在融资，估值4亿人民币，已经开了三家店，而且真有人给。

通过这些我就在想，我们陕西娃为啥就没整出这些事，所以我们要在这么好的条件背景下，要用最新的方法、科技、视野、观念，最重要是新的姿态去创新、去创业，才能让我们所有的陕西人变成另外一种人。到了北京不能跟在西安一样。我们比较丢人，咱们的肉夹馍已经被外地人在做了，而且都是用互联网。有个精算师在纽约开了一家肉夹馍店，他把做肉夹馍的工序做了一本书，然后培训所有的员工，做出来的味绝对不走样。咱们老强调肉夹馍的饼是硬的，软的馍，西安人一去就说你这不地道，这是软的，咱陕西吃的都是硬的，那叫馍，你这个叫面，软面做的



陕西人做了几辈子肉夹馍，到了北京却不知道改变一下。所以我们需要在北京用互联网精神，用新的方法去创新

不对。但其实互联网讲客户体验，女孩子不买硬的肉夹馍，喜欢看着是黄黄的，但是软的，陕西人做了几辈子肉夹馍，到了北京却不知道改变一下。所以我们需要在北京用互联网精神，用新的方法去创新，最近陈会长也在做，我们请杨宁做了秦腔汇的风险投资，专门投资在北京的陕西娃，用互联网做事情，大家如果有兴趣的话，最后拿项目过来找杨宁，我们一定要弄出几个牛的陕西娃。

跟大家报告一下立体城市的事情，这件事的确做得非常激动人心，非常有意思，非常幸运的是西咸新区各方面给了很多的支持，我们一定在五年内把立体城市做成，为什么？也是用了很多新的方法，我们用了什么新的方法？6月份会有一个游戏，大家在手机上可以玩立体城市游戏，可以在上面恋爱，反恐，包括对抗战争都可以玩，玩完以后可以得积分，积分换取货币，货币可以在陕西立体城市消费。我们推出了虚拟开发商，也就是C2B这样一个模式，用大规模定制和集资建

房，我们建了一个服务平台，房价会大大降低，能够比所有西安现在卖的房质量好还要便宜，为什么？我们把开发商利润去掉了。因为开发商的利润都是怎么来的？一个是土地成本把屁股垫起来，另外一块伸脖子，加起来，对消费者是很大的不公平。根据万科最近披露的情况，过去三年万科交给国家的税是600亿，一个企业，股东才拿走290亿，600亿的税金中有相当多的是土地增值税，这样就造成了高房价，我们也觉得不合理。立体城市用了创新的办法，我们把上边开发商这条削掉，然后把政府垫起来的地价，跟政府讨论让它低一点，我们保证在西安最大规模最快把这



个立体城市建起来，同时房价绝对让大家不仅承受得了，而且能轻松承受，这样我们就能够用一种新的模式来做。最近我们跟万科及很多公司讨论房地产，讨论最多就是两件事情，创新方面，第一就是怎么样用移动互联网这样一种开放分享的精神以及C2B这样一种模式来创新我们的流程，小米现在都叫板了，这把我们吓坏了，那天雷军跟我们说接下来小米做房子就三折，你价钱的三折，这把我吓坏了，小米都要做房子，没准，这事我们认为是真的，我们必须改进创新，这是大家一定要知道的，颠覆可能一夜之间就会发生。

第二个，怎么样用互联网金融这样一种方法来改进房地产行业财务流程和盈利模式，也减少我们对传统银行的依赖，这些都是创新，所以我就说陕西人历来有好的传统，就是不变，传统就是强调不变，但是到了北京，我们就在不变当中寻找一些可变的的地方，让我们变成一种不同的陕西人，只有这样，陕西才能在所有的商会发展当中，成为一个令人尊敬的、有活力的、并且是更重要的、有发展前途的商会，谢谢！

我们请杨宁做了秦腔汇的天使投资基金，专门投资在北京的陕西娃，用互联网做事情，大家如果有兴趣的话，可以拿项目过来找杨宁，我们一定要弄出几个牛的陕西娃





2014年1月11日，北京陕西企业商会“2014首届会员企业展览会”在京举行。在主题为“聚焦民营企业成长”的论坛环节，商会执行会长陈宏应邀做了专题演讲，以下为演讲实录：

陈宏：学习运用资本的力量

大家下午好，第一件事是我祝大家马年新年快乐，希望大家马上有一切。咱们楼下今天刚刚举办了一个展览会，这是我们商会的创新，我也希望我们商会的会员在办年货的时候先想到我们自己的企业，想到自己同胞企业所做的产品。

今天的主题，是聚焦民营企业家的成长。在讲这个话题之前，我想稍微给大家汇报一下，商会自10月份换届以来我们所做的事情。我可以这样讲，三年之前冯仑就带领我们很多企业家参与了陕西商会的活动，三年之中，在冯仑的带领下，我们陕西商会的活动质量，我们在整个中国商会圈的品牌美誉度，其实是急剧增加的。



我稍微给大家分享一下最近的数据和人家怎么对待我们陕西商会，自从我们接了商会领导班子的的工作以来，活动安排是密密麻麻的，每个月都有两三个活动。我把10月份以来的事情给大家汇报一下，这其实也是我们企业家成长的经验和机会。

在10月份的时候，我们去做了几件事，第一个，我们大概有20多位企业家，主要是以北京的陕西企业家为主，再加上天津陕西商会的部分企业家，我们一起去陕西的西安新区和商洛进行了以旅游、养老、文化为主题的商务考察。在短短几天的行程里，我们主要是为了看项目，其中10月13日就有一个项目，首期3.5亿，总共几十亿，要落户商洛。那么我们做商会的目的是干嘛呢？除了让大家在一起有机会互相认识、交流做生意的经验，同时也希望给陕西有所贡献，鼓励企业把钱投到陕西去。冯仑做会长的时候，总共为陕西引进了资本400亿，所以我跟我们这一届副会长说，怎么弄也得超过冯仑，投400亿以上。目前还有另外几个比较大的项目，我们也正在跟各个地方在谈判，弄好了加在一起就会超过400个亿。就整体而言，中国企业家对于投资陕西还是很有兴趣的。

商会经常组织大家去不同的企业拜访，我们今后会继续加强这样的活动。

除此之外，我们陕西商会的各个分会也在成立，包括市、县级。子洲县的一个商会，也是在这个地方举办的年会，也是几百号人，我们的企业家越来越团结。我希望这一点能够继续发扬光大，这些就是我对商会这两个多月以来的工作所做的汇报。

但现在，至少是经过三中全会以后，大家都已经非常清楚地知道国家给民营企业在整个投资、发展方向上会提供非常好的定性

今天我们的主题是想谈一下我们的民营企业如何成长。大家也知道，昨天晚上冯仑做了一个演讲，昨天的晚宴有点像中国企业家的春晚，像冯仑、马云、柳传志等等都在，包括很多央视主持人都在。柳传志讲了一句话，他说，在过去的几个月之前，他作为领袖级的民营企业企业家，内心很忐忑，他觉得，我们不知道国家对民营企业是歧视还是想好好对待。但现在，至少是经过三中全会以后，大家都已经非常清楚地知道国家给民营企业在整个投资、发展方向上会提供非常好的定性，允许民营企业进入以前无法进入的领域，像石油、能源方面。

国家已经开始逐渐放开民企做各种各样的事情，举例来讲，比如民营企业和国有企业的合资化，民营企业投资到国有企业，在下面几年当中是非常大的浪潮，如果你是做民营企业，你作为一个投资者或者作为一个积极参与者跟国有企业合作会有很多的机会。从这个方面来讲，大家有很多机会。从整个经济发展方面来讲，我们总体上认为大的方向还是非常非常好的。

另一方面来讲，我觉得中国民营企业对中国经济增长力已经变得至关重要，就业、GDP的发展也定义得非常清楚。传统的比如以投资驱动



民营企业怎么发展呢？我从资本方面来讲，面非常宽，比如如何去银行贷款。还有一些跟我们关系不是特别大，我们做的是私募股权方式，陕西自己的企业家也可以用私募股权的方式组织资金投入在企业里面

资金投入在企业里面。中国整体经济大力发展股权投资已经变成了一个非常重要的发展方向，这是理念的问题。因为一个企业在发展的时候，有几种方式，一种方式是用自己所产生的现金流使得企业得到持续发展，这是很典型一种方式，需要钱的话，贷点款。作为过去的民营企业，国有银行贷款还是有挑战的事情，除非你有担保。在互联网领域、医疗服务行业以及消费品、清洁能源、清洁技术这四个行业来讲，风险投资在中国其实已经非常积极，其中互联网行业最为明显。

昨天碰到马云，我跟他讲，真的是最近意气风发。当时马云在创业的时候，我还记得特别的清楚，我们也是有一个论坛，坐了有4、5个人。我当时已经是上市公司的CEO，还有马云的阿里巴巴，当时我还不认识他，只记得他介绍自己是小公司，有十八罗汉，这些我都记得特别清楚，那时有我、马云、丁健，都是2003年的事了。昨天又碰到马云，听说他的公司可能要上市或融资，一融就可能是1500亿美金的市值。你想小小的企业，不但发展如此之快，而且对整个中国经济也

GDP发展已经变得不是所希望的那样。最近的PM2.5，大家看到对北京空气的影响特别大。这个时候实际上在绿色经济、环保经济，特别在我们的消费和服务行业来讲，我觉得发展是非常非常快的。但不是所有服务行业都是春天，比如我们投资公馆，因为国八条的问题肯定会受到影响，但我们这边的发展还是非常好非常快的，二期已经准备开始了。整体上来讲，整个中国消费经济发展模式是以好的方向在发展。

从投资方面来讲，因为我们现在所在的行业属于私募股权投资，我们把钱投给企业，让企业来发展。今天参会的也有我们投资的一家企业，香都企业。不一定都投在高科技领域，即使是消费品，发展的速度也是非常快的，红葡萄酒代表整个消费行业的发展，这是我们比较看好的一些事情。三中全会以后，民营企业在整体发展方面来讲，我们感觉还是比较看好的，对经济大趋势的发展，我们也是看好的。

民营企业怎么发展呢？我从资本方面来讲，面非常宽，比如如何去银行贷款。还有一些跟我们关系不是特别大，我们做的是私募股权方式，陕西自己的企业家也可以用私募股权的方式组织

产生巨大的影响。我觉得这是一个，大家凑起来没有想到和看到的一些事情。这对我们的电商、商品购物产生了影响，他做的淘宝使得我们陕西老乡的苹果，通过物流，送到北京每一个人的手中，这是你现在可以做到的事情。而过去，作为陕西某个县里的企业家，你怎么也不会有那样的渠道直接接触到客户，这是没有办法的事情。而现在随着技术地发展，你可以做到。

企业的成长无法跟资本区分，因为风险投资给了他们资金。百度、腾讯快接近一万亿港币的市值，它的市值远远大于中国联通和移动了。我们在座的企业家，要正确对待股权投资发展，它是非常快速的。你所得到的资金不是现金流鼓出来的，而是得到资本以后在快速发展之中超过你的竞争对手，通过并购、整合，快速得来的。我们陕西当地企业家对这个方面的接触还不是特别多，所以导致我们很多企业在中国企业这个平台上做出巨大贡献的还不是很多，现在张朝阳的公司也在做风险投资和股权投资。你作为一个企业，如果处在发展非常迅速的行业里，而且你的梦想不单单只是做一个特别小的企业，而是做一个全省特别大的乃至全国的企业，怎么样应用资本的力量？这是大家该学习的。

像携程，我们在座不知道有没有做旅行社的公司，这样的公司，全国几千家，为什么携程通

我们在座的企业家，要正确对待股权投资发展，它是非常快速的。你所得到的资金不是现金流鼓出来的，而是得到资本以后在快速发展之中超过你的竞争对手，通过并购、整合，快速得来的



过互联网的理念变成中国的旅行老大，这在整个变革之中是非常重要的。为什么讲变革？作为民营企业企业家，我一直告诫很多人，一定要关注商业模式的改变，我们很多人埋头苦干，而不关心商业模式的改变，做着做着的企业变得无关重要。在互联网技术和信息技术产生后，我们传统行业中的多层次销售渠道基本上已被破坏。以前一个产品公司，将产品卖给总的销售商，总的代理商再分销下去，每一层都有利润，产品最后才到客户手中，成本是非常大的。而现在像京东，

如果你想扩张把自己的企业扩大，市场的力量，资本的力量，都是至关重要的工具。这些工具导致你企业发展非常迅速

你做产品的生产者，然后你把产品拿到京东上，他可以直接一步到位就把产品送到用户手中，中间没有别的。他卖，得到10%的毛利，因为他规模足够大，10%的毛利可以把企业养活。而如果你有三层分销，四层分销，10%的毛利你能赚钱吗？是根本赚不了钱的，这就是规模化经济，这就是互联网经济。因为时间很短，我就不展开讲更多的了。

大家作为企业家，一定要很认真审视自己做民营企业，我们做一个东西不仅是吃饱肚子，如

如果你想扩张把自己的企业扩大，市场的力量，资本的力量，都是至关重要的工具。这些工具导致你企业发展非常迅速。上市其实也是融资的一部分，其实也和融资一样，是股权融资，它是跟你共同成长的。什么叫共同成长？银行贷款，我借给你，营业额利润满足不到一定条件，我就要把你清盘。作为上市公司融了3个亿人民币，就是我的钱，股权稀释，这是大家的钱，这个对整个公司发展也是非常重要的。我们陕西商会的平台里面有各种各样的企业家，有很多实业家，有在陕西本地做得非常优秀的实业家，也有在全国做得优秀的实业家。我们陕西商会里也有很多的投资者，包括像牛文文（创业家杂志的主编），包括央视强大主持人阵容的支持。其实我们有自己非常好的平台，我们陕西企业家怎么样学习浙商，打破以自己为中心的一个方式，也和别的企业家在一起共同发展、互相帮助，这是我们参与

随着陕西商会自己做得越来越好，我们的企业家做得越来越好，我们做的事情越来越多，我们在整个中国作为一个平台来讲影响力就越来越大



长还有我们的秘书处花费了巨大的精力。我们从来没有办过，这是第一次办这样的事。别的商会也没办过这样的事。我刚才看了一下，还是非常欣慰的，展会不错，还可以继续来做这些事情。从这方面来讲，作为会长我还是给大家表个态，在接下来的几年之中，我们会员企业的定义将扩大，除了陕西籍的企业家，在陕西工作、学习，以及对陕西有感情企业家，朋友们，都可以吸引他们跟我们共同投资陕西。我们的会员企业家要敢于面对摆在面前的机会，共同成长。我们相信会做得更好，谢谢各位！

陕西商会非常想看到的一个事情。

随着陕西商会自己做得越来越好，我们的企业家做得越来越好，我们做的事情越来越多，我们在整个中国作为一个平台来讲影响力就越来越大。这种影响力会帮助我们企业家从中得到自己所需要的资源，这就是我们希望搭建的桥梁。今天，在首届会员企业展览会中只是看到简单的产品，只看到陕西商会、各个兄弟商会等相关会员企业的代表。我们计划跟每一个市政府进行交流和合作的时候，都能认识到一些不认识的人，不认识的领导，不认识的企业。你可以到那些省市进行投资，同时还可以跟圈里的朋友建立感情，大家互相帮忙，而不是大家简单坐在一起讲个论坛就完了，这是有骨肉且又实实在在的事情。

所以今天除了论坛以外，包括我们今天的展会，的确确是我们陕西商会的创新，郭会





2014年1月11日，北京陕西企业商会“2014首届会员企业展览会”在京举行。在主题为“聚焦民营企业成长”的论坛环节，商会常务副会长郭家学应邀做了专题演讲，以下为演讲实录：

郭家学：打造“精而美”的企业

我先说点题外话，今天咱们的展览会确实搞得非常成功，咱们会员企业参与得非常踊跃也非常积极，兄弟商会也给予很大支持。我在这里还是想说两句，如果咱们过年、过春节人人都要采购年货，咱们兄弟之间、会员企业之间，大家互相照顾点生意。你要买苹果，你把香都苹果买一买，家里要消费酒，把国花瓷买一点。上一次商会活动大家一次拿了40万真金白银来搞支持，我

们希望今后更多的企业支持，一次比一次多，下次谁愿意拿50万，我们就愿意把总冠军卖给他。相互之间有产品服务需要，会员企业之间我们建议大家优先做一些选择，确实我们要学浙商、沪商，浙商和沪商之间做得非常好，相互之间做生意，很熟悉，像亲戚之间，越做生意越走动，大家关系越紧密，这是我的一些题外话，希望通过我们的展览会，让每个参加的企业都有所收获。

我今天给大家分享的是关于企业成长方面的话题。因为我确实经历过很多事，我在1980年开始下海创业，如果谈下海时间，我比咱们冯总可能早一点，我1987年一不小心就下海，为什么下海？确实怀着梦想，80年代主题词就是振兴中华匹夫有责，我也是振兴中华的一分子，我为啥不下海干点事，我过去是人民教师，相比窝在学校里，我更愿意下海创业做一点更大的牺牲，牺牲我自己的生命为国家和民族做点事。

在激动人心的热潮当中，我的梦想到底是什么呢？我想用市场化手段能不能在中国创建一家世界500强的企业，到2005年的时候，我坚定我的梦想。但是辉煌背后其实苦难也跟着同时诞生，2005年开始，经历了很多灾难，主要的灾难就是在90年代末，我们给国有企业担保，从2004年席卷全国的宏观调控开始之后，其实我的灾难已经开始了。2005年起，金融环境每况愈下，一夜之间两家企业相继破产，而我当时给他们的担保有3、4个亿，我们当时总资产80多亿，营业收入100多亿，那种环境下，等于倒退到了1992年，金融环境是非常恶劣的，这十年可以说是国进民退。而今天，好时机确实是来了，十八届三中全会以后，听完报告是很激动人心的，我一口气看完了新闻联播，看完之后很兴奋激动，原因在哪里？是因为过去的好时光又可以重新回来了。

灾难降临以后，为了维持这个资金链，因为



80年代主题词就是振兴中华匹夫有责，我也是振兴中华的一分子，我为啥不下海干点事，我过去是人民教师，相比窝在学校里，我更愿意下海创业做一点更大的牺牲

担保问题，资金链肯定会出现问题。所有银行开始比赛收贷款，谁家收得快谁最好。所以大家做企业要小心一点，他们前后三次到北京总部跟我们开会，要拉着我跟他们一块破产，我们选择了处置资产，艰难还债。只要你心地善良，老天也看在眼里，只要你干好事老天最终会给你好报，到去年年底，我们的32亿借款全部还完，我们对外担保贷款16亿，给国有企业还了8亿。改革开放30多年为国有企业发展做出最大贡献的就是民营企业。在这点上确实彰显了我们中国民营企业的责任担当和勇气，这点我感觉非常自豪。

市场担当也给了我们很高的回报，今年年底，我们总部的市值达到了60多亿，我预计很快会超过百亿，市值一直在持续增长。这个期间是“老牛掉在水底里，有劲使不上”。8年时间，我天天跟银行打交道，同时在不停地学习，到学校学习和出去学习。一次，我在法国法兰克福参观一家餐馆，这家餐馆已经经历了十几代人的经营，负责人在给我们介绍这种传承时如数家珍，感觉很自豪。我在那家餐馆里面吃了饭，按说这



有能力掌握资源，有机会做世界500强企业，一定要做，为啥不做呢？但是我们大部分创业者掌握的资源非常有限，所以我建议大家要做一个精而美、小而美的公司，让自己在快乐中创业，在创业中生活，你这一生就幸福了

括以胡适为代表的学者，主张全盘西化，主张把中国老祖宗的东西全部扔掉。

我建议大家，有能力掌握资源，有机会做世界500强企业，一定要做，为啥不做呢！但是我们大部分创业者掌握的资源都非常有限，所以我建议大家要做一个精而美、小而美的公司，让自己轻松的公司，在快乐中创业，在创业中生活，你这一生就幸福了。

广誉远现在市值70亿，我们要为广誉远而继续努力，用十年时间把广誉远的营业收入提高到100亿，把它打造成一个市值超千亿的公司，最终做到对员工负责，回报股东，奉献社会。

中国经济成为全球第二大经济体，中国文化并没有成为全球主流文化，原因在哪里？是因为我们中国人对自己的文化不自信。怎样找回中国文化的自信？怎样推广中国文化？怎样让中华文化能够成为全球的主流文化之一？

个餐馆应该是游客消费者居多，但实际上，顾客一半都是当地人，我问他们为什么在这儿吃饭？人们的回答是，这个餐馆伴随他们成长、谈恋爱、生孩子，他们感觉很自豪。

与此相比，回想我们自己企业家的经历则有很大的反差。民营企业经营成功后，会立刻在全国找资金，我们复制一百家，建立一百个连锁店，而最终，我们大家也都看到了，这种连锁的餐饮店都是以失败而告终。比如河南的红高粱，在河南建十来家餐馆很火爆，在全国建了连锁店以后就完了。后来我又到山西晋城柳氏庄园，柳宗元后代在明朝以后重新复兴，至今长达400年，俗话说富贵不过三代，而柳氏庄园400年能传承近20代，整个家族能够繁荣昌盛，这令我感到非常震撼。后来我找到了答案，原因就是这个家族文化的传承和尊重。

改革开放几十年来，可以说从上世纪初，1900年以后，中国传统文化有一百年的断层，包

创业确实不容易，人生在世一辈子也不容易，我希望我们在座的每一个企业家一定要珍惜自己的生命爱护自己的身体

咱们有关部委选择了两大突破口，一个就是孔子学院，还有一个是在发达国家建立国医馆，只要你在发达国家建立国医馆，国家会给你很大的投资，为啥要选择中医中药？中医中药就是一个现时报，你此时此刻信奉中医中药，他就看好你的病，看好你的病你就对中医中药深信不疑。咱们国家为啥把中医中药作为国家文化战略，原因在于中医中药深厚的文化底蕴和五千年历史。

中华民族伟大复兴可以说是任重道远，企业家们为中国梦殚精竭虑夙兴夜寐。企业家确实很辛苦，最近小马奔腾老板刚刚不在了，为此我还发了一条微信，确实心里很沉重，他很年轻才40多岁，这都是因为长期在极端的压力下生活，作息不规律很辛苦，早起晚睡最后弄得全身是病，年纪轻轻就不在了。创业确实不容易，人生在世一辈子也不容易，我希望我们在座的每一个企业家一定要珍惜自己的生命爱护自己的身体。

最后广誉远国药祝愿各位龙马精神，马到成功，谢谢！





参会代表合影留念



冯仑、陈宏、赵涛在讨论问题



米玉平、陈华在会议现场



参会代表现场合影

商会换届会议在京成功举行

2013年9月17日，北京陕西企业商会“三届一次会员代表大会”、“三届一次理事会”在京举行。

会议由商会秘书长张亮主持。与会代表听取了冯仑会长（万通投资控股股份有限公司董事长）做的商会第二届工作报告和杨晓东监事长做的商会第二届监事会工作报告。经大会代表表决，通过了《北京陕西企业商会章程修改意见》、《北京陕西企业商会分支机构暂行管理办法》。

会议按照《北京陕西企业商会选举办法》，经与会代表、理事投票和监票小组核定，选举产生了商会第三届理事会、监事会，以及商会第三届会长、执行会长、监事长、常务副会长和副会长。

在随后举行的新任会长就职仪式上，新当选的各位会长向全体与会代表宣誓就职。陈宏会长（汉能投资集团有限公司董事长）在就职仪式上表示，感谢陕西省政府、省政府驻京办事处、北京市社团办多年来对商会工作的关心和支持，对冯仑会长为商会带来的创新机制和影响力，以及冯会长三年来对商会工作付出的努力和心血表示衷心感谢。未来，商会将秉承“抱朴守中”之训，为会员企业打造更加高效的服务平台，进一步加强与北京、陕西两地政府的沟通交流，建立商会“造血”机制，提升商会“秦腔汇”品牌影响力，汇聚全体会员和各方力量，把商会打造成国内一流的商会组织。

商会咨询委员会主席赵涛（香港步长集团董事局主席）、搜狐董事局主席兼CEO张朝阳出席会议并致辞。北京、陕西两地领导和特邀嘉宾、兄弟商会代表以及新闻媒体代表等列席了换届会议及相关活动。



商会会长们与参会领导合影留念

继往开来

第三届理事会工作展望



陈宏会长进行就职演讲

北京陕西企业商会 第三届组织架构

会长，共1人

冯 仑 万通投资控股股份有限公司 董事长

执行会长，共1人

陈 宏 汉能投资集团有限公司 董事长

常务副会长，共1人

郭家学 东盛科技股份有限公司 董事长

副会长，共29人

- 杨 劲 东易日盛家居装饰集团股份有限公司 总裁
- 冯 军 爱国者数码科技有限公司 总裁
- 江 榕 北京月坛大厦房地产开发公司 董事长
- 何志方 北京真爱餐饮管理有限公司 董事长
- 梁汝明 中投汇豪控股有限公司 总裁
- 车建华 华德控股（国际）有限公司 总裁
- 米玉平 北京中能新宇能源投资有限公司 总经理
- 冯晓君 陕西省人民政府驻京办事处 经联信息处副处长
- 杨 宁 北京慧创新盈科技有限公司 创始人兼首席执行官
- 白广林 陕西省榆林市广亮商贸有限公司 董事长
- 陈 华 陕西长江投资置业集团 总裁
- 郑介甫 环渤海控股集团 总裁
- 赵兴华 北京金澜投资管理有限公司 董事长
- 韩 鹏 北京神龙国际能源投资有限公司 总经理
- 王 伟 陕西百姓厨房投资管理有限公司 董事长
- 牛文文 《创业家》杂志 总编辑兼社长、发行人
- 王世春 陕西鸿瑞实业集团有限公司 董事长
- 王君瑛 北京天域新城房地产开发有限公司 董事长
- 石 磊 陕西省镁业集团有限公司 董事长
- 苏利平 府谷县中汇集团有限公司 董事长
- 陈根永 府谷县天宇矿产实业集团 董事长
- 韩虎威 北京众仁同心商贸有限公司 董事长
- 雷永杰 中兴国通通讯装备技术(北京)有限公司 总经理
- 魏 龙 秦商（北京）文化传媒有限公司 董事长
- 姬东风 北京浩瀚春秋艺术品投资有限公司 总经理
- 李大鹏 北京鲲鹏众成科技股份有限公司 董事长
- 张为国 陕西东裕生物科技股份有限公司 总经理
- 卜春斐 榆林市凤城集团公司 董事长
- 朱振军 北京磁瑞盛钢铁有限公司 董事长

监事长，共1人

杨晓东 陕西省人民政府驻京办事处 经联信息处处长



新当选的商会领导班子集体宣誓



大会签到处



监事会成员在统计选票



张亮秘书长主持会议



换届大会现场



现场表演：女声独唱



现场表演：男声独唱



现场表演：秦腔选段



与会会长们接受山西陕西商会贺礼



工作人员统计现场数据



参会代表现场发言

抱樸寄中

中国国家画院院长杨晓阳题

楊曉陽題

旬阳发现清末盐马古道遗存

近日，陕西省旬阳县交通局的工作人员在道路考察中发现了一条清朝时期贯通陕鄂两省的盐马古道遗存，专家表示，这条古道是清朝时期旬阳通往湖北竹山境内最便捷的道路。

该遗迹位于旬阳县铜钱关镇安然村栗树坪的左岸山坡，在满眼葱茏的绿色植物中，一座整齐的百步石梯十分得显眼，石板已被打磨得相当光滑，可见当年商队、马帮由此通过的非凡热闹的场景。

据旬阳县文广局相关文物专家介绍，早在明

末清初时期，就有大量的商队、马帮、盐帮进入秦楚交界的铜钱关从事商贸交易。汉口的商队、盐帮溯汉江而上，通过航运抵达汉江沿岸的吕河码头，他们不仅仅在汉江南岸的吕河从事商贸交易，而且把这个地方作为物资的集散地，将盐、物品通过马帮、挑夫进行运输，经神河、赤岩进入铜钱关境内，再沿着栗树坪的这条便道进入湖北竹山，时间一长，就形成了两地人民必经的盐马古道。这条便道是当时旬阳通往湖北竹山最便捷的道路，所以南来北往的行人、商贾非常多。



清朝末年，栗树坪的大山里有个外号叫“肖驼子”的人开设了一家小商铺，供方圆几十里的人家购买日用品、针线、盐等小商品，生意十分红火。手中有了一些积蓄后，“肖驼子”请工匠盖了一座四合院式的房屋，人称“肖家院子”，因建在两省商族通行的必经之地，所以过往的行人和商贾就把“肖家院子”当做了客栈。

由于地形制约，这条位于山坡上的便道十分狭窄，因此货物只能靠人力肩挑背扛，过往行人和商贾都深感不便。为了改变交通不便对货物运输的不利影响，“肖驼子”和南来北往的马帮、商队商议，共同出资在栗树坪山垭修建石梯，改善山路通行条件。“肖驼子”先雇了一批石匠将山岩开凿成粗放型的台阶，再请人将河里的长条形石头搬运至山上，根据开凿出来的粗放型台阶进行铺设，加固成牢固的石头台阶。经过两年多的努力，一条既能供商队通行，又能使马帮跋涉的盐马古道终于修成。

据悉，这条人工修凿建造的石梯共计有300余阶，其中有一百步台阶全都是人工开凿而成，另外200多步台阶随地势而建，因山势而修。道路修好后，每天都有几十匹骡马驮运盐巴从铜钱关境内，由栗树坪百步石梯翻山越岭运到肖家院子商铺，再经“肖驼子”对货物进行调剂，将盐巴、商货运往竹山、竹溪等县。这些马帮、商队返回陕西时，又把竹山、竹溪境内的土特产及山货驮运回来，极大地促进了陕鄂两省的商品流通。

由于这条商道主要是由民间开辟、民间维持的，所以见于史载的记录不多，也就难以得到更好的保护。随着时代变迁，这条古道有很多地方已经被杂草淹没，现在还能找到路基，但要再过去一两代人，可能就找不到痕迹了。而且附近的群众也经常从这里经过，很容易造成遗迹的毁坏，希望有关部门能够尽快制定专门的保护措施对这条古道进行修缮和保护。





会馆探访系列之七 ——苏州陕西会馆

在古老而美丽的苏州山塘街上，会馆林立。在这里，坐落着最大的会馆——陕西会馆，又称全秦会馆或雍凉公墅。《吴县志》有载：“全秦会馆，在山塘毛家桥西，于清乾隆六年由西安商人邓廷试、刘辉扬倡建。三十二年袁伦、桑毓征、王正池、李政和等重修”。会馆地面建筑在破四旧时被拆毁，1958年，苏州市曾在此建金阊化工厂，后又建第二橡胶厂。

建于乾隆六年（1741年）的陕西会馆位于金家弄口西侧。前有隔河照墙、旗杆石、石狮、分拱形三门，内有戏台，两侧阅台各十一间。与戏

台遥遥相对的还有关帝殿，台中央有铁香炉，两侧为春秋楼、文昌阁、财神殿及辅房，后面有荷花池、九曲桥等。历经岁月的沧桑，会馆原建筑仅存三间偏殿、三尺见方覆盆式青石柱础及一残破石狮，尽管恢弘的全貌已不存在，但馆外高峻的围墙苔痕斑斑，下部一米多高处由长长的青条石垒砌，依稀可见当年的气势规模。

很长时间以来，现在的陕西会馆只是一个牌楼门头，会馆里面的原址在文革中都已被破坏殆尽，不复存在，在其原址之上的是苏州市山塘中心小学，在小学里面的一个角落里还尚存有陕西

会馆原先门头的两座石狮子，一个石狮子五官还清晰可辨，另一头狮子已面目全非。另有两块石碑，还隐约能看到“陕西”二字及“明”等个别字样。听当地人介绍，会馆是明朝及清朝来自陕西的老乡在此修建的，专供做生意的秦人在此歇脚和生意交流。

2008年后，相关部门启动了陕西会馆的修复工作，按照先连线，再布点的修复方案，驳岸、亭台、花草绿化，陕西会馆沿河一带外围的景观绿化工程已结束。修复中的会馆充分考虑节点的使用功能。已将附近岭南会馆内的山塘中心小学和郁氏家祠内的大德小学迁入会馆内，既整合教育资源，又保护了另外两个节点。修复后的陕西会馆，入口恢复为陕西会馆大门，以门楼屋脊为最高点，内部新增了部分建筑及校舍，既限制高度，立面又作仿古处理，力求与陕西会馆的风格一致。



梁汝明：草根创业三部曲



梁汝明简介：

北京陕西企业商会副会长，1975年出生于陕西省安康市旬阳县，汉族。1999-2001年，任北京金帆总公司总经理秘书；2001-2004年，任北京汇豪恒基投资有限公司常务副总经理、北京汇豪高新科技公司总经理；2005年至今，任汇豪实业投资有限公司总经理；2010年至今，任中投汇豪集团有限公司总裁；2003年，被评为“房山区外来创业文明之星”；2004年，被评为“中国杰出策划师”；2003-2010年，被评为“房山区先进个人”等多项个人荣誉；2010年，被行业相关部门评为“2009引领中国热点区域房地产开发十大最具影响力人物”；2010年12月，当选为陕西省安康市人大代表；2012年5月，荣获第十一届“陕西青年五四奖章”；2013年1月，当选为陕西省第十二届人大代表。

关于旬阳

若干年后，当已经长大成人的严小梦，开始在自己的命运历程中书写人生时，她一定永生难忘自己生命中的2013，难忘那一双双无私的援助之手，难忘那个虽然寒冷但却温暖自己一生的北京冬天。

在北京阜外医院，当北京陕西企业商会副会长梁汝明将沉甸甸的善款塞在小梦妈妈手里时，这位来自陕西安康的善良母亲，再也压抑不住内心的五味杂陈，为了患复杂先天性心脏病的女儿小梦，家里早已四壁空空，卖房卖地、砸锅卖铁、东凑四借……来北京看病是小梦生命最后的希望，可是面对高昂的治疗费用，这个家庭已处在崩溃的边缘……

在郭家学、梁汝明会长的感召下，包括北京陕西企业商会在内的许多好心人，纷纷雪中送炭，为小梦的生命之路不断蓄力。终于，就连阜外医院的专家也感慨完成了史无前例堪称奇迹的根治手术。2014年1月18日，火车隆隆一路向西，渡过生命中最阴冷历程的严小梦一家，带着感恩返回了安康老家。

这样的生命插曲，在梁汝明身上已演绎数次，笔者清晰地记得，在2010年陕西安康发生“7.18”特大泥石流灾害当天，梁汝明立即捐款20

万元。一个多月后，又在北京陕西企业商会第二届会员大会上号召到会的陕西企业家们向受灾群众捐款，为灾区筹得善款100多万元。随后，梁汝明又会同商会的工作人员，亲自将善款和物资送达受灾地区……

当笔者相约数次，终于在北京房山中投汇豪总部的办公室里和梁汝明相坐而谈时，又感受到了另一个鲜活的梁汝明。《秦腔汇》开办数期以来，笔者采访过的陕西籍企业家不计其数，耳熟能详的创业故事亦听闻不少，但如梁汝明般坎坷、艰辛，实属罕见。没有殷实的家庭背景、没有耀眼的高学历、更没有贵人相助……活生生一个草根的奋斗史。

透过梁汝明办公室高大的落地玻璃窗，长长的汇豪商业一条街如今已是车水马龙，故事里的萧索困顿与窗外的商业繁华令人陷入长长的沉思，笔者想起了曾经读过的高尔基三部曲，《童年》、《在人间》、《我的大学》，这何尝不是梁汝明一路行走至今的另一个参照……

《童年》——关于旬阳

梁汝明有一个自己说起来兴高采烈、别人听

在人间



在2010年陕西安康发生“7.18”特大泥石流灾害当天，梁汝明立即捐款20万元，之后，又在稍晚举行的北京陕西企业商会第二届换届大会上号召到会的陕西企业家们向受灾群众捐款

了后却内心沉重的技能——打草鞋。

上高中之前，除了姐姐做的布鞋、草鞋（妈妈半身不遂不能劳动），梁汝明从来就没有穿过其它的鞋，甚至连想也没想过。即使是上高中时穿的第一双塑胶鞋，也是姐姐觉得弟弟长大了不能太寒碜，全家人节衣缩食省出来的。

七八十年代的陕西安康旬阳，处于秦巴山区的包裹之中长期闭塞。梁汝明所在的村子距离镇上虽然只有十几里，但全是山高路险的步行小道，没有电，有没有公路。与外界的沟通全凭留在山路上的匆匆脚步，去镇上一来一往，至少要花费半天的时间，遇上大雨大雪的天气，为了防止意外，就只能与世隔绝了。就是在这样的山路上，梁汝明穿着自己打的草鞋，走过了小学、初中、高中，走到了北京。梁汝明经常开玩笑说，现在的身体情况还不错，全是因为童年山路的滋养。

那时候真的是穷怕了，梁汝明经常这么感慨。每年冬天来临时，也是梁汝明最害怕的时

候，因为冬天上学真的是太受罪了。秦巴山区的冬天本就寒冷，还经常伴有大风，梁汝明穿着裹着棕叶草鞋背着书包在雪地里经常走得没了知觉，因为实在太冷了，脚早就冻麻木了。冷得受不了的时候，梁汝明就会把自己唯一的取暖工具拿出来。那是一个大的搪瓷水杯，当然是从镇上捡回来的，梁汝明把杯柄敲掉，然后在水杯的两侧钻出小眼，小眼里套上细铁丝，然后就可以挂在脖子上了。早上上学时，梁汝明会从家里的炭火堆里挑出几块还没烧尽的木炭，把它们放到杯子里，上面再撒上些灰烬，这就是梁汝明的取暖器了。路上，装着木炭的杯子吊在胸前可以有丝丝暖意。到了镇上四面漏风的教室，梁汝明则把把杯子放在大腿上，用他的解释是，上课时是手也冷、脚也冷，如果把杯子放到脚下，顶多暖一只脚，而且手会冷。想来想去还是把杯子放大腿上吧，手可以暖和下，另外，大腿暖和了，也可以把温暖传递到脚上。

草鞋和装木炭的搪瓷水杯，可谓是梁汝明童

年求学时的最佳搭档了。由于家里实在是太穷了，上学之余，梁汝明还要做大量的农活，播种、犁地、锄草、施肥、放牛、砍柴……梁汝明样样精通。每到寒暑假，梁汝明还得砍大量的柴，然后挑到镇上去卖，因为得把下一年的学费挣出来。各项农活中，梁汝明最头疼和不愿干的是两项：搓玉米粒和挖红薯。成熟后晒干的玉米棒子，首先得把玉米粒搓下来，然后才能磨成玉米面等成品。搓玉米粒时，一手拿一穗玉米，一手拿一个已经去完粒的玉米棒，两者用力对搓，玉米粒就脱落了。每次搓玉米时，梁汝明都累得腰酸背疼、头晕眼花。还有挖红薯，因为果实都在地下，不知道具体分布在哪里，一锄头根本挖不干净，有时不小心还会把红薯挖断，所以挖红薯时得“四处打探”，还得小心翼翼，这样的劳作过程，也是梁汝明最犯怵的。

直到高中时，一次意外的演讲，开始让梁汝明憧憬起了外面的世界，开始有了对自己人生和理想的郑重思考……在学校的礼堂里，座无虚席，据校长介绍，演讲者是一位成功的企业家，也是本校历届校友里屈指可数的大人物。那一天，梁汝明记住了一个名字——郭家学。这位从旬阳走出的在中国医药界叱咤风云的大人物，他说的那些理想、使命、少年的自强梦、东盛科技的发展之路……在梁汝明的内心世界里，不啻于引爆了一颗原子弹。关于那天的其它回忆，梁汝明只记得后来听完演讲后，他一言不发，拿着砍

柴刀在山里砍了半天柴，然后挑着重重的担子走了几十里山路回家，边走边任思绪飘摇，竟然一点都没有感觉到累……

《在人间》——北京故事

高中毕业后，一方面是家境的原因，另一方面是再也压抑不住内心对未来的冲动。已经埋下了理想种子的梁汝明经过认真的思考，1995年，梁汝明和几个伙伴一起，扛着简单的行李，坐火车来到了北京。

经过在京老乡的介绍，梁汝明很快在一个建筑工地上找到了一份泥瓦工的差事，凭着良好的身体条件，还有从小就锻炼起来的干活技能，这份工作对梁汝明来说根本就是驾轻就熟。一个月下来，当570元的工资被实实在在攥在手里的时候，梁汝明第一次感觉到了成功和满足。他暗暗地告诉自己，要在这个城市里凭自己的能力生存下来。

从此，京城百万建筑工人队伍中，多了一个泥瓦工。随着初到北京的新鲜感逐渐被日复一日的辛苦劳作所取代，在当了几个月建筑工人后，梁汝明有些迷失，原因很简单，一个字：累！每天机械性地劳作十几个小时，一天下来躺在工棚里的大通铺上，感觉身体都要散架了。特别是手持瓦刀的右胳膊，累得不想再抬一下。每天的伙食，就是蹲在工地的角落里，端着一碗经常伴有

北京故事

靠着秦巴山区造就的诚实、守信、本分、实干，从帮别人刷墙到帮别人盖房子，梁汝明收获了自己人生的第一桶金，拥有了属于自己的建筑公司

沙粒的大锅菜……这样的状态，如何在北京生存下去？

趁着手里攒了点积蓄，梁汝明打算逃离建筑工地。他已经和来时的几个伙伴约好，大家在晚上集合，一起去火车站买票回陕西。以后或在西安、或在安康随便找个活干，都比在这里受罪强。

扛着铺盖卷的梁汝明趁着夜幕在工地门口最后一眼回望自己亲手参与建设的大楼时，心里瞬时百感交集，他用几近被泪水模糊的双眼去寻找自己施工的楼层，暗自计算着那些墙面的砖是自己亲手砌上去的……他想起了旬阳山路上自己风雪求学的童年、想起了那场让自己终生难忘的演讲、想起了临行前亲朋好友们为他凑的车票钱、想起了自己第一次领工资的满心欢喜……再苦再累，也要坚持下去！梁汝明爽约没有去火车站和大家会和。

再次拿起瓦刀时，梁汝明已不是一个泥瓦工了。除了做好泥瓦工的本职工作，他拼命地学习，向身边一切值得学习的人和事学习，不知疲

倦地学习，在实践中学习……他向工地的技术人员学习放线、测量、砂浆的配比、各种地基的区别……在实践中体会砌体工程、混凝土结构工程、钢结构工程、木结构工程、层面工程、地下防水工程等的施工工艺……有限的休息时间里，梁汝明买来了门类庞杂的大量书籍，既有施工工艺技术的，又有项目管理、给排水、机电工程、装饰材料、工程测量的……刻苦，再加上本来就聪明好学的天资，在渡过了最初的惶恐期后，梁汝明在北京过得前所未有的充实。

很快，凭着精湛的手艺和远超泥瓦工的专业见地，梁汝明从施工队的小工变成了大工，从小组长变成了班长，从工段长变成了整个建筑公司里有史以来最年轻的项目经理。

随着知识的扩张和眼界的开阔，天性就不满足现状的梁汝明的胆子越来越大，他开始认真思



考创业的问题，他想到自己接触到的那些包工头，他们可以组织几十人承接工程，为什么我就不可以呢？抱着试一试的心态，梁汝明组织了十几个相熟的工友，开始从承包小工程干起，靠着秦巴山区造就的诚实、守信、本分、实干，从帮别人刷墙到帮别人盖房子，梁汝明收获了自己人生的第一桶金，拥有了属于自己的建筑公司。

当了老板后，梁汝明并没有固步自封裹足不前，在不断的承包工程体验中，他经常问自己一个问题：既然我可以帮开发商盖楼，那为什么我自己不能当开发商呢？2003年，已经在北京奋斗8年的梁汝明，决定自己买地盖楼，当开发商。

没有背景，资金实力也不雄厚，怎么才能在北京拿到地呢？经过多番考察，梁汝明选中了北京六环以外的房山区。相比市区，这里算得上穷乡僻壤，大的开发商没人愿意来，但当地政府又

非常想招商引资大搞建设。在发现这个商机后，梁汝明找到了相关负责人，在开诚布公地谈完自己的经历和实际情况后，最终达成合作开发共识……这是梁汝明和他的汇豪集团的划时代事件。

在房山站稳脚跟后，梁汝明继续抓住时机不停歇，终于将汇豪集团打造成了如今的集地产、商业、能源于一体的商业集团。

《我的大学》——超越自我

在梁汝明宽敞的办公室里，有一张珍贵的合影，那是2010年3月，作为中国企业家代表的梁汝明随时任国家副主席习近平共同出访欧洲的留念。做为随行经贸代表团的成员，梁汝明随习主席访问了瑞典、丹麦等国家。



如何做好一位企业家？如何带领汇豪集团成为优秀的企业公民？企业家该具备如何的社会责任感？财富与感恩究竟如何完美整合……在这所大学里，梁汝明觉得自己才刚刚起步



“用心，才能不断超越”，这是梁汝明亲自给汇豪集团定义的企业精神。偶尔，在和自己年轻时偶像、老大哥、校友、同乡——郭家学相聚聊天时，谈及当年在中学的求学种种，两人总是惺惺相惜。如何做好一位企业家？如何带领汇豪集团成为优秀的企业公民？企业家该具备如何的社会责任感？财富与感恩究竟如何完美整合……在这所大学里，梁汝明觉得自己才刚刚起步，值得学习的东西太多太多……

位于房山的汇豪商业一条街，现在早已成了当地的核心商业区。这里既有高级的涉外国际酒店、又有大型的国际品牌连锁超市、大型商场、自由贸易市场、住宅小区……为了感恩当地政府的大力支持，汇豪集团多次为当地企业的再就业和下岗人员解决生活和就业问题，先后吸纳多名残障人士。几年来，汇豪集团还积极参与当地的教育事业建设，包括幼儿园、小学、中学等的校舍建设和教学用品捐助。

2007年，在北大经管学院进修学习期间，梁汝明号召全班同学共同向青海省湟中县捐建两所希望小学，并亲自担任工程监管小组组长。

2008年，汶川大地震发生后，梁汝明在第一时间捐款30万元。

2009年，汇豪集团与陕西汉中特困企业达成帮扶协议，投资1.2亿元，直接解决下岗职业240余人的再就业问题。

2010年，在陕西安康“7.18”特大泥石流灾害发生后，梁汝明自己捐款20万元，同时又号召北京陕西企业商会会员捐款100多万元。

还有许多连梁汝明自己也记不清的，类似小梦般得到资助的人……

2006年，梁汝明终于圆了自己儿时的心愿。那就是他童年时梦想的：去镇上再也不用走那么远的路了。梁汝明个人拿出做建筑积攒的百万元，为家乡修建了通村公路，并且年年组织机械与人工进行维护。2013年，为了彻底改变陕南山区年年洪水毁路的状况，梁汝明又在通村路上铺设了泄洪管道，还为村里引水引电，解决了困扰几代家乡人的出行和用水、用电难题。

在北京，汇豪集团的建筑工地上，目前所用的工人大部分都是安康市各县的农民建筑工，总人数已超过千人。早在2004年，汇豪集团就被家

乡旬阳县评为在京旬阳外出劳务基地。

从一个秦巴山区走出来的草根，到今天驰骋商界，梁汝明用自己的特立独行，诠释了自己的人生三部曲。本文下笔之前，笔者特意查阅了草根的含义：“所谓草根，就是知道自己很优秀，眼界比别人宽，舞台比别人大，但却简单、低调，很热爱身边的每一个人，不自大，很快乐地骄傲着。”

野草是阳光、水和土壤共同创造的生命，虽然平凡，但却具有顽强的生命力，虽然看似散漫无羁，但却生生不息，绵绵不绝。野草永远不会长成参天大树，但却因根植大地而获得永生。野草不但最富有民众精神和凝聚力，更具有强大的生命力和独立性……笔者深信，这样的草根梁汝明才是最生动的梁汝明，也唯有这样的梁汝明，才能奏响当代草根最绚烂的华章。



所谓草根，就是知道自己很优秀，眼界比别人宽，舞台比别人大，但却简单、低调，很热爱身边的每一个人，不自大，很快乐地骄傲着

超越自我





▲ 宝鸡城新貌

老照片牵出千年宝鸡城

2009年初，美国《生活》(LIFE)杂志整理出一组二战时期陕西宝鸡的照片，并公布在了网络上。这组照片共有60多张，涉及当时宝鸡的地形地貌、风土人情、备战训练以及老百姓的生活状况，引起了广泛关注。

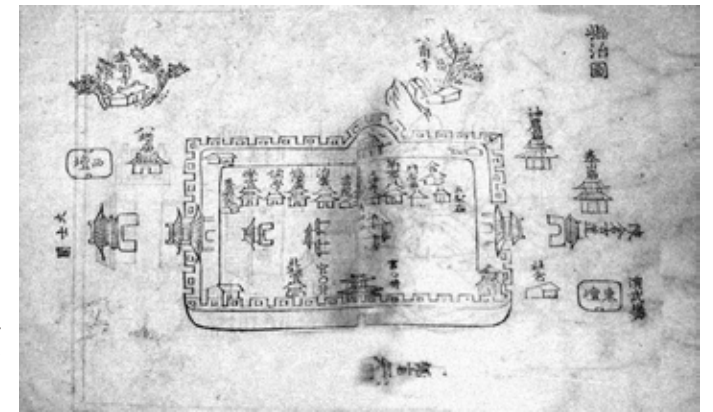
这组照片的作者何时来到宝鸡因为资料稀缺无法确认。但是他们却给宝鸡的文史研究提供了意外的珍贵资料，让许多宝鸡人消除了一个对自己城市的误解——现在的宝鸡并不是上个世纪30年代由外地人建设起来的，在当时，它已经是一个城高池深、贸易繁盛、人丁兴旺的小城。而在此之前，宝鸡城几经兴衰已经发展了1444年！

宝鸡城的建置自公元566年开始，那时候名字叫留谷城。据《周书·武帝纪》记载，留谷城的修建是为了屯兵。《周书·图记》上说隋炀帝在大业十年（614年）把陈仓的行政机构从现在的陈仓区搬到了留谷城，留谷城成为县城，到唐至德二年(757年)改名宝鸡县。

《周书》记载城池“前渭水、后陵塬、左金陵、右玉涧”并且有三座城门，东边的叫“迎恩”门，西边“来远”门，南边“解阜”门，而北边则是瓮城。这个描述与乾隆廿九年《宝鸡县志》地图上标注的位置一模一样。

令人惊讶的是，在那个民间信仰繁盛的时代，小小城池周围竟有16座庙宇，足以证明当时的宝鸡城是多么的繁华！

▶ 乾隆29年
《宝鸡县志》刊载的
县治图



◀ 梁思成先生镜头下的宝鸡城隍庙

在梁思成先生的一本建筑摄影集里，有一张宝鸡城隍庙的照片。由于这本书是梁先生遗孀林洙女士整理结集的，里面照片的拍摄背景没有介绍，很难确定其拍摄的具体年代。

在这张照片上，宝鸡城隍庙竟是这样一座恢弘的建筑——门前是盘曲的古木和高高的旗杆，漂亮的三阙式门楼斗拱繁复，是典型的清代建筑风格。

这本摄影集是梁思成先生一生所记录下来的中国古建中的典范，古都西安的建筑在其中也只是占了很小的一部分，宝鸡城隍庙能够跻身，可见当时城市地位不低，也反映了这座建筑的工艺不俗。

在七八十岁老宝鸡的记忆里，宝鸡城曾经的繁盛历历在目。

《宝鸡申新纺织厂史》里记载，“宝鸡县城建筑在高原的山坡上，面临渭水，遥对着秦岭山脉……小小的县城周长不过三公里，城内有六七千人口。”

▼ 北周建城——宝鸡县城千年格局依旧





◀ 牌坊为县治图中间的位置



▶ 战时的宝鸡城墙

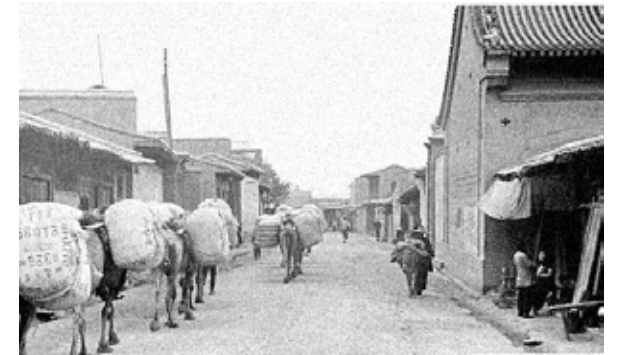
老工人徐金花回忆：1938年的宝鸡城很小，夯土的城墙周长不到3公里。它的北门就在现在北坡公园半坡、北崖中学老操场的南边，在那里城墙有一个突出的部分，是一个庙。西门设在今宝鸡一中西面的那条街道上，南门在南门口大坡中间，东门则在宝鸡上世纪最繁华的地方——马道巷。

在当时的宝鸡，不但商业兴盛，文化娱乐业也不贫乏。1937年前后有一座大光明电影院，经理是河北人王鸿基。地址就在现在人民电影院对面。放映厅是简易房，白天演戏，晚上放电影，两年后歇业。后又有新宝电影院，还有河声戏院和四海春茶社、明远茶社、文艺茶社、会友茶社、评词书棚等曲艺茶社。这些茶社在新民街的河滩上同，周围聚集着打拳卖艺、耍把戏变魔术的江湖艺人，被宝鸡人称为“游艺市场”。

光阴荏苒，现代化的城市崭新得如同初生的婴儿，但在前世的记忆里，那一丝回味却因为时间变得馥郁悠长。



旧时的宝鸡城街道 ▲



▼ 驮队经过宝鸡城街道

▼ 现代化宝鸡城的夜景



安康市拟与北京陕西企业商会 合作项目汇编

安康，是镶嵌在秦巴明山秀水间的一颗亮丽明珠。她地处陕西南部，居陕、川、渝、鄂交通要冲。国土面积2.35万平方公里，总人口303万。巴山、秦岭横亘南北，千里汉江流经西东。境内生物资源荟萃，淡水资源充沛，旅游资源独特，矿产资源富集，劳动力资源充裕，是国家重要的林牧产品基地和“南水北调”中线工程的重要水源涵养地。不仅有“生物基因库”、“西部水城”之美誉，而且是连接西北、西南和华中中的重要交通枢纽。

通过对北京陕西企业商会投资领域的了解，安康市认为双方在现代农业、富硒食品、涉水产业、生态旅游等领域具有巨大的合作空间。希望通过本次合作项目推介，能够发挥双方的优势，把安康的相关产业做大做强，实现双方的合作共赢！

生态富硒农业项目

富硒玉米深加工年产万吨结晶麦芽糖醇、聚乳酸项目

项目执行单位：安康市农业局

合作方式：独资或合资

预计投资（万元）：35000

项目效益分析：全市建设标准化富硒玉米基地30万亩。项目总投资35000万元，投产后，实现销售收入50000万元，利税25000万元

项目负责人：唐德剑

电话：13509156506

中药材产业服务体系及示范基地建设

项目执行单位：西安自力中药集团

合作方式：独资

预计投资（万元）：12000

项目效益分析：一、项目总投资5567.1万元，经测算，本项目正常年份各项收入为3552万元，所得税197.44万元，税后净利润为592.32万元。

二、该项目建设符合《白河县中药材产业发展规划》，能够促进白河县农业产业结构调整，推动县域经济发展，示范带动农民产业致富，推动中药材产业发展。本项目建设不仅能提高企业综合能力，带动当地经济发展，具有良好的经济效益。真正实现了经济效益、社会效益与生态效益的协调统一，有利于国民经济的可持续发展

项目负责人：林飞

电话：13759872716

安康市界岭（中药材）现代农业园区

项目执行单位：紫阳县界岭镇富硒中药材专业合作社

合作方式：独资

预计投资（万元）：9060

项目效益分析：项目建成后，整个园区年产值能达到11480万元，利税4720万元，解决就业500人。能够有效带动中药材种植业的深入发展，可以建立长期稳定的中药材销售网络，大大提高农户的种植积极性，带动地方经济发展

项目负责人：张文诗

电话：13992547939

生态旅游项目

汉滨区恒湖生态旅游观光园开发项目

项目执行单位：安康市恒河源生态旅游发展有限公司

合作方式：合资、独资、联营

投资概算及市场效益分析：计划总投资8500万元，采取“公司+农户+基地”的运作模式，形成种养、加工、销售一条龙，实现旅游观光、休闲娱乐、餐饮主色一体化的服务模式。项目建成后，预计年可接待游客20万人次，实现年营业收入3063.4万元，年平均营业税金及附加100.06万元，年均总成本费用1660.24万元，年均利润总额1303.1万元，投资回收期5年

项目负责人：孙科

电话：13891565881

汉阴县凤堰古梯田旅游开发项目

项目执行单位：汉阴县旅游产业发展领导小组办公室

合作方式：独资、合资、合作

投资概算及市场效益分析：计划总投资91040万元。经分析及参照省内外同类旅游景区客源市场的增长情况及景区的广告宣传促销效果进行预测，凤堰旅游区近期游客量将达到11万人次/年，实现旅游收入3000万元；中期游客量将达到40万人次/年实现旅游收入12000万元；远期游客量将达到80万人次/年，实现旅游收入24000万元。投资回收期8年

项目负责人：况波

电话：18691592002

“划龙舟 赏美景 游汉江”旅游综合开发项目

项目执行单位：汉滨区旅游局

合作方式：独资、合资、合作

投资概算及市场效益分析：该项目计划总投资30000万元，其中江南区旅游综合开发计划投资20000万元，江北区旅游综合开发计划投资10000万元。项目建成后，按年接待游客200万人次，人均消费200元，年综合收入40000万元，按纯利润20%计算，投资回收期3-5年

项目负责人：杨晓明

电话：18009152089

紫阳县擂鼓台生态旅游开发项目

项目执行单位：紫阳县文化文物旅游广电局

合作方式：独资、合资均可

投资概算及市场效益分析：计划总投资8000万元。项目建成以后，年可接待游客30万人次以上，实现年综合收入3000万元。投资回收期5年

项目负责人：苏仁琼

电话：15114958118

白河木瓜系列饮品项目

项目执行单位：白河县发改局

项目概算：2亿元

建设内容及规模：该项目拟在白河县建设木瓜系列饮品生产线和年产30吨木瓜多酶高蛋白生产线;建设工厂车间，配套建设仓储办公设施和公共工程

项目负责人：王炳伦

电话：13772233023

涉水产业项目

高新区富硒饮料生产线建设项目

项目执行单位：高新区经发局

项目概算：7.8亿元

建设内容及规模：该项目拟在高新技术产业开发区新建30万吨瓶装矿泉水、10万吨瓶装富硒茶饮料、绞股蓝系列饮品、5万吨富硒果啤生产线，建设工厂车间，配套建设仓储设施和公共工程

项目负责人：牛念计

电话：0915-8168587

旬阳县太极缘富硒拐枣饮品项目

项目执行单位：旬阳县净源饮料有限公司

项目概算：1.2亿元

建设内容及规模：该项目拟在旬阳县建设年产3500吨富硒拐枣饮料生产线一条，建设工厂车间，配套仓储设施和公共工程

项目负责人：赵科

电话：15619968888

年产2万吨富硒谷物饮料项目

项目执行单位：恒口示范区经发局

项目概算：1.5亿元

建设内容及规模：该项目位于恒口示范区，以富硒玉米为主要原料，配以花生、芝麻、豆类等，精细研磨、乳化、调味、杀菌生产出营养均衡、风味独特的谷物饮料

项目负责人：刘成卫

电话：13909153843

中心城区滨江亲水旅游区开发

项目执行单位：汉滨区发改局

项目概算：2.5亿元

建设内容及规模：该项目汉滨区，充分利用中心城区的山水格局，以城市建设总体思路中“打造核心、开发江北、西进东延、提升江南”的思想，营造山水交融的园林城市，最终形成“一江两岸，一心多点，两轴交错，两带环绕，六区发展，廊道贯通”的城市游憩空间结构

项目负责人：卜涛

电话：13991529822



华山论剑 西凤酒



中国
柔雅
型年
份酒
典范



李克强腊月秦岭访农家

“君不见黄河之水天上来，奔流到海不复回”。看着13岁初中生江欣桐给自己写的信中所引用的古诗，李克强称赞道，“很有文采，看来你读了不少书。”

中国农历马年春节前夕，中国国务院总理李克强2013年12月26日从北京飞往陕西西安，随即转乘火车和汽车，辗转7个多小时赶赴安康市等地，看望位于秦巴山片区的特困群众。

秦巴山片区是中国涉及省份最多、国土面积最广、内部发展差距最大的一个集中连片特困地区，包括6省75个县。

12月26日，中国国务院总理李克强到陕西省商洛市镇安县云盖寺镇移民安置社区看望群众。期间，13岁小女孩江欣桐挤到总理面前，送上了一枝花、一封信、一个拥抱。由此一夜之间，迅速在互联网上“走红”。

记者12月27日来到陕西省商洛市镇安县永乐中学，见到了江欣桐。她生于一个幸福和睦的三口之家，母亲是家庭主妇，父亲经营电器修理铺。

“妈妈对我要求很严，寒假每天完成一篇作文。当我听妈妈说国家领导人要来我们这里，就给他写了一封信。”江欣桐告诉记者。

据江欣桐回忆，在李克强即将结束对花园社区的造访准备上车时，她从人群中“插空”挤到

了最近的地方，现场并未设置警戒线，此时，周围人群中不时发出“总理好”的问候声，而江欣桐的一声“李爷爷好”，引起了李克强的注意。

“李爷爷走到我的面前，将我给他写的信打开翻看，夸我字写得好，名字也很有意境。”江欣桐透露，她的信主要内容是有关中国城市建设快速发展后，日益凸显的生态环境保护问题。

江欣桐说，“当时我和妈妈挤到了前面，大家都在喊总理好，我喊的是李爷爷好，他循声走过来跟我握手。我把信交给他，还有一枝康乃馨。我觉得李爷爷是一个非常慈祥、非常和蔼的人。”

如果说江欣桐是此次李克强赴陕考察的一个“插曲”，那么秦岭中的移民搬迁户陈永金一家则是李克强此行的“主题”之一。

距镇安县17公里的云盖寺镇花园村千户移民搬迁安置小区，阡陌交通房舍俨然。以县河分界，南岸以多层建筑为主，北岸以仿古院落为主。

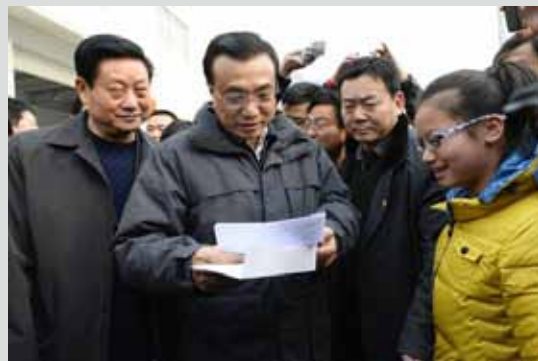
地处陕西南部的商洛、汉中、安康三市的28个区县山陡沟深，泥石流、滑坡等灾害频发。陕西政府决定从2011年起，用10年时间，对当地60万户、240万人实施有计划的搬迁。这是继三峡工程之后，中国规模最大的移民“大迁徙”。

陈永金表示，原来他家老房子是在川河村，山高林密，就医上学都不方便，如今比过去强百倍。在陈永金的儿子陈宗杰看来，李克强就像一位邻家伯伯，向其询问了学业、工作及生活方面的问题，还建议年轻人应该去自己创业。

生于1990年的陈宗杰毕业于广西师范大学法学系，曾在广西一家律师事务所工作，目前辞职在家，准备春节后去西安找工作。

“总理临出门前对我说，今年是马年，马到成功。你住上了新房，送你两床新棉被。”陈永金的笑容很灿烂。

(来源：中国新闻网)



西咸新区晋升国家级新区

据记者从中国政府网了解到，国务院已于2014年1月6日批准陕西西咸新区为国家级新区，要求陕西努力把西咸新区建设成为我国向西开放的重要枢纽、西部大开发的新引擎和中国特色新型城镇化的范例。

国务院已于2014年1月6日下发了《关于同意设立陕西西咸新区的批复》（国函【2014】2号），根据批复，西咸新区位于陕西省西安市和咸阳市建成区之间，区域范围涉及西安、咸阳两市所辖7县（区）23个乡镇和街道办事处，规划控制面积882平方公里。西咸新区是关中-天水经济区的核心区域，区位优势明显、经济基础良好、教育科技人才汇集、历史文化底蕴深厚、自然生态环境较好，具备加快发展的条件和实力。

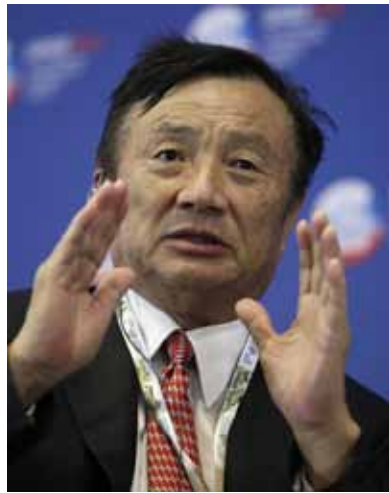
批复强调，要把建设西咸新区作为深入实施西部大开发战略的重要举措，探索和实践以人为核心的中国特色新型城镇化道路，推进西安、咸阳一体化进程，为把西安建设成为富有历史文化特色的现代化城市、拓展我国向西开放的深度和广度发挥积极作用。

批复要求，西咸新区建设要高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，紧紧围绕创新城市发展方式，走资源集约、产业集聚、人才集中、生态文明的发展道路，促进工业化、信息化、城镇化、农业现代化同步发展，着力建设丝绸之路经济带重要支点，着力统筹科技资源，着力发展高新技术产业，着力健全城乡发展一体化体制机制，着力保护生态环境和历史文化，着力创新体制机制，努力把西咸新区建设成为我国向西开放的重要枢纽、西部大开发的新引擎和中国特色新型城镇化的范例。

(来源：西安晚报)



任正非出生于1944年10月25日，父母是乡村中学教师，中、小学就读于贵州边远山区的少数民族县城，毕业于重庆大学暖通专业（毕业院校为重庆建筑工程学院，现已并入重庆大学），1974年应征入伍，历任技术员、工程师、副所长（技术副团级），无军衔。1983年复员转业至深圳南海石油后勤服务基地，因工作不顺利，转而在1987年集资21,000元人民币创立华为公司，1988年任华为公司总裁，至今。



任正非：别那么互联网冲动

2013年10月19日，任正非在华为内部干部大会上做了题为《用乌龟精神，追上龙飞船》的内部讲话。任正非通过这个讲话，对在互联网时代，颠覆性创新不断涌现，华为作为一家全球领先的大公司到底该如何做指明了方向。

在2013年12月30日，这篇讲话整理稿在华为内部发布。在此，我们做一个简要评述。

毋庸置疑，谷歌、Facebook、特斯拉这些互联网时代涌现出的、用颠覆式创新模式成功的公司引起了华为内部的警觉。任正非的讲话用把华为比作“乌龟”，把特斯拉比作“龙飞船”，“乌龟”爬了25年，变成了“大乌龟”（大公司）发现前面矗立着“龙飞船”，跑着特斯拉那种神一样的乌龟。怎么办？

任正非认为，要重视但不必过于紧张。在他看来，大公司和创业公司的创新方式不同，大公司遇到战略性机遇，可以利用“后发式追赶”、“开放式追赶”，不固步自封，敢于挑战自我，利用投资的方式去追赶——有可能追得上。

大公司如何创新一直是一个被激烈争论的话题。俗话说，船大难掉头。创业公司可以依靠一个创新点子、一项创新技术或产品打开和开拓市场，而大公司的生存方式则是“等待对手犯错误”。

你可以不创新，但你不能犯错，否则全盘皆输。正是在这样的指导理念下，通常人们对大公司的创新节奏和步伐有所怀疑。

然而，互联网时代，创新的发展远远超出了之前的想象，大公司的保守战略正遭遇前所未有的挑战。正因为如此，任正非提出，要创新，但更要聚焦——“我们只允许员工在主航道上发挥主观能动性，不能盲目创新，发散了公司的投资与力量。”

对于聚焦战略，任正非认为，在互联网和大数据面前，华为人要沉住气，要能抵制诱惑。他如此评价说：“不要为互联网的成功所冲动，我们也是互联网公司，是为互联网传递数据流量的管道做铁皮。”“别光羡慕别人的风光，别那么互联网冲动。”他劝说“互联网冲动”的员工把精力用在“内互联网”，提高内部效率方面。

任正非特别强调了“乌龟精神”——持续不断努力奋斗的精神。他称赞了美国的强大、创新制度的优越，并提出要学习硅谷精神。但同时，他表明口号替代不了行动，一切工作必须以“创造价值”为基础。

任正非还提出用“自我批判”来应对不断涌现

的颠覆式创新。他认为华为的“2012实验室”就是自我批判的武器。同时，他指出“这个时代前进得太快了，若我们自满自足，只要停留三个月，就会注定会从历史上被抹掉。”

传统产业遭遇互联网已经成了当下热点。互联网的影响力超越了零售、娱乐和社交，海尔与阿里巴巴的联姻、小米手机的迅速崛起，这些都充分证实了互联网的下一波创新将在与传统产业的结合中发生。任正非的讲话展示了它对互联网浪潮来临时的态度：把握企业生存的核心命脉，以开放和自我批判的精神迎接互联网，迎接颠覆式创新。

在干部会议上，任正非还对价值观、人才战略、管理变革等方面作了阐述。要点归纳如下：

按照价值贡献拉升人才差距，对于人才待遇的评价不能依据管辖面，而应依据责任结果和贡献；

培养“有少将能力的连长”，让优质资源向优质客户倾斜，向优质团队配置，衡量“优质”的标准是经济效益；

培养内部人才市场、战略预备队，从项目中挖掘更多优秀人才、专家、干部，让人人明白希望在自己手里，是金子终会发光；

公司管控目标要逐步从中央集权式，转向让听得见炮声的人来呼唤炮火，用五至十年的时间，逐步实现决策前移及行权支撑；

重视项目管理。在管理变革中，选拔优秀人才，给新生力量的人才充分的舞台和机会，但同时不忘记历史功臣，让他们认识到新旧更替是历史规律；

鼓励干部互相知晓——财务干部要懂些业务，业务干部应知晓财务管理，发展“混凝土结构”的作战模式。

以下是任正非讲话的全文记录：

用乌龟精神，追上龙飞船

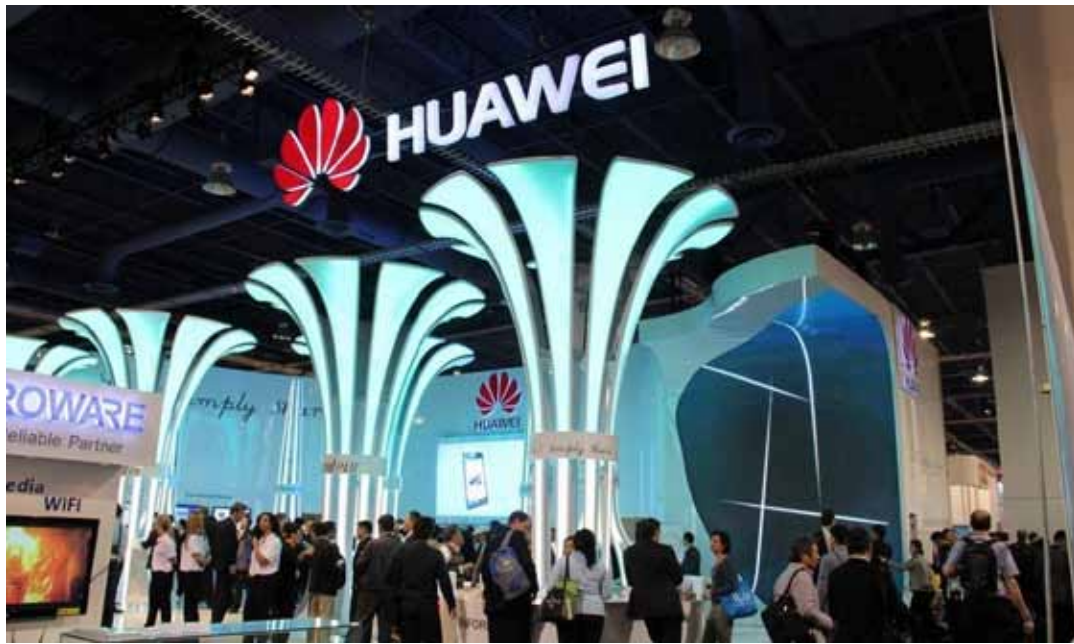
古时候有个寓言，兔子和乌龟赛跑，兔子因为有先天优势，跑得快，不时在中间喝个下午茶，在草地上小憩一会啊！结果让乌龟超过去

了。华为就是一只大乌龟，二十五年来爬呀爬，全然没看见路两旁的鲜花，忘了经济这二十多年来一直在爬坡，许多人都成了富裕的阶层，而我们还在持续艰苦奋斗。爬呀爬……一抬头看见前面矗立着“龙飞船”，跑着“特斯拉”那种神一样的乌龟，我们还在笨拙地爬呀爬，能追过他们吗？

一、大公司不是会必然死亡，不一定会情急保守的。否则不需要努力成为大公司。

宝马追不追得上特斯拉，一段时间是我们公司内部争辩的一个问题。多数人都认为特斯拉这种颠覆式创新会超越宝马，我支持宝马不断地改进自己、开放自己，宝马也能学习特斯拉的。汽车有几个要素：驱动、智能驾驶（如电子地图、自动换挡、自动防撞、直至无人驾驶……）、机械磨损、安全舒适。后两项宝马居优势，前两项只要宝马不封闭保守，是可以追上来的。当然特斯拉也可以从市场买来后两项，我也没说宝马必须自创前两项呀，宝马需要的是成功，而不是自主创新的狭隘自豪。

华为也就是个“宝马”（大公司代名词），在瞬息万变不断涌现颠覆性创新的信息社会中，华为能不能继续生存下来？不管你怎么想，这是一个摆在你面前的问题。我们用了二十五年的时间建立起一个优质的平台，拥有一定的资源，这些优质资源是多少高级干部及专家费了多少钱，才积累起来的，是宝贵的财富。过去所有失败的项目、淘汰的产品，其实就是浪费（当然浪费的钱也是大家挣来的），但没有浪费，就没有大家今天坐在这儿。我们珍惜这些失败积累起来的成功，若果不固步自封，敢于打破自己既得的坛坛罐罐，敢于去拥抱新事物，华为不一定会落后。当发现一个战略机会点，我们可以千军万马压上去，后发式追赶，你们要敢于用投资的方式，而不仅仅是以人力的方式，把资源堆上去，这就是和小公司创新不一样的地方。人是最宝贵因素，不保守，勇于打破目前既得优势，开放式追赶时代潮流的华为人，是我们最宝贵的基础，我们就



有可能追上“特斯拉”。

1、聚焦。我们是一个能力有限的公司，只能在有限的宽度赶超美国公司。不收窄作用面，压强就不会大，就不可以有所突破。我估计战略发展委员会对未来几年的盈利能力有信心，想在战略上多投入一点，就提出潇洒走一回，超越美国的主张。但我们只可能在针尖大的领域里领先美国公司，如果扩展到火柴头或小木棒这么大，就绝不可能实现这种超越。

我们只允许员工在主航道上发挥主观能动性与创造性，不能盲目创新，发散了公司的投资与力量。非主航道的业务，还是要认真向成功的公司学习，坚持稳定可靠运行，保持合理有效、尽可能简单的管理体系。要防止盲目创新，四面八方都喊响创新，就是我们的葬歌。

大数据流量时代应该是很恐怖的，因为我们都不知道什么叫大数据。流量之大也不可想象。我说的大数据与业界说的也不一样，业界说的大数据，不是大，而是搜索，如邬贺铨院士说的，数据的挖掘、分析、归纳、使用，使数据创造出价值。我说的大数据是指数据流的波涛汹涌，指

不知道有多么大的数据要传输与储存。当然我们希望传输的是净水，但我们也阻挡不了垃圾信息的来回被传输与储存，使得大数据更大。不要为互联网的成功所冲动，我们也是互联网公司，是为互联网传递数据流量的管道做铁皮。能做太平洋这么粗的管道铁皮的公司以后会越来越少；做信息传送管道的公司还会有千百家；做信息管理的公司可能有千万家。别光羡慕别人的风光，别那么互联网冲动。有互联网冲动的员工，应该踏踏实实地用互联网的方式，优化内部供应交易的电子化，提高效率，及时、准确地运行。我们现在的年度结算单据流量已超过两万五千亿（人民币），供应点也超过五千个。年度结算单据的发展速度很快会超过五万亿的流量。深刻地分析合同场景，提高合同准确性，降低损耗，这也是贡献，为什么不做好内“互联网”呢。我们要数十年的坚持聚焦在信息管道的能力提升上，别把我们的巨轮拖出主航道。

网络可能会把一切约束精神给松散掉，若没有约束精神，我们还会不会是一个主流滚滚向前进？大家唱《中国男儿》，别人很震惊，这个

时代还有这么多人来唱这种歌？在我们公司，眼前还有几千个核心骨干的团结，从而团结带领了十五万员工。所以我们必然胜利。

2、我们要持续不懈的努力奋斗。乌龟精神被寓言赋予了持续努力的精神，华为的这种乌龟精神不能变，我也借用这种精神来说明华为人奋斗的理性。我们不需要热血沸腾，因为它不能点燃为基站供电。我们需要热烈而镇定的情绪，紧张而有秩序的工作，一切要以创造价值为基础。

我们要正视美国的强大，它先进的制度、灵活的机制、明确清晰的财产权、对个人权利的尊重与保障，这种良好的商业生态环境，吸引了全世界的优秀人才，从而推动亿万人才在美国土地上创新、挤压、井喷。硅谷那盏不灭的灯，仍然在光芒四射，美国并没落后，它仍是我们学习的榜样，特斯拉不就是例子吗？我们追赶的艰难，决不像喊口号那么容易。口号连篇，就是管理的浪费。徐直军说的潇洒走一回是指不怕失败，不怕牺牲，努力为发展而奋斗。任何工作，我们都从创造价值来考核评价。

超宽带时代会不会是电子设备制造业的最后一场战争？我不知道别人怎么看，对我来说应该是。如果我们在超宽带时代失败，也就没有机会了。这次我在莫斯科给兄弟们讲，莫斯科城市是一个环一个环组成，最核心、最有钱的就是大环里，我们十几年来都没有打进莫斯科大环，那我们的超宽带单独在西伯利亚能振兴吗？如果我们不能在高价值区域抢占大数据流机会点，也许这个代表处最终会萎缩、边缘化。这个时代在重新构建分配原则，只有努力占领数据流的高价值区，才有生存点。我们已经打进东京、伦敦……，相信最终也会打进莫斯科大环……。

3、自我批判是拯救公司最重要的行为。从“烧不死的鸟是凤凰”，“从泥坑里爬出的是圣人”，我们就开始了自我批判。正是这种自我纠正的行动，使公司这些年健康成长。

满足客户需求的技术创新和积极响应世界科学进步的不懈探索，以这两个车轮子，来推动着公司的进步。华为要通过自我否定、使用自我批

判的工具，勇敢地去拥抱颠覆性创新，在充分发挥存量资产作用的基础上，也不要怕颠覆性创新砸了金饭碗。

我们的2012实验室就是用批判的武器，对自己、对今天、对明天批判，以及对批判的批判。他们不仅在研究适应颠覆性技术创新的道路，也在研究把今天技术延续性创新迎接明天的实现形式。在大数据流量上，我们要敢于抢占制高点。我们要创造出适应客户需求的高端产品；在中、低端产品上，硬件要达到德国、日本消费品那样永不维修的水平，软件版本要通过网络升级。高端产品，我们还达不到绝对的稳定，一定要加强服务来弥补。

这个时代前进得太快了，若我们自满自足，只要停留三个月，就会注定会从历史上被抹掉。正因为我们要长期坚持自我批判不动摇，才活到了今天。今年，董事会成员都是架着大炮《炮轰华为》；中高层干部都在发表《我们眼中的管理问题》，厚厚一大摞心得，每一篇的发表都是我亲自修改的；大家也可以在心声社区上发表批评，总会有部门会把存在的问题解决，公司会不断优化自己的。

二、价值观是组织的核心与灵魂。未来组织的结构一定要适应信息社会的发展，组织的目的是实现灵活机动的战略战术。

我们用了二十五年时间，在西方顾问的帮助下，经数千人力资源的职业经理与各级干部、专家的努力，我们基本建立了如胡厚崑所描述的金字塔式的人力资源模型，并推动公司成功达到400亿美金的销售规模。建立金字塔模型的数千优秀干部、专家是伟大的，应授予他们“人力资源英雄”的荣誉，没有他们的努力与成功，就不可能进行今天的金字塔改造。金字塔管理是适应过去机械化战争的，那时的火力配置射程较近，以及信息联络落后，所以必须千军万马上战场，贴身厮杀。塔顶的将军一挥手，塔底的坦克手将数千辆坦克开入战场，数万兵士冲锋去贴身厮杀，才

能形成足够的火力。而现代战争，远程火力配置强大，是通过卫星、宽带、大数据，与导弹群组、飞机群、航母集群……来实现。战争是发生在电磁波中，呼唤这些炮火的不一定再是塔顶的将军，而是贴近前线的铁三角。千里之外的炮火支援，胜过千军万马的贴身厮杀。我们公司现在的铁三角，就是通过公司的平台，及时准确、有效地完成了一系列调节，调动了力量。今天我们的销售、交付、服务、财务，不都是这样远程支援的吗？前线铁三角，从概算、投标、交付、财务……，不是孤立一人在作战，而是后方数百人在网络平台上给予支持。这就是胡厚崑所说的“班长的战争”。铁三角的领导，不光是有攻山头的勇气，而应胸怀全局、胸有战略，因此，才有少将连长的提法。为什么不叫少校？这只是一种形容词，故意夸大，让大家更注意这个问题，并不是真正的少将。谁能给你授少将军衔，除非你自己去买颗纽扣缝到衣领上，缝一颗算少将，缝两颗就是中將了。

1、要按价值贡献拉升人才间的差距，给火车头加满油，让列车跑得更快些及做功更多。践行价值观要有一群带头人。人才不是按管辖面来评价待遇体系，一定要按贡献和责任结果，以及他们在此基础上的奋斗精神。目前人力资源大方向政策已确定，下一步要允许对不同场景、不同环境、不同地区有不同的人力资源政策适当差异化。

我把“热力学第二定律”从自然科学引入到社会科学中来，意思就是要拉开差距，由数千中坚力量带动十五万人的队伍滚滚向前。我们要不断激活我们的队伍，防止“躺死”。我们决不允许出现组织“黑洞”，这个黑洞就是懈怠，不能让它吞噬了我们的光和热，吞噬了活力。

2、我们将试点“少将连长”，按员工面对项目的价值与难度，以及已产生的价值与贡献，合理配置管理团队及专家团队。传统金字塔的最底层，过去级别最低，他们恰恰是我们面对CEO团队、面对复杂项目、面对极端困难突破的着力点……。过去的配置恰恰是最软点着力。

我们是要让具有少将能力的人去作连长。支

持少将连长存在的基础，是你那儿必须有盈利。我不知道在座各位是否有人愿意做雷锋少将，我是不支持的，雷锋是一种精神，但不能作为一种机制。我们要从有效益，能养高级专家、干部的代表处开始改革，“优质资源向优质客户倾斜”。只有从优质客户赚到更多的钱，才能提高优质队伍的级别配置，否则哪来的钱呢？

3、内部人才市场、战略预备队的建设，是公司转换能力的一个重要方式。是以真战实备的方式，来建立后备队伍的。

内部人才市场，是寻找加西亚与奋斗者的地方，而不是落后者的摇篮。内部人才市场促进的流动，不仅让员工寻找自己最适合发挥能量的岗位，也是促进各部门主管改进管理的措施，流动就焕发出生命力。

公司要逐步通过重装旅、重大项目部、项目管理资源池这些战略预备队，来促进在项目运行中进行组织、人才、技术、管理方法及经验……的循环流动。从项目的实现中寻找更多的优秀干部、专家，来带领公司的循环进步。

要让人人明白希望在自己手里，努力终会有结果，是金子终会发光的。不埋怨，不怀念，努力前行。那些“胜则举杯相庆，败则拼死相救”的人，虽然记功碑写不上他什么，写得出成绩的是将军，写不出成绩的可能是未来的统帅，统帅是组织好千军万马。谁搞得清统帅内心的世界怎么成长的，无私就是博大。

三、灵活机动的战略战术，来源于严格、有序、简单的认真管理。

数据流量越来越大，公司也可能越来越大。公司可以越来越大，管理决不允许越来越复杂。

公司管控目标要逐步从中央集权式，转向让听得见炮声的人来呼唤炮火，让前方组织有责、有权；后方组织赋能及监管。这种组织模式，必须建立在一个有效的管理平台上，包括流程、数据、信息、权力……。历经二十多年来的努力，在西方顾问的帮助下，华为已经构建了一个相对

统一平台，对前方作战提供了指导和帮助。在此基础上，再用五至十年的时间，逐步实现决策前移及行权支撑。

郭平说：我们的增长方式要从优先追求规模成长，转向效率、效益驱动。项目经营管理是我们的重要手段，也是各级管理者的基本技能。绩效管理是公司干部管理优化、业务变革的实现形式与支撑保障，对责任结果与绩效的理解，要从更宽泛、更长远来看问题。现在我们的考核指标已经改革，未来还会不断减少过程考核的指标，结果比过程更重要。我们要紧紧地把握财经管理变革的正确方向。财经管理对准的是价值创造，而不是价值分配。我们要继续坚持做厚客户及供应商界面，简化内部的核算和考核。

华为的管理进步，正如郭平说的，要立足在项目管理进步的基础上，要好好培养及选拔项目管理的八大员，建立起成熟的程序、庞大的优质管理队伍。我们要以战略预备队的方式，建立起项目管理的干部、专家资源池，要通过人员循环流动任职的方式，把先进的方法、高效的能力，传递到代表处去。要善于发现金种子，并让他们到各地去开花。这些变革都是各级组织发挥价值创造的机会，也是培养干部、识别干部的实践基地。

这些年在管理变革中，涌现出大批优秀人才，我们从选拔“蓝血十杰”开始，对他们实施表彰，以鼓励那些默默无闻作出贡献的人。郭平说要寻找“蓝血十杰”，我认为一定要找到并授予他们光荣，而且逐级的评选鼓舞那些做出贡献的人。我们不仅要选拔未来优秀人才，也不要忘记历史功臣，才能让未来迈进的步伐更加坚定。新生力量取代我们，是历史规律，但过去为公司发展牺牲了青春、健康、生命的人，永远都要记住他们曾经为华为公司可持续发展奠定了基础。

我们一定要站在全局的高度来看待整体管理构架的进步，系统地、建设性地、简单地，建筑一个有机连接的管理体系，要端到端地打通流程，避免孤立改革带来的壁垒。我们要坚持实事求是，坚持账实相符，不准说假话。我们要

努力使内部作业数据在必要的职责分离约束下，尽可能地减少一跳，提高运营效率。

不单单是技术、市场上……要进步，我们要使管理严格、有序、简单，内部交易逐步电子化、信息化，基于透明的数据共同作业。我们要实现计划预算核算的闭环管理，以保障业务可持续发展，规避风险和敢于投资要平衡发展。

各级干部要互相知晓，财务干部要懂些业务，业务干部应知晓财务管理。有序开展财经和业务的干部互换及通融，财务要懂业务，业务也要懂财务，混凝土结构的作战组织，才能高效、及时、稳健地抓住机会点，在积极进攻中实现稳健经营的目标，使公司推行的LTC、IFS能真正发挥作用。通过闭环管理来完善干部的考核与选拔。

2002年开干部大会是在IT泡沫破灭，华为濒于破产、信心低下的时候召开的，董事会强调在冬天里面改变格局，而且选择了鸡肋战略，在别人削减投资的领域，加大了投资，从后十几位追上来。那时世界处在困难时期，而华为处在困难的困难时期，没有那时的勇于转变，就没有今天。今天华为的转变是在条件好的情况下产生的，我们号召的是发展，以有效发展为目标。我们应更有信心超越，超越一切艰难险阻，更重要的是超越自己。

从太平洋之东到大西洋之西，从北冰洋之北到南美南之南，从玻利维亚高原到死海的谷地，从无边无际的热带雨林到赤日炎炎的沙漠……，离开家乡，远离亲人，为了让网络覆盖全球，数万中、外员工，奋斗在世界的每一个角落，只要有人的地方就有华为人的艰苦奋斗，我们肩负着为近三十亿人的通信服务，责任激励着我们，鼓舞着我们。

我们的道路多么宽广，我们的前程无比辉煌，我们献身这壮丽的事业，无比幸福，无比荣光。



效果图

秦商藝術會館

吳悅石題



秦商艺术会馆始终致力文化产业发展，建立文化产业投资渠道，多方位视角开发艺术产品，系统研究关联文化产业的上下游环节的契合点。

秦商艺术会馆长期与国内知名艺术家、艺术品鉴定、学术、营销机构保有良好的合作关系，特别为艺术家提供艺术经纪，推广，宣传，商业营销服务，同时不断完善国内外艺术交叉服务体系，满足各种收藏与消费需求。

联谊秦商，专注艺术，共创共赢是秦商艺术会馆的理念。

《雪落高原润无声》



作者简介:

艾生，原名张永革，1975年毕业于西安美术学院，同年到延安工作至今。现为中国美术家协会会员，陕西省美术家协会副主席，国家一级美术师，中国书法家协会会员，延安市文联主席，延安书法家协会主席，延安大学鲁迅艺术学院硕士生导师，延安市一、二、三、四届人大常委。陕西省十届、十一届政协委员，陕西有突出贡献的专家，陕西文史馆研究员。是延安青年黑白木刻活动的组织和发起人，“鲁迅版画奖”获得者。曾先后在合肥、桂林、福州、厦门、上海、北京和母校举办个人作品展。出版《艾生黑白版画作品集》、《艾生墨痕》、《艾生水墨家园》、《图说陕北》、《艾生山水》、《艾生山水图册》、《刀迹诗魂》。

北京地区



(如欲更好展示贵店风采, 请联系我们!) **NEW** 标为新增餐厅, ★ 标为会员企业

东城区

小陝娃(美术馆店) **NEW**
地址: 东城区美术馆东街21号
电话: 010-64029799

秦唐府(朝阳门店)
地址: 东城区朝阳门内南小街69号
电话: 010-65598135 65254639

秦庄
地址: 东城区东四北大街373号
电话: 010-64077220

秦川人聚(安定门店)
地址: 东城区安定门外青年湖东里16号楼(安外三条小学旁)
电话: 010-84136947

陕西民俗文化餐厅
地址: 东城区鼓楼东大街267号
电话: 010-84002541

秦唐府(东四店)
地址: 东城区东四北大街128号(东四十二条口)
电话: 010-64071211

燕兰楼(仓夹道店)
地址: 东城区东四十条仓夹道7号
电话: 84075779

老陕人家手揪面馆
(东交民巷店)
地址: 东城区东交民巷8号
电话: 010-65283007

和敬府宾馆餐厅
地址: 东城区张自忠路7号
和敬府宾馆内
电话: 010-64019808

西城区

★玉华宫
地址: 西城区右安门内大街72号万博苑小区3号楼30号
(右安门立交桥东北)
电话: 010-83525566转

老陕人家 **NEW**
地址: 西城区广安门内大街251-1号
电话: 010-83161198

陕北人家 **NEW**
地址: 西城区虎坊路19号院8号楼103室
电话: 010-63017034

贾三灌汤包子馆
地址: 西城区白云观路北里1号楼底商
电话: 010-63311455

王记腊汁肉白吉馍
(旧鼓楼大街店)

地址: 西城区旧鼓楼大街174号(地安门派出所旁)
电话: 010-84031918

关中娃 **NEW**
地址: 西城区太平街6-14号富力摩根中心底商
电话: 010-59361229

川陕辣味香
地址: 西城区地安门外大街141号
电话: 010-84035200

德轩西北风味餐厅
地址: 西城区月坛南街19号
电话: 010-68038732

文豪杂粮食府
地址: 西城区中京畿道1号乙2号楼(民族文化宫后)
电话: 010-66086066

西安饭庄
地址: 西城区新街口南大街20号
电话: 010-66181476 66181748

陕西民俗文化餐厅
地址: 西城区鼓楼东大街267号
电话: 010-84002541

老陕面食馆(西单店)
地址: 西城区西长安街15号

西单民航大厦后楼1楼
电话: 010-66569915

老孙家西安清真饭庄
地址: 西城区二龙路京畿道小区5号楼
电话: 010-66088326
秦都饭店
地址: 西城区正觉胡同13号
西安驻京办事处B1楼
电话: 010-52609992

山丹丹美食村
地址: 西城区展览路24号
电话: 010-68357677

老西安
地址: 西城区太平桥大街丰汇园11号丰汇时代大厦B1楼(广宁伯大街口)
电话: 010-58362618

关中往事
地址: 西城区广安门内德源胡同5号
电话: 010-63535906

秦晋府
地址: 西城区红莲南里乐城小区底商
电话: 010-63305257

五花马
地址: 西城区宣武门西大街57号新华社旁
电话: 010-66065025 66016202

朝阳区

★真爱中国餐馆
地址: 朝阳区光华东里8号院中海广场北楼5楼
电话: 010-67121234

面特筋靓汤面馆

地址: 朝阳区沿海赛络城底商305-5号
电话: 010-87214092

陕面王
地址: 朝阳区神路街33号
朝外MEN写字中心26号-2首层
电话: 15010514644

西北汉子餐厅
地址: 朝阳东三环北路辛2号
华商酒店1-2楼(近三元桥)
电话: 010-84536998

唐风缘(金泉广场店)
地址: 朝阳区大屯北路312号
金泉美食官1楼14号
电话: 15712919007

陕味情面食馆
地址: 朝阳区北三环胜古新园旁胡同大渔铁板烧对面
电话: 010-64433862

秦川人聚(外馆斜街店)
地址: 朝阳区外馆斜街甲1-4号
电话: 010-85285191 85285309

延安食府
地址: 朝阳区驼房营路
电话: 010-51373418 51373458

金麦积食府
地址: 朝阳区南磨房路29号
旭捷大厦1楼
电话: 010-87799518

秦岭人家
地址: 朝阳区北苑万科星园商业街B区2楼B3号(近城铁5号线北苑北站)
电话: 010-84909342
大望京唐食府
地址: 朝阳建外月河4号楼南
电话: 010-65673091

三秦古城
地址: 朝阳区建国路88号现代城西街(SOHO城西侧)
电话: 010-85895383

陕西小馆
地址: 朝阳区安苑东里一区2号楼1楼(北苑路安苑路口东北)
电话: 010-64926150

郭胖子西安风味
地址: 朝阳区东三环中路39号建外SOHO13号楼1353底商
电话: 010-58696155

老陕香饽饽
地址: 朝阳西大望路(蓝堡南)
电话: 010-65811626

秦香儿
地址: 朝阳门外大街朝外MEN购贸中心商城B1层美食广场
电话: 010-85655798

老西安味工坊
地址: 朝阳区东大桥路8号SOHO尚都北塔B1楼B160单元
电话: 010-59001517

陕味轩羊肉泡馍
地址: 朝阳区水碓子东里22号
电话: 010-85980445

秦汉食府
地址: 朝阳区静安西街23号
电话: 010-84518956

秦唐府(惠新店)
地址: 朝阳区惠新西街23-1号
电话: 010-64912853

文豪杂粮食府 **NEW**
地址: 朝阳区建外大街乙24号燕华苑1楼
电话: 010-65150502



顺口溜(万达店)
地址: 朝阳区建国路93号
万达广场18-01-04号
电话: 010-58207361

陕西驻京办餐厅
地址: 朝阳区华威里甲27号
陕西大厦院内
电话: 010-87792288

兰山筱面村
地址: 朝阳区麦子店西街3号
新恒基国际大厦对面
电话: 010-84552139

兰花花美食村(亚运村店)
地址: 朝阳区安慧里4区15号
楼五矿大厦1楼北侧
电话: 010-64968181 58603955

牛馍王(青年路店)
地址: 朝阳区青年路45号
(天鹅湾小区西门对面)
电话: 010-89182193

食唐餐馆(劲松店)
地址: 朝阳区劲松9区907号楼
(光明桥北东辅路)
电话: 010-67769193

老陕面食馆(工体店)
地址: 朝阳区工体南路1号
工人体育场南门
电话: 010-65516614 65515878

走西口(瑞士公寓店)
地址: 朝阳区工体北路66号
瑞士公寓B1楼(东四十条桥东)
电话: 010-65510267

秦川情陕西风味
(建外SOHO一店)
地址: 朝阳区东三环中路39号

建外SOHO9号楼0929商铺
(近原北京银行)
电话: 010-58693410 58693411

陕面居(中服大厦店)
地址: 朝阳区建国路99号
中服大厦1楼
电话: 010-65818080

左陕右甘面食工坊
地址: 朝阳区北苑路安慧里小区4区1号楼21号(北苑路单行线)
电话: 010-64961764

海淀区

秦门(畅春园店) NEW
地址: 海淀区颐和园路8号畅
春园食街外街A11B号3楼
电话: 010-62569668

秦唐食府
地址: 西三环公主坟新兴桥东
北角海育大厦15层
电话: 010-68519833

唐风缘(北四环店)
地址: 海淀区北四环中关村
二桥(近中科第一招待所)
电话: 010-62533259

西品五谷汇
地址: 海淀区二里庄北里5号
楼(近志新路)
电话: 010-82372838

延河人(北三环店)
地址: 海淀区北三环中路中路
38号(总政招待所旁)
电话: 010-62361596

捷尔泰凉皮
地址: 海淀区中关村北大街

47号(圆明园东门北)
电话: 010-62556348

大西安食府
地址: 海淀区中关村南大街
甲6号铸成大厦1楼
电话: 010-51581575

西安樊稳腊汁肉
地址: 海淀区保福寺桥
东北角财智大厦
电话: 010-82600078

老西安
地址: 海淀区学清路甲8号
金五星综合购物广场5楼
电话: 010-82735299

陕味人家
地址: 海淀区苏州街29号
电话: 010-62557685

黄土高坡
地址: 海淀区志新东路5号
电话: 010-62321135

汉唐人家
地址: 海淀区马连洼路菊园
小区对面
电话: 010-82708796

黄河源餐厅
地址: 海淀区颐和园路东口
电话: 010-87903887

秦人居食府
地址: 海淀区上地东路
(联想集团对面)
电话: 010-62982098

西北烩肉馆
海淀区阜成路23号
电话: 010-88416785

才门(车道沟店)
地址: 海淀区车道沟甲8号
(中国兵器斜对面)
电话: 010-68438736

西香记
地址: 海淀区苏州街33号公寓
底商(海淀南路口)
电话: 010-62626454
83260000

走西口(中关村店)
地址: 海淀区海淀桥西南角
中关村图书大厦1楼
电话: 010-82676610

秦鸿食府
地址: 海淀区科学院南路
知春里甲23号(近知春路口)
电话: 010-62562988

醉唐轩(上地嘉华店)
地址: 海淀区上地三街嘉华
大厦E座105室(创业园对面)
电话: 010-62982550

秦盛轩
地址: 海淀区北三环中路40号
(近北太平庄桥)
电话: 010-62025775
62025150

秦老大陕西羊肉泡馍
地址: 海淀区北土城西路
健德门桥桥西北角
电话: 010-89667408

古秦人家
地址: 海淀区学院路41号裕京
大厦1楼(农业大学西门对面)
电话: 010-82837586

金洋芋小馆
地址: 海淀区志新西路10号
电话: 010-62327466

老刘家泡馍馆(老店)
地址: 海淀区清河安宁庄东路
72号(近庆丰包子铺)
电话: 010-62922276

丰台区

秦韵阁
地址: 丰台区岳各庄青塔西路
(近梅市口路)
电话: 010-51769292

金延安窑洞餐厅
地址: 丰台区北京西站南广场
南路东侧18号
(丽泽雅园附近)
电话: 010-68697898

黄土原餐饮
地址: 丰台区西三环丰益桥西
丰管路50号
(亿客隆超市斜对面)
电话: 010-81230950

汉中汉
地址: 丰台区丰台南路
韩庄子北99号
电话: 010-59487778

京门biangbiang面
地址: 丰台区太平桥西里
化原一里3-4号(近电力医院)
电话: 010-58438777

老陕风情
地址: 丰台区望园东里
(近渔来旺)
电话: 010-83813368

秦食煌
地址: 丰台区小井1号1470铺
电话: 010-58478097

西北郎餐厅
地址: 丰台区太平桥东里30号
(气象宾馆斜对面)
电话: 010-63472178

牛魔王拉面(方庄店)
地址: 丰台区南三环方庄桥
西南角(骆驼休闲店西侧)
电话: 4007062588

老白饺子
地址: 丰台区刘家窑路蒲安里
小区5号楼
电话: 010-87673893

大西安食府
地址: 丰台区长辛店东南街
4-3号
电话: 010-83300242

秦唐食府
地址: 丰台区靛厂路千禧购物
广场1号楼3楼
电话: 010-57121988

昌平区

魏家凉皮(回龙观店)
地址: 昌平区回龙观西大街18
号港龙商业中心1段1-109号(近
尾货市场)
电话: 010-56235619

老西安
地址: 昌平区回龙观西大街18号
港龙商业中心1-110号
电话: 010-59147880