

# 秦腔匯

主办：北京陕西企业商会 总第十期

## 特别

| 习近平在民营企业座谈会上的讲话

## 商会动态

| 商会参加第十一届在京省级商会会长联席会

| 陈宏、郭家学、董小军、何志方在西商大会上获奖

| 商会2018中秋团拜会在京举行

## 望长安

| 北京、上海“组局”，  
为何拉上陕西？

| 西安的“拴心留人”  
与燕国的“千金买骨”



秦人·秦事·秦声



2018年10月



北京陕西企业商会  
微信公众号：  
beijing-qinshang



2018年 / 第十期

出品：北京陕西企业商会

总编：郭家学

主编：张亮

责任编辑：石梓呈

资料整理：孙雨霏、李乘抱、冯飞飞

美术编辑：陈建恒

设计制作：北京明辉堂文化传播有限公司

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 网址：www.bjshanshang.com

声明：

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，经欧盟PEFC环保认证



# 目录

## 02 特别

03 / 习近平在民营企业座谈会上的讲话（全文）

## 09 商会动态

10 / 商会参加第十一届在京省级商会会长联席会  
 10 / 商会举办第九届京津冀秦商高尔夫球友谊赛  
 11 / 西商总会正式成立  
 11 / 陈宏、郭家学、董小军、何志方在西商大会上获奖  
 12 / 商会7月“会员日”活动在京举行  
 12 / 商会第三期秘书处工作交流会成功举行  
 13 / “中财产业智库”经济局势研判闭门会圆满结束  
 13 / 商会2018中秋团拜会在京举行  
 14 / 商会10月“会员日”活动成功举行  
 14 / 商会参加第十一届全球陕西商会·秦商联谊会

## 15 新入会员

## 20 会员群分享

## 33 会企动态

34 / 云迹智能机器人“上岗”400多家酒店  
 37 / 韦加无人机获全国多省补贴，农业无人机大有作为

## 39 秦商风采

40 / 吴波：人生就一直往前走

## 45 秦音古韵

46 / “大秦之腔”研习社，十四年把爱好变成了传奇

## 54 望长安

55 / 北京、上海“组局”，为何拉上陕西？  
 58 / 西安的“拴心留人”与燕国的“千金买骨”

## 61 商会合作

## 68 选读

69 / 漫谈社会转型中的公德与私德——社会转型中的道德建设  
 72 / 品味陕菜独特的文化内涵 陕西人必须得知道！

## 76 项目信息

77 / 安康市2018年招商项目

# 特 — 别

# 习近平在民营企业座谈会上的讲话(全文)

新华社北京 11 月 1 日电在民营企业座谈会上的讲话  
(2018 年 11 月 1 日)



## 习近平

大家好!今天,我们召开这个座谈会,主要是听听大家对经济发展形势和民营企业发展的意见和建议。首先,我向在座各位民营企业家和全国广大民营企业家,致以诚挚的问候!

刚才,几位民营企业代表发了言,提出了不少有价值的意见和建议,有关部门要认真研究吸收。下面,结合大家发言和关心的问题,我讲几点意见。

我国非公有制经济,是改革开放以来在党的方针政策指引下发展起来的。公有制为主体、多种所有制经济共同发展的基本经济制度,是中国特色社会主义制度的重要组成部分,也是完善社会主义市场经济体制的必然要求。党的十一届三中全会以后,我们党破除所有制问题上的传统观念束缚,为非公有制经济发展打开了大门。1980年,温州的章华妹领到了第一张个体工商户营业执照。到1987年,全国城镇个

体工商等各行业从业人员已经达569万人,一大批民营企业蓬勃兴起。1992年邓小平同志南方谈话发表后,兴起了新一轮创业兴业、发展民营经济的热潮,很多知名大型民营企业都是这个时期起步的。

党的十五大把“公有制为主体、多种所有制经济共同发展”确立为我国的基本经济制度,明确提出“非公有制经济是我国社会主义市场经济的重要组成部分”。党的十六大提出“毫不动摇地巩固和发展公有制经济”,“毫不动摇地鼓励、支持和引导非公有制经济发展”。党的十八大进一步提出“毫不动摇鼓励、支持、引导非公有制经济发展,保证各种所有制经济依法平等使用生产要素、公平参与市场竞争、同等受到法律保护”。

党的十八大以来,我多次重申坚持基本经济制度,坚持“两个毫不动摇”。党的十八届三中全会提出,公有制经济和非公有制经济都是社会主义市场经济的重要组成部分,都是我国经济社会发展的重要基础;公有制经济财产权不可侵犯,非公有制经济财产权同样不可侵犯;国家保护各种所有制经济产权和合法利益,坚持权利平等、机会平等、规则平等,废除对非公有制经济各种形式的不合理规定,消除各种隐性壁垒,激发非公有制经济活力和创造力。党的十八届四中全会提出要“健全以公平为核心原则的产权保护制度,加强对各种所有制经济组织和自然人财产权的保护,清理有违公平

的法律法规条款”。党的十八届五中全会强调要“鼓励民营企业依法进入更多领域，引入非国有资本参与国有企业改革，更好激发非公有制经济活力和创造力”。党的十九大把“两个毫不动摇”写入新时代坚持和发展中国特色社会主义的基本方略，作为党和国家一项大政方针进一步确定下来。

2016年3月4日，我在参加全国政协十二届四次会议民建、工商联界委员联组会时，专门就坚持我国基本经济制度问题发表了讲话，阐明了党和国家对待民营经济的方针政策。今天开这个会，目的是集思广益、坚定信心、齐心协力，保持和增强我国民营经济发展良好势头。

今年10月20日，我专门就民营经济发展问题给“万企帮万村”行动中受表彰的民营企业家回信，强调改革开放40年来，民营企业蓬勃发展，民营经济从小到大、由弱变强，在稳定增长、促进创新、增加就业、改善民生等方面发挥了重要作用，成为推动经济社会发展的重要力量。支持民营企业发展，是党中央的一贯方针，这一点丝毫不会动摇。

## 一、充分肯定我国民营经济的重 要地位和作用

今年是改革开放40周年。40年来，我国民营经济从小到大、从弱到强，不断发展壮大。截至2017年底，我国民营企业数量超过2700万家，个体工商户超过6500万户，注册资本超过165万亿元。概括起来说，民营经济具有“五六七八九”的特征，即贡献了50%以上的税收，60%以上的国内生产总值，70%以上的技术创新成果，80%以上的城镇劳动就业，

90%以上的企业数量。在世界500强企业中，我国民营企业由2010年的1家增加到2018年的28家。我国民营经济已经成为推动我国发展不可或缺的力量，成为创业就业的主要领域、技术创新的重要主体、国家税收的重要来源，为我国社会主义市场经济发展、政府职能转变、农村富余劳动力转移、国际市场开拓等发挥了重要作用。长期以来，广大民营企业以敢为人先的创新意识、锲而不舍的奋斗精神，组织带领千百万劳动者奋发努力、艰苦创业、不断创新。我国经济发展能够创造中国奇迹，民营经济功不可没！

我们党在坚持基本经济制度上的观点是明确的、一贯的，从来没有动摇。我国公有制经济是长期以来在国家发展历程中形成的，积累了大量财富，这是全体人民的共同财富，必须保管好、使用好、发展好，让其不断保值升值，决不能让大量国有资产闲置了、流失了、浪费了。我们推进国有企业改革发展、加强对国有资产的监管、惩治国有资产领域发生的腐败现象，都是为了这个目的。同时，我们强调把公有制经济巩固好、发展好，同鼓励、支持、引导非公有制经济发展不是对立的，而是有机统一的。公有制经济、非公有制经济应该相辅相成、相得益彰，而不是相互排斥、相互抵消。

一段时间以来，社会上有的人发表了一些否定、怀疑民营经济的言论。比如，有的人提出所谓“民营经济离场论”，说民营经济已经完成使命，要退出历史舞台；有的人提出所谓“新公私合营论”，把现在的混合所有制改革曲解为新一轮“公私合营”；有的人说加强企业党建和工会工作是要对民营企业进行控制，等等。这些说法是完全错误的，不符合党的大政方针。

在这里，我要再次强调，非公有制经济在我国经济社会发展中的地位和作用没有变！我们毫不动摇鼓励、支持、引导非公有制经济发展的方针政策没有变！我们致力于为非公有制经济发展营造良好环境和提供更多机会的方针政策没有变！我国基本经济制度写入了宪法、党章，这是不会变的，也是不能变的。任何否定、怀疑、动摇我国基本经济制度的言行都不符合党和国家方针政策，都不要听、不要信！所有民营企业和民营企业家完全可以吃下定心丸、安心谋发展！

总之，基本经济制度是我们必须长期坚持的制度。民营经济是我国经济制度的内在要素，民营企业和民营企业家是我们自己人。民营经济是社会主义市场经济发展的重要成果，是推动社会主义市场经济发展的重要力量，是推进供给侧结构性改革、推动高质量发展、建设现代化经济体系的重要主体，也是我们党长期执政、团结带领全国人民实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴中国梦的重要力量。在全面建成小康社会、进而全面建设社会主义现代化国家的新征程中，我国民营经济只能壮大、不能弱化，不仅不能“离场”，而且要走向更加广阔的舞台。

## 二、正确认识当前民营经济发展遇到的困难和问题

近来，一些民营企业在经营发展中遇到不少困难和问题，有的民营企业家形容为遇到了“三座大山”：市场的冰山、融资的高山、转型的火山。这些困难和问题成因是多方面的，是外部因素和内部因素、客观原因和主观原因等多重矛盾问题碰头的结果。

一是国际经济环境变化的结果。一段时间以来，全球经济复苏进程中风险积聚，保护主义、单边主义明显抬头，给我国经济和市场预期带来诸多不利影响。民营企业占我国出口总额的45%，一些民营出口企业必然会受到影响，那些为出口企业配套或处在产业链上的民营企业也会受到拖累。

二是我国经济由高速增长阶段转向高质量发展阶段的结果。当前，我们正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关期，经济扩张速度会放缓，但消费结构全面升级，需求结构快速调整，对供给质量和水平提出了更高要求，必然给企业带来转型升级压力。在结构调整过程中，行业集中度一般会上升，优势企业胜出，这是市场优胜劣汰的正常竞争结果。市场有波动、经济有起伏、结构在调整、制度在变革，在这样一个复杂背景下，部分民营企业遇到困难和问题是难免的，是客观环境变化带来的长期调整压力。对高质量发展的要求，民营企业和国有企业一样都需要逐步适应。

三是政策落实不到位的结果。近年来，我们出台的支持民营经济发展的政策措施很多，但不少落实不好、效果不彰。有些部门和地方对党和国家鼓励、支持、引导民营企业发展的大政方针认识不到位，工作中存在不应该有的政策偏差，在平等保护产权、平等参与市场竞争、平等使用生产要素等方面还有很大差距。有些政策制定过程中前期调研不够，没有充分听取企业意见，对政策实际影响考虑不周，没有给企业留出必要的适应调整期。有些政策相互不协调，政策效应同向叠加，或者是工作方式简单，导致一些初衷是好的政策产生了相反的作用。比如，在防范化解金融风险过程中，

有的金融机构对民营企业惜贷不敢贷甚至直接抽贷断贷,造成企业流动性困难甚至停业;在“营改增”过程中,没有充分考虑规范征管给一些要求抵扣的小微企业带来的税负增加;在完善社保缴费征收过程中,没有充分考虑征管机制变化过程中企业的适应程度和带来的预期紧缩效应。对这些问题,要根据实际情况加以解决,为民营企业发展营造良好环境。

当前,我国民营经济遇到的困难也有企业自身的原因。在经济高速增长时期,一部分民营企业经营比较粗放,热衷于铺摊子、上规模,负债过高,在环保、社保、质量、安全、信用等方面存在不规范、不稳健甚至不合规合法的问题,在加强监管执法的背景下必然会面临很大压力。

应该承认,当前一些民营经济遇到的困难是现实的,甚至相当严峻,必须高度重视。同时,也要认识到,这些困难是发展中的困难、前进中的问题、成长中的烦恼,一定能在发展中得到解决。我相信,只要我们坚持基本经济制度,落实好党和国家方针政策,民营经济就一定能够实现更大发展。

### 三、大力支持民营企业发展壮大

保持定力,增强信心,集中精力办好自己事情,是我们应对各种风险挑战的关键。当前,我国经济运行总体平稳、稳中有进,主要指标保持在合理区间。同时,我国经济发展的不确定性明显上升,下行压力有所加大,企业经营困难增多。这些都是前进中必然遇到的问题。

面对困难挑战,我们要看到有利条件,增强对我国经济发展的必胜信心。一是我国拥有

巨大的发展韧性、潜力和回旋余地,我国有13亿多人口的内需市场,正处于新型工业化、信息化、城镇化、农业现代化同步发展阶段,中等收入群体扩大孕育着大量消费升级需求,城乡区域发展不平衡蕴藏着可观发展空间。二是我国拥有较好的发展条件和物质基础,拥有全球最完整的产业体系和不断增强的科技创新能力,总储蓄率仍处于较高水平。三是我国人力资本丰富,有9亿多劳动力人口,其中超过1.7亿是受过高等教育或拥有专业技能的人才,每年毕业的大学生就有800多万,劳动力的比较优势仍然明显。四是我国国土面积辽阔,土地总量资源丰富,集约用地潜力巨大,也为经济发展提供了很好的空间支撑。五是综合各方面因素分析,我国经济发展健康稳定的基本面没有改变,支撑高质量发展的生产要素条件没有改变,长期稳中向好的总体势头没有改变,同主要经济体相比,我国经济增长仍居世界前列。六是我国拥有独特的制度优势,我们有党的坚强领导,有集中力量办大事的政治优势,全面深化改革不断释放发展动力,宏观调控能力不断增强。

从外部环境看,世界经济整体呈现复苏回暖势头,和平与发展仍是时代潮流。今年前三季度我国进出口保持了稳定增长势头,同主要贸易伙伴进出口贸易总额均实现增长。随着共建“一带一路”扎实推进,我国同“一带一路”沿线国家的投资贸易合作加快推进,成为我们外部经济环境的新亮点。

总之,只要我们保持战略定力,坚持稳中求进工作总基调,以供给侧结构性改革为主线,全面深化改革开放,我国经济就一定能够加快转入高质量发展轨道,迎来更加光明的发展前景。



在我国经济发展进程中，我们要不断为民营经济营造更好发展环境，帮助民营经济解决发展中的困难，支持民营企业改革发展，变压力为动力，让民营经济创新源泉充分涌流，让民营经济创造活力充分迸发。为此，要抓好6个方面政策举措落实。

**第一，减轻企业税费负担。**要抓好供给侧结构性改革降成本行动各项工作，实质性降低企业负担。要加大减税力度。推进增值税等实质性减税，而且要简明易行好操作，增强企业获得感。对小微企业、科技型初创企业可以实施普惠性税收免除。要根据实际情况，降低社保缴费名义费率，稳定缴费方式，确保企业社保缴费实际负担有实质性下降。既要以最严格的标准防范逃避税，又要避免因为不当征税导致正常运行的企业停摆。要进一步清理、精简涉及民间投资管理的行政审批事项和涉企收费，规范中间环节、中介组织行为，减轻企业负担，加快推进涉企行政事业性收费零收费，降低企业成本。一些地方的好做法要加快在全国推广。

**第二，解决民营企业融资难融资贵问题。**要优先解决民营企业特别是中小企业融资难甚至融不到资问题，同时逐步降低融资成本。要改革和完善金融机构监管考核和内部激励机制，把银行业绩考核同支持民营经济发展挂钩，解决不敢贷、不愿贷的问题。要扩大金融市场准入，拓宽民营企业融资途径，发挥民营银行、小额贷款公司、风险投资、股权和债券等融资渠道作用。对有股权质押平仓风险的民营企业，有关方面和地方要抓紧研究采取特殊措施，帮助企业渡过难关，避免发生企业所有权转移等问题。对地方政府加以引导，对符合经济结构优化升级方向、有前景的民营企业进行必要财务

救助。省级政府和计划单列市可以自筹资金组建政策性救助基金，综合运用多种手段，在严格防止违规举债、严格防范国有资产流失前提下，帮助区域内产业龙头、就业大户、战略新兴行业等关键重点民营企业纾困。要高度重视三角债问题，纠正一些政府部门、大企业利用优势地位以大欺小、拖欠民营企业款项的行为。

**第三，营造公平竞争环境。**要打破各种各样的“卷帘门”、“玻璃门”、“旋转门”，在市场准入、审批许可、经营运行、招投标、军民融合等方面，为民营企业打造公平竞争环境，给民营企业发展创造充足市场空间。要鼓励民营企业参与国有企业改革。要推进产业政策由差异化、选择性向普惠化、功能性转变，清理违反公平、开放、透明市场规则的政策文件，推进反垄断、反不正当竞争执法。

**第四，完善政策执行方式。**任何一项政策出台，不管初衷多么好，都要考虑可能产生的负面影响，考虑实际执行同政策初衷的差别，考虑同其他政策是不是有叠加效应，不断提高政策水平。各地区各部门要从实际出发，提高工作艺术和管理水平，加强政策协调性，细化、量化政策措施，制定相关配套举措，推动各项政策落地、落细、落实，让民营企业从政策中增强获得感。去产能、去杠杆要对各类所有制企业执行同样标准，不能戴着有色眼镜落实政策，不能不问青红皂白对民营企业断贷抽贷。要提高政府部门履职水平，按照国家宏观调控方向，在安监、环保等领域微观执法过程中避免简单化，坚持实事求是，一切从实际出发，执行政策不能搞“一刀切”。要结合改革督察工作，对中央全面深化改革委员会会议审议通过的产权保护、弘扬企业家精神、市场公平竞

争审查等利好民营企业的改革方案专项督察，推动落实。

**第五，构建亲清新型政商关系。**各级党委和政府要把构建亲清新型政商关系的要求落到实处，把支持民营企业发展作为一项重要任务，花更多时间和精力关心民营企业发展、民营企业企业家成长，不能成为挂在嘴边的口号。我们要求领导干部同民营企业企业家打交道要守住底线、把好分寸，并不意味着领导干部可以对民营企业家的正当要求置若罔闻，对他们的合法权益不予保护，而是要积极主动为民营企业服务。各相关部门和地方的主要负责同志要经常听取民营企业反映和诉求，特别是在民营企业遇到困难和问题情况下更要积极作为、靠前服务，帮助解决实际困难。对支持和引导国有企业、民营企业特别是中小企业克服困难、创新发展方面的工作情况，要纳入干部考核考察范围。人民团体、工商联等组织要深入民营企业了解情况，积极反映企业生产经营遇到的困难和问题，支持企业改革创新。要加强舆论引导，正确宣传党和国家大政方针，对一些错误说法要及时澄清。

**第六，保护企业家人身和财产安全。**稳定预期，弘扬企业家精神，安全是基本保障。我们加大反腐败斗争力度，是落实党要管党、全面从严治党要求，是为了惩治党内腐败分子，构建良好政治生态，坚决反对和纠正以权谋私、钱权交易、贪污贿赂、吃拿卡要、欺压百姓等违纪违法行为。这有利于为民营经济发展创造健康环境。纪检监察机关在履行职责过程中，有时需要企业经营者协助调查，这种情况下，要查清问题，也要保障其合法的人身和财产权益，保障企业合法经营。对一些民营企业历史

上曾经有过的一些不规范行为，要以发展的眼光看问题，按照罪刑法定、疑罪从无的原则处理，让企业家卸下思想包袱，轻装前进。我多次强调要甄别纠正一批侵害企业产权的错案冤案，最近人民法院依法重审了几个典型案例，社会反映很好。

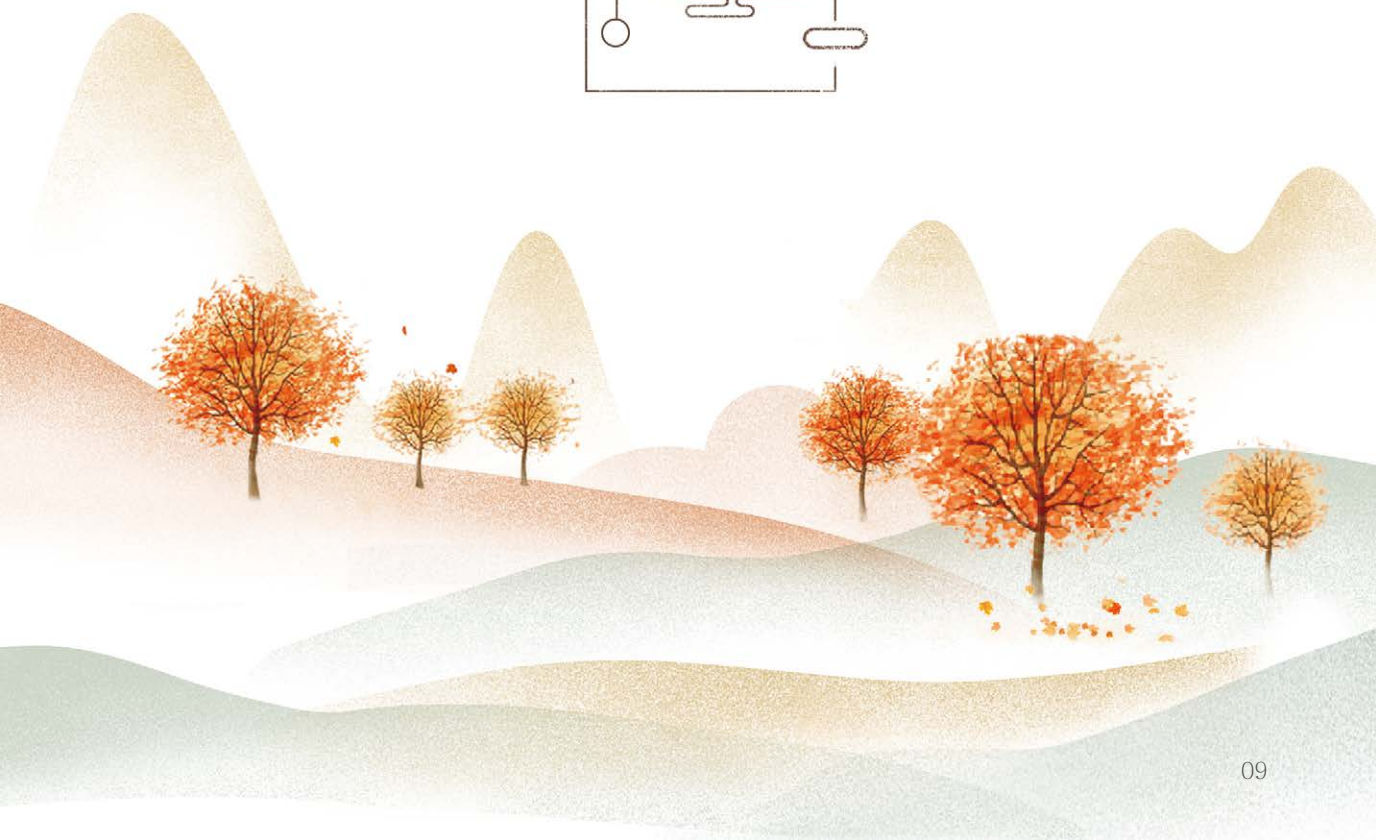
我说过，非公有制经济要健康发展，前提是非公有制经济人士要健康成长。希望广大民营经济人士加强自我学习、自我教育、自我提升。民营企业企业家要珍视自身的社会形象，热爱祖国、热爱人民、热爱中国共产党，践行社会主义核心价值观，弘扬企业家精神，做爱国敬业、守法经营、创业创新、回报社会的典范。民营企业企业家要讲正气、走正道，做到聚精会神办企业、遵纪守法搞经营，在合法合规中提高企业竞争能力。守法经营，这是任何企业都必须遵守的原则，也是长远发展之道。要练好企业内功，特别是要提高经营能力、管理水平，完善法人治理结构，鼓励有条件的民营企业建立现代企业制度。新一代民营企业企业家要继承和发扬老一辈人艰苦奋斗、敢闯敢干、聚焦实业、做精主业的精神，努力把企业做强做优。民营企业还要拓展国际视野，增强创新能力和核心竞争力，形成更多具有全球竞争力的世界一流企业。

我就讲这些，谢谢大家。（完）

来源：新华社



商  
/ 会  
/ 动  
/ 态



6月22日

## 商会参加第十一届在京省级商会会长联席会



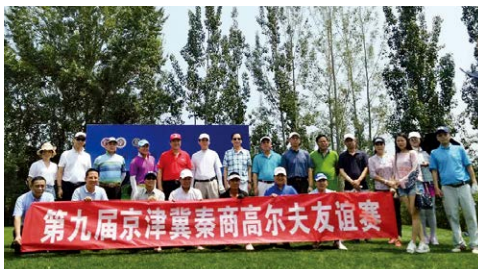
2018年6月22日下午，由北京安徽企业商会承办的“新时代 新使命 新征程——第十一届北京省级商会会长联席会”在北京电影学院电影故事餐吧成功举办。商会会长、东盛集团（广誉远中药）董事长郭家学受邀参加了会议。

会议由北京安徽企业商会梁金辉会长主持，梁会长表示此次活动以“新时代，新使命，新征程”为主题，意在激励各位会长们、企业家们，商会组织作为承接政府职能转移的重要机构，能够做更多的事情也承担着更大的使命和职责。28家在京省级商会要抱团发展，共享共商。

活动特别邀请到诸多老一代革命家的后代参会，并且就建党历史、建党建国理念做了红色教育分享。会议最后进行了会旗交接，下一届会长联席会将由北京广西企业商会承办。

6月23日-24日

## 商会举办第九届京津冀秦商高尔夫球友谊赛



2018年6月23-24日，“第九届京津冀秦商高尔夫球友谊赛”在北京成功举办。本次活动由北京陕西企业商会主办，北京商洛商会承办，来自京津冀三地的陕西商会代表齐聚一堂，展开第九次高尔夫友好竞技。

从首次举办至今，历经八届同场竞技与相互交流，如今的比赛已经成为名副其实的“友谊之赛”，成为凝聚京津冀三地秦商力量、增进三地陕西商会会员企业互动交流的重要平台之一。

活动历经两天时间，在友谊排位赛和分组对抗赛的激烈角逐之后，诞生了总杆冠亚季军、净杆冠亚季军、最远杆奖、最近洞奖、最佳风采奖、最快进步奖共计11个奖项。颁奖晚宴上一片欢声笑语，参赛者们互相庆贺，倾心交流，大家同时收获了球场上的光荣与球场下的友谊。下一届高尔夫球友谊赛将由河北省陕西商会主办。

6月29日

## 西商总会正式成立

2018年6月29日，第二届世界西商大会在西安开幕，并于当天宣布正式成立西商总会。成立西商总会，是贯彻落实西安市十三次党代会提出的“聚焦‘三六九’，振兴大西安”奋斗目标的重要举措，是为凝聚全球西商积极投身大西安建设搭建的交流平台。

大会审议通过了《西商总会章程》《西商总会会费管理办法》《西商总会第一届理事会选举办法》，同时审议通过了西商总会第一届理事会会长、执行会长、常务副会长、副会长候选人、理事会监事长候选人名单。

商会名誉会长、四方御风投资有限公司董事长冯仑，商会会长、东盛集团（广誉远中药）



董事长郭家学，商会副会长、西安真爱投资集团有限公司董事长何志方当选为西商总会常务副会长。商会秘书长张亮，商会副秘书长、北京绿能嘉业新能源有限公司总经理王敏，商会会员、嗅联网环境科技集团董事长许晓增，麦客电子商务有限公司董事长慕朋举当选为西商总会理事。

6月30日

## 陈宏、郭家学、董小军、何志方在西商大会上获奖

2018年6月30日中午，第二届世界西商大会颁奖签约仪式在西安举行。省委常委、市委书记王永康，市人大常委会主任胡润泽、市政协主席岳华峰出席了大会，市长上官吉庆致辞期盼所有曾经生活、工作、学习于西安的西商朋友们，能够回归西安、投资西安。

随后的颁奖典礼上，大会一共颁发了“十佳金桥商会”、“十佳情系西安校友会”、“十佳侨商”、“新锐西商”、“杰出西商”、“最具影响力西商”多个奖项。商会名誉会长、汉能投资集团董事长陈宏，商会会长、东盛集团（广誉远中药）董事长郭家学同时荣获“最具影响力西



商”奖，商会副会长、陕西恒丰酒业有限公司董事长董小军荣获“十佳侨商”奖，商会副会长、西安真爱投资集团有限公司董事长何志方荣获“杰出西商”奖。

7月12日

## 商会7月“会员日”活动 在京举行



2018年7月12日，商会成功举行7月“会员日”活动。本次活动以走进会员企业—北京普雅家居有限公司为主题，来自能源、科技、金融、装饰、文化等多个领域的会员应邀参加，会议由商会秘书长张亮主持。

北京普雅家居有限公司总经理郭浩引领大家参观了公司，随后进入会议交流环节。与会人员就各自企业的经营范围及发展规划进行了详细阐述。在提问互动环节中，会员通过现场交流迅速熟络，几位行业相关的会企愿意就今后合作进行更深层次对接，促进彼此合作商机，会员也建议商会今后组织装饰行业聚会。会议最后由商会秘书长张亮进行总结，介绍了商会近期工作，同时分享各兄弟商会情况。

7月13日

## 商会第三期秘书处工作交 流会成功举行



2018年7月13日上午，第三期在京陕西商会秘书处工作交流会在北京举行。会议由北京商洛商会主办，北京陕西企业商会、北京榆林企业商会、北京宝鸡企业商会、北京神木企业商会、北京渭南企业商会、北京横山企业商会的副会长、秘书长与工作人员共同参加了会议。

北京陕西企业商会常务副会长、北京商洛商会会长江榕首先致辞，江会长表示省商会秘书处的工作为各商会树立了榜样，希望大家继续努力，齐心协力把商会工作做好，更上一层楼。随后各商会代表轮流进行工作汇报，同时就目前工作发展与困惑互相交流分享，会议最后进行会旗交接仪式，下期秘书处工作交流会将由北京宝鸡企业商会举办。

7月15日

## “中财产业智库”经济局势 研判闭门会圆满结束



2018年7月15日，“中财产业智库”三季度经济局势研判闭门会在北京圆满结束。活动由“中财产业智库”、北京陕西企业商会、北京昌科科技孵化器有限公司等多家机构联合举办。商会秘书长张亮主持会议，商会常务副会长江榕、副会长王君瑛以及十余家企业代表、财经智库专家、投资界与产业界精英人士六十余人共同出席了活动。

产业经济学家、国家级重大产业项目投资评估专家、中财产业数据技术研究院江濡山院长首先进行了主题报告，随后由著名人工智能专家、北京航空航天大学软件学院副院长、嵌入式软件研究实验室主任康一梅博士，做了有关未来人工智能的专题报告。报告结束后，两位专家与与会人员进行了热烈而丰富的互动，交流了企业遇到的很多现实问题。

9月10日

## “谢师恩·迎中秋” 商会 2018 中秋团拜会在京举行



2018年9月10日晚上，“谢师恩·迎中秋”商会2018中秋团拜会在全国地方戏演出中心成功举办。有别于往年酒会形式，此次团拜会别开生面，邀请会员聆听一场名家荟萃的秦腔雅集，共同回味家乡的古老韵味。

陕西省政府驻京办事处副主任郝铭、东盛集团（广誉远中药）董事长、商会会长郭家学、省政府驻京办经联处处长张芒果、副处长宋宏庆、处级干部张红亮、商会秘书长张亮以及商会会员，在京乡贤共六百余人观看了演出。

演出开始前，商会特别准备了陕西特产现场展示，大家共话乡音、品尝家乡美味。随后“大秦之腔”研习社奉上四场精彩的秦腔折子戏，81岁高龄的著名秦腔表演艺术家全巧民老师带来精妙绝伦的压轴表演，给大家以艺术美的享受，全场一片喜乐融融。

10月16日

## 商会 10 月“会员日”活动 成功举行



2018年10月16日，商会成功举行10月“会员日”活动。本期主题为走访会员企业——北京市京师律师事务所，商会秘书长张亮、来自多个行业的会员、以及秘书处所有工作人员共同参加了活动。

当天的活动分为介绍、讨论、参观、交流四大部分，首先由京师律师事务所高级合伙人崔莉律师介绍律所和团队情况。商会秘书长张亮随后汇报了商会近期工作。在现场讨论环节，在场的各位会员热烈探讨了彼此企业间的合作方向，现场与崔莉律师团队达成了二个项目的初步合作意向。

会议结束后，崔莉律师带领大家参观京师律师事务所，各位企业家进行了轻松愉悦的会后交流，进一步加深了沟通与了解。

10月20日

## 商会参加第十一届全球陕 西商会·秦商联谊会

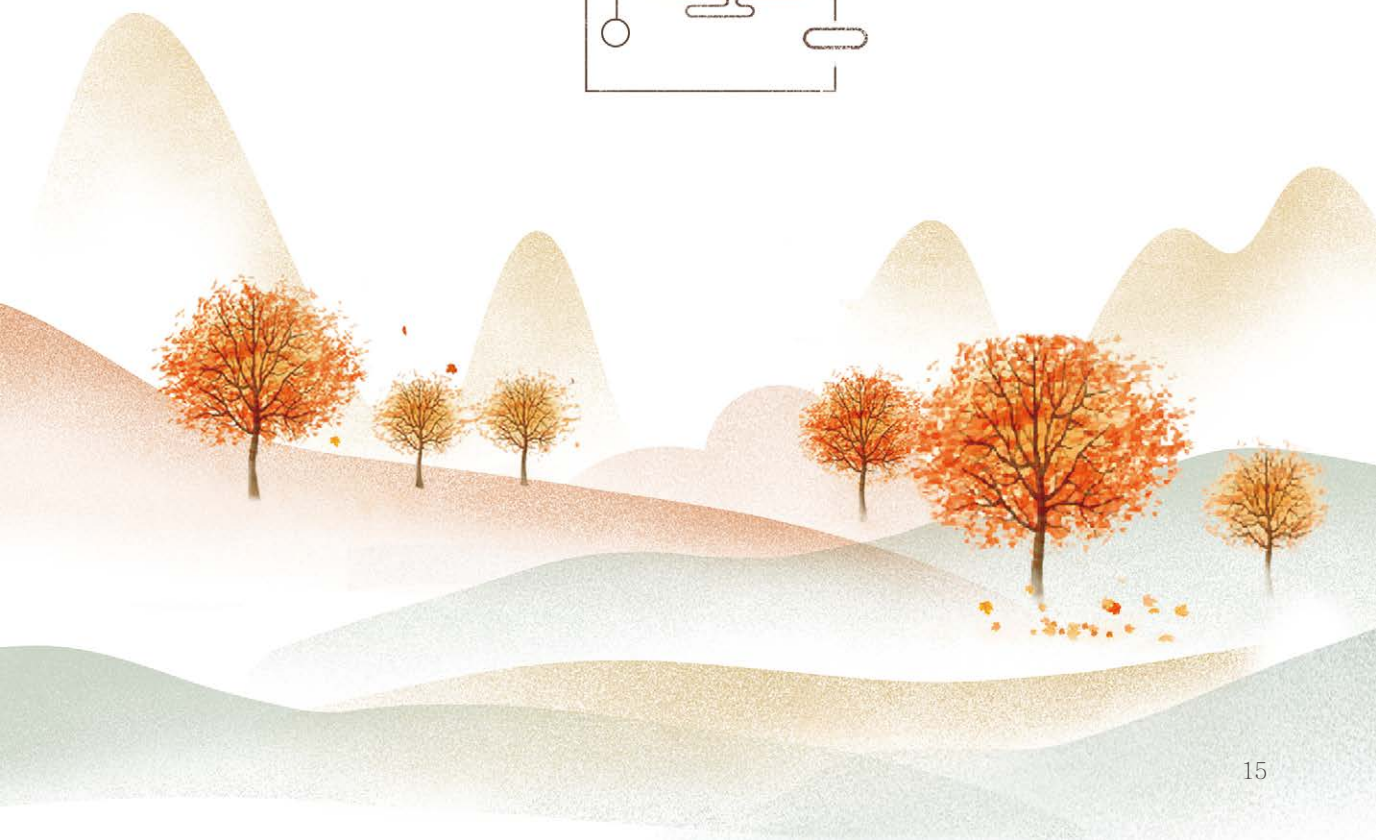


2018年10月20日上午，第十一届全球陕西商会·秦商联谊会在重庆举办，秦商联合会刘阿津、陕西省商务厅副巡视员贾银生、陕西省贸促会副巡视员成云甫、西北大学秦商研究中心主任李刚、重庆市陕西商会会长李靖及全球各地陕西商会会长、秘书长等共计100余人参加。商会秘书长张亮受邀参加了会议。

当日活动分为两场，上午为会长、秘书长座谈会，来自各地的陕西商会代表进行了交流发言，积极对全球陕西商会·秦商联谊会及秦商的发展建言献策。下午举行重庆市陕西商会十周年庆典，内容丰富多彩，包含了重庆市陕西商会十周年主题报告、荣誉颁奖、联谊会会旗交接仪式及轮值主席单位授牌仪式等，陕西省安康市同时在庆典上对安康进行了招商推介。



# 新 — 入 — 会 — 员





## 王瑞馥

北京汉唐尚品传媒文化有限公司总经理  
商会会员  
2018年6月加入商会

### 个人简介

原籍辽宁铁岭，现任北京汉唐尚品传媒文化有限公司总经理，曾任北京松下住建部市场经理，中国神舟国旅地接部 OP，北京 868 集采网总经理。

### 企业简介

北京汉唐尚品文化传媒有限公司，成立于 2016 年 7 月，“质保网”是公司旗下一款互联网应用平台产品。目前国内各大互联网平台都在注重售前服务，却没有一家平台系统专门做售后服务，“质保网”是中国首家为企业提供售前售后一体化网络质保平台。

“质保网”通过自主研发的移动应用平台，为家居、家电等大宗商品厂商，提供全方位的移动互联网解决方案。在移动互联网时代，帮助企业实现 ERP、CRM 及网络质保、续保、延保及维修等一体化服务。平台打通了生产厂家，维修人员及消费者三方，将传统售前售后管理流程移动化，实现线上线上下单，线上售后服务等完美闭环。



## 罗长森

中车（北京）汽修连锁有限公司董事长兼 CEO  
商会会员  
2018年7月加入商会

### 个人简介

陕西安康人，毕业于西北工业大学，中级财务分析师。2008 年创业成立安康鑫宇渔业有限公司，2012 年成立陕西尚视建筑工程有限公司担任 CFO，2014 年成立安康三宇生态农业有限公司，开发“瀛湖清泉生态旅游园区”，2016 年 6 月正式收购中车集团旗下中车（北京）汽修连锁有限公司并担任董事长兼 CEO。

### 企业简介

中车（北京）汽修连锁有限公司成立于 2001 年 12 月，隶属中国化工集团有限公司旗下中车集团，原中国人民解放军保障性企业，2016 完成重组，公司宗旨“为人民服务”，做中国自己汽车维修品牌，北京 32 家连锁店，专业从事汽车维修，保养，保险，美容装饰等。2005 年至今，先后成为中国汽车维修行业协会理事单位，北京汽车维修行业协会理事单位，中国汽车工程协会合作单位，中国汽车维修行业协会汽车养护装饰美容工作委员会委员单位。



## 周柏林

北京渭河人家餐饮管理中心总经理  
商会会员  
2018年7月加入商会

### 个人简介

陕西铜川人

### 企业简介

北京渭河人家餐饮管理中心（渭河人家）位于奥林匹克森林公园南园西门附近，餐馆成立于2009年，主要经营各式面条、羊肉泡馍、肉夹馍、秦镇米皮等其他陕西小吃，肉夹馍味道鲜美，肥而不腻，瘦而不柴，其他小吃也极具老陕风味，餐馆适宜家庭聚会、朋友聚餐等。要吃面来渭河，渭河人家是咱们老陕人自己的家！欢迎您的莅临！



## 徐敏敏

北京译能翻译有限公司总经理  
商会会员  
2018年8月加入商会

### 个人简介

陕西宝鸡人，曾在国内知名翻译机构担任客户部经理与项目总监职务，2014年成立北京译能翻译有限公司担任总经理职务。

### 企业简介

北京译能翻译有限公司是集专业翻译资质、多年翻译学术经验和出色翻译质量控制系统于一身的高效语言翻译服务呼叫中心，长期为广大国内外客户提供专业的中外、外外互译、商务谈判口译、交替传译及同声传译等多种标准化、全方位的翻译解决方案，提供全国任何地点的会议同声传译。

我们的部分合作伙伴：清华大学公共管理学院、ACCA、清科集团、中海油采技服、中海油新闻中心、澳创伟业移民、中国保利集团、祥天集团、BMC、世界针联、中国中医科学院、中国医药集团、中国节能。



## 甄永兵

北京伊泉元生态科技有限公司 CEO

商会会员

2018年8月加入商会

### 个人简介

陕西延川人

### 企业简介

北京伊泉元生态科技有限公司成立于2016年，公司主要做企业投融资业务，为个人、企业、集团等提供信贷，抵押资金中介服务。企业以诚立于世，以信立于民。



## 刘生社

北京高桥长兴石油化工有限公司总经理

商会会员

2018年8月加入商会

### 个人简介

陕西西安人

### 企业简介

北京高桥石化公司，主要经营石油和化工的国际贸易，转口贸易，和国内贸易。国外客户主要是壳牌，雪弗龙菲利浦斯，PPT, sonango, petronas, adnoc 等大型国际石油公司，国内的客户主要是中石化，中海油，中石油，中化和山东地炼等。愿与各位老乡多多合作，共同进步！



## 饶豪

北京中嘉能燃气科技有限公司董事长兼 CEO  
商会会员  
2018 年 8 月加入商会

**个人简介** 陕西安康人

### 企业简介

北京中嘉能燃气科技有限公司（以下简称：中嘉能）位于北京市昌平区，涉足燃气、电力、冷能、热力、清洁能源等综合利用领域。是专业从事城燃项目的运营管理与收并购、油气田井口气回收利用、支线管线的开发与运营、LNG 终端项目开发与利用、LNG 国际、国内贸易、CNG 销售、燃气设备销售、热泵项目的的开发与管理、电力项目的综合利用等现代化能源公司。

中嘉能从无到有、从弱到强，几年来实现了跨越式发展，截至 2017 年底，业务遍及北京、天津、河北、山东、河南、江西、四川、浙江、江苏、湖北、湖南等 11 省 38 个市区。50 多家战略合作公司，近 100 家上游液厂和港口接收站资源，900 多家下游分销商和终端用户，超亿万人的受益群体。中嘉能已经发展成为燃气行业的领跑者。

公司坚持“勤奋、诚信、和谐”的企业精神，树立“报效社会、服务客户，回报股东、关爱员工”的企业价值观，加快企业发展步伐，建立起现代企业制度，完善法人治理结构，引进先进的管理经验和技能，不断提高企业的核心竞争力，把公司做强、做大、做持久，公司正朝着供气稳定、安全可靠、服务一流、管理科学的新型城市燃气。



## 杜云峰

北京海征诚律师事务所党支部书记、高级合伙人  
商会会员  
2018 年 10 月加入商会

**个人简介** 陕西西安人

### 企业简介

北京海征诚律师事务所系海普睿诚律师事务所全国服务机构之一，原始创设于 2003 年，自北京市薪评律师事务所变更重组、转型发展而来，是一家专业化、团队化、规范化，兼具区域优势资源的精品律师事务所。依托区域优势与专业特长，立足本土、放眼全球，倾力为提供全方位的法律服务。

海征诚致力于法律顾问服务（政府、企业）、公司专项法律服务（股权激励等）、金融法律服务（银行、企业投融资）、证券法律服务（IPO、并购重组等）、财税法律服务、个人与家族财富传承，专注于民商事争议解决（商事调解）、刑事争议解决。在公益法律服务方面业绩骄人，拥有广泛良好的口碑和社会声誉。

海征诚秉承客户至上，以奋斗者为本的宗旨和理念，拥有来自北京大学、中国人民大学、中国政法大学、西南政法大学、西北政法大学等法学名校、重镇的高端专项法律服务团队，只为客户提供更优质的法律服务！

会  
/ 员  
/ 群  
/ 分  
/ 享



## 樊月鹏

【单位名称及职务】法奔奔

【籍贯】陕西榆林横山

【行业】法律服务

【兴趣爱好】旅游、太极、爬山、看书等

【特长】互联网产品、法律顾问

【公司业务范围】法奔奔为企业家服务，专注企业法律顾问。

## 成功案例

先后为 100 家以上企业提供过法律顾问服务，包括并不限于：羊老大集团、中甫控股、北京陕西企业商会、北京宝鸡企业商会、E 名牙医、嗅联网、中晟供应链、大河套投资、星客公关、玉草林农业、赛维斯通信、绿能嘉业新能源、百年优才、惊喜鸟、艾迪超科技、凯佳口腔、居安之家、铭典时代、恒得润农业、大有索为科技、联云世纪、信马影视、西安实达同创、南宁筋斗云、南宁环宇汉森、南宁百味源食品、重庆嗡嗡科技、甘肃宏城房地产等。



## 亢瑞卿

【籍贯】陕西铜川，希望有铜川的乡党和我联系

【兴趣爱好】喜欢爬山，爱跑步，爱看书，爱写作，爱写毛笔字。有共同爱好的可以互相联系一下。最近在研究区块链技术，如果对这个感兴趣也可以联系我，当然不是炒币的那种。

## 公司业务范围

我们主要做军工的软件，工业大数据，主要做数据的采集，分析，挖掘，服务于航天。我们做过从神 7-8-9 号，到天宫一二号的数据监测软件，辅助系统。服务于军舰，高铁，航母等的软件配套。主要做高端的软件定制开发。如果大家有军队里有资源，或者工业领域的系统化软件，和一些定制开发的任务都可以找我们。

## 其他可对接的资源

我还成立了一个医疗公司，主要是搞体检，和看病就医的，咱们老乡看病搞不定的我可以帮忙。

个人做了几十年技术，所以关于 IT，互联网方面的有一些经验和资源，如果大家需要帮忙也可以找我。



## 陈龙（原北京消防兵）

【籍贯】陕西汉中

【单位】中安恒基消防科技有限公司

【职务】董事长

### 公司业务范围

主要经营：消防工程，消防安全培训，安装，调试，维修消防设备，建设工程项目管理，城市园林绿化服务，组织文化艺术交流活动，电影电视剧项目投资。

### 需要对接的资源

中直机关，国家部委机关，事业单位，宾馆饭店，部队办公楼，智慧城市消防工程安装，园林绿化工程。

### 其他可对接的资源

我司秉承“精益求精、质量第一、优质服务、信誉为重”的宗旨，努力做得更好，力争做到最好的经营理念，将公司发展与用户需求紧密结合，充分发挥自身优势，为客户服务解决消防安全疑难杂症问题，建审，验收报批提速，让您没有后顾之忧。



## 赵大禹

【家乡】陕西宝鸡眉县

【单位】名医汇（北京）科技有限公司

【职务】总经理

【个人爱好】工作、太极推手、摄影

### 公司业务

2B：金融保险企业全息健康管理，包涵：高端体检、三甲医院就医陪诊、住院管家、健康到家（中医出诊、催乳师及儿推到家）等服务。

2C：APP 端、小程序、微信号平台及社群的妇幼健康服务，包涵：儿童与女性健康咨询、视频课程、大咖社区、健康科普等内容。

### 公司品牌

APP：iOS、Andriod 商店上搜“名医汇”，小程序：搜“小童健康”

**WEB 站** [www.mingyihui.com](http://www.mingyihui.com)

### 需要对接资源

各大银行私行，传统电力石油企业，各大互联网公司，各大三甲医院妇幼保健院及专家、健康食品及保健品品牌。

### 可对接资源

名医汇以“健康无小事”为遵旨，认真服务好每个有需求的人。名医汇公司更崇尚商业开放、合作共赢、资源共享、商务共建模式，让每位合作者都赢得未来迎来客户。





## 崔莉

心理学、教育系、管理学、法律专业背景  
教育学学士 管理学硕士  
大连理工大学 讲师 任教多年  
1995年初 从事专职律师工作  
北京市盈科律师事务所 担任合伙人十年  
现为京师律所北京全球总部 高级合伙人  
《赢在新三板》主编（法律出版社）  
全球信息导报封面人物

### 个人简介

担任心理学讲师多年，从事专职专业的心理咨询师工作6年，主讲大学生心理学、成功心理学。

担任多年政府机关、数百家企事业单位等的常年、专项法律顾问，有着丰富的公司与资本运作诉讼和非诉讼实践经验。对公司制度、关联交易、公司治理特别是中国公司董事会治理有较深的研究。

在资本运作领域的投融资、新三板（高新技术企业挂牌）、私募股权、并购重组等方面具有从战略决策、商务谈判、方案执行、法律风险防范等法律实操方面有丰富的实务经验。从业多年来，代理多起有重大影响力的案件。

多年来始终在为政府、企事业单位讲课，课程内容涵盖心理学、教育学、法律、管理学；足迹遍及多个城市。课程深受欢迎。



## 霍英鹏

【籍贯】陕西汉中  
【单位】北京星客公关顾问有限公司  
【职务】董事长  
【爱好】旅游，音乐，运动。

### 公司业务范围

新媒体渠道资源供应和执行、互联网与传统品牌传播及市场营销需要，为企业提供专业开发及推广运营服务、公关团队服务、品牌APP开发服务、答案营销策略服务、企业社会化媒体管理需求，为企业提供全方位媒体关系管理与营销服务，品牌安全服务、H5开发服务、设计类服务、公关会务服务、活动策划及执行服务等。

### 需要对接的资源

上市公司、央企、国企等需求方

### 其他可对接的资源

+ 互联网 方面的项目，基于项目本身，可共同探讨开发运营 项目 + 互联网项目



## 曹强

- 【籍贯】陕西榆林子洲
- 【单位】北京中邦汇联科贸有限公司
- 【职务】合伙人、总经理
- 【爱好】爬山，足球，赛车

### 公司业务范围

特色小镇、乡村设计建设运营管理，文旅项目开发运营，工程装饰设计施工，项目带运营，活动策划执行。

### 需要对接的资源

活动会议培训旅游类公司，从事服务企业类公司，有发展特色乡村建设，民宿旅游，活动策划，都可以深度合作。

### 其他可对接的资源

有公司团建活动，禅修培训，对民宿和特色乡村建设有兴趣的，都可以很好的交流下

### 公司目前从事的业务

公司目前从事的业务：民宿开发管理运营，活动会议策划执行，文旅项目代运营，工程装修设计



## 刘骏

- 【籍贯】陕西榆林横山
- 【单位】巨坝互联网金融信息服务（上海）有限公司
- 【职务】CEO
- 【爱好】除了上班，好像就是工作了

### 公司简介

巨坝互联网金融信息服务（上海）有限公司是一家互联网金融公司，成立于2015年，注册资金1亿元，实缴资本5000万。公司旗下互联网金融平台“社金互联”致力于通过移动终端和IT产品等嵌入式软件开发，结合金融全球化发展与信息技术创新，以移动互联网、大数据、生态链发展模式及健全的风险管控体系为基础，为机构、企业与合格投资者等提供专业、高效的综合性金融资产撮合交易信息及咨询相关服务。



## 王博

【籍贯】陕西咸阳

【单位】北京海征诚律师事务所 陕西海普睿诚律师事务所

【职务】北京海征诚律师事务所 高级合伙人 执行主任

【公司业务范围】疑难复杂民商事诉讼、执行，企业股权结构设计、特许经营、投融资、招商引资

【爱好】打球、游泳、读书

【事务所网站】www.hprclawyer.com

## 事务所简介

北京海征诚律师事务所 2003 年创立于北京市朝阳区，原名北京薪评律师事务所。2016 年 11 月在京陕两地司法主管部门和律协的大力支持下，作为陕西律所积极参与国家“一带一路”建设的尝试，由陕西海普睿诚律师事务所对薪评律师事务所进行了重组，重组更名后的北京海征诚律师事务所作为海普睿诚律师事务所全球法律服务机构之一，以着力打造一所专业化、品牌化、国际化的律师事务所为发展目标，致力于高端商事法律服务，以商事诉讼、金融证券、银行及非银行金融机构业务、投资并购、政府法律事务作为业务发展方向。依靠海普睿诚律师事务所丰富的区域资源，我们将以一流的律师团队为在京的陕西企业，以及在陕投资的北京企业提供优质、高效的法律服务。

## 需要对接的资源

北京企业在陕西涉诉案件的应诉、执行诉讼案件代理，非诉讼法律顾问及投融资专项法律服务。

## 其他可对接的资源

在陕不良资产处置



## 马振肖

【籍贯】内蒙古 / 陕西榆林 【单位】龙海企服

【职务】创始人&CEO

【公司业务范围】IT 技术服务，

用技术帮企业数字化转型

【爱好】公益、历史、禅修、佛学

## 公司介绍

龙海企服隶属于龙海企采科技（北京）有限公司，于 2017 年 5 月成立，是一家基于共享经济、秉承匠心精神的新型技术服务品牌！致力成为企业身边的 IT 数字化服务专家！

我们基于大规模社会化协作 SAAS 平台打造了智慧型 IT 服务落地交付品牌！旨在帮助客户在“服务与被服务”环节提升效率、降低成本、扩大业务。

我们的系统解决了客户在 IT 服务安装实施与运行维护过程中，面临多区域、多品牌、多设备、多人员情况下，存在的派工、运维、成本、质量等问题。

我们还有 Loohi 服务工单系统和 Loohi 询价助手系统等管理系统，总之就是帮助客户进行企业数字化转型升级。

## 需要对接的资源

各类渠道商、服务商、集成商，可提供技术支持，帮助这些合作伙伴更好的服务其最终用户。



## 郭浩

- 【籍贯】陕西宝鸡陈仓
- 【个人信仰】基督教
- 【单位】北京普雅家居有限公司  
北京普雅味道有限公司
- 【职位】总经理

### 公司业务范围

1. 整体家居软装配饰设计
2. 进口 / 国产品牌家具销售
3. 家居保养护理服务
4. 餐饮接待服务

### 公司介绍

拥有一支新锐软装设计团队  
进口 / 国产一线品牌家具 VIP 通道  
综合多年家居行业服务经验  
为客户创造更高性价比, 专业优质服务。  
为您策划指导品质与预算完美结合。

所属类别: 家居装饰行业。

普雅花在高天之下, 厚土之上, 为给人间献一束鲜花, 百年砥砺, 毕生坚守, 一旦绽放, 如荷花圣洁, 如梅花清香, 令世人捍卫观止。『公司取名普雅』, 旨在昭示普雅人要像普雅花那样, 志存高远, 胸怀理想, 坚守信念, 不忘初心, 孜孜以求, 把公司打造成百年老店, 争做商界新秀。



## 何小炳

- 【籍贯】陕西汉中
- 【单位】北京中欣华康医学研究中心
- 【职务】CEO
- 【公司业务范围】药品研发和药品试验
- 1. 国际会诊 2. 出国看病 3. 出国购药
- 4. 国际 DTP 5. 受试者招募
- 【爱好】旅游、骑自行车

### 公司服务

我们的国际医疗服务与现在大部分的国际医疗服务还是有很大的不同, 主要有:

1. 目标客户群的不同。现在大部分的海外医疗基本上都是以服务富人为主, 但是据我们的调研, 国内真正需要海外医疗服务的是中产阶级, 我们的目标人群是中产阶级。
2. 提供医疗服务的国家不同。现在的同行提供的医疗服务多以美国、日本和欧洲为主, 我们是以印度为主。
3. 病种的不同。目前同行提供的服务主要集中在医美、海外产地、冻卵、抗衰老、体检等为主, 我们是以严肃病种为主, 目前主要集中在肿瘤和肝病上。
4. 服务模式不同。目前的海外医疗是以“送出去”为主, 我们的医疗服务是以“引进来”为主。

### 需要对接的资源

需要商会推荐一些有志于从事医药研发行业的专业人才; 希望能够对接一些对医药行业有兴趣的投资伙伴; 另外缺一个融资总监, 能够帮助规划好未来的融资计划。



**朱燕**  
北京凯佳口腔  
门诊部有限公司  
院长

## 朱燕

【籍贯】陕西渭南 【单位】北京凯佳口腔门诊部有限公司

【职务】院长 【爱好】旅游，美食，健身

### 公司业务范围

解决所有口腔里牙齿的问题，口腔牙体治疗，正畸，种植牙，烤瓷牙修复，儿牙治疗与预防。

### 公司介绍

凯佳口腔在口腔种植、牙齿美学修复，牙齿矫正、烤瓷牙修复、牙体治疗和儿童牙科方面处于国内领先水平，追求安全无痛专业的品质化诊疗服务，引进了国际一流水准的牙齿治疗技术及服务理念：如最新的隐形矫正隐适美、安全无痛的微创种植牙，为您营造安静、优雅、舒适的诊疗环境，与口腔医院相似的价格，是社会名流和影视明星信赖和推崇的私人牙医服务之地！



**马宏瑞**  
北京高文律师事务所  
合伙人

## 马宏瑞

【籍贯】陕西咸阳

【单位】北京高文律师事务所

【职务】合伙人（执业12年）

【爱好】足球、篮球、羽毛球、喝茶交友

### 公司业务范围

高文业务涵盖公司、知识产权、高科技项目、国际贸易与反倾销、技术转让与许可、诉讼仲裁、航空航天、海事海商等众多领域，客户遍及海内外，能够提供高效率、高质量、全方位的专业化法律服务。

高文律所主任担任朝阳区律师协会副会长，律所竭诚为包括北京市政府、北京市政府法制办、北京市国家安全局（总部北京市丰台区）、朝阳区政府、朝阳区酒仙桥街道总工会、朝阳区平房乡政府、中海油公司、中国出口保险公司等政府、国央企在内的上千家单位/机关提供优质的法律服务并广受好评。高文具有专利代理和律师事务所双重资质，总部位于中国北京，在上海、大连、合肥、西安、南京、武汉、广州、香港、纽约、华盛顿、休斯顿和慕尼黑设有分所或办事处。

### 需要对接的资源

有法律风险防控需求的企业



## 刘军

【籍贯】陕西榆林横山

【单位】北京恒星科通科技发展有限公司

【职务】总经理

【爱好】摄影

【特长】擅长无线电传输与覆盖技术问题，音视频传输疑难问题

## 公司业务范围

智能广播、应急广播、隧道无线广播电覆盖，黑广播监测系统，企业学校智能广播

## 公司介绍

北京恒星科通科技发展有限公司是一家专业致力于应急广播系统研发、生产和销售的国家级高新技术企业。公司位于中国硅谷 - 北京中关村永丰科技园区，公经多年的积累与发展，已建立了一套完善的研发、生产、技术支持与销售服务体系。发出一系列拥有自主知识产权的极具创新的高科技产品，我公司先后推出“多模式融合型应急广播系统”、“群载波应急广播系统”“高速公路隧道调频广播”等多种模式广播系统，填补了国内空白。

公司已通过 ISO-9001、ISO-14001、ISO-2800 多项质量与环境体系认证，拥有多项国家专利与数十项计算机软件著作权，公司产品已经广泛应用于广播电台、高速公路、工厂矿山、大学校园、政府应急指挥等多个领域数百个项目中，取得了良好的经济效益和社会效益。



## 慕容

【籍贯】陕西延安 【单位】北京慕布卡贸易有限公司

【职务】创始人 & 总经理

【爱好】设计

## 公司简介

中文名：慕布卡

英文名：Mobukia

成立时间：2011 年

经营范围：家居用品

品牌概念：当代生态美学

品牌标语：做一个有责任感的自在人。

品牌特色：自然、简约、艺术、定制

产品适用风格：现代简约、工业风、北欧、日式、新中式

慕布卡 Mobukia，生态美学家居品牌，创立于 2011 年，位于北京宋庄艺术区。创始人慕容。慕布卡是推进“当代生态美学”的富有社会责任感的生活品牌。它立志将当代人类生存环境认知、文化艺术思潮、城市生活理念等意识形态，融入日用品中表现，是时尚简约、天然低碳、艺术融和、私家定制生活概念的践行者。慕布卡产品均为原创设计，材质天然环保原生态，艺术是之灵感源泉。



## 董金虎

【单位】北京飞石动画科技有限公司

【职位】董事长，妙乐星品牌创始人

【爱好特长】打羽毛球、旅游、读书、快走

### 经营业务

3-14 儿童文化教育 IP+ 产业链模式，主要产品有【妙乐星】品牌的儿童产品乳酸饮、儿童奶、奶粉、动漫、儿童相关产品。儿童少儿春晚、栏目投资等。

### 需要对接的资源

寻找儿童相关资源进行合作，和有电视台、儿童综合体、做儿童内容的机构进行合作。



## 韩小西

【籍贯】陕西蓝田 【单位】北京诺君安信息技术股份有限公司

【职务】董事长兼总经理

【公司业务范围】信息安全，系统集成，软件开发，电子护照（电子身份证）系统。人员管理系统

【公司官网】www.bjnja.com 【爱好】游泳

### 需要对接的资源

可提供国家级人员管控整体解决方案，核心系统的安全加密防护方案，电子证照方案，对接第三世界（非洲，东南亚，南美）国家，对接公安、外事部门。

**其他可对接的资源** 中国驻海外使馆、领馆，领事保护资源

## 公司介绍

北京诺君安信息技术股份有限公司（股票代码：832267）（以下简称诺君安）是国内外高端电子证照解决方案提供商，可以提供如电子身份证，电子护照等相关证件的设计、研发、生产、集成、营销一体化服务。经过多年的技术积累，公司拥有 52 项软件著作权、3 个自主研发的信息安全产品及 16 项核心软件产品，在国内安全证件领域处于绝对领先的地位，诺君安承建了中国外交部因公电子护照系统的建设工作，并负责该系统的运行和维护，有着丰富的大型证照项目的建设、实施、推广经验。并且拥有一系列成熟的围绕电子证照的采集、读取、查验产品，可以广泛应用于国内外电子证照建设中，所承建的项目具有建设周期短，产品运行稳定等突出优势。

诺君安作为电子防伪证照领域的领导者，同时也是南南合作促进会的常务理事单位，所承建的项目在国内外享有盛誉。



## 孙启平

- 【籍贯】陕西安康
- 【单位】中旭融德（北京）投资管理有限公司
- 【职务】常务副总经理
- 【爱好】旅游

### 公司简介

中旭融德（北京）投资管理有限公司于 2015 年成立，旗下控股中旭融资租赁（天津）有限公司、天津中和融资租赁有限公司、中泽富通投资管理（北京）有限公司，主要从事融资租赁、投资管理、战略策划的金融管理。公司自成立以来借助国家融资租赁的行业政策，依靠优秀的业务团队，为内蒙、江苏、河南等省市自治区的医院、学校、旅游景区、以及政府融资平等成功的完成了 50 多亿的融资。目前公司已与环球租赁、中海租赁、奥克斯、中江租赁等多家金融机构结成长期稳定的战略合作关系，为客户提供完善而高效的融资解决方案。

### 需要对接的资源

政府平台，医院，大专院校，旅游景区，公司主要帮政府平台，大专院校，医院以及旅游景区融资。



## 张亮

- 【籍贯】陕西渭南 【行业】法律服务
- 【单位 & 职位】北京正鼎知识产权代理有限公司 总经理  
北京正鼎专利代理事务所 执行主任
- 【兴趣爱好】交友、喝茶
- 【对接资源】和工商总局、消费者协会合作比较多，有和他们打交道的有事可以找我。

### 公司业务

主要是代理商标、专利和版权的事务，如商标注册申请、专利申请和版权登记，都是最基础最通常的业务。还有商标注册申请后续可能发生的驳回复审、异议、答辩、无效宣告和行政诉讼，专利的驳回复审和无效宣告等。

优势业务在于处理疑难案件，有大量的成功案例，真正的解决客户终极目标问题。

近两年也做一些项目类的工作，为了更好地服务客户，如高新企业申报、知识产权贯标和知识产权评估融资。





## 邓伟雄

【籍贯】广东深圳

【单位】北京游道易网络文化有限公司

【职务】运营总监

【公司业务范围】全球手机和 PC 游戏发行和游戏开放平台

【爱好】运动，摄影

### 公司简介

北京游道易网络文化有限公司成立于 2011 年 11 月，游道易 (Yodo1) 致力于发现并将优质的海内外游戏在中国乃至全球范围内发行推广。对于中国乃至全球的游戏玩家来说，游道易平台游戏是品质的保障，并在持续不断的输出超前的游戏体验。成立七年多以来，游道易成功融合全球文化差异和玩家口味，已经有与 80 余家国内外知名开发商合作的经验，联合开发和发行的手机游戏有《滑雪大冒险》、《疯狂动物园》、《天天过马路》、经典 IP《变形金刚：地球之战》等，PC 游戏有《命运之手》、《程序员升职记》、《进击！要塞！》等。

**需要对接的资源** 主要是政府版号申请

**其他可对接的资源** 个人可以提供比较专业的照片，和多年互联网经验对商业模式的意见



## 吴波

【籍贯】陕西铜川

【单位】畅达高铁传媒

【职务】董事长兼 CEO

【公司业务范围】高铁媒体 高铁列车产品销售 电商 投资

【爱好】读书 旅游

### 需要对接的资源

高铁相关资源 广告客户相关资源

### 其他可对接的资源

畅达传媒的优势是资金，广告团队，广告媒体。2018 年持续投资参股了 8 个电商平台，利用高铁媒体给电商平台导流及品牌推广。

畅达传媒，由中国高铁媒体行业资深团队组建，并获得中国唯一的国家级文化专项投资基金“中国文化产业投资基金”以及深圳报业集团等优秀战略投资者联合投资，拥有中国高铁“国门站”北京南站全部平面媒体独家经营权，及北京西站、北京站等京津冀全部 31 个高铁站优质媒体资源，同时拥有北京铁路局、济南铁路局近 500 列高铁动车媒体的独家经营权，以及广州铁路局、西安铁路局、沈阳铁路局、哈尔滨铁路局多种优质媒体资源。畅达传媒同时拥有北京铁路局列车餐食供应商资质，并积极拓展互联网业务。



## 董朋利

【籍贯】陕西兴平

【单位】北京中晷华阳文化创意机构

【职务】总经理

【公司业务范围】展览展示、活动策划执行、展览馆设计建造、影视拍摄、多媒体科技等

【爱好】运动、旅游、会友

### 需要对接的资源

大型企业、地方政府，展览馆、展厅的需求；宣传片拍摄需求

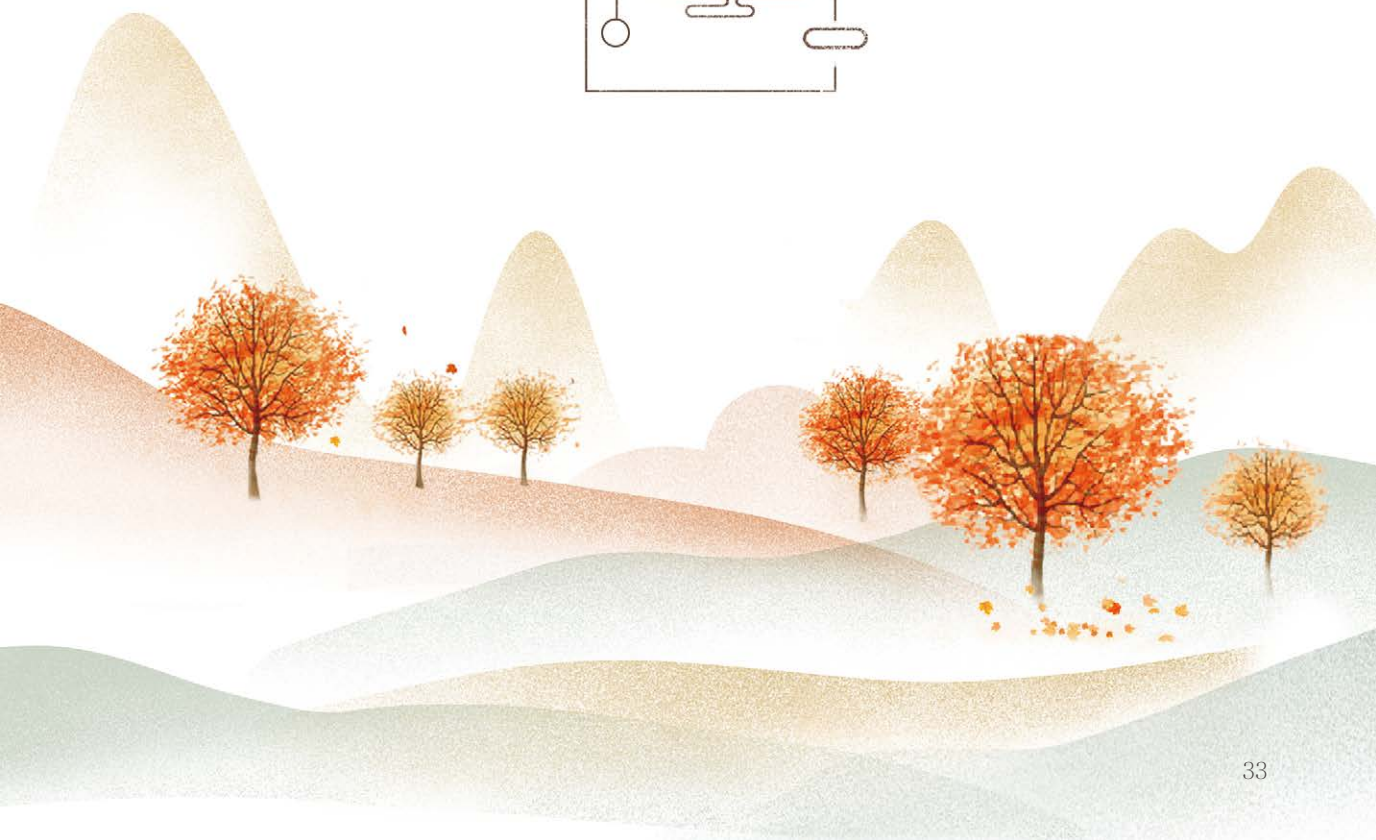
### 其他可对接的资源

中国工业设计协会、中国展览协会

### 公司业务

我公司以展览展示、大型活动策划执行、企业宣传片拍摄为主，合作的客户有国家科技部、教育部、国企、中关村等。我们以政府、企业形象宣传为主，需要对接地方政府的宣传部门，大型国企、行业领先企业等，围绕宣传需求，如展厅、展览馆 / 规划馆、宣传片拍摄等。

会  
—  
企  
—  
动  
—  
态



# 云迹智能机器人“上岗” 400 多家酒店

“您好，我是酒店的机器人服务员，您要的东西已经到门口了，请您出来取。”

当你入住酒店时，打开酒店房门，外面为你送上毛巾的不是服务员，而是一个萌萌哒的机器人，这样的惊喜你是不是想要体验一番？

来自商会会员企业“云迹科技”的高科技产品 - 酒店服务机器人，已经成功落地国内外几百家酒店。专注于商业服务机器人智能移动产品与应用技术的云迹科技，研发生产的这款机器人可以自己坐电梯，可以送货，还能和你对话。服务周到、外表呆萌的“小家伙”还有专属的名字，叫做“润”。

这样可爱的机器人应用场景，不仅为酒店带来了超高的顾客回头率，更是快速积累了一波用户的口碑好评。



云南悦城国际大饭店采购 10 台“润”

值得关注的一个数据是，目前云迹科技的机器人润已经应用落地了 400 多家酒店，包含国际高端酒店集团万豪、洲际、希尔顿、雅诗阁等，及国内首旅、富力、锦江、开元等，同时还成功进入了韩国，新加坡，澳大利亚，及北美加拿大市场，以及我国台湾地区。

## 机器人成了“店小二”，酒店还需要服务员吗？

在开发之初，云迹就从酒店工作场景入手，匹配实现了服务机器人“润”的开发和应用推广，主要实现了引领带路、房间送物以及信息宣传三项实用性需求。让机器人“润”承担重复性、枯燥性工作，将酒店一线工作人员解放出来去做更有价值的工作，从这个层面来讲，“润”在酒店应用场景中承担了“一线工作从业者”的角色。

使用“润”的深航国际酒店2月份数据显示，“润”每月的平均送物1809次，平均每天65次。2018年春节当天完成了高达89次的送物任务。若按照工作人员平均8分钟送物一次计算，机器人“润”可为酒店每月节省241.33小时，真正实现了降本提效的作用。

机器人“润”以独特的优势在酒店场景下也获得广泛的应用。“润”主要采用了“轮式机器人+机器人电梯物联模块”技术，能够实现机器人自主乘坐电梯，全楼层内工作；同时“润”在WIFI状况下联网即可工作，运行及部署简洁易操作。

## 引入服务机器人，竟为酒店带来“三高”增长？

任何企业的运营，都致力追求高口碑、高收入和高利润。从酒店方的需求来看，高端酒店和中端酒店的需求各有不同，高端酒店在流量稳定的前提下，更渴求高口碑以进行持续发展，中端酒店对于高收入和高利润的需求则在首位。

## 高口碑：平均为酒店提升0.1-0.2的OTA评分

目前，国际高端品牌酒店对于口碑的注重体现在多维度，尤其是线上的OTA平台，已经成为高口碑必须要维护的阵地。而酒店机器人“润”的“到岗”，为酒店客人带来全新的科技体验，提高了用户对酒店的科技感知度，从而引发顾客在OTA平台上自发晒图和评价，间接性曝光了酒店和提高酒店形象，成功提升酒店的口碑。

以云迹科技旗下机器人“润”的酒店应用数据来看，酒店OTA平台上的得分平均提升了0.1-0.2分左右，机器人显然成为了点评评分最高的关键词。

甚至“润”的“话痨”模式也获得了无数用户的好感度，比如，他会在引领带路的过程中，语态播报关于酒店的活动和品牌相关信息。就连在新媒体界坐拥千万粉丝的公众大号咪蒙，也在文章中专门描写过遇见“润”的场景。

饭店协会王秘书长表示：“目前在服务机器人领域里，云迹的机器人技术是最为领先的，应用市场最大，为酒店带来的口碑效果也非常好，这也是很多酒店选择云迹成为亲密合作伙伴的原因。”

## 高收入：高口碑+高消费的堆叠效应

除了高口碑带来了更多的用户流量，中端酒店也希望在每个用户流量上提升更多价值。而云迹则为酒店带来良好的消费环境，打造了一个名为“阿拉丁”的机器人服务系统平台。

该平台基于“可自主乘坐电梯的服务机器人润”的购物和送货全流程自动化的系统，连接了移动端入口、电商小程序、智能货柜以及

送货机器人，为酒店客人提供了便捷消费通道。机器人“润”在高口碑、高消费的堆叠效应下，能够提高酒店收入。

### 高利润：降本增效下的成果

目前，酒店更多的消耗在员工招聘、员工培训、考核成本等人员方面的增长上，未来服务人员的成本将会越来越高。而机器人却相反，随着大规模机器人的生产和技术的不断提升，机器人的成本会越来越低，应用场景将会越来越多。

正如深航国际酒店副总经理肖强所言：“机器人“润”在酒店享有‘三最’的美誉，工作时间最长，薪资待遇要求最低，受到客人点名表扬最多。”可见，服务机器人已经不仅仅是酒店行业的硬件产品，而是成为智慧酒店的开端。服务机器人在酒店担任了多种角色身份，从简单的“一线工作从业者”，升级成为酒店品牌的“口碑助力者”，甚至成为酒店新的“利润突破口”。



## 酒店服务机器人未来如何发展， 才能经受住市场的检验？

目前希尔顿、雅诗阁等国际高端酒店集团均已经迈出了智能化服务的第一步，在服务机器人带来的“三高”的驱使下，中高端酒店市场也逐渐进入“服务革命”新纪元，机器人应用带来的服务行业的整体布局改变或者升级，又将为服务型机器人带来更多升级换代的空间。

就酒店服务机器人市场占有率最大的云迹来说，它最大的优势不仅仅在于目前已经领先的技术，更在于在此基础上抢先占据的市场。云迹科技在这个战场开了个好头——从不到100家到400多家，仅2017年“润”在酒店的落地就实现了4倍的增长，也促成云迹科技占据了酒店服务机器人市场第一的位置。

在机器人的发展市场和趋势方面，机器人行业相关专家也曾表示，“随着机器人技术逐渐成熟，未来的服务型机器人不仅仅是市场占有率的比拼，还是标准化服务质量的较量。”

云迹也在不断的提升机器人的服务质量，不断进行服务标准的升级迭代。而未来的酒店和机器人供应企业将会是一个更加紧密的关系。

# 韦加无人机获全国多省补贴，农业无人机大有作为

植保无人机在中国的大地上靓丽出场已有一段时间，在“民以食为天”的中国，引来了无数关注目光，这包括从中央领导到普通大众，原因很简单：消费者关心的是食品安全，农业从业者关注的是效益，企业和投资人关注的是投资回报等等。可以说植保无人机一直集万千宠爱于一身，光彩夺目。

2018年8月8日，赣农机综〔2018〕45号文件公布，韦加2款植保无人机进入江西省财政补贴目录，分别补贴20000元和15000元。

韦加无人机产品凭借着优秀的品质和作业能力，不断被纳入全国各个省市的补贴目录，目前安徽省、广东省、重庆市、浙江省、江西省、河南省均把韦加无人机纳入补贴目录。其中河南省补贴最高，韦加无人机最高每台补贴53700元，即使补贴相对较低的省份购买韦加无人机产品也能有相当高的补贴。韦加无人机凭借10余年军工方面的技术积累，多年来从事无人机的研发制造，不断在农业方向努力深耕，为用户提供更好的产品。



## 韦加无人机主要参补的两款机型分别为 20L 和 10L 载药量 (载重计量为 20 公斤和 10 公斤)。

### 韦加八爷

韦加“八爷”(20公斤)具有众多优秀智能基因,工作能力更是超强,机身长达四米,喷头间距3.5米,在进行大面积作业时,“八爷”的喷洒效率达到每日500-1000亩,能够为大型用户,大面积作业提供有力的保障,尤其适合如北方大田等大面积耕地作业。



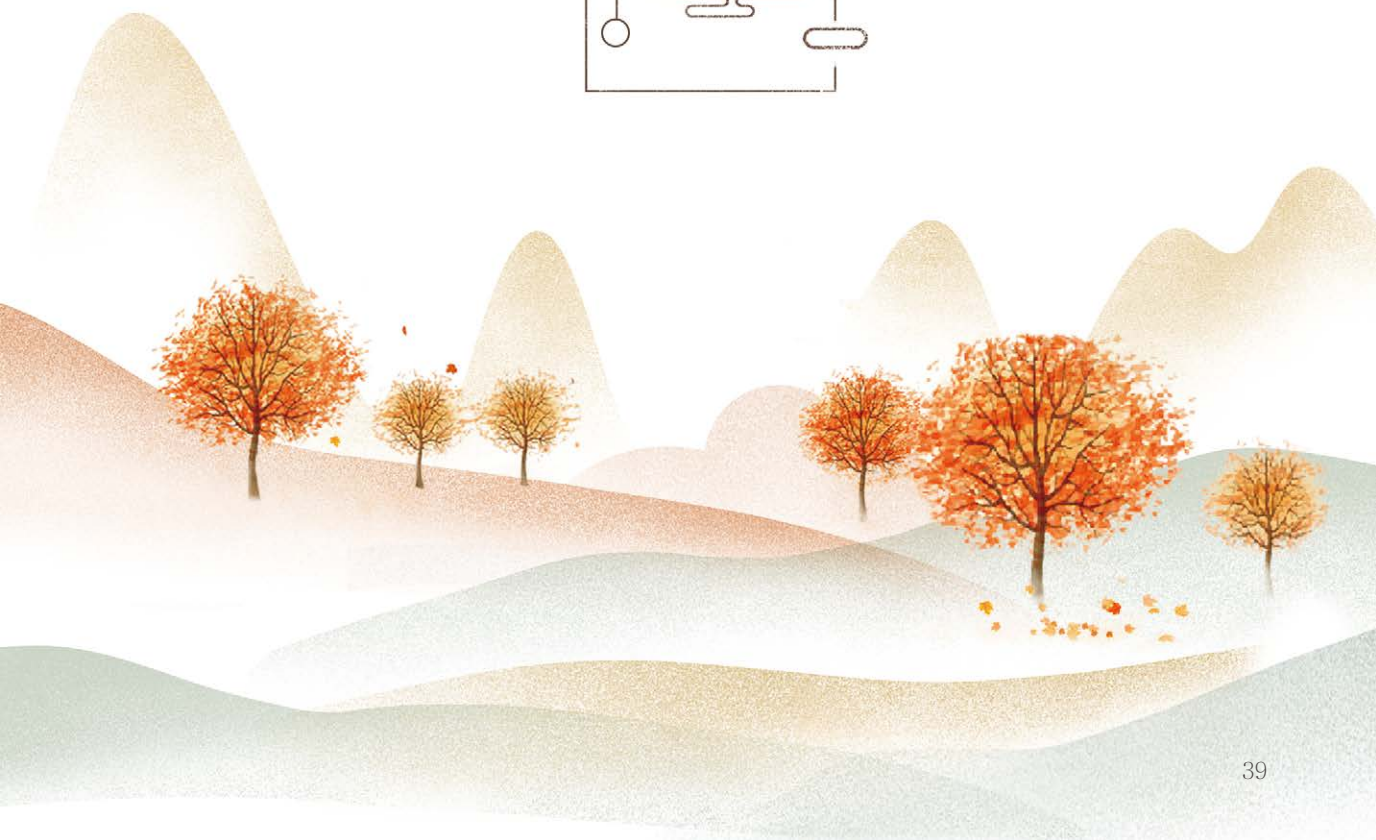
### 韦加六叔

韦加的“六叔”(10公斤),适应能力超强,可以应用到各种地形环境,包括南方水田,丘陵山区,以及北方大田作业等,具有非常好的环境适应性。适用的作物类型包括高秆作物,低秆作物以及果树等等。





秦  
—  
商  
—  
风  
—  
采



# 吴波：人生就是一直往前走



## 引言

5月30日，畅达传媒与迪岸双赢传媒成立联合营销中心，共同构建中国规模最大的“高铁+航空”媒体网络。强强联手，覆盖全国3大铁路局，600列高铁动车与5大机场，畅达传媒从此冲向高空。

2004年北京，静安中心的一个小房间里，年轻的吴波还不是畅达传媒集团CEO。26岁的他带着4个人开始了创业，一年后赚到人生第一个百万，四年后营业额突破3亿，五年后公司遭遇巨变崩盘，六年后重新创业。转眼至2017年，畅达传媒的净利润接近1亿。

十几年时间，从少年得志到

败走麦城，二次创业又东山再起；吴波给自己更新了引擎系统，不断提速，一直向前。

## 折戟沉沙

北京奥运会，当年的辉煌至今历历在目。机会无处不在，那一年曾经成就了多少人的梦想，吴波也是欢呼者之一。

踏着奥运的祥云一路高歌，很快公司营业额突破了3亿，个人存款超过1500万 - 「28岁就这样了，那我30岁得多牛啊！」那时的他，骄傲不可一世。

彼时，吴波不会想到，第二年即刻风云突变，大厦将倾。

曾经的中国第六大机场广告公司，全国8个子分公司，员工220人，然而在2009年巨大经济危机面前，毫无招架之力，轰然倒塌。公司没有收入，对外欠债，股东纷纷退出，员工逐渐走人。偌大的集团瞬间崩盘，最后只剩下40人留下来。

爬得越高，摔得越重。一年间的翻天覆地，带给吴波的是无比的沮丧与挫折感。最终，「担当」战胜了「消沉」，身上的责任感，让他觉得不能扔下大家不管。咬紧了牙关，吴

波拿出自己的积蓄给员工发了4个月工资，又找了一个小办公室，重新注册了一家公司。

从头开始，虽然也迷茫，吴波还是理智的选择了做媒体代理业务。带着之前留下的一小部分人，他依靠之前积累的感情凝聚力，开始从头再来。

「代理费虽然不高，但是这种经营模式可以养活团队。你们先别离开，相信我，给我一年时间，一年以后我们一定能实现新目标。」

基于信心的感情是可靠的。当时也有不少人来挖墙脚，但是这群优秀的人才选择了留下，成为吴波日后强盛事业的核心团队。事实证明，他们的眼光是对的，一年后，从一则报纸消息中，吴波发现了新的商机，打了一个漂亮的翻身仗。

嗅觉灵敏，善于发掘商机，吴波的商业头脑，早在大学时代已经初见端倪。

## 风华正茂

1996年，17岁的吴波以陕西省高考第八名的成绩考入对外经济贸易大学。入学后，他并没有做一枚安静的学霸，而是开始

了各种「折腾。」

去大企业实习、承包学校电影院、办杂志、搞展销……忙的不亦乐乎，也忙出了成果。

「我大学的时候就自己挣工资，生活的比较好了。」谈起往事，吴波颇为得意。

当时学校最大的学生社团“勤工助学中心”是他创办的，社团人数一度达到600多人，创造了很多挣钱机会，校内的很多贫困学生依靠社团岗位解决了钱的问题。创新的实践模式一度受到北京市团委的认可，把他们的经验在北京各大院校推广。

授人以鱼不如授人以渔，吴波不喜欢直接去施舍，所以想尽办法带着大家挣钱，花样百出：和李宁公司谈展销，让学生在校园内直接卖货；找北京青年报赞助报刊亭，卖报纸卖广告；和学校谈书店，学生自理自销；国庆假期还做起了书市，联合海淀书城的上百家书店，在学校操场轰轰烈烈搞了四天销售。

「当时我们谈了一百多家书店来做书市，展位把整个跑道都铺满了。」凭借在各个学校贴海报，还有一二折的便宜价格，吸引了大量学生过来。四天时间，光是展位费就收了4万多块，加上卖盒饭和矿泉水，社团一共挣了6万多块，每个

帮忙的贫困生也挣了800块。社团和学生，皆大欢喜。

不仅挣校外的钱，学校的钱也挣。吴波带着社团办起了网络中心，给学校做网站，维护论坛，然后找学校收服务费。每一个挣钱的机会，都不会错过。

头脑灵活，自带商业天赋，从大学时代起，吴波就打定了主意，以后要自己创业。

## 少年得志

在商务部公务员考试中位列全国第八，本可以顶着光环得到人人羡慕的工作，但是因为要外派非洲，吴波最终选择了放弃，转身投向了搜狐。

那是一个互联网风起云涌的年代，扛着内心创业的梦想，吴波坚定的走进了搜狐，「我就是想去学习互联网公司是怎么运作的，去学习怎么创业。」

从一名普通员工做起，从搜狐到新浪，从新浪到航美，脚踏实地，目标明确。刚进入航美时，吴波是公司的第八个员工。在外人不能理解的大公司跳槽小公司，吴波自有自己的理念。凭借过往丰厚经验，三年时间，他帮公司搭建起覆盖全国重点机场的媒体网络，并且开始融资，帮公司一直做到纳斯达克上市，然后就出来自己创业了。

26岁成立自己的第一家广告公司，开始做机场媒体。在航美积累的客户和经验带来了开门红—15%的服务费50万。有了第一桶金，再加上随后航空媒体的爆发，吴波的事业做的顺风顺水。三年时间里，仅为红塔集团服务，就印了1亿张登机牌广告，让他赚得盆满钵满。28岁时，个人存款达到了1500万；28岁时，公司发展为中国第六大机场广告公司，公司人数超过220人，分公司达到8家。

年少巨富，踌躇满志，吴波感觉自己所向披靡。当时所代理的红塔集团广告语：「山高人为峰」，仿佛命运的写照。

## 破釜沉舟

「那时扩张的太快，一心追求规模，就是想要做大。」公司虽然在08年奥运会达到顶峰，但是很快就从云端跌落。

曾经的年少轻狂给自己上了沉重一课：2009年经济危机给航空媒体行业带来致命打击，盲目扩张让拥有第三置业一整层楼的集团瞬间倒下，除了一支小团队，什么也没有留下。创业生涯中的第一次挫败打的吴波措手不及。

如今回头再看，沉淀下来的吴波早已改变心态，现在总结做企业还是要「稳一点，节奏要慢一点。」

召集留下的小团队，找一个小地方注册一家新公司。冷静下来的吴波，开始了新一轮创业。从直营模式转为代理模式，先挣小钱让公司活下来，再伺机而动。

2010年的一天，《第一财经日报》的一个消息报道：中国的第一列高铁将在2012年10月1号开通。对于很多人来说，这只是一个新闻。对于吴波来说，他看到了巨大的商机。

「我当时觉得高铁真的是中国的未来。」卖掉房子，押上全部身家，吴波很快买下当时拥有北京南站广告经营权的一家广告公司，开始进军高铁媒体。这一次，完全破釜沉舟。

度过艰难的过渡期，吴波默默等待着高铁的开通。果然，京沪高铁开通后，北京南站线路和客流量每年不断增加，吴波的公司业务也不断增加。2017年，畅达传媒被评为“安永复旦中国最具潜力企业”，有望成为百亿市值的潜龙企业。「我们真的是进入了一个好的行业，公司的增长特点是被动增长，伴随着中国高速发展的高铁事业，业务也在不断增长。」

正确的战略方向让曾经跌倒的吴波迅速翻盘，随着中国高铁的快速发展，他的人生也进入了加速时代。

## 冲向云端

2014年，畅达传媒获得中国文化产业投资基金和深圳报业集团投资，其中中国文化产业投资基金是中国唯一的国家级文化专项投资基金。目前，畅达传媒集团已经拥有中国高铁“国门站”北京南站全部平面媒体独家经营权，京津冀、山东省、东三省多个高铁站的优质媒体经营权，以及北京铁路局、济南铁路局全部超过600列高铁列车的广告经营权，成为中国最大的领先高铁媒体公司之一。

2018年5月30日，畅达传媒与联络互动旗下机场媒体集团-迪岸双赢传媒成立联合营销中心，共同构建中国规模最大的“高铁+航空”媒体网络。强强联手，覆盖全国3大铁路局，600列高铁动车与5大机场，仅一个季度就带来3000万的额外销售增长，畅达传媒从此冲向高空。

不过，辉煌背后也有过乌云的阴影。

2014年，自信满满的吴波开始进军列车媒体，这一次他没有想到，失败早已拿好了大锤在前面等着。不熟悉的媒体领域，不够专业的销售经营，残酷激烈的业内竞争，公司进入市场后就被打懵。第一年亏损将近一个亿，第二年继续亏损，直到第三

年才平过来。相比2009年的那次集团倒塌，吴波觉得当时的失败都不叫什么事了。

公司连续亏损时，有一次周末聚会，总经理开玩笑问吴波太太：「现在压力这么大，吴总晚上能睡着吗？」「能睡啊，还是秒睡！」大家都乐了，亏了1亿还能睡着，都说吴波的心脏是个铁心脏，而且有篮球那么大。

「坚韧不拔是必须的，就是困难一定能渡过，想办法，办法总比困难多。」虽然亏损巨大，但是吴波仍然对列车媒体充满信心，他相信自己的洞见力。公司开始调整策略，增加人手，组建专业的销售团队，最终慢慢缓过来，业绩越做越好，开始大幅盈利。「人生就是不断地解决难题，遇到麻烦事，反正就是持续不断地解决就好了。」

如果说乐观和坚韧来自吴波的天性，那么洞见力和战略眼光则是后天的培养，助力他一直开拓前行。「战略非常的重要，我们成功也是因为成功的战略，这都离不开阅读和不断地思考。」

阅读，广泛的阅读，坚持十年以上的阅读，给了吴波开阔的眼界和思维。

## 读书破万卷

《剑桥中国史》、《史记》、

《新青年》、《故宫楹联》……吴波的办公室里有一整面墙都摆满了书，家里的藏书更是达到3万多本，用2面墙的定制书柜才容下。

不论是科技的、悬疑的、历史的、人文的，几乎什么类型的书他都看。「其实书就是让你探索未知的世界，包括看别人怎么想的。」

吴波尤其喜欢看带批注的历史书，「你在读的时候，你能看到这段历史别人是怎么看的，这个很有意思。像《世说新语汇校集注》，我觉得比《世说新语》还好看，因为它能看到历史上各朝各代对同一个故事的不同思考。你就好像在跟他们交流，就好像在跟伟人对话。」

今年4月份，吴波突破了个人记录，一月之内读了300多万字，一整套关于一带一路的书籍，和一本150万字的长篇历史小说。工作这么忙，读书时间就靠挤出来。中午休息时阅读1-2小时，晚上哄完孩子睡觉，9点到11点再继续读。

每天阅读3-4小时，这样的习惯从大学毕业后一直坚持到今天。接触过吴波的人都惊讶于他的博学，感觉他什么都知道，尤其对于经济形势十分了解。这得益于长年的广泛阅读，其中，《第一财经日报》、《21世纪

经济报道》、《经济观察报》，吴波已经连续看了十年。因为正是八年前，就是从《第一财经日报》的新闻里，他看到了高铁媒体的巨大商机。

「阅读是特别重要的一件事，持续不断地阅读，它会给你带来方向，就一定能够看到未来。」

## 作之君，作之亲，作之师

「企业领袖的价值观非常重要，你给大家传达什么样的价值观，这个企业就会往哪个方向走。」南怀瑾先生说的“作之君，作之亲，作之师”，一直是吴波在思索和推崇的企业价值观。

要有责任带领企业往前走，要把员工当做亲人朋友给予关怀，要像师长一样引领大家不断成长。这是他所解读的，也是一直在践行的。一起共事十年的同事——集团行政总监迟总谈到吴波的管理时，眼里充满了敬重：

「吴总拿大家当朋友，公司就是一群朋友在一块做事，当年承诺大家的每人能买奔驰都实现了。他这人有魄力，我们也有意见不同的时候，比如当年要做高铁媒体，大家都持保留意见，但是最后还是听他拍板决定做了，大家还是很服他。」

有一个有意思的事情，公司里大家一般不叫吴波“吴总”，都叫他“波总”，还有人直接叫

他“bobo”，吴波觉得挺好；他也很少用“员工”这个词，跟人介绍都说这是我“同事”。「我跟大家关系都很好，我们公司特别人性化的。」

看到年轻同事在北京租房困难，上班不方便，吴波就在天津高铁站旁边买了二栋单元，做员工宿舍。每人每月只用交几百块钱，出门就是高铁，半小时就到北京南站，出站5分钟就到公司了。

从不骂人、赏罚分明、愿意包容，这些都是吴波的管理风格。他对大家的要求就是：跟得上、跑得快、有成效。这些年，公司也一直持续投入资金，给员工做培训或者参加考试，鼓励个人成长。

「工作首先要挣到钱，这是第一点；挣了钱但在老板那里不开心也不行，要开心是第二点；第三点就是能够学习和提高人生，能有新的境界新的台阶，这很重要。」

对于企业价值观，吴波推崇“作之君，作之亲，作之师”；对于公司运行状态，吴波推崇“群龙无首，天下大吉”。

「不是说没有领袖，就是人人不以领导自居，不以“我”自居。像我们管理层都很优秀，他们都很听我的，但我也从不压制他们。就是我们从来没人以领袖

自居，那就是“群龙无首，天下大吉”，这是《易经》讲的一个境界，就很厉害。」

吴波现在已经不管具体业务，基本都放手。公司所有事情都有规范流程，业务上的细节，有销售总经理，运营总经理把控，有事都发邮件抄送他，也不用等他审批。今年夏天他去英国度假十几天，工作完全不管，提醒他时才看下邮件，公司照常运转。

「我现在最骄傲的就是我一个月不来，公司也没事。」

## 永远向前

创业十几年，走过了风风雨雨，吴波的心态愈加平和。不再盲目扩张，就是踏踏实实往前走。

「畅达这么多年人员最稳定，总结就是企业战略正确最重要。大力未必出奇迹，今年深刻体会到几年前正确和前瞻的战略布局，帮助度过恶性价格战和培育期之后带来的轻松和收益。」

现在企业有资金储备、有销售团队，有媒体资源，清晰明了各项优势，吴波又把战略触角伸向了电商平台。今年年初开始，尝试投资了七、八家，其中发展最快的短短几个月就收回了成本。

利用高铁媒体资源，吴波希望将来打造一个畅达生态圈。

有位公司副总裁来找吴波谈事，说起别家公司纷纷扩张，风起云涌。吴波说：「我没那么大野心，我就希望我们公司做销售的同事个个佣金过百万，个个开奔驰。」去年同事奖金最高的拿了八个月工资的年终奖，做前台的小女孩，收入也能用得起奢侈品了，员工挣钱多，这让他很骄傲。

「我相信未来还会不断有新的有意思的事情出现，这个事情又能有很好的经济收入，又能获得新的成长，大家一起干挺开心的，要是干的累了就不干了。」

「我就觉得慢慢的成长，去帮助更多的人，没有想过为了挣多少钱。」

眼下对于吴波来说，「最喜欢做的事就是和孩子在一起。」说起二个儿子，他的嘴角满是溢出的笑容。「我最骄傲的不是拿下多少高铁站，媒体亩产18亿；我追求的是每周能和父母老婆孩子一起吃七次早饭，五次晚饭，每周末雷打不动带孩子玩儿；畅

达的业绩一样的上升，上刊率遥遥领先。」

安然自得，享受当下。至于未来，对于自己的人生，吴波说没有期许。「不用去想，方向清晰就行了。但是走到哪不知道，能走多远就多远。你不走，你怎么知道前面有更好的风景？就是这样一直走下去，沿途的风景都能看到，多有意思！」

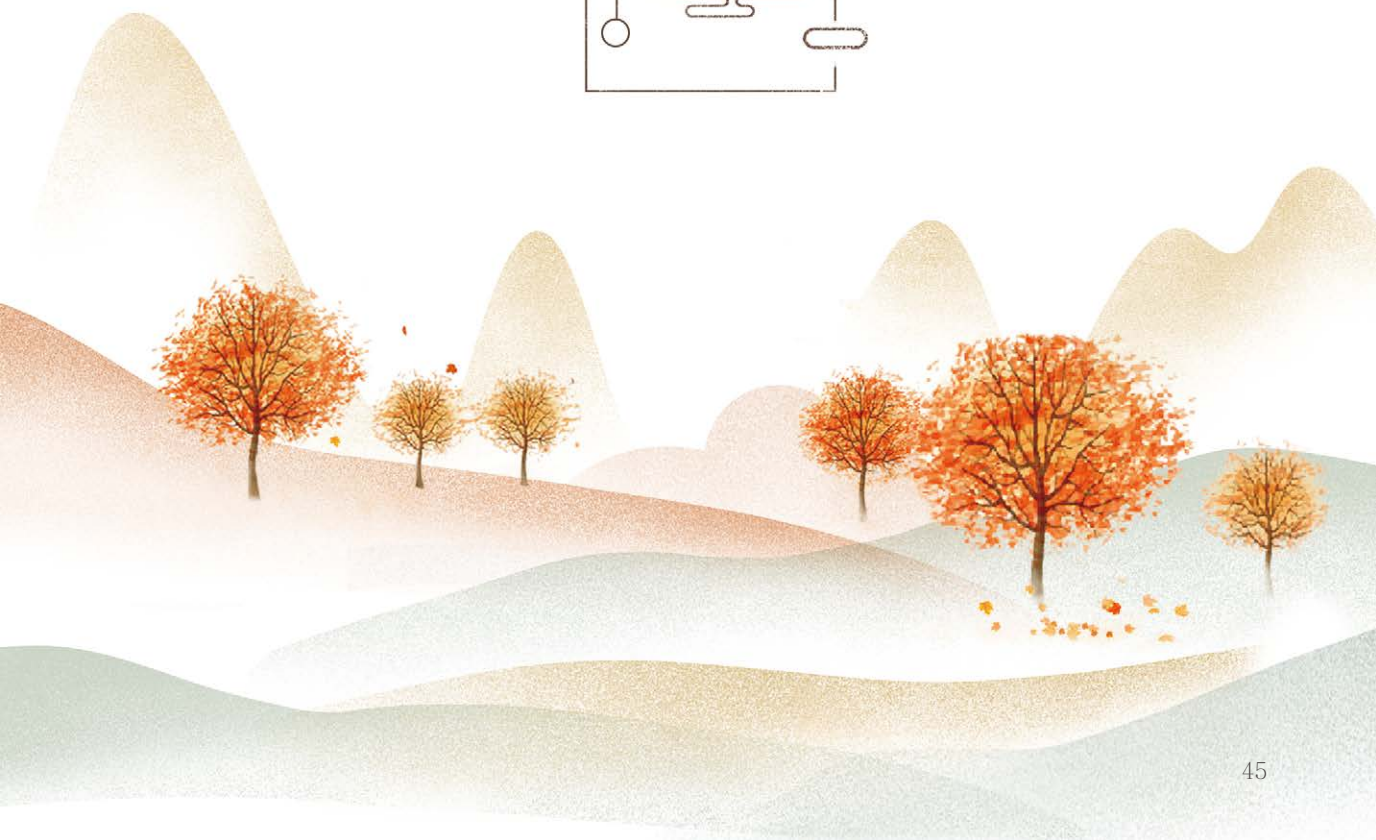
「我最喜欢的一个广告词，就是尊尼获加的“keep walking 永远前进”，我这些年买了他们好多酒，都买成大VIP了。」呷了一口茶，吴波的眼里透出一个轻松的笑意。

此时，透过办公室巨大的玻璃窗，可以看到对面北京南站又一列高铁出发。蓝天白云，列车驶向远方，一切都是那么美好。

文 | 长安君  
来源 | 北京陕西企业商会



秦  
音  
古  
韵



# 大秦之腔北京青年研习社 十四年，把爱好变成了**传奇**

这是北京郊区一个不起眼的厂房

一群热爱秦腔的人们每周末聚集在这里

他 / 她们自学自唱

一边排练一边钻研

来自秦川大地，从祖辈口中

传播了千年的古老腔调

这样一群看似普通的人群

却把平常的排练坚持了十四年

把一个非专业社团

练到被专业剧团邀请演出

变成北京城甚至全国秦腔届

认可和赞叹的戏班

从一无所有到行当齐全

从默默无闻到声名大振

他 / 她们用一腔热血

成就了一段秦腔传奇

也成就了自己多姿多彩的人生



7月北京的早晨，太阳出来以后一如既往的闷热。对于“大秦之腔北京青年研习社”来说，天气从来都不是阻碍。像往常一样，大家从北京的四面八方，赶到这个厂房小屋，开始了每个周日的排练。

吊嗓子、练手势、跑圆场……陆续而来的社员们抓紧时间先练基本功，等到梆子一响，乐队集合，一天的排练正式拉开序幕。

叮叮咣咣、咚咚锵锵，锣鼓声中，角色出场。花脸和黑脸极其威武，提袍抖袖，大吼大唱。那声音慷慨激昂，苍劲高亢，似乎要穿透了云霄，听的人直觉得热血沸腾；待到老旦亮相，音调低沉，如泣如诉，那凄苦和无奈，好像要唱尽了人生的悲欢离合。板胡、扬琴、梆子，各种乐器合着唱腔，有时气势磅礴，有时委婉凄切，每一曲都让人内心翻腾、心潮澎湃。



《二进宫》- 任宝良饰演徐延昭



《杀狗劝妻》- 师浩鹏（左）饰演曹庄，李征兵（右）饰演曹母

台上的演员轮番上阵，台下有个身影也坐不住，时不时就冲上去指导。刘祥，身为社长，也是水平最高的演员，团里的灵魂人物。作为著名秦腔表演艺术家王辅生的关门弟子，师从国家非物质文化遗产秦腔项目传承人全巧民多年，是一个不折不扣的全面手，生旦净末丑，样样通晓。周末排练，从演员到乐队，全靠他指导。

谁要是有一丁点错误，哪个音没咬准，哪个手势不到位，哪个眼神不对劲，刘祥就立刻冲到旁边手把手纠正。他一边解说一边示范表演，神情动作惟妙惟肖，完全是专业演员架势。很难想象这样的一个人，平时是在国有企业做财务工作。连他的妻子看了表演都说，舞台上的刘祥完全是另外一个人，看到了他发光的另一面。



刘祥（左）现场示范表演



排练时做指导，刘祥从来不允许自己含糊，耐心细致的示范，情绪上来比演员还激动。有时一个动作连续教上七八遍，自己已经是满身的汗。

排练场上，这边的演员反反复复出场，错了一遍一遍再来，实在不好意思了自己都摸头傻笑；那

边的乐队里梆子突然打快了，刘祥听了立刻喊「错了！」急的直接把手上手帕就扔过去，对方接住了呵呵乐，大家看见也都乐了。一时间，所有人笑成一团，排练的所有辛苦，都化成了一笑而过。



研习社的乐队演奏

不做简单的兴趣班，研习社给自己定了目标是研究学习，在北京弘扬和宣传秦腔。「毕竟我们每个人的骨髓和血液就流淌着对它的爱，这是与生俱来的。」刘祥说，「感觉各种传媒对传统文化的冲击几乎到了要灭绝的地步，对于我们每个深爱秦腔的人真的很心痛。虽然我们不能做很多力挽狂澜的事情，但是总觉得自己还是能出一点力，能尽一点责任。」

深爱秦腔，痛惜很多人对它不了解，自己愿意哪怕做一点事情，也要尽力去传播它。此时坐在台下的郭陇军也是感同身受。身为副社长，大家都亲切的叫他“郭哥”。虽然不登台演出，但是敲个梆子，唱上几段也是不在话下。



排练现场的郭陇军

对研习社来说，每周末的排练总是这样欢乐又充实，大家因为兴趣加入这里，但是社团却不仅仅靠兴趣来维系。一群年轻人最初因为爱好发起社团，但是除了人，资金、场地、服装、乐器什么都没有。

没有场地，只能到公园的凉亭里练；没有板胡，托人在西安买，再到网上发帖找网友带回北京；没有资金，社员们就自己掏腰包；这样才慢慢坚持下来。

「兴趣过去之后，带来的就是压力。」后来又经历了其他波折，刘祥想过社团就这样停了吧。但是大家一块讨论还是放不下，有的老师70多岁当场就哭了。一些支持社

团的老艺术家也很失落，觉得自己把希望都放在这了，怎么能突然就说不搞了。「除了兴趣爱好，你就觉得还有种责任，大家都牺牲了个人时间来排练，还有很多人一直关心和支持我们，觉得不把社团做好就感觉对不起别人。」

这样一坚持就是十四年，不管刮风下雨，周末的排列一次也没有停过。坚持收获了回报，社团水平越来越高，逐渐能到专业剧场演出。前年在国家评剧院的演出，700多人的座位座无虚席，很多人都是慕名而来。社团甚至还受到著名秦腔剧团“易俗社”的邀请，参加了他们的百年庆典演出。



研习社的“荣誉墙”

「秦腔现在就是一种习惯性的，是我们精神上的寄托，跟信念一样。」说起秦腔，郭陇军掩饰不住满眼的兴奋，「其实秦腔包罗万象，它很豪放，但是也有雅的地方。北方人秦人的豪迈，该释放的时候一定要释放出来，“吼”其实是一种情感的宣泄。」

「秦腔就是苦情戏比较多，为什么？就是有些东西嘻嘻哈哈根本展现不出来。通过一些苦情戏，才能把人性深处、人和人之间的真实情感表现出来。唱腔和配乐的抑扬顿挫，可以很立体、很丰富的去表现一个人，把人物本身完全刻画出来。」

要把心中美好的秦腔传承下去，郭陇军和刘祥一样，一直在尽着自己的一份力。2005年10月以前，社团都是在西海公园里排练，夏天顶着烈日，冬天顶着寒风。有个朋友就找到郭陇军，让他帮忙找场地。「不用找了，就到我的厂子里来吧。」他立刻痛快的提供了地方，并且一直坚持到今天。

为什么能坚持十三年？郭陇军觉得自己热爱秦腔，而且大家在一起能互相学习，听到乡音也很亲切。「经过这么多年磨合，现在我们就像一家人一样亲密，团里有事，大家都是有钱出钱，有力出力。」平时提供场地，到了演出时候，郭陇军就变成了大家长，张罗各种琐碎事情，身为公司老板还会亲自开车去拉道具，只要有他在舞台下面盯着，大家心里就会觉得踏实。

除了为社团的事情操心，郭陇军还为自己的公司四处奔忙。他是北京陕西企业商会的会员，目前经营一家门窗公司 - 北京和居智能窗业科技有限公司。公司新研发的家庭智能门窗，在煤气泄露、火灾险情时，系统能自动打开窗户和排风系统，还能给主人发送短信报警。这项高科技已经申请了14个专利，郭陇军现在忙于产品上市，同时筹备营销基地，他希望这款家庭消防产品，可以填补国内空

白。「等我将来老了，想到做过的门窗给那么多家庭消除了安全隐患，我就觉得这辈子过的很有意义了。」

虽然公司目前经营不错，其实年轻的时候郭陇军也苦过，因为生活所迫，离开了陕西老家闯荡北京。从底层的油漆小工做起，经历过有上顿没下顿的日子，到后来第一次创业，走过很多弯路，一度茫然迷失过，饱尝过失败的滋味。

经过这么多年磨砺，他总结了人生需要「做人实实在在，做事实实在在，这是人生存下来的基本东西。」「人在做什么事的时候，一定要珍视“爱”，就是家庭之中要有爱，生活之中要有爱，跟朋友跟同事也要有爱。当你把爱付出的时候，回报也是一种爱。」

正是对秦腔的这份爱，郭陇军坚持为大家提供稳定的排练场地，不管自己的工厂搬到哪里，首先想到的就是为社团留好地方。不仅要有落脚的地方，还得要吃的好。一碗酸辣可口，充满家乡味道的地道臊子面，是郭陇军除了场地，每个周末坚持提供的中午饭，一路伴随了社员们十几年排练时光。排练必吃臊子面，已经成了社团的一个风俗。



研习社的地道臊子面

经过一上午辛苦排练，中午吃上一碗热气腾腾的臊子面，没有比这更让人舒服的了。大家在短暂休息后，立刻投入到下午的排练。接下来出场的是秦腔经典戏《三滴血》，扮演小生的晴子是社团的秘书长，身段利落、英气逼人，一开嗓便是高亢宏亮，与小旦对戏越发显得气宇轩昂，正是符合她自称“女汉子”的人设。



晴子排练《三滴血》

外表清秀，内心强大。骨子里“女汉子”的性格，让晴子接下了社团秘书长的担子。最初加入社团是因为喜爱秦腔，让她留下来的却是一份责任。「一开始进来我觉得不就是玩嘛，就为了高兴。想来我就来，不想来就走。」但是后来看到大家那么认真排练，开始觉得这里和其他地方不一样。学的时间长了，自己也体会到「戏曲是越学越“害怕”，越学越觉得它需要尊重和敬畏。」

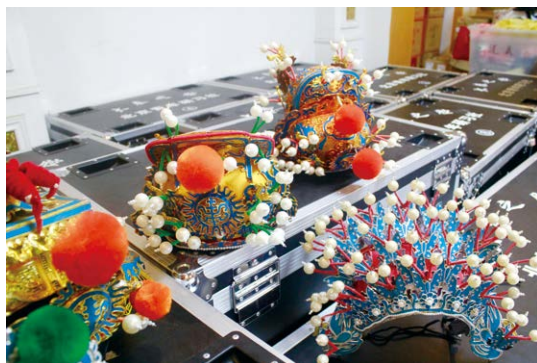
身为社长的刘祥十几年几乎从不缺勤，坚持协调每一件工作，这种坚韧也打动了她。「我们叫“研习社”就真的要去研习，而且我们敬畏的是传统。现在社团成立有14年了，我们觉得自己的责任很大。」

作为秘书长，每次团里演出都要到处找资金、找场地、找媒体、做协调工作……晴子几乎担起了外联的所有工作，而且自己还要上台表演。「我是个要求高的人，这些事还都要把它做好了。」作为一家印刷厂的老板，平时是自己指挥下属。但是为了社团演出，和外界联系时看过了无数脸色。有的人可能当场就会甩脸，说特别难听的话，这里面受过多少委屈，晴子已经数不过来了。

去年的演出，好不容易定好了剧场，但是进去以后却发现调音台不行、音响不行、连麦克风也有问题……下午2点半才让进剧场，晚上7点半就要

演出了怎么装台？晴子和刘祥当场就要崩溃了，但是两人最终顶着压力把问题解决了。

一场演出，大家看到的是台前的表演，看不到的是幕后的所有付出。到了最后谢幕，晴子一出来就觉得嗓子堵住了，心里五味杂陈就要哭了，几乎说不出话来。



研习社为演出而重金购买的全套戏箱

「以前看刘祥谢幕，不理解一个男子汉怎么当  
着大家哭了呢？那一刻我理解了。」回忆往事，晴  
子眼里也泛起了泪光。为了社团大大小小的事情，  
她和刘祥也吵过架，有时吵的也很厉害，但是每次  
吵完就过去了，大家对事不对人。

接下来，刘祥和晴子又要筹备恩师全巧民的传  
承教学专场演出，先生十余年来通过网络悉心教导，  
让原本投师无门的社团找到希望，得以传承秦腔经  
典。这场演出，既是回报恩师，也是研习社推动秦  
腔文化的又一个契机。

晴子希望能在教师节演出，觉得这个日子更有  
纪念意义，当然仍然要为场地和经费劳心劳力。虽  
然还是发愁，「其实我倒不希望那种有人直接给钱，  
然后给多少钱就让你做什么。那样出发点就不一样  
了，可能就会失去我们的纯真和初心。现在这样特  
别好，大家都没有目的性。我们就是为了这份兴趣  
和传承，有困难就想办法一起解决。」



不论社团工作有多不容易，但是站到舞台上演  
出时，得到台下观众的共鸣和掌声，她觉得这一切  
都值得了。

对社团的付出让自己成长，舞台上的演出则让  
晴子收获了满足感。「你在舞台上的那一面，可能  
就是潜意识里你想成为的那个人，或者你想体验的  
那种生活，它能让你看到自己不一样的一面。」「你  
自己都想不到能做这样的事，真的会带来那种满足  
感和愉悦。哪怕演的悲情角色，哭得要死，伤心的  
要死，但是觉得那是不一样的体验，不一样的生活，  
都觉得是幸福的。」

戏台上有百种人生，这种不一样的生活打动了  
无数戏曲迷。从年老一代，到年轻一代，秦腔的独  
特魅力，即使走过了千年，依然能吸引新时代的新  
鲜血液。

小旦贾暄暄，一个90后传媒人，性格活泼大方，  
像多数年轻人一样，平时走在时尚前端。很难想像  
一个时髦年轻人会喜欢秦腔，而且每周坚持来社团  
排练。此刻在台上排练，她和晴子饰演的小生一起  
配戏，声音绵软、神态娇憨，举手投足把小旦的灵  
气演的活灵活现。



「其实自己有时塑造角色的时候是很痛苦的，但是你真的塑造出来的时候，发现原来我可以这么美，原来我还能达到这样一种高度，那种快乐是无法形容的。」

台上一分钟，台下十年功。虽然不是专业演员，但是贾喳喳每天都跑圆场，压腿下腰练功。为什么要坚持？她的回答透出一股坚毅，「我觉得如果喜欢一定要喜欢出水平，而且现在进了研习社，出去的话就不是代表你自己，而是代表研习社，就有一份责任。首先不能给社团丢人，还有就是让更多的人去了解秦腔。」

「现在很多年轻人都不知道秦腔，我身边的小伙伴说你怎么会喜欢这个，你是不是有病？因为他们不懂，所以这么说能理解。」「所以想让别人了解秦腔，你首先得展现它的美。如果自己都做不好，人家不会有兴趣。现在只要是公司年会或者其他活动，我都会去唱秦腔，让他们看看秦腔是什么样子，让更多的人来了解。」

来到研习社二年，每一次的演出贾喳喳都会尽力参加，有朋友问她为什么跑龙套也去。但她觉得舞台上没有大演员，没有小角色。自己就是喜欢秦腔，只是想把它传承下去，不是为了争第一和第二。

「其实我最想演的角色是彩旦，就是打扮花里胡哨的那个。因为那个老太太演出来很搞笑，可能对观众来讲，就是会让他们心里很舒服、很愉快。」除了扮演老太太，还有要饭的叫花子，这两个角色

都是贾喳喳向往的。「不管演什么，我觉得让自己高兴，让别人高兴都是挺好的事。我自己因为喜欢所以唱秦腔，然后也想通过秦腔给别人带来快乐。」

和贾喳喳一样，社团的每个人因为爱好唱起秦腔，因为爱好让每个周末排练充满了欢乐。虽然快乐的时光总是短暂，一天的排练很快又接近了尾声。明天又是新的一周，每个人都将回到各行各业，继续自己的生活和梦想，对于研习社来说，梦想就是能够这样一直唱下去。

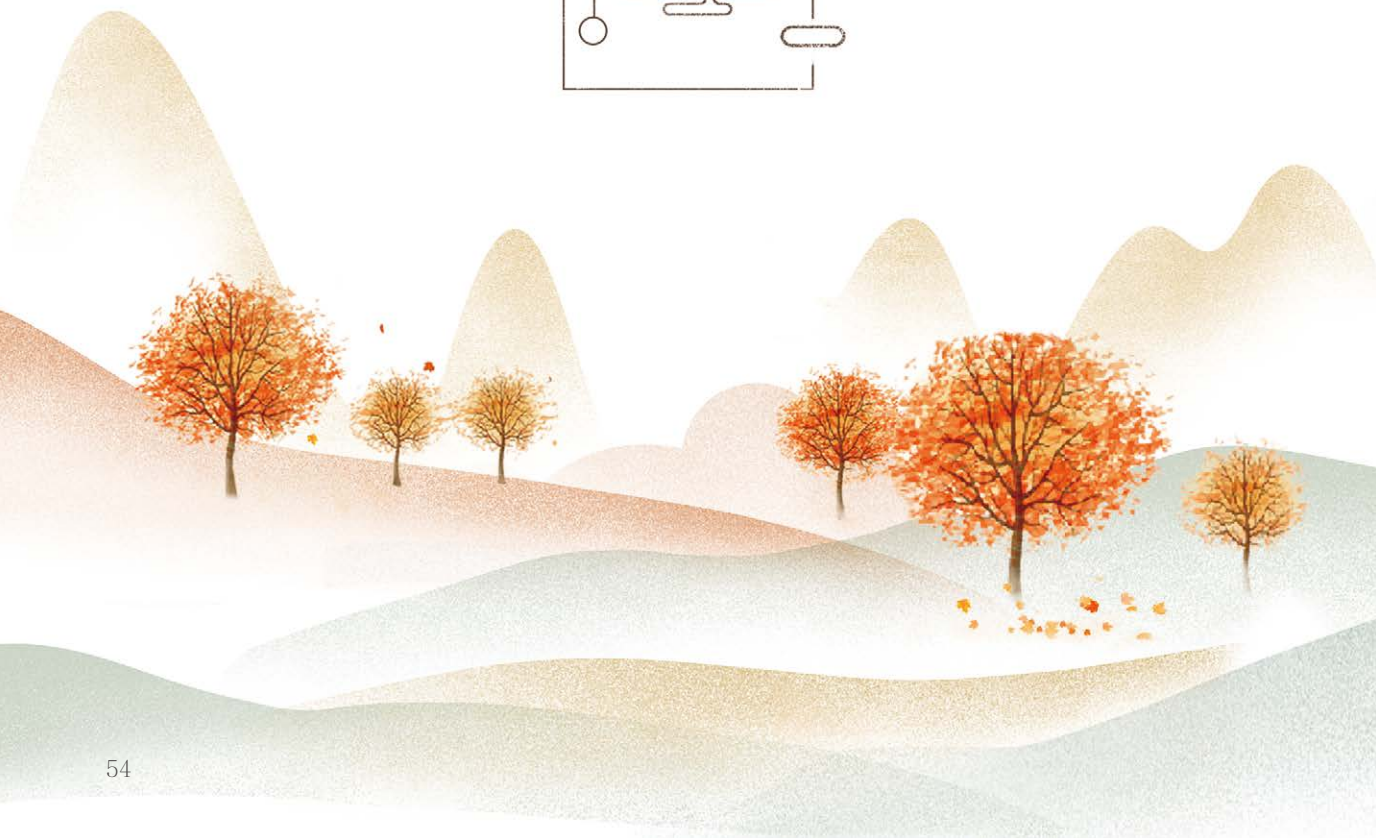
「我们也不图名也不图利，就觉得能把它做好就做好。因为心里只有戏，我们就认准这一个事儿，所以就一直坚持往前走，其他的都动摇不了。」

古老的秦腔，现代是北京。这一声吼，穿越了千年依然嘹亮，它将在这群都市人中一直传唱下去，星星之火，可以燎原。

文 | 长安君 来源 | 北京陕西企业商会  
(微信公众号 ID: beijing-qinshang)



望  
/ 长  
/ 安





# 北京、上海“组局”， 为何拉上陕西？



克林顿曾在临潼获得过一张“画着三个圆圈”的独特签名。

二十年前，那个不会写字的签名人叫“杨一颀”，只因他曾一颀头挖出了世界第八大奇迹——改变自身命运的同时，也重新书写了西安的文化地标。

里根、伊丽莎白二世、潘基文、普京……前前后后 200 余位国际政要到访，使得兵马俑成了一张堪比“西安”二字的国际招牌。

但超级资源也可能带诅咒，比如兵马俑，很大程度上会滋生地方旅游不思创新进取、“靠祖宗吃饭”的副作用。

所以，当看到世界文化旅游大会永久落户西安，尤其前不久官方提出打造“京沪陕国际入境旅游枢纽”等等，诸多新潮玩法还是值得关注的。

陕西旅游不光学会了卡位、抢占概念高地，还学会了“抱大腿”和组团取暖。



## 为什么要带陕西玩？

西方国家扩张史上，曾以欧洲为中心将世界展开，把遥远的东方称为“远东”（包括现在的东亚、南亚、东南亚等）。

上世纪二三十年代，西方人评价上海为“The Greatest City of the Far East”，即远东第一大城市。

此后，虽然国际风云变化，但上海始终在国际上保持着较高知名度。2017年，上海年接待入境游客719万人次，继续稳居国内各大城市首位。

北京作为我国的政治文化中心，西方媒体又习惯用“北京”来指代中国，出境率自然很高。其旅游接待量与旅游收入均位居我国前列。

2017年，陕西旅游接待人数仅居全国第九，无论是国际影响力还是国际通航率，陕西显然与上述城市差得不止是一两个身位。要打造“京沪陕国际旅游枢纽”，两位“老大哥”凭什么带着陕西玩儿？

“一百年的历史看上海，一千年的历史看北京，五千年的历史看陕西”。一方面，这三地在历史文化特征上的侧重点就不相同，从周秦汉唐到元明清再到近代民国，联合起来几可囊括大半个中国史。

另一方面，陕西处于中国版图的几何中心，又是丝绸之路起点，与长三角之上海、渤海湾之北京可构成一个美妙的“三角形”，这个“扎在西北，面向中亚”的点大大增强了整个线路的辐射能力。

正是“中国巨大的旅游市场与稀缺的入境旅游枢纽”这对矛盾，使得除了北京上海两个

分布南北的沿海枢纽外，还需要更多的枢纽来打开广袤的内陆。

陕西这个扎根于内陆、向西辐射枢纽的提出正合时宜。

## 缺失的“埃菲尔铁塔”

陕西有兵马俑、大雁塔等众多历史文化资源。但尚需一座“埃菲尔铁塔”做推动。

1884年，为了摆脱普法战争的耻辱，法国议会决定举办世博会彰显实力，主题即定为“庆祝大革命胜利100周年”。埃菲尔铁塔便是当中一个重要的建筑项目。

而开工不久，这座铁塔就受到了巴黎文学艺术和建筑界的一致抗议，这其中就包括法国大文豪莫泊桑，导致一度难产。

就是这么一座在争议中诞生的铁塔，如今已成为了巴黎的地标，还是法国旅游业的“火车头”。据统计，埃菲尔铁塔每年仅门票收入就达15亿欧元之多，相当于8个兵马俑。更不用说，“铁塔热”带给巴黎整座城市的其他机遇。

从开工受阻到成为巴黎的文化地标，埃菲尔铁塔逆袭的奥秘在哪里呢？

首先，在于情怀与温度。铁塔冰冷生硬，而背后的人物是鲜活的。设计者埃菲尔曾一度差点儿放弃建筑师的梦想，是其女友持之以恒的陪伴与鼓励让他渡过难关，取得成功。

爱情故事的演绎，与这座城市浪漫的基调相辅相成——人们更愿意相信，正是爱情使铁塔有了温度。值得反思的是，埃菲尔铁塔与兵马俑都是历史的恢弘巨作，陕西兵马俑如何打

造一个更具普世价值的文化象征？

除了埃菲尔铁塔背后感人的故事及美好的寓意外，巴黎的营销能力亦具有很强的参考性。

从对埃菲尔夫妇爱情故事挖掘推广，到大街小巷无处不见的文创挂件，再到与巴黎浪漫属性一致的精准定位，看似是一个个自然天成的巧合，背后实则是巧妙的品牌运营与商业逻辑的推动。

文化的天然不是产值，但文化旅游确实又可以产生 GDP。当历史为我们留下了一张张金灿灿的名片时，我们不能捧着“金饭碗”等着饭自己出来，还得想法主动出击。

文化资源方面陕西毫不逊色，但商业意识上与埃菲尔铁塔相比却有着明显的差距。

仅举一例，同为世界级文化遗产及旅游景观，埃菲尔铁塔官网有“法、英、中、日”等 8 中语言，兵马俑目前却只有中文模式……

## 长城、外滩、兵马俑的共舞

在旅发委发布的“京沪陕入境旅游枢纽”介绍中提到，“北京、上海、陕西……是享誉国际旅游市场的经典旅游线路，是反映中国入境旅游发展的晴雨表”，由此可以从中窥出，此次合作重在旅游城市的组团营销。

正如奥巴马访华先去上海的复旦大学与青年对话，再去北京爬八达岭长城一样。国外游客一次中国签证，自然想多去几个地方，“一日看尽长安花”，这个时候组团竞争就很重要了。

抱上京沪两条“大腿”的陕西，该怎样吸引更多的国际友人来西安，把抱团效益最大化？

粉巷君（微信 ID:nbdxfcj）提个思路，不妨从

两个方面进行“抢人”——

一是在国际上抢，即“枪口一致对外”。在面向境外推介旅游产品的时候，发挥三地品牌 IP 的带动作用，打造爆款线路。

试想，当长城、外滩、兵马俑三个爆款同时出现在一张宣传单上的时候，不知道这样的项目够不够诱人。将“三合一”的优势玩出花来就是成功。

第二是向内，增加京沪陕三地交通与旅游的衔接程度。粉巷君（微信 ID:nbdxfcj）在大理旅游时，就曾在公交车上发现了丽江的宣传广告，还有两地的旅游地图，一度让人误以为走错了地方。

但这样的好处就是，人虽然身处大理，但却不由得动了去丽江玩的心思。话说回来，我们可不可以在北京、上海、陕西的主要旅游酒店及景点处印发三地统一的旅游地图，三地实现景区、交通、住宿等打包等优惠呢？

抢人重在营销。要长远吸引游客，就需在产品、服务与口碑上下更大的心思和功夫，这才是我们的核心竞争力。

当四川用大熊猫把旅游“玩”得风生水起的时候，陕西汉中佛坪的熊猫谷近期却发生了伤害大熊猫的事件。除涉事游客粗鄙的行为理应谴责外，熊猫谷日常管理、防护以及相关制度等方面，显然有很多是需要补足的。

以点窥面，如今陕西要跟北京、上海两位老大哥一起玩，算是开了个好头，但也无异于给自己立下了更严格的要求和标准。走向国际旅游的路上，只有自身硬，才不至于到时步履蹒跚，跟不上趟。

文 | 终南坤

来源 | 粉巷财经

微信公众号 ID : nbdxfcj

# 西安的“拴心留人”与 燕国的“千金买骨”



“人才者，求之者愈出，置之则愈匮。”100多年前，魏源这样断言。

上周，西安以国宾礼仪欢迎大学新生，创造了古今中外的新纪录。从抢人才、留人才上升到了暖人才，西安已然明白一件事：开价抢人不如“拴心留人”。

9月13日晚上，路过南门时发现正在举行入城式，以为又有外国贵宾来西安访问了。但是，第二天出来的新闻报道纠正了我的旧有观念。原来，那场活动是西安为大学新生举办的最高规格的仿古迎宾入城仪式。

众所周知，入城式是一种国宾礼仪。作为长期在西安生活的外地人，以往看到永宁门举行大唐迎宾盛礼，多数都是有国外的元首访华，又或者是重大的节日。大学生怎么会享受到如此高规格的礼遇？

于是乎，我迅速在网络上搜寻相关信息，试图找出西安这一“反常”举动的目的。结果发现，这已经是西安三个月内第二次为大学生举行入城式。

6月20日，西安在南门迎宾广场用“梦长安——大唐迎宾盛礼”这样一场盛大的、全国唯一的、国宾级的迎宾盛礼入城式，寓意“迎宾”，同寓“纳才”。据说这是西安这座城市献给学子们的一份独特的毕业礼。

而西安交大校长王树国说，以国宾礼仪欢送、欢迎大学毕业生和新生，是古今中外第一次，充分昭示了大西安国际化大都市和千年文明古都的博大胸怀。

这两次活动，王永康和上官吉庆及其他市领导都出席了，而且王永康都在活动上致了辞。对比两次讲话内容，我发现了一个共同点，每次都会讲述大学生“加盟”西安的故事。尤其是这次在开学典礼上，用情至深，更有温度。

奋斗是对青春最高的礼赞！奋斗吧同学！大西安将为你火力全开！为奋斗青年撑腰、给进取学子打call，让大家更充分地“燃烧你的卡路里”！奔跑西安始终力挺你们！

相约新时代，爱上大西安！相守大西安，永久不分离！大西安的C位永远属于你们！

这些新锐的词语、真诚的话语释放出的是这座城市的“掌舵者”对大学生的温度和情感。翻开西安的历史，鲜有这样的记载。

从另外一个角度折射出，西安对大学毕业生，尤其是精英人才的渴望。

西安这一创纪录的举动，让我想起了成语“千金买骨”的历史典故。

据《战国策·燕策一》记载：公元前314年，燕国发生了内乱，临近的齐国乘机出兵，侵占了燕国的部分领土。

燕昭王当了国君以后，他消除了内乱，决心招纳天下有才能的人，振兴燕国，夺回失去的土地。虽然燕昭王有这样的号召，但并没有多少人投奔他。于是，燕昭王就去向一个叫郭隗的人请教，怎样才能得到贤良的人。

郭隗给燕昭王讲了一个故事说：从前有一位国君，愿意用千金买一匹千里马。可是3年过去了，千里马也没有买到。这位国君手下有一位不出名的人，自告奋勇请求去买千里马，国君同意了。这个人用了3个月的时间，打听到某处人家有一匹良马。可是，等他赶到这一家时，马已经死了。于是，他就用500金买了马的骨头，回去献给国君。国君看了用很贵的价钱买的马骨头，很不高兴。买马骨的人却说，“我这样做，是为了让天下人都知道，大王您是真心实意地想出高价钱买马，并不是欺骗别人。”果然，不到一年时间，就有人送来了很多匹千里马。

郭隗讲完上面的故事，又对燕昭王说：“大王要是真心想得人才，也要像买千里马的国君那样，让天下人知道你是真心求贤。你可以先

从我开始，人们看到像我这样的人都能得到重用，比我更有才能的人就会来投奔你。”燕昭王认为有理，就拜郭隗为师，还给他优厚的俸禄。并让他修筑了“黄金台”，作为招纳天下贤士人才的地方。消息传出去不久，就有一些有才干的名人贤士纷纷前来，表示愿意帮助燕昭王治理国家。经过20多年的努力，燕国终于强盛起来，最后打败了齐国，夺回了被占领的土地。

这个故事告诉后世，要吸纳人才，不仅要放下架子，更要有诚心，要拿出实际行动。

或许有人心生疑问：西安抢人与燕昭王“千金买骨”的历史典故有何关系？在我看来，这二者不仅具有很高的可比性，而且西安的诚意远胜于当时的燕国。

当时，燕昭王给众贤士的只是一个官职和一份优厚的俸禄，而今天西安给出的是价值无法估量的感情和未来。

“也请大家相信：进了永宁门，就是西安人；进了永宁门，就是一家人！大西安是你们永远的港湾，我们是你们最可信赖的家人！”相信王永康这句贴心窝子的话打动了无数人，可以说是价值千金。

感情的融洽让人才有了归属感，人心都是肉长的，必定是投之以桃报之以李。在开学盛典新闻报道中，我看到这样一幕：西北工业大学大一新生李文俊，选择从广东带着户口来西安落户上学，而来自河北的冯蕊是选择落户的研究生，“这次把户口从北京迁到西安，我觉得西安这座城市给人感觉很友好。”

“鸟择良木而栖，士择良主而仕”，有能力的人更多关注的是创业的机会、干事的舞台、

发展的空间以及自身价值的实现。相比待遇，人才更在乎的是机遇和未来的发展。没有乐业为支撑，花再多的钱，给再多的福利，都难以留住人才。

许多人在论坛上嘲讽西安：二线城市非要干一线城市的事，有什么资本？吸引来年轻人，是让他们一起挖兵马俑吗？

说句不违心的话，去年以来，西安发生的变化有目共睹。“三大革命”、“店小二”精神、“五星级服务员”等享誉全国，再从西商大会、京东、阿里、腾讯、海航、华侨城、华为、传化、新松、吉利、宝能各种落地项目，让千年古都重新焕发出了活力。今年，新注册市场主体突破32万户，在副省级城市中增速第1、增幅第3，总量已经上升到第5，西安已经成为名副其实的机遇之城。

西安的发展给青年学子提供了很好的舞台，让他们可以在这个舞台上发挥他们的聪明才智，实现他们的青春梦想。

“这个伟大的新时代，大西安这座伟大的城市，正需要一大批创业英雄。”对于心怀远大抱负的青年学子来说，王永康的这句话比燕昭王的千金更有磁力。

据官方公布，今年以来，西安市外迁入共600105人，其中博士以上1032人，硕士研究生19240人，本科190869人，入围全国人才吸引力排名四强城市。这组数据不仅能证明西安在“抢人大战”中的显赫战绩，更能说明万众人才对西安未来的信心。

当然，西安目前还有许多不尽如人意的地方，比如常常被吐槽的交通、教育、住房等问题，与周边的成都、重庆有相当大的差距。这些问

题不是短时间就能解决的，何况像北上广深这样的一线城市也不是一夜间成熟的。

城市潜力足、后劲大，特别是充满活力，施政者有前瞻性眼光、善于决断，全力打造生机勃勃的就业环境，人才就更有美好未来。现在的西安，就是一只原始股、潜力股，如同改革开放初期的深圳一般。中国的未来在西部，而西部的未来则在西安。这个机遇比千金更丰厚，这个舞台比“黄金台”更诱人。

得人者兴，失人者崩。从抢人才、留人才到暖人才，西安在吸引人才大战中下了一步漂亮的好棋，颇有萧何月下追韩信，刘玄德挥泪送徐庶之风。当政者有此气魄，大西安未来何愁？

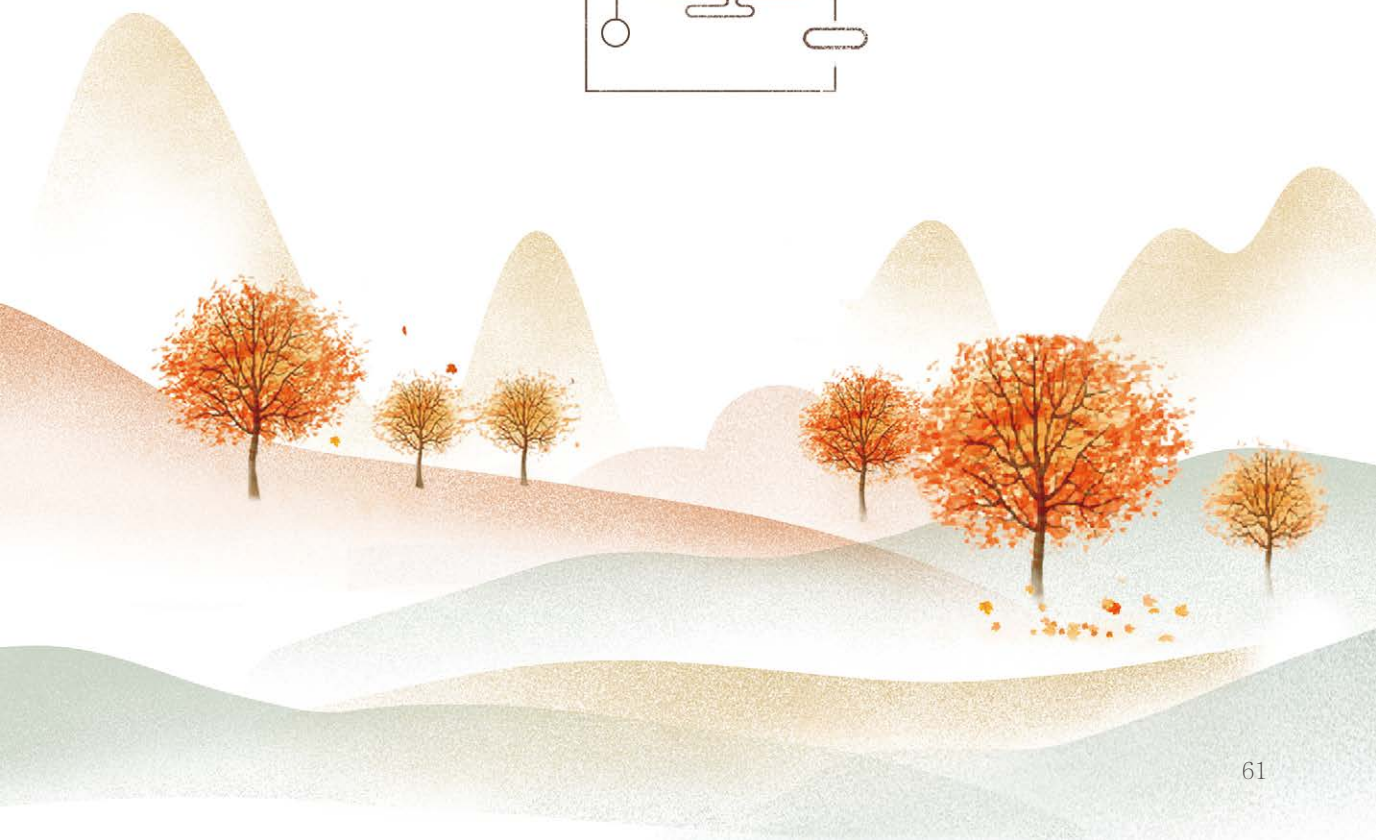
文 | 秦心

来源 | 更长安

微信公众号 ID : gengchangan68891197



商  
/ 会  
/ 合  
/ 作



北京陕西企业商会于今年特别推出“全年合作伙伴计划”，以商会的广阔平台和丰富资源，携手合作伙伴共同成长。全年所有活动都将全面开放给合作伙伴，除去选举权与被选举权，合作伙伴将享受与会员同等待遇。

商会四大重要活动与所有媒介渠道都将赋予合作伙伴专属回报。看过来了解一下，你将发现重重惊喜！

## 北京陕西企业商会合作伙伴招募计划 (简略版)

合作形式与回报 (简略版)	白银合作伙伴 6万元/年	黄金合作伙伴 15万元/年	铂金合作伙伴 30万元/年 仅限2名	冠名合作伙伴 50万元/年 仅限1名
合作期限	12个月	12个月	12个月	12个月
合作伙伴证书	√	√	√	√
商会微信公众号 文末LOGO体现(全年)	√	√	√	√
商会微信公众号 软文推广	1次	3次	6次	10次
商会同刊广告页(全年4期)	1期	2期	4期	4期加封底
商会所有活动 公司名称体现(全年)	√	√	√	冠名
商会所有活动 公司LOGO体现(全年)	√	√	√	冠名
会员日活动(全年5期)	√	√	√	√
乘商故事会(全年5期)	1期公司推荐	2期公司推荐	3期公司推荐	5期公司推荐
中秋酒会	√	√	公司推荐	公司推荐 冠名酒会
商会年会	√	√	VIP室交流	公司推荐 冠名年会 VIP室交流 晚宴主桌就坐

备注：合作伙伴可参与商会全年所有活动，欲了解每次活动详细回报内容，请联络商会秘书处：李乘抱 010-87792528，15010251289



## 商会活动简介

### “会员日”活动

“会员日”活动是由商会定期举办的小型精品活动，每期定向邀请 15-20 位新老会员，共同走访会员企业或者合作伙伴企业，开启线下沙龙聚会。活动旨在促进新会员快速融入、老会员深入交流、新老会员分享行业行情、心得体会、共享发展机遇。

商会在嘉宾邀请和交流环境上坚守质量原则，保证每次活动的水准与品质，受到了参会会员的一致好评，“会员日”活动已逐渐成为北京陕西企业商会服务会员的品牌活动。

### “会员日”活动主要内容

企业参访

会员介绍

主题讲座

商会秘书处工作汇报

自由交流



往期会员日活动



商会“会员日”活动 - 7月份走访普雅家居

## 秦商故事会

《秦商故事会》是由北京陕西企业商会 2018 年重磅推出的最新品牌活动，每期邀请一位业界重量级嘉宾作为主讲人，讲述分享其创业经历、人生感悟，弘扬正能量的秦商精神和企业家精神。

每期故事会都将汇集群贤：北京陕西企业商会会长、常务副会长、副会长、理事和会员；陕西省驻京办事处领导；在京陕西籍领导；以及特邀嘉宾。届时社会名流汇聚一堂，交流在此，商机在此。

### 《秦商故事会》主要内容

主讲嘉宾分享

现场互动提问

企业产品 / 项目推介

自由交流



第 1 期 《秦商故事会》活动现场



第 2 期 《秦商故事会》活动现场

## 中秋酒会

月是中秋分外明，游子思乡情更浓！每逢中秋佳节，商会都将延续传统，为在外拼搏的秦商游子打造一场特别的家人聚会。轻松不失雅致、热闹不失隆重、温馨不失趣味的“迎中秋·话乡情”酒会，以丰富的活动内容吸引新朋好友齐聚一堂，一解乡愁，二扩人脉，酒会总是能为会员们带来愉悦的，有所收获的节日时光。



往期中秋酒会现场

## 商会年会

众所期待的“年度好项目”总决赛为每年年会拉开序幕，同时也是重要看点。历经初选、复选二个阶段，来自医药、科技、文娱、地产、旅游等多维产业的会员企业优秀项目，经过激烈的竞争角逐，最终进入年会上的总决赛。

届时，将由商会会长、副会长、理事、特邀投融资机构等国内知名企业家组成评委会，为决赛项目进行评选投票，选出冠亚季军并且安排颁奖晚宴。与此同时，还将邀请文化界、商界知名人士到场助阵，知名网络媒体、平面媒体也将到场报道。



往期年会现场



往期年会现场

## 商会媒体

由官方网站、微信公众号、会刊组成的媒体矩阵，汇集线上与线下形式，全面综合报道商会新闻动态、品牌活动、会员介绍、会企动态……精彩时时呈现。会刊采集每季度的商会精华内容，发布渠道遍及所有会员企业、陕西省政府驻京办事处、几十家兄弟商会、多家知名媒体、京陕二地商会联络处等，极大限度曝光商会，不遗余力宣传会员企业。



商会会刊《秦腔汇》2018年夏季刊

## 北京陕西企业商会简介

北京陕西企业商会是由在京创业、经商的陕西籍人士自愿发起，经北京市民政局核准登记，于2007年1月成立的非营利性社会团体组织。

商会现有会员企业750家，上市公司14家，覆盖房地产、能源、金融、互联网、制药、工程设备制造、影视娱乐等多个行业；行业分会2家（科技分会、文创分会）；地市级分会5家（榆林、宝鸡、商洛、渭南、延安）；县级分会4家（绥德、子洲、

横山、靖边）；在北京、陕西两地设商会联络处7个，会员包含陕西籍企业家千余名。

商会自成立以来，始终秉承“服务、团结、交流、发展”的宗旨，致力于为在京创业和经商的陕西籍人士搭建优势交流平台、寻求合作商机、弘扬秦商文化，积极引导会员企业参与社会事业建设。商会自成立以来，在京企业家累计为社会捐赠2942760元，涵盖医疗、教学、自然灾害等方面，商会及各

市分会累计创造就业人数 112420 人次，为京陕两地的经济与社会发展做出了积极的贡献。

2016 年 9 月，商会选举出了以冯仑、陈宏、郭家学、杨劲、俞熔、冯军、石磊、江榕等知名企业为会长的第四届商会领导班子。新一届领导班子将继续秉承“抱朴守中”的商训，建立商会“造血”机制和建设行业（专业）委员会，进一步加大项目对接、招商引资等工作力度，不断加强与北京、陕西两地政府的沟通交流，为会员企业打造更加高

效、务实的服务平台，提升商会“秦腔汇”品牌影响力，汇聚全体会员和各方力量，努力把商会打造成国内一流的商会组织。

目前，商会已与国内外百余家省市级商会建立了长效沟通和联络机制，并整合国内各行业专家、学者资源，组成了商会咨询委员会、专家委员会，为会员企业提供商务考察、人才培养、文化联谊、公关宣传等全方位服务。

## 商会历届会长

### 第一届



第一任会长：**赵喜林**  
西安长安投资发展有限公司  
董事长



第二任会长：**候新民**  
陕西南海矿业建设集团公司  
董事长

### 第二届



会长：**冯仑**  
御风投资控股有限公司  
董事长

### 第三届



会长：**陈宏**  
汉能投资集团有限公司  
董事长

### 第四届



现任会长  
东盛集团（广誉远中药）  
董事长 **郭家学**

选  
—  
读

# 漫谈社会转型中的公德与私德

## ——社会转型中的道德建设

什么是公德与私德？关于公德，我们可以很简单地把它理解为在公共领域中的道德；私德，就是在私人生活领域中的道德。这个定义不是完美的，但是它可以让我们了解公私德两个概念的基本使用范围。值得注意的是，公德和私德作为道德行为，我们往往注意的是作为道德主体的精神状态，即他是否有良好的道德操守与信念。但是道德行为同时要求相应的社会条件，这些社会条件可以用公共领域和私人领域来概括。公德与私德不仅仅是伦理观念问题，还包含着公共舆论、包括着社会的公私域状态，以及相应的制度。这样一些作为社会存在的条件是刚性的，是非常重要的。如果我们忽略这样一些条件，把道德仅仅看作个人应该坚持的道德操守，或者道德责任义务时，就有可能滑向道德说教：因为它没有考虑到道德社会结构。因此，一种道德行为实际上和它的社会条件是联系在一起的，道德建设要把道德环境建设和自身的伦理信仰建设两个方面结合起来。我们应该站在这个高度来思考道德问题。当我们说公德与私德的时候，我们一方面分析人的主体的精神状态——从作为底线的法制观念到内心深处更高的信仰状态，在这个意义上它是属于人文科学的；另一方面，相应地指出这样一些道德信仰状态所需要的环境条件，这些条件属于社会科学性的。公德与私德实际上要求人文科学和社会科学两个方面的分析。

大约一个世纪前，梁启超提出了一个著名的、一直到今天仍然困扰着人们的判断：“中

国，……偏于私德，而公德殆阙如。”

中国素称礼仪之邦，我们一向引以为荣，为什么要被说成是没有公德？我们先做一些经验的描述，有助于理解为什么梁启超提出的命题会一直受到注意。在国人的伦理行为和生活，有一个很矛盾的现象，平时不是很容易觉察，就是在血缘亲情生活圈子当中，非常注重自己如何做人，非常注重自己成为人际关系很好的一个人。他很注重自己的形象，而且在待人接物和进退出处当中，都很在意精心。这种人我们往往看作是成熟的人，是好人。这样的做人态度实际上有一个发端，就是他的家庭。在直接有血缘关联纽带的家庭中，他就会产生这种亲情，因此孝顺父母、尊老爱幼是中国传统美德。这种美德，我们今天也仍能看到它非常感人的一面。但是我们要注意的，这种对自己亲人的孝顺、甚至是舍身的道德品质，一旦脱离血亲的家庭结构、家族结构，进入一个陌生人的天地，也就是他人的环境中，它往往会产生不易察觉的另一面。这方面与前面恰恰相反，表现为对他人的冷漠和自保这样一种心态。今天我们可以观察一下，与陌生人交往的国人，往往有这样自发的倾向，就是当发生事件的时候，在和自己没关系时，往往表现出冷漠、旁观的倾向，这一倾向在鲁迅那里有一个非常著名的术语叫“看客”。另一方面，像挤车、抢位子所表现出的心态，则是以为不挤、不抢会吃亏，有一种自保的心理，所以有一点机会，就赶紧抢上去，占一下，中间不允许人插入。

实际是缺乏公共道德，也就是梁漱溟所指出的缺乏公共交往生活习惯。这种心态与他在家庭中对家人的那种爱、那种舍己为人的心态，形成鲜明对照。

所以，中国传统社会的公共伦理，就是以血亲为辐射中心放大扩展开来的亲族关系伦理。汉末九品中正的制度，就是对个人血亲道德品行的考察，成为提拔、选拔官吏最主要的参照。而其中的着重点就是你在家里是否孝顺，如果你很孝顺，那么在朝廷，犯上做乱，鲜矣。这样的孝顺，与三纲五常的忠君有对应关系：朝廷不过是放大的家族。中国传统社会的公共生活，实际上是放大的私人关系网。

另一方面，这样一种血亲伦理，是有等级的。所以要讲差序，讲等级，讲亲疏。这是儒家公开提出的。因此，在你的亲朋好友中，按照血亲关系，排列出等级亲疏，孟子就骂墨家非血亲差序类同禽兽，对差序看得很重。

血亲伦理，因人而异，是“对人不对事”的具体权变伦理，而不是“对事不对人”的原则性伦理。因而将伦理相对主义化了。江湖义气，就是在血亲伦理的根上派生出来的。在同党内部关系中可以为他人冒风险，捍卫这种“义”。但是另一方面，偷别人、抢别人、杀别人，这些不道德，并不进入他们判断视野。这样一种江湖伦理不仅是维系下层社会的血脉纽带，而且也深刻地影响着上层政治生活的各种“帮”、“派”。归结起来，就是私人关系的道德优先于社会公德。中国的传统伦理实际上是把中国的关系学、私人关系学混为一体。而超出私人关系的公共关系，一方面作为私人关系的延伸放大，另一方面，如果不能涵摄，也要把它放在其次的地位。这是一个很重要的特点。特别是在“左”的意识形态化的革命伦理继古代伦

理后衰落的当代中国，私人伦理借助江湖伦理延伸自己的普遍性，已是极可注意的趋势。

关于公德有必要强调三点：现代公德不是指传统意义上的无私。公德的前提是现代个体人格。他有他的自由的信仰，自主的选择。因而不是从集体方面对个人单方面的规定，而是个人自由的选择，因而这样一个主体和自觉选择的道德，实际上不是传统集体主义文化语境中意指的公德。一个现代个人，他遵守公德，体现了一种情操，一种职业的操守，体现了一个人的自律，恰恰体现了个体的人格尊严。他不把自己看作一个可以为所欲为的人，表现出高尚的职业的操守。这里的公德是以单数第一人称做出选择的，是我、个体我、单数第一人称的我的选择。因此这也成为现代私德的起源。只要我不妨碍公共秩序，即使我有癖好，任何人无权干涉。这样一种私德，是以现代人格的自我意识即民主、自由、自主为内涵的。因此私德的起源被看作现代的开端。

这里还要注意一点，国人说的公德往往是遵纪守法、不随地吐痰、不闯红灯、上车要买票等等。这样一种消极的具有底线意义的公德，当然属于公德的一种。但是公德的本意，实际上是一种公共关怀，是一种公共精神，是超出个人的界限，关怀超出个人利益以外的公共领域的事情。这是公德最初的意义。这个意义集中的体现是政治。如果把公德仅仅作为一种言语行为文明礼貌之类的个人修养，实际是贬低了公德的意义。公德关系到一个国家、一个民族是否能健康地保持它现代文明的体制。比如说对于腐败，对于社会的进步，包括对于国家一些重大事件的处理，你是否有足够的关怀，这种关怀不是被迫的、不是别人给你灌输的，而是自己自由地做出决定的。有这种公共精神，才是真正意义上的公德。



公德与私德在现代条件下还有一个特点，它们之间是分化的：在公共领域建立一种规则、制度，然后你要遵守，但是要保持公民权。这样一种公德与私德的分化，相应地它也要求在社会生活空间中给私人留有私人领域，一个人，在他私人的领域，只要不侵犯他人利益，都是受到保护的，同时社会生活有真正民主和法制的公共空间。如果这两者不具备的话，那么公德与私德就没有了依托，这是我们必须注意的。可见，在现代社会中，个人利益是受到保护的；他和公共生活发生关系，最重要的，看他是否危害公众的利益。这在现代社会中是明确区分开的。

中国改革进程已经 30 年，历史进程要求我们把公德建设与社会现代化更加紧密联系起来。因此今天提出要加强公民道德建设。我们可以看到，这恰恰是对一个世纪前梁启超判断的回应。但是公民道德建设决不能走入唯心主义的说教，而公民道德建设的基本含义很重要的一点，就是要明确什么是公民道德。什么是“公民”？现代公民不同于古代罗马时代的公民，他是从 1789 年法国大革命开始的：法国大革命第一次响亮地喊出的“公民”不再是路易王朝的臣民，也不再是神圣教皇统治下的子民，而是一个仅仅对法兰西共和国民族国家认同的公民。这一观念确实是现代的。它把人的一切关系：主仆关系、党派关系、血缘关系，包括其他前现代切身的关系置于“公民”身份之下。对大多数中国人来说，一个问题是，能不能做到抛开一切关系，明确地意识到我首先是一个“公民”？实际上不容易。今天有很多关系制约着“公民”不能成为第一身份。由此引伸出来的一个重大结论是：今天我们进行公民道德建设，意味着在观念上不仅要进行道德修养，而且它实际上是一个政治的要求，就是社会政治体制变革的要求，他要求建立现代社会的公共领域

以保障“公民”的权利。因此，公民道德建设涵义重大，并不是过去那种简单说教或意识形态灌输，它实际包含对社会存在改革的要求。我们今天的中国人能否通过自己的努力，一方面在观念上提升自己，使自己获得具有普遍意义的公德观念；另一方面，我们又在自己生活的社会环境中致力于公共的、民主的、法制的社会结构的建构。如果确实如此，我们就可以真正地使自己从家族的、宗法的、全能主义的单位所有制和形形色色的人身依附中解放出来，成为现代的、独立的人格。这种人才是我们所说的真正意义上的公民。它实际上在今天中国尚是一个有待争取的目标。

改革前进的中国已经为这一公德的诞生提供了初步的基础。2003 年春夏之交抗击“非典”中第一个以身殉职的广州中医医院医务人员叶欣，在她染上非典之后，身边的同事去抢救她的时候，她说“传染性很强，不要靠近。”这句话好像可以归入中国传统的私德，或亲情友谊的利他主义。但实际上这是一个新思想的萌芽：作为一名护士长，她说的是行话，一个职业术语：传染性很强，因此要保持一定的距离——这是一句非常理性的话。但是如果我们意识到在这一理性语言背后牺牲的是个体的生命，实际上是以生命为代价来支撑这个理性原则的，那么我们可以看到，这种观念，即使它是在支撑抽象形式的公共交往原则，也表现出何等崇高的精神。抗击“非典”时期流行开来的希波克拉底誓言是一个象征性标志：一批医护人员、警察、司机开始以一种不同于传统革命豪言壮语的职业责任伦理表白定位自己的行为（“这是我的职业责任”），我们从中已可以清晰地听到中国现代公德来临的脚步声。

文：尤西林

来源：《学习时报》

# 品味陕菜独特的文化内涵 陕西人必须得知道!



一般认为，中国最著名的有四大菜系，即川菜、粤菜、鲁菜、苏菜，也有八大菜系之说，陕菜（也称秦菜）虽不在四大、八大菜系之中，但它在中国饮食文化史、中国烹饪史、中国菜系史上，都有着极其重要的地位，甚至有人认为陕菜是中国菜之母、之根。因此，许多饮食文化专家认为，陕菜的悠久历史以及丰富内涵，是其他任何菜系都代替不了的。

的确，饮食本身就是一种文化，任何菜系都是一种文化，是当地地域文化的表现。笔者



认为，陕菜的文化特色特别强，而且有很多文化特色是别的菜系所没有的。具体表现在以下几个方面：

## 陕西饮食文化 源远流长

陕西是中华文明与文化的发祥地，民以食为天，政治、经济、文化的发达与繁荣，必然促进和带动饮食文化的发达和发展。西安是周秦汉唐等 13 个王朝建都的地方，历时 1100 多年，为了满足众多帝王将相、豪门贵族的饮食需要，陕西这块土地上必然会最早、最先诞生饮食文化。

在陕西这块古老的土地上就诞生了中国饮食文化史上的多项第一：中国最早的宴席“周八珍”；中国第一本烹饪理论典籍《吕氏春秋·本味篇》；烹饪一词最早也见于《周易》一书，并解释为“以木巽火，烹饪也”；中国最豪华、最奢侈的宴席是唐朝的“烧尾宴”等等。而且，据粗略统计，中国的历史名宴中，陕西的数量最多，且多出自唐朝。



陕西的名菜、名宴、名点，大多与历史事件有关，其背后几乎都有美丽的历史传说与故事，而这些故事和典故多与皇宫、皇帝有关。有的名菜、名点、名宴的故事甚至还不止一个版本，比如陕西的羊肉泡馍和岐山臊子面就有多个不同的传说。陕西凉皮有秦镇凉皮与汉中凉皮之分，各自有不同的故事传说。在陕西某些饭店吃饭，上每一道菜，服务员都会给你讲一个与之有关的传说或故事。不只是古代，陕西现代与近代出现的一些餐饮品种，也都有很深的文化底蕴，有的是古已有之，有的则是新编的。

## 盛唐长安名宴层出

在陕西饮食文化历史上，不能不提到一个时期，那就是开放的盛唐。其首都——长安城是当时世界上人口最多、规模最大的都市。盛唐饮食文化的发达表现在几个方面：烹饪原料、辅料及调味料的品种空前增加，数量丰富；烹饪方法和烹饪器具更趋成熟；饮食市场空前发展和繁荣；名食、名饮流派纷呈，在《陕西烹饪大典》中记载的古典名菜、名点50%以上都产生在唐朝；名厨名宴辈出；长安与国内外饮食文化交流空前频繁。

唐朝不但出现了一大批名厨，而且也产生了一大批名宴。如：烧尾宴、曲江流宴、杏园宴、柏梁宴等。而这些宴席的文化性和艺术性尤其明显。唐代是中国封建社会诗、画、乐、舞等文艺现象最繁盛的时代，长安又是全国知识分子最集中的地方，人们对饮食的要求自然也很高，不但吃好、吃饱，而且还要求吃得有兴趣有品味。如此以来，烹饪和菜肴中强调了文化性和艺术性，于是，菜肴中的花拼作品和面点小食中的造型作品大盛。

唐菜肴中的花拼作品不胜枚举，最有代表性的

是“辋川小样”，被称为中国烹饪凉拼艺术的开山之作，是20盘为一组的花拼冷盘，它按照唐代的山水画家、诗人王维所绘的“辋川图”中20个景区的山水景色而做；唐代面点作品十分讲究造型，代表性作品是唐中宗时宰相韦巨源的“烧尾宴”中的“素蒸音声部”，这是一组用面团捏塑造型、蒸制而成的面点作品。它将面团分为70份，捏造成70个美如仙女的面人，其手各持不同乐器，组成一个大型的乐舞场面。此面点上席时，要按照乐舞演奏的章法来安放各人的位置，赴宴宾客观赏品评之后，再下筷一个一个吃掉。

唐朝，长安与世界上众多国家和地区有政治、文化、经济和贸易往来。当时长安最多的外国人是阿拉伯人、欧洲人。这些人把国外的饮食文化带到了长安，同时也把长安的饮食文化带到了国外，大大促进了唐朝和外国饮食文化的交流。西安的牛羊肉泡馍就是中外饮食文化交流的结晶，西安的穆斯林将胡人的胡饼与当地的羊肉汤巧妙结合，烹制为流传至今且经久不衰的名吃。



# 陕西小吃深含文化底蕴

虽然陕菜在全国知名度不高，但一说到陕西小吃，几乎是无人不知，无人不晓。

按省而论，中国有三个省小吃最多，四川、云南和陕西。也许陕西小吃的品种不如四川多，但陕西小吃的文化内涵恐怕谁也无法比拟。可以说，正是由于它的文化内涵才使陕西小吃的知名度最高。

牛羊肉泡馍、葫芦头、肉夹馍、凉皮、岐山臊子面等小吃均蕴含风趣动人的传说故事，有的还不止一个。就说秦人biangbiang面吧，1998年我在《新民晚报》上发表了一篇《秦人biangbiang面》的文章，说了这个面的来历和故事，特别讲了这个biang字的说法和写法（辞海和字典里都没有，所以用拼音来代替）。“一点撻上天，扁担向下弯，八字大张口，土字向进走。你一扭，我一扭，（实际上是‘么’字），中间加个言字口，你一言，我一言，中间加个马大王。心字做底，月字做帮，留个钩子挂麻糖（麻花），推个车车上咸阳。”

而且biangbiang面的做法和吃法关中地区各地也不尽相同。比如蓝田的biangbiang面就很长，很宽，“陕西一大怪，面条像裤带”就是说的这种面；而有的地方，特别是现在市面上卖的biangbiang面，却是片片面，或者叫揪面片。吃法上，有吃汤面的，也有吃干拌的。而干拌的臊子就有好几种，如西红柿鸡蛋的、炸酱的、腊汁肉的，也有油泼的。此篇文章刊登之后，引来无数读者的信件和电话，他们说，陕西一根面条竟有那么深厚的文化，实在令人佩服！

而陕西的羊肉泡更是一种有着悠久历史的名贵小吃，它因料重味醇、汤鲜味浓、馍筋光滑、营养

丰富、回味悠长而深受三秦父老和外地人的喜欢。陕西羊肉泡古称羊羹，宋代大诗人苏轼就有“陇饌有熊蜡，秦烹为羊羹”的诗句。其历史最早可上溯到公元前十一世纪，古时被称为国王诸侯的礼饌。

关于牛羊肉泡馍的形成和传说在陕西就有好几种，到底哪一种说法准确，已无从考证。但是，牛羊肉泡馍作为一种传统名吃，能够保留下来，成为三秦名饌，我想，更重要的还是它有着厚重的历史。而且，其做法和吃法也很独特、讲究，比如其做法就有四种——口汤、干泡、水围城和单走。这在别的菜系中是很少见的。

陕西小吃正是有了这种深厚的文化底蕴，所以才能够把小吃组合发明成“小吃宴”。

## 陕西名小吃 biang biang 面

一点飞上天，黄河两边湾，  
八字大张口，言字往里走，  
左一扭，右一扭；  
东一长，西一长；  
当中加个马大王，  
心字底月字旁，留个勾搭挂麻糖，  
推个车车逛咸阳。



## 陕菜烹饪方法独特

中餐的烹饪手法目前有三十多种，除煎、炸、熘、炒、蒸、煮、扒、煨等各大菜系常用的方法外，陕菜中又有几样烹饪方法是陕西独有的，即炆、泡、冒、温拌等。如羊肉泡馍、葫芦头、温拌腰丝、炆莲菜用的就是陕西独有的烹饪方法。说到炆莲菜，不但炆的方法全国独有，莲菜也与其他地方的不同，其他地方的莲菜都是七眼莲，唯独陕西的莲菜是九眼莲、九孔莲。陕西的莲菜吃起来是脆的，而外地的莲菜则是绵软的。

正因为陕菜文化底蕴深厚，陕西研究饮食文化的专家也特别多，而且在全国有一定影响。陕西历史上有大批名厨，如给明朝皇帝做饭的王承恩，清朝的御厨邵生贤、侯智荣，给慈禧太后做饭的李芹溪。解放后，尤其是近年，研究饮食文化的大家更是层出不穷。陕西蓝田县是著名的中国烹饪之乡，蓝田勺勺客誉满全国。上世纪六十年代，陕西评出的十大名厨中有8个都是蓝田人。

来源：西安新闻网



# 项 目 信 息

## ◎ 现代农业 ◎

**安康市年产 1000 吨富硒果蔬脆片加工项目**

**一、项目名称：**安康市年产 1000 吨富硒果蔬脆片加工项目

**二、项目承办单位：**安康市招商局

**三、项目内容：**果蔬脆片是利用真空低温油炸技术加工而成的一种脱水食品，在加工过程中，先把果蔬切成一定厚度的薄片，然后在真空低温的条件下将其油炸脱水而成，产生一种酥脆性的片状食品。由于低温下操作能最大限度地保存食品的色、香、味，使果蔬的天然色素和芳香物质的损失可减少到很低的程度，维生素 C 能保持 90% 以上，因此低温真空油炸条件下营养成份损失少，并保持原有色泽，给人以返朴归真的感觉。而且，该类食品复水性很强，在热水中浸泡几分钟，即可还原为鲜品，顺应了国际食品天然化、营养化、风味化和方便化的趋势。因此，在方便食品、快速食品方面可取代真空冷冻干燥脱水食品，由于它的直接食用性和调味优于真空冷冻干燥脱水食品，所以它还可以当作即食的休闲食品。安康境内水果蔬菜品种齐全，尤其薯类种植面积大，产量高且富硒，全市有各类果园 220 万亩、蔬菜 100 万亩、马铃薯种植面积 85 万亩、红薯种植面积 35 万亩，年产水果 5 万吨，蔬菜 120 万吨、马铃薯 15 万吨、红薯 7 万吨。项目拟新建年产 400 吨 100g 罐装和 600 吨 50g 袋装富硒果蔬脆片生产线 2 条，购置真空低温油炸脱水机、去皮机、清洗机、切片机、成型机、包装机等机械设备，配套建设加工厂房、加工车间、原料仓库、成品仓库。

**四、投资总额及合作方式：**项目总投资 5000 万元，合作方式：独资。

**五、市场预测及投资回报分析：**项目建成后，年销售收入 6800 万元，年利润 1020 万元，投资回收期 5 年。

**六、联系方式：**

联系人：林晓辉

电话：0915-3330103 13992564570

传真：0915-3330101

网址：<http://zs.ankang.gov.cn>

E-mail：[akzsj@126.com](mailto:akzsj@126.com)

地址：陕西省安康市育才路 113 号

邮编：725000

**汉滨区富硒核桃板栗深加工项目**

**一、项目名称：**汉滨区富硒核桃板栗深加工项目

**二、项目承办单位：**汉滨区招商局

**三、项目内容：**项目建设核桃、板栗综合利用项目，年加工核桃 2000 吨，核桃仁可生产核桃油、核桃粉、核桃饮品；核桃壳生产活性炭，核桃青皮可生产颜料及生物肥料。年加工 2000 吨板栗系列产品，保鲜板栗 100 吨，脱水板栗 500 吨，板栗糕类、蓉类 400 吨，营养饮料 1000 吨。

**四、投资总额与合作方式：**项目总投资2亿元，独资、合作。

**五、市场预测及投资回报分析：**项目建成后，实现年产值1.2亿元，实现利税2000万元。

#### 六、联系方式

联系人：胡峰

联系电话：0915—3189879

传真：0915—3189877

E-mail: hbqzsj@163.com

地址：陕西省安康市汉滨区育才路108号

邮编：725000

## 宁陕县中药材种植基地建设及深加工项目

**一、项目名称：**宁陕县中药材种植基地建设及深加工项目

**二、项目承办单位：**宁陕县工业园区管理委员会

**三、项目内容：**宁陕县林业资源丰富，境内盛产天麻、猪苓、党参、杜仲、黄连、当归等种名贵药材，素有植物“基因库”之称。在宁陕素有采收和加工野生中药材的习惯，人工种植中药材的面积和种类亦在逐年增加，积累了丰富的种植、管理、初加工经验，技术人才充足。项目建设内容：1、建设中药材规范化种植基地45000亩。2、选址宁陕县工业园区，建设1座中药材饮片初级加工厂，产品为：天麻、猪苓、党参、杜仲等干品或饮片。

**四、投资总额及合作方式：**项目投资5000万元，合作方式为独资。

**五、市场预测及投资回报分析：**目前，我国中成药的产业规模越来越大，天然植物药品是目前国际市场的热点，年增长率超过10%。本项目产品均属于中成药制品中用量较大品种，其发展空间十分巨大，只要严格按照GAP标准生产出绿色、无公害、质量好的产品，进入国际市场的前景是广阔的。项目达产后，年产干品药材天麻4500吨；猪苓600吨；党参850吨；杜仲750吨。预测投资回收期为4年。

#### 六、联系方式：

联系人：崔用安 方敏

电话：0915-3330105 13509153450

18691515151

传真：0915-3330101

网址：<http://zs.ankang.gov.cn>

E-mail: akzsj@126.com

地址：陕西省安康市育才路113号

邮编：725000





## ◎ 新型工业 ◎

## 安康市年产 100 万吨纯净水生产项目

**一、项目名称：**安康市年产 100 万吨纯净水生产项目

**二、项目承办单位：**安康市招商局

**三、项目内容：**纯净水是指其水质清纯，不含任何有害物质和细菌，如有机污染物、无机盐、任何添加剂和各类杂质，有效的避免了各类病菌入侵人体，其优点是能有效安全地给人体补充水份，具有很强的溶解度，与人体细胞亲和力很强，有促进新陈代谢的作用。目前，在我国桶装饮用水市场上，主要有纯净水、矿泉水、泉水和天然水、矿物质水等，由于矿泉水、泉水等受资源限制，而纯净水是利用自来水经过一定的生产流程进行生产，因此市场上人们饮用最多的还是纯净水，纯净水的质量和人们的生活有着密切的关系。

安康境内生态环境优美，交通便利，特别是水资源丰富，河流众多，河网密布，全市流域面积 5 平方公里以上河流有 951 条，其中 1000 平方公里以上的有 10 条。汉江是长江的最大支流，贯穿安康全境，流经全长 340 公里，年均径流量 270 亿立方米，占南水北调中线工程调水处丹江口水库水量的 70%。汉江水质为国家二级水质，达到可以直接饮用的标准。瀛湖是修建安康水电站截流汉江后形成的人工淡水湖泊，总面积约 102 平方公里，其中水域面积为 77.5 平方公里，库容量为 25.8 亿立方米。为充分开发利用丰富优质的水资源，我市出台了《关于大力发展涉水产业的意见》，倾斜发展饮用水和饮品制造业，在财税、项目、金融、土地、人力、环保等方面给予扶持政策。项目建设内容：利用瀛湖库区丰富优质的水资

源，在库区周边征地 200 亩，引进国际最先进的纯净水生产设备，建设年产 40 万吨 / 350ml 瓶装纯净水生产线和 60 万吨 / 5 加仑桶装纯净水生产线各一条，配套厂房、管道铺设、辅助设施等建设。

**四、投资总额及合作方式：**总投资 7 亿元，其中：固定资产投资 5 亿元，流动资金 2 亿元。固定资产投资中生产设备及技术引进投资 3 亿元，征地及厂房建设 0.8 亿元，管道铺设、办公设施、车辆购置等配套设施建设 1.2 亿元。合作方式：独资，合资。

**五、市场预测及投资回报分析：**随着国民经济的发展和人民生活水平的不断提高，城乡居民对纯净水的需求量越来越大，特别是我市周边的西安、重庆、成都、武汉等大城市具有很大需求空间，市场前景看好。项目建成达产后，预计年产 350ml 瓶装纯净水 11.4 亿瓶，每瓶按 1.5 元计算，年产值可达 17 亿元，纯利润 1.5 亿元；年产 5 加仑桶装水 0.6 亿桶，每桶按 10 元计算，年产值可达 6 亿元，纯利润 0.5 亿元。静态投资回收期：3.5 年。

**六、联系方式：**

联系人：林晓辉

电话：0915-3330103 13992564570

传真：0915-3330101

网址：<http://zs.ankang.gov.cn>

E-mail：[akzsj@126.com](mailto:akzsj@126.com)

地址：陕西省安康市育才路 113 号市政府行政中心

邮编：725000

## 安康市皂素制天然激素原料及药品项目

**一、项目名称：**安康市皂素制天然激素原料及药品项目

**二、项目承办单位：**安康市招商局

**三、项目内容：**黄姜皂素是理想的提取甾体激素药物的重要原料，根状茎含皂素甾体可为医药工业所利用，以皂甙元为原料可以合成甾体激素中间体和蛋白同化激素、皮质激素、性激素为主的数百种国民生计特需的甾体激素类药物，如醋酸双烯醇酮（简称双烯）、黄体酮（孕酮）、去氢表雄酮、醋酸孕酮（单酯）、强的松、可的松系列以及催产素，避孕药等。因此，医药界称其为“药用黄金”。安康黄姜皂素生产历史悠久，最早起源于80年代，被誉为“中国黄姜之乡”。安康黄姜种植面积约占全国种植面积的一半左右，黄姜产业科研水平、皂素加工生产能力、皂素加工工艺水平等方面均处于全国前列，黄姜产量可满足1400吨皂素的生产加工所需的原材料。该项目将积极引进国内外大型制药企业，集中利用陕南三市皂素资源，在旬阳建设天然激素生产线，重点发展以肾上腺激素、皮质激素、孕激素为主的天然激素原料及其含激素类生物制药产品，

**四、投资总额与合作方式：**项目总投资25亿元，独资、合资或其他。

**五、市场预测及投资回报分析：**国家高度重视新材料产业发展，以皂素制天然激素原料及药品为代表的不少新材料已被列为国家战略性新兴产业。今后10-15年内，国内新材料产业将以25%的复合增长率快速增长，发展皂素制天然激素原料及药品市场前景广阔。项目建成后，力争实现年产值100亿元。

## 六、联系方式：

联系人：林晓辉

电话：0915-3330103 13992564570

传真：0915-3330101

网址：<http://zs.ankang.gov.cn>

E-mail：[akzsj@126.com](mailto:akzsj@126.com)

地址：陕西省安康市育才路113号市政府行政中心  
邮编：725000

## 安康高新区汽车配件产业园项目

**一、项目名称：**安康高新区汽车配件产业园项目

**二、项目承办单位：**安康高新区招商局

**三、项目内容：**安康地处于陕、川、鄂、渝交汇地，与汽车工业发达的重庆、武汉、十堰等地均在半日车程范围内，可为二汽、长安、比亚迪等知名汽车生产企业提供完善的产业配套。本项目拟利用安康良好得装备制造业基础，引进中型规模以上企业20-30家入住高新区先进制造产业园，从事点火、制动、避震、悬挂、引擎动力、进气、排气六大系统配件生产，与区内已有汽车配件生产企业形成产业链关系，加速汽车制造产业集群。

**四、投资总额及合作方式：**项目总投资15亿元，独资、合资、合作均可。

**五、市场预测及投资回报分析：**项目建成后，预计可实现年产值40亿元，上缴税收6亿元，带动就业5000人。

## 六、联系方式

联系人：曾伟伟

电话：0915-3362200

E-mail：[akgxzsj@126.com](mailto:akgxzsj@126.com)

地址：安康高新区数字化创业中心五楼520室  
邮编：725000

## 安康高新区新能源汽车制造项目

**一、项目名称：**安康高新区新能源汽车制造项目

**二、项目承办单位：**安康高新区招商局

**三、项目内容：**石油作为最主要的能源及化学品原料，在 20 世纪为人类社会的发展进步做出了巨大的贡献，但随着石油可开采量的减少，能源问题已经严重制约着汽车产业的发展。因此，采用非常规车用燃料作为动力来源，或使用常规车用燃料、采用新型车载动力装置，综合车辆的动力控制和驱动方面的先进技术的新能源汽车已成为汽车产业未来发展趋势。本项目拟依托安康优越的区位优势、装备制造基础，建设 6 条新能源汽车组装生产线及配套零部件精加工生产线，配套研发中心、办公楼及宿舍楼等设施。

**四、投资总额及合作方式：**项目总投资 3 亿元，独资或合资。

**五、市场预测及投资回报分析：**项目建成达产后，预计年产新能源汽车 5000 辆，实现年销售额 10 亿元，上缴税收 1.1 亿元以上，解决就业 1000 人。

### 六、联系方式

联系人：陈浩

电话：09153363692

E-mail: akgxzs@163.com

地址：陕西省安康市高新区创业大厦

邮编：725500

## 安康高新区 PTC 新型陶瓷材料开发项目

**一、项目名称：**安康高新区 PTC 新型陶瓷材料开发项目

**二、项目单位：**安康高新区招商局

**三、项目内容：**PTC 新型陶瓷是经过烧结而成的半导体陶瓷，优于传统材料，可在高温、腐蚀、无润滑等恶劣环境下使用，广泛用作通信材料、地暖材料，能在电流过大、温度过高的环境中对电路起到保护作用。该项目以西北大学正温度系数热敏陶瓷材料开发研究成果为依托，利用安康毒重石和重晶石优质资源制备高纯钛酸钡盐，结合新工艺制备钛酸系 PTC 陶瓷材料。低电阻率、高耐电压的特性，使得高性能 PTC 陶瓷材料广泛用于日常生活中的冰箱、空调压缩机、交换机、风扇电机等启动和过流保护元件，市场应用广泛。

**四、投资总额与合作方式：**项目总投资 3 亿元，独资、合作均可。

**五、市场预测与效益分析：**该项目建成后，年产值 2 亿元，利税 1500 万元，提供就业岗位 100 个。

### 六、联系方式

联系人：胡尧 陈孜卓

地址：陕西省安康高新区创新创业中心

邮编：725011

电话：0915-3321010 0915-3362200

传真：0915-8168577

E-mail: akgxzs@126.com



北京陕西企业商会  
THE SHAANXI CHAMBER OF COMMERCE IN BEIJING



京陕商城  
CAPITAL TO CAPITAL EXPRESS

# 用心选 家乡味

陕西特产



北京市西城区白云观街7号北京陕西企业商会

010-87792528 13522990191