

AnQingRen Zai Shanghai

青人在上海



文匯出版社

上海人
在上海

 文匯出版社

图书在版编目(CIP)数据

安庆人在上海 / 张建华主编. —上海: 文汇出版社,
2009. 2

ISBN 978-7-80741-491-9

I. 新… II. 张… III. 企业家—生平事迹—上海市
IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 213855 号

新徽商系列丛书

安庆人在上海

主 编 / 张建华

责任编辑 / 黄 勇

封面装帧 / 周夏萍

出版发行 / 文汇出版社

上海市威海路 755 号

(邮政编码 200041)

经 销 / 全国新华书店

照 排 / 南京展望文化发展有限公司

印刷装订 / 上海市北印刷(集团)有限公司

版 次 / 2009 年 2 月第 1 版

印 次 / 2009 年 2 月第 1 次印刷

开 本 / 720×960 1/16

字 数 / 300 千

印 张 / 19.25(彩页 8 面)

ISBN 978-7-80741-491-9

定 价 / 38.00 元

《安庆人在上海》编委会

顾问 朱读稳 肖超英 江执中

主任 刘克胜

副主任 倪奇峰

编委 (以姓氏笔画为序)

丁晓林 叶煌成 石庆年 刘克胜

齐文忠 朱旺木 汪洪根 沈震威

杨桂生 吴实情 张先照 张建华

胡开建 洪术年 倪奇峰

主编 张建华

撰稿 张建华 傅书涛 刘朝粹 倪雯

叶静宇 陈亨明 余京津

序

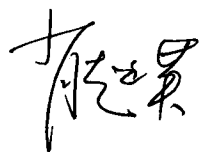
安庆是国家历史文化名城、中国优秀旅游城市、国家园林城市。安庆是千年古城、百年省会，素有“文化之邦”、“戏剧之乡”、“禅宗圣地”和“安徽之源”的美誉，是统领中国文坛近三百年的“桐城派”故里。安庆历史名人辈出，是京剧鼻祖程长庚为代表的徽班成长的摇篮，也是中国共产党早期领袖陈独秀、佛教领袖赵朴初、“两弹元勋”邓稼先、通俗小说大师张恨水等影响中国、闻名世界的杰出人物的故乡。古皖文化、禅宗文化、戏剧文化和桐城派文化在这里交相辉映，形成了独具特色的皖江文化。

由于皖江文化和一方水土的滋养，改革开放以来，安庆培育了、也向外输出了大量人才。他们通过各种途径走出安庆，走向中国经济发展的前沿城市……在上海，就有数十万安庆人，为这座城市的建设发展贡献聪明才智。他们或从商、或从政、或从军、或从教、或从医、或务工，打拼出一片属于自己的天地，在不同的岗位上展现出新时代安庆人的风采。他们都具有安庆人的精神：聪明、勤劳、敢为人先、勇于创新。为了凝聚乡情、互助同乡、服务安庆，安庆同乡组织成立了上海安徽经济文化促进会安庆分会。近年来，安庆分会与家乡保持密切联系，传递有效信息，为安庆发展献计献策，为招商引资牵线搭桥，有的直接到家乡投资或捐助、筑桥修路、建希望小学、帮助贫困学生……同时也为在上海的安庆同乡解决了很多问题。

在上海执业、创业、发展的安庆人，他们一路走来，有阳光也有风雨，有收获

也有艰辛。这当中,成功人士辈出,他们是安庆人的骄傲,也是家乡的宝贵财富。本书取名《安庆人在上海》,正是试图对他们辛勤耕耘的业绩和无私奉献的精神进行总结,将系列人生奋斗的精彩画卷展现给世人,以期启发和感召家乡人民,励精图治,奋发有为,推动安庆奋力崛起的进程。

家乡人民不会忘记游子们心系桑梓的情怀,衷心感谢诸位回馈家乡的义举,真诚祝愿老乡们创业有成、飞得更高、发展得更好!

A stylized handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, connected strokes.

安庆市人民政府市长

目 录

序	I
德高望重的长者	
——叶尚志简介	I
不老的智者	
——刘吉简介	2
从士兵到将军	
——江执中简介	3
倾情安庆	
——顾国赖简介	4
思想深邃,造诣颇丰	
——陈晓漫简介	4
在传统与创新之间	
——记中国建材国际工程有限公司董事长、总经理彭寿	I
探索国企发展之路	
——访上海新黄浦(集团)有限责任公司总裁汪方怀	II
浓墨重彩写华章	
——记上工申贝(集团)股份有限公司董事长张敏	23

改变知识的命运

- 记上海杰事杰新材料股份有限公司董事长杨桂生 33

勇立潮头,商海击浪

- 访上海恒实投资集团董事长聂建明 41

品牌成长之路

- 访上海飞凯光电材料有限公司总经理张金山 48

中流砥柱看国企

- 访华东送变电工程公司总经理汪胡根 59

从乡村走出来的国企高管

- 访上海宝冶建设有限公司副总经理朱永贵 69

一个新徽商的市场法则

- 访上海泰洁洗烫设备有限公司董事长洪术年 74

爱心使他更富有

- 记上海万美企业形象设计有限公司董事长张先照 86

把小馒头做成大产业

- 记上海巴比餐饮管理有限公司董事长刘会平 92

诚信走天下

- 记比雷福国际钢铁集团(香港)有限公司董事长史一松 98

善弈者谋势

- 访上海邦成生物科技有限公司董事长陆克文 110

宽仁敏学,治业有道

- 访上海皮特工贸有限公司总经理章锦秀 120

传统为源,家乡是根

- 访上海新金陵汽车修理有限公司总经理齐文忠 127

启航,从学习开始

- 访上海伊科动力机械有限公司董事长汪治 132

人生如棋

——记上海精文投资有限公司副总裁史支焱 141

精彩人生四级跳

——记上海宁跃电子有限公司总裁江厚文 148

大山之子

——记上海方嘉建筑工程有限公司总经理曹先义 156

和庭：上海餐饮一枝花

——朱方林艰苦创业记 162

让阳光点燃激情

——访江苏振发太阳能科技发展有限公司董事长查正发 170

“龙”行商海

——记上海(松江)宝立食品有限公司总经理马驹 179

因市场而变

——访上海太发服饰有限公司总经理路敏 187

忠诚创造财富

——访上海美聚汇餐饮管理有限公司总经理朱相平 198

弘扬徽文化,报答故乡恩

——访上海万佛堂文化发展有限公司总经理甘泉 204

自助者天助之

——访上海信宇高频机械有限公司总经理张孙兵 211

春风化雨入心田

——访我军优秀政工干部汪洪根 218

慧眼识得城市魂

——访《国际商报》主编吴礼明 226

一颗冉冉升起的科教之星

——访同济大学副校长蒋昌俊教授 235

在奋勇登攀中书写人生

——访上海财经大学人文学院院长张雄教授 242

感谢创造别人生活的人们

——访同济大学土木工程学院副院长叶为民教授 251

认认真真做传播人和策划人

——访华东师范大学传播学院院长严三九教授 255

雄鹰搏击翱长空

——访上海交通大学机器人研究所所长丁汉教授 260

从乡间走来的经济理论家

——访上海外贸学院李邦君教授 267

学高为师,身正为范

——访上海交大医学院附属仁济医院主任医师王祥瑞 275

悬壶济世福苍生

——记复旦大学附属肿瘤医院主任医师嵇庆海 281

后记 285

在传统与创新之间

——记中国建材国际工程有限公司董事长、总经理彭寿

中国经济转型三十年来,蓬勃发展的民营企业成为一道亮丽的风景线,人们的目光也都聚焦在民企身上,而对国有企业尤其是央企的曲折历程往往少有关注,印象中的央企既有政策又有资源,理所当然强者,干得好正常。其实,在走向市场经济的进程中,央企承担了更大的风险和更重要的使命,其命运更加让人担忧。民营企业是市场经济天生的宠儿,有现成的模式可借鉴,世界上成功的大企业都是民企;央企却是要自己走出一条路,一条人类历史上没有人走过的路。

从这个意义上说,自主创新,其含义就不仅仅是技术上的创新,还有体制、管理、经营等等全方位的创新。

中国建材国际工程有限公司(简称“CTIEC”,原中国凯盛国际工程有限公司)是由原国家建材局下属蚌埠玻璃工业设计研究院改制的科技型企业,属于国资委领导下的中国建材集团,是香港上市的中国建材股份有限公司的核心业务板块。2002年以来,CTIEC在中国建材集团发展战略的指引下,以“提高技术、服务社会”为经营理念,贯彻“企业化、市场化、工程化、国际化”的方针,为建材工业的可持续发展提供工程技术服务,不仅占领了70%以上的国内大型玻璃工程技术市场份额,而且承担了80%以上的用中国技术建设的国外玻璃工程建设项目。短短五年间,其主营业务收入增长了21倍,净利润增长了20倍,成为科研院所改制的一个典范。

这家企业的领军人物,董事长兼总经理,也是蚌埠玻璃工业设计研究院院长

彭寿,是一名典型的当代徽商。

彭寿,安徽省安庆市桐城人,中共十七大代表、国际玻璃协会执委、全国工程勘察设计大师、国务院政府特殊津贴专家、首批“新世纪百千万人才工程”国家级人选。

桐城是中国文化史上著名的“桐城派”的发源地,文风昌盛,崇尚学问;安庆是中国近代工业的发源地之一,是中国第一支步枪、第一张报纸的诞生地;安庆的科学人才更是以邓稼先为首而如繁星般闪耀……在这种环境下生长的彭寿,不仅拥有了深厚的文化底蕴,而且继承了传统徽商的精华:徽商讲义利之道,彭寿重诚信经营;徽商贾而好儒,彭寿儒而好贾……

继承的目的是为了创新。彭寿在人们视野中的形象,总是一个屡出奇招的创新者和风风火火的开拓者,殊不知,他更是个踏踏实实的继承者——继承了徽商的创新传统。

技术创新——为客户创造价值的源泉

1982年,彭寿从武汉建材工业学院无机材料工程专业本科毕业,分配到蚌埠玻璃工业设计研究院工作。

蚌埠玻璃工业设计研究院是1971年从北京搬迁到蚌埠的国家级玻璃工业专业科研院所,这里的许多专家都是中国玻璃工业的“元勋”。彭寿很清楚,中国玻璃工业的起步晚于西方发达国家半个世纪,虽然通过几代人的努力,已经拥有了一套属于中国人自己的玻璃生产技术,然而,当时我国的技术还比较落后,尤其是世界先进的浮法玻璃技术中的许多难题还没有攻克,这个重任就历史性地落在了他们这批“文革”后最早培养出来的大学生身上。

1991年10月,彭寿受命到蚌埠玻璃工业设计研究院深圳分院主持工作。深圳分院设立于改革开放初期,由于种种原因,它的发展出现了问题。面对角色的转换,彭寿陷入了深思:作为一名科技工作者,搞研究是本职工作,然而,在市场经济的大潮中,研究院也要生存,作为院长,除了考虑课题,还必须要研究市

场。彭寿提出一个经营理念：“提高技术、服务社会。”只有提高技术才能服务社会。他把浮法技术的实验室搬进工厂车间，直接面对市场搞科研，将科研成果转化为现实的生产力。

在深圳主持工作十年来，作为项目负责人、主要设计者和主持者，彭寿主持攻克了近百个技术难关，完成了数十项国家重点和国外重大建材工程设计及科研工作，其中，2个科研项目获得国家金奖，2个获国家银奖和铜奖，另外，还有20多个项目获得国家级优秀工程设计奖。同时，他还先后创造出中国玻璃史上的三个第一：主持设计了我国第一条超薄浮法玻璃生产线；主持完成了我国第一条超薄浮法玻璃深加工生产线；主持完成了我国第一个玻璃厂烟气脱硫项目。

2002年彭寿转任企业一把手后，高屋建瓴地指出CTIEC作为综合性的工程服务商，加强自主创新，是增强发展后劲、提升核心竞争力的关键。

2004~2007年间，彭寿主持完成了国家重点开发、设计项目80多项，取得第二代中国浮法玻璃技术、超薄浮法玻璃技术、超白太阳能玻璃技术等一系列具有自主知识产权、达到国际先进水平的重大成果，实现了几代中国玻璃科技工作者采用自主浮法技术生产高档优质浮法玻璃的夙愿，打破了外国公司在浮法玻璃高端市场的垄断和技术壁垒，对中国浮法技术全面进入国际高端市场具有里程碑式的意义。

这些研究和发明创造，使中国浮法玻璃技术成为世界三大浮法玻璃技术之一（其他两个是英国的和美国的技术），从而也奠定了中国浮法玻璃技术在国际上的坚实地位。彭寿也成为我国玻璃行业著名的科技带头人，赢得了国际玻璃界同行的广泛赞誉，在2007年7月当选为中国唯一的国际玻璃协会执行委员。

正是由于掌握了自主创新的核心技术，CTIEC基本垄断了国内主要大型玻璃集团的项目，在国外玻璃工程技术市场的占有率也达80%以上。2007年，顺利投产印度尼西亚900吨浮法玻璃项目，是我国迄今为止出口规模最大的浮法玻璃生产线，也是我国第一次把特大型浮法玻璃技术成功地打入国际市场，填补

了我国大型浮法玻璃技术出口的空白,得到业主及印度尼西亚政府的高度赞扬,印度尼西亚总统苏西洛亲临现场为此项目投产运营签字。此项目获中国建材行业优秀工程总承包一等奖及优秀工程设计一等奖,并获得中国企业新纪录(第十二批)浮法玻璃原板宽度最宽与生产线油耗最少两项新纪录。同年,公司设计和总承包的东莞南玻 230t/d 太阳能光伏玻璃生产线,荣获中国企业新纪录(第十二批)重大创新项目奖第四名,这条生产线是我国目前规模最大的太阳能光伏玻璃生产线,创国内同行业同类生产线规模新纪录。

2007 年底,参加了党的十七大回来,彭寿对科学发展观有了进一步的认识:建材行业是资源消耗大户,也是污染排放大户,在节能减排方面与科学发展观的要求还有很大差距。差距就是潜力,缩小差距既是挑战也是动力。

彭寿说:“不论是水泥还是玻璃行业,我们都有很多工作要做,我们还是要坚持走‘引进——消化吸收——再创新’的道路,加大科技创新的力度,针对建材工业可持续发展的需要,加强研究开发,提供技术保证;同时在工程设计中紧扣节能减排这个主题,加强工程集成创新,加强新技术、新装备的推广使用,比如玻璃厂、水泥厂的余热发电技术,玻璃厂烟气脱硫、脱氮技术,水泥厂的废弃资源再利用技术等等,从而为建材工业节能减排打下良好的技术基础。”

彭寿一直认为:“没有配套的环保技术,就没有玻璃工业的可持续发展,企业也不能得到很好的发展。”CTIEC 正是瞄准行业发展方向,大力推进建材工业节能减排、结构调整和产业升级,通过自主创新,多项节能减排指标达到国际先进水平。公司研究开发的玻璃工厂烟气脱硫除尘技术与装备,已经占到市场的 95%;研究开发的利用玻璃熔窑余热发电的技术装备,可以将生产总能耗减少 30%~40%,大大降低了企业的生产成本;研究开发的太阳能光伏玻璃生产技术在国内外得到推广,极大地促进了我国太阳能产业的发展。

彭寿说,要把 CTIEC 打造成为百年老店,作为工程技术服务的企业,没有技术创新,就不可能实现。技术创新是打造凯盛品牌的基础和保证,更是为客户创造价值的源泉。

管理创新——从院所管理到战略管理

2002年5月,彭寿被任命为与蚌埠玻璃工业设计研究院合并运作的CTIEC总经理。

这时,正是国内众多科研院所群体迷茫的时候,原有的国家主管部门相继撤销,今后只有一条路可走:向市场要未来。然而,无论是科技人员还是领导群体,多年习惯于国家给课题、拨资金的日子,对市场经济都是门外汉。

相比之下,彭寿多少有些底气。在深圳主持分院工作十年历练出的对企业、市场、技术高度成熟的驾驭能力,使彭寿相比于其他院所的领头人,多了些弥足珍贵的市场经营经验。

尽管有这些优势,彭寿还是觉得自己从院长到总经理,经历了一个思想炼狱的过程,也就是“从院所管理到战略管理”的过程。

彭寿很清楚,从一个科研院所转制成一个为社会服务的工程公司,要面临着很多改革。首先,内部管理机制必须适应市场;其次,自主创新的东西如何适应市场,这是一个新的课题。过去研究什么、研究出来的成果有没有用,都不管,只管研究就是。而现在,必须面向社会,社会需要什么,就做什么。这时,中国建材集团董事长宋志平向CTIEC提出了“企业化、市场化、工程化和国际化”的要求,使彭寿更坚定了自己的想法。

管理的内涵,说起来很简单,无非是目标战略、组织机构、人力资源、管理控制、品牌营销、市场竞争力等,但要真到实际运用当中,是没有现成答案的,隐藏其间的都是管理者的灵光一现和超常智慧。彭寿很欣赏柳传志的一句话:“我是价值的发现者,而不是价值的创造者。价值发现功能远远大于价值创造功能。”他认为,什么是价值发现?价值的发现就是眼光。中国的企业家们正在经历一个从企业家向战略家过渡的时期。比如,中国要成为世界贸易中心、世界制造中心、世界金融中心,我们应该做什么?答案只有自己去寻找。

彭寿认为,管理最大的特点不在于管,而是理,即理顺产业关系、理顺管理机

制,把企业物力和人力的最大潜能发挥出来。

彭寿根据科技型企业的特点,对原蚌埠院旗下众多公司和部门按产业关系整合,根据产业分工,分别成立了玻璃、新材料和机电设备三个研发中心;精炼出玻璃、水泥、建筑工程设计“三大主业”;打造了凯盛工程、凯盛机电、凯盛矿产、凯盛环保节能“四大业务平台”。与此同时,挑出精兵强将,在各战略高地分兵据守,除上海总部和蚌埠大本营,先后在深圳、南京、北京、大连、成都设立分公司及办事机构,构架了覆盖全国的业务网络。

企业中人才是关键。在一个优秀的团队中,首先要尊重每一个成员的劳动,把他们的积极性最大地发挥出来。公司在科研上实行首席科学家制,也就是说某个课题是哪一个博士、哪个教授领头带的项目,这个团队就是他的,公司给他充足的经费和一定的时间,让他发挥才能去做这件事。同时,还要把科研和实际彻底结合起来,因为他们是企业,不是完全做技术研究的,这样干起来有目标、有干劲,又有方向。科研人员还可以自带课题进入中心,成果转化后,以参股的形式参与利益分配。

彭寿本身就是一名科技工作者,他很清楚,科技人才最在意的不是待遇,而是尊重、理解和支持。公司在给予科技人才一定待遇的同时,鼓励和支持他们去学习提高。比如,送他们出去读工程硕士和工程博士。现在,回到公司工作的博士都是自己培养的。他们都是通过正规考试考出去的,完全可以不回来。在他们学习过程中,公司始终与他们保持了不断的联系,有课题上的,也有待遇上的。这些博士读完以后,很多地方出高薪聘请,但是他们认为这块土地是他们能做事业的热土,便都回来了。

对管理人员,公司送他们去读 MBA,一共送了一二十人,每个人都是一二十万的费用。公司有激励机制,钱首先要自己垫,如果考试合格了,公司全付。作为一个由科研单位转轨的企业,给了科研人员和管理人员一个平台,自主创新就有很好的基础了。

彭寿一直致力于实现客户、员工和企业共同发展的和谐境界。在彭寿眼里,企业文化的精髓是为客户创造价值,同时,实现员工与企业的共同成长。为此,

他制定了一整套的员工培训和激励机制。如项目经理负责制,企业接手的每一个项目都要与项目经理签订目标责任书。比如,成都南玻的项目超额实现了预期目标,彭寿当即兑现承诺,奖励项目组 100 万元人民币,奖励项目经理一辆帕萨特轿车。

经营创新——创造业务新模式

相对于技术创新,彭寿在管理和经营方面的创新似乎不为人所注意,其实,后者对于企业的意义更大。尤其是经营创新,直接使技术优势和管理创新转变为利润,否则你再大的优势,也只能关起门来自我欣赏、自我安慰。人们往往看到技术创新为企业带来的巨大利益,却不知道同样的技术力量,过去为什么产生不了经济效益?

彭寿根据 CTIEC 的业务特点和综合实力,创造性地提出并成功实施了“以 EPC 为主、相关业务并存”的国际化工程公司这一全新的公司业务模式。

彭寿在不同的场合说过这样一句话:“不是我有多少鸡蛋、面粉,我就去做多大的蛋糕,而是我想做多大的蛋糕,我就去找多少鸡蛋和面粉。”

彭寿担任董事长兼总经理不久,CTIEC 的主营业务在玻璃之外又加入了水泥板块。CTIEC 用新的干法工艺生产水泥,其技术已经达到了国际先进水平。这是他为做大蛋糕而找来的第一批鸡蛋和面粉。

针对这一做法,在一次采访中有记者向彭寿提出了疑问:“按照迈克尔·波特的理论,一家拥有核心技术的企业,理性的选择应该是专业化、差异化,而多元化、同质化的企业模式,其失败的概率要高出很多。可是你们现在恰恰是多元化发展,你就不怕失败吗?”

彭寿回答道:“按照中国建材的发展战略,我们全力拓展国内和国际‘两大市场’,强化玻璃和水泥‘两大支柱’,狠抓科研和生产‘两大业务’,应该说主业非常突出。你说的所谓多元化,是说我们 CTIEC 是做玻璃的,现在除玻璃外又加入了水泥板块。”