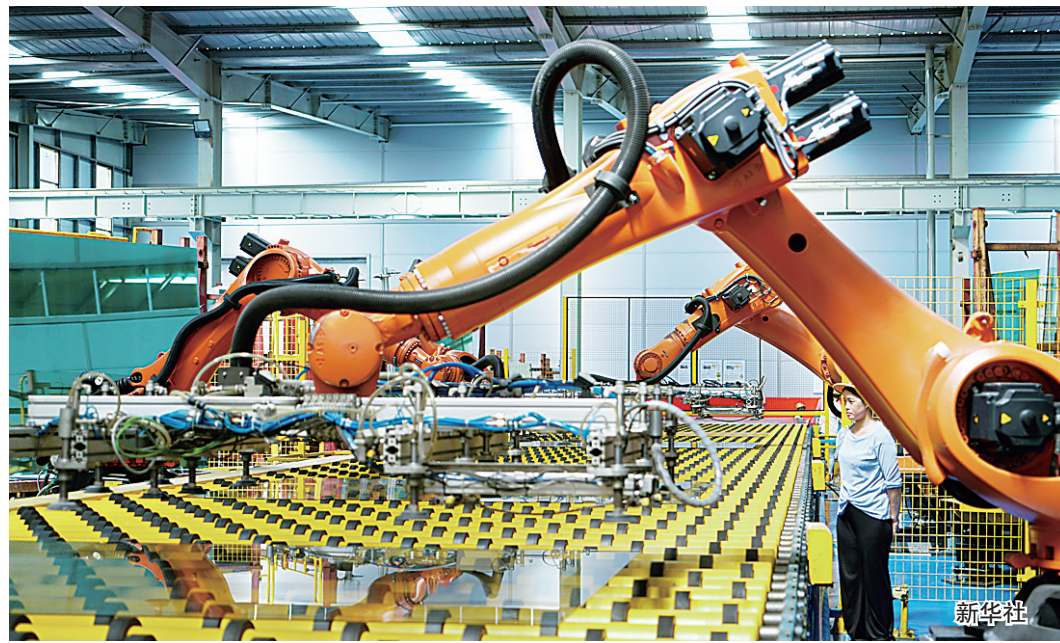


【阅读提示】

雄安新区是“千年大计、国家大事”，面对这一千载难逢的历史机遇，沧州发挥自身的产业优势和地理优势服务雄安建设，各行业协会发挥专业优势、行业优势、信息优势、协同优势，搭建沟通的桥梁、合作的平台，帮助会员企业从“单打独斗”走向“抱团发展”，并将建筑工业互联网等多种新兴产业模式引入沧州，借服务雄安建设推动产业转型升级。



新华社

# 协会展优势 抱团闯雄安

本报记者 吴梦

## 沧州防火门守护雄安高铁站

严寒让很多户外建设项目按下了暂停键，但京雄城际铁路雄安站施工现场，依然一派忙碌景象。

作为服务雄安建设的成果之一，沧州企业生产的大批防火门产品正陆续运到施工现场，为高铁站按时竣工贡献沧州力量。

地处任丘的河北华明防火门有限公司，是京雄城际铁路雄安站防火门的供应商，公司雄安项目负责人苏伟明表示，华明中标京雄城际铁路雄安站两个标段，目前已经完成一标

段产品生产，今年5月前将完成剩余标段产品的生产安装任务。

现在，不仅雄安新区内的高铁站建设工程，雄安新区商务服务中心、雄安新区容东片区等众多在建工程，都能见到沧州防火门企业产品的身影。苏伟明说：“除了雄安站外，公司还参与了多个项目建设，2021年将是忙碌的一年。”

“协会主动对接服务雄安新区建设，目前，会员企业已成为雄安新区防火门产品的

主力企业。”任丘市建筑门窗行业协会会长孙国勋兴奋地说。

孙国勋表示，能在较短时间内占据雄安市场，除了会员企业自身实力，当地政府和协会主动出击与雄安新区各建设单位及时对接也功不可没。

2020年11月26日，任丘市建筑门窗行业协会，应邀参加沧州·任丘服务雄安新区建设推进会暨专家论坛。活动中，任丘市建筑门窗行业协会与雄安新区、任丘市共同签订合作协议。

## 发挥产业优势 抱团进军雄安

沧州市工商联副主席郭文衡表示，空间距离毗邻雄安新区，空间距离毗邻，对接雄安新区建设拥有天然优势；同时沧州的建筑门窗、扣件、纺织服装、高端装备制造等产业优势明显，可以很好地服务雄安新区建设。但在竞争中，企业个体毕竟力量有限，对接服务雄安建设应主动发挥协会优势，鼓励大家抱团闯市场。

举京津冀协同发展的旗，借雄安建设的势，走建材工业高质量发展之路。2020年12月12日，河北省建材工业领域500多家企业代表，相聚在塔吊林立的容城，共同出席“2020河北省建材工业雄安推广日”活动。

活动当天，河北省建筑材料工业协会执行会长李怀

江表示，河北是建材工业大省，拥有国内建材工业门类最多、产业链最完整、产业规模最大的省级建材工业体系。而在全省县域特色产业集群当中，建材工业占43个百分点，涉及管道装备、电线电缆、建筑门窗等26个门类1.4万个产品，产业总规模5700多亿元。这其中，沧州的特色产业占了相当份额。

早在2017年5月，以沧州企业为主的26个建材工业领域的企业经营者，联合成立了“环雄安建材产业联盟”。面对“深圳速度、浦东模式、雄安质量”，联盟发起人吕玉峰陷入沉思。“雄安质量”必将成为各行各业的标杆，雄安新区一旦进入大规模开工建设阶段，面对如此巨大的建材市场需求，沧州的建材工业企业及其产品，

有没有能力在雄安建设中发挥作用？

临渊羡鱼，不如退而结网。联盟企业抓住雄安新区规划先行带来的开工前期机遇，用好雄安大规模开工建设前的宝贵时间，以一秒钟也不耽误、一点瑕疵也不放过、对标先进、改善管理、加强研发、更新设备、提高品质，为在雄安新区真正进入大规模开工建设的时候，产品能够进得去用得上，做足功课。

“联盟”还把产品销售向工程设计关口前移至工程设计阶段，36家成员企业在雄安新区实现联合办公和产品展联销。截至2020年10月，“联盟”成员企业累计中标雄安工程采购147项，合同金额近26亿元。

## 建筑工业互联网 让基建提速3倍

在协会组织大家不断走进雄安的同时，很多业内人士开始思考，产业如何利用雄安市场实现跨越式发展。

在任丘市门窗幕墙行业高质量发展暨转型升级推进会上，北京建宜集团副总裁刘翀通过一个个案例，让与会人员体验了一把建筑工业互联网的“魔力”。

刘翀表示，雄安新区前期庞大的基础设施建设，将为装配式建筑、建筑门窗、建筑机械等建筑产业中众多细分产业提供广阔的发展空间。但目前，建筑产业体量庞大、建设周期长、资金投入大、项目地点分散、流动性强，使得建筑业的数字化仍在低位运行，工业化程度落后于其他产业。

建筑工业互联网是破解行业痛点、优化整体产业链效率的有效路径之一。建筑工业互联网，就是将工业互联网相关技术在建筑行业应用中，即通过新一代信息技术对建筑产业链上全要素信息进行采集汇聚和分

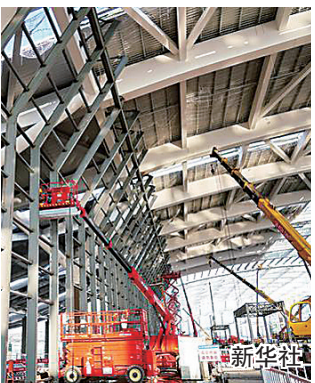
析，目标是优化建筑行业全要素配置，促进全产业链协同发展，提高全行业整体效益水平，推动行业实现高质量发展。

以工业互联网为依托，用数字技术赋能建筑业，实现企业信息化、数字施工和智慧工地等先进制造业的新兴产业形态，是建筑业又一次创造性的革命。

“目前，通过使用建筑工业互联网，建筑企业已经开始在‘一带一路’沿线国家初露锋芒，建设了白俄罗斯的中白工业园、俄罗斯的国际标准游泳馆足球体育场项目等。建筑工业互联网平台能够通过平台化、模型化、一体化的工作将异地协同工作平台化，共享信息、技术，实现全产业链异地协同，提升工作效率300%以上。”刘翀高兴地说。



新华社



新华社

## 经济观察 省优秀新闻专栏

### 锚定碳达峰、碳中和 深度转型势在必行

晓荷

1月15日至17日，以“新发展格局与汽车产业变革”为主题的第七届中国电动汽车百人会论坛，第一个议题便围绕“实现碳达峰和碳中和目标下的汽车与交通政策进程”展开。

2020年的中央经济工作会议，把做好碳达峰、碳中和工作列为今年的重点任务之一，这在中央经济工作会议历史上也是第一次。

随着今后我国实现碳中和的重大领域、关键技术、关键产业、重大政策和重要的制度安排陆续明确，碳达峰与碳中和将成为我们国家经济社会全面转型的重大机遇。

专业人士认为，碳中和至少推动了四个领域，包括能源系统、交通体系、建筑系统和工业的净零排放。实现碳达峰与碳中和的目标，意味着我国在产业结构、能源结构、投资结构和生活方式等方面，都要发生深刻转变。

如垃圾分类促进资源循环利用，看似小事，实则关乎生态文明建设大局。从某种意义上说，指尖环保助力垃圾分类，也是早日实现碳达峰与碳中和的有力抓手。

金融资源是支持经济绿色发展的重要因素，也是管控闸门，从资本市场来看，金融资源控房地产、增新能源，可谓泾渭分明。碳达峰与碳中和将成为一大主线，围绕它展开的核能、风能、太阳能，以及新能源汽车、森林绿化等将成为新的经济增长点。

金融监管鼓励金融创新，金融机构支持绿色发展，积极有效落实碳达峰与碳中和目标任务，强化对“两高一剩”（高耗能、高污染、产能严重过剩）行业信贷管控；发展绿色信贷，支持绿色债券和绿色项目基建，做好直接投资；有效参与碳交易，发展好碳金融，无疑大有可为。

碳中和、碳达峰已成为我国“十四五”污染防治攻坚战主攻目标。今年1月1日起，中国新能源将正式告别补贴，进入平价时代。中国对全球的碳达峰与碳中和承诺，也让新能源成为能源转型、应对全球气候变暖最重要的抓手和倚靠。

一些发达国家已提出禁售燃油车的时间表。在中国，海南省率先提出2030年禁售燃油车时间表。

对沧州相关产业来说，锚定碳达峰、碳中和目标，深入推进产业变革，加快向低碳、近零碳、零碳深度转型，加大投入力度，加强相关基础设施建设，锻造绿色低碳产业链供应链的长板，补齐核心工艺、专用材料、装备制造等短板弱项，提升国际竞争力，减污降碳协同推进，将成为今后绿色低碳发展的大方向。

# 他身上充满正能量 能给别人“充电”

优秀的企业管理者把大家带到一条路上，普通的企业管理者把大家推向一个目标。一个企业的成功看老板，一个企业的优秀看中层，一个企业的卓越看基层。信誉楼团队建设很深入、理念坚定、执行力强，有走向卓越的潜质。

采访对象：蒋定坤，1958年生人，山东省广饶县人，在天津工作。曾任中国商业文化研究会道德建设委员会副会长，现为信誉楼独立董事。  
采访组：赵夫铎 吕坤 宁美红  
采访日期：2020年12月18日  
采访地点：沧州日报编辑部



## 壹

采访组：听说您是信誉楼独立董事，当初偶然结缘，就对信誉楼着迷了。

蒋定坤：2001年，我们要筹备全国诚信建设交流会，当时北京工商大学的校长推荐了黄骅信誉楼。

我对县里的百货公司印象极浅，但当时校长那种肯定的语气我印象很深。

张洪瑞来参会，这人太朴素了，半袖的确良衬衫、里边挎带背心，一条短裤、一双皮凉鞋，拿着一把扇子，拎着一个布兜子。

采访组：张洪瑞的形象出乎您的意料了？

蒋定坤：怎么看都不像是个老板，可他的内涵更出乎我意料。

采访组：第一次见面就有故事发生了。

蒋定坤：会后，我们参观广东会馆。导游介绍，这个会馆在台上唱戏，没有麦克风，但任何一个角落都能够听得清。

当时张洪瑞就坐在我旁边，我说张总上去试试？他一点没犹豫，说了句“行”，就上台了。

他给大家讲了古希腊哲学家苏格拉底和柏拉图的故事。

采访组：一个农民企业家讲外国哲学家

## 贰

采访组：信誉楼崇尚简单，能把简单的事情天天做好，就是不简单。

蒋定坤：对。第一次见面，张洪瑞把那个布兜子给了我，里面是《理念集锦》《小故事选编》等6本小册子。我当时翻了翻，就对信誉楼有点儿兴趣了，再加上他讲的那个故事，我对信誉楼产生好奇，于是就“暗访”。

采访组：这次“暗访”，有收获吗？

蒋定坤：6点钟我就从天津出发了，到黄骅不到10点，我跟马路边儿坐着的市民打听，一提信誉楼，他们眼睛都是放光的——往前走几个路口，几个红绿灯、什么时候拐弯儿、走多少米、再怎么走，给你指得那么详细。

来之前我的想象，信誉楼应该是在十字路口边的一个二层小楼，两三千平方米的样子。

但是信誉楼震撼到我了，虽然楼体有些破旧，但从一楼到三楼，我挨个柜台去看，感受员工的服务、语言、状态，一直逛到下午2点多，总感觉他们不是在卖东西，而是在帮着顾客买东西，这很新鲜。最后我在毛笔柜台把所有毛笔都挑个遍，导购员就给我一支支拿，特别耐心，像朋友一样帮我挑选，直到现在买的这支毛笔我还用呢。

信誉楼给我的震撼远超过天津的大卖场。

采访组：这是对信誉楼很高的评价。

蒋定坤：我回到天津特别兴奋，跟我们会长汇报说，我心目中未来商业的样子，在

## 叁

采访组：听说您也系统研究过张洪瑞的经营哲学？

蒋定坤：优秀的企业管理者把大家带到一条路上，普通的企业管理者把大家推向一个目标。

我通过多年对信誉楼的研究，提炼出了诚信的三个层次：第一个层次，说到做到，兑现承诺；第二个层次，做到第一条，在信息不对称的情况下不欺不骗；第三个层次，做到前两条，还能为他人着想。

采访组：张洪瑞用一个人的诚信带动了3万多员工的诚信、带动了3万多个家庭的诚信，这难道可贵。

蒋定坤：没错。他永远充满正能量，能给别人“充电”。

我最开始研究信誉楼，几乎每周都去，那时候路不好走，我就开个大面包，颠簸好几个小时也要去，每次都能量满满。

信誉楼的企业使命：让员工体现自身价值，享有成功人生；企业愿景：员工健康快乐，企业健康长寿；企业风格：崇尚真实、自然，追求简单、有效；企业精神：具有高度的责任感，以向社会负责为己任；核心价值观：在维护自己根本利益的同时，切实为所有利益相关者着想……这些理念，每一条我都认真研究、背诵。我在口袋里揣着小纸条，左边口袋里掏出来，背一遍，再放到右边口袋，得空了再从右边口袋掏出来背一

的故事，对大家的冲击应该是很大吧。

蒋定坤：这一幕在我脑海中印象太深了。

他在台上绘声绘色，说苏格拉底有很多学生，问怎样才能像老师那样拥有博大精深的学问。

苏格拉底没有直接作答，只是说：“今天我只学一件最简单也是最容易的事儿，每人把胳膊尽量往前甩，然后再尽量往后甩。”苏格拉底示范了一遍，说：“从今天起，每天做300下，大家能做到吗？”

学生们都笑了，这么简单的事，有什么做不到的？

过了一个月，苏格拉底问学生：“每天甩手300下，谁坚持了？”有九成学生骄傲地举起了手。又过了一个月，苏格拉底再问，这回坚持下来的学生只剩了八成。

一年后，当苏格拉底问学生：“请告诉我，最简单的甩手动作，还有哪几位同学坚持了？”这时，整个教室里，只有一个人举起了手，这个学生就是柏拉图。

从这个“简单”的故事，就能看到张洪瑞和信誉楼的主张。

信誉楼看到了。

过了一段时间，我第二次去黄骅信誉楼，见到了张洪瑞。在他办公室里看到墙上挂的“拥有不占有，投入不陷入”“把简单的事情天天做好，将愉快的心情处处洒播”等一些条幅，后来我才明白，这些理念他不是写出来的，而是做出来的。

采访组：听说您多次给信誉楼员工讲过课，您还记得最初上信誉楼讲台的情形吗？

蒋定坤：印象太深刻了。我第一次上台前，张洪瑞跟我说，你看信誉楼的员工互动如何。说实话我震惊了，千余人的培训，大家眼神明亮专注，我提问的问题，员工抢着回答，而且都结合实际案例，课堂氛围特别好。

在我讲完课的第二天，我到商场逛，有个导购员喊“蒋老师”，我挺吃惊，问她：“你认识我？”她笑：“您昨天的课讲得太好了，就是有点遗憾，您要是穿上我们这件西服，定能再增色三分。”

我让她拿来试试，这简直就是为我量身定制的，肩宽、腰围，哪儿哪儿都合适，颜色和面料也让整个人精神了。试的过程中，导购员总是站在我的角度，让我感觉很舒服。

一个企业的成功看老板，一个企业的优秀看中层，一个企业的卓越看基层。你说有这样的基层员工，信誉楼能不走向卓越吗？

遍，再放回左边，如此反复，这些理念我看了不下千遍。

采访组：看似简单的理念，蕴含的都是深刻的哲学道理。

蒋定坤：对，记住、理解、运用、掌握，这是提高能力的四个阶段。

采访组：大家都觉得张洪瑞是个非常严谨的人，您有感受吗？

蒋定坤：确实是这样。他有个习惯，10点钟准时做操。

有次我俩在屋里聊天，到点了，他说蒋老师你跟着我一块儿做操吧，你要不做就等我一下。

等工作操停了10多分钟以后，他还没有回来。我出去一看，他正跟大家交流：伸展运动，胳膊伸到多少度、要往后怎么个仰法、仰到什么程度。

采访组：他为人简单真诚。

蒋定坤：确实，他关心员工的方式很简单、自然，让对方亲切又舒服。有次他跟我说：“蒋老师，今天能不能陪我去员工家吃饭？”我一口答应了。

原来，这对新婚小夫妻都是外地的，就住公司公寓，当时什么家具也没有，张洪瑞就把自己家的小圆桌送给了他。下班的时候，我俩就去商场买了点熟食，小两口炒了两个素菜。那一餐，简单却温暖。

## 等深线