

# 凝聚节能环保产业力量

——记世界杰出华商节能环保产业合作联盟

■ 王建国 本报记者 李延生

《晏子春秋·杂下之十》流传至今的名句是“橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何？水土异也。”其大意是：同样的种子由于土壤、气候、环境的改变，结果就产生了橘与枳的差别，这说明不同的环境对同一事物的发展起着决定性的作用。

我们说“谋事在人，成事在天”，努力固然重要，但成功取决于天道。“天道”就是规律，是大环境。人需要人脉，企业也需要人脉，人脉是什么？是一个社会关系的总和，是一个企业能整合利用的资源环境。人需要“为成功改变环境”，企业也应该为成长营造新的环境。

蒙牛在起始阶段使用了虚拟市场的策略，以品牌为导引，高强度开展 OEM，展示了业界瞩目的“蒙牛速度”；国美的盈利模式也是以广泛的资源整合为基础，最终在与跨国流通企业的国际化竞争中，获得了一席之地。世界杰出华商节能环保产业合作联盟主席王少宏以近 20 年的践行为基础，系统化全面研究节能环保行业以及业内企业的成长后，得出结论：中国节能环保产业从萌芽到蓬勃发展的过程，也是一部资源整合、合作共赢的历史。

世界杰出华商节能环保产业合作联盟，是由世界节能环保产业协会与中节盟节能环保产业投资集团、中国五大经济类主流媒体之一的《中国企业报》、世界杰出华商协会等数十家具有较强公信力的机构与企业联合发起成立的。

王少宏分析了国内外成功的各类联盟及协会，他认为，世界杰出华商节能环保产业合作联盟必须做到以下几点：一是资源平台化、合作链条化；二是服务有效性、合作长效性；三是服务针对性、方式多样化。



2月21日，黑龙江省鸡西市委常委、副市长于金才一行莅临联盟考察指导工作（左 3：于金才；左 4：王少宏）

## 资源平台化 合作链条化

世界杰出华商节能环保产业合作联盟，致力于融聚世界精英，共同推动全球环保事业的发展。

王少宏说，节能环保行业是他将一生为之奋斗的行业，投身发展节能环保事业利在当代、功在千秋、福泽子孙。不过，一个国家的节能环保现状的改变，不是一家企业能够做到的，必须由健康向上的整个行业来实现目标。企业的生产、发展和壮大，需要各方面的资源，也需要多种多样的合作，这就需要一个大平台来提供这些资源和服务，政策、资金、技术、研发、人才、产品、服务、土地、市场等，都是企业强烈的需求。资源必须使用，才能产生价值，资源在同一个大平台上展示，这就是资源平台化。

另一方面，在同一个资源平台上，容易并且真正能达成合作的，一般都是同一链条上的企业，如供需

链、市场链、资金链、产业链等。世界杰出华商节能环保产业合作联盟提供了企业前期建设的各种链条，而在其统一规划的“中国节能谷”工业园内，则强调了产业集聚的重点是“产业链”上的企业。产业链主要是基于各个地区客观存在的区域差异，着眼发挥区域比较优势，借助区域市场协调地区间专业化分工和多维性需求的矛盾，以产业合作作为实现形式和内容的区域合作载体。

世界杰出华商节能环保产业合作联盟，以大平台的方式开创了多种模式，包括低碳产业园模式、产业集群模式、政企互助模式等，以综合系统模式解决节能环保企业规模化、产业化、市场化过程中遇到的问题，避免各自为政、重复建设，致力于建成节能环保产业系统解决方案提供商平台。

## 服务有效性 合作长效性

笔者曾为联盟策划过一个企业

家圆桌会议，活动设计中有一项内容，是根据与会企业家的需求，划分小圆桌，让供需接近的企业同桌交流。这种方式当即受到了王少宏的批评，他说：“如果我们这样做，那和别的联盟有什么区别呢？只有提供真正的服务，给参会的企业带来真正的效益，才是务实的服务，只有务实的服务，才有长期的合作！”该方案修改后的结果，就是“联盟第一次企业家圆桌会议暨第九次城市财富行（张家口财富行）”，活动获得了良好的效果，《中国企业报》对此进行了专门报道。

根据活动中了解到的企业的实际需求，联盟在该活动后对一些企业的供需意向以及技术能力进行了评估，组织了几个企业家，实地考察了东营某企业家主导的绿色能源项目，使这些企业当即达成了较好的合作意向，并长期保持深度沟通和良好合作关系。东营的这位企业家因为认可联盟的系统化平台，原本是打算以“共同主席”的身份加入联

盟，鉴于联盟为其服务的实际效果及对王少宏本人的认可，开始商榷成为联盟“终身会员”的合作内容。

据了解，世界杰出华商节能环保产业合作联盟，已经成功地组织了多次城市财富行，包括襄阳、安阳、阜阳、临沂、鸡西、聊城、东营、张家口等地。

据王少宏介绍，联盟会员分为共同主席单位、副主席单位、理事长单位、副理事长单位以及理事单位五个级别，目前，仅共同主席单位，就已经发展到 18 家。一些会员经我们推荐，已成功入驻襄阳产业园，联盟提供了大量的资金支持。

为了帮助会员企业获得更好地发展，联盟对获得的有限商机，按会员单位级别依次向下传递，如上一级成员决定做或不需要下一级成员参与，则不再向下一级成员传递。同级成员如都想单独做同一个项目，根据加盟时间先后顺序轮流优先。

## 服务针对性 方式多样化

一个联盟，对企业家只提供培训、简单的资源或项目对接，这是远远不够的，只有专业性的服务、多样化的服务，才能真正满足企业发展过程中各种需要。为了通过推动产业集群和产业链合作进而达到引领中国节能环保产业发展，同时为会员企业提供了十大类 37 项务实的个性化服务。十大类服务包括：促进产业合作、高端技术支持、投融资管理、推荐上市培育、行业智库资源、共享信息资源、拓展高端人脉、高端商务考察、企业品牌宣传、企业危机公关等。

为针对性地解决业内企业遇到的资金问题，联盟发起成立了世界节能环保产业合作基金、欧中节能环保产业基金、节能环保产业园基金，用于支持孵化行业新兴技术以及节能环保产业化、规模化、通用化、标准化。王少宏诙谐地说：“举例

# 实力赢得尊严

——记中国节能环保行业智库、中清国际企业管理顾问有限公司

■ 王晓伟

“时止则止，时行则行，动静不失其明，其道光明。”这句出自《易传·艮卦》的箴言，一句话道破了生存发展之道，那就是一行一止均需适应形势的发展，能如此去做，前景光明。

逆势而行，安时而动，多半落得以惨败收场。

## 做行业执牛耳者

作为咨询领域的一颗璀璨明珠，中清国际企业管理顾问有限公司一直审时度势，把握先机，因时而动，通过精、专、深的服务，在业界取得了不俗业绩，树立了良好形象，赢得了客户口碑。谈及顺势而行，我们不得不谈起中清国际曾经服务过的一个经典案例——中节盟品牌战略规划项目。借助于国家可持续发展、建设生态文明社会的东风，凭借专业、负责任的服务，中清国际在节能环保领域奠定了坚实的领导者地位——节能环保行业品牌咨询“执牛耳”者。

中清国际是由毕业于清华大学的一批热爱品牌管理的实战专家创立，是一家以品牌战略咨询为出发点，突出品牌落地推广整包服务能力的综合性的品牌管理服务机构。自公司创办以来，依托清华大学的专业资源和人才优势，伴随中国品牌管理咨询行业的产生与发展而不断成长壮大，凭借坚实的专业素养和多年的实践积累，目前已成为独具特色、国内领先的品牌管理咨询公司。凭借自身形成的独特竞争优势——自主知识产权的“品牌 4 度战略理论”、业界独具特色的“咨询+落地+资本”的品牌整包服务理念、强大的资源整合平台，中清国际优秀团队已经为包括中

国石化、中国有色金属、中化集团、可口可乐、通用电气、七匹狼、金正大股份、史丹利股份等在内的百余家企业和事业单位提供了一流的咨询与内训服务，超过 40% 的项目来源于老客户，并在节能环保、新能源、新材料、信息技术等与节能环保息息相关的行业和领域积累了丰富的经验。此外，在农牧农资、食品、餐饮、快速消费品、房地产、医药、商业贸易、高科技等行业领域也取得了丰硕的成果。

精湛的服务、卓越的品质得益于独具特色的公司文化的塑造。在成为“全球信赖的品牌全案服务机构”的感召下，在为企业不断地服务过程中，中清人形成了“责任、务实、感恩”的核心价值观，养成了“忠、精、正、真”的工作作风，培育了“竞合超越，结果至上”的团队理念。工作无小事，项目无大小，中清人对一切客户、一切案例一视同仁，无论是在项目前期的沟通谈判阶段、调研分析诊断阶段、方案策划撰写阶段、成果汇报阶段，还是在后续的跟踪服务阶段，中清人始终兢兢业业、尽心尽责，方案的字里行间无不浸透了中清人的知识、汗水和心血，包含着一腔热情。

文化浸润了中清国际，项目磨炼了中清国际，结果证明了中清国际。谈起成就中清国际节能环保领域品牌咨询“执牛耳”者的经典案例，是绕不过“中节盟品牌战略规划”项目的。在“中节盟品牌战略规划”项目中，这种核心价值观、工作作风、团队理念可以说体现得淋漓尽致。

节能环保品牌必须赢得理性消费者的认可，必须经得住历史的考验，这是一场持久战，只有具备远大梦想和足够耐力的人才能赢得最后的胜利。它的灵魂是解决一个问题，那就是正确传达出你存在的价值。清

晰地告诉大众：你是谁？为发现中节盟节能环保品牌背后的价值承诺和实现，中清国际以节能环保领域重要利益相关者分析为切入点，从“客户需求研究、节能行业与竞争对手研究、中节盟核心业务”三大方向进行理性客观全面分析。

## 理性客观是制胜之道

在“客户需求研究”中，中清国际从两方面入手进行相应分析，分别是：市场环境、客户需求。客户分类是需求分析的基础，经过在节能环保领域数十年的打拼，中节盟形成了七大类核心客户——高耗能企业、节能服务企业、金融机构、中央政府、地方政府、太阳能热发电用户、环保建材用户。在客户分类的基础上，中清国际立足节能环保领域的特点，从“环保、利益、节能、发展”四个维度分别对七大核心客户需求做了详细分析，这些需求的关键点着重体现在三个方面：

一、政府需要有较强资源整合能力的企业帮助其实施节能环保项目，而系统解决耗能企业节能环保问题，也需要综合性强的企业为其服务。

二、资金和技术贯穿于节能环保项目的整个过程，在很大程度上依靠商业智慧整合各类资源来实现。

三、对规模以及知名度的需求，依靠中节盟实施有效品牌传播后占据客户心智资源来实现。

通过总体分析，我们发现，中节盟集团客户核心需求有如下特点：有技术与资金运作能力、能提供商业化和市场化的服务、是综合性规模企业、反言之，市场需要的是“能提供商业智慧服务的综合型节能服务企业”，这个定位在满足客户需求方面



中清国际董事长宋振赫

实现了超越。在“节能行业与竞争对手研究”中，为回答“中节盟发展如何迎合行业趋势？如何将其近期利益与未来发展联系到一起？”这一关键性问题，中清国际通过研究“节能行业、节能服务企业、节能主题公园”三个领域的典型企业来寻找答案。通过对节能行业发展现状与存在问题、未来发展趋势与方向的分析，确定了节能环保行业的发展趋势——集大成者。通过对数十家国内外节能服务企业，如中国节能环保集团公司、中节能科技投资有限公司、昆明阳光基业股份有限公司、山东彩虹节能服务有限公司、施耐德、西门子、BP、GE 等的综合分析，中清国际把握了国内外节能服务企业的品牌定位和品牌口号。对“节能主题公园”的研究着重从地位、综合、利益、功能四个维度开展，厘清了“中国节能谷”在招商方面的竞争优势和区隔，确定了大型、综合型产业方向是中节盟未来发展的目标，商业化、系统化、互利合作的解决方案是实现目标的主要手段，也是区别于其他竞争对手的有效运作方式与品

## 尊严来自于实力

通过“客户需求研究、节能行业与竞争对手研究、中节盟核心业务”的客观分析，项目组对于中节盟品牌价值提升有了初步的思考：在新的集团业务架构下，中节盟的品牌价值从

说，我们成立的节能环保产业园基金，是用投资人的钱支持地方政府发展，获得的利润，一部分回报投资人，一部分用于当地节能环保事业的进一步投资，再拿出一部分，放在当地做公益事业。你看，我们既帮助了地方政府发展地方经济，也帮助企业获得成功，我们还通过做公益，改善当地的生活环境，这样的资金流入，谁能不欢迎，谁能不支持！”

为真正提升中国节能环保行业整体技术水平，世界杰出华商节能环保产业合作联盟针对不同产业链设立了八大研发中心机构，利用设在美国、德国、俄罗斯、英国、以色列等国家和地区的专家和机构，把国际上先进的节能环保技术吸收引进到中国，并形成中国的核心知识产权；同时大力推动中国的先进节能环保创新技术的产业化，以中节盟节能环保产业投资集团投资牵头与北京工业大学及教育部国家节能重点实验室联合成立——联盟低碳联合研究中心，并实施相关技术的产业化，同时也为会员企业开放式提供各类科研支持及技术服务；联盟通过“走出去、引进来”的战略，形成了联盟及企业区域总部基地，并且联合国内产业链企业共同走出去，在欧盟等欧美国家设立节能谷，使中国节能环保产业走向世界，成为节能环保产业强国。

我们期望，由王少宏领导的世界华商节能环保产业合作联盟，凝聚起行业的智慧和经验，通过服务平台、融资平台、产业平台，做政府智库，为企业推手，全力推动中国产业优化与企业运营水平升级，共创国际节能环保大国形象。我们也期望，会有更多的企业家把握好节能环保产业的历史性发展机遇，早日融入世界环保大军，在此，我们亦倡导，大家积极践行绿色健康环保理念，希望影响和带动国际上所有节能环保企业、环保人士为地球的可持续发展做出贡献。