

以卓越服务助力中国企业发展

胜利鸟战略咨询公司入选“中国市场学会常任理事单位”

胜利鸟战略咨询公司凭借开创性“科学战略”方法论及“战略三角”模型,成为中国首家入选中国市场学会常务理事单位的战略咨询机构。该模型基于人类进化学、神经行为学研究商品选择底层逻辑,获得中国市场学会专家及跨领域专家的高度评价,认为其填补了中国方法论空白并具备行业先进性。方法论成效获三大实证:为南孚电池开创“燃气灶专用电池”新品类实现增长接力;助力费大厨辣椒炒肉成为现象级餐饮品牌;以“专业分与综合分双第一”中标燕塘乳业项目。胜利鸟战略咨询公司创始人朱红文表示,作为中国市场学会常务理事单位,胜利鸟战略咨询公司未来将深化战略学术研究,引领中国咨询行业创新突破。

张烨

2025年7月11日,中国社会科学院主管的中国市场学会通过官方渠道发布公示:胜利鸟战略咨询公司正式入选学会常任理事单位。

此次增选秉承严格评审传统。今年6月底,中国市场学会专家委员会基于发展潜力、专业水平、原创方法论及案例成果四大维度进行综合评估,最终决议增补胜利鸟战略咨询公司为常任理事单位。同步公示信息显示,胜利鸟战略咨询公司创始人朱红文当选学会常任理事。

权威认可:开创中国战略咨询新范式

在评审环节,中国市场学会专家组对胜利鸟战略咨询公司

的“科学战略”方法论给予高度评价。专家组指出:“科学战略”作为战略研究的核心构成,直接决定企业战略成果的效能。胜利鸟战略咨询公司基于人类进化学、行为科学及神经行为学,深入研究人类选择偏好与购买行为,其研究成果具有显著说服力。尤为重要的是,公司将“科学战略”进一步方法论化,开创性提出“战略三角”模型,填补了中国战略方法论的空白。

作为核心评委,中国市场学会副秘书长金陆成表示:“胜利鸟战略咨询公司是国内首家增选为常务理事单位的战略咨询机构。”同时,金陆成对该方法论给予充分肯定:“‘战略三角’立足本土大量实践总结而成,高度契合中国企业战略需求。它不仅开启了中国战略实践的新篇章,更代

表先进方法论水平,为中国企业自主方法论的开创起到了示范作用。”

除学会专家外,胜利鸟战略咨询公司的主张还获得跨领域专家的广泛认可。《中国品牌》总编宛枫认为,作为战略咨询领域新生力量,其“科学战略”对品牌建设具有重要价值,能有效助力企业少走弯路。《财经界》杂志原副总编丁吉林特别指出:“胜利鸟战略咨询公司的方法论具备扎实科学性,从神经学、进化学和行为科学角度深度解析商品选择底层逻辑,是我所见最具科学性的方法论体系之一。”

实践验证:方法论驱动商业成功

作为战略咨询领域率先入选“中国市场学会常任理事单

位”的企业,胜利鸟战略咨询公司在咨询成果方面表现卓越:为南孚电池开创“燃气灶专用电池”新品类,成功打造第二增长曲线,实现“增长接力”;助力费大厨辣椒炒肉火爆一线城市,塑造现象级餐饮品牌;为“华夏家博会”提供战略服务,并取得突破性战略成效。

最具说服力的是近期成果:4月11日,胜利鸟战略咨询公司通过公开竞标,以“专业分第一”和“综合分第一”的双优成绩,成功赢得国有上市公司燕塘乳业战略咨询业务,这充分验证了其方法论的科学性与先进性。

使命担当:引领行业创新与学术共建

金陆成表示:“希望胜利鸟战略咨询公司能够通过‘科学



朱红文

战略’方法论助力中国企业科学构建全球品牌,并积极开展学术交流、专题研究,承接政府与企业课题,为政策制定及市场开拓提供智库支持。”

对此,朱红文表示:“胜利鸟战略咨询公司在方法论层面的突破,得到了多个专业机构的认可,这在一定程度上助力战略咨询行业迈出了创新一步,也让我们看到中国战略咨询公司在全球市场上的潜力。尤其是当选学会常务理事单位,是对胜利鸟战略咨询公司的重大认可,公司未来将会恪守学会理念,以‘科学战略’持续赋能企业稳健增长。”

深耕南洋热土,凝聚青春担当

记中国水电八局马来西亚美里燃气电站项目党支部书记、项目经理尚恒

曾小兵

在浩渺的南中国海之滨,婆罗洲北岸的美里,一座由中国电建承建的500兆瓦燃气联合循环电站正昂然崛起,生动诠释着中马共建“一带一路”的务实合作。在这片热土上,中国水电八局马来西亚美里燃气电站项目党支部书记、项目经理尚恒以坚定的信仰和卓越的能力,诠释着一名新时代央企管理者的使命与担当。

信念如炬

践行“走出去”战略使命

2024年,中国电建成功中标美里燃气电站EPC项目,这是砂拉越州重点能源工程,也是中马能源合作的重要支点。项目落地的背后,凝聚着尚恒的迅速响应与果敢决策。彼时,他刚完成凯德隆火电项目建设,原本可选择休整一段时间,却在第一时间主动请缨,再赴异国征程。“党员干部必须随时听令而行。”他说。

2025年4月,中马双方就深化新能源领域合作、推动高质量共建“一带一路”等方面达成一系列重要共识。为此,尚恒带领团队聚焦“建精品、树标杆”,致力于将项目打造为中国标准、中国技术在东南亚的样板工程,践行了大国央企的政治责任。

系统施策 严抓履约创效主线

履约创效是海外项目的生命线。尚恒深谙此道,坚持“抓早、抓细、抓系统”的工作理念,统筹设计、采购、施工、履约、安全、协调六大核心环节,全面构建项目全生命周期管控体系。围绕挂图作战与节点倒排,他推动周例会、专题协调等常态机制,有效打通设计对接、通关物流、属地许可等一系列瓶颈,确保现场稳步推进。

此外,他还主导建设“技术—商务—执行”一体化团队,通过双线联动中马资源,实现“一张蓝图管到底”。项目开工仅数月,首桩施工和海事平台搭建任务便提前完成,充分展现了央企项目运作的效率与专业。

凭借此前在凯德隆项目期间积累的丰富濒海电站施工经验,以及所取得的六项国家专利成果,尚恒牵头编撰的《海外濒海大型燃气联合循环电站关键技术》荣获中国电建科技进步二等奖,为项目建设提供了坚实的技术支撑。

党建引领

汇聚高质量发展红色动能

作为项目党支部书记,尚恒始终坚持党建与生产同频共振。他扎实推进“双引双建”行动方案,并创新探索“属地化+项目化”党建管理新模式。紧扣“围绕项目抓党建,抓好党建促履约”主线,党支部组织开展了多样化的

理论学习、安全教育、岗位建功等主题实践活动,充分发挥了战斗堡垒与先锋模范作用。

他带头讲授“安全生产月”党课,组织应急演练、“我做一天安全员”等活动,将红色引擎深度融入项目管理全过程。同时,项目部严格执行廉洁自律要求,实行阳光招标、公平竞标,严防“带病履约”与廉洁风险,确保风清气正的干事创业氛围。

2024年,项目部荣获中国水电八局国际公司“履约管理先进项目”,尚恒被评为“优秀共产党员”,充分展现了党建工作的实效性 with 引领力。

属地融合

共建中马合作新典范

跨文化沟通和属地协调,是海外项目绕不开的“硬骨头”。尚恒深谙其中“关节”,坚持“尊重差异、合作共赢”的理念,积极推动属地融合发展。

他主动对接政府、业主与监管机构,推动取水管线优化,成功缩短HDPE管道450米,显著降低施工成本。在环保审批、施工许可证办理、用工调配等关键环节,他迎难而上、精准施策,为项目高效推进扫清障碍。2024年11月,美里项目正式开工,中马两国400余位政商界人士共襄盛举,中国电建的履约实力与央企形象得到广泛认可。

在属地融合方面,他组织跨

文化安全培训、技能竞赛与属地员工融入计划,推动本地用工与属地采购,不断提升中马协同水平。此外,项目部还积极开展“清洁海滩”“文化联谊”“志愿服务”等公益活动,以此切实履行企业社会责任,构建民心相通的桥梁。

关爱为本

构筑凝心聚力温暖家园

“项目再大,也不能忽视人的因素。”这是尚恒常挂在嘴边的一句话。他大力推动“生活+办公+文体”一体化营区建设,精心设立“职工书屋”“心理咨询室”,并常态化组织文艺活动、生日会、篮球赛等,有效提升了团队的归属感和凝聚力。

在日常关怀之外,尚恒坚持谈心谈话制度,始终关注一线员工、关怀属地居民、关心新入职员工。尤其是在“登革热病”高发期,他亲自带队为员工送去清凉物资,组织专业防疫培训,切实为员工的生命健康保驾护航。

此外,他还高度重视青年成长,积极推行“传帮带”制度,着力带动青年团队在项目建设的实践中锤炼过硬本领、实现迅速成长。正如他常说的:“工程终会落成,但团队的成长,是永不封顶的成绩。”

实干担当

擘画央企出海新篇章

截至2025年6月,美里燃气电站项目已顺利完成多个关键节点,全面进入施工高峰期。当前,项



尚恒

目安全受控、履约稳定、属地关系融洽,各项指标运行良好,充分展现了中国电建在海外复杂环境下的强大系统能力与卓越管理优势。

凭借出色的领导力和项目成就,尚恒先后荣获“最美丝路青年”“中国电建优秀项目经理”等荣誉。他的形象不仅深植于美里的热带海岸,也镌刻进一代电建人勇立潮头的时代剪影。

面向未来,尚恒表示,将会继续带领团队全力冲刺设备安装与商业投产任务,全面实现“精品工程、绿色工程、廉洁工程、友好工程”的建设目标,助力中国标准与电建品牌在海外大地生根开花。

正如那句激励人心的诗句所言——“追风赶月莫停留,平芜尽处是春山。”站在“一带一路”新阶段起点,尚恒正以实干书写央企的全球答卷,以奋斗擦亮中国名片,为中国电力走向世界贡献磅礴力量。