传奇英雄共议商道让思想照进现实

中国机械工业集团董事长任洪斌:

新变局下以不变应万变

任洪斌

中国机械工业集团是原来机械部所管的企业,15年前重组到一起。先有下属企业,后有集团,下属企业已有60多年的历史,集团才走过了15年,现在集团主要的业务是两大领域,即装备制造业和现代制造服务业,围绕三大主业机械装备研发与制造、工程承包、贸易和服务。

说到2012年,无论学者还是企业,对宏观经济有一个判断,是积极也好、消极也好,都有不确定性。对于所有的企业,无论是央企、民企还是外资企业,大家所面临的状况都一样,2012年经济形势不确定性很强,不同的行业体会也不一样,但是,我认为,2012年对传统制造企业非常不容乐观。2011年是不平凡的一年,2012年是更不平凡的一年,对企业有很多新的挑战。

国机集团走过15年的历程,在2007年年底确定了三年再造一个新国机的目标,当时销售收入只有600亿,到了2010年年底,无论销售规模、利润还是增长速度等各方面都比较好,圆满实现了三年再造一个新国机。

“十二五”的第一年,交了一份比较好的答卷,销售收入超过了1900亿,利润接近80亿,进出口总额也是首次超过了100亿美元。

但是,国机集团1/3的业务是海外的,面对欧洲债务危机,美国的经济不容乐观,可能会造成比较大的挑战和影响,面临这样的形势,这段时间我和我的团队一直在思考该怎么做。企业前几年增速在30%左右,看中国企业的快速成长,反观欧美发达国家增长速度没有那么快,为什么?作为中国企业要特别冷静、特别客观地来看这个问题。这是因为中国企业正处于成长期,我将美国GE公司和集团业务做了对标,30年前GE增长速度也是25%以上,现在是个位数的增长,但是利润水平还是很好的,也许发展到20、30年以后,中国企业质量也会很好,但是增长速度不会像现在这么快,这是企业发展的客观规律使然。

在去年,国机集团进入了世界500强,对于集团来说,我们一直遵循有机成长,人们都希望吃有机食品更健康,企业也是一样。之前从来没有把企业定位进入世界500强作为目标,国机集团是水到渠成实现的,而不是通过催肥,盲目扩大规模实现的。

国机集团会继续按照有机成长、有质量地成长方式和方向努力发展。三年再造一个新国机的目标实现以后,2012年乃至今后一段时间,集团把要有质量地成长作为新的目标,向着世界一流企业迈进。

世界一流企业标准很高,我认为,世界一流企业的特征是主业突出、治理结构优良、具有自主知识产权的技术和知名品牌以及比较好的同行业的综合指标、形象好、有影响力等。

我们的企业不仅要以变应变,还要学会以不变应万变。

首先,要耐得住寂寞,企业的主业任何时候都不要变,更要以不变应万变。2008年金融危机的时候,按照企业的发展规律,转变经济发展方式和产业结构调整,做具有企业竞争优势和有实力的主业,才使得各种情况保持稳步的增长。

国机集团为了和国际一流企业缩短距离,2012年和未来一段时间提出打造五个国机:一是打造价值国机;二是做到创新国机;三是做绿色国机,我们有设计、研发、制造,每个环节不仅仅是使得自己的产品在生产过程当中保持绿色的理念,同时要使得我们为用户提供的产品和服务必须是有绿色的理念;四是责任国机,国机集团作为中央企业,作为一家世界500强的企业,责任一定会履行好;最后是幸福国机,使得利益相关者和合作者获得幸福,使员工在发展当中能够分享到企业发展的成果,享受幸福生活。

北京合康亿盛变频科技股份公司董事长刘锦成:

不要过分埋怨外部环境

刘锦成

任何企业在任何环境下,大势是企业左右不了的,包括国内国际经济环境,也是一个企业不能左右的,但是能把握。好的环境下,也会有大量的企业被淘汰,不好的环境下,也会有大量的企业得到强劲的发展。所以我的主要观点是企业要关注外部,但是更重要的是关注企业的内部。对一些宏观环境要关注,我们所处的行业、市场环境和竞争环境和架构,这是我们肯定要关注的。但是,我们更要关注的是企业内部应对环境的方法和企业内部资源的调集,包括企业内部管理,或者说企业盈利、企业发展的能力,这是我的主要观点。

作为高新技术企业,我们做高压变频,面向国家电信的改造包括动力的改造,主要对手就是ABB和西门子,我们也是第一批在创业板上市的公司。对外面的形势要看,但是不需要过分地在这方面花太多的心思,很多心思要放在企业内部,企业内部有几点是非常关键的,第一就是企业的文化,员工的心有没有向着我们的企业,企业的愿景是否很宏大,不断向员工说我们的愿景,就是我们要成为世界上受人尊敬的伟大的公司,必须有这样的做法,才能把企业做好。

公司的治理结构,要让员工感觉到是利益的分享者,还有很多跨行业的合作,这也是非常重要的一点,联想投资就是我们的VC。企业的研发能力和创新能力是一个企业的灵魂和关键,这方面我们做得怎么样?除非这个行业是没落的行业,所做的工作意义不大,只要这个行业在增长或者在发展。事实上我们和行业对比、和竞争对手对比的话,这个行业再不好,下降了10%,也许我们在这个行业里还能增长20%,因为我们的对手扛不住了。我们在架构中处于有利的位置,现在和国外公司竞争,我们的市场大部分在中国,我们还是很有信心把企业在这个环境下做大,当然还要依靠企业的管理等。

做企业还需要有很多的企业盈利能力和管理能力,我始终强调的一点是不要过分埋怨外部环境,因为我们改变不了,我们要认清外部环境,企业做出应对的战略。我们的企业在环境好的时候发展更快,在环境不好的时候发展得更加好,这是我的观点。

中国丝绸之路集团董事长凌兰芳:

民营企业存在“三荒三高”

凌兰芳

中小民营企业目前的生存环境,2012年要稳中求进,所谓稳针对不稳,所谓进针对有可能退,在这样的局面下提出稳中求进的。民营企业普遍存在三荒三高。

三荒:一是资金荒。荒到什么样的程度,在浙江有些地方,有些企业家借一毛钱的高利贷都很普遍,有些城市出现了很多“跑路”的现象。二是人员荒。人员荒是指两部分,一部分是指人才,一部分是指员工。民营企业缺人才非常严重,和国有企业人才济济不一样,民营企业缺人才也缺员工。三是订单荒。从2011年下半年开始很多产能放空了,不仅仅是纺织行业,也不仅仅是轻工业、粗加工业,像造船业的订单也是非常少的。

三高:一高是高成本。企业买什么涨什么,卖什么跌什么,汽油、柴油只见涨不见跌,物流成本、高速公路费、劳动力成本都是如此。二高是高税负。我们国家纺织行业当中每两个纺织工要养活一个公务员,平均税负是8.8%,而且企业的利润率只有1%甚至不到1%,税负非常高。三高是高风险。很多企业家出现了“跑路”现象,产业空心化,资本泡沫化,员工流沙化,老板移民化。

高风险,企业家变成了“两院院士”,要么进法院,要么进医院,这种情况在民营经济当中,在2011年普遍地显现出来。当然有宏观的原因,也有企业的原因。企业的资金是企业的血液,血液都流到外面了,为什么?资本盈利速度和方式吸引产业资金往外流,企业严重地失血,实体的血到外面循环了。民营企业解决了90%的就业,并且我们国家高素质的劳动者还不多,不是很高素质的劳动者必须在民营企业当中、在传统制造业当中生存的话,可能带来的问题就是要稳住。首先我们国家的经济要稳住,就是稳住民营经济,稳住民营经济就稳住了中小民营经济,中小民营经济是食草动物,如果没有我们这些食草动物生存,食肉动物的国有企业,包括大牌的食肉动物也生存不了的。

我们党和政府对应民营经济有三个方面的措施和方向:一是扩大创业的自由度。扩大创新的自由度,该管的管,不该管的放,中国的改革开放、民营经济的发展就是扩大自由度。我们国家在政策和制度方面对民营经济要更加开放、更加爱护和更加放松,这是一个方向。

二是注重资源。改革开放是发挥资源作用的过程,现在土地死了,资金也很紧,人员也很紧,劳动力资源、土地资源、能源资源、资金资源都很紧,要向民营经济配置方面想一些办法。

三是政府对民营企业服务方面。金融要扶持,要一贯式金融服务,专门针对这个企业服务。

企业自己也要解决一些问题,像传统制造业一定要转型升级。第一是先将传统制造业做成先进制造业,如果不走这一步不是转型升级。传统制造业和先进制造业的区别是什么呢?传统制造业第一不知道靠谁在做,靠订单,今天张订单,明天李订单。第二没有定价。先进制造业有所区别,有两条微笑曲线。一条微笑曲线,有研发和营销,这是民营企业最缺的,也是传统制造业最缺的微笑曲线。产品当中还有一条微笑曲线,文化含量和科技含量。民营企业要自己转型升级。

第二是工业化与信息化相结合,制造业和服务业相结合,双轮驱动,双轮起飞,但是,民营企业要练内功,一定要有一个非常重要的差异化。什么样的差异化,产品差异化是次要的,最主要的差异化就是价值观的差异化。我们老是讲企业家的社会责任,企业家的社会责任说到底就是诚信两个字,对股东诚信、对社会诚信、对政府诚信、对员工诚信、对客户诚信、对社区诚信。社会要营造表扬好孩子、表扬好企业的氛围。同时,企业家自己要爱自己,企业家一定要在诚信问题上把握得住,一定要把经济发展、企业发展的成果拿出来和社会分享。

横店集团创始人、横店共创共有共富共享工委会主席徐文荣:

稳中求进 进是根本

徐文荣

中国长子是国企,承担了国家的栋梁作用;第二个儿子是民营企业,因为面广人多,这个儿子承担了十亿农民的脱贫或致富问题。民营企业希望为他们讲话、为他们做事,为他们富起来负责,但是现在非常困难。老百姓也很担心,国家最好是民富国强,不要走向国富民穷,这是非常关键的事情。

作为横店来说,是民营企业。我们不穷,我们还可以,为什么可以呢?因为创新的思想比较早,创新的能力也比较强,表现在哪里呢?主要是企业转型、实践较快。我们是一个镇,不是县,更不是省。一个镇里边,发展还是比较好的。

一个数字可以告诉大家,文化产业总产值占本地GDP的比重已经达到28%,全国的比重是2.8%,2011年大概超过3%了。我们为什么能超过呢?主要是文化产业发展较早、也比较快,早在十多年前,我们提出来“开发文化力、提高生产力、提高经济效益”,如果说不提高经济效益是没用的。十七届六中全会把文化产业提到非常高的战略层面去发展,也是过去从来没有过的。

发展文化是非常重要的。文化的带动力很大,所以也带来了新的机遇。美国中产阶级家庭已经达到了90%左右,横店80%以上的家庭达到了中产阶级水平。当然我们也不叫中产阶级,因为中国提出来了小康,小康下去是什么呢?没人提了,经济学界也没人提,以前的小康水平是2000元,北方是1200元。小康后面我们叫中康,平均就是20000元,大康呢?共产主义没人提,我们叫大康,平均要达到50000元,所以有了小康、中康、大康三个目标。

现在很关心稳中求进,必须要进,进是根本的,如果光稳的话,肯定是不行的。中央必须要重视经济发展,不能光顾到国有企业,国有企业需要发展,也必须扶持民营企业发展。

陕西西安大唐西市置业有限公司常务副总裁李中航:

以文促商 以商养文

李中航

在大变局的条件下怎样适应局势走向世界,成为世界上著名企业,我最深的体会就是,文化企业的发展一定要有核心竞争力,有独到独特的核心竞争力。

2007年,国家文物局将长安西市确定为隋唐丝绸之路的起点和重要标志;2008年,纳入联合国世界文化遗产名录。

陕西西安大唐西市置业有限公司就是在原址基础上建设以丝绸之路和盛唐商业文化为主体的国际商贸旅游文化产业项目。

我们的核心竞争力是什么呢?长安西市是隋唐丝绸之路起点,是国家保护的遗址,这赋予了我们这个企业的灵魂和最核心的竞争力。

作为全国唯一一个在原址上重建的项目,西安大唐西市投资45亿,充分利用核心资源隋唐丝绸之路的起点,其中3.2亿元人民币用于遗址保护,建造35000平方米的遗址保护博物馆,成为民营企业投巨资保护历史文化遗产首例和典范,并围绕遗址把文化产业做强做大,有效地促进了商业、旅游等其他业态的发展,走出了一条以文促商、以商养文、综合发展的新路径。大唐西市现已成为文化部命名的国家级文化产业示范基地。昔日的丝路起点,正在成为古都西安的一张文化新名片。

作为文化企业一定要具备核心竞争力。很多文化艺术界特别是创意人士,觉得文化产业门槛很低,想极力进入文化产业,大量的企业由于不具备核心竞争力,进来以后难以生存。

六中全会给文化产业定了一个非常高的定位,未来文化产业要成为推动国民经济发展的支柱性行业,具有很大的发展空间,但是,我仍然要力劝文化产业,特别是要进入文化产业的这些企业要理性扩张、理性投入。

中国的文化产业刚刚起步,和世界先进国家相比差距还很大。因此,要做到文化真正走出去,在目前的国际条件下,中国要实现文化突围,就必须用亲和力的文化实现突围。要做到这一点必须要有文化的自尊、文化的自信、文化的自觉,从而达到文化的自强。

在特定的社会历史条件下,中国的文化企业、中国的文化产业要真的好好地发展,还要坚持政府主导、科学规划,市场运作,企业支撑。

本版文字由本报记者李延生、丁仕松、万斯琴、周净采写