

培育良好营商环境的八大关系

卜昌森

营造企业家健康成长环境、弘扬优秀企业家精神、更好发挥企业家作用、营造良好的营商环境,既需要政府和全社会的共同努力,也需要企业家相向而行。作为企业家最重要的是应正确处理好八大关系。

战略与战术的关系。

一方面,应保持正确的战略定力。最重要的是要坚定不移地推进法治企业建设、平安企业建设、诚信企业建设,坚持依法治企、安全生产、诚信经营,在战略上确保企业始终在做正确的事。另一方面,应采取机动灵活的战术。也就是在战术上要确保企业始终把事做正确。良好的营商环境,归根到底是企业发展的外因,外因必须通过内因起作用。营商环境再优越,如果没有企业良好的内部管理和运营,企业照样发展不好。因此,作为企业家,在战略上积极配合政府和社会营造良好营商环境的同时,在战术上应目光向内,练好内功,确保企业把正确的事做正确,大力营造“已是悬崖百丈冰,犹有花枝俏”的企业内部独特优势。

单赢与多赢的关系。

企业经营活动是一种特殊的博弈,在传统的“商场如战场”、“同行是冤家”的理念指导下,企业之间的关系是一种“你死我活”的零和博弈。在全球化经济的今天,最大的赢家不是击败对

手、吃“独食”的企业,而是为更多的企业创造价值、一起成长、共同赚钱的企业,是一种超越了竞争、超越了单赢、实现了双赢甚至多赢的非零和博弈。不少企业的成功是建立在他人成功的基础上,是共同战略的胜利。因此,必须建立互为用户、互为上帝、互创价值、共创共建共享共联的新型商业关系,构建企业的生态朋友圈,让生态朋友圈上的合作伙伴感恩你的存在、感恩你的分享、感恩你提供的机会,在感恩中收获彼此的成功,结成互利共赢的利益命运共同体。

当前与长远的关系。

营造良好的营商环境,作为企业家必须“风物长宜放眼量”,立足当前,着眼长远。就是不要计较一时得失,积极配合当前政府监管、宏观调控和社会监督,进一步规范企业的生产经营行为,多做一些当前打基础、长远均受益的事。就当前而言,就是要正确对待、积极推进供给侧结构性改革,大力推进“三去一降一补”,尤其是在当前煤炭、钢铁、水泥等大宗商品市场价格高位运行的情况下,必须保持清醒头脑,思想上要看透,目标上要看得远,行动上要做得实,坚定不移淘汰落后产能,培育先进产能,推动新旧动能转换,着力营造促进宏观经济长期健康运行的市场环境。

所有与占有的关系。

干企业,必须有自己的资

产,无资产无以立业;但又不唯自己的资产,不能追求什么都是自己的。应树立“轻资产运营”、“不求所有,但求所在,但求所用”的理念,不论国资民资、外资内资,只要为我所用,都是我资。尤其在股权问题上,即便是最优质的资源,也必须持开放积极的态度。必须换一种思路,实行混合所有制,引入战略投资者,可以给企业提供各方面更可靠的保障。在所有与占有问题上最完美的结合体就是上市公司。比如资产,名义上自己所有的少了,实际上为我占有、为我所用的多了,以较少的自有资本撬动了较多的社会资本。

继承与创新的关系。

继承与创新,是管理科学中一对重要的关系。没有继承,就没有管理的基础;没有创新,就没有管理的进步。在继承的基础上,最重要的是要推动以下三个方面的创新:一是理念创新。没有先进的理念,就没有先进的管理。理念创新是企业不用投资的“基本建设”。只有倡导和实行创新活动的企业经营管理者才是企业家,否则只是老板。二是机制创新。不论是国企还是民企,皆需通过改革不断释放体制机制的活力。通过机制创新,提高企业对人才、资金、市场、技术等稀缺资源的快速获取能力,提高企业的核心竞争力。三是商业模式创新。通过商业模式创新,为公司、客户和社会

创造新的价值,这也是营造良好营商环境的需要。

总量与均量的关系。

营造良好的营商环境,作为企业家必须处理好企业发展的总量与均量的关系。总量代表规模。光有效益没总量,规模不大没地位;光有总量没效益,大而不强没意义。“船小不能抗风浪”,“虚胖是病不是壮”。均量代表效率,均量即人均指标,是衡量价值创造能力的核心要素。在总量相同的情况下,均量越高,效率越高。处理好总量与均量的关系,也就是要处理好做大与做强的关系。转变重规模扩张、重收入增长的外延式发展模式,把工作重心转向追求质量和效益上来,把铺摊子、上规模转到提升质量、品种、效益上来,树立“均量高”理念,突出“人均”导向,提高人均效率,走内涵发展之路。

引领与驱动的关系。

营造良好的营商环境,既需要政府外在的协调引领,也需要企业内生的自我驱动。引领和驱动同时发力,才能促进营商环境的改善和优化。作为企业家,一方面,必须自觉大力推进企业改革管理。特别是对于国有企业而言,要突出增强政治意识、大局意识、核心意识和看齐意识,当好国民经济发展的顶梁柱和台柱子。另一方面,必须大力提升企业内生动力,培育先进的企业文化,转换企业动力机制,

实施共创共建共享的顶层设计,由“火车头”拉动型转换为“动车组”动力分散型,变企业老板一个人的“纤夫之力”为企业所有员工及相关各方的众人之力,变“前驱”为“四驱”,实现企业的自我驱动、自我发展。

竞争与合作的关系。

放眼全球,一个成功的企业其经营活动都是既有竞争,也有合作,是一种合作竞争。在美国唐人街曾流传着这样一句话:日本人做事像“下围棋”,美国人做事像“打桥牌”,中国人做事像“玩麻将”。“下围棋”是从全局出发,为了整体利益和最终胜利可以牺牲局部棋子。“打桥牌”则讲究与对方紧密合作,针对另外两家组成的联盟,进行竞争。“打麻将”则是孤军奋战,看住上家,防住下家,自己和不了,也不能让别人和。当今世界最大的成功存在于合作之中,最大的机会也存在于合作之中。离开了合作寸步难行,所以,必须摒弃“玩麻将”的思维,树立相互合作的意识。

总之,营造良好的营商环境是一项社会工程、系统工程。作为这项工程的重要受益方——企业及企业家,也必须是实施这项工程的重要参与者和建设方,要争创示范企业,争当优秀企业家,履行责任、敢于担当、服务社会,充分发挥企业家的带动作用,为促进经济持续健康发展作出更大贡献。

金融扶贫关键在于给机会给市场

(上接第一版)

中国的一些经济学家也尝试着复制格莱珉银行,但23年之后,却仅有2个项目存活下来。从格莱珉银行的运行模式可以看出,金融扶贫并不是借钱给穷人那么简单。

格莱珉首先是创造了一种就业机制。格莱珉银行贷款的对象是孟加拉国无业贫困妇女,格莱珉通过贷款为她们创造劳动机会,让她们通过劳动赚钱。干活是最可靠的赚钱方式,从不干活到干活,她们的收入水平必然有所提高,还款也就有了保障。

和当地的情况不同,中国并不缺少劳动机会。在经济比较发达的地区还经常有“用工荒”存在,许多企业在为找不到劳动力而苦恼,许多城市家庭也在为找不到家政服务人员而犯愁。根据《2014年中国农村统计年鉴》中的数据,2014年,留在农村

平均收入为824元;若到城里务工则可以达到2864元。当下的中国并不缺少赚钱的机会,只是这种机会大多是在城市里,而不是在边远的山区,贫困地区缺少营商环境,缺少教育、医疗等公共服务,在这些地方办企业成功的概率非常低。若要把这些地区改造得像发达地区一样有吸引力,基本上没有可能。因此引导贫困地区人口向城市流动,是更为直接有效的脱贫办法。

格莱珉创造了一种产业组织形式。格莱珉并不是把钱借给个人或者是一个家庭,而是把5个人组成一个小组,让她们一起学习和工作。最初格莱珉是想形成一种信用机制,让贷款人相互担保,一旦小组内有人还不上钱,其他人都会受到牵连。后来发现,这样设计有很大的弊端,如果小组内有一人不还钱,其他4个人也都不还钱,这种互保机制就

被取消了。5人小组最直接的好处是可以相互协作,完成单个人无法完成的工作,同时还可以形成更大的生产规模,规模效应的结果是比一个人赚钱更容易。

现实中很多合资或合股的生意最终都不欢而散,这种模式在中国受到很大的挑战。但是,在当前的市场条件下,单打独斗的小生产模式很难再赚到钱。格莱珉的启示意义在于,金融扶贫要找到项目的主体,通过一个项目带头人或者公司,以农民合作社或“公司+农户”的形式,把贫困人口组织起来,让其共同加入到一个大项目中,成为其中的劳动者。本质上还是靠劳动致富,而不是靠钱生钱。

格莱珉的核心是让穷人学会赚钱。很多人之所以贫穷,是因为缺少赚钱的本事和能力。格莱珉深刻地认识到这个本质问题,所以并不是简单地把钱借给

穷人,而是在贷款时会对贷款人进行培训,让贷款人学会一种本事或技能。这样一来,贷款人就很容易赚到更多的钱,也就更容易还上格莱珉的贷款。

文化素质低、商业知识匮乏、专业技能缺失,这是大多数贫困人口의共性问题。这个问题不是钱能够解决的。在其不具备相应知识和能力的情况下,把钱借给他们,不是帮助他们而是会害了他们。他们会因为项目的失败而背上更多的债务,让本来就贫困的家庭雪上加霜。民间有句话叫做“虱子多了不觉咬,债多了不觉愁”,对于大多数人来说,一旦觉得还款无望,就会有钱也不还,变成“老赖”,并且会形成非常坏的示范效应。要教会贫困人员赚钱,教什么,怎么教,都是非常细节并且有难度的问题。

从本质上讲,格莱珉的工作人员并不是信贷员,而是一个个

的商人,都是做生意的行家里手。他们要知道哪里做生意,什么生意能够赚钱,并且还要教贷款人学会做这个生意。虽然是尤努斯创造了格莱珉的模式,但是没有众多业务熟练的一线信贷员,格莱珉银行就不会有98%的偿还率。

对于贫困地区而言,钱是稀缺资源,但更稀缺的资源是人才,是观念,是机会,是市场。人才是创造财富的主体,钱只是一个媒介,一个杠杆,一个加速器。金融扶贫也不是只给钱,而是要给机会、给方法、给市场。这是金融扶贫的难点和挑战,也是金融机构的短板,这些问题不解决,金融扶贫就只能走形式、走过场,而且很有可能把更多的钱打水漂。

只有帮助贫困人口学会赚钱,金融扶贫才能从听起来美好,变成实质上美好。