

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 002 期 总第 10312 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:袁志彬 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2022 年 1 月 5 日 星期三 辛丑年 十二月初三

2021 年
我国市场主体达到
1.5 亿户

■ 孔德晨

市场主体是经济的力量载体。2022 年,在以更大力度支持市场主体发展、为市场主体营造公平竞争环境等方面,如何统筹“稳”和“进”?日前,全国市场监管工作视频会议在北京召开,会议总结 2021 年市场监管工作,深入分析把握形势,并部署 2022 年重点工作。

企业活跃度保持在 70%左右

“2021 年,我国市场主体达到 1.5 亿户,企业活跃度保持在 70%左右,为经济运行稳致远储备宝贵资源。”国家市场监督管理总局局长张工表示,2022 年,将聚焦“六稳”“六保”关键环节,以更大力度支持市场主体发展。

一是深入实施公平竞争政策。加快健全市场准入、公平竞争审查、数字经济竞争监管、预防和制止滥用行政权力排除限制竞争等制度,强化反垄断和反不正当竞争监管执法,防范资本无序扩张,推动形成大中小企业良性互动、协同发展的良好格局。

二是深入推进优化营商环境改革。高标准深化“证照分离”改革,完善全国版和自贸试验区版“两张清单”联动调整机制,加快构建简约高效、公正透明、宽进严管的准入准营规则。

三是着力完善和落实帮扶政策。强化涉企收费规范治理和大宗商品价格监测监管,研究平台经济领域价格行为规则,深入推进质量基础设施“一站式”服务,更好支持各类市场主体应对经济下行压力,增强参与市场竞争的能力和可持续发展的内生活力。

四是全面加强知识产权保护。强化知识产权全链条保护,持续提高审查质量和效率,深入推进专利转化和知识产权质押融资,大力培育专利密集型产业。

把握好监管的时度效

对于 2022 年市场监管工作,会议要求,要深入贯彻稳字当头、稳中求进的工作总基调,立足稳定宏观经济和社会大局,切实强化市场监管“稳”的职能;立足长远推动高质量发展,在改革创新和提升监管效能上迈出市场监管“进”的新步伐;注重把握市场监管各项职能时度效,努力实现市场监管重点工作“稳”得扎实、“进”得有效。

在“稳”的方面,张工表示,维护好各类市场主体稳定发展的环境,维护好稳定的公平公正市场秩序,守稳市场监管领域的安全底线。“深入分析需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力对市场主体的影响,会同有关部门突出抓好‘六稳’‘六保’政策供给和落实,提高政策的针对性、有效性。”张工说,“突出强化食品、药品、特种设备、工业产品质量安全监管,组织开展市场监管领域安全隐患大排查,强化风险监测预警和有效处置,确保守稳守牢安全底线。”

在“进”的方面,张工表示,要更加强化风险防控长效机制建设,推动安全监管向标本兼治、着力治本不断迈进;更加重视丰富监管工具,创新运用信用监管、智慧监管手段,更好适应我国超大规模市场的快速变化,助力提高市场监管效能。

监管规范和促进发展并重

“随着超大规模市场的形成,各类市场主体的竞合关系发生深刻变化,资本在壮大中利弊两方面特征日益显现,市场垄断和行政性垄断同时并存,反垄断反不正当竞争监管亟须加强。”张工说,2022 年,要统筹发展和安全、效率和公平、活力和秩序、国内和国际,坚持“两个毫不动摇”,坚持监管规范和促进发展并重,深入实施公平竞争政策,加强反垄断反不正当竞争监管执法,更好发挥公平竞争监管在宏观经济治理中的作用。

国家反垄断局挂牌成立,体现了国家对反垄断体制机制的进一步完善。张工表示,未来将深化理论研究,加强人才培养,强化技术支撑,建设高素质、专业化监管队伍,提升竞争监管科学化、系统化水平。

宋志平:2022,企业家要稳健前行



穿越 2021 年的日与夜,中国经济在后疫情时代渐次换挡、蓄力升级。不久前召开的中央经济工作会议为 2022 年的经济工作指明道路:稳字当头,稳中求进。

国家要求稳,企业要不要稳?宏观层面要稳,企业层面怎么稳?

日前,在“2022 企业家新年大课暨正和岛(海南)新年家宴”主论坛上,中国企业改革与发展研究会会长、中国上市公司协会会长宋志平发表了题为《拾级而上 稳健前行》的主题演讲,带来了他的看法:

2021 年的中央经济工作会议是一次特别重要、特别关键的会议,其中提出 2022 年经济工作要稳字当头、稳中求进,一共讲了 25 个“稳”字。“稳”字带给企业家的是什么是鼓舞和信心。

尽管当前面临着重重压力,但对于 2022 年,企业家还是要充满希望。什么希望?我想有三点,既是我的希望,也是大家的希望:

第一,希望政策进一步宽松;

第二,希望经济回暖,稳步增长;

第三,希望疫情减弱。这场疫情已经持续两年了,奥密克戎毒株还在肆虐,希望 2022 年人类可以共同努力,控制住疫情。

人同此心,此时此刻,大家认为企业 2022 年应该怎么做?我想还是要稳健前行。

企业是长跑运动员,不是短跑运动员,长跑是慢跑,要一步一步地跑。这是我们,尤其是现在的我们应有的心态。

40 年前我去日本,观察到日本人走在路上是行色匆匆,而中国人走路慢慢悠悠,如果在东京大街上看到有人慢慢悠悠,那一定是中国人。然而,40 年后的今天,再到东京大街上去看,走路快的则是中国人,慢的反而是日本人。

为什么中国人从慢慢走变得快了起来?因为落后,因为急着赶路。那么今天为什么又要从快走改成稳步、学会慢跑?因为外部环境、我们的目标都发生了根本性的改变。从重视速度和规模,转为重视效益和质量,我们正在经历、完成这场改变。

国家是如此,对企业而言也应当如此。企业家应该能够稳健前行,这不是说要恢复成 40 年前那样慢慢悠悠,而是在经历了一阵快跑之后,现在要学会慢跑、长跑,要稳定地抵达目标。

经营要稳健

中央讲国家要以经济建设为中心,那么企业就是要以生产经营为中心,这是企业家的本分。作为企业家一定要把企业做好,把自己的一亩三分地经营好。

关于稳健经营,我想讲三点。

第一,积极开拓市场。客户是企业的江山,没了客户就丢了江山;市场是企业的舞台,开拓市场是企业的首要任务。

从中国进入 WTO 到现在,这 20 多年里,中国企业坐拥两大市场,一个是快速成长的 14 亿人的中国市场,一个是精耕细作开发了 40 多年的全球市场,本来日子过得挺好,但是两件事改变了中国企业的命运,一件事就是中美贸易摩擦,另一件事就是疫情,过去的好日子被打断了。

怎么办?中央提出要形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新格局,但新格局的形成需要时间,并不是马上就能形成的。对于企业而言,要辩证地看待这个阶段。

比如,2020 年上半年疫情初期,我们中国一度经济停摆,生产受影响,出口也受影响,后来国外也停摆,也不需要我们的产品了。2020 年下半年到 2021 年上半年,情况又完全不同,国外对中国产品的需求是天量的,他们需要几千万只口罩,和中国脱钩是不可能的,我们的企业又调过头去满足国际市场。

那么 2022 年呢?2022 年中国的内需会恢复,我们出台了那么多资金面的政策,情况是在好转的。但是无论如何,2022 年企业的策略应该是抓双循环、把握相互促进——国际上有订单,当然当仁不让,国内市场也要积极地开发;两者结合起来,抓住客户才有江山。

第二,强化管理。管理是基本功,做企业就要有管理的硬功夫。

我做企业 40 年,做了不少管理方面的工作,也特别重视管理。我常想,我们有两面镜子:一个是美国的方法,也就是“创新+资本”,推动快速发展,例如特斯拉;一个是日本和德国的方法,也就是“技术+管理”,把东西做好、做到极致。中国的企业应该把这两者结合起来,形成中国企业的新优势,既有“创新+资本”,也有“管理+技术”。

在管理方面,美国比较重视管理的理论,日本、德国比较重视管理的方法,我们也要把两者结合起来,创造自己的管理理论和管理方法。

这 40 年来,我经过实践,也形成了一套管理的方法,就是“三精管理”:组织精健化、管理精细化、经营精益化。这套方法我在北大等高校讲过,2022 年 3 月份还会出这本书,书名就叫《三精管理》。企业管理还是我们的核心任务,核心要管理好。

第三,防范风险。风险是客观的,如影随形,做企业没风险是不可能的。做企业要尽量防范风险,让风险出现之后可控、可承担,这

非常重要。

企业家做企业,做得小还可以说是个人的,做大了实际上是属于社会的。不管大小企业,倒掉了都会影响社会,无法独善其身。防范风险,我觉得是企业家应有的担当、责任和情怀。

在防范风险方面,有几点要注意:

一是要注意周期、研究周期。经济是有周期的,行业也是有周期的;周期上行时候企业可能走得快一点,周期下行时候企业要走得稳一点。

同时,周期上行时候,我们要考虑到下行的时候;周期下行的时候,我们要考虑到上行时候,一定要辩证地来看待。做企业前进打冲锋、攻城略地,那当然好,但是也得学会转移,学会保留实力,这也非常重要,要有进有退,不能只进不退。

二是要量入为出,现金为王。企业经营就是一个简单的公式,利润=收入-成本,要追求有利润的收入、有现金的利润,没有现金必然死掉。经营企业一定要量入为出,一定要知道自己有多少钱,要做多大的事。

三是要学会应对危机。风险对企业是如影随形的,风险大了就变成危机。危机来了怎么办?能不能应对危机?能不能转危为安?这是作为企业家的一个重要特质。企业家不光会打胜仗,还要会处理危机,要清楚遇到困难该怎么办。

我想到 3 个例子。

第一是万科。郁亮讲 2017 年万科就开始捂紧钱袋子,明白坚持活着很重要。万科看到了房地产的周期,现在活得比较轻松。

第二是万达。万达 2017 年出现了危机,但是能够断臂求生,现在也从危机中走了出来。

第三是恒大。2017 年恒大还高歌猛进,现在陷入了危机,也正在直面危机,正在负责任地解决。这也是企业家应有的态度,面对危机一定要去认真解决,当然,如果有机会早些解决危机就早些解决,不要等到小危机酝酿成大危机再去解决,那往往为时已晚。

这就是为什么做企业要战战兢兢、如履薄冰、如临深渊,这就是为什么要稳健经营。

发展更要稳健

经营企业要稳健,但不是要躺平,是要稳健前行、拾级而上,要一步步走、不要倒下,要稳健地发展、发展还是硬道理。关于稳健发展,我也有三点要分享:

第一,聚焦主业。我做企业 40 年,经历过北新建材、中国建材、国药三家企业,都是致力于做强主业。在北新建材做一张石膏板做

了 40 年,在中国建材只做建材,在国药只做国药,不越雷池一步,企业发展相对比较稳定。

我也担任上市公司协会会长将近 3 年,看到一些上市公司出了问题,除了违法乱纪的,绝大部分都是偏离主业、盲目扩张、最后倒下。

做企业一定要做好主业。做大企业对标世界一流,这样是专业的;做中等企业对标隐形冠军,这也是专业的;做中小企业就做“专精特新”,这还是专业的。“宽一米、深一千米”,无论大中小企业,都应该秉承这种思维,努力深耕细作,这是长久稳健发展的前提。

第二,创新转型。我们要有效、有质量、有目的地创新,不创新是等死,盲目创新是找死,企业创新一定也要稳健。技术范畴里有高科技、中科技、低科技和零科技,每种科技都重要,不见得每个企业都要去搞高科技,因为高科技需要的投资大、时间长,华为这样的企业适合搞高科技,因为它每年有 1400 亿研发费用。总之,创新必须要做,但要稳健地做。

创新不光是技术创新,还有资本创新、机制创新。

资本创新是很重要的。中国资本市场走过了 31 年,现在有 4600 多家上市公司,出现第一个 1000 家上市公司用了十年,出现第二个 1000 家又用了十年,到了第三个 1000 家只用了六年,到第四个 1000 家只用了四年,第五个 1000 家就只需要两年,可见资本市场在快速发展。

而且,现在不光有主板,还有科创板、创业板、北交所。企业除了可以上市,还有大量私募基金可以支持。资本创新迈一步,企业就会迈一大步,企业家一定要重视资本,而不只是重视资金。企业要解决融资难融资贵,得大力发展直接融资;要减少公司的资产负债率,减少企业运行风险。

机制创新能给企业带来活力。讲到初次分配,过去企业要么是吃大锅饭,要么实行股东至上,其实这两种都不对。要解决公平和效率的问题,让企业既有公平又有效率,就需要机制的共享,在企业里构建企业效益和员工利益的正相关关系,好的内部机制可以把股东和员工结合起来,成为共享企业。

这个方面,央企里做得好的是海康威视,地方国企里做得好的是烟台万华,民企做得好的是华为。它们都有非常好的机制,所以都做好了佼佼者,机制是非常重要的。

除了技术、资本、机制的三大创新,企业还要注意四个转型:向中高端转型;数字化转型;低碳化转型;向生产服务化转型。

总之,创新转型是企业的发展动力所在。

第三,协同共生。市场经济是竞争经济,但竞争有好的竞争,也有恶性竞争。好竞争是好东西,恶性竞争不是好东西。现在我们应该提倡良性竞争,提倡从竞争走向竞合,提倡从红海走向蓝海再走向绿海,实现协同共生发展。

国企和民企之间就是一种协同共生,大型央企是企业链的链长,后面可以有上千家民企做外包,从而形成价值链、供应链和产业链。它们之间没有本质上的意识形态竞争。实际上是互为一体的,都是共和国的孪生兄弟,是连在一起的,不能厚此薄彼。

大企业、中企业、小企业也是协同共生的,大河有水小河满,大河无水小河干;大河也是由小河流汇集起来的,即使是在同一个行业里,竞争者之间也要协同才能共生。

所以,今天我们认为,企业发展应该建立在共生、共赢、共享的基础上,有钱大家挣,社会才能美好。做企业的根本目的是让社会更美好,让大家更幸福,让大家发财。

[本文来自中国企业改革与发展研究会会长、中国上市公司协会会长宋志平在“2022 企业家新年大课暨正和岛(海南)新年家宴”主论坛上的演讲,内容有删减]



双汇熟食

SHUANGHUI DELI





千年福祿壽

万家海葫蘆



釀造單位:貴州省仁懷市王丙乾酒業有限公司
出品單位:貴州省仁懷市狄康春酒業有限公司
服務熱線:18586361133 (沈先生)
13608529997(張先生)

新聞熱線:028-87319500
投稿郵箱:cjb490@sina.com



企業家日報微信公眾平台
二維碼

中國企業家網
二維碼

廣告

廣告