一个阶层的声音

国内外公开发行(原《厂长经理日报》) 国内统一刊号:CN51—0098 邮发代号:61—85
网址:WWW.JLRB.NET.CN 邮箱:CJB490@SINA.COM

经理日报

THE MANAGER'S DAILY

2010年6月9日 星期三
庚寅年 四月二十七
第150期 总第6576期
今日12版

新闻热线:(028) 87369123
传真:(028)87346406
电子邮箱:dmdcjb@sina.com
责编:袁志彬 版式:黄健 校对:梅健秋

牛根生为民营企业家"洗脑"

[详见A2版]

创新中国管理模式,推动中国管理变革,让中国管理模式在全球崛起——

百名企业家发布"深圳宣言"

2010年6月5日,深圳金蝶软件园。在主题为"创新中国管理模式"的金蝶明珠会理事大会上,百名企业家共同发布《创新中国管理模式宣言》,肩负国家战略转型时期企业家使命,积极推动产业转型与升级,创新中国管理模式,推动中国管理变革,让中国管理模式在全球崛起。

大会推荐并审议通过第一届理事会成员名单,成思危担任名誉理事长,董明珠、郭广昌、马蔚华、张学武、赵小刚、陈育新等知名企业家任名誉顾问,何思模、卢文兵、张永舵、邵忠等企业家任联席理事长,徐少春担任理事长。理事会还设常务理事和理事职务,由来自全国各地的企业家群体组成。

会议通过并发布《创新中国管理模式宣言》,作为理事会最高行动纲领。"宣言"指出,中国企业管理模式已经成为推动中国企业未来成长,引领全球管理变革的引擎。企业家群体有义务、有责任积极探索、发现、创新面向未来的、科学的、先进的管理之道,以此培育产生更多世界级中国企业,世界级中国品牌,最终实现中华民族的伟大复兴和人类社会的和谐进步。

百余企业家共同发布的这一宣言,得到了社会各界的积极响应和高度评价。评论人士指出,企业家群体是社会进步的重要力量,在当前我国社会转型时期,企业家应当承担更多的社会责任。新时期的企业家,不仅要具有远见卓识的管理才能,更应具备敬天爱人的哲学智慧。温总理曾经指出,企业家不仅要懂经营,身上还应流淌着道德的血液。"无远弗届,宁静致远"理念的提出,将企业经营提升到哲学智慧层面,不仅具有巨大的现实意义,而且必将产生积极、深远的社会影响。 (金蝶)

6月4日,金蝶明珠会天津分会举行了隆重的启动仪式,儒道禅与现代管理高级论坛同期举办。金蝶明珠会旨在联合优秀的中国企业家群体,探索如何创新企业管理,共同推动中国管理现代化进程,推动中国管理模式不断进步并最终实现在全球崛起。图为天津金蝶明珠会金蝶明珠会天津分会启动仪式。 (北方)

马蔚华:积极探索"中国式管理"

6月5日,2010年金蝶明珠会理事大会在深圳召开。招商银行行长马蔚华在演讲时表示,中国的企业家一定要结合中国的实际,学习一切先进的管理经验,探索中国式管理。

马蔚华说,企业之间的竞争在某种意义上说就是管理的竞争,管理作为一种科学应该是无国界的,是世界性的。就像宣言说的,叫做无远弗界。所以,我们应该借鉴和学习全世界一切好的管理经验。如果从人文艺术的角度看,管理又是和一定的社会文化相联系的,又是有国界的,又有乡土特点。所以,我们中国的企业家一定要结合中国的实际,学习一切先进的管理经验,探索中国式管理。

招商银行的发展我们有一个深刻的体会,这就是我们不断地结合中国的实际,探索中国式管理。所以,我自己把我们23年的体会总结为六个字:战略、管理、文化,战略是很重要的,我们深有同感。战略是什么呢?企业要站在比较高的角度上,比较远的筹划未来。作为一个金融企业,我觉得不知未来者,无以谋当下,不知世界者,不可能理解中国,不知宏观者,无法处理微观。招商银行的战略是什么?早一点、快一点,好一点。作为金融服务业必须研究需求,中国当下的银行都是同质化竞争,大家做一件事,在一个问题上很难胜出。所以,要想走在别人的前面,必须比别人早三、五年谋事,这是我们的深刻体会。

马蔚华说,战略的问题,我们在过去这20多年里,我们是三步走:网络化、资本市场化和国际化,叫三步两转。资本市场化,我们四次资本市场融资都是起步比较早,创造很多第一,都不被动。国际化还在进行,第一次转型是结构调整,中国当时的银行都是做批发业务,都是绑大户做利差收入。那时我们决定发展中小企业,中小企业占我们所有资产的50%,发展零售业务,零售占30%,发展非利差收入,我们经过五年努力完成第一次转型,现在正在进行第二次转型,转变经济方式的需求,节约资本。银行的资本金很宝贵,以较少的资本消耗取得更高的回报,这也鼓励我们更多地做中小企业,所以,我觉得作为一个企业,一定要站得高,还要看得远,在国际上的问题,我们是经历5年的努力,从17年前美国限制我们进入市场以后,第一个进入美国市场的金融机构,而且在华尔街最寒冷的冬天,我们的分行开业,纽约司长说,你这是冬天里的春风。

第二个体会就是管理,管理我觉得最主要的,管理有五个。刚才我讲管理的重要,中国的银行业和境外的银行业,和西方的很多银行比不是差在产品和服务上,最主要的差距是管理,虽然中国银行在这次金融危机中受损非常小,次贷也只在100亿美元。但除了我们的银行发展壮大,监管日益国际化之外,中国银行业国际化程度低,这是一个客观的原因,就是不到大海中游泳,不可能被淹死,但将来到大海中去,依然要学会游泳的本事,否则还是会被淹死,所以我觉得我们的管理是短项。管理的主要问题在于理念,中国的管理别的都可以学,现在世界是平等的,什么东西我们都可以学,但理念的问题我觉得要靠创新。 (辛浪)

"中国管理模式"正在崛起

在前不久落下帷幕第二轮中美战略与经济对话引起了全球的高度关注。因为这是一场后金融危机时代最大的发达国家与最大的发展中国家的对话,这场对话的内容将影响和左右全球经济发展的走势。

种种迹象表明,曾经贫穷落后的中国已经走向世界舞台的中心,中国改革开放30多年创造了人类经济发展奇迹,特别是在由美国次贷引发的国际金融危机以来,世界经济遭受了重创,原有的国际经济格局发生了较大变化,许多经济体经济增长出现下滑,失业率提高的现象,但中国经济仍然保持了较快发展,可谓是风景这边独好。

中国能够成功抵制1998年的亚洲金融危机,率先走出2008年的国际金融危机阴影,对世界的贡献不断突出,话语权不断增大。凡此种种,不是一种偶然现象,其中必定有其内在原因。学界关于"中国发展模式"、"中国经济模式"、"中国管理模式"讨论的声音越来越大。

有学者提出:如果到2028年中国经济不能位列世界前茅的话,那么就是中国企业家的耻辱;如果到2028年不能总结出成熟的中国管理思想的话,那么就是中国学界的耻辱。

我们欣喜地看到,中国的企业家和学者都在为创造世界一流企业和总结中国管理理论而努力。

许多中国企业正在创造具有特色的中国管理理论和模式,并且取得骄人业绩,赢得世界尊重。如2004年成立的中国化工集团公司,6年来资产和营业收入比成立时均增长6倍以上。在全球化工100强中已排名第19位,在中国企业500强中名列第28位,在化学原料及化学品制造业中位居第一位。并且成功并购了法国、澳大利亚和英国4家知名企业,取得了"买得来,管得了、干得好、拿得进、退得出、卖得高"的效果,成为我国国际并购的典范。中国化工集团公司的快速、健康发展,在很大程度上得益于以任建新总经理为代表的管理者培育和实施的"人本管理"、"正己管理"、"和合管理"和"无为管理"等中国式管理。

中国管理模式还待于进一步完善,需要中国广大企业家和专家学者共同努力。中国管理理论和模式的成熟是中华民族经济强盛和复兴的必由之路。 (叶建华)

【延伸阅读】Yanshen Yuedu

《创新中国管理模式宣言》全文:

这是新千年第一个十年的结束,又是下一个十年的开始。

回望过去的三十年,我们跨越了别人要走一百年的路。我们起步虽晚,却创造出西方经典理论都难以解释的奇迹。

我们白手起家,从一株小苗长成挺拔大树;我们孜孜以求,把空白之地变成了茂盛园林。我们已然成为全球瞩目的焦点——而这,正是因为中国企业在群体崛起,中国企业的管理在积蓄与升级。

每个优秀企业的背后,总蕴藏着优秀的管理,这些成功的管理实践既借鉴了西方管理科学的精髓,也是来自于中国哲学的具象和延伸,这就是中国管理模式!今天让我们去找到他,提炼他,发展壮大他,让中国管理模式在全球崛起!而在这一伟大的追寻过程中, (紧转A2版)

管理论坛 | Guanli Luntan

白山方大:一部商业营销精典

□ 龙良贤

"经营有远见,干事有魄力,市场有方向,诚信有功力"

读了本报记者张建忠采写的吉林白山方大集团的一组文章,很让笔者感触至深。

位居东北吉林偏远一隅的白山市,高扬起中国酒类销售做活做大做强市场的一面旗帜——白山方大集团。它成为全国唯一的酒类流通领域的中国驰名商标获得者,一枝傲放东北地区的酒类营销独秀。

这里原本是一个亏损严重的原市糖酒公司。使这个名不见经传的糖酒站起死回生、并快速强盛起来的是于1990年接任糖酒站总经理一职的宁凤莲。他走马上任后,就确立企业新的经营理念和营销策略:一是靠诚信打天下,实现了20年销售无一假货,20年无一消费者投诉,创造了商业史上的奇迹;二是靠"立足白山,走出吉林,面向东北,辐射全国"的销售战略,把一个小城市的小糖酒站的市场疆土开拓到全吉林、全东北、全中国,销售网点在全国铺展到300多个,一跃成为全国的一个大型国产名酒集散地。

我们在解读白山方大集团及宁凤莲的成功秘诀,不妨要认真研究极有话题性、极具影响力、穿梭于全国300多个网点市场的酒类品牌是以打"名牌开路,诚信为本,假一赔十"的销售神战而赢得天下的。

诸要素是宁凤莲做大做强企业的法宝。他让自己的承诺变成市场的信心,一卖就是20年无一假货,20年无一消费者投诉,傲视于同业中,成为名副其实的商业精典,在流通销售领域成就了一部传奇的神话。

当然,我们研读白山方大,发现它市场功能越做越强,确有其特殊企业文化、运势、推广技巧在里面。笔者倡议广大读者来个"看白山方大,学经营成功"热学活动,将会给你带来企业成功的启示,提升您的企划功力。

随着市场经济的深入和行销时代变革,无疆界的经营者,只需保持一定的品质水准和诚信理念,四通八达地构建行销网络,熟谙各地消费者的生活习性,再是行销管理新趋势的掌控和行销市场的巧妙组合,你就会谱写市场营销的精典篇章,你就是一个时代的成功者。这些,我们都可以在白山方大学到。这是笔者的着力推介。

近年来,我们的市场经历着急风骤雨式的变化,转变带来危机,也衍生希望。我们的企业都很明白,要保持及提高企业之竞争能力,就必须走大市场网络化,加以必须是诚信至上,企业就会立于不败之地。

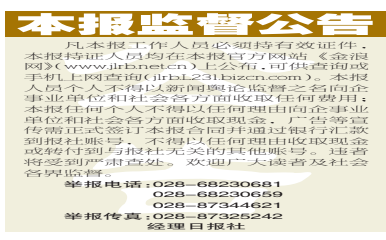
白山方大,东北独秀,一部了不起的商业营销宝典。

[相关报道详见A4版]

本期导读:当代管理

经 营企业 Jing
A2》柳传志 解密管理"打地基"三要素
A3》盛大管理经:工作获经验值 到点数就晋升

理 通商道 Li
A3》企业管理:需挖掘"懒蚂蚁"的作用
B1》二锅头:"平民"变脸 意在资本管理

财 智人生 Cai
B2》华谊兄弟的"明星股东"效应管理
B3》永康门企热衷请明星"把门"

富 在市场 Fu
B4》前途未卜 张宝全青岛复制股权式酒店
B4》老年索尼:抓住再管理创新的救命稻草