

信心比黄金珍贵 上海中小企业表现如此亮眼

■ 叶薇

今年一季度，专注于肿瘤微创外科高端医疗器械研发的上海逸思医疗科技有限公司已实现销售收入约 4700 万元，比去年同期增长 85.43%；上海诺倬力机电科技有限公司打造的高端数控装备在今年机床展上一经亮相，便收获多张意向订单，今年的销售收入有望突破 8000 万元……

上海中小企业数量已超过 100 万，占全市企业总数的 99.5%，是上海经济发展不可或缺的重要力量。今年一季度，受促进民营经济发展政策逐步落地、小微企业普惠性减税等利好政策影响，上海中小企业信心增强，工业产值实现回升，工业利润增速大幅回升，服务业平稳增长，展现出蓬勃向上的活力。

守住寂寞迎来市场春天

在今年 2 月底举办的中国机床展上，上海诺倬力机电科技有限公司带来的五轴龙门加工中心备受关注。

“简单说，就是工件一次装夹就可完成复杂的加工。战斗机的发动机、导弹壳体、军舰船舶发动机、火箭核心部件，都能实现加工，让一切空间曲面的加工从不可能变为可能。”

公司创始人谭勇介绍，诺倬力扎根高端数控机床领域的研发，在制造业的寂寞期刻苦攻关，打破了西方发达国家多年来在五轴五联动领域的技术垄断。

对谭勇来说，今年的重点就是开始应用



落地，希望产品能用到工业企业中，真正帮助中国制造突破瓶颈性难题。“研发永不止步，目前我们开始研究在新一代产品中加入自检功能，减少二次检测。同时还在研发大数据平台，让设备数据互联，主动‘说话’。”

凭借高性价比的产品，“上海制造”在一个个细分领域加快“进口替代”。逸思医疗是肿瘤微创外科领域全球高端产品线最完整的企业。同时，吻合器、能量刀、腔镜系统产品线核心产品技术优势和临床优势已超过进口产品，外科支持产品线技术达到进口产品同等水平，成为打破肿瘤领域高端医疗器械进口垄断的民族企业领导品牌。今年国家层面针对小微企业普惠性减税等利好政策的出台，让企业更有信心不断加大研发投入，让创新的步子迈得更大一点。

新技术新平台焕发活力

今年一季度，新兴服务业引领作用持续加强，软件和信息技术服务业实现总产出 284.25 亿元，同比增长 16.7%。新技术为服务业发展注入活力，科学研究和技术服务业实现总产出 218.57 亿元，同比增长 11.4%，拉动服务业增长。

数字背后是无数个年轻创业者的奋斗故事。2014 年，穆青和德国人法比恩一起在上海创办了热巢科技，这个基于大数据和人工智能的营销平台，在短短四年多时间里，从最初只有几个人的年轻初创公司快速成长为国际化专业团队。

“热巢打造的是一个营销 B2B 平台，我们有信心将传统广告行业与互联网相结合，将



效率提高到最大化。”在穆青看来，只要不断增加技术研发，和各类中小企业一起成长，企业发展未来可期。

企业当初选择了一条比较难的路，一直坚持大数据来提升营销行业的智能化水平。坚持到 2018 年，行业普遍开始追求更高效率、更高品质的服务标准，公司发展步入快车道。目前，技术人员已经占到公司总人数的七成以上。

这家只有 30 人左右的公司，正以每年 50%的业绩增速高速发展，他们利用大数据为各类企业提供营销方案，同时搭建平台整合产业链上下游供应商，为和他们一样的中小企业提供更高效服务。

法比恩则认为，从人工智能的发展前景看，在上海创业令人激动。最初，人工智能平

台主要针对中国本土市场，现在中国很多企业开始走向海外，需要科技解决方案。“我们也要一起走出去，和全球市场互动。”一个外国人通过在中国创业从而进军全球市场，这样的情形，即使在四五年前，都不常见。

税务服务包纳入“企业云”

上海市中小企业发展协调办公室负责人葛东波介绍说，今年以来，中小企业发展表现出更具韧性、更有活力的特点。尤其是三月份，中小企业总产值增长表现亮眼，当月生产实现恢复性增长，同比增长 5.3%，回升势头快于规模以上企业。小企业又好于中型企业，小企业的工业产值同比增长 10%。随着国家降税减费的措施落到实处，明显感觉到中小企业信心增强，3 月份注册企业数量环比大幅上升。

对不少中小企业来说，各级政府的扶持力度正不断加大。

在网上，企业不仅能便捷办事，还能“淘”到贴心服务。在“一网通办”总门户首页，有“企业服务云”的入口。去年 1 月 1 日上线的“这片云”，如同网上商城，企业只要轻点鼠标，就可像网购般一键获取各种政策和服务。上线一年半以来，上海市中小企业服务云注册用户数已接近 44 万。云上集合了各类政策资源 2100 余条、完成 5 万余条服务订单。葛东波介绍，今年还根据企业实际诉求推出了税务咨询的服务包。“我们选择有资质的服务机构，为中小企业提供税务的保姆式服务，主动帮助企业操作税务事项、享受普惠政策。”

农业农村部发布公告：正式确认华英公司通过无疫小区验收

■ 本报记者 李代广

5 月 14 日，农业农村部发布第 170 号公告，正式确认河南华英农业发展股份有限公司通过肉鸭无高致病性禽流感小区验收评估。

目前，国内仅有四家家禽企业达到无高致病性禽流感小区标准要求，华英公司是鸭行业唯一一家通过无疫小区评估验收的企业，对中国肉鸭产业的健康发展具有重要的标杆意义。

华英公司作为一家全产业链的高端食品

加工企业和以出口为主的综合外向型企业，此次成功通过农业农村部的评估验收，标志着华英在养殖环节生物安全管理和风险控制方面达到了很高的层次。通过开展无疫小区建设，大大提升了华英公司的生物安全管理能力，提高了动物疫病净化工作水平；降低了动物疫病发生的风险，有利于消除动物疫病因素带来的动物产品国际贸易壁垒，推动了华英产品的对外出口，尤其是对欧美发达国家的出口；在行业内发挥了重要的引领和示范带动作用，有助于肉鸭行业生物安全管理水平的整体提升，有力推动了国内肉鸭产业

健康、可持续发展。

“无疫小区”是指处于同一生物安全管理体系下，在一定期限内没有发生一种或几种规定动物疫病的若干动物养殖场和其他辅助生产单元所构成的特定区域。无疫小区是系统性生物安全管理的集成，也是国际公认的区域疫病控制模式。

无疫小区建设也是华英公司确保肉鸭生产环境安全、食品安全和产业安全而采取的一项重要管理举措，对打牢企业全产业链的发展模式具有重要的基础价值。2017 年 1 月，公司正式启动无疫小区建设规划。2019 年 3

月，农业农村部委托全国动物卫生风险评估专家委员会对华英肉鸭无禽流感小区进行了现场评估验收。通过评审，专家组认为华英无疫小区达到了肉禽无高致病性禽流感小区标准的要求，具备维持无高致病性禽流感状况的能力，建议予以通过。

公司成立 28 年来，华英专注于鸭行业和鸭的上下游产业，坚持延链、补链、强链，成为国内发展最为成熟的全产业链的禽类食品加工企业，2009 年，华英农业在深圳证券交易所成功上市，成为中国鸭业第一股。

安全健康的华英产品畅销国内主要大中

城市，并远销世界 43 个国家和地区，是北京奥运会、南京青奥会、广州亚运会、深圳大运会、杭州 G20 峰会和厦门金砖峰会指定鸭肉供应企业。2018 年，华英全年共实现销售收入 53.5 亿元，利税 3.6 亿元，同比增长 30%和 71%；2019 年一季度实现销售收入 11.85 亿元，利税近 6000 万元，同比增长 3.38%和 45%，目前公司总资产达到 90 亿元。伴随着无疫小区建设的成功和公司高端产品顺利进入北美市场，加之鸭行业的周期性向上趋势，可以预见，2019 年的华英，正在迎来一个新的快速发展机遇期。

《融创论——自主创新驱动企业转型升级》连载之三

一份助力企业永续发展的“学习指南”
一张辅助企业家成就卓越的“云地图” 一位“双创”导师灵商贯通中西之旅

《融创论——自主创新驱动企业转型升级》之企业家

■ 梁勤

管理大师德鲁克说，“企业家就是创新。”从中国文化来诠释“企业家”应该包含三层意思：首先，识文解字“企”是“人”“止”的地方，也就是“企业”是人们安身休养、生产生活的地方，企业无小事，事关千家万户。因此，“企业家”首先代表着责任与担当；其次，企业家是管理企业的专家；最后，企业家是以企业为家。根据笔者《长盛力——缔造富有灵商的管理文化》中对企业生态文化的发展一般规律的揭示，企业家在企业生态圈中具有不可替代的核心功能与价值，借此进一步探寻企业家持续成长的原动力。

（一）思维定式：跳棋、象棋、围棋

思维定式是企业家实现目标的意识与大势判定力。从产生创业冲动开始到成就一个可持续发展的企业，在企业生态发展的三个阶段呈现出三种既有深刻的内在联系，又截然不同的思维定式。

“跳棋”：“产品经营”阶段正是企业初创初期，目标及管理相对简单单一，但“跳”之速度与经营路径明显并容易把握。

“象棋”：无论是“中国象棋”，还是“国际象棋”，其下法比跳棋更复杂，恰好与“资本经营”相对应。作为企业家所谋划的棋局，既考虑“攻”也要注意“守”，既谋划“先手”又要留有“后手”，既“跨界”打击更要考虑攻防“协同”。

“围棋”：是网络化的竞争，是大智慧的较量，真可谓“动一子已应全局之变，走一步着眼未来风雨”，也体现了中国文化“大道无形”之理。此阶段企业家的格局、境界与“算法”尤为重要。

（二）利益初心：暴利、红利、互利

“暴利”：“产品经营”的起步动力源于需求的“井喷式增长”。尤其在中国改革开放初期，生产什么就能卖出什么，供不应求。为尽快结束“排队凭票供应”的历史，大多数企业家追求的是利益最大化并使一部分人取得了“暴利”，他们成了“先富起来”的一批，很快完成了资本的原始积累。

“红利”：当供需平衡在“资本经营”这一更高级阶段被打破后，产能过剩及供给侧结

构性矛盾又突显出来了，如何按市场经济原则依法依规获取资本“红利”，便成了此时企业家的利益追逐目标。

“互利”：“人类命运共同体”主张下的“同一个世界，同一个梦想”正在被世人所接受并改变着世界的格局，加之“互联网+”与“梦工厂”所提供的技术性生态平台与共性价值观的支撑，尤其是大数据驱动的全球化资源配置，以及云平台的共享，让“地球村”互联互通并形成“共产”“互利”有了可能，“海内存知己，天涯若比邻”成了现实。由此，也为企业成为全球公民，企业家成为事业家的价值主张找到了实现的路径。

（三）能力驱动：洞察力、韧力、反省力

“世事洞明皆学问。”在企业家成长的道路上，能力驱动与支撑在不同阶段各有侧重。创业的第一步所具有的“洞察力”最为关键，其中对企业生态环境与机会的判断是核心。其主宰着企业的目标、定位与资源的整合。能否通过现象看到本质？能否通过数据看透核心竞争优势？……这些便成了企业家的新学问。

当走稳第一步后，企业跨入第二阶段，这时企业家最需要的是“韧力”，包含对“初心”的坚守，对“耐心资本”的投入，对实现未来可持续发展目标的执着、定力与永不怠慢的创业激情。

“反省力”是企业家引领企业走向“人本经营”阶段创造辉煌后“回头看”的深度批判力、自制力、自控力与学习力，是企业产生长期“鲑鱼效应”、保持创新活力、形成自我学习、自我否定、自我革新、自我驱动的长效内生力。

（四）自控意识：自我、超我、共我

企业家从普通到优秀再到卓越，从人本与梦想视角看，这是一个由“自我”到“超我”再到“共我”的境界修炼过程。

“自我”，即以实现自身价值为主，在经营企业成功的同时，实现个人与家庭的梦想。此阶段企业家“利己”动机占据主导，“饥饿感”最为突出。

“超我”，即企业家已超脱于“自利”，突破

了内心的“自我”，成了他人与团队价值实现的贡献者。此阶段企业家“利他”动机占据主导，“危机感”最为明显。

“共我”，即企业家通过成就更有价值、更有意义的事业，成了社会及生态圈中不可缺失的共享价值创造者、奉献者与被迫随者和被崇拜者。此阶段企业家以“利天下”为主导，“使命感”最为迫切。

（五）心力场态：静、净、敬

企业家最大的付出是“心力”资本。因此，企业家成长的心力轨迹是伴随着企业生态效应提升而呈梯度递进的。“产品经营”阶段一定要“心静”，切忌“这山望着那山高”而过分冲动，尤其要警惕、防止轻易地掉进“多元化”陷阱；更不应该像“猴子掰苞谷”那样“散打”，造成机会与资源浪费。专心、专业、专注，是这一阶段必须坚守的修炼底线。“静”就是要安得下心，经得起诱惑，抗得住浮躁，抵得住膨胀。要有“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的定力，不能仅仅陷入实用主义、工具主义、机会主义，更不能只着眼于业绩和功利。这从根本上决定了企业的战略思想、格局、目标。如华为赚到第一桶金的时候，有人建议将这 8000 万元在深圳买一块地开发房产，但是任正非以超凡脱俗的眼光与魄力，坚定地把它们全部用在了产品的研发上。这个关键的战略决策，决定了华为文化与发展道路的方向与原则，使得华为从一个通信设备的小代理商，逐渐发展成为全球通信行业的领头羊，成了让国人骄傲且世人尊敬的品牌。

“资本经营”阶段要注意保持“净”状态。因为市场经济就是法制与诚信相结合的经济。企业家所掌控的资本的原始“野性”必然会在与不同生产关系、社会文化与国家制度的融合中产生摩擦甚至“离心力”，此时若不“净”，除了将污染整个经营环境与企业发展生态外，也使自身处于道德的下风，甚至触碰底线，后患无穷。“净”主要指道德、造物育人。真正的企业家是社会精英中的精英。精英者在于思想之英、品质之精。企业家若不“净”，是真正的社会危机。眼下最紧迫的是构建好新型的政商关系与商业道德。其中影响中国

五千年发展的“政商关系”如何在“互联网+”与依法治国的时代背景下，处理好“亲”与“清”两者辩证的关系，是每个企业家的必修课，是企业家精神产生“归巢效应”与“窠壁效应”的关键。阿里巴巴董事长马云践行的“企业最大的靠山是市场，是客户”“只和政府谈恋爱但不结婚”的做法，值得研究与学习。

“敬”指敬畏、知短与克己，也是中华民族先贤们“己所不欲，勿施于人”的现代版。“人本经营”阶段懂“敬畏”、尊“敬畏”、受“敬畏”是优秀企业家的价值体现。即敬畏法制、敬畏人性、敬畏天地与自然。

企业家心力倍增所对应的自身行为管控维度是“俭”→“简”→“减”。即节俭为先，牢固树立成本、投入产出、质量等意识；“简”乃化繁为简，即科学践行“效率优先”原则，做好流程再造等工作，把管理中复杂问题简单化，简单问题制度化，制度问题高效化；“减”意味着重新理清产业、战略、资源配置、发展脉络等，轻装上位，每天从零开始，力达“删繁就简三秋树，立意标新二月花”的境界，聚集核心竞争力打造，在创新上加足砝码，清理负能量对创新生态的破坏。

与此同时，企业家自身学习悟道应努力在“知”“情”“意”的对应上下功夫。

（六）成就感：做事情、干事业、有故事

企业家是社会独特而稀缺的人力资本，也是具有独特人生成就感的高品质人群，其价值观导向也对应着企业生态的变化与其人本价值的实现而逐步升华，最终实现人生的梦想。

第一个阶段是“做事情”，表现在管理上就是具体的管理职能的履行；在企业管理中亲力亲为，事无巨细，实现个人的创业梦想。第二个阶段是“干事业”，即靠愿景、管理决策、机制等引领团队众志成城，不断实现新目标，创造新业绩，开辟新生活，行稳至远，帮助团队共同实现梦想。

第三个阶段是“有故事”，即有让员工、客户、合作者、社会、历史能够传承、传播、传颂、学习的美好元素。时代记忆与可供追述的文字、音像等遗产与史篇，这是企业家毕生以价

值观为核心塑造的企业文化与品牌及其为企业生态和社会贡献的永不消失的丰碑，甚至在人类的进步史上留下光辉的足迹和史诗般的故事，从而激励大众实现更伟大的宇宙梦想。

与“成就感”提升相呼应，企业家的“大道至简”也可以有另一种描述，即从“商道”到“人道”再到“佛道”。日本的稻盛和夫成功领导、经营了两家世界 500 强企业——京都陶瓷和日本第二电讯电话公司，赢得了“经营之神”的称号。晚年的稻盛和夫毅然捐出自己在企业的全部股份，皈依佛门，演绎出了人生的至臻境界与美好故事。他一直贯彻着“以心为本”的经营哲学，这一价值融会贯通了中国古代儒家、佛家、理学和中国其他国学的精髓。“以心为本”的经营哲学，可以概括为：其一，工作是磨炼灵魂的道场；其二，人生方程式，即“人生与工作的结果=思维方式×热情×能力”；其三，以善恶来做决断，不以得失来做判断；其四，敬天爱人，自利利他；其五，作为人，何为正确？人类思维中存在着“欲望”“愤怒”“愚痴”最难驾驭的“三毒”，它使得我们个人、企业和社会偏离正确的道路，导致古往今来持续不断的种种人生悲剧、企业危机和社会动乱。去掉思维中的“三毒”，就找到了自己永恒不变的真心，回归了真正的自我。

（七）终极“人道：儒、佛、仙

人成为顶天立地大写之人，必须要上“位”。而只有有“为”才有“位”。这个“为”人之道，对伟大企业家来讲有三个境界。

“儒”即成为众“人”所“需”要的人。这显示了这类企业家从诞生之日起便成了人世间必需的“公共产品”。一个人只有被众人所需要，才能体现出自身伟大的价值并不断递增边际价值。

“佛”即让人们敬仰之人。企业家从“生意人”跨越“商人”而成为造福大众之人，风光的表面可能是“时事造英雄”，但实至名归是其长期修炼、善达大众、诚服社会的福报。

成“仙”是人本最高之境界，是“登山至极我为峰”的幸福之巅，是童话里的美好故事。企业家成长为事业家的理想境界乃是成为人们（追随者）永远崇拜的一座灵魄靠山。