

战略赢家|Zhanlue Yingjia

郑戎：敲响四川民爆行业上市第一槌

周乐平

熟悉郑戎的人，总是喜欢用“有魄力”“实干家”“有爱心”“讲诚信”“头脑活”等词语来形容她。可是，却很少有人去探寻她为雅化的崛起而付出的艰辛。

知难而上“趟雷阵”

2001年，为使企业在日益激烈的市场竞争中建立灵活有效的经营机制，实现长远发展，根据雅安市委、市政府的工作要求和有关国企改制文件精神，郑戎所在的四川雅安化工厂走上了艰难的改制之路。

人们都说：“改制是趟地雷阵”。这话一点不假。

2001年初，四川雅安化工厂开始着手改制方案制定。这一消息传出后，立即在全厂职工中引起了强烈反响。为平稳实施改制，时任四川雅安化工厂厂长的郑戎表示，在改制过程中必须坚持充分考虑职工利益和感情，对职工负责；严格依法办事，对历史负责；尊重历史、尊重客观、实事求是，谨慎操作，对国家负责的原则。

郑戎是一个在化工厂工作了30年的“老雅化”，许多员工被她视如兄

她，是率领企业逐步走向资本市场的实施者；她，以其开拓创新精神，强烈的社会责任感，以及突出的公益慈善表现赢得业内及社会公众的认可和赞赏；她，在民爆领域书写着人生传奇，为这个时代增添女性更精彩更积极的一抹亮色；四川民爆行业上市第一槌由她敲响，这位女中豪杰用炸药和雷管引爆的，是四川经济腾飞的一个个新起点。她，就是四川雅化实业集团股份有限公司董事长郑戎。



©2010年11月9日，郑戎在深圳上市仪式上致辞。

弟姐妹，平时私人感情也很好。改制时，前来找她的人络绎不绝，有声泪俱下的、有骂娘的、有扯破了脸不认人的，甚至有进行人身攻击的……但她都进行了耐心地解释和安抚，化解了员工们对改制工作的不理解。

2001年12月25日，经工商登记注册，“四川省雅化实业有限责任公司”正式成立，标志着历经一年的四川雅安化工厂改制工作基本完成。

引领雅化跨越发展

实现从国有企业向民营企业的嬗变，当这一天到来的时候，时任四

川省雅化实业有限责任公司董事长、总经理的郑戎没有太多喜悦，反而更增加了一份沉甸甸的责任：公司近500名员工就此彻底告别了国有企业“铁饭碗”时代，今后的生存只能靠自己。作为企业的掌舵人，她思考得更多的是该如何带领大家求生存，谋发展。

通过对外部环境和内部条件分析，郑戎提出了“通过机制创新把企业做活，通过管理创新把企业做实，通过技术创新把企业做强，通过联合兼并把企业做大”的发展思路，抓住行业整合的历史机遇，走上了扩张发展之路。

从在雅安范围内“小试牛刀”收购企业起步，到收购省内、国内同行大企业，雅化逐步走出雅安、走出四川、走向全国的历程告诉我们，着眼全省甚至全国，瞄准更广阔的市场空间、抓住更多的发展机遇，民营企业发展的天地其实很宽。

在郑戎的亲自指挥下，雅化先后淘汰5条落后生产线，新建和改造10多条炸药和雷管生产线，使企业技术实现了“适应行业发展，适应市场需求”的目标。企业还通过了省级技术中心的验收，开展新产品、新工艺、新技术的研发，并成功推向市场，取得较好的经济效益。目前，雅化已取得30项国家专利。

经过改制以来的持续扩张发展，郑戎带领雅化先后并购整合13家国有企业，使雅化从一个资产和销售额只有三四千万元的民爆小厂发展为现有资产18亿余元的企业集团，在四川省民爆行业中总产值排名第一、在全国民爆行业中总产值排名第四。

敲响四川民爆行业上市第一槌

雅化做大、做强了，是享受来之不易的成果，还是继续打拼，求得更

大的发展？

历史的选择再次摆在郑戎面前：享受成果则压力轻、责任小，而继续推动企业向前发展就意味着更多的付出和承担更大的挑战与压力，甚至更多的非议和指责……以郑戎为核心的雅化领导班子再次作出了让全体员工为之振奋的决定——企业下一步发展目标是上市，借助资本市场推动企业攀往更高的发展平台。

上市准备，是一项繁琐而艰难的工作。2006年，当雅化集团的决策者们决定将企业上市的时候，他们没有预料到这其中超乎想像的艰辛与困难……

经过4年精心筹备后，2010年8月27日，证监会公告，雅化集团首发申请在发审委2010年第141次会议上获通过。

2010年11月9日上午9时25分，雅化集团在深圳证券交易所三楼上市仪式大厅内敲响了四川民爆行业上市第一槌。这一槌，标志着四川民爆行业和雅安本土企业实现了在国内资本市场上市融资零的突破；这一槌，结束了该市长期以来仅依靠银行间接融资的传统融资模式；这一槌，标志着雅化集团迈入了科学发展的新纪元。

陈东琪：民企要积极准备二次发展 应对经济减速增长

桑彤 龚雯

国家发展和改革委员会宏观经济研究院副院长陈东琪日前在上海表示，随着欧美日经济体需求的减弱和中国转变经济增长方式，全球经济将进入低速增长期，中国经济也将出现减速增长的现象。在这种情况下，中国的民营企业要积极准备开始“二次发展”。

陈东琪在“2011商会大会”上指出，中国改革开放30年，民营企业经历了一次发展。不论是财政收入、就业人数、产业总量、出口金额等方面，民营企业都占据很大比重，成为支撑经济发展的重要力量。

陈东琪分析，在全球金融危机之前，我国民营企业具有以下特点：主要依靠低劳动力成本、低价格和数量竞争，而非依靠技术创新，缺少全球式的品牌竞争力；同向竞争比较强，错位竞争比较弱，从全世界来看整体还比较弱小；一直在高速增长的经济环境下发展起来，形成路径依赖和环境约束。

“这些特点既是我国民营企业的优势，但同时又是下一步发展所面临的挑战。尤其是依靠低价格、低水平，以及保护性项目的中小制造业民营企业将面临生存问题。”陈东琪预计，“全球经济将进入低速增长期，中国经济也将出现减速增长的现象。”

陈东琪解释道，从外部来看，美、欧、日等发达经济体面临着巨大的公共财政负担，高赤字、高债务不可持续。三大发达经济体集体缩小公共开支，不可避免将导致全球总需求减少。而中国要全面持续地转变经济增长方式、调结构，就必然会造成高速增长让位于中低速增长的结果。

然而值得注意的是，中国经济在面临低增长的同时，还将面临高通胀的困扰。在一高一低的环境下，中小民营企业必须早做准备，积极探索“二次发展”。对于民营企业的转型过程，陈东琪提出七点建议：首先是要充分发挥好人力成本资源；二是要利用好金融资本的杠杆效应；三是要发挥好现代服务业的带动作用；四是要有国际视野，推出制造资本的国际化路线图；五是要利用好国内产业配套体系和全球供应链；六要即时推进钻、精、深、细的发展，提升企业品牌；最后，民营企业一定要紧跟市场、紧跟消费者的意愿。“只有这样，二次发展的民营制造企业才能成为一个全球化的民营制造企业。”陈东琪说。

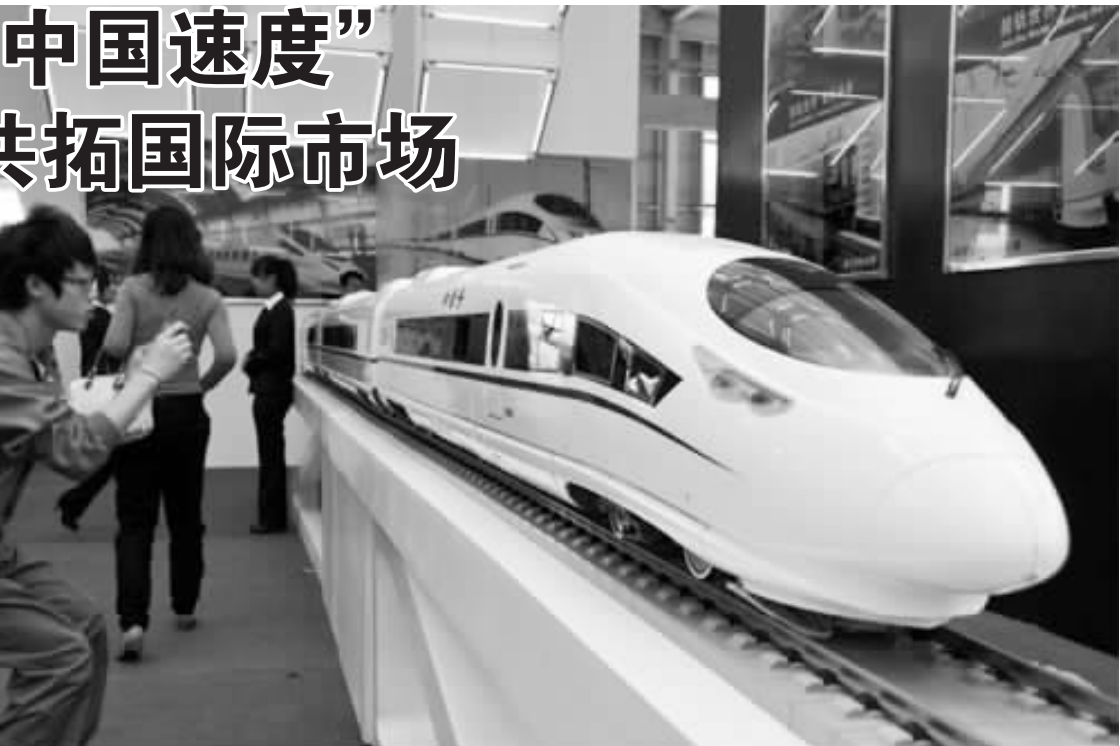
外商赞叹“中国速度” 期待合作共拓国际市场

杜白羽 李双溪

“中国近年来轨道交通，尤其是高铁的迅速发展令人瞩目。中国轨道交通的飞速发展，在世界高铁发展历史上都是首屈一指的，值得赞叹。”在参观了中国(长春)国际轨道交通展览会后，韩国轨道协会副会长申东春由衷地感叹。

5月24日至26日举行的中国(长春)国际轨道交通展览会吸引了14个国家和地区的客商参会。会议期间举办的第二届中国国际轨道交通论坛云集了各国的专家和业内人士。与会人士在对我国轨道交通发展成就表示赞赏的同时，还纷纷表达了与中国合作开拓国际轨道交通市场的意愿。

申东春表示，在轨道交通发展上，中韩各有经验，双方应实现优势互补，促进共同发展。“韩国在智能机方面拥有领先的新技术，我们可以考虑将这一技术引进中国。同时



©5月24日，观众在第二届中国(长春)国际轨道交通展览会上参观动车组列车模型。当日，为期3天的第二届中国(长春)国际轨道交通展览会在长春国际会展中心开幕，158家国内外参展企业将展示包括城市轨道交通、高速铁路、城际铁路机车车辆设备及零部件设备等，展会面积2.4万平方米。

新华社记者 宗巍 摄

欢迎中国朋友到韩国来走走看看，加强双方的交流学习。”

记者在采访中了解到，还有很多欧洲企业在中国设立工厂发展轨道交通配套产业，并将产品供应全

球。

一家德国公司在华工作人员贝勇士表示：“中国轨道交通的方方面面，包括地铁、轻轨发展都很快，我们很高兴能够广泛地参与进

来。目前我们在广州、上海、北京设有公司。我们在中国生产，面向的不仅是中国市场，更着眼于全球，把在中国生产的基础配件等出口全球。”

任正非为什么成功？

于洪

初次听到“任正非”这个名字，是从室友的口中。毕业时，很多人选择了华为，我随口问了下：“华为这么牛，他的老板是谁啊？”“任正非。”室友不假思索地回答。然而，进去不到半年时间，几乎所有同学都打电话过来抱怨：“华为太累了，我有些难以承受。”而今，距离毕业已有几年光景，那些在华为工作的兄弟没有一个跳出来。再次问起，他们说：“累了累了点，但我喜欢这里的文化和环境，在这里很踏实，说不出什么原因，我依赖华为，华为也需要我。”

当时听着觉得很好奇，既然那么累，为什么不选择一家清闲的公司呢？直到我拜读了《任正非这个人》这本书，才慢慢懂得了为什么那么多人喜欢华为，并愿意为它的发展、壮大而努力奋斗。

这本书从作者刚下飞机，与出租车司机闲聊华为开始写起。出租司机机的观点和很多人如出一辙：华为为什么这么牛？在他们的眼中，

任正非有军人背景，而且是深圳的纳税大户，政策的春风总会吹向华为，很多不知情的人都会这么去评价华为。因为华为太强大了，世界500强，全球通信业的三巨头之一。在这个社会上，似乎发展越好的企业，越会被误认为搞关系、走后门，不了解情况的人给华为贴上各种各样的标签。然而，华为的成功，绝不是他们想像的那样。华为的成功，归功于一个人——任正非。

任正非是一名退伍军人，毫无背景，就像书中写到的，光靠背景，亦不足以扩大海外市场，战胜一个又一个通信业的巨头，创造一个又一个难以置信的神话。《任正非这个人》以作者眼中的任正非作为主线，一点一点地去剖析，使读者感到任正非确实不同于一般企业的老总。他低调，又身体力行，任何事情都亲力亲为，为企业的发展鞠躬尽瘁。

华为的成功有什么秘诀？没有，似乎又有。没有是因为华为不同于国内很多企业，没有选择走捷径——天使投资、风险投资、发展、壮大、上市、圈钱、套现，然

后投资最赚钱的行业，例如房地产等。任正非带领着华为，一步一个脚印，扎扎实实地在通信业这条道路上越走越远。华为至今未上市，任正非所持的华为股权也仅有1.42%，他把剩下的股权分给了手下6.5万名员工，员工和公司牢牢地联系在一起。任正非所做的，是任何一个企业家或者老板都能做到的事情，而他，只不过比别人看得更长远。如果非要总结一条华为成功的秘诀，那只能说任正非是华为成功的核心。

任正非是一个理想型的企业家，他坚定地提出“为客户服务是华为存在的唯一理由”。任正非的理想，是带领华为成为世界级的企业。他始终把管理作为思考的起点和采取行动的核心，并以此来统驭企业的一切，而不是人情、世故、关系，更不是暂时的成功。他不做胡雪岩，不打民族牌，不说一套做一套。正向经营加灰色哲学，是任正非的理想经商之道。

在外人看来，华为发展了二十几年，竞争优势已非常明显。但在

任正非的眼中，华为不存在任何竞争优势。他从不过分夸大竞争优势，以防员工吃老本，躺在功劳簿上睡大觉。他要做的就是不断改革，不断否定，不断进步，不断创新，使企业保持旺盛的生命力。书中创新性地提出了“知本主义”的概念，任正非在华为所做的事情，便是认知和实践一体的体现，他完全明白他要做什么，怎样做，何时做。

任正非已经超越了企业家的范畴，他默默耕耘在华为这片土地上，几十年如一日，更像是一部机器，只有机器才会保持这样旺盛的斗志，才会具有如此顽强的意志和执行力。无论华为取得怎样的成就，在任正非看来，华为永远处在寒冷的“冬天”，在他眼中不是“冬天来了，春天还会远么”，而是现在是春天，离冬天也就不远了。这种“冬天意志”绝不是一种单纯的危机感，而是一种不可分割的整体思维——行为方式，即持续地对生存环境做出正确的判断，继而采取行动。

洲际酒店集团柏思远抢滩中国“没商量”

乌梦达

记者26日获悉，国际知名酒店管理公司洲际酒店集团与保利地产签署6家豪华酒店项目协议，其中4家在南昌、佛山、顺德、阳江等二三线城市。在国际酒店集团越来越重视中国市场的同时，豪华酒店的圈地烈火已经开始燃向二三线城市。

随着北京、上海、广州等一线城市豪华酒店业的相对饱和，豪华酒店业的竞争战火已经开始燃向了二三线城市。洲际酒店、喜达屋等一批国际著名酒店集团也开始纷纷加快布局。此次洲际酒店集团与保利签约的6个豪华酒店项目中，除2个在广州外，其余4个则落户南昌、佛山、顺德和阳江。

洲际酒店集团大中华区首席执行官柏思远介绍：“洲际酒店集团在中国的客房总数只占全球64万多间客房的10%，但是新建的客房却占到全球总数的1/4。”柏思远表示，未来5年内，洲际酒店将在中国已有148家酒店的基础上再新建150家酒店。喜达屋集团也计划在未來几年内新建80多家酒店。

让这些国际酒店集团纷纷上马新项目的原因正是在中国快速增长的业绩。据统计，由于上海世博会的召开，去年下半年洲际酒店在上海的40多家酒店盈利增长了50%。“这让我们对未来中国市场豪华酒店业的发展前景充满信心。”柏思远说。

柏思远表示，“与国外商务出行和休闲旅行接近平衡的酒店入住不同，中国目前休闲旅行的人数只占酒店入住的1/4，据相关预测，未来10年，中国旅客的数量将大幅增长，出游人数达到全球游客数量的1/4。因此，一些有良好旅游资源的二三线城市也将成为洲际酒店集团发展豪华酒店的候选。”

加拿大能源企业来华寻求商机

王希

由43家加拿大能源、金融和旅游企业组成的经贸代表团26日在北京举行新闻发布会，希望吸引更多的中国投资和与中国企业的合作机会。

这些企业主要来自加拿大石油、天然气和替代能源中心艾伯塔省卡尔加里市。带领代表团访华的艾伯塔省金融和企业部长劳埃德·斯内尔格罗夫说：“中国是我们最重要的贸易伙伴，也是艾伯塔省主要的出口市场，双方在农业、能源(油砂资源合作开发)、文化、科技和旅游等领域已建立了良好的合作，未来继续拓展我们的经贸合作关系至关重要。”

他表示，此次代表团最关注的是能源、金融服务和旅游行业，希望能够促成两国相关企业在上述领域的更多合作。

“中国在全球经济中扮演着重要角色，对艾伯塔的发展也有重要影响，”卡尔加里经济发展局主席兼首席执行官布鲁斯·格雷厄姆说：“在我们将卡尔加里建设为全球能源和金融中心的过程中，我们希望吸引更多的来自中国的投资和技术。”

位于加拿大西部的艾伯塔省拥有世界上85%的油砂资源，其相当的石油储量居世界第二位。据斯内尔格罗夫介绍，过去12个月，中国对艾伯塔省能源行业投资达120亿美元，包括中石化、中海油和中石油等在内的中国公司已经在艾伯塔省进行石油合作与投资。