

经理日报

2011年6月22日 星期三
辛卯年 五月二十一
第162期 总第6934期
今日12版

新闻热线:(028) 87369123
传真:(028)87346406
电子邮箱:cjb490@sina.com
责编:袁志彬 版式:黄健 校对:阳红

THE MANAGER'S DAILY

商学院“忽视”的十大管理法则

商学院教什么? 美国商学院教的绝大部分东西,属于“商”。中国很多商学院则侧重于经济学。不管是侧重工商还是经济学,商学院至少忽视对于管理者非常重要的三大类内容。[详见 A3 版]



聚赢阁联盟峰会刮起头脑风暴 产学官合力助推中国高端财富成长

5月29日,由东北亚开发研究院产业经济研究所、中经求是论坛组委会主办的首届“中经求是·月度经济分析会”在北京·铁道大厦成功召开,同期,以打造中国高端财富成长联盟的聚赢阁联盟宣告成立,并举办了首届聚赢阁联盟月度峰会。本次分析会吸引了来自中央政策研究室、国家发改委、工信部、科技部、环保部等部委领导专家及产业界代表百余人,围绕“十二五”经济形势分析、产业政策解读与预测、产学研资合作等主题进行了深入研讨。

聚赢阁联盟首届峰会上,来自科技部、国务院发展研究中心、全国工商联、工信部、中央党校等单位的领导专家与企业界代表举行了首次产学官对话,这一创新组织模式受到与会代表的充分认可和高度评价。

分析会上,东北亚开发研究院产业经济研究所还举行了特聘研究员颁发聘书仪式、产业研究基地授牌仪式、战略性新兴产业合作研究签约仪式等活动。旨在围绕产经所“分析经济形势、预测产业趋势、服务企业发展的”工作宗旨,进一步加强产业研究力量与深度,竭力促进战略性新兴产业及其他产业的发展,助推企业成长。

【主持人】李继凯:下面进入聚赢阁联盟月度峰会产学官对话环节。参加对话的企业既有行业领军企业,也有一些新兴企业,我想从各自企业的角度介绍一下企业,便于大家做一些互动和交流。先请金正大公司的陈总,就企业从技术研发到产业化发展,再到国家政策和产业发展趋势对接方面,简单介绍一下本企业的发展情况。

陈宏坤:首先简单介绍一下企业情况。我们企业叫山东金正大生态工程股份有限公司,主要是做肥料,总部在山东临沂。2010年9月8日上市,股票代码012470。金正大公司98年成立,是一个完全民营企业,从小到大,从无到有,从当初几十万元起家到现在总资产达到40多个亿,销售收入接近60亿的规模。

下面谈一些深刻的体会:第一,要重视企业研发,重视技术创新。我们切实地在整个企业的发展过程中尝到了技术创新和产学研合作的甜头。作为传统制造企业——肥料企业,拥有发明专利78项,属全国肥



◎会场

“当前社会经济进入新的发展阶段,产业及企业发展内外部环境发生了巨大的变化。企业发展进入一个资源整合发展的一个阶段。资源不仅指资本、技术、人才等硬资源,也包括政策、信息、战略、智慧、人脉等软实力。聚赢阁联盟成立,立足企业发展需求,以搭建政策、信息、智力、人脉、资本、技术等多方资源协作平台为核心,突出高端创新、实效、成长、长效,要建立起长期跟踪研究合作的互动机制,整合多方发展资源,助推企业成长。”

巨峰 / 文

料公司当中最多。牵头起草三个行业标准,一个国家标准,建立了一批层次比较高的研发平台,包括博士后工作站,院士工作站,最值得一提的是科技部批准的国家缓控释肥技术研究中心。通过自身努力和产学研方式,与国内外40多家高校科研院建立科研合作关系,从科研项目承担,人才培养等方面进行合作,缩短自己的研发周期,提升自己的研发能力。第二,要整合资源,尤其是政策研究、政府合作资源的整合。我们与国内外40多家高校科研院所,200多个专家合作,承担科研任务,主持国家十一五、十二五的科研计划,建立国家研发平台。农业部连续四年发文在全国范围示范和推广企业,正因为各级政府部门的支持、帮助和指导,企业的竞争力得到快速提升。第三,企业要转型,转移。企业提出两个转型:一是完全的制造肥料公司向制造+服务型企业转型。不仅要销售肥料产品,还要教农民施肥技术,不仅做制造商,也要做服务商。二是市场由山东、江苏等省,向新的基地扩张。目前,安徽、广州正在建立新的基地。这些对我们的发展提出一些新的要求。

【主持人】李继凯:金正大公司的缓控释肥作为我们产学研合作成果的一个重要体现,我们一直关注较多。新技术从产业化到企业做大做强过程中遇到问题的一些企业可以多借鉴其他企业的经验。在这里,我们也愿意为大家提供一个交流的平台,实现政策的对接,产业的协作,经验之间的相互借鉴,企业与企业之间的互动。所以刚才我也讲到聚赢阁,我不知道大家对这三个字理解多少,中华文化是博大精深的,从“赢”字来给大家解释一下:“赢”在这里的意思,它的构成有五个接口,“亡”“口”“月”“贝”“凡”。“亡”这里理解为要有危机意识,做企业要有危机意识,要掌握环境的变化,也是需要企业有战略。“口”象征着善于宣传,善于表达,要善于借鉴成功的经验。“月”是一种时间观念,成大事需要长期的阅历积累。“贝”是指货币,在“赢”字结构当中的理解应该是选择一个合理的谋财之道,发展的路径问题。最后一个是“凡”,我个人理解是对这个企业家的要求:他要有一个平凡、平常的心态。我们选择企业来合作,下一步建立合作研究基地,需要企业具

备三个条件:第一,符合我们国家重大产业发展的方向;第二,企业的成长性强;第三,企业家具备战略性胸怀和宽广视野。因为未来企业发展的内外部环境的确会发生一些变化,外部的一些环境很复杂,所以如何整合自身资源发展企业,是我们聚赢阁下一步要探讨的话题。

接下来进入互动环节,有请中微光电子张总介绍一下企业发展LED产业现在的一些情况、问题以及发展思路。

张彦伟:我们企业比较新,由留美博士团队回国创业,2004年11月建立公司,公司设在山东潍坊,2005年开始正式运作。企业一开始的定位:做高科技产品。经过调研,最终选择了LED照明。一开始企业主要集中在研发,由五个博士,还有芯片创始人组成研发团队。2006年山东潍坊市装上LED路灯,此后研发成功100瓦的路灯,被科技日报报道。近些年,企业注重技术发展,以技术为龙头,LED路灯在国内走得比较靠前。从技术来看,企业从芯片做到分装和灯具。这期间,一个搞科研的企业也遇到了管理的问题,企业每年成长速度没有预期那么快。今年,企业在重大整合上有重大突破,企业内部融资机构的第二次融资,九鼎进入公司,预计明年上市。还有和其他的一些金融机构合作,准备在国外做节能改造项目。目前已经在英国和法国还有意大利几个国家都已经开展,国内涉及7、8个城市,整体来说也有重大的商业公司。从现在看来,今年销售额到了三个多亿,从后期发展可以看到今年企业会有一个起飞的机会。

【主持人】李继凯:中微光电子我们到企业实地调研过,我感觉从技术研发方面和周教授提到的几个问题相对应。实际上你们有很强的研发队伍,包括董事长都是在美国待了几十年的博士,也聚集了大量的半导体照明领域的著名专家。刚才张总也提到了整个市场化或者是管理专业化等方面。下一步对我们来讲,通过一些交流需要企业自己做一个诊断,然后我们再做出诊断。针对进入我们联盟的企业,我们下一步逐个要拿出真的报告和对策,选择一些具有产业代表性的企业进行跟踪研究,所以也希望各位企业界的代表给我们多提宝贵的建议。(下转 A2 版)

本期导读 | 当代管理
REVIEW | MANAGEMENT

经 营企业 | ENTERPRISE

A3
幸福企业的6条信息化路径

A4
麦当劳之父:
莫造“蚂蚁雄兵”奇迹

理 通商道 | COMMERCIAL

A4
IBM 董事长彭明盛:
如何打造百年老店

B2
构建适应企业发展定位的
企业文化

财 智人生 | LIFE

B3
康师傅:关注员工 快乐成长

B3
“我们的康奈表演得非常棒!”

富 在市场 | MARKET

C3
地市级烟草企业
如何向管理要效益

C3
浅谈烟草闲置资产的优化管理

传递价值 成就你我
芙蓉王
文化头条新闻
湖南芙蓉王文化传播有限公司

国酒茅台
酿造高品位的生活

甘肃安多清真绿色食品有限公司
安多牦牛 世界一流
电话:0941-7121396 网址:www.andoufood.com

本报监督公告
凡本报工作人员必须持有有效证件,本报持证人员在本报官方网站《新闻网》(www.jlrbsnet.cn)上公布,可供查询或手机上网查询(cjrb1231bizcn.com)。本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金,广告费或传播正式签订本报合同并通过银行汇款或转账到账,不得以任何理由收取现金或转账到账与报社无关的其他账号。违者将受到严肃处理。欢迎广大读者及社会各界监督
举报电话:028-68230681
028-68230659
028-87344621
举报电话:028-87325242
经理日报社