

市场战略 | ShiChangZhanLue

# 势压韦尔奇

# 稻盛和夫传“道”中国企业家

王珍

不久前,号称“全球第一 CEO”的杰克·韦尔奇也曾到广州与企业家对话。一位参加了这两次活动的企业界人士坦言,稻盛和夫的“势头”显然盖过了韦尔奇。他说:“韦尔奇讲的是‘术’,稻盛和夫讲的是‘道’。”

那么,中国企业家到底想向稻盛和夫问什么道、取什么经呢?

## 企业家也追“星”

9月25日晚在广州举行的“中日文化交流暨恳亲会”上,一些企业家全程高举着 iPad,希望录下稻盛和夫演讲和交流的全过程。这种近乎狂热的“追星行为”,和年轻的粉丝们追逐影视歌明星颇为相似。

记者在现场询问了多位与会的企业家,概括而言,这些企业家的目标非常明确:

首先,他们希望重新明确企业生存的意义与价值。中国社会、经济正处于转型期,盲目追求速度的心态已带来了公众信任危机的恶果,毒奶粉事件、瘦肉精事件、高铁追尾事件等的发生,社会上充斥着无序与浮躁。企业界也渴望正本清源,稻盛和夫强调“敬天爱人”,企业要有道德良知,努力使社会变得更好,适逢其时,得到广泛认同。

其次,他们希望改善管理员工的



方式。企业家们坦陈,随着员工的自我意识觉醒,老板们越来越发现,自己不懂得怎么管理员工。而稻盛哲学的基本信条就是尊重人性,稻盛和夫在困境中坚持不裁员的做法,也使得他获得公众的尊敬。

第三是企业家希望找到自我修炼的途径。一位软件企业的高管直陈,以前学西方各种管理方法都是“术”,说到底都是想偷懒,希望引进某个方法就能解决问题;而稻盛和夫讲的才是“道”——企业家需自我反省、自我约束、坚持修炼、每日精进,

一位近 80 岁的日本老人,在刚刚过去的这个凉爽的秋日周末,在广州掀起一股热潮。2000 多位中日企业界代表如朝圣般聆听了这位被誉为“经营之圣”的长者的演讲。稻盛和夫,日本著名企业家,两家世界五百强企业——日本京瓷公司、第二电电株式会社的创始人,《活法》等一系列书籍的作者。

这样才能在实践中找到真正的解决办法。“当然这是一个长期的过程”。某企业的总经理反省说,中国企业家往往把自己放大了,自认为是企业的主宰。稻盛所言“敬天”,就是对自然环境、人与事物要尊敬。企业也是一个生命体,一旦创办就不只是属于企业家本人。企业家只是这个生命体的一部分,阶段性地履行经营的使命,所以企业家要学会“敬畏”。只有敬畏,才不会“偷懒”,才会“爱人”。

稻盛和夫之道为“大道至简”,追随者众。稻盛哲学的核心又是什么呢?他在9月25日傍晚记者会后给“粉丝”们在《活法》一书的扉页上所题的、除落款之外便是“致诚”二字。而他在记者会上,回答问题所体现出来的也是一种对世事万物的诚意。

因为致诚,所以不回避困难。当被问及中国的中小企业如何面对当下的经营困境时,这位精神矍铄、脸色红润的老人说:克服困难,没有捷径,唯有不懈努力、直面问题,才能解决困难。“我强调一点,在认为不行的



时候,才是真正工作的开始,所以中小企业要有不畏困难、勇于克服困难的精神。”

因为致诚,所以尊重事实。有记者问,中国的发力点有从制造业向金融服务业转移的苗头,您怎么看?稻盛回答说,欧美过去制造业也很强大,通过金融业维持现在的发展。中国制造业起步较晚,不能简单模仿欧美模式,不宜将重心过早转向金融业。日本过去也重视制造,但20年前产生经济泡沫,不动产价格暴涨,之后不动产和股市价格暴跌,陷入20年经济低迷期,至今无法摆脱。中国有很好的手工业传统,而且有13亿人口,因此应继续致力于制造。

因为致诚,所以坚守自律。他说,许多成功人士,会陶醉于过去,一旦富有,家庭变得糟糕,不仅中国,世界各地也有这种情况。“人是会变的,如何自律非常重要。这好比打理庭院,需不断施肥、除草。我日日反省,呵护美丽心灵,哪怕有一点点杂草也要及时除掉。”

一位企业家说:“稻盛哲学不仅有理论,还有实践,是经过稻盛先生50多年经营实践证明的。”他也坦承,“知易行难”,在中国目前的环境下,如果当全行业都奉行潜规则时,你不随波逐流,必然会牺牲短期的利益,这时就只能尽自己的努力去“维护良知”,坚持原则则需要靠“修炼”。

## 稻盛和夫的“致诚”

# 浙商创投董事长陈越孟:站在“浙商”肩膀上做创投

杨晨

“我的家族企业成立于1972年,是老牌民营企业。中国制造业经历了二三十年高速发展后,普遍面临转型升级的压力,我的家族企业也遇到了发展瓶颈。我希望站在一个更高的角度去看行业发展问题,并分享优秀企业的发展成果,因此我转行做了创投。”浙商创业投资管理有限公司董事长陈越孟如此介绍自己的转行背景。

陈越孟的父亲是宁波当地龙头家电企业的创建人,但陈越孟没有选择“子承父业”,也不愿意被人称为“富二代”。“我觉得被人称为‘浙商二代’更恰当”,陈越孟说:“浙商创投从成立之初开始,就带有浓重

的浙商色彩,汇集了包括喜临门、传化、滨江房产、红石梁、惠康等一批著名浙商企业的资本。”陈越孟表示,浙江有大量的民间资本,创投可以引导民间资本有效地投资新兴产业,给民间资本提供了一条很好的投资渠道,使之能分享企业发展的成果。

陈越孟认为,“浙商”是浙商创投的基石,自己做创投的起点比较高,一个很重要的原因是自己生活的圈子有许多优秀的浙商企业家。“企业需要资金,增值服务也非常重要,从浙商创投成立之初,构架里就有增值服务。浙商创投200多个LP(有限合伙人)都是成功的浙商企业家,当我们投资某个项目时,他们可以给出相应的投资

建议,同时可以给予被投资企业需要的帮助。”他说。

对于当前二级市场低迷的情况,陈越孟认为这对于创投机构正好是一个冷静思考的时期。“创投机构哄抬价格,企业漫天要价对行业的发展非常不利,二级市场不景气不完全是件坏事,虽然会缩减创投机构的收益,但也鼓励创投机构扎实做好项目、挖掘‘金子’。”他表示。

陈越孟认为,未来创投行业将迎来黄金二十年。“创投走在经济发展的前沿,投资的项目代表未来经济的发展方向,引领产业转型升级,推动新兴产业的发展和商业模式的创新,对地方财政、中小企业发展乃至国家的发展都是一大助推力。”陈越孟说。

# 广西企业家

# 走访“南新走廊”多国

唐湘屏

9月19~30日,在共青团广西区委、广西青年联合会等部门的组织下,中国青年企业家代表团一行78人,沿着南宁至新加坡经济走廊走访了越南、老挝、缅甸、柬埔寨等多个东南亚国家。此次南新走廊行是一次财富交流合作之旅,在各个国家进行了投资考察和贸易洽谈,走访了当地的企业和经济园区,了解了当地的投资政策后,企业家们满载而归。

## 透过风景看商机

9月20日上午,代表团一行考察了越南河内光明工业园区,这是越南国家投资发展集团创办的一个规模较大、较成熟的工业园区。考察完之后,越南南方举办了一场交流会,企业家们层出不穷的问题让对方“应接不暇”。

“工业园区的土地租金额度是多少?”“能否用人民币进行结算?”“电力充不充足?人力资源成本是多少?”企业家们纷纷举手提出自己最关注的问题,越南方一一作出了详尽的解答。转眼两个小时过去,企业家们都在抢话筒提问,没有停下的迹象,广西易旭工程机械有限公司董事长刘战兵说出了企业家们的心声:“大家平时都很忙,挤出十几天时间很不容易,我们希望能寻找到商机,不虚此行。”

广西南宁越中会展商务有限公司总经理凌峰是一个有心人,出发之前做了很多准备,光是名片就准备了300张,“现在已经发出去近200张”。此外,他每到一个国家,除了参观察、参加贸易洽谈会之外还有“自选动作”——约见几名当地的企业家。他告诉记者,这些同行他之前都不认识,是提前在网上查到的,和他们见面主要目的是交朋友,顺便打探当地的市场,洽谈合作事宜。

## 行程连轴转,收获也巨大

凌峰的愿望达成了,此行帮他最终下定了进军其他东南亚国家的决定。他除了计划将缅甸的木制品

引进中国,还准备将已经成熟的会展业务操作模式复制到缅甸。凌峰仿佛已经看到了未来的发展蓝图,“我回去后就马上立项,10月份准备再来缅甸做前期准备”。

12天的行程很紧凑也很辛苦,可一圈下来企业家们满载而归。

中国-东盟食品安全产业链基地加工配送中心负责人周义杰从事食品加工行业,他此行的目的很明确,想从东南亚国家进口大米、食用油。在中越青年企业家投资贸易洽谈会上,他与两个规模较大的越南大豆油、大米企业达成了初步合作意向。“这一趟来得很值得!”周义杰介绍,如果合作成功,光是从越南进口大豆油,就可以为他的企业每年节省2000万元成本。而越南的大米也比国内便宜很多,加上越南离中国近,海运、陆运都比较方便,这里面也有很大的合作空间。

## 兴奋过后是理性判断

此行的收获让企业家们精神振奋,可他们兴奋之余也保持着清醒。凌峰认为,南新走廊商机很多,但也有几个问题需要注意。部分东南亚国家法律不够健全,社会发展程度还不够高,当地企业家的合作意识还有待提高,如果操作不规范,就容易陷入陷阱,因此一定要事先确定规范的结算、价格等机制,才能更好地维护企业的利益。另外,他认为中国企业家进驻东盟国家,就要把最好的产品给他们,这样比较容易打响中国的品牌。如果只为了价格竞争,把最便宜的东西销往这些国家,而忽视产品的质量,则是一种杀鸡取卵的行为,不利于长期发展。

中国青年企业家代表团团长、共青团广西区委副书记严霜告诉记者,为积极搭建中国与东盟青年企业家交流合作的平台,主办方特意举行了此次活动。她认为,企业家们考察了南新走廊沿线几个东南亚国家的投资环境和政治环境,对南新走廊这条跨国经济大动脉有了感性的认识,与东南亚各国的当地企业家进行了沟通洽谈并建立了良好的友谊,开启了合作的良好开端,“我们此行的目的达到了”。



# 郭振宇荣获中国健康产业“孔子儒商奖”

本报记者 何沙洲  
特约记者 闫询

2011年9月27日,第二届中国儒商健康产业高峰论坛“孔子儒商奖”颁奖盛典在山东济宁运河宾馆隆重启幕,国际国内知名专家学者、优秀企业家代表、权威专业媒体、医药健康产业界特邀嘉宾、产业观察家、金融投资机构等各界权威人士参加论坛。滇虹药业董事长郭振宇博士出席论坛,并凭借以儒治商的企业家情怀荣获“孔子儒商奖”。

据了解,华盛顿大学终身教授郭振宇博士自2003年出任滇虹总经理后,秉持“以人为本、艰苦奋斗、科技兴药”的企业理念,把“东方理念,西方标准”的经营哲学应用于企业的管理经营之中,通过不断的创新为企业注入了无限的活力,带领滇虹药业率先实现了企业管理在规范化、科学

化、现代化上的全面飞跃,已成长为7个剂型通过国家GMP认证,11个品种均拥有自主知识产权,拥有研发、生产、营销、管理专业人员2000余名的制药企业。滇虹药业也被国家五部委联合认定为“国家级企业技术中心”,被云南省人民政府列为“省重点制药企业”,被中华全国工商联和国家税务总局评为“诚信纳税”企业,被

全国总工会和中华全国工商联评为“双爱双评”先进企业。

本届中国健康产业“孔子儒商奖”评审团高度评价郭振宇博士道:他是迄今为止回国创业专业人士中唯一一位美国终生教授;他跨越学术巅峰,成功蜕变于风云变幻的商业;他是出众的领导者,更是杰出的思想家;他是学院派,更在实践中独有建树。他秉承“东方理念、西方标准”的经营哲学,带领滇虹药业由一家20万元起家的民营药企冲出重围书写商业辉煌。他带领滇虹药业一方面秉承儒家“仁、义、礼、智、信”思想内涵,将中华民族的传统美德与市场经济的观念有机融合起来;另一方面,充分汲取西方先进的管理理念和方法,以“推进行业发展”作为企业的重要社会责任,在感恩、善念、包容、快乐的文化氛围中,不断书写企业发展新篇章。

# 海外置业瞄准

# 中国内地

# “新富人群”

潘清

在中国内地楼市调控继续的背景下,越来越多的海外置业及其产品盯紧中国市场,不少本土投资人也确实将视野转向境外房地产市场。

刚刚过去的“十一”长假期间,上海举行的一个大型假日楼市展吸引了10余万观众。而作为展会的一部分,同期举行的“2011上海金秋·海外置业展”显得格外引人注目。

来自美国、英国、加拿大、澳大利亚和我国香港等13个国家和地区的近50家展商,面向中国买家推出了近百个楼盘,涵盖别墅、公寓、度假村等多种形态。

记者注意到,络绎不绝的参观人流中,不少确实有着海外置业的计划。经营着一家私营外贸企业的郑女士特别关注来自美国的房产项目。她说,全家打算一两年内移民美国,希望提前在当地购房,以便到时有个落脚之处。

新加坡一直是中国内地居民海外置业的热点地区,此次展会也不例外。作为绿洲(新加坡)控股私人有限公司项目的代理,第一大平戴维斯有限公司的吴惜杏女士告诉记者,近期随着中国各大城市纷纷采取限购措施,前往新加坡购房的中国人有增无减。

“除了产权方面的优势外,房贷利率较低及外籍人士购房不受限制,也是新加坡房地产项目受到中国投资人青睐的重要原因。”吴惜杏说,还有不少中国父母看重新加坡的教育质量,购置房产是为了将来孩子留学作准备。

实际上,上述“海外置业展”的热闹景象并不鲜见。几乎同时在上海举行的“第一届世界房地产博览会”,短短三天吸引了逾5万人次入场,680多份购房意向总金额接近2亿元人民币。

而近期举行的北京秋季房展会,以及苏州第十五届住房博览会上,海外项目也都意外地成为吸引眼球的主力之一。

中国买家的热情显然给海外房地产商留下了深刻的印象。作为澳大利亚最大的房地产代理商,霍克佳集团总裁Leslie说,中国购房者的购买力“实在超乎想象”。

据了解,眼下中国人在海外置业大致包括三种情况:一是已经或计划在海外求学、工作或生活的中国人,购买房产用于自住;二是“金领”、私营企业主等理财意识相对超前的“新富人群”,希望通过海外置业达到分散单一市场投资风险的目的;三是内地一些资金实力雄厚的团体或个人,选择有潜力的海外房地产项目以谋求升值收益。

一些业界专家表示,与中国内地相比,海外一些房地产市场确实具备永久产权、租售比更为合理等优点,在本土楼市投资空间日渐收窄的背景下,部分资金“转战”海外市场不足为奇。不过,专家同时提醒,各个国家和地区的房地产相关法律及税收等制度不尽相同,投资者需预先对此进行详尽了解。另外,交易所需的中介和律师等费用也是一笔不小的开支。

值得注意的是,持续升温的“海外置业热”中,除了实体项目外,还包括了以海外房地产市场为标的的投资品。今年8月以来,鹏华美国房地产、诺安收益不动产、国投瑞银亚太地区REITs专户等三只专注海外房地产市场的基金产品相继获准发行,其中后者为内地市场首个REITs专户产品。

国投瑞银基金管理有限公司产品部副总监何湘介绍说,对于普通投资者而言,直投海外楼市会面临投资门槛较高、信息不对称、流动性较差等多重因素困扰。而由专业机构管理的海外REITs产品,主要收益来源于租金收入和资产增值,通常能够获得较为稳定的分红回报,从而为内地投资者“曲线”投资海外楼市提供捷径。