



第五届“中国企业权益保护和发展创新高峰论坛”在京举行

□阳辉

10月22日,由中国市场学会保护企业合法权益专业委员会主办的第五届“中国企业权益保护和发展创新高峰论坛”在北京·国家会议中心隆重举行。

有关部门领导及我国著名的经济学家、法学家与企业代表济济一堂,围绕中国企业焦点问题,尤其是中小企业的权益保护、维权途径、创新发展、社会责任、政企和谐、合法经营等一系列重要话题进行深入研讨。本次论坛的主要议题是如何处理好企业与政府之间的关系、如何规避企业经营中的风险、企业维权的方式方法及案例分析、企业融资中的注意事项及案例分析、中小企业在市场竞争中的生存之道、企业如何理解国家的经济形势与政策、企业在国际经济危机中的应对机制与对策、怎样理解国家的税务政策、如何提高企业的自主创新能力、企业文化在企业管理工作中的作用。

与会高峰论坛的各级领导和著名专家学者,就企业家所关注的焦点、难点问题进行现场解析、沟通和交流。企业家也将自身遇到的法律难题、管理瓶颈、经营风险与专家互动,请教破解。

改革开放以来,我国企业不断发展壮大,民营企业也如雨后春笋,遍地发芽。尽管受到了国际金融危机的严重冲击,但是,在党和政府“确保经济持续平稳较快发展”大的方针政策支持下,通过企业和企业家的积极应对,依然实现了较快发展。在拉动经济增长、增加税收、稳定就业、促进和谐、提高就业等方面做出了重大贡献。

毋庸置疑,中国企业尤其是中小企业在发展过程中所遇到的困难还是有目共睹。融资难、管理提高、自主创新、竞争力不够等瓶颈问题还在困扰着企业,使一些企业难于做大做强。中国企业权益保护和创新发展高峰论坛的会议宗旨,就是关注企业权益保护,引领企业创新发展。为企业的健康发展、公平竞争探讨和营造良好的法制环境与和谐环境。

中国市场学会保护企业合法权益专业委员会秉承“发挥团体优势,依法开拓业务,保护企业权益,促进社会和谐”的服务宗旨,充分发挥资源优势,集众多著名法学家、经济学家、教授、高级法官、检察官、警官、律师等团队力量,为企业提供权威的法律服务,以及企业管理、生产、经营、营销等服务。为企业完善法人治理结构,评估企业法制环境,承担重大维权课题,论证复杂疑难案件等方面做了大胆的探索;为保护企业合法权益免受不法侵害,开展了担任企业法律顾问、咨询调研、专项论证、个案分析、组织协调、舆论支持、建议行政干预等大量的理论研究和实践活动。在维护企业合法权益服务过程中,积累了丰富的工作经验和成功案例,已经成为中国企业及企业家的代言人。

历届“中国企业权益保护和发展创新高峰论坛”的成功举办,获得企业及企业家们好评如潮。已形成权威性、高端化、务实性的著名企业论坛。通过参加论坛活动,进一步提高了企业家自我保护能力和依法治企水平,为中国企业创新发展与合作共赢提供了更多更好的契机。



责编:邓梅 编辑:林萌
版式:张彤 校对:阳红
2011年10月25日 星期二

JINGYINGCHUANGXIN

经营创新



郁亮:享受“超越”带来的成就感

成立于1984年5月的万科集团是中国最大的专业地产开发商。2010年,万科实现了年销售额超千亿;2011年,在中国楼市哀鸿遍野的情况下,万科提前两个月销售额再破千亿。

万科能够如此笑傲楼市,得益于两个男人。第一个是大名鼎鼎的创始人王石,另一个是王石的接班人、现在万科的掌门人都亮。

有人曾经说:万科是两个男人创造出来的。第一个当然是大名鼎鼎的创始人王石,另一个则是王石的接班人,如今的万科总裁郁亮。

站在“巨人”的肩上

在房地产行业,喜欢登山的王石本身就是一座“山峰”,而作为他的继任者郁亮,有幸站在了“巨人”的身旁。王石曾经在回顾万科早年发展史时曾公开表示:“做大万科,就是靠着三点:第一,我来决策;第二,知人善用;第三,勇担责任。”这某种意义上体现了王石的工作风格,也成为其接班人郁亮执掌万科后的“座右铭”。

在万科员工看来,郁亮和王石很不同:王石脾气火爆,做事雷厉风行;而郁亮为人谦虚,干起事游刃有余。



生于1965年的郁亮,是江苏苏州人。在加盟万科之前,他的履历简单得用几句话就能概括——1984年考上北京大学国际经济系,毕业后被分配到深圳外贸公司,在不断建言公司扩展连锁零售业务均遭失败后,转投对其十分赏识的王石。

上世纪90年代,万科已拥有一批专业人才。当时,郁亮并未显得高人一筹。1992年的一天,他忽然闯进王石的办公室,要老板提拔自己。在听取了他细腻的分析 and 果敢的建议后,王石对这个毛头小伙颇为赞赏,并迅速将其提拔。这样的毛遂自荐,郁亮在王石面

前做过好几次——从部门主管到部门副经理再到部门经理,都是他主动要来的。

在创新中超越

2000年,34岁的郁亮全面负责公司。当时,他面临着严峻考验:万科困守在珠江三角洲,基本拿不到土地,年销售额仅35亿元。即便如此,在一次发展规划畅想会上,郁亮的团队还是提出了一个大胆的“计划”:从2004年开始,用10年时间,万科的年销售额将达到1000亿元。王石吓了一跳:“年

轻人不要浮夸。”郁亮坚定地告诉王石,这个未来不是梦。

随后,他开始开疆掠地。2005年,他收购了浙江南都集团在上海、江苏和浙江的子公司,打开了长江三角洲的市场。一年之后,万科又买下北京朝阳区房地产开发公司60%的股份,打入北京市场。单是2006年,郁亮就主导完成了13宗收购行动……从2005年至今,仅仅6年的时间,万科的规模就暴涨15倍。

一向以实干、内敛、谦和、谨慎形象示人的郁总,一下子转变成为尖锐与幽默并存、亲和又不失霸气的亮哥,郁亮似乎在努力摆脱一个影子,树立全新的自我品牌形象。郁亮华丽转身的背后,是否暗示着一个新的万科时代到来?

十年时间的华丽蜕变

从职业经理人,到地产行业大佬的蜕变,郁亮用了整整10年的时间。此前曾在不同场合数次见过郁亮。如果说王石能给人留下印象是因为性格中的张扬和激情,那么郁亮则是由于性格中的沉稳、内敛、务实。除去性格因素外,初识郁亮的人能对他产生亲近感,很重要的一个原

因则是因为他的微胖,尤其是脸。这种所谓的“福相”往往能够让你在跟他对话的时候感到一种额外的亲和力和温润感,让对话变得心平气和。

而这次见到郁亮,他却瘦了,与印象中那个白白胖胖、不温不火的郁总判若两人。伴随其形象转变的,是郁亮的风格。在与媒体记者的对话和交流中,郁亮常常抢白记者的问题,用一种幽默、轻松却带有一种压迫感的方式将问题反抛回去,在化解了问题尖锐性的同时,也为他自己赢得了回旋余地。一种全新的郁亮风格诞生,机智、强势,却又不失幽默。

从毫无运动基础和运动兴趣,到一年之间攀登三座雪山,郁亮减肥瘦身,华丽蜕变。在努力营造属于自己的品牌形象、摆脱一股强大影响力的同时,郁亮似乎有意要保持一种传承有序、继往开来的万科精神。

人们看到郁亮带领下的千亿万科,正向世界级的百年房企继续迈进,当规模已不再成为目标时,新万科的精神内涵更加丰富。

“健康丰盛”,这是王石留给万科的,郁亮把这四个字挂在自己办公室的墙上。每个时代都应该有自己的英雄。对于郁亮来说,他的时代已然来临。

赵涛：“折腾”就是创新

□邓小源

赵涛,现任步长集团董事长、集团总裁、陕西国际商贸学院董事长、步长集团海外控股董事局主席。同时,赵涛还兼任中国侨商投资企业协会副会长,中国社会工作协会副会长,中华中医药学会常务理事,陕西省民革经济与社会委员会任副主任,全国青联委员,中国医疗教育慈善机构执行副主席。

“神医”的理想

1992年,27岁的赵涛和父亲一起去新加坡出席“中医与针灸走向世界国际学术研讨会”,会议主办方安排赵涛针灸治疗的现场表演;30分钟后赵涛竟然让瘫痪6年的病人神奇般地站起来了。此事轰动整个新加坡,南亚众多媒体送给赵涛“中国神医”的赞誉。

新加坡官方邀请他留在新加坡开展心脑血管病康复的研究,并批准他入籍。在新加坡期间,赵涛用自己的高超医术90天赚了90万美元,赚

得人生第一桶金,更萌生他想自己创办企业的想法。他的这个想法得到了父亲的大力支持,赵涛在新加坡汇了40万美元给父亲赵步长让他创办制药公司。1993年8月,赵涛带着一颗赤诚的心回国创业,和父亲一起注册了咸阳步长制药有限公司(外资),就是今天的步长集团。为了表示自己对父亲的敬重和孝顺,更多是为了感激父亲从小对自己的鼓励和支持,公司以父亲的名字命名:步长制药。令人记忆犹新的是,在开始创办企业之时,在给父亲寄的一张明信片上,赵涛用笔简约勾画了企业LOGO,并留下一句话:总有一天,全世界会记住它。

折腾创新

直到今天,步长集团还使用的是当时赵涛设计的LOGO,这张明信片也依然完好地保存着。对于企业来讲,赵涛和父亲不仅仅是父子关系,创业伙伴的关系,还是董事长和总裁的关系,企业和个人的发展都离不开父亲

对他的教导鼓励冒险,容忍失败。

企业家的冒险精神并不等同盲目冒险,在尊重科学的前提下,更多的是创新。面对风险与成功的选择,要根据风险的大小、冒险成功和失败的概率等等判断,更要通过科学手段采取各种措施来降低风险,以增加冒险成功的可能性。

赵涛说:“一个企业,从商业角度来讲,抓住机会我们会判断,在我的概念中,有六成以上成功的把握就要做。如果是百分之百,这个机会就不叫机会了,当所有人都判断准了,它已经叫大众化的东西了。在判断好有百分之六十的把握能成功,决定要做的时候就要把它做好。比如步长从最早的并购战略到产品的创新,更主要体现在整个团队对我决策理念的支持。我喜欢折腾,折腾就是创新,这种折腾的理念一直贯穿在步长。”

独占先机

步长集团的文化传播就是本着

科学的态度,用现代科学实验证明,用现代西医的临床标准来证明中药的药效,管理方面也按科学的发展方式,引进现代的管理体制。现代管理制度起源于西方,对企业的发展扩大有很大的支持作用,引进国际最先进的管理制度,包括公司全面预算财务制度,全面考核制度,内部人力资源的管理制度等等。这套制度非常好,能使企业快速地发展。步长制药以“跨越发展靠科技,独占先机凭创新”的特色树立了一个生动的行业典范,步长制药更是中国中药行业的龙头企业,长期以来以扛起民族中医药的大旗为己任。18年来,步长制药在科技创新方面做出了积极探索。目前,企业98%的销售收入都来自于自主创新的独家专利产品,创新已成为企业发展的灵魂。今天的步长制药已经成为拥有十个事业部、两家医药研究院、十家药厂、一所大学、两家医院,销售网络交叉覆盖全国1.5万个医院和13万个零售药店的中国最大的中药制造企业。



GE公司董事兼CEO杰夫·伊梅尔特

理想,比在任何国家都有更大的居心。目前我们的成绩我感到非常满意,但是我想说未来确实有着非常远大的抱负,为客户服务,提供技术,提供创新,新的业务使用,新的业务流程,我们在中国所做的工作还是早期阶段,因为中国太大了,要做的事情很多。

记者:欧洲正面临债务危机,GE作为一个全球化工业企业,是否觉察出经济有什么问题?

杰夫·伊梅尔特:当然了。有一次我在印度谈过,实际上全球企业界的感觉是不错的,全球商业人士看到的比这个气氛乐观,我不想在这儿做一个宽泛的经济预测。



浙江省副省长陈加元(右三)在第八届全国残疾人运动会上,为“康奈杯”飞镖比赛获胜选手颁奖并合影留念。

康奈：专心做皮鞋 热心做公益

□本报记者 何沙洲 特约记者 王滨

10月11日晚,第八届全国残疾人运动会在杭州开幕,作为第八届全国残运会高级赞助商,康奈集团董事长郑秀康应邀为大会发去贺词,康奈集团副总裁周津森代表企业出席了当晚举行的盛大的开幕式。郑秀康在贺词中说:关注、关怀、关爱残疾人是中华民族的传统美德;顽强拼搏、自强不息、热爱生活是每一个中华儿女的共同精神诉求。康奈集团作为中国皮鞋行业的领先企业,衷心祝愿第八届全国残运会圆满成功!

作为第一次进入大型综合性运动会,同时也是第一次进入残运会的比赛项目,以“康奈杯”命名的第八届全国残运会飞镖比赛项目,吸引了中央电视台、新华社、中新社等国内众多主流媒体的关注。10月14日下午,飞镖比赛项目在进行完各级别的比赛后,在嘉兴市沙龙国际宾馆举行了隆重的颁奖典礼,康奈集团副总裁周津森代表企业出席,并为获奖选手颁发奖牌和证书。浙江省副省长陈加元、嘉兴市有关领导也出席了当日的颁奖典礼,并为获奖选手颁奖。在颁奖典礼结束后,陈加元副省长会见了康奈集团副总裁周津森,对康奈集团热心残疾人事业、为第八届残运会工作人员定制工作用鞋给予积极评价。他说,康奈集团不仅是皮鞋行业的龙头企业,在热衷社会公益事业上,也是一面旗帜。

记者看到,在比赛及颁奖典礼现场,康奈皮鞋也为工作人员增色不少。很多记者将手中的摄像机和相机对准穿着康奈皮鞋的工作人员,将飒爽英姿收录镜头。

GE 公司 CEO 杰夫·伊梅尔特：需用创新方式解决能源问题

□徐晨

GE公司日前宣布,与投资伙伴将共同投入一亿美元资金,在中国引入一项开放式清洁能源创新竞赛“绿色挑战”。这项活动将通过征集并资助突破性的清洁能源创意来推动中国能源技术和产业的发展。

这次“绿色挑战”活动的7家签约投资伙伴分别是贝雅亚洲私募股权基金、中信资本控股有限公司、中国通用技术集团控股、麦顿资本、北极光创投、红杉资本以及上海科技投资公司。GE也正在寻求与相关各级政府机构合作的机会,共同推广和实施这一项目。

GE公司董事兼CEO杰夫·伊梅尔特认为“能源问题的严重性意味着我们必须采用一种全新的创新模式来寻求突破性解决方案。”“记者就此采访了杰夫·伊梅尔特。

记者:此次“绿色挑战”为什么选择在中国?和合作伙伴投资1亿美元,都用在哪些方面?获奖人的项目会受到

到投资方如何的资助?

杰夫·伊梅尔特:这是GE全球的一个项目,我们在全世界范围内发起了有关智能电网的开放式创新活动。第二个最近发起的关于癌症治疗技术创新的开放式创新活动的,几周前在纽约开始的,这也是全球性的挑战赛。在中国做这个“绿色挑战”时机非常成熟,因为现在中国政府非常重视清洁能源。另外中国的风投业非常积极,中国有很多创业家、企业家,有很多IPO,全世界目前几乎一半IPO都发生的中国市场,中国的资本市场非常活跃,为这个活动提供了很好的条件。

关于我们将怎样资助这些创意?可以通过股权投资,还有代理销售协议,我觉得各种形式都会有。我猜想有1亿美元的资金,可能资助15到20个各类不同的项目,当然肯定会有很多创新项目浮出水面。

记者:GE的目标是2015年能源业收入达到600亿。您能不能讲讲中国市场怎么促进能源业目标的实现?

杰夫·伊梅尔特:能源是我们核心业务之一,现在有很多增长都是在一些新兴的国家发现的,我们在中国每年的增长达到20%到30%,不仅仅是能源使用需求的增长,还有能源生产能力,节能行业,石油天然气行业、输电、配电领域等。中国这方面发展很快,中国是我们能源战略非常重要的合作伙伴。我们会非常重视中国出现的创新,中国的好处是规模。我想说任何一个非常小的创意,在中国一旦成功,就可能很快可能会变成非常大的应用,因此我相信未来几年里很好的燃气能源创新将在中国出现,这也是为什么我们现在到中国来做这么一个以燃气能源为主题的绿色挑战活动的原因。

记者:GE在中国的员工占全球的5.5%,但是销售收入只占3.3%,你怎么评价GE在中国市场的表现?

杰夫·伊梅尔特:我们早就进入中国市场了,算上最近的收购,实际上大概有18万名员工,我们不断地发展,因此我们在中国有非常远大的