

在 CCTV 年度经济人物颁奖典礼上,主持人这样阐述了王雪红的入围理由:“如果说,柳传志是中国第一代创业家的代表,王雪红则是新一代创业家中的标杆。她不仅为新一代企业家树立了成功样本,也树立了价值典范。”

王雪红:要成功先要 hold 住磨难

王雪红,这位台塑集团创始人王永庆的女儿,本是衔着金钥匙长大,但她却拿着抵押房子换来的 500 万新台币独立创业,而且从一开始,选择的就是一条挑战权威的艰辛之路。

与巨头的较量充满艰辛

围绕在 HTC 与苹果之间的诉讼纠纷,终于在日前尘埃落定。北京时间 2011 年 12 月 20 日上午,美国国际贸易委员会(即 ITC)判决:再次肯定 HTC 并未在 721 号和 983 号两项专利上侵权苹果,推翻了此前初审判决关于 HTC 侵犯苹果 263 号专利的判决,也部分修正了关于 647 号专利侵权的判决内容。尽管,ITC 仍然认定 HTC 侵犯苹果 iPhone 一项专利,但正如外界所评论的,这一仗对 HTC 则是一场胜利。

无论如何,这场起始于 2011 年 3 月的专利官司,经过几轮交锋,已经让 HTC 董事长王雪红以及她身后这个企业再度站在了赢与败的风口浪尖。

回到半月前,王雪红当选 CCTV 中国经济年度人物,成为首位荣膺此

殊荣的台湾企业家。但王雪红本人并未到场,而是由其丈夫、威盛集团总经理陈文琦代为领奖。陈文琦解释说,王雪红正在美国处理一桩诉讼案。陈文琦所指的无疑就是这场苹果与 HTC 的诉讼案。

颁奖礼当晚,王雪红穿着她最习惯的一身黑色西装,面对镜头,坦言与苹果一役对她的意义:“我投身高科技领域以来一直战战兢兢,我深知不进则退。我清晰地记得我父亲生前说过一句话,美国人、欧洲人、日本人能做的事情,中国人也一定能够做到。我们要在高科技领域拥有更多的核心技术,才能拥有话语权,有更广阔的发展空间;我们要为中国人民在世界高科技的舞台上争得一席之地,虽然这条道路充满艰辛,我们仍旧执著前行。”

为华人世界争移动互联未来

过去几年间,移动互联爆发式的发展,让 HTC 异军突起,而王雪红与她的团队,也站在全球高科技领域的最高点。自 2010 年第一季以来,HTC 连续取得 6 个季度的营业收入成长,



2011 年则在全球手机市场份额突破 15%,排名世界第四,上半年曾一度超越诺基亚市值。同时,这家立足于以人为中心的产品设计理念不断创造更新更好的手机体验的华人高科技企业,曾获美国知名杂志 Business Week 评选为全球百大、亚洲前五大科技公司。美国极具权威的杂志 Fast Company 与美国麻省理工学院的 MIT

Technology Review 都将 HTC 列为 2010 年全球 50 家最创新的企业之一。不久前“2011 年全球百大品牌”评选中,HTC 则被 Interbrand 评为唯一入选的中国品牌。

在美国(也是苹果的大本营),HTC2011 年的第三季度完成了对对手的超越,一举登上销售冠军的宝座。此后,围绕苹果与安卓阵营的专利战愈演愈烈。

致力挑战权威善于创新价值

事实上,在与苹果之战中所表现出的坚韧与执著只是王雪红 20 年创业精神的一个缩影。20 世纪 80 年代,当众多台湾创业者被门槛低、资金回流快的代工模式吸引时,王雪红和威盛却将目光投向了 IT 产业链上游、最具科技含量的芯片领域,而且选择了最具挑战的 x86 微处理器,向占据市场垄断地位的英特尔发起挑战。此后的十几年间,威盛与英特尔进行了一场“小虾米”撞上了“大鳄鱼”鏖战。最终,威盛蜕变为全球唯一同时掌握 x86 架构 CPU 和移动通讯芯片核心技

术的华人高科技公司,也是全球唯一横跨 x86、ARM 和 CDMA 三大领域的芯片厂商。对于王雪红来说,威盛电子在全球所拥有的 5000 多项专利技术,也成为其应对专利之战最重要的砝码之一。

威盛之后,王雪红又敏锐地嗅到了智能手机等终端巨大的战略价值。她毅然放弃了 ODM 业务,顶着股价被腰斩的压力,转而创立自主品牌 HTC。随后,HTC 迅速杀入苹果、诺基亚和三星等巨头云集的移动通讯领域,成长速度一发不可收,很快在智能手机行业站稳了脚跟。依托此前多年的研发积淀和创新的商业模式,HTC 以创新为 DNA 的理念和卓越的研发团队,让 HTC 保持着每年开发 10 至 15 种新机的速度,而王雪红的目标就是让消费者最快得到最尖端的技术、最好的产品和服务。

20 年的打拼,让王雪红收获了“科技界最强势女人”、《商业周刊》25 位“亚洲之星”和《华尔街日报》“亚洲女主管 10 强”身份,成为全球华人界最受关注的企业家之一。

梁伯强:一把指甲钳如何做到行业冠军地位

□ 肖南方

2011 年 12 月 18 日,由冠军论道组委会组织的“两江论道——长三角企业家 vs 珠三角企业家”企业家沙龙在顺德仙泉酒店举行,“中国隐形冠军”代言人、井田商业模式创始人和“非常小器”总经理梁伯强先生以其一贯的幽默诙谐,向来自长三角和珠三角的 60 多位企业家解码了“非常小器”将一把指甲钳做到中国第一全球第三的奥秘。

思维模式决定商业模式

著名管理学大师彼得德鲁克说:“当今企业之间的竞争,不是产品之间的竞争,而是商业模式之间的竞争”。什么才是优秀的商业模式?梁伯强认为,优秀的商业模式就是可在自身体系内自动裂变和可在固有客户中持续

赚钱,没有第一点,生意做不大,没有第二点,生意做不长。

为什么欧洲已经有 500 年的历史,通过了两次工业革命,做出了很多优秀的产品,可是经济上又比不上工业 200 年的美国呢?这原因何在呢?梁伯强认为,这与他们的思维模式及商业模式密不可分。

欧洲人的思维模式在于专心专注,代代相传地打造百年品牌,就像挖水井、打绳子一样,只有两个端口,就是参与进来打绳子的人可能只有两个,为数不多,同样的道理,挖水井也是一样,一个井口就一个,能让我们进去打水井的人也不多,只能往深了打,所以欧洲的企业几乎人员的数量不多,企业的规模不大,可是他们用专心专注的态度去做好事情,所以产生出很多好的产品出来,这是一种传承加优化的经营理念。所以世界上半以上的品牌都来自欧洲,质量过硬,如香

水、手表、名车、皮具等。

而美国人的思维模式就不一样,美国的思维模式是一本万利的思维模式。何谓“一本万利”?梁伯强诙谐地理解为:一本就是一个万利的基本,一个赢得范本,万利就是一万次重复利用,一万次收获利益。他认为,美洲人的商业模式是标准的、可复制、大规模的,就像挖池塘、编网络一样,参与的人数不限,可进行大规模的繁殖,也就是连锁经营。这就是美洲人“一本万利”的商业模式,这一模式让美国成为了商业帝国,这当中包括麦当劳、肯德基、沃尔玛等连锁店。

中国人的“鸡头”意识

与欧美国家的思维模式不同的是,中国人的生意智慧则是讲究血缘、族谱、关系,“你中有我、我中有你”、“宁做鸡头,不做牛后”。梁伯强认为,

这是基于我们祖辈数千年生存环境而形成的社会哲学,这些社会哲学就是我们的思维模式,它无时无刻不在支配着我们的行为。

梁伯强介绍到,他在 30 多年的从商期间走访了 160 多个国家,通过学习及借鉴西方的模式,希望根据中国人的思维来打造一套适合自身发展的商业模式。“当所有的员工都是为了实现自己需求而最努力工作的时候,老板就能实现对企业‘无为而治’,而员工赚钱的过程又反过来实现了‘无为即有为’的企业管理”。梁伯强说:“这就是我所主张的井田模式的思维核心。”

井田商业模式释放人性

梁伯强介绍说,之所以为自己独特的管理模式取名“井田模式”,是受了中国古代“井田制”的启发。夏、商、

西周时期,井田制是国家的土地基本制度,国家土地上的道路和渠道纵横交错,把土地分隔成方块,形状像“井”字,因此称作“井田”。

梁伯强指出,井田商业模式是中国人的智慧结晶,是根据道家的“无为而治”、“无为即有”、“道生一,一生二,二生三,三生万物”创造的,它提炼了中国传统社会制度的精华。“井田商业模式”本质上就是集合资源,共得天下。它既关注到了人性需求,也释放了人性渴望。从而使旧有的商业架构,产生了全新的组织变化,而这种变化,可以将每个人都变成自己理想的身份(如老板),在耕作自己的田地时,也在为更大的“我”做贡献。解除了“剥削与被剥削”之间的关系、促进货币资本与知识资本的有机结合、开创全员营销和全员创业的新局面。

企业家群体自建网上“云部落”正和岛

□ 梁斌

国内首家专注企业家人群的社交网络平台——正和岛,2011 年 12 月 29 日晚在北京五洲皇冠假日酒店举行试运行启动仪式。活动由著名企业家俞敏洪、夏华联袂主持。500 位企业家、专家学者、媒体领袖、社会活动家“乘船登岛”,共同开启“企业家的云部落”——移动互联网上的“企业家家园”建设工程。

为企业家找“邻居”

原中国企业家杂志社社长、中国企业家俱乐部创始人、正和岛创始人刘东华介绍,古人说“千金买宅,万金买邻”,但人们在现实生活中很难找到一个值得“万金买邻”的地方。正和岛要做的,就是通过互联网并线上线下

结合,为企业家们打造一个真正的“好邻居俱乐部”。通过正向价值观的引导和理性的规则设定,为希望通过走正路获得成功的商界精英提供强大的支撑。

从 1992 年在经济日报创办《民营经济专版》,到 15 年前领衔中国企业家杂志,到 10 年前创办中国企业领袖年会、中国企业未来之星年会,再到 5 年前创办中国企业家俱乐部、中国绿色公司年会,刘东华 20 年做的其实是一件事:不断寻找为企业家群体提供价值的更佳载体和更好方式。早在 1999 年,正和岛的业务模式和商业模式就开始在刘东华的心中萌芽,因为他看到互联网给人们带来巨大的正向价值背后的两大缺陷:第一,伴随海量信息而来的是海量垃圾;第二,互联网在成为一个很好的信息平等、情绪宣泄平台的同时,非理性、负能量、不负责任的言行也大行其道,这就使得高

端人群避之如虎,越来越视互联网为最不安全的地方。而当互联网尤其是移动互联日益变得不可回避、乃至成为人们的基本生活方式时,谁能为高端人群尤其是企业家群体提供一个真正安全可靠的网络空间?

五个原则背后的良苦用心

这就是安全可靠成为正和岛第一天条的原因。刘东华说,正和岛网站产品的设计原则有五:第一是安全可靠原则;第二是“零学习成本原则”,因为企业家人群的网上自助能力普遍很差,大多属于“超级小白”,因此正和岛只选用他们最熟悉、最简便、不需要任何学习门槛就能驾驭自如的工具和功能,类似微博、微信等;第三是“价值优先级”原则,微博时代已经把互联网的信息服务从“海量垃圾”提升到“海

量价值”阶段,正和岛的使命之一就是最佳产品设计,帮助企业群体确立信息服务和人脉资源的价值优先级,以帮助他们用尽可能少的时间获取真正与自己有关的最大价值;第四是“共建原则”,正和岛虽然在产品和服务上有很多规定动作,甚至不乏“重度运营”的内容,但更强调“共建”,强调“关系产生内容”,鼓励每位“岛民”都成为“拓荒者”,成为出色的“园丁”和邻里价值贡献者;第五是“适度饥渴原则”,尽最大努力让“岛民”感到放松、舒适、惬意,使之逐渐产生适度依赖感,不上正和岛的适度饥渴感。

创业半年多,正和岛的团队迅速扩充到 60 多人。虽然进展还算顺利,



“正和岛试运行启动仪式”于 2011 年 12 月 29 日在北京举行。图为主持人俞敏洪、夏华。

刘东华和他的团队也越来越自信,但就因为这种自信,他们决定把步子走得更扎实一些,节奏放得更稳健一些。根据这个节奏,正在过去的 2011 被定位为“孕育年”,2012 被定位为“学步年”,2013 被定位为“爆发年”。刘东华宣布,正和岛全面上线的时间将在 2012 年的 6 月 1 日儿童节这一天。

法商将成企业家新标签

□ 周文

日前,在北京举办的中国法商管理学术年会上,200 余位知名企业家、法律专家、教育学家,共同探讨了在经济环境下,中国企业和企业家们面临的挑战,以及解决难题应该具备的新能力和新智慧。会上,中国政法大学副校长张桂林谈道:“企业经营目标是追求利益最大化,但前提是合规守法,

这是一个底线,不坚守住这条,利益的最大化就缺乏保障。”

法和商结合,法商管理和法商思维的形成,对于企业家来说,意味着给企业利益的这栋大厦,打上坚实的地基,从风险的角度来看,如果不懂得进行严格的法商管理,就不会实现真正的利益最大化,任何一个潜藏风险,都可能会将已获得利益瞬间吞噬掉。

国务院参事室司长唐华东也谈

道:“现在很多的经营者缺乏长远观,制假售假这类事情非常多,但一个个事实都警示着,绝不可抱着侥幸心理违反道德和法律,这样损失是长远的,甚至有可能永远爬不起来。企业家应该是把道德和法律放在首要位置,这样才能确保企业长足健康发展。”

作为法商管理的创导者,中国政法大学商学院院长、MBA 教育中心主任、法商管理研究中心主任孙选中认为:

“今天的中国商业环境已发生巨变,具体有五个方面的转型:从计划经济转向市场经济,从经验管理转向科学管理,从本土经济转向全球经济,从实体经济转向虚拟经营,从整合资源转向整合规则。而这些转变,给企业家提出非常多的新挑战。”

北京法政集团是法商管理的践行者,作为有 19 年历史的成功民营企业,北京法政集团董事长王广发的一大心得就是,企业家要流淌着道德的血液,依法明理,诚信待人。他认为,中国企业与国际接轨的速度非常快,在国际商业活动的过程中,不懂得法

商管理是绝对不行的,中国有大量资本,这些资本能不能走出去,很大程度上取决于他们是否具备法商管理的能力。

过去几十年,中国企业家,华商们,靠勤奋和智慧行走天下,这个标签已经深深烙印在他们身上,未来,中国企业家的形象和口碑,不论在国际和国内,要如何树立。这是新老中国企业都要思考的问题。最基本的是守法、诚信,更高层次的是责任感和回馈社会。而这些,都是法商管理所倡导的精神。

未来,关于法商管理与企业家精神

大资本大上海 企业家的两级抉择

□ 韦至成

2011 年 12 月 28 日,“商会中国行”来到第三站——上海,主题为“大资本大上海 企业家的两级抉择”。整个“商会中国行”系列活动将以“新旧激荡中前行”为主线,剖析十大商帮城市新老产业在同一经济环境中不同的成长发展模式,探索出中国经济新的长潜力。

由商会网联合沃尔沃汽车共同发起并主办的“探索中国商业潜力——2012 沃尔沃 S80L 商会中国行”系列活动,自 2011 年 12 月 7 日在北京正式启动以来,受到诸多政界、商界人士的关注。2011 年 12 月 22 日广州站活动也得到各界好评。活动将继续沿着商帮的足迹,走访当代中国十大商帮,对话会长领袖,探寻中国潜力行业,为中国经济新增长抛砖引玉。

上海一直是中国经济发展的龙头,过去的 20 年里,这片热土逐渐打造成了一个国际金融中心、国际航运中心。在如今通胀压力与日俱增,政策调控扑朔迷离的大背景下,中国未来的经济增长支撑点,将何去何从?

众所周知,国家经济发展需要实体经济、高新技术产业、先进制造业的大力推动。另一方面,上海是地产投资、是基金创投世界。实体经济与金融投资,未来将走向何处?

针对这些疑惑,将邀请华东理工大学商学院吴柏钧院长,并且联合中国近百家商协会以及主流媒体共同发起商会中国行系列活动,旨在走访当代中国十大商帮,对话会长领袖,探索中国潜力行业,为中国经济新增长抛砖引玉。通过各大商帮企业家对话互动,与领袖级企业家展开深层沟通,共同探索发现潜力行业,分享企业家成功智慧!

商会网是引领商圈互动服务的第一平台,覆盖区域遍及长三角、环渤海、珠三角、各大一二线城市,是探索中国经济脉络的“商会中国行”系列活动的绝佳天然平台。目前商会网已与 3 万余家商协会达成了战略合作伙伴关系,覆盖 600 万高端企业家,将全程参与并支持“商会中国行”活动。

作为此次活动的战略合作伙伴,源自北欧的世界著名豪华汽车品牌——沃尔沃汽车携旗舰豪华商务轿车 S80L 加长版全程助力此次活动。S80L 加长版是沃尔沃专为满足中国商务精英驾驶需求而打造的一款行政豪华商务车型。它搭载了沃尔沃最先进的创新动力与安全科技,传承了沃尔沃 80 多年品牌内涵与精湛造车工艺,代表着北欧现代豪华风格和沃尔沃所独有的人文内涵,为当代中国商务人士开创积极进取、富于激情的精英生活。

此次商会网携手沃尔沃汽车举办的“探索中国商业潜力——2012 沃尔沃 S80L 商会中国行”活动从筹备到成行得到了商界各方的支持与鼓励。继北京站、广州站、上海站之后,“商会中国行”将陆续走访浙商、鲁商等商帮,探索中国商业潜力,寻找新的经济增长点,为新形势下的中国经济注入新的活力与动力,引领中国商业新势力的崛起。

的讨论会不断持续,据中国法商管理学术年会负责人肖富荣介绍,本届中国法商管理学术年会之所以得到广泛的关注和热议,关键在于,法商管理源于企业需求,解决企业实际难题,与企业的生死、与企业的发展息息相关,它能规避很多在传统管理思想下,无法规避或者被忽视的风险和问题。肖富荣还透露,本届法商管理学术年会,与即将在 2012 年 5 月份举办的中国法商管理高端论坛,将构成推动“中国法商管理提升”的两大重要平台,由此来惠及更多的中国企业。