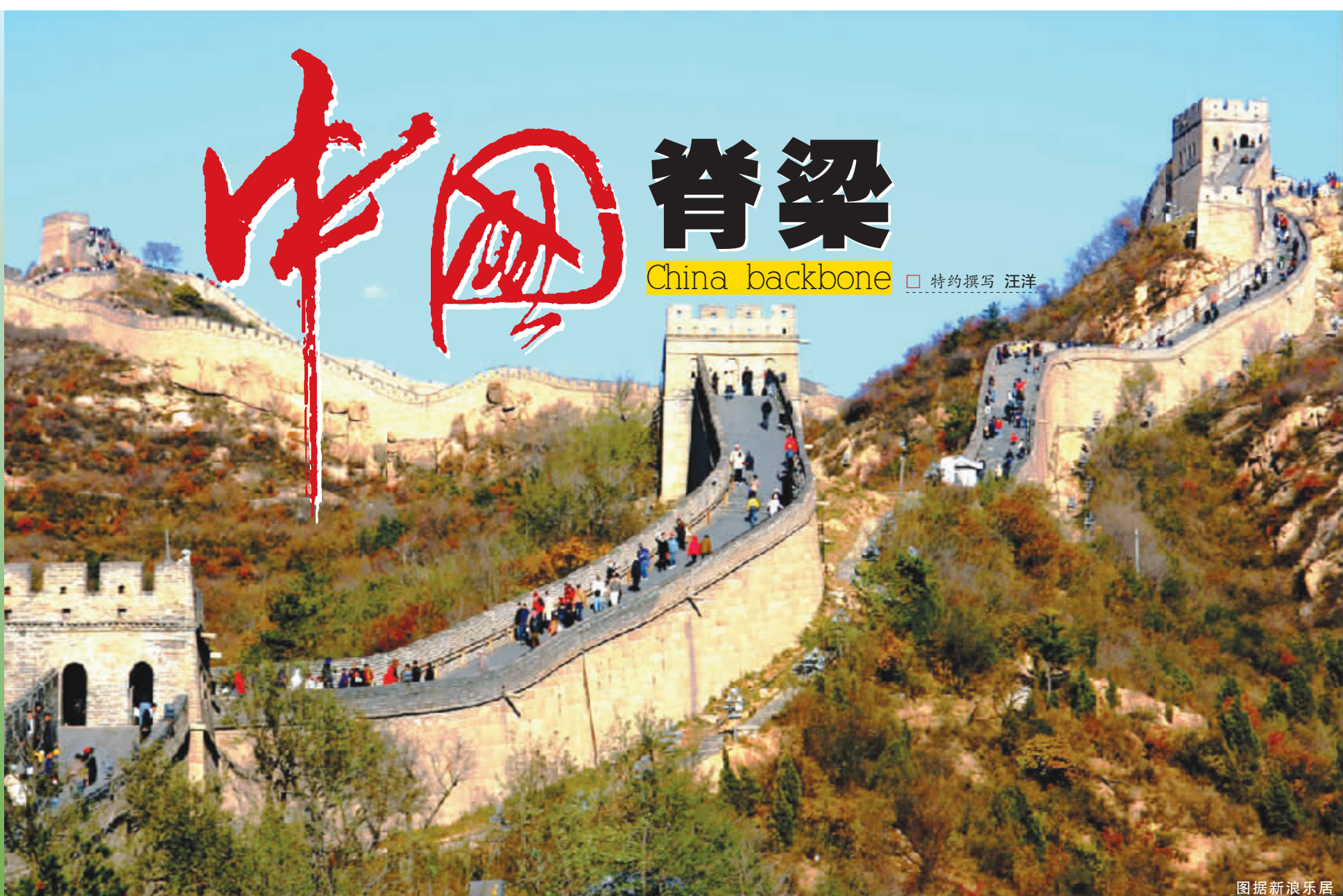


2012年7月27日 星期五
今日12版
壬辰年 六月初九
第198期 总第7316期
责编:方文煜 版式:黄健 校对:梅健秋

经理日报

THE MANAGER'S DAILY

国内外公开发行(原《厂长经理日报》)
国内统一刊号:CN51-0098 邮发代号:61-85
网址:WWW.JLRB.NET.CN
电子邮箱:CJB490@SINA.COM
新闻热线:(028) 87369123 传真:(028)87346406



“中国是全世界小老板最多的国家,也是全世界有史以来企业家最多的国家。柳传志曾说过一句话:企业家是拿企业当命的人。正是由于成功的企业家群体具备这种素质,才能在遇到风险和挫折时表现出极端的冷静和坚忍,才能在中国改革开放以来历次大风大浪中化险为夷,最终,成为彰显中国经济发展轨迹的脊梁。”

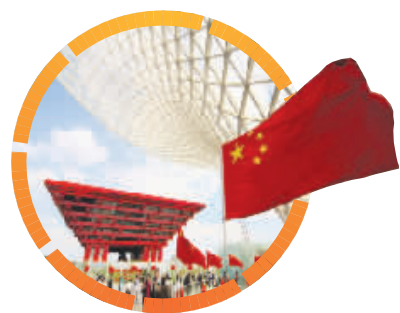


[相关策划详见 A2、A3、A4 版]

图据新浪乐居

如果把中国企业家群体比做昆仑山,改革开放之后公认的三代企业家阶层就是构成山体的基石。

中国企业家划分为三代:第一代企业家是改革开放以来、1992年之前创业的企业家,既有城市经济体制改革背景下诞生的科技型企业,如柳传志、王选,有农村经济体制改革背景下诞生的农民企业家,如鲁冠球,还有城市边缘人口创业的代表,如傻子瓜子的年广久。他们大多属于被迫创业,所设立的企业也大多带着“红帽子”。第二代企业家是1992年之后诞生的企业家,大批原在政府机构、科研院所的分子和各方面能人纷纷下海创业,形成了以陈东升、毛振华、田源、冯仑等为代表的“92派”企业家。他们具有较强的资源调动能力,企业的产权制度比较明晰。第三代企业家则诞生于2000年前后,伴随新经济的兴起,依靠风险投资、互联网经济迅速发展起来的企业家,如马云、张朝阳、李彦宏等。他们的典型特征是高学历、高技术、年轻化,具有国际视野,熟悉国际规则,创始人或管理团队具有“海归”背景。



第一代企业家是改革开放以来、一九九二年之前创业的企业家,他们大多属于被迫创业,所设立的企业也大多带着“红帽子”。

第一代企业家阶层

王石 2009年写了一篇博客《商业文明和教堂》,他分析西方企业家是靠新教伦理主义来支撑他们的发展,他也有他的困惑,他不知道中国企业家的精神源泉支撑力来自哪里。

对此,搜狐张朝阳认为:“首先我们是第一代企业家,而美国是一个两百年的政体,企业已经是好多代的传承。”

美国的科学家在小学和教堂里面接受的教育和后来走向社会所看到的事情是比较一致的,整个社会变化也没有那么快。硅谷创新很快,但是整个社会的伦理形态是比较稳定持久的。在这种情况下,美国的企业家非常有理想主义,有精神家园。

而中国企业家不是这样的,第一是因为

本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893

是第一代,第一代企业家成长非常复杂和曲折。“我们从小还是在‘文革’的阴影下,后来各显神通,在改革开放的过程当中寻找自己的机会。每个人靠理想主义和正直的精神不一定能做成什么事。就像我们走正版道路碰到那么多阻力。”张朝阳说。

“联想”柳传志

柳传志可说是知识型创业者的典范,20多年中关村商海沉浮,长途跋涉之后,领

1980年,我们做了一个双密度磁带记录器,送到陕西省一个飞机试飞研究所,用了起来。我们心里特别高兴。但就在这时候,我们开始接触国外的东西,发现自己所做的东西,和国外差得太远。这使得我坚决地想跳出来。”

柳传志领头办公的背景是,当时,中关村街上办起了一片公司,中科院计算所也有人出去办公,或者给人打工,验收机器,一天收入三四十元,当时计算所一个月的奖金也就30多元,这对计算所正常的科研

我也没有把它说实,因为从30亿美元到100亿美元,是多大的一个飞跃?2000年以后,世界计算机产业又发生什么样的变化?现在还不是看得很清楚。另外,到了100亿以后是不是还不够进500强,那时候是不是门槛又高了呢?这些都是未知数,但我们是冲着500强去的,坚决要向世界500强目标挺进,也许在我的手里实现不了,但是到了杨元庆、郭为手上非实现不可。”

“在R&D方面,我们要向核心技术挺



◎柳传志



◎王石



◎张朝阳



◎马云

跑者依旧是他。在喧哗渐起的中关村,他平淡的起点引发了人们任何联想,但此后他显现出的组织能力预示了今后绝不平庸的人生。上任前他说:“将来我们要成为一家年产值200万元的大公司。”

从给500台IBM计算机做维修和培训的小业务起家,20年后的他以125亿美元,收购了IBM全球个人电脑;当奥运圣火燃遍全球的时刻,又敏锐地引领世界与他一同“联想”。

审时度势使他处处先知先觉,拒绝诱惑让其得以长远发展。年逾花甲,他由“一线”退下,但无论谁在台上表演,稳居幕后的始终是他。同时代一路走来的人们纷纷倒在路上,而他始终坚持“不在改革中犯错误”,不愠不火地见证着中关村的历史。

柳传志开始的时候已经40岁了。创业之前,柳传志在科学院计算所外部设备研究室做了13年磁记录电路的研究。柳传志说:“虽然也连续得过好几个奖,但做完以后,却什么用都没有,一点价值都没有。只是到最后,

冲击很大。面对于此,计算所所长曾茂朝想:能不能计算所自己办个公司,积累点钱,上缴给所里,解决所里急需的实际困难。柳传志以往表现出来的组织能力使曾茂朝觉得他是最佳人选。

1984年,“两通两海”已经挺立在中关村,当时典型做生意的办法有三种:一是靠批文;二是拿平价外汇;三是走私。拿到批文后,一台XT机器能卖4万多元。”

“而我們不想这样做。1987、1988年的时候,我们公司高层就此发生过一次讨论。我们的办公室主任一心想要我们公司办成像科海那样——总公司下面一大堆小公司,每个公司都独立做进出口,虽然每个公司都在做重复的事情,但是每个公司都赚钱。我原本并没有强调‘大船结构’,当时提出‘大船结构’是为了反对‘小船大家漂’。”

柳传志的最新立意——“2000年做到30亿美元,我是有把握的,这话等于立了军令状,说出去一定要做到。100亿美元的目标,我只是提了一个朦胧的目标,到今天

进,我的做法是把面拓宽,技术确实,一层一层往上去垒,而不是立一个杆子,立得挺高,风一晃,杆子就倒了。我们已经吃过这个亏,我们做激光打印机的时候,是针对着HP某个型号做的,做完了以后,HP新型号又推出来了,立刻把你砸在这儿了。但是,如果你有很强的R&D前瞻能力,有很好的制造业基础和销售基础,情况就会好得多。”

如果把被投资企业比作老虎的话,民营企业弘毅要做的事情就是“如虎添翼”;而对于国有企业来说,首先要做到的却是“放虎归山”。“很多国有企业不缺好的管理者,只是僵化的体制制约了他们的手脚。”

柳传志甚至已经把眼光投向了国资委直属的中央国企。今年年初,弘毅宣布投资中国建材集团旗下亚洲最大的玻璃纤维生产企业巨石集团。同时,弘毅也与中国建材集团签订了框架性协议,以后计划开展更多方面的合作。“只要国家同意,只要有机会,我们愿意参与央企的改制和重组。”柳传志表示。 [下转 A2 版]

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

药物去屑,就是康王
康王 | DIHON 滇虹药业

双星集团
www.doublestar.com.cn
双星杯头条新闻

做食品就是做良心——社诚城
德记 方便米饭 肉食食品 下饭菜
DEYI GREEN

伍田牦牛肉
完整产业链 品质有保证
成都伍田食品有限公司
CHENGDU WOTAM FOOD STUFF CO., LTD