



4月20日，雅安芦山县发生7.0级地震，一场自然浩劫正在发生，这是民族之痛，中国之殇。但是在这场破坏力极大的灾难肆虐之际，中国企业快速反应，出钱出力，参与救灾，把温暖和力量送到灾区。一方有难八方支援，这是中国人的传统美德。在这些企业的身上，看到的是一批批正在走向成熟的企业公民的身影。

我们想从企业社会责任与企业的需求中寻找一种符合企业行为的规律性依据。

当企业面临地震这样的突发事件时，企业可以做些什么，又应该做什么，企业要怎么做才能既符合商业利益，又兼顾社会责任，这是个大课题。所有企业都希望能够参透这个课题，在企业的利益与企业的责任中找到一条解决之道。在公益行为的道德与利益中寻找平衡点，不至背上沽名钓誉的骂名，不至于捐出之后没任何的名譽，毕竟企业与个人捐赠有着很大区别，企业是要对股东对员工负责的。要解决好“企业社会责任”与“达成企业商业目标”如何互相驱动，实现经济价值的同时实现社会效益才是企业的最大价值。

### 正营销，创造“善”的价值

近来阅读了营销大师菲利普·科特勒博士《正营销》，视乎拓展开思路，找到一把开启心智的钥匙。营销大师菲利普·科特勒博士在本书中系统地提出了企业通过“正”营销而创造“善”价值的6大项目和实施方案。对企业社会责任“和”达成企业商业目标“如何互相驱动，实现经济价值的同时实现社会效益才是企业的最大价值。

科特勒第一次把营销革命上升为正营销战略地位来考量，并有个很浅显易懂的副标题：“获取竞争优势的新方法”。这与我们更常说的正能量有着异曲同工之妙。但这本书更强调的是方法论。是企业塑造未来商业模式和创造可持续价值的重要指导书。正如科特勒所言：我们要选择性忘记过去，经营好现在，创造未来。

何谓正营销？它是一种伟大的能力。技术的变化、未来资本主义商业模式的变化，以及消费者的改变和需求的长期低迷，构成了一个大的环境，企业必须通过改变商业模式创造新的价值而重获增长。在众多被忽视的价值中，“善”价值，也就是为利益相关者创造“共享价值”被认为是一个重要的创新增径。

科特勒咨询集团中国区总裁傅虎进一步阐释，“我们认为营销就是产品、服务、营销的本质我们认为是基于营销最开始产生的为人与人、企业与企业之间有价值的交换。”每个企业在谈社区、社会文化、数字营销、正营销的社会化不是浅层面的基于数据整体的、新兴的网络的数字营销，更多谈的是高度内部化的过程，如何和每个人、过去关注顾客、股东之外的价值，到现在需要更多的准顾客、股东之外的利益相关者，我们需要扩大眼界，如何为所有的利益相关者价值创造。

《正营销》引导企业在未来长期低增长环境中获得增长机遇。正如科特勒所说：“我们要选择性地忘记过去，经营好现在，创造未来。”

何谓“企业社会责任”？指通过自主商业实践和捐献企业资源的方式改善社会福利的承诺。相信这个概念对众多企业家来说不难理解，企业社会责任就是指企业在创造利润、对股东承担法律责任的同时，还要承担对员工、消费者、社区和环境的责任。

企业的社会责任要求企业必须超越把利润作为唯一的目标的传统理念，强调要在生产过程中对人的价值的关注，强调对消费者、对环境、对社会的贡献。

尽管这个概念包含的内容极其丰富，但有些企业仍把“企业社会责任”狭隘地定义为“慈善”，他们做着慈善，却不懂得企业公益的真谛。在科特勒看来，企业的社会责任要求企业必须超越把利润作为唯一的目标的传统理念，强调要在生产过程中对人的价值的关注，强调对消费者、对环境、对社会的贡献。

陈光标表示，自己虽没有做大量宣传，但是广大群众却在自发宣传，且拍下很多具有重要意义的照片，但遗失了许多珍贵照片，自己很遗憾。不过，人在做，天在看，无论自己怎样做事，自己都无愧于心。公道自在人心。

在未来道路，陈光标一定能够创造“善”的价值，越走越宽。因为，整个中国企业家阶层已经意识到，中国企业必须通过改变商业模式创造新的价值来重获增长。在众多被忽略的价值中，“善”的价值，也就是为利益相关者创造“共享价值”被认为是一个重要的创新路径。

《正营销》一书整体继承了《企业的社会责任》的基本脉络，在时代背景、案例、方法等细节上作了部分的完善，使得该书在动荡时代下更具有实践性和可操作性，同时该书在营销理念上也秉承了《正营销3.0》的观点：企业可以通过营销活动引导社会变革。

传统的企业社会责任定义是企业每年拿出一定比例利润或者产品捐给非营利组织机构，至于它能够社会带来多少回报，这不是企业考虑的问题。有些企业天真地把企业社会责任定义为慈善，慈善只不过是捐出一部分利润换取人心，甚至有些企业实在令人可笑，平时并不参与慈善活动，一旦出现信任危机，就拿出行动赢取人心，可惜为时已晚。这样的事例，在中国企业已经不止一次出现。

科特勒对企业营销的真知灼见（《正营销》）中也得到升华。既然企业能够实现企业社会责任和盈利的双重目标，那么当前所面临的就是企业该如何社会营销。科特勒归纳了两种活动，一种是可以通过企业营销计划开发和管理的营销推动活动，即公益推广、善因营销、企业社会营销；另一种是通过其他职能开发和管理的企业推动型活动，即企业慈善、员工志愿参与、社会负责型商业实践。前者可以增加销售，吸引顾客，后者可以传达与推动企业的价值观和目标。

企业发展到一定程度，其最高竞争层面在于企业公众形象，一个企业不仅是一个赚取利润的企业，还是一个诚信的企业，一个提供安全的产品、正视民众消费安全的企业，是一个正视历史与本土民族情感的企业，是一个担负社会责任的、具有社会公信力的企业，一个讲道德的企业。“取之社会，回报社会”还有更明确的指向，就是参与一些公益活动。企业还应把承担社会责任、主持社会公正、主办公益事业、评判道德是非作为发展方向，企业公众形象建设是一个系统工程，需要多方共同努力。

以企业慈善为例，常见的活动形式是捐赠现金、产品或者服务等；潜在利益是提升企业形象，引起利益相关者的尊重；潜在问题是，寻找合作伙伴的难度、股东的顾虑、引起国税局偷税的嫌疑、绩效考核以考核、成功秘诀是选择与业务相关的公益目标。企业还应把承担社会责任、主持社会公正、主办公益事业、评判道德是非作为发展方向，企业公众形象建设是一个系统工程，需要多方共同努力。

责任论的支持者则称：没有责任就无权力；企业要在社会中生存和发展就必须对社会负责。有许多大企业的管理层也站出来强力支持企业必须履行社会责任的运动。

因此，反对者也是只按民主意愿，服从多数，这确定了企业社会责任成为企业经营者寻求在社会

企业仍把企业社会责任的种表现其潜在定义为“慈善”，他们做着慈善，却不懂得企业公益的真谛。工的能力提高对投资者和财务分析人士的吸引力。

当企业面临地震这样的突发事件时，企业可以做些什么？又应该做什么？企业要怎么做才能既符合商业利益，又兼顾社会责任，这是个大课题。所有企业都希望能够参透这个课题，在企业的利益与企业的责任中找到一条解决之道。在公益行为的道德与利益中寻找平衡点，不至背上沽名钓誉的骂名，不至于捐出之后没任何的名譽，毕竟企业与个人捐赠有着很大区别，企业是要对股东对员工负责的。要解决好“企业社会责任”与“达成企业商业目标”如何互相驱动，实现经济价值的同时实现社会效益才是企业的最大价值。

企业仍把企业社会责任的种表现其潜在定义为“慈善