做中国企业的思想者

企业家日报·中国职业经理人

ENTREPRENEURS' DAILY　China Professional Managers

统一刊号:CN51——0098　邮发代号:61——85　第 199 期　总第 7732 期　2013 年 10 月 12 日　星期六　癸巳年　九月初八　投稿推荐邮箱:cfcbwz@163.com　热线电话:400 990 3393　新闻热线:028-68230696　责编:杜高孝　版式:吉学莉

家族企业二代接班 面临转型发展的危与机 A2

经济开发区腐败案件 **高发成“特色”** A3

商人们致富的实战理念 与经营智慧 A4

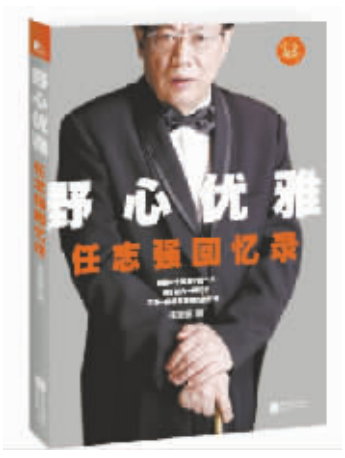
王石: **不培养接班人,只培养职业经理人** B1

封面人物

“吃着老板的饭　操着总理的心”

“野心优雅”的任志强

“哪怕一个再渺小的个人,也可以为一段历史,甚至一段很重要的历史背书。”,“地产大佬”任志强历时两年隐密写作的 58 万字自传体回忆录《野心优雅》在北京首发。曾纠结于是否将自己的私生活和内心真实感受公布于众的任志强,最终选择不改大炮本色,揭秘充满励志色彩又极富传奇性的 60 年人生,发表火药味浓烈的经济和社会观点,将“一个人的故事”写成“我们时代的故事”。



A 让任志强写至落泪的大传

当日,衣锡群、宁高宁、许小年、张维迎、张颐武、潘石屹、刘春、王巍、李国庆、俞渝、王利芬、宋立新、夏华、王潮歌、洪晃、童书盟等等著名企业家和文化人云集于中国金融博物馆,以“一个大时代中的先行者”为主题,为任志强和他的大时代背书。

决定写作这本回忆录之前,任志强一直在纠结,是否应将内心的感受公布于众。他最大程度地战胜了自己。“我太想让大家知道我也是个有血有肉的人,有辛酸,也有委屈,一张表面严厉的面孔背后,也有‘不可告人’的弱点。将成功与失败的故事无情地写出来,目的即是如此。”任志强说。

任志强写回忆录,曾被认为是一个玩笑。2011 年 4 月 1 日,这位华远集团的老大在其微博发表声明,声称自己退职申请已经上级批准,并透露将在免职后开始写作回忆录。“这是任总开的愚人节玩笑吧?”许多微博网友当时一头雾水。

这当然不是玩笑。荣退之后,这位地产英雄不但忙于各种社会活动,而且将所有的业余时间都用于一项“立言”的事业——写作回忆录。据他透露,2011 年 8 月至 2013 年上半年,他以传统手写方式、随时随地写作了近 60 万字,写到动情处常常落泪。

谈及写作原因,任志强不讳言想通过一本完整回忆录回答社会各种疑问:“社会上特别是网络上关于我的不断有很多争论,我不可能一个人一个人地答复。所以,我干脆把自己暴露在自传里,让大家看到原来是这么一个情况。”

这部任志强唯一一部传记两年来一直是江湖上的一个传说。在经过几十家出版社激烈争夺之后,中国畅销书发动机——凤凰联动公司最终抢得《任志强回忆录》的出版权,并在两个多月时间内高速运作、高质推出。据出版方介绍,之所以将这部自传命名为《野心优雅》乃是为任志强量身定制。“野心是指他的心怀宽广,甚至把很多东西不放在心里。优雅是指内心坦率,可以把真正的想法传递给社会。”凤凰联动有关负责人说。

B 披露与商业巨头的交往细节

在新书中,首次披露与王石、冯仑、潘石屹、马云等重磅企业家私密内幕,展现了在一个大变革的时代,一群过河的人,一种野心优雅的实现,可以看作是一部民营企业和创业人生的心灵史和生死书。中粮集团前董事长宁高宁、万通控股董事长冯仑、北控集团前董事长衣锡群、SOHO 中国有限公司董事长潘石屹欣然为新书作序,从不同的角度畅谈对任志强的观察和思考。

潘石屹早在 1993 年就与任志强相识。在《野心优雅》中,任志强以轻松的口吻回忆了与潘石屹的第一次接触,初出茅庐的小潘还弄不懂某些房地产术语,但双方依旧签约成功。此外,还以调侃语气讲述了小潘第一次与领导见面,一看见市长坐在对面就开始结巴,而任志强只好打个圆场,抢先发言,随后不等领导讲话就先告假离席。结果小潘抱怨说:“你走了之后,市长将火都撒在了我头上,说‘开发商真不讲理’!”这也成为小潘专门用来打趣任志强的一段闲话。作为在微博上一直与任志强斗智斗勇、亦敌亦友的朋友,潘石屹也不忘记在序言中讲故事作为“回敬”,检讨自己与任志强做了好几年的生意,居然没有请过任志强吃一顿饭。潘石屹称,直到有一次任志强和他说写自传写到深夜,最后是泪流满面,他才相信了这本自传的价值。

曾经任职华润集团总经理的宁高宁,在处理任志强辞去总经理一事上与任志强不打不相识。他认为,“态度和勇气好像让任志强站到了河的对岸,一直不停地向河的另一边的众人大喊。”他认为任志强回忆录最大价值是他在真诚性格中表现出来的态度和勇气,以及由此而生的许多观点和行为。

冯仑曾经为任志强女儿找到周杰伦演唱会的门票,并因一个父亲的认真而深受感动,从此对任志强非常信任。冯仑用七个“大”字(大使命、大责任、大口气、大话语、大词汇、大气魄、大年纪)和四个“真”字(对朋友、对社会、对政府、对自己)来概括任志强的特点,指出任志强身上反映的是大时代最典型的人物面貌。

北控集团前董事长衣锡群认为,从华远在任志强领导下实施的资本运作,到微博时代任志强逐渐形成新的品格,任志强始终是以坚持真相著称,他脱口而出的话语,即是他心中所想。衣锡群表示,虽然无法接受任志强所有的意见,甚至他的表达方式,但是,“他有权利陈述他所认识的逻辑和真相。与其说是试图改变客体或他人,毋宁说是在追究自己:追究自己的责任,追究自己的使命,最终,追究存在的意义。”

C 从小商贩到华远的管理哲学

在这自传中,任志强如实描绘了从贩卖兔皮小商贩起家,到历经坎坷在大时代下创立华远地产的全过程,从一个侧面反映出改革开放后中国市场经济的发展轨迹。

任志强承认,他是一个“宁当鸡头,不为凤尾”的人,“只能当管理者”。30 年前,当被调往华远时,他即明确向上级表达意见:“我这个人已经不习惯于听从别人的指挥了,要让我去华远,必须给我个独立的公司,由我挑选和任命干部,经营调度由我说了算,小公司服从大公司,但公司具体的经营由我自行作主,你不得干涉。只要遵纪守法,要允许我有所突破,否则我宁愿不去。”

在任志强的领导下,华远已成为中国房地产业的旗帜企业。作为一名成功的商人,任志强在回忆录中首次披露华远 30 年的管理哲学的十二字真经——“上层道治,中层儒治,下层法治”。冯仑认为,任志强的“真”表现在他对公司治理上,就是规范、专业、透明、诚信。“他能够以社会上说真话,包括批评一些政府政策,主要在于基点和硬气的地方是自己企业的规范、合规。”

不过,任志强也有自己的管理怪癖。比如,不招清华毕业生。在这本回忆录中,任志强旧事重提:1988 年,他从清华大学土木和建筑系等“购买”了 5 名大学生,每个名额 5 万元,但一个也没留住。“第一个被我开除退回学校的是个学生会的副主席,也是个桥牌爱好者,但进入华远不到一个月的时间,本来准备请园林局吃饭,客人没来,他自己拿着支票几个人大吃大喝了一顿,严重违反了公司纪律,也成了一种腐败,我没想到清华大学居然能培养出这种大学生,就将该学生退回了学校。”而有的早就申请出国的大学生利用华远公司的人性化管理特点,拿公司当跳板的做法也是任志强最烦清华生的地方。

任志强在自传中大谈企业文化造“神”的必要。他认为,企业无法各自为政,必须拧成一股绳,而这需要的是企业文化凝聚的合力。用企业的行为,看得见,摸得着一种企业公民的责任,承担起员工的负担,慢慢地就有了神的形象,神的眼睛,神的精神。　(腾讯财经)

Iphone,android 手机扫描二维码下载安装

企业家日报微信公共平台二维码　企业家日报社手机客户端 APP——太阳岛二维码

被误读的商业地产“空置率”

今年商业地产的热门词语是什么,是“空置率”。从年初开始,这三个字就一直高踞媒体报道榜首。国内外主流媒体开始对中国商业地产问题集体空前关注,“空置率”被频频提及。整个市场在媒体的助推下,颇有“山雨欲来风满楼”危机氛围。

对此,睿意德执行董事张家鹏在其博客上发表了自己的看法:

1、中国城市化进程势头仍然强劲。在这种大背景下,商业地产的阶段供应过量不能等同于泡沫。供需总有一个在前,不可能一直动态同步。中国商业地产市场之前数十年都处于商铺供应严重不足的状态。近些年开发供应进入了快速轨道,走在了需求前面。但在中国城市规模快速扩容、各地城市人口迅速增加、零售品牌积极扩张的背景下,合用的商业物业会逐步被吸纳消化。

2、根据 RET 睿意德的持续跟踪调查,零售企业渠道下沉速度正在加快,因为当地需求增长得比我们想象的要快。过去,跨国品牌进入中国采取保守且按部就班的发展路径—进入中国第一站通常选择上海,2-3 年后进入北京,再隔 2-3 年进入二线城市。现在,整个过程缩短了。一些跨国品牌一年之内同步进入上海、北京,再隔 1-2 年进入二线城市,随后很快下沉到三四线城市。

3、商业地产空置率居高不下的原因。

两个原因也会造成商业地产空置率居高不下。但人们在解读数字的时候仍然会“嫁祸”于“商业供应过量”。

首先是定位不当。中国商业地产开发商大多由住宅开发商转型而来,他们往往会对商业地产的操作难度预计不足,对项目定位不做理性分析思考,甚至部分投资决策人会以自己的消费习惯去推测市场需求,从而造成定位与实际需求的脱离。但在商业地产中,定位是项目发展的战略方向选择,后一步招商是落地;倘若方向选择不对,招商过程必定遭遇巨大障碍,难见成果。定位失当致使项目招商不利的项目不在少数,当人们看到这些项目时,多又会以“因供应过量而造成招商困难”的逻辑去定论市场,但其实并不相符。比如,钟爱各式电子产品的老板,在开发上海日月光中心的时候,无视项目周边便是电子产品集散地之一的徐家汇,在项目中开设了 3 万平方米的电子产品卖场。最终生意惨淡,整个项目的空置率高。后期,运营方将电子产品卖场缩小至 5000 平方米,并且重新调整项目定位,慢慢地将项目做起来了。

其次是产品不利。中国商业地产的项目,往往是“外行做给内行看”——相比零售品牌商的经验老到,国内商业地产开发商都只能算是“新手”。现在,要让“新手”为这些不同的“资深”品牌设计建造一个专业场所,对大多数开发商来说是不小挑战。市场上不缺有理想的投资商,缺乏的是以专业为保障来实现理想的开发商。仅有想法而不了解这中间的操作内容与难度,都不是现实的理想。常见的现实状况是,项目以非专业方式很快将硬件落成,但在招商对接品牌时却发现不能契合他们的需求——通常问题出在一些细节上,比如层高、面积分割不适、排烟、停车设置不够等。在这种情况下,即使项目处在较优地理位置,产品定位及品牌预期也恰当合理,但很难实现成功招商,空置也就成了必然。　(浙商网)

联邦电缆　联接世界的力量

- 750-1100KV 特高压、220-500KV 超高压电力电缆
- 110-500KV 海底电缆、碳纤维导线
- 核电力电缆、风能电缆、特种电缆
- 国家级重点工程急需的高精尖产品
- 国家“125”规划重点发展产品

电话:0717-6697188　传真:0717-6510555

网址: www.chinauniocable.com