

企业应主动适应环境 变通创新

——访徐工集团董事长、党委书记王民

朱丽仙：不断提出适应中国发展方向的企 业解决方案

程万松

据近日发布的《中国企业全球化报告(2016)》显示,中国企业海外投资领域从过去的能源、资源类投资逐渐转向包括高新技术、服务贸易在内的多元化领域。从2015年的投资行业分布来看,中国企业海外投资制造业占比48%,接近总投资额的一半。作为中国制造业的领军人物,徐工集团的董事长、党委书记王民先生近日接受了记者专访,以徐工集团的实践经验阐述了中国企业国际市场开拓的优势和短板、机遇和挑战,应当如何规避风险,以及理想的投融资环境等。作为中国工程机械领域的领先企业,徐工在国际市场开拓的成就、经验,王民董事长以企业家亲身体会的感悟,回答了记者提问。

记者:在成功竞选美国总统后,特朗普表示,他将要实施美国前总统里根主政时代以来最大幅度的税制改革。通过减税和放松管制,将本土企业留在国内,吸引跨国企业回国。很多人猜测特朗普上台后可能会导致美国严重的贸易保护主义,如果真是那样,中国未来面临的世界经济环境会更加复杂,中国企业走出去的竞争环境也会更加复杂,甚至遇到经济领域的对抗也可能越来越多。徐工作为执行一带一路倡议比较典型的企业,有很多开拓性的经验。基于徐工的经验,您认为中国企业将来走出去,它的环境会发生哪些主要变化?面对这些变化,中国企业继续走出去,需要规避哪些风险?

王民:徐工一直特别重视海外市场,关注国际领先企业的动向。我最近用了20天时间考察了南美和非洲的市场,见到中国央企的施工队伍在海外大量地施工。但徐工目前的海外收入在公司业绩中的占比只有40%多,我认为应该达到50%以上甚至更多。但也看到国际领先企业的国际化经验非常丰富,所以中国企业要更加积极努力地去开拓国际市场,因为中国企业要想成为世界级企业,不能局限于国内市场,不能是你自己光在家里说,得让全球用户知道你的品牌,了解你的品牌,喜欢你的品牌。

现在中国人到国外去,外国人觉得了不起,因为全世界都知道中国发展起来了,世界也能够分享中国发展。因此,大家很受尊重,这是因为国家很受尊重。中国企业因此很受益,能够更好地参与世界经济的发展,反哺过来,使我们的国家和人民在国际上更受尊重。这是互为因果,相辅相成的。

国际市场对徐工来讲特别重要,所以我每年都要花很多时间深入到一些国际市场。我很高兴地看到中国央企在海外承建了很多的项目,他们现在开始越来越多地选用我们的产品,因为我们还在全世界共建了200多个服务维修网点,能给他们提供贴心的服务。这一对徐工很重要,对中国企业走出去也很重要。所以,我对未来的国际市场充满信心。

现在国际上的贸易保护主义已经有所抬头,未来可能还会更严重。但我认为经济全球化的趋势是不可阻挡的,因为大家都从中受益。但作为企业来讲,必须适应这种竞争。比如说过去简单的卖产品、卖服务肯定就不行了。许多国家需要你的产品,但他们又要发展本国的产业,需要你给他们



人物名片:

王民,1954年3月出生,徐工集团董事长、党委书记,他所执掌的徐工集团持续领跑中国工程机械行业,跃居全球行业第五位;是中共十六大、十七大代表,享受国务院特殊津贴的工程技术专家;全国劳动模范、全国五一劳动奖章获得者;兼任中国机械工业联合会副会长、中国工程机械工业协会副理事长。

输出技术、搞些培训,搞些装备,甚至搞一些制造工厂。这样的话,我们就要根据自己的国际市场布局,根据全球各个国家对徐工的要求,会把一些装配工厂放在当地,既保证了产品质量,又规避了它的贸易壁垒。这个很重要,企业要适应变化,但不要按照我们自己的国际市场布局来,而一定要说这个(国家)今天需要一个这样的,那个(国家)明天需要一个那样的,这样的话,全世界200多个网点的布局是不可能完成并持久的。

他要搞贸易保护,你还想进入这个市场,怎么办?所以作为企业来讲,我们改变不了什么,那就只有适应这个竞争要求。这是第一点。

第二点,我坚持认为,一定要把徐工打造成有美誉度的世界级品牌,让客户无论走到哪里都要买徐工的,即使贵一点也要买,那就成功了。因为你的产品就是好用,价格适中,服务又特别好。这一点,目前我不是很担心。

当然,我觉得现在最大的问题,是金融体系不够开放。很多国家想干事儿却没有钱;而我们挣了钱却寄不回来,因为外汇管制。这是一个大问题,我觉得将来需要好好解决。我们不能老是拿它的物资回来,得把挣来的美金往国家汇,增加中国的外汇储备。同时,我们还要给客户提供一个融资的平台。一些欧美跨国公司有自己的银行(可为客户提供融资服务)。我们国家应该多搞一些金融机构,搞一些联合的平台,让企业去做,这样能够支持企业更好地走出去,更好地服务全球客户。

记者:您的观点,首先企业还是要用自身的实力说话,自己主动适应环境变通创

新。其次也谈到中国企业走出去,还需要一个良好的投融资环境。那么您对于国际投融资环境有何预期?

王民:现在很多企业都在搞内贷、外贷,但银行有银行的(运营)规则,有时候也比较谨慎。实际上,我认为银行应该和企业进行更深入、更广泛的战略合作,或者几家银行组成银团,组织各路资本一起来搞。但这只是我设想的预期,因为一些银行的效率依然很低,尤其是评估风险的效率。而有一些国家投融资的相关法律、机构等公共体系还不完善,使企业难以适应。

记者:徐工的金标准主要体现在两个方面,即“科技领先”和“用不毁”。从市场需求的角度来看,“科技领先”必然产生产品不断迭代,而“用不毁”则对可能影响迭代产品的实际需求,二者看似矛盾。不知您怎么看?

王民:比如你喜欢某个品牌的衣服,穿了这件,看到那件更好,于是又买了那件。“用不毁”就是在强调徐工产品的高可靠性,用户用着放心,能创造价值。

品牌信任度很重要。说句玩笑话,假如你去买机票,售票员说这个飞机可能会出毛病,可能会掉下来,你会买吗?肯定不会,他只肯买安全飞行的航班。

在国际市场,中国货“粗制滥造”、“技术低下”或“价格便宜”的低端形象还没有消除,用户对国品牌的信任危机依然存在,这是中国品牌做成世界用户喜欢的品牌所必须要过的坎儿。如果过了这道坎儿,不用你多讲,用户都会买,而且用的很舒服,体验非常好。目前大部分中国产品在世界上主要竞争力就是价格便宜,但如果产品技术领先,想便宜都便宜不下来。

“用不毁”是我们打造品牌“金标准”的基础标准,有它自己的标准内涵。过去中国的产品是不好用,现在是“能用”,这已经是很大的进步。但我们提出的“用不毁”,需要非常高的科技含量。

欧美日本等国家的制造业经过几百年的发展,形成了一套非常严苛的标准体系。她的一道焊缝标准规定10分钟焊完,你少一分不行,多一分也不行,其中有科学的诀窍,需要我们学习。

徐工提出“金标准”的自我要求,是我们珠峰登顶过程中很重要的支撑。我们还提出“匠心,为你智造”,希望做装备制造的人不能浮躁,要踏踏实实把自己的产业做好。同时也要跟上互联网时代的要求,打造互联互通的产品,为用户提供更好的服务,与用户更好地链接。

记者:您刚才提到了徐工当前的战略目标是“珠峰登顶”,其实中国经济也面临着登顶。在您看来,当前的国际环境下,中国经济与中国企业、中国企业家之间是什么样的关系?

王民:企业强则城市强,城市强则国家强。我认为,现在是和平的年代,建设的年代,不是战争的年代,中国的企业真正强大了,就代表着我们国家的强盛。就像美国一样,它的强盛体现为许多强大的企业。这一点我们必须有清醒的认识,虽然中国是第二大经济体,但高质量企业的数量还不够。

中国经济的发展需要企业家的力量。我也希望全社会能够更加关注中国企业和中国企业家,放手让中国企业家去创新,让他们去拼打市场,让企业家有更多的创造力。这也是中国企业家特别需要的。(凤凰网)

王坤朔

人口老龄化加快、慢病爆发,中国的疾病谱正发生着深刻变化,健康环境和政策也随之不断调整,给医药健康企业带来新的机遇与挑战。作为最早一批进驻中国的生命科学企业,拜耳在长期的发展过程中积累了如何适应中国环境的理念和实践。近日,记者采访了拜耳大中华地区总裁朱丽仙,分享了拜耳如何根据中国发展之需,制定应对策略,以及推行社会责任和可持续发展的理念与实践。

倾听社会所需 据发展方向制定解决方案

自1882年进驻中国至今,中国市场已成为拜耳重要的组成部分。2015年,拜耳大中华区在中国的销售额达到45亿欧元,是拜耳在亚洲最大的单一市场,OTC业务在中国占领领先地位。之所以能取得一个又一个成绩,朱丽仙表示,这源于拜耳的创新基因。

用科技创新不断解决人类生活遇到的问题,是拜耳在全球践行的宗旨。“在中国,除了坚持发明与创新外,拜耳十分注意倾听各个领域的消费者的声音,同时注意捕捉社会上的各种变革和变化,包括产品、服务和解决方案,都在不断适配社会最新的变革。”朱丽仙表示,拜耳也十分注重中国政府对未来发展和社会所提出的各项指引和导向,希望据此提供企业解决方案。

“十三五”规划中提出的五大发展理念:创新、协调、绿色、开放和共享,朱丽仙认为,拜耳的发展理念与此相吻合。“我们把创新作为公司工作的重中之重,也作为所有工作的基础;中国现在致力于通过‘十三五’规划找到未来经济新的增长点,两者之间是高度吻合的。”

据介绍,根据中国每年出台的农业的有关文件,拜耳根据文件的内容,开发出与之适配的解决方案,帮助农民提高亩产效益,更重要的是确保中国人民吃上放心、安全、健康的食品。“拜耳致力于提供安全、丰富、健康的农产品,帮助中国的消费者能够以更为安全、舒适和健康的方式摄入食品。通过这样的一种农业现代化的理念和措施,我们期望能够助力于中国进一步推进健康产业的发展。”朱丽仙说。

数字化深刻影响大健康产业 互联互通是关键

数字化浪潮已席卷全球,人们每时每刻都能感受到它的存在。“对于数字化趋势,我们应该拥抱和接受,并且加以运用。数字化深刻地影响每个产业和领域,尤其是大健康产业。”朱丽仙表示。

朱丽仙以拜耳作物科学为例,如果能驾驭好和利用好数字化浪潮,就能帮助农民提高亩产和效益。“农药用量的控制非常重要,使用了拜耳的新技术之后,每一亩用量可能少得多,但是它不会影响亩产和效益,甚至可能增产。同时,可以通过与数字化的结合,提供并且搜集各种有用的数据和信息,包括天气数据、虫害数据、作物数据,比如有些人觉得叶片上的长势并不是非常好,就可以及时拍照片回传,寻求专业知识和帮助。”朱丽仙表示,这意味着未来植保产品的使用可以采用更为定向和精准的方向进行发展,以提高产量,不论是在质上、量上还是效益上都会有不同程度的增长。

在远程医疗和远程医药服务,数字化可以确保在不同地方的病人,可以及时通过远程医疗服务获得医疗诊断的信息,并远程寻求医生的帮助和诊疗。

朱丽仙认为,数字化的一个关键词就是实现互联互通,如果把数字化和现代科学技术紧密结合,它将能够释放出巨大的力量,将帮助每一个人感受到自身就是这个社会或者企业所关注的重点,因为个人的需求和选择能够通过购买的产品和体验进行精确的定向化处理。也就是说,未来医药健康产业一定是定向的、精准的。“作为一家以科学发现和分子研究方面见长的传统企业,如果我们拥抱了互联网和数字技术,那么分子学加上数据就能释放巨大的潜力,它能帮助我们在解决方案和创新方面迈出新的一步,满足人们的更多需求。”朱丽仙说。

企业社会责任需延伸至各价值链

作为在华发展130多年的外企,拜耳的业务与中国紧密相连,在履行社会责任、推进可持续发展理念方面,拜耳也走在了前列。

在朱丽仙看来,企业社会责任是一个企业必须做的事情,股东、政府、社会、基层等在内的所有利益相关方都要运用符合社会责任和符合伦理道德的方式开展各自的业务。

“企业社会责任是涉及到所有相关方的社会责任目标,因此,每一个价值链的相关环节都要肩负起高度的社会责任感,这也就意味着,所有供应链中的所有供应商都必须遵循供应商的企业社会道德准则。他们必须肩负社会责任,包括合规、绿色、环保等方面。只有都相互负责任,才能保证我们交付到消费者手中的产品和服务是符合社会规范的。”朱丽仙说。

拜耳还与中国基层开展合作,为偏远地区的医护人员提供相关的专业培训,让他们能够及时了解医药救护方面的最新知识和信息,同时帮助他们不断提高诊疗水平。据了解,拜耳在十年前启动了拜耳医药“走入西部项目”,让当地医护人员能够了解到最新信息,到目前为止已经培训了近三万人次的医护人员。

不忘初心 方得始终

——四川省眉山市彭山矮哥刘坤的创业路

刘树军

身高只有100公分的他,名叫刘坤,今年30岁,家住四川省眉山市彭山区凤鸣镇农村。因为他生下就患了小儿麻痹症,身材矮小,四肢乏力,在学校读书时,便被人当作“怪物”看,致使初中还未毕业,就提前离开了学校。但性格倔强的他,偏偏不信邪,通过自己走南闯北的努力,最终锻炼了自己,并走上了自主创业的路,成了坤腾盛世演艺公司的老板。

天生残疾,父母难舍

1986年4月11日,刘坤出生。正当父母因为家中有了一个儿子而感到十分高兴的时候,刘坤被医院确诊为先天性小儿麻痹症的消息,令其父母和家人都十分伤心难过。有人劝其父母放弃对刘坤的治疗,但父母却难舍心头肉,八方求医问药,不仅跑遍了省城医院、县级医院,而且寻遍了民间偏方。最终,让四肢无力的刘坤,最大可能地站立行走,并且进校读了书。

被人小看,辍学离家

可是,在读初中期间,学校里的一部分

学生,对矮小且走路动作特别的刘坤,却另眼相看。由于一部分学生把刘坤像小怪物一样看待,致使他有了厌学情绪,有了弃学的念头。于是,14岁那年,初中还未毕业,刘坤便离开了学校。

回到家中,受人歧视的刘坤,每天不出门,一出门总感到有几十双乃至几百双眼睛正盯着像怪物一样的自己,让自己抬不起头。

过了一段时间,为了躲避那些让自己难受的眼神,刘坤决定前往他父母摆摊做生意的攀枝花。心想,离开老家,与父母在一起,自己一定能够生活得舒服一些。

事与愿违,悄悄出走

没想到,当刘坤看到父母起早贪黑做卖菜的生意,一天下来也挣不了几个钱时,他失望地哭了。“父母这么辛苦挣钱供自己读书,自己却不好好读书。我真的对不起父母的养育之恩啊!”

思来想去,刘坤打算自寻出路,通过用自己的双手挣钱,为父母分忧。正当他有了自己的打算的时候,一个流动的歌舞团在攀枝花演出,让他获得了远走他乡的机会。

在刘坤的苦苦哀求下,歌舞团留下了

刘坤,但条件是参加表演、唱歌每天只给5元钱,没有演出任务的时候就只管饭。即使这样的条件,刘坤也觉得自己能够挣到钱养活自己,无疑是自己人生中的一大幸事,一定要好好珍惜。于是,他跟着歌舞团流浪,整整生活了8年。

回家探亲,证明自己

“不管算不算成功,反正我自己能够挣钱了。”2005年,也就是刘坤19岁那年,刘坤怀揣180元钱回到老家彭山探亲。亲朋好友都认为刘坤能够平安回家,让大家见到一个活人已经是奇迹了。但万万没有想到的是,他却把自己家的亲戚全都喊到了一起,用自己挣来的钱割肉打酒,招待大家热热闹闹地吃了一顿饭。

“招待大家,不是证明我有多少钱,而是想通过招待大家,证明我自己也是一个有用的人,是能够自己挣钱养活自己的人。”刘坤说,自从那次与亲人们见面后,不仅亲人们对她大加赞赏,而且过去对他有看法的人,也从此有了重新认识。

贵人相助,终结流浪

2008年,刘坤所在的流浪歌舞团在云南会理演出时,原某音乐学院的老师王一发现了刘坤的表演才能与天赋,于是,王一将刘坤介绍到重庆某婚庆公司工作。从此,刘坤有了一份稳定的工作和收入。

在公司里,刘坤知道自己能有一份像

模像样的工作很不容易,于是,他在排练节目和演出节目时,都很用心,很能吃苦。很快,光脚踩灯泡,倒立唱歌,川剧变脸、吐火等节目,他不仅表演起来得心应手,而且在整个团队里,其水平也无人能及。为此,他成了团里的台柱子,工资待遇也从曾经的每月1000多元上涨到了8000多元。

不忘初心,回乡创业

2016年2月,刘坤的外婆80岁生日。刘坤专程从重庆回彭山为外婆祝寿。

回到彭山,刘坤看到从小陪伴自己,关心自己生活,小学时每天送自己到校读书的外婆年岁越来越大,满脸皱纹,生活十分需要人照顾,于是,他打算回到外婆身边,回到自己的家乡彭山创业,一方面可以实现当初自己创业的梦想,一方面可以随时地照看外婆。

刘坤的打算,得到了他所在团队战友的支持,并表示有什么困难,都可以给予他大力帮助。

说干就干。今年8月13日,刘坤投资3万余元组建的坤腾盛世演艺公司,在彭山火车站附近的一条街上正式开业。

开业当天,他所在的重庆某演艺公司的战友们,专程前来为他助阵,与他一道演出踩灯泡,倒立唱歌,川剧变脸、吐火和一系列小品节目等;当地的好心企业和好心人,也专程前来为刘坤祝贺。至此,刘坤成了一个自主创业的老板,成了一个身残志坚的强者。