

今日 12 版

第 031 期 总第 8782 期

国内统一刊号:CN51—0098

企业家日报社出版

值班副总编辑:肖方林

邮发代号:61—85

全年定价:450 元 零售价:2.00 元

做 中 国 企 业 的 思 想 者

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

2017.2.14

星期二

丁酉年 一月十八

热线电话:400 990 3393

中国企业家网:www.zgceo.cn

官方微博:weibo.com/jrwbd

http://weibo.com/qjyrb

“亲”在行动上 “清”在骨子里——浙江打造新型政商关系

◎一年磨破五双鞋,乐当项目“店小二” ◎“八禁”划出干部红线,“五不”框定“君子之交” ◎推进“政企对话”,探索“容错机制”

◀◀ P2

每周时评 Observation

特朗普美国优先的经济政策影响几何

■ 余丰慧

美国当选总统特朗普 2017 年 1 月 20 日在华盛顿宣誓就职,成为美国第 45 任总统,并在国会山发表就职演说。

这篇演说可以说是其任职期间的施政纲领、指导思想与治国方略。全球都在关注到底说了什么?特朗普果然“不负厚望”、语出惊人,通篇演说虽然体现出其竞选期间的思想,但还是让人感觉少有的“异类另类”。

特朗普发誓要重建美国,重建希望;要让美国再度富裕、自豪和伟大。好像美国处在战争破坏以后的样子,貌似美国已经没有希望,美国梦破灭了一样。其实,美国是世界上最强大国家,最富裕国家是不容置疑的。

不过,这几年美国过于参与国际事务,把国际事务放在高于美国国内利益上,确实存在国内基本建设等经济被耽误与荒废的情况。特朗普正是紧紧抓住这一点才从竞选开始直到民众投票选择了特朗普。

无论在哪个国家,站在本国利益、本国民众利益上说话的民族主义都能赢得掌声、选票与拥护者。高度民主的美国也不例外。只要损害本国民众利益,或者是人民生活水平比前期有所下降,那么都会遭到抛弃与反对,都会失去选票。

特朗普说,从今天起,新的愿景将统治我们的国土。从今天起,只有美国优先。贸易、税收、移民、外交,每一个政策都要有利于美国工人和美国家庭。我们必须保护边界不受他国蹂躏,这些国家生产我们的产品,盗取我们的公司,摧毁我们的工作,而保护将带来伟大的繁荣和力量。

有人会说,特朗普奉行美国优先的政策是理所当然,有错吗?站在美国本国立场上确实没有错。但必须认识到,二战后,世界基本是美国等超级大国主宰的。世界政治经济金融规则在制定中美国的发言权、话语权、决定权最大。美国在政治经济金融的国际事务与活动中谋取了巨大利益。仅一个美元国际货币就让美国在全球经济金融中占尽先机,得到巨大利益。

在这个过程中,美国竭力倡导全球化,并且劝说甚至制裁一些资源劳动力丰富国家打开国门参与到全球化之中。在全球化中,美国一直处于产业链的最高端,而新兴市场处在最低端,基本依赖廉价出卖资源和劳动力获取一些可怜的利益。

然而,在新兴市场国家劳动力红利消失,资源能源枯竭,环境污染严重,环保成本上升开始,美国突然冒出来加霜或彻底停滞下来,这对艰难复苏的经济无疑是伤口上撒盐。假如美国将新兴市场大国列为汇率操纵国,那么最终伤害的还是贸易。

经济学的针对性地谋划特朗普上任后引发的一系列可能发生的贸易经济大冲突或是当务之急。

小蚕茧做成大产业 海安茧丝打动爱马仕

■ 赵久龙 陈刚

新年伊始,国际茧丝行情仍未走出低谷。江苏海安县的蚕丝,却被国际品牌爱马仕看中用作丝巾原料。

加快技术创新,把“小蚕茧”做成“大产业”,成为江苏海安的生动实践。这一行业为当地创造了逾百亿元产值,带动近 28 万人就业增收,相当于每 4 人中就有 1 人从事茧丝绸相关产业。

一吨生丝可多卖 3 万元 产品供向爱马仕

“哪有什么奥秘可言?只是把全产业链条的质量牢牢抓在手中,着力优化产品供给,国际顶级客户自然就找上门来了。”鑫缘集团董事长、总经理储呈平说。

鑫缘茧丝绸集团是江苏海安县龙头企业。在国际国内行情低迷的背景下,该集团却逆势上扬,去年实现主营业务收入逾 70 亿元,同比增长超过 10%。集团制订出涉及 10 方面 300 多项流程标准,生产同样一吨生丝能比其他企业多卖出 3 万元,意大利、法国的高端品牌纷纷前来寻求合作。

为打破日本和欧美国家对我国天然彩色茧丝技术封锁,鑫缘集团蓄势研发十多载,终于“改写”了家蚕基因,让蚕宝宝吐出彩色蚕丝,进而开发天然彩色蚕丝产品,极大提升了供给质量和国际市场话语权。

“凭借过硬的质量,我们与欧洲、印度、东南亚等国家和地区顶级的丝绸生产商、贸易商保持着紧密合作关系,集团在高端丝绸产



品国际产业链分工中处于上游地位,越来越受到重视,爱马仕等奢侈品牌常年采用我们供应的原料。”储呈平说。

“蚕桑全产业链条都是宝,‘吃干榨尽’才能产生最大效益。”在海安县蚕种厂循环经济示范区,厂长刘慧斌绘声绘色地说,桑葚、蚕沙和桑叶中提取的色素可用作天然染料,桑树枝条可栽培具有抗癌活性的桑黄,蚕蛹酿酒、茶桑制茶、蚕沙作枕、丝胶制蚕丝面膜……

蚕丝织就万家富 “丝路”走出小康路

“我是这里的拆迁户,养了一辈子蚕。过去养蚕只图个温饱,现在不一样了,鑫缘集团技术人员几乎每天都来指导,养殖效益大大提高了。”海安县养蚕大户徐兆祥说,去年仅

中秋蚕,他家就卖了 4 万多元。

在徐兆祥家的大棚里,由鑫缘集团支持建成的标准化大棚环境整洁、温度可控,小蚕、大蚕分开养殖,还配备了电动切桑机,和传统的家庭养蚕相比,可谓“鸟枪换炮”。

栽桑育蚕、养鱼喂鸭,套种蔬菜药材、游客观光休闲,田园风光沁人心脾。记者在周中银、成海父子去年成立的海安周成农场看到,现代种养加一体蚕桑农业发展呈现出一派美妙图景。在鑫缘集团技术员的指导下,周成农场建成没多久就迎来了秋蚕大丰收,还带动周边村民就业增收。

海安素有“中国湖桑之乡”“茧丝绸之乡”等美誉,蚕桑生产居江苏首位,纺织产业年产值逾 370 亿元,占该县工业销售收入三分之一强。全县共有桑园近 9 万亩,蚕农 11 万户,去年茧丝绸产业销售收入超过百亿元,带动

25 万农民增收和 3 万多名产业工人就业。

如今,海安生产的高档面料、天然彩丝服饰等茧丝绸产品远销欧、美、日、韩等 20 多个国家和地区,聪明的海安人把“丝路”越走越宽。

政府到位不越位 农企结成命运共同体

海安茧丝绸产业的发展来之不易,也与当地党委政府的规划引导支持密不可分。

从成立专门的产业集群培育工作机构,将产业集群和全产业链培育纳入干部目标责任考核,到划拨财政资金支持蚕桑行业内企业主持或参与产品标准和行业标准制定,再到以政府服务驱动国家级龙头企业鑫缘集团大力推广“集团+科研院所+基地+农场农户”发展模式……一系列举措精准有效。

“政府部门做产业培育责任人,既迈开腿,也管住手,同时处理好到位不缺位、定位不错位、守位不越位的关系。”海安县委书记陆卫东坦言,产业发展和当地干部群众勇扛旗、敢担当、争创一流业绩的工作精神息息相关。

随着时代发展,单家独户的栽桑养蚕模式逐渐失去优势,机械化、规模化是大势所趋。鑫缘集团构建了以龙头企业为核心、鑫缘茧丝绸产业园为载体,一产往后延、二三产连两头的运营模式,通过推动“建场(蚕业农场)、组社(蚕业合作社)、联农(联结分散蚕农)”,有效破解“单家独户老百姓难以应对千变万化大市场”的难题。

“延伸茧丝绸产业链,提高附加值,场企是利益共同体,蚕农和企业更是命运共同体。”储呈平说。

《任正非和华为：非常人非常道》出版 全面解密华为成功之道

■ 华胜

日前,著名财经作家余胜海的最新力作《任正非和华为:非常人非常道》由长江文艺出版社出版,2月16日上市销售。工业和信息化部部长苗圩,著名经济学家吴敬琏、张维迎,著名管理专家王育琨、姜汝祥,著名企业家但斌、陈九霖、周华松倾情推荐。

华为创始人、总裁任正非是中国当代最伟大的企业家之一,华为也是一家伟大的企业。1987 年,任正非集资 2.1 万元在深圳创立华为,经过三十年的艰苦奋斗,华为从一个毫不起眼的小作坊发展成为全球信息与通信技术行业的领导者和世界 500 强(2016 年排名第 129 位),2016 年华为的销售收入达到 5200 多亿元人民币,销售收入 60% 以上都来自海外市场,创造了中国乃至世界企业发展史上的奇迹,成为中国本土至世界全球经营的典范和中国企业学习的标杆。

该书作者余胜海追踪采访、潜心研究华为二十多年,见证了华为的成长历程。作者以独特视角,近距离观察,面对面访谈,全面梳理了华为创立 30 年来的成长历程,系统总结出任正非的经营哲学和管理思想,讲述华为成功背后的商业逻辑和成功之道,还原一个最真实的华为。满满的干货,丰富的细节,把我们带进华为倾力构建的全联接时代和任正非的内心世界,是迄今为止内容最全面、最权威、最真实的一部华为传记,被管理专家誉为“一部中国当代企业管理思想的扛鼎之作”。

国家工业和信息化部副部长苗圩在本书推荐语中写道:“华为是中国民营科技企业的标杆,也是中国企业国际化的成功典范,值得深入研究和借鉴。这本书不仅是一部华为创业史,更是一部任正非的商业思想史。”

著名经济学家、国务院发展研究中心研究员吴敬琏对这本书给予了很高的评价,他说:“作者通过长期观察,面对面访谈,系统总结任正非的经营哲学和管理思想,在轻描淡写之间,一语道破商业本质与商道真经,是中国企业家和创业者学习的范本。”

作者在书中写道,任正非创立华为三十



年来只做一件事,专注通信领域,不搞房地产、不搞资本运作,坚持不上市,投入几十亿元搞研发,集中全部战略资源,对准一个城墙口,千军万马扑上去,持续冲锋,终于炸开了这个通往世界的城墙口,将缺口冲成了大道,在大数据传送的城墙上,做到世界领先。

作者认为,华为 30 年发展史,就是一部中国改革开放和民营企业发展史,因为华为的存在,极大地改变了我们的生活方式,我们不得不承认,这 30 年里,我们一直没有离开过华为。华为 30 年成长之路,不仅是通信业和互联网发展史的一个缩影,也映照出当代中国企业和发展的社会变迁。

当年一家毫不起眼的小作坊,如今已发展成为全球最大的通信设备制造商和全球三大智能手机生产商,这是民族的骄傲,也是中国民营科技企业的骄傲。30 年来,华为未停止过变革的脚步,这种变革的精神和勇气值得我们学习和敬佩。

20 世纪 90 年代初,华为创始人任正非就清醒地认识到,随着国家经济建设高潮的到来,大规模发展通信基础设施将是顺势而起;而消除数字鸿沟,正是发展中国家摆脱贫困命运的重大路径之一。一个宽阔而充满想象力的

主航道为华为呈现出了巨大的机遇,华为要顺势而上,坚持把每年销售收入的 10% 以上用于技术研发,坚定不移地走全球化发展之路,争夺世界通信市场的三分天下。在这一认识的牵引下,华为从当初的几十人,到今天的十七万人,以 30 年的资源集中度,持续、饱和地聚焦于固定通信、移动通信、光传输和数据通信等核心领域的通信管道的研究与开发,即使在 2001 年全球 IT 泡沫时期也毫不动摇。三十年后,人类移动通信的普及率不足 1%,三十年后,全球移动终端拥有量超过了 100%。不忘初心,方得始终。30 年的坚守,华为终于站在了世界之巅,并真正进入了“蓝海”。

“目前,人类在数字技术、网络技术上的前进速度,已经超过科学家的预言和描述。基于人与人、物与物、人与物之间的智能互联,整个世界正在迈向全新的旅程:以物理世界和数字世界的深度融合为特征的工业革命 4.0 正在发生,全联接的智慧时代驱动新商业文明,我们正处于人类历史上最快的发展进程中。”余胜海向记者表示。

在作者看来,像人类历史上其他重大技术革命一样,云计算的影响远远超过技术本身,还影响了商业模式和人的思维模式,引发了一系列商业革命。面对未来充满无限可能的全联接世界,华为已经开始行动——新 30 年,华为再出发。华为的战略定位是“做多连接,撑大管道”,推动行业数字化转型,引领云时代。

任正非还确立了一个宏伟目标,到 2020 年,华为的销售收入超过 1500 亿美元(约 1 万亿元人民币),他对这一目标充满信心。因为,在当前行业数字化转型的时机,华为早已先人一步,开始在云计算、光传输、人工智能、智慧网络、高级算法、智能终端、高清图像等前瞻领域布局,并加大战略投入,瞄准

机会窗口,纵向发展,横向扩张,为未来 30 年发展打下坚实的根基。

危机,面对数字化浪潮,华为已经意识到危险的存在和挑战的艰巨。但作为行业领导者,华为将拿出一百分的勇气和定力,不骄不躁,稳步前行,与运营商和合作伙伴一起共建更加美好的全联接世界!

此时的任正非,比任何人都清楚,当下最重要的任务不是要攻克某一技术难关,而是要在全联接时代到来之前,开展一场深刻而彻底的自我变革,全面提升自己的核心竞争力,商业领导力和思想领导力,只有这样,华为才能蜕变为真正的行业领导者;只有这样,华为才能抓住时代赋予的大机遇;也只有这样,华为才能拥有更广阔的视野和更宏大的格局!而践行这一切,必然一路荆棘,不过可喜的是,华为已经在路上。

▼ 作者简介

余胜海,1964 年生于湖北随州,系资深媒体人、独立人文经济学者,现任华商传媒总编辑、北京大学特邀研究员,长期从事高端财经人物访谈,专注中国经济、企业管理、商业史和企业案例研究,著有《企业家大败局》《能源战争》《华为还能走多远》《绝不雷同:小米雷军和他的移动互联网时代》《解密中国顶级 CEO》《大道至简》等十余部作品,其中多部作品在国内获奖并登上畅销书排行榜,是我国当代最具影响力的财经作家之一。

作者在《任正非和华为:非常人非常道》一书献词中写道:“谨以此书献给华为创立三十周年;献给以谦虚以中心、以奋斗为本、长期坚持艰苦奋斗、致力创新、追求卓越的华为;献给那些为了实现人生梦想而努力奋斗的企业家和创业者们!”

九天绿健康产业集团

专注健康产业 专注食药同源 专注治未病工程

纯正美国味

来自 Smithfield

美式培根 美式火腿 美式香肠

进口 Smithfield 猪肉原料