

第九届中国商界木兰年会举行，多位企业家和专家畅谈如何激发新动能——

经济增长呼唤“原力”

经济日报·中国经济网记者 杨开新 孟飞 李瞳



人间四月天，春暖花开茂。

4月8日，2017(第九届)中国商界木兰年会在北京举行，300余位企业家和专家学者汇聚一堂，共同探讨女性的商业领导力和创业潜能。

直面挑战

增长动力何处寻？

木兰年会是目前中国最具影响力的商界女性年度盛会，由《中国企业家》杂志社、中国企业家木兰汇联合主办，今年的主题是“原力绽放”。据介绍，“原力”一词来自于电影《星球大战》，被视为一种无处不在的神秘力量。

科幻电影中的“原力”是否存在可以存而不论。不过对于现实中的经济发展而言，没有源源不断的增长动力已经不可想象。许多与会嘉宾认为，要渡过激流险滩，就要敢于挑战种种不可能，不断培育和释放增长动力。

有人说，“要成功，先发疯”。话虽有些偏激，却道出了创业的不易。敦煌网创始人、CEO王树彤对此感触很深。十几年前，中国的传统外贸仍然增长迅猛，她当时已在琢磨如何利用互联网优势，让全球的商人、全球的商品在网上实现自由交易。“在当时的传统外贸人、互联网人和投资人眼中，我因为这个离奇想法而变得像疯子一样，面对几十个投资人碰了一鼻子灰。”不过，经过十多年努力，她的梦想正在变成现实，敦煌网成为一家跨境电商外贸平台。“我们今年要整合各种各样的跨境贸易的服务，接下来的愿景是打造全球数字贸易生态圈。”

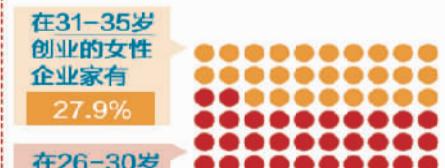
“对新生的事物，对看似不可能的事情，我们首先要在思想意识上去掉路径依赖，不能带着傲慢、依赖、偏见。因为唯改变者进、唯创新者强，敢闯、敢试、敢为人先才能够找到新的道路。”虽然一度遭遇困难，但国美控股集团杜鹃认为，经历失败和挫折的时候心要坚强，要有希望、有毅力、有韧性、有信心才能成功。她的感悟如同一段段励志格言：“如果你有钱，可以出资金；如果有力量，可以出力量；如果有思路，可以出点子。如果什么都不努力，什么都不出，就没有出路，只有出局。”

在男性林立的商界大咖中，格力电器董事长兼总裁董明珠是少有的佼佼者。在木兰年会现场，这位自带气场的“明珠”一出场，就获得热烈掌声。她用一组数据展示了增长的力量源泉是通过创新掌握核心技术：1991年至2011年，20年间格力为国家纳税217亿元；2011年至2016年，仅仅5年时间就纳税近600亿元。

“变化这么大，最关键的原因是这几年通过创新创造了价值。不同的企业决策决定了你不同的行为，我并不反对企业通过到外面‘买买买’来实现自身壮大，但是格力电器认为应该有国家担当和社会责任，必须走自主创新道路，我们希望一个有价值的企业通过自己创造的技术、精心服务的理念获得外界认可。”董明珠说。

“我觉得10年以后，中国像董明珠这样带领千亿元级别的女企业家要有20个，女企业家会占到20%。”谈到一些女性创业不利的原因，北京东方园林投资控股有限公司董事长、木兰汇联席理事长何巧女分析认为，“首先是内心缺乏勇气，自己认为自己不行；其次是有女性觉得社会不喜欢女强人，所以觉得自己就应该温柔可爱，因而缺乏决策力、战斗力和战略感；第三是因为传统家庭角色的影响”。

本届木兰年会发布的《中国女性创业报告（2017）》显示



发力新能源是中国制造业转型的一次绝好机会，为了格力，我也要去赌这一把

“我举债投资珠海银隆，有人说我疯了。但是，我觉得，发力新能源是中国制造业转型的一次绝好机会，所以我愿意赌，为了格力，我也要去赌这一把。”在2017(第九届)中国商界木兰年会上，格力电器董事长兼总裁董明珠语出惊人。

作为一个“自带光环”的网红企业家，如果董明珠说话四平八稳，反而有点不寻常。更值得注意的是，惊人话语的背后，是她对商业和产业的精准判断。

2016年11月份，格力电器收购珠海银隆告吹，一个月后，董明珠宣布以个人身份投资珠海银隆。董明珠说，银隆的三代5.5寸的手机将会在5月初上市。

董明珠表示，格力的成功在于专注，而不是专业化，做手机也是专注的一种表现。在她的想象中，手机在格力电器

更便宜、更方便、更快捷以及更细分的个性化、定制化服务需求，正在推动企业转型

“在场的各位都有智能手机吗？”“我们都有。”

4月8日，著名管理咨询大师、畅销书作者拉姆·查兰在木兰年会开幕演讲上，一开场就抛出了一个热门话题。

如今，几乎每个人都有智能手机，通过移动互联网，消费者可以随时随地比较商品价格、查看商品评价……

“随着移动互联时代的到来，消费者已经成为真正的上帝，并对企业的产品和服务提出了更高要求。更便宜、更方便、更快捷以及更细分的个性化、定制化服务

董明珠：我愿意赌把新能源

本报记者 孟飞

技术和安全性好，格力拥有巨大的模具产能，收购可以为格力电器进入汽车行业打开一扇门。

值得董明珠赌一把的还有手机。在木兰年会现场，董明珠演讲时提到的第一件事还是格力手机。“很多人认为格力手机不行，但是不少用过的人还是非常认可，主要觉得价格高，实际上是物有所值。”董明珠对《经济日报》记者说，格力三代5.5寸的手机将会在5月初上市。

董明珠表示，格力的成功在于专注，而不是专业化，做手机也是专注的一种表现。在她的想象中，手机在格力电器

需求，正在推动企业数字化转型。”拉姆·查兰表示，数字化是不可阻挡的大势，传统企业不做数字化转型就没有未来。

“20年前西尔斯百货是美国的零售巨头，现在它不已经破产了吗？”在拉姆·查兰看来，传统企业不做数字化转型，不能满足消费者的真正需求，消费者就会用脚来投票，这些企业肯定没有未来。

拉姆·查兰表示，传统企业难以做到把每一个消费者都作为单独的个体来服务，这是因为传统企业有什么就卖什么，对消费者有什么需求一无所知。要想彻

底解决上述问题，企业需要将用户的购买和使用习惯记录下来，变成数字化信息，并加以分析和预测，从而提供更多可以满足消费者需求的产品和服务。

“中国的阿里巴巴、腾讯等企业做得很好，正引领着全球数字化变革，并催生出越来越多的数字化企业。”拉姆·查兰认为，企业的管理层必须具有数字化思维，其核心团队成员不能被传统的条条框框所限制，要有服务客户的理念和意识。同时，要从头开始构筑新的业务模式，通过打造生态圈增加新的客户和业务收入。

观察

4月8日举行的第九届中国商界木兰年会上，一大波女神级的“女汉子”现身。一直为“中国造”代言的格力电器董事长董明珠誓言，“为了新能源产业发展，我要去赌一把”。以美丽“造中国”为己任的东方园林董事长何巧女则宣称，“女性管理者要占到千亿元级企业家总量的20%”。一股强劲的、女性特有的柔韧之力，正在怒放。

人们常说：发展是硬道理。事实上，这个硬道理还真需要更多柔韧之力的支撑。权威数据显示，我国女性对国内生产总值的贡献率已超过40%，可谓女性能顶半边天的有力佐证。当前，世界经济和贸易增长乏力，国内结构性问题突出，风险隐患显现，经济下行压力加大。凡此种种，均呼唤女性在经济发展中有更多作为，时代也必将为更多女性脱颖而出提供更大空间。

要迸发柔韧之力，首要是女性要更加自信、自立、自强。长久以来，由于女性承担着更多、更重要的家庭责任，参与企业特别是百亿元级、千亿元级企业的创建、管理者的女性屈指可数。

如此一来，“女不如男”的心理暗示和思维定式就持续扩散。实际情况是，在中国大陆，女性对家庭收入的平均贡献已从1980年的20%增至2015年的50%。同时，董明珠、柳青、胡玮炜等一大批个性鲜明、成绩卓越的女企业家不断涌现，早已让“女不如男”的观念体无完肤。时代呼唤更多女性，在充满机遇与挑战的经济活动中，经受磨炼，增长才干，成就自我。

要迸发柔韧之力，还需要全社会更加宽容地迎接女性创新、创造、创业。其实，技术进步在很大程度上给女性发挥细腻、感性等优势方面提供了可能。因此，无论是选择合作伙伴还是挑选高管、招聘职员，给她一个机会，相信她会还你一个奇迹。

可以想见，在经济下行压力加大、新动力尚未成形的背景之下，女性企业家的柔韧、坚强、智慧，将为经济增长带来重要动力与巨大潜力。

印象

将不可能变为可能



大家要去迎接一个女性企业家会多起来的时代，不能让更多的女性输在起跑线上。只要勇于挑战，就能拥有更多机会，将不可能变为可能。

——北京东方园林投资控股公司董事长 何巧女

创业每天都是挑战



创业是一个历程，是我们不断战胜自己、不断改变的过程。随着数字化创业广泛兴起，一个更好的创业时代已经来临。

——敦煌网创始人兼CEO 王树彤

对自己就要狠一点



挑战不可能，最重要的是认识自我。你要能够战胜自己，能够自我约束，能够为成功付出努力。

——北京大学教授、管理学家 陈春花

本版编辑 徐达 《中国企业家》供图

联系邮箱 jjrbw@163.com