

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。

有人说过,“要成功,先发病”。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、敢为人先才能够找出新的道路。”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企业的女企业家要有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;其次是有些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”。

基业长青

增长如何更持久?

在经济社会发展面临巨大转型的当下,许多与会嘉宾认为,要想实现基业长青、打造百年企业,必须敢于直面发展的烦恼,探索解决方案。

“我们是谁、从哪里来、要到哪里去?最近几年我们一直在思考这些问题。”蓝帆医疗股份有限公司董事长刘文静道出了自己的瓶颈和困境。作为一家被称为“全球健康防护手套大王”的民营企业,该公司创立于2003年,到2013年就建立了一个完整产业链,但是近年来的营业额一直徘徊不前。刘文静认为,传统产业要转为一个高大上的行业,是容易摔跟头、交很多学费的。谈到今后的破局之策,一方面是从单纯生产手套产品变为中国健康防护的平台型企业;另一个思路就是嫁接外力、改造基因,向医疗领域转型。她告诉记者,另辟蹊径远比聚焦主业难,因为隔行如隔山,所以将她2017年定位为企业二次创业的元年。

刘文静的困惑与试错,并不是个例,困局与转型带来的变局密不可分。在曾经的高速增长阶段,依赖快速出口的传统制造业发展很快。如今,经济调速换挡,许多企业遇到的困境也具有共性,比如劳动力、原材料等成本开始攀升,出口的优势相对削弱,导致规模增长乏力。

“我们的产业竞争中要从追赶型变为创新型。中国有全球最大的消费者市场和最大的工业市场,只要我们结合市场创造出用户需要的产品,就能引领世界的创新、重塑全球产业。这需要技术创新,也需要商业模式创新。”中国科学院微

电子研究所所长叶甜春如此评价企业转型路径。

“增长与创新既是一个宏观的国家命题,也是一个中观的区域话题,又是一个微观的企业话题。无论是传统的制造业,还是现代化企业或者金融业和制造业,都遇到一些增长瓶颈,也提出了一些困境和困惑。现在每个企业都在转型期,需要破题,使得我们的增长适应新经济的浪潮。”中国人才科学研究院秘书长岳文厚说。

创新孕育希望,短板也是潜力。不过,对待不同企业,需要辨证施治、对症下药。在名为“增长的革命”的讨论环节,主持人让几位企业家分别用一个关键词描述增长中最需要注重的方面。汉能投资集团董事长兼CEO陈宏毫毫不犹豫地說出“资本”两个字,以前是否投企业关键是看市场是否大、在行业的地位、商业模式和盈利模式如何,如今,企业老总能否驾驭资本也至关重要。依文集团董事长夏华说这个词是“破局”,因为有句俗话说叫做“吃着碗里的看着锅里的”,她觉得企业家应该把锅做大,到时候无论碗里还是锅里都有机会。东盛集团是家医药企业,董事长郭家学认为关键词应该是“创新”。郭家学说,该公司正从单纯生产销售产品转向提供智能化的中医健康解决方案,这就要求有很强的创新能力,按中医的理念做出望闻问切的机器人,使更多人享受到更好的服务。

著名管理咨询大师、畅销书作者拉姆·查兰表示,未来全球经济仍有非常大的增长空间,如何在未来分到一块“大蛋糕”,企业需要满足消费者的真正需求,提供更廉价、更便捷、更好客户体验的产品和服务。这就需要企业实行数字化转型。只有克服困难,坚持完成数字化的转型,企业才能走到最后,笑到最后。

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“中国制造”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”为已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。

胡文鹏

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,均呼唤女性在经济活动中有更多作为,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,首要的是女性要更加自信、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遴选高管、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



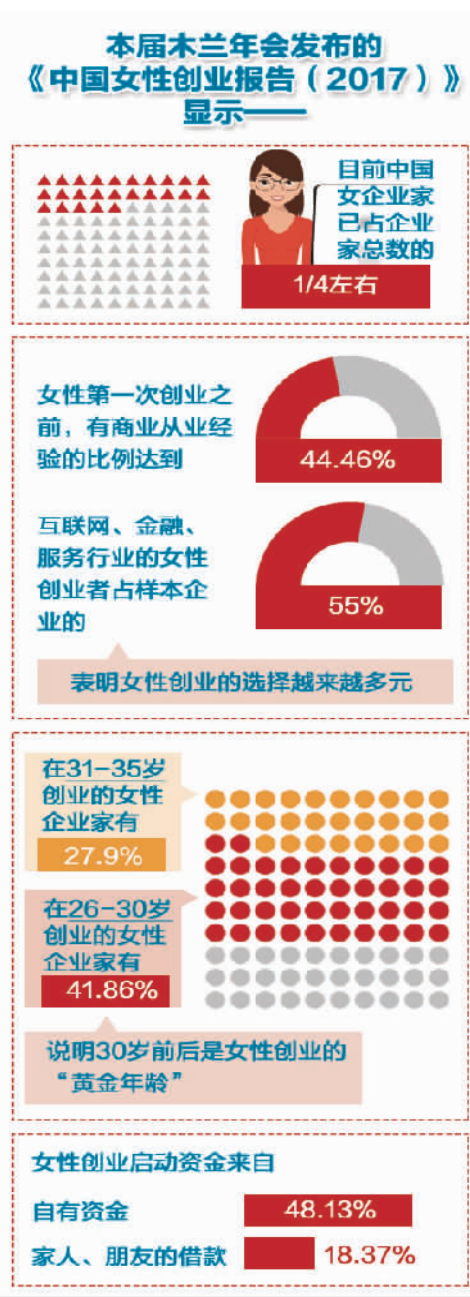
创业是一个历程,是我们不断战胜自己、不断改变的过程。随着数字化创业广泛兴起,一个更好的创业时代已经来临。
——敦煌网创始人兼CEO 王树彤

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



“发力新能源是中国制造业转型的一次绝佳机会,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佳机会,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

“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……

“随着移动互联网时代的到来,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,收购可以以格力电器进入汽车领域打开一扇门。

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

拉姆·查兰:数字化势不可挡

本报记者 李 瞳

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

未来的商业全景中占据重要位置,这个智能家居的入口可以联通厨房电器,远程监控,甚至会与新能源汽车结合。

但是,做手机也着急不得。董明珠说,团队要慢慢建立,不能假手于人。“如果我们追求短期的效果,马上收购兼并一个企业或买一个技术,市场马上就有反应,但后劲在哪里?我们要更多考虑一个企业的可持续发展。”

演讲结束前,董明珠还是不忘给自家产品做广告:“用格力空调调整温度,出门开着格力汽车,用格力手机控制着你的安全。”

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、腾讯等企业就做得很好,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。