



■ 本版撰文 本报记者 郝 昱



企业管理要实修 培训成果待落地

为了帮助中小企业搭建交流平台和资源整合平台、激发员工工作热情、提升管理效益,由玖零互生投资(北京)股份有限公司(以下简称玖零股份)主办的“落地之魂——90落地服务互生联盟大会”日前在北京召开。来自全国各地的3000余名企业家和商界精英一起探讨了新形势下企业转型升级、培训成果落地和持续发展之道。

以“落地”为主题的大型论坛在国内尚属首次,这吸引了很多希望成长进步、渴求真知灼见的中小企业主前来参会。而玖零股份也指出,召开此次论坛的目的就是帮助中国中小企业把握发展潮流、打开视野,提升境界;引领培训行业进入“落地实修时代”;为热爱学习、谋求发展的成长型民营企业搭建一个“资源整合、互生联盟、成长共赢”的智慧交流平台和资源整合平台。

在企业成立初期,中国的民营企业一般都通过企业家对市场的敏锐观察,以及员工的努力奋斗等最原始的创业方式,在市场上分一杯羹。但是,大多数企业的管理和企业文化处于一种“野蛮”生长的被动状态,很少能形成一套适合自身发展的企业管理模式。很多民营企业家往住会发现,当企业小有规模、真正步入正轨后,管理过程中与员工的矛盾会频频发生。如果遇到企业内外交困的情况,很多企业家会陷入迷茫,还很容易走进“死胡同”。对于民营企业家来说,如何提高员工工作效

率、采取怎样的运营方式等诸多问题一直困扰着他们,他们亟须一套简单易行且较为系统的管理培训系统为他们提供运营支持,提升管理效益和销售能力。

针对中小企业面临的管理难题,玖零股份围绕企业“开源”与“节流”,推出了《90销售系统》、《商业模式升级系统》、《90行政系统》、《90利润管控系统》四套极具针对性的落地培训课程,旨在启发企业落地思维,破解企业培训难以落地、难以持续的行业难题。据玖零股份董事长林妹宏介绍,该公司的品牌课程《90销售系统》自推出以来,目前已举办200多期,服务近9000多家企业,直接受益者达6万人,间接影响30余万人;80%的企业在导入该系统之后,销售业绩在90天内提高20%以上。

而“落地之魂——90落地服务互生联盟大会”不仅探索了民营企业的培训落地之道,还为其搭建了一个良好的沟通平台和孵化平台。大会上,来自全国各地的20多家餐饮标杆企业牵头发起了“餐饮行业互生联盟会”,并在现场举行了成立仪式。

参会的企业家们纷纷表示,希望市场上涌现出更多像玖零股份一样的培训公司,为中小民营企业搭建智慧交流平台和资源整合平台,帮助民营企业解决投融资难题,拓宽招商渠道,提供产业信息,从而更快更好地推动民营企业转型升级、抱团发展。

保育钧:中国经济的希望在于民营企业身上

在“落地之魂——90落地服务互生联盟大会”上,中国民营经济研究会会长、品牌中国产业联盟副主席保育钧在接受《中国贸易报》记者采访时,再一次道出了民营企业对中国经济的重要性:“现在,中国的经济学家们都在考虑怎么转型升级,从中央到各级政府领导也在发愁怎么把经济搞上去?我认为中国有希望,希望就在民营企业家身上!”

一直以来,中国将投资、消费、出口比喻为拉动经济增长的“三驾马车”,这是对经济增长原理最生动形象的表述。

但时过境迁,2012年,中国实现国内生产总值51.93万亿元,成为世界第二大经济体。中国GDP这辆车上的“料”越来越多、承载越来越重,要拉动如此体量的中国经济,往日的这“三匹神驹”貌似已心有余而力不足。

首先看投资。据中国海关总署公布的数据(经季节调整后)显示,今年9月份,中国进出口总值同比增长6.7%,其中,出口增长5.3%,进口增长8.3%;另外,9月份的进出口总值环比增长9.6%,其中,出口增长8.3%,进口增长11%。在保育钧看来,今年净出口总值能实现增长10%就很了不起了。他还指出:“出

口增长也未必能把经济拉动起来,还可能产生负效应,所以,今后要指望出口成为发展的驱动力不太可能。”

其次看消费。国家统计局近日公布的数据显示,9月份,社会消费品零售总额为18227亿元,同比增长14.2%。保育钧指出,目前,中国的收入分配制度不尽合理,社会保障制度也尚不健全,老百姓不敢花钱,也无钱可花。因此,消费很难成为推动经济增长的主要动力。

最后,只能指望投资。但现实是,不能靠政府、外资靠不住、想靠国企难。保育钧认为:“民营企业要成为投资的主体,成为各产业转型升级的主体。”

据他介绍,2008年以前,国家拉动经济主要是依靠政府投资,但现在看来,依靠政府投资拉动经济带来了四大严重后果:第一,产能严重过剩。消化过剩的产能要花很长时间。第二,各级政府负债累累,具体负债多少却不清楚。国务院总理李克强要求有关机构彻查五级政府负债,但目前仍无定论。第三,货币发行过量。第四,民资投资空间受到挤压。

另外,国有企业方面,在目前的经济形势下,国企总资产达85万亿元,但大多靠银行贷款过活。外资方面,中国每年吸收外资大概1000亿美元左右,折合人民币约6000亿元。“但是,唯一能指望的还是民间投资。民间资本将成为今后若干年内投资的主体。民间投资不像政府投资,不是一个劲儿往里投,只盯着GDP,而是更考虑效益。”保育钧说,我们只需坚定一个信念:中国明天的发展必须依靠民企。

编者按:民营企业汇聚民资、民智和民力,为一个地区的财政税收、就业等做出重要贡献。而在发展中,民营企业却又势单力微,抗击风险能力弱,不断经历着“成长的烦恼”。

如何抓创新、挖潜力,集群发展,抱团竞争,一直是中国民营企业积极探讨的话题。近日,借由“落地之魂——90落地服务互生联盟大会”,被寄予拉动中国经济增长重任的中国民营企业家们补上了企业治理和培训落地这精彩一课。

找准行业坐标 把握战略优势

传统意义上拉动经济增长的“三驾马车”已经放缓了速度,民企如今要担当重任。但是,民营企业多而分散,且多属于成长的初期阶段,相对于那些成熟的跨国公司和大型央企而言,属于市场中的弱势群体,往往扮演着市场跟随、拾遗补缺的角色。怎样发展才最好最有效?专家指出,一是抱团求发展,和“价格战”说“不”;二是民营企业家要首抓战略,放长线钓大鱼。

“互生联盟”成为出路

致力于为中小民营企业服务的玖零股份提出了建立民企“互生联盟”的想法,该想法得到了中国民营经济研究会会长、品牌中国产业联盟副主席保育钧的肯定。他说:“过去我们的市场竞争都是打‘价格战’,打得‘一地鸡毛’,你死我活,现在把分散的企业整合起来形成‘互生联盟’,我非常认可。小型民企怎么成为投资主体?就是要靠资源整合,抱团求发展。”

保育钧说:“民企发展一是靠品牌,二是靠渠道。我认为民营企业家们不要再到银行去‘求爷爷告奶奶’地讨贷款了,国家有政策、经费支持民企,可以去找专家学者,让他们帮助和政府联系,民企老板必须知道该找谁,打通路子才能更好地发展。抱团的同时还要搞创新,包括体制创新、管理创新、科技创新。”

江苏省品牌学会会长、全国品牌社团组织联席会议主席徐浩然表示:“现在的民企老板都很佩服那些大企业家,但再走他们的老路肯定行不通。不管进入哪个领域,给这个行业领域画个坐标,上下左右是哪些企业、哪些公司,你就清楚自己是老几了。如果你什么优势都没有,还不如趁早关门。”

保育钧建议:“如今都在讲新型城镇化和城镇一体化。今后10年到25年,中国经济发展的主要机遇或者领域是什么,国务院总理李克强其实已经讲了很多次。从城乡当中找自己的发展机遇,这给我们的民营企业敲响了警钟。”

把握战略 决胜商海

“互生联盟”抱团发展,民企就有了集体、团队的力量。与此同时,每个个体的良好发展事关着整个团队的未来。作为民营企业老板,还是最关心自己的企业如何发展。战略咨询机构王志纲工作室上海战略研究中心负责人路虎指出:“我们常说‘细节决定成败’,但前提是要有战略。”

谈到民企的战略,往往会想到“价格战”,大多数民企提到这个词就“满满的都是泪”。自上世纪90年代以来,“价格战”波及行业领域之广、范围之大令人惊叹,它几乎成为中国各行各业均存在的竞争方式,被企业演绎得淋漓尽致。“价格战”在成就了一批企业的同时,也击垮了更多企业。“价格战”总是不期而至,已经成为成长中的中小企业一门不得不修的“生存训练课”。

路虎指出,一个企业有首席执行官、首席财务官等等,其中,企业老板要扮演的是首席战略官的角色。战略决策是老板唯一不能交给职业经理人去做的事。作为老板,凡事不能亲力亲为,但要把握企业的大趋势,时常跳出传统生意圈子看一下企业的发展方向、中国新的经济形势是怎样的。老板对员工说的最多的一句话应是“跟我上”而不是“给我上”。路虎还举例说:“看阿里巴巴的马云,虽说是隐退,实际上是在公司背后抓战略。所以,怎样放长线钓大鱼,才是老板要思考的。”

记者手记

加油 第四驾马车

《中国合伙人》电影中三位主人公的创业经历令无数怀揣“中国梦”的企业家们有似曾相识的感觉,一句“其实我们追求的不是成功而是自己的尊严”更是让在商海中沉浮的民营企业家们感同身受。

众所周知,多年来,民营企业尤其是中小民营企业,虽然总是成为媒体关注的焦点,却时常与“价格战”、“招工难”、“倒闭潮”等词联系在一起。中国的民营企业家不但融资渠道少、视订单如生命,而且还经常不招人“待见”,甚至会引起非议。中国民营经济研究会会长、品牌中国产业联盟副主席保育钧一直为此“打抱不平”——“很多政府官员对他们态度傲慢,大企业更是对他们存有偏见,觉得他们是一批不务正业的人。但就是这样的人,他们不靠政府拿钱,不靠爹妈的背景,努力为中国创造着财富、解决了社会上大批人的就业问题。”

知名财经作家汤闻新曾撰文表示,民营企业是中国经济的“第四驾马车”。他指出,近几年来,中国政府一直在下大力气启动民间投资,促进中小企业的繁荣与发展。政府现在采取的一系列鼓励民间投资与中小企业发展的政策措施,就是在创造条件,促进能拉动中国经济的“第四驾马车”早日成为国民经济发展的主力。

改革开放30多年以来,国内各种所有制形式遍地开花,其中有三拨人相继崛起:第一个十年,那些最早期的创业者基本上是“40后”、“50后”;第二个十年是邓小平“南巡”后,民营企业家们乘着改革的春风如雨后春笋般涌现;第三个十年,在文化产业、服务业及信息产业中涌现了一大批优秀的企业家。私有经济在中国经济发展中起到了非常大的作用。

如今,用王志纲工作室上海战略研究中心负责人路虎的话来说,民营企业发展已进入了“第四个黄金周期”。与之前不同的是,在此周期内,民营企业站在了时代的聚光灯下,将取代传统意义上的“三驾马车”,成为拉动国民经济增长的主力。

天将降大任于民营企业,民营经济只待快马加鞭,一鼓作气。

