

企业家声音



张瑞敏



常德传



马蔚华



孔栋



许达哲



常振明



刘永好



李友



王文银



沙铭



陈耀昌



王波

海尔集团首席执行官张瑞敏

不突破的企业没有出路

海尔集团首席执行官张瑞敏认为,对于企业来说,突破最为重要。张瑞敏从理论以及海尔的自身实践两方面阐述了这一观点。张瑞敏表示,对于企业来说,不突破就没有出路。主要源于时代变迁,所有成功的企业都是因为符合时代的潮流,如果企业跟不上,就会失败。所以我们每个企业必须跟上时代变迁,现在时代变迁对我们的挑战,一个是中国时代的变迁,一个是全球范围内的时代变迁,中国范围内的时代变迁,就在于现在发展阶段的变迁。从全球范围内的时代变迁来看,不光是中国企业,全球所有企业都面临很大的挑战。

青岛港(集团)有限公司董事局主席常德传

推动企业进入责任时代

青岛港(集团)有限公司董事局主席常德传表示,面对新的征程,大企业必须坚定不移地承担社会责任、共担责任和以人为本责任,推动企业进入责任时代。常德传认为,在新的形势、新的变化和新的挑战下,大企业的发展不是短期行为,责任是企业生存发展的根本出路。“责任就是要求大企业要立足当前、放眼长远,把企业做强做大。”常德传说。所谓社会责任,常德传表示,大企业要调整战略,转型升级,摆脱“高增长、高消耗、高排放”的发展模式,把资源节约、环境友好作为第一要务,在节能减排上加大投入,实现由

招商银行行长马蔚华

不仅要比大 更要比强

招商银行行长马蔚华表示,“因为过去高速增长的内外部条件,正在或者已经发生重大变化。我们必须摆脱或者告别传统的模式,我们不仅要比大,更要比强,我们不仅要比大,更要比强。”马蔚华说,决定商业银行成长的三个因素——外部的经济环境、银行的约束条件和社会对银行的需求,都在发生迅速的变化,银行和企业一样,应该因势而变,跟上未来的发展、世界格局和宏观的变化。马蔚华认为,作为一个企业管理者,作为一个银行的管理者,不懂得未来,就无以评判当下,不懂得世界,就没有办法理解中国。不懂得宏观,就无法铸造辉煌。所以企业一定要适

中国航空集团公司总经理孔栋

突破引领是中航的使命和责任

中国航空集团公司总经理孔栋表示,突破和引领是中国航空集团公司的不懈追求、使命和责任。“十一五”期间,中航集团承担了许多重大任务,遭遇了太多挑战和考验,但是,面对大事、要事、难事,中航集团认真履行中央企业的政治责任和社会责任,主动服务我国改革开放的大局,圆满完成了任务。“2011中国企业500强榜单”显示,中航集团位居第102位,中国服务业企业500强第38名,中国企业效益200强第27名。据介绍,中国航空集团公司成立于2002年,是一家从事航空运输业为主的特大型国有集团。中航集团团

中国航天科工集团公司总经理许达哲

突出特色 突出主业 突出创新

中国航天科工集团公司总经理许达哲表示:“航天科工经历了从军队到地方的历史任务,至今已走过了55年历程。一个企业要保持可持续发展就必须要有自己的特色,必须拥有自己的核心竞争力,而且要实现突破,引领发展,必须坚持创新创业,像航天科工这样的企业集团,要走好军民融合发展的思路,突出特色、突出主业、突出创新。”在突出特色方面,许达哲表示,要找准战略发展定位。一个企业的特色就是区别于其他企业所应具备的核心竞争力。跨入21世纪第二个十年的战略机遇期,航天科工将更加突出航天特色、防务特色、高技术特色,加快由军队为主向军民融合发展为主,由满足国内市场为主向加快国际化经营转变,由自我研发为主向更加注重产学研用联合开发转变,力争在未来十年内使集团公司

中国中信集团公司董事长常振明

中国大企业取得长足进步

中国中信集团公司董事长常振明表示,虽然中国大企业已经取得了长足的进步,但相对于欧美大公司还存在着很大的差距。常振明说:“本次会议突出与引领大企业发展的新征程,具有重要的现实意义,大企业在经济发展中的作用举足轻重,应对国际金融危机冲击,发挥了重要作用。大企业代表着一个国家的经济发展水平。”中国中信集团在“2011中国企业500强榜单”中名列第21位。常振明表示,中国企业在近些年

新希望集团董事长刘永好

融资难制约民营企业发展

“我国的微小企业处境相对比较困难,虽然国家给予了诸多政策支持,银行也在支持中小企业,但是融资难依然是制约民营企业发展的主要问题。”新希望集团董事长刘永好表示,民营企业更多的是中小企业,而中小企业融资难已经是不争的事实,特别是外向型的民营企业日子更难过。刘永好指出,“中国企业500强”榜单中,民营企业有184家,占销售额的17.64%,其中,80%是国有企业,总资产的不足10%。与国有企业相比,民营企业无论是资金规模还是销售额,差距均呈现拉大趋势。刘永好认为,中国民营企业要

用友软件股份有限公司执行总裁李友

建立内控体系至关重要

用友软件股份有限公司执行总裁李友认为,中国企业的崛起支撑中国的崛起。但中国企业在商业理念和商业模式上,在技术和产品创新上,在品牌影响力、全球化、集成管控能力、整个运营和管理体系等方面还有很多空间和差距需要提升。在新的十年,中国企业转型升级是相当关键、相当重要的。“在这样一个提升过程中,以客户为核心的商业模式的建立非常重要,我们企业最核心的资本之一就是不断地为客户创造价值。在为客户创造价值过程中,要发生很多理念的变化,从产品提供转向客户价值提供我

正威国际集团有限公司董事局主席王文银

自我突破是企业发展的必由之路

9月3日,在2011中国企业500强发布暨中国大企业高峰论坛上,正威国际集团有限公司董事局主席王文银表示,实现自我突破是任何企业得以健康生存和良性健康发展的必由之路。

在新的历史条件下,面对新的机遇和挑战,中国经济在科学发展观的指引下,弯道超车,勇于突破,在世界金融危机中勇于突破。

王文银表示,中国企业亦是如此。正威集团的发展得益于时代发展,得益于改革开放,得益于科学发展。正威集团从创业开始,就不断实现自我超越,用超常规发展模式,实践了一代又一代企业家实业报国、实业强国梦。

正威国际集团是一家以铜、钨两大行业完整产业链为主导的有色金属产业集团型跨国公司。经过亚洲金融危机洗礼、“十五”期间抵御“非典”,产值达到百亿。王文银表示,正威集团从深圳一家商业行起步,一步步实现突破,而且每一步突破更加专业,通过行业兼并重组、国内外贸易和跨国投资逐渐发展壮大起来。

王文银说,“十二五”期间,正威集团目标是实现千亿梦想,创造更优异的成绩回报社会。

转变的过程是痛苦的。王文银说:正威集团改变了一味追求速度的经济发展模式,也遭遇了资源要素、环境要素难以继的挑战。作为经济最具竞争力的500强企业,正威集团未来将转变发展方式,调整企业发展结构,努力践行科学发展。

新兴际华集团有限公司总经理沙铭

调整创新成就三个翻番

“如果没有第一次产业和产品结构的调整,一个30万吨的小钢厂,无论如何走不到今天,同样,没有第二次结构调整,靠捆绑组建的企业集团,很难在市场中站稳并发展,今天走在第三次结构调整路上,我们充满信心,新兴际华集团一定能够实现下一个更为精彩的目标。”沙铭说。

2005年新兴际华集团公司抓住试点契机,提出跻身央企50强、冲进世界500强的战略,提出了打造中国6个最强最大的目标。2010年,新兴际华集团公司营业收入同比增长38%,利润同比增长25%。“十一五”期间,集团公司营业收入和利润总额年均增长均达到35%和25%。

“十一五”期间,新兴际华集团公司对管控模式、治理模式、营销模式、研发模式、选人用人模式、经营范围、发展战略等7个方面进行了创新性调整。在体制机制改革、技术创新、职工收入提高、承担社会责任等方面做了大量工作,为集团发展提供了强大的支持,进一步确定了新兴际华的“十二五”发展战略,推动生产规模化、产品差异化、市场国际化、队伍专业化、管理信息化的五化建设,创建打造集团公司新材料、新能源等战略性新兴产业等八大基地。实现营业收入、利润总额、职工收入、年收入三个翻番。

沃尔玛全球高级副总裁、中国区总裁兼首席执行官陈耀昌

打造多元化业态和多渠道服务

沃尔玛全球高级副总裁、中国区总裁兼首席执行官陈耀昌认为,中国是沃尔玛的全球新兴市场以及采购基地。中国的经济腾飞举世瞩目,已经超过了日本,成为世界第二大经济体。随着中国经济的高速发展,中国农村劳动力大量迁移到市区,也加速了城市化发展。中国的二三四线城市发展潜力巨大。同时,零售业未来十多年会有稳定的增长。

“首先,我们根据本土化的特点,发展多元化的业态,中国的业态有沃尔玛购物广场、好又多超市、山姆会员店和中型超市。另外,我们根据中国本土情况,配合更高的要求,根据消费者习惯规划商场,分成不同的区域和生鲜种类环境等,来适应消费者的购物习惯。其次,传统零售渠道已经不能满足新一代消费者的需求,为此,沃尔玛已经启动了电子商务工程,我们在上海设立了沃尔玛电子商务中国区总部,在北京、上海也分别推出了山姆会员店网上服务,沃尔玛在中国的发展遵循本土化原则,始终坚持本土采购。半年多以来,沃尔玛全球总裁提出了打造新一代沃尔玛战略,把沃尔玛做成真正的全球企业,全面解决零售业所面临的商业挑战,在相关的设备问题上发挥更大的引导作用,坚持我们企业的文化。”陈耀昌说。

埃森哲(中国)有限公司总经理王波

追求卓越就是不断跨越S曲线

王波认为,一个具有国际竞争力的企业,应当是在全球市场范围内成就卓越绩效,履行社会责任,实现持续发展的企业。具体表现在三个方面,一是创造价值,二是履行社会责任,三是持续发展。这三个因素紧密联系、不可或缺。对于一个企业来说,成就价值或卓越绩效是一切的基础。追求国际竞争力的目标是一个动态的过程,它不可能一蹴而就,即便已经成为国际竞争力的企业,也不是一劳永逸的,它是不断跨越S曲线的过程。

“我们最近研究发现,一个产品、一个市场、一个企业,它都遵循着一个S曲线,从刚开始发展平缓,到快速发展,达到顶峰,不可避免要面临下滑的趋势。作为一个卓越绩效的企业或者具有国际竞争力的企业,就是要不断地在S曲线上攀登。现在在S曲线即将往下走的时候,应该具有深刻的洞察力,持续不断地重塑自我、超越现阶段所依赖的能力,发现市场能力,只有这样不断跨越下一个S曲线,企业才能够保持持久的生命力,或者获取国际竞争力。因此,当企业认识到追求国际竞争力是一个过程的时候,即便他处在领先的时候,他也会产生忧患意识,也就是说当我们看到所有企业显现,尤其是财务指标、规模、盈利等还在往上走的时候,背后支撑企业发展的隐性S曲线,有可能已经面临下滑。”王波说。