



广东省青年企业家协会 广东省青年商会

大讲堂 2

广东省出版集团
广东人民出版社

粤商

大讲堂 2

YUE SHANG DA JIANG TANG

广东省青年企业家协会 广东省青年商会

广东省出版集团
广东人民出版社

· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

粤商大讲坛② / 广东省青年企业家协会 广东省青年商会. —广州: 广东人民出版社, 2008.6

ISBN 978-7-218-05829-0

I. 粤… II. ①广…②广… III. 地区经济—经济发展—研究—广东省
IV. F127.65

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 062741 号

出版监制	黄彦辉
责任编辑	钟 菱 陈其伟
封面设计	友间文化
责任技编	周 杰
出版发行	广东人民出版社
印 刷	广州佳达彩印有限公司
开 本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印 张	21.75
插 页	6
字 数	450 千字
版 次	2008 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 1 次印刷
印 数	5000 册
书 号	ISBN 978-7-218-05829-0
定 价	45.00 元

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社 (020-83795749) 联系调换。

【出版社网址: <http://www.gdpqh.com> 电子邮箱: sales@gdpqh.com

图书营销中心: 020-37579604 37579695】

《粤商大讲堂》② 编委会

顾 问：谭君铁 刘焕泉 吴勇明

学 术 顾 问：于鸿君

名 誉 主 编：陈 东

编委会主任：陈永弟 黄伟文 李 希

编委会成员：陈永弟 黄伟文 吴建琪 李 希 王 健 王汉强
叶列理 叶志中 叶远西 白富鸿 刘志雄 刘绍喜
朱培坤 许俊雄 张 锋 张文生 李协居 李旭东
陈 丹 具小平 周宏峰 俞淇纲 胡国平 徐家逊
郭赞明 梁志强 曾创昕 尹 斌 王利群 邓曦晖
冯佐轩 古少明 田 亮 李永良 李志坚 李毅强
陈才雄 陈楠生 陈豪伟 冼 燃 林大辉 林宜生
罗建业 钟 华 徐叶琴 袁志敏 黄 镰 黄家武
谢福申 蔡东青 魏志军

策 划：谭建光 吴建琪

主 编：王 健

执行主编：王义明 姚健建 邓小强

助 编：安 然 王 鹏 陈晓琳 严培义 王 佳

编撰人员：王 健 谭建光 林平凡 王义明 程宇宏 杨小柳
朱莉玲 崔艳芳 毛慧华 邓小强 陈理亮 廖一川
卢拓妍 孔俏丹 董颖陶 梁 栋 杜蕴妍 李 瑶



△ 粤商大讲堂现场



△ 广东省青年企业家协会、广东省青年商会
与中国联通广东分公司签订合作协议，联合举办粤商大讲堂



△ 主讲嘉宾与对话嘉宾互动交流（一）



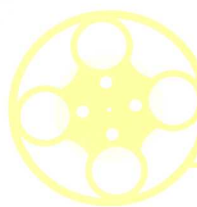
△ 主讲嘉宾与对话嘉宾互动交流（二）



◀ 粤商大讲堂结束后，
主讲嘉宾与企业家热烈地进行交流



▶ 粤商大讲堂结束后，企业家们
热情地簇拥着主讲嘉宾，请求签名留念



粤商大讲堂 分会场掠影



肇庆



中山



惠州

东莞



江门



广东青年企业家积极参加
十七大报告学习会



广东青年企业家参加书画鉴赏会



粤商精英班春季论坛在中山举行



广东省青年企业家慰问援疆干部

广东青年企业家积极参与广东省大学生就业创业系列活动



广东省青年企业家协会、广东省青年商会定期召开各项工作会议



前言

■ 王 健

2008年是粤商群体面临发展新机遇的一年，北京奥运会的成功举办将会让世界更加了解中国、了解广东，将会带来创业与经营的生机；2008年也是粤商群体面临新冲击、新考验、新挑战的一年，汇率调整、资源紧缺、新《劳动合同法》实施等因素使得企业发展因素变幻莫测、难以把握。

应对变化、把握机遇的最好方法就是学习、学习、再学习。通过学习，了解世界趋势、培养国际视野，粤商从来就不曾被动跟随潮流，而是主动把握和利用变化的机会。通过学习，了解国家法律和政策，粤商就能赢得再次创业和发展的优势，善于规避风险、寻求机遇。通过学习，掌握民众需求变化和心态变化，粤商就能够及时调整管理策略，与员工“共建共享”，发展企业，获得幸福。

因此，学习型粤商的建设并不仅仅是赶时髦、追潮流，而是潜移默化地增强粤商的综合素质与核心竞争力。我们编辑的《粤商大讲堂》②汇集最近一段时期著名经济学家、管理学家、金融专家、策划专家的精彩演讲，既有深层次的理论思考和对未来发展局势的预测，也有生动的实战案例及其独特分析，对于粤商进行经营与管理的创新具有启迪意义。此外，我们还增加了《高端对话》栏目，在每一篇演讲稿后面，都有企业家对演讲内容的讨论和感悟，这些讨论和感悟，有的是对演讲中某一个观点的深入理解，有的是结合演讲内容对企业发展思路的梳理。这样，不仅使本书具有专家对某一领域的研究和见解，也包含了企业家的思考和碰撞，同时，也成了了解粤商的一个窗口。

希望本书对更多的粤商有启发、有帮助，也希望更多的朋友参与讨论，故乐于为序。

（本文作者系广东尧丰集团有限公司董事长兼总经理）

目录

前言 / 王健	001
社会资本与现代企业的开放性成长模式 / 钱平凡	001
高端对话：社会资本与粤商发展 / 陈永弟	019
创新经营理念，实现新的发展 / 白津夫	023
高端对话：创新是企业发展的动力和源泉 / 蔡东青	045
从思想解放看企业创新发展 / 罗来武	049
高端对话：风雨同舟十六载，解放思想再创新 / 谢福恩	069
中国未来十年的黄金发展机会和创新手段 / 龙军生	073
高端对话：粤商的“实”与“虚” / 周宏峰	099
资本化时代的资本运作 / 周春生	103
高端对话：浅谈资本化时代的企业发展 / 冼燃	123
成就伟大事业的共同点 / 李其	127
高端对话：企业在创新中走出困局 / 李希	151
企业危机管理探析 / 沈远平	155
高端对话：也谈企业危机管理 / 黄伟文	175
高端对话：民营企业危机管理的两块短板 / 邓曦晖	179
儒家文化与企业家精神 / 陶一桃	183
高端对话：浅谈儒家思想与企业内外部的和谐文化 / 陈豪伟	205

高成长性中小企业 CEO 管理之道 / 周海平	209
高端对话：探索企业持续成长的内在动力机制 / 郭长棋	231
成功企业管理谋略 / 李 非	235
高端对话：企业如何以“忠”谋略 / 李毅强	255
高端对话：寻找“忠” / 罗建业	259
“两税并轨”对企业的影响 / 刘宝柱	263
高端对话：塑造公平的竞争环境 / 陈克宇	283
国际化背景下的动态市场研探 / 宋泓均	287
高端对话：新市场格局下粤商文化的重塑 / 彭清正	309
缘起党校，缘继中山：粤商精英班春季论坛	313

社会资本与现代企业的 开放性成长模式

主讲嘉宾 ZHU JIANG JIA BIN

钱平凡，博士，国务院发展研究中心产业经济研究部研究室研究员



社会资本与现代企业的开放性成长模式

尊敬的各位领导、各位来宾，晚上好！非常高兴有这个机会和大家交流我的一些研究心得。

这段时间我一直在思考一个问题：为什么有的企业发展得好，有的企业发展得不好？有的企业发展得快，有的企业发展得慢？快在哪里？慢又在哪里？要把道理搞清楚，这是企业发展的模式问题。

我的题目是“社会资本与现代企业的开放性成长模式”。我希望做到既有理论，也有实践，讲大家既感兴趣又容易理解的事情。于是我就想到了普洱茶，我对普洱茶的研究有一年多了，针对普洱茶经营的问题提出一种解决方案，也落实到了行动之中，创办了正信共好普洱茶店，运用了一些相关的理论，试运行了几个月，效果还不错。在此作为实践的例子与大家讨论，可能会更务实些。

我分成三大部分来展开：第一部分是基本理论，第二部分是案例，第三部分是实践。

第一部分讲基本理论。理论是什么呢？是“道”，我在广东读过大学，广东人的习惯是对理论不太感兴趣，但是理论是非常重要的。就是说，你如果只知其然，就不需要理论；但是要知道所以然，就要知道理论。如果你只是简单模仿，就不需要理论；如果要创新，则需要理论。掌握理论之后，创新者就能开展创新工作。所以我要先讲理论。

第二部分是讲案例。理论用在哪里，是怎么回事，有了案例之后，大家会对理论更清楚。所以我挑选了两个案例，一个是关于利丰，另一个是关于丰田，因为这两个案例跟广州都是有关系的。利丰是在广州创办的，后来搬到了香港；而丰田实际上是日本企业，但最大的基地是在广州的南沙。

第三部分是讲实践。有人说：“你讲的理论都很好，我也知道很好，但知道了不会用也不行。”去年，我在这方面进行了一些实践，我现在就把实践的体会跟大家分享一下。



一、企业家需要关注企业成长模式

对于这点，大家应该没有异议。什么是企业家？美国著名经济学家奈特于1921年出版了一本开创性著作《风险、不确定性与利润》，把企业家定义为：在不确定的世界中，有效利用风险而获得利润的人。这就是成功的企业家。

企业家共同关注什么呢？创办一个企业不是一件很难的事情，有人认为做老板很好，很羡慕他。其实是这个老板赚了钱以后大家才羡慕他，如果一个老板开创了企业，赚不到钱，也不会有人羡慕他。所以，企业家在思考什么？赚钱是企业家的一个目标。但关键问题是怎么赚钱，可能这是更需要思考的问题。企业如何获得利润，即企业发展模式，又称为企业的盈利模式。企业怎样由小变大，这就是企业的成长模式。

英国的经济学家伊迪丝·彭罗斯于1959年出版了一本著作《企业成长理论》，提出企业是“基于管理框架下的资源集合体”，也就是说企业由不同的资源转化成能力，这就是多元化，并就多元化成长模式进行了深入探讨，由此开启了“基于资源战略观”的战略理论派。

从这点来看，企业成长模式实际上是战略的一个不可分割的组成部分，是实现企业战略目标的重要手段。要站在战略的高度看待它，否则企业的发展是很难的。不同的企业有着不同的盈利模式，但众多企业具有类似的盈利模式就成为主导的成长模式。比如我们经常讨论的多元化、集中化、一体化，这就是典型的成长模式，就是用什么样的方式让企业成长得更快，让企业长足发展，这就是企业家应该思考的问题。

二、不同时代有着不同的企业成长主导模式

不同的企业家关注的是什么？企业家关注的是不同的模式。在不同的时代有不同的模式，在某一个时代，主导模式是我们需要搞清楚的，如果这个模式人家会用，你不会用，可能会比较麻烦，如果这个模式你会用而人家不会用，对你就非常有利。

不同的时代由于需求、技术等差异，造就了不同的企业有不同的成长主导模式。在工业社会中，企业的生产方式决定了企业的成长方式，当然这不是唯一且没有涉及产权变化而导致成长的问题。

比如在 19 世纪早期，在美国斯普林菲尔德兵工厂出现了因零部件的可互换性而导致的标准化生产体系。又比如现在的手机，各种手机的充电器不一样，导致不能互相充电。

20 世纪前期，美国福特发明了单一的产品流水线生产方式。

20 世纪 70 年代，日本丰田汽车公司创造了多品种产品流水线生产方式，被称为精益生产方式。

20 世纪 90 年代，我们采用的是什么样的生产方式呢？英特尔公司创造了基于系统集成的生产体系，即不同的产业采用不同的方式。

三、开放性成长日益成为这个时代企业成长的主导模式

我们这个时代由什么主导企业成长模式呢？首先，我们要清晰地看到我们这个时代的典型特征：

第一个特点是全球一体化。这是最明显的，我们在广东这边感受得更明显，比如出国就很方便，吃的是全世界各个地方的东西，市场、资金、人员都是一体化。

第二个特点是信息时代。我们开这个会，在这里有这么多嘉宾，这就是信息社会，我们可以进行视频会议。所以，信息技术对我们的影响是非常大的。

第三个特点是管制放松的时代。这就涉及产业保护的问题、私营化的问题，没有这点也很难实现一体化。

第四个特点是这是不确定性很强的时代。技术变化太快，明年会发生什么事很难预测到，后年会发生什么事就更难预测到了。还有众多产业的产能过剩问题，这点相信很多企业家都有深刻感受，产能过剩意味着一点：这个市场是买方市场，卖方不好卖。还有，消费者的个性化越来越强，对产品日益挑剔，这点对我们的影响也非常大。过去在卖方市场情况下，汽车公司只生产黑色的车，消费者就买黑色的车；而在现在的买方市场情况下，则变成了消费者要什么样的车，汽车公司就生产什么样的车。

2004 年，我们到奔驰汽车公司芝加哥总部考察时，习惯性地问他们这类车子有多少种款式。德国人说什么叫款式？

过去在卖方市场情况下，汽车公司只生产黑色的车，消费者就买黑色的车；而在现在的买方市场情况下，则变成了消费者要什么样的车，汽车公司就生产什么样的车。