

打造高素质企业家队伍

瑞安 60 多名企业家回 校 当 学生

记者 陈瑞建 黄丽云

为帮助广大民营企业开拓视野、拓展思路,提高经营管理水平。11月12日,由瑞安市工商联主办、市企业家协会承办的第五期“企业家管理创新研修班”在上海交通大学国际与公共事务学院开班。来自我市的60余名企业家参加了此次活动。

坐在著名大学的教室里,企业家们顿时化身为“大学新生”,认真聆听着宏观经济走向,聆听着企业税务风险管理,聆听着如何用“互联网+”思维让企业管理转型,聆听着中国改革开放最前沿的上海,在改革开放中释放的最强音。

培训期间,企业家们不时拿起手机,拍下主屏幕上的“金句”、模式结构图等,拿起笔,记录下教授们口中偶尔冒出的各类企业管理、创新中需要注意的重点,细细品味其中精巧巧妙的思维逻辑和创新模式组合。在课堂上,企业家们不仅积极主动与教授进行案例互动,而且在课间休息时,仍抓紧时间与教授们探讨相关问题。

据介绍,为期5天的研修班,设置了《当前宏观经济走向与产业转型》、《执行力提升》、《企业税务风险管理和筹划新思路》、《企业运营中的法律风险防范/企业家的法商修养》、《“互联网+”思维与企业管理转型》等课程,并组织大家参观上海浦东展览馆和上海浦东自贸试验区。记者采访了部分参加此次培训的企业家,了解此次培训的部分课程内容和企业家的感悟。

《当前宏观经济走向与产业转型》

企业要创造满足人民美好生活需求的产品

第一堂课是著名经济学家、上海商学院金融专修学院院长、上海大学经济管理中心原副主任、上海海关学院经济系主任凌国平教授的《当前宏观经济走向与产业转型》。他从三个特征来阐述宏观经济变化,再结合相关案例来对当前宏观经济政策进行了分析,完整诠释了我国新时期经济发展面临的风险挑战,从而引出企业转型升级的必要性和紧迫性。

凌国平教授虽已75岁,但讲起课来依旧激情澎湃。他认为目前社会经济从“增量经济”步入了“存量经济”,从“供不应求”步入了“产能过剩”。他用2018年中国GDP总量、全年税收同比增长、消费品零售总额等几个宏观经济数据,来让企业家认清了当前严峻的经济形势。在课堂上,他还不时引用习近平总书记十九大报告中的语句,来进一步分析和阐述认识宏观经济的特征和相关政策。

【感言】

浙江奔腾电器股份有限公司总经理林继业:

著名经济学家凌国平教授采用大数据,从严峻的经济形势、宏观经济变化三个特征、当前宏观经济政策分析三个方面全面阐述了当前我国宏观经济走向。凌教授特别指出,当前的社会主要矛盾已转化为人民日益增长的美好生活需求和不平衡不充分发展之间的矛盾。

企业家要深刻理解“不充分发展”这句话的内涵,要正确理解产能过剩,既有超出生产生活需求的部分,又有在“过剩”状态下满足不了生产生活需求的问题。企业需要进行结构性改革,也就是要淘汰落后、过剩的产能,通过市场调查、技术升级和管理创新,创造满足人民日益增长的美好生活需求的产品。

这次学习内容丰富新颖,给企业今后的发展带来了全新的启迪。我们奔腾公司今后要在消费需求提升方面做足文章。

《执行力提升》

企业要在员工中打造一流执行力

给企业家上第二堂课的是上海交通大学中国城市治理研究院副院长陈高宏教授。陈教授认为一名企业家,应该具备“担当、合众、求解”的素质,在企业执行工作中,要有“感召力、洞察力、塑造力”,同时还需要有“思想性、实践性、探索性”三个特征。

【感言】

瑞安市宏阳物业管理有限公司董事长吴美添:

《执行力提升》这节课,教授有一句话让我印象特别深刻。他说,企业不但要做强做大,而且要做久。企业执行力是企业管理成败的关键,要想发挥好企业执行力就要有好的管理模式、管理制度,好的带头人,充分调动全体员工的积极性。

这给了我极大的启示。在实际的企业运营中,企业管理者要懂得用人,以身作则,在员工中打造一流的企业执行力。一个执行力强的企业,必然有一支高素质的员工队伍,而具有高素质员工队伍的企业,必定是充满希望的企业。

我知道,任何事情都需要一个过程,不可能一步到位,立马见效。提升企业执行力我会脚踏实地,一步一个脚印地向前。



《企业税务风险管理和筹划新思路》

企业要学会税务风险防控

收税就像收过路费。第三堂课的老师汪蔚青是上海交通大学课程老师,国家税务总局、中国国际税收研究会学术委员、理事,上海市经济和信息化委员会评审专家,央视财经评论员,第一财经频道《解码财商》解码人。

【感言】

浙江品和律师事务所主任胡奎:

《企业税务风险管理和筹划新思路》一课让人印象深刻。我是一名律师,平时也经常为企业制定法律风险防控方案,但这节税务筹划课让我豁然开朗,为我更好地服务企业增加新思路、新内容。企业家们经营过程中不仅要依法纳税,更要学会税务风险防控,特别要注意事前的税负预测,只有这样,所有的投资经营项目才会做到风险最小,利润率最高。

对于汪蔚青老师的上课风格,企业家们印象深刻,因为整堂课都是用案例事实分析。汪蔚青老师用丰富且接地气的众多事实案例,给企业家们上了一堂别样的税务风险管理课。在课堂上,汪老师分析案例,就能让很多企业家结合自身企业,发

税务问题“预测立,不测则废”。就如在进行一个新的项目投资时,既要掌握投资时的各种风险(包括法律、税务风险等),更要学会掌握投资后产出时的税务风险。就如我们开车上高速公路,要做到一上高速就应预算好出口的高速费是多少,只有这样才能把经营决策风险控制好。总之,税务风险就是法律风险,更是企业家们的财富风险,我们一定要做事前预防,事先测算,事后才能确保人身和财富的安全保障。

温州美富达工艺品有限公司总经理林连连:

企业的税务问题一直是企业怕去面

现在税务管理上确实仍存在一定的风险,需要及时规避。

在中场休息时,汪蔚青老师还来不及喝水,就被求知若渴的企业家们给围住了,他们以自身企业为例,向汪蔚青老师虚心求教。

对,又不得不去面对的问题。税务政策不断在变化,非财务人员的企业管理者往往都不懂税务的相关政策。汪蔚青老师的课程以各种案例切入,让企业家们清楚懂得要怎样对待税务,让原本不懂税务的企业家对企业的税收有个笼统的了解,汪蔚青老师的课程实实在在起到了授业解惑的作用。

听完这节课,对我颇有启发。今后企业的运营中,在税务方面要更加规范化,还要将财务精细化的业务技术运用到企业管理中去,使其在节约成本及管理上起到事半功倍的作用。

《企业运营中的法律风险防范/企业家的法商修养》

企业家要提高发现法律风险的能力

来自上海乐邦律师事务所的首席合伙人、主任律师,上海交大、浙江大学、复旦大学、上海财大等知名高校特邀课程教授王厚忠律师,为企业家们上了第四堂课——《企业运营

【感言】

浙江百强乳业有限公司副总经理苏曙光:

王厚忠教授以许多案例深入浅出地概述了企业中法律风险管理以及控制权争夺、

中的法律风险防范/企业家的法商修养》。

王厚忠律师通过股份控制权、合同交易、账款催收、劳资关系、资本运营等五方面,用其丰厚的实战法务案例,为企业家们

合同交易、账款催收、劳资关系、资本运营五个领域的内容,帮助我们进一步提高法商,加强法律思维,提高发现法律风险的能力。

王教授作为理论和实践经验丰富的企业法务管理专家,通过半天的时间,就让我们脑洞大开,明白了自己法律思维的浅薄幼

上了一堂别开生面的企业家法商课。王厚忠律师除了用众多实际案例来讲解外,还不时用接地气的比喻互动,让企业家参与实际案例演示,加深企业家们对法商的认知。

稚,引导我们以后一定要多学习掌握法律基础知识,并懂得要以此为工具,明确法律风险环境信息,为企业做好顶层设计,更好地应对法律风险。

这节课给我在今后工作中更好地学习法律、知法守法以新的启示。

《“互联网+”思维与企业管理转型》

企业要建设好上下游产业链

该课程的讲师是傅志勇教授,他是艾瑞集团电商咨询中心合伙人、独立顾问,上海交通大学国际四案子商务EMBA客座教授。15年来,持续专注于新经济领域(实体商业+数字商业)的研究与咨询工作。

【感言】

浙江万松电气有限公司董事长潘贻春:

傅志勇教授授课时说到电子商务不是简单的互联网与淘宝两者相加,而是利用信息通讯技术及互联网平台,让互联网与传统行业深度融合,用电子化的手段优化商务的过程,让成本下降管理提升,并以“海澜之家”为例作了深度的分析,使我们深受启发。

对于我们企业管理者来说,要想让企业有更好地发展,需从整个产业的供应链、产品研发、生产制造、客户端资源管理等入手,利用大数据资源分析进行转型与变革,把“互联网+”思维引入企业管理的实际应用中,努力提高管理水平,使我们的企业具有更强的市场竞争力。

傅教授主要剖析了“互联网+”时代,企业转型升级的方向在哪,让与会者认识到“互联网+”经济时代并不是把互联网和传统企业简单相加,而是互联网思维、技术与传统企业的各个环节相“融”的过程。理

瑞安市国际大酒店餐饮分公司董事长潘玉清:

此次课程,傅志勇教授举的“海澜之家”的案例,让我感触颇多。为什么在目前线下店萎缩、经营出现很多问题的情况下,“海澜之家”能有6000多家店,而且开得风生水起?“海澜之家”采取的是“收加盟费”的方式,这样就转移了风险,“海澜之家”实际上是供应商的展示平台,不占用资金,解决了资金困境问题,“海澜之家”做了供应链的整合和资源的整合,实现了商业模式创新。

这种行业模式的创新很值得我们借鉴,我们可以通过讨论、论证,在人工、租金等环节中尝试。

浙江华建尼龙有限公司董事长陈亮亮:

傅志勇教授以众多的案例切入,深入浅出地为大家讲授了“互联网+”思维的相关内容,其中他所讲的“海澜之家”的商业模式

给我的印象最为深刻。

“海澜之家”在铺货的时候,对供应商采取的不是采购模式,而是“海澜之家”给供应商订单,供应商产品在“海澜之家”店里销售,再就是采取两个月账期的方式。这样带来的好处是什么呢?首先,既然是两个月的账期,供应商把产品压在“海澜之家”,由“海澜之家”来销售,所以“海澜之家”不占用资金。如果销售得好,“海澜之家”接着卖,销售得不好,“海澜之家”就退货。这就掌握了供应链的主动权,因此“海澜之家”实际上是一个资源的组织者、一个供应链的管理者。

“华建尼龙”是一家尼龙行业的企业,这种商业模式暂时还运用不起来,但这种模式很值得学习。眼下塑料尼龙行业仅在某个环节上比较强势,整体行业的利润不高。企业家们要把行业看成一个整体,做好上下游生态链建设,把自己放在整个产业链当中,整体产业都发展了,自身企业就更容易发展。

