



“只有精耕细作,才可能使房地产业得到更持续的健康发展。”
——张永岳 上海东方房地产学院院长

B29

领军人物志

“远东哲学”敢为天下先

专访远东控股集团有限公司董事局主席蒋锡培



作为明星民营企业家、CCTV年度经济人物,远东控股集团有限公司董事局主席蒋锡培一直以其引领变革的视野、独具魅力的管控之道,形成民企发展的“远东模式”,而闻名中国企业管理界。

而此次列席第八届彼得·德鲁克高层管理论坛,蒋锡培不仅为致敬彼得·德鲁克而来,更将分享他作为一个卓有成效的管理者一直走在变化之前的管理心得。

四次改制 奠定民营企业标杆地位

蒋锡培讲述了远东控股在其20多年发展历程中的一次事关“把握未来”的重要决定。“远东控股草创之初叫范道电工塑料厂,是民营企业,走的是市场经济的道路。在当时的环境下,私人在贷款、营销等方面局限性较大,尤其是在用人机制上受到制约。1992年初,我接受当时范道乡党委建议,果断地将其改制为乡办企业。这个决定在当时遭到很多人反对,就连跟随我创业的家人也不理解。其实做这样的决定,我心里也是忐忑不安的,500万元在当年不是一个小数目。但既然选择了冒险,我就只有往前冲。”

从民营变身集体,到后来搞股份制,接着与国企合作搞混合所有制,最后又回归民营控股集团,远东控股每次走在变化之前的决定总能聚焦众多目光,《南方都市报》曾这样评价:远东控股的改制历程,实际是民营企业过去几十年来生存之道的一个缩影。

“五元营销” 冲击超1500亿营收目标

20多年的发展,远东控股已成为一个涵盖电缆、医药、地产、生化、投资五大板块的大型股份制民营企业,其电缆产品已连续16年居行业产销第一,而公司最新的战略目标是在2020年营业收入超过1500亿元。

然而,意气风发的远东控股必须面对的是制造业的依然低迷,地产业的持续调控、医药业的质量危机、投资业的非理性热潮等诸多复杂的经济形势。

蒋锡培表示,企业与政府的转型升级同样重要:首先是战略要转型,要找到合适的产业;其次,制度流程要转化;同时,人才也需要转型;最后,企业还要从业务管理向价值管理转变,要从集中管理向目标管理转化,从而打造企业的系统竞争力。

远东的“五元营销”模式则自成一体:即高质量的营销团队建设,独具特色的专卖店营销模式,创新性的网络营销模式,注重技

术营销,以及品牌效应营销。

据介绍,远东控股一直坚持“先设点经营,后转化生产,逐步实现规模效益”的发展思路,在过去的十年里,远东投资了229家企业,其中有69家已经上市或过会。

“六力六牌” 呼吁创新民企激励机制

社会和经济固然多变,但在蒋锡培看来,远东控股不断完善激励机制正是应对这些市场变数的重要保障这一,“远东把德才兼备的要求量化成中国首家提出来的六力六牌选人原则。即学力(纸牌)、经历(铜牌)、脉力(银牌)、能力(金牌)、思力(王牌)、品力(天牌),远东控股集团的人才有这六个力,我们还要给他们相应的票子、房子、位子、梯子、里子、面子,就是所谓的‘六子登科’。这一激励机制的建立会使得我们企业在多变的环境下走得更长久,在关键时刻能脱颖而出。”

现代快报记者 葛九明



爱涛 | 尚逸华府

ARTALL NOBLE MANSION

清凉恒温, 春夏不分

88-138m² 户型火热销售中

Airtall Noble Mansion

现场优惠 最高优惠 1万抵 8万



销售热线 VIP/025-8711 0088

项目地址:南京市江宁区宏运大道4600号 全案营销:南京爱涛 Landfound 爱涛
开发商:江苏爱涛置业有限公司 发展商:江苏爱涛控股集团