



China Green Companies Summit
中国绿公司年会
推动商业可持续

2015

中国绿公司年会 报告

CHINA GREEN COMPANIES
ANNUAL REPORTS

好公司 大聚会

目录 CONTENT

- 02 前言
FOREWORD
- 08 大会概况
OVERVIEW
- 16 议题主席
PANEL CHAIRS
- 18 商业大环境
BUSINESS ENVIRONMENT
- 24 商业的道与术
STRATEGIES AND TACTICS IN BUSINESS
- 36 产业新机会
NEW INDUSTRY OPPORTUNITY
- 49 企业战略转型
STRATEGIC CORPORATE TRANSITION
- 52 创投与创业
VENTURE CAPITAL AND START UPS
- 58 聚合
CONVERGENCE
- 78 媒体关注
MEDIA COVERAGE
- 92 组织架构
ORGANIZATIONAL STRUCTURE
- 94 鸣谢
ACKNOWLEDGEMENTS
- 95 在线了解
LEARN MORE ONLINE
- 96 年会日程
SUMMIT PROGRAM
- 108 2016 参会
REGISITER FOR THE 2016 CGCS
- 110 关于中国企业家俱乐部
ABOUT THE CEC

前言

FOREWORD

准确地认识今天的世界至关重要

吴建民 中国绿公司年会大会主席、中华人民共和国外交政策咨询委员会委员、国务院参事特约研究员

2007 年我和马云一起出席达沃斯世界经济论坛，回来之后，受中国企业家俱乐部的邀请，让我们讲讲世界上正在发生什么事情。我们两个人不约而同地讲到气候变化是一个非常大的问题，中国企业家要高度关注。

中国企业家俱乐部很了不起，中国企业家要占领道义的制高点。一个国家的利益，绝对不是道义的制高点，人类的利益才是道义的制高点，所以他们提出要搞绿公司年会，每年开，现在越开越红火，越开国际化程度越高。你看今天来了很多大使，大使很忙的，他要做的事情很多，他选择到绿公司年会来，反映了他对这个会议的重视。

我是搞外交的，一辈子观察世界和中国的关系，我觉得今天中国处在一个关键时刻，正确认识今天的世界至关重要。历史上，凡是我们对世界认识正确的时候，我们就大踏步前进。凡是我们对世界看错了的时候，我们国内方针也出问题，就倒大霉。

今天世界上发生很多事情，今年以来，最值得注意的是，围绕亚投行的问题，引起一场全球辩论。中国人提出的建议，引起全世界大辩论，这样的事情不多。

这个事情的重要启示是占领道义制高点的重要性。亚投行为什么在很短时间，得到世界的支持，很多国家的支持，因为我们占领了道义制高点，因为亚洲现在是全球经济增长的中心，亚洲的增长，中国需要，亚洲需要，美国需要，拉丁美洲需要，全世界需要。

但是亚洲的短板是基础设施不行。中国人提出一个亚洲基础设施投资银行，我们中国人懂这个道理，“想致富先修路”，中国人这件事做得非常好。我们经常讲软实力，软实力是有点子，什么是好点子，占领道义制高点就是好点子。

最后一条，合作共赢。关于国际问题，习近平总书记多次讲“合作共赢”，中美关系要合作共赢，构建新型关系。“合作共赢”是一个新事物，世界过去是零和游戏，我胜你负，我赢你输，我得你失。在世界历史上零和博弈，几千年形成了强大的惯性，人总是生活在惯性当中，惯性影响着人们的思维和行动。但是你看看，我们高举“合作共赢”的旗帜，那就不得了，它是一个新事物，人们开始有怀疑。但是可以看到，中国人不仅仅是这么说，而且这么做，威力无比。

中国人看清楚了今天的世界，我们跟世界合作的余地就很大。

新思想、新观念、新模式助力辽宁经济换挡

王珉 辽宁省委书记（时任）

以生态环保、循环经济为理念，绿色环保已经成为全球的模式，是人类社会与自然环境协调、可持续发展的必然选择。绿公司致力于生态环境的保护，推动低碳绿色的发展等一系列倡议，正积极地影响着我国经济社会的发展，这也同辽宁加快转变发展方式，推进转型发展和全面振兴的现实需求相切合。

作为老工业基地，我们迫切地需要在绿色发展上引领支持，拓宽转型空间，优化产业结构，走上一条经济社会与生态文明并驾齐驱的振兴发展道路。

创变者打造商业的新价值，是各位企业领袖、商业精英的一贯追求，也是辽宁加速制造业转型升级的发展方向。唯有创新求变，才能真正改变辽宁以传统重化工业为主的经济结构，才能真正发展中高端制造业和现代服务业，打造新的商业模式，创造新的商业价值。在中央推动新一轮振兴的历史性机遇中，在各位前沿、创变、智慧，与辽宁的厚重、传统、勤奋相遇时，产生的不仅是火花，更是催生质变的火种。而这其中，辽宁的各级政府，将担当催化剂，与绿公司一道形成老工业基地，创变求新，振兴发展的聚合力。

在这里谈几点想法，与各位共勉。一是扩大投资合作。当前我们正在落实国家推动新一轮振兴的各项措施，这是辽宁在新常态下，加快传统产业优化升级，实现经济平稳健康发展的重大机遇，我们希望绿公司的各位同仁，抓住这个难得的机遇，进一步加大投资合作的力度，在装备制造智能化、网络化，以及互联网金融、冶金、信息化工、软件开发、生物医药等领

域，开展深入而长期的合作。

二，营造良好的环境，去年以来，我省加大了简政放权的力度，下放了一批审批权限，缩减了审批流程，进一步强化了事中事后的监管，在全国率先完成了三证合一，工商登记制度改革的任务，市场化改革取得了明显的成效。在此我们真诚地欢迎，各位对辽宁的市场建设、转变政府职能等方面给予监督，提出倡议，提出建议。我们将认真地吸取，积极地进一步改进，全力为包括绿公司成员在内的各地企业，打造诚信、法制、公平、高效的市场环境。

三，共谋绿色发展。这几年，辽宁狠抓了生态环境的建设，确立了城市开发利用的资源消耗的上限和环境质量的底线，生态环境日益好转，下一步我们将继续加大生态环境保护的力度，制订完善有关标准与规则，积极培育和扶持新能源、节能环保、生态农业等系列相关产业，我们诚挚邀请绿公司的各位成员，加入辽宁绿色发展事业，为老工业基地不断注入前沿理念，引进尖端技术，共享绿色产业发展和生态文明建设的累累硕果。

纵观全球经济发展的历程，增速放缓可能酝酿着风险，但是也孕育着变革和机遇。当前互联网等新兴产业，超乎想象地推动了信息和其他资源要素的传播，有力地削弱、打破诸多领域存在的行政或者自然垄断的势力，释放激发了人们的活力与创造力，也为新一轮意识的变革和发展理念的革命打开了大门。



辽宁必须让创新创造的活力竞相迸发

李希 辽宁省省长（时任）

创新变革是人类社会永恒的话题，也是经济社会发展不懈的动力。习近平总书记指出，创新是引领发展的第一动力，抓创新就是抓发展，谋创新就是谋未来。本次年会以“创变者：打造商业新价值”为主题，无论是对企业还是对政府，都具有重要的现实意义和战略价值。我们非常珍惜并期待通过这次讨论交流的机会，围绕本届年会的主题，倾听大家的意见，汇聚大家的智慧，让创新驱动成为引领老工业基地新一轮振兴发展的第一动力。

辽宁作为共和国的老工业基地，中央实施振兴战略十年来，全省的经济实力明显提升，人民生活水平不断提高，发展的环境也得到了优化和改善。去年，习近平总书记对东北振兴做出了重要批示，国务院出台了支持东北振兴的重大政策举措，辽宁迎来了新一轮振兴发展的重大历史机遇。

我们提出要紧紧抓住国家重大战略机遇，依靠创新驱动、改革驱动、市场驱动、开放驱动“四个驱动”共同发力。

第一，实施创新驱动。辽宁老工业基地有机遇、有基础，也有潜力。当前，新一轮科技革命和产业革命正在全球兴起，科技创新的链条更加灵巧，技术创新和成果转化更加便捷，产业的更新换代不断加强。作为老工业基地，如果再走高耗能低产出老路子是难以维持的，必须抓住新一轮科技革命和产业结构调整的新机遇，依靠科技创新实现凤凰涅槃。

第二，全面深化改革，为创新发展开路、清障、除弊。作为新中国的工业摇篮、共和国的装备部，辽宁曾以敢为人先的志气和勇气，引领民族工业阔步前行。在新常态下，我们要继续发扬东北人敢闯、敢试、敢干的改革精神，实现华丽的转身，重塑我

们产业的辉煌。我们要在简政放权上下狠手，出关键招，用政府权力的减法换取市场活力的乘法，去年以来，我们已经取消和下放省级行政审批职权783项，公开了496项审批事项清单，制定了优化建设工程项目审批流程，启动了全省的网上审批平台建设。我们正在抓紧制定权力清单、责任清单、负面清单，减少政府对微观经济的干预，为所有的市场主体自主发展、充足的竞争创造公开、公平、公正和透明的法治市场环境。

第三，发挥市场的决定性作用，让创新创造的活力竞相迸发。辽省大地有宽广的胸怀，有足够的舞台和空间，能够容纳、激励更多的创业者、创新者、创变者，在这片充满希望的热土上创造价值，创造财富，创造精彩的事业与人生，我们要尊重市场规律，充分发挥市场配置资源的决定性作用，既重视支持央企、国企做强、做优，引领巨龙远航，又要让中小微专精特新企业长大大壮，推动千帆竞发，百舸争流。

第四，发挥区位优势，扩大开放合作，充分利用好国内外的创新资源。我们辽宁省既沿海又沿边，有2200多公里的海岸线，处于世界最具经济活力、发展最快、潜力最大的东北亚地区的中心地带，依托独特的地理区位优势、产业实力优势、科技文化优势和基础设施优势，我们的高速公路达到了4800多公里，区县除了有一个海岛县以外，是县县通高速。我们有4170多公里的高铁，将在不久的两年之内，14个市将市市通高铁。

总之，实施创新驱动战略，是全社会的共同任务，是我们各级政府义不容辞的职责，我们要着力推进政府致力创新，全面履行政府的职能，努力建设法制政府、服务政府、诚信政府、廉洁政府。



大会概况

OVERVIEW

【全会论坛】
2015 中国绿公司
年会参会人数
1500 人



中国企业家俱乐部理事长马蔚华、理事朱新礼主持全会论坛



王健林、马云
在全会论坛上
巅峰对话



【领军者夜话】
俞敏洪、吴清友
一同探索、学习
和了解生命



政、商、学界重量级嘉宾在全会论坛上发表主题演讲 (详见 P18-P35)

创·投连连看

投资人引路，创业者主讲，商业大佬互动



▲ 创业者用激情为大家分享他们所看到的商业未来 (详文见 P52-P57)

大咖会客厅

重量级企业家的年度会客时间



▲ 王健林深度解读万达成功的创新与转型

商业“联合国”

在经济全球化的今天，帮助企业建立国际视野



▲ “多国部队”从企业模式创新、全球投资以及全球化三个方向开展讨论 (详文见 P36-51)

畅想空间

跨界大咖，颠覆你的想象力



▲ 华大基因 CEO 王俊解读基因如何改变世界

焦点论坛

关键人物聚焦年度热点话题



▲ 重量级嘉宾解读互联网+、企业融资、再城市化等当下最热话题 (详文见 P36-51)



▲ 郑永年教授眼中的中国未来三十年



▲ 和张双南教授一起穿越星际，探索宇宙奥妙

五场分论坛，
五种玩法，
贯穿一天，
是 2015 年会的
创新

年会五子棋



▲ 王玉锁的年度思考“从雾霾到能源革命”



▲ 项兵分享对中国企业战略转型的观察



中国绿公司联盟专属的三场圆桌会，话题涵盖当下最热的中国制造、环保产业、移动互联等话题



每场论坛均设置了嘉宾与听众的互动环节，问题与答案同样精彩



辽宁卫视对年会全程进行直播及录播



在老牛基金会的支持下，中国绿公司年会连续五年成为环境友好型的碳中和会议

议题主席 PANEL CHAIRS

议题主席是每场论坛的主人，他们从议题的设计、分享嘉宾的选择到论坛现场的主持引导，为年会贡献着时间和智慧，也是每场论坛精彩纷呈的原因所在。

2015 年会共有 13 位来自政、商、学界的重量级嘉宾担当此角色。



马蔚华
中国企业家俱乐部理事长、
国家科技成果转化引导基金理事会理事长、
原招商银行行长



朱新礼
中国汇源果汁集团有限公司董事长



刘积仁
东软集团股份有限公司董事长兼首席执行官



王文京
用友网络科技股份有限公司董事长
兼首席执行官



李振福
德福资本董事长兼首席执行官

PANEL CHAIRS 议题主席

16



王均豪
上海均瑶（集团）有限公司副董事长兼总裁



汪潮涌
信中利资本集团创始人、董事长



张懿宸
中信资本控股有限公司董事长兼首席执行官



朱海
施耐德电气全球执行副总裁及中国区总裁



王波明
财讯传媒集团董事局主席、
《财经》杂志总编辑



汤明哲
台湾大学国际企业学系暨研究所专任教授

PANEL CHAIRS 议题主席

17



王铁
艺康全球执行副总裁兼大中华区总裁



江永雄
台湾皇冠集团执行董事



商业大环境

BUSINESS ENVIRONMENT



中国经济不缺“动力”，关键是克服“摩擦力”

周其仁
北京大学国家发展研究院教授

我讲一点书生之见。

我们知道，一个物体要往前移动，第一要有动力，第二要克服摩擦力。经济运动，也是一样的。今天的中国经济，我一直是这样的看法：不会缺动力。因为这是一个人口大国，长期贫穷，今天虽然总量占世界第二，但是我们的人均水平还在全球 80 位以后。从中国的一代一代的企业家来看，不会善罢甘休的，一定会继续抓机会有。

所以，中国的经济，要好好研究“怎么能够有效地降低经济往前走的摩擦力”？这个“摩擦力”用术语来讲就是成本。因为我们想实现一个东西，就会有东西来把你拉住，这个把你拉住的东西，让你的雄心、愿景、期望的目标难以实现，或者实现得不如愿，就是成本。

■“制度性成本”弥漫在整个商业活动的底部

分析这个摩擦力或者这个成本，它有好多的层次：

第一层次是每个企业可以自己对付的问题。家家企业，不管出来多么鲜亮光彩，都有一本难念的经，都有一个对付，准备付出多大代价解决问题，这是一个层面。

第二个层面，企业之间可以互相交流经验，我们处理摩擦力如果力量不够，看看别的企业做得怎么样，行业做得怎么样，有哪些先进的经验可以学。我相信，中国经济在改革开放以来，这两方面的力量是足够强大的。

但是，还有第三种摩擦力，这是我今天发言的一个主题，就是我们这个系统性的、制度性的摩擦力，它不是个别企业就对付得了的，它也不是企业互相学习学习就能够有效地把它降低的。这件事情，恐怕要引起在座各位的高度重视，我们聚到一起的时候，不能光对付前两种，还要研究怎么来对付第三种。

那么，什么是系统性的摩擦力，或者叫制度性成本呢？

我举一个例子，最近李克强总理在一次座谈会上，就点到了一个关键问题，中国的上网资费为什么这么贵呢？网速为什么这么慢呢？这个问题是一个“上游问题”，现在一讨论“互联网+”，谁都要跟网速和上网资费打交道。但是，这个费不是在一个完全的市场环境里面形成的，因为，如果说市场环境资费高，有人就会冲进去竞争。但是到了像我们这种非常基础的电信，或者它的附加价值服务的时候，我们的这个市场开放程度还是有限。不是说你看见它资费高，就可以提供一个商务进去，给它竞争，把资费降下来，造福于整个市场、整个消费者，而是要由总理出面去点。问题是，我们 13 亿人口就一个总理，这种制度性成本，弥漫在我们整个商业活动的底部。如果不能有效地降下来，有人说“资费高一点、低一点，有什么关系吗？上网速度快一点、慢一点，有什么关系吗？”有很大的关系。

对成熟企业，资费高一点无所谓，因为他们有能力消化。但是，对于所谓“万众创新”，刚开始的企业，那个资费高一点点，很多愿望就难以实现了，很多起步就起不了了。对于很多企业，好的时候资费高一点，资费可以消化，下行的时候，市场吃紧的时候，这个资费高一点点，有的时候就是生死、过不过去。

至于速率高低，这个更大。我看过《乔布斯传》，最打动我的是一个故事，有一天乔布斯走到工程师面前，跟他讲，苹果开机速度慢，能不能让他的开机速度降 10 秒，这个人不理解，有什么意思吗？乔布斯说如果能够救人一命，你愿不愿意把速度降下来？工程师说那可以。全球当时 500 万人用苹果，如果每次开机都慢 10 秒，算到一起，3 亿秒，等于是一年里头有 100 个人，100 个人的终生命就耗费掉了。这个工程师一听就懂了。再过两个礼拜，这个工程师已经把苹果的开机时间，缩短了 28 秒，我当年就是看了这个故事去买苹果的，多活好多年。

■企业家一定要参与“降低系统性成本”

我们现在的上网速度、资费，它会变成国民经济的战略问题，因为各行各业都要用这个。但是，这个资费怎么调下来，是一家企业能够对付的吗？是我们开开会、互相交流经验就能降下来的吗？它涉及到整个所谓“体制改革”，涉及到大型企业、市场准入，涉及到在维持国家安全的情况下，怎么让我们一些基础性的服务，物美价廉。

这件事情要引起我们在座各位的注意，我们今天“互联网+”已经是一个响彻大江南北的口号，“互联网+”早就开始了，我知道中国第一个“互联网+”的故事，发生在 1997 年，就是用 IP 去打电话，最早完成商业应用的是福建福州马尾区的一家民营企业，他注册了上网，也买了电信服务，他加到一起，这个 IP 电话为什么有竞争力，它不像传统电话，一通话就叫占线，这条线就被占死了，IP 电话语音数据包，可以在网上走，有空就发一个包，到那头再把数据还原为语音。所以，它的资费可以便宜得多。

但当年，这样的事情过不去。当年我们是由国家电信部门供应国际长途，一分钟国际长途，人民币 28 块到 35 块钱。马尾的企业家自发的是 4 块 8，结果我们这个供应 28 的，把（企业家的）机器没收了，说它谋取暴利，最后交了钱人才被释放，两兄弟打官司，终审败诉，上诉。当时的主审法官应该叫徐永东（音），在中国的法制市场有一席之地，他第一次开创这种复杂的问题请多方专家论证（的模式），搞清楚 IP 电话和传统的电话有什么不同，他援引了一个法律道理：当初制定（法律）的时候，还没有 IP 技术，那个法律怎么能管住一个新冒出来的技术呢？法无禁止皆可为。这个事件对 IP 电话加速市场化，起了巨大的作用。那是哪一年，1997、1998 年，中国很快推出国家供应的 IP 电话。定价多少？一分钟 4 块 8。

所以，不要认为“互联网+”仅仅是一个技术问题，是一个商业模式问题，是一个算法问题，它也是一个体制问题。而这个体制问题的改革，它绝不是说企业家可以置身事外。现在实现全面小康，企业是这个当中的主力，一定要参与到“降低系统性成本”的过程当中来。

我最近调查一家企业，人家跟我反映、概括的情况，我觉得挺传神，他说，现在的局面叫作“大领导轰油门，中领导挂空挡，小领导就是不松刹车”。我希望这不是普遍的，但是，只要有个别区域存在这个局面，我们就需要共同和政府合作，来把这个摩擦系数给它降下来。因为，这些摩擦系数降下来，中国经济的动力足够，我们就能克服这个短期的下行，克服中期转型的困难，继续把中国的经济推向一个新的成长阶段。

中国不该简单 把经济政策 运用到社会政策

郑永年
新加坡国立大学东亚研究所所长



绿色经济不是对 经济发展的制约， 而是一种转型

王玉庆
中国环境科学学会理事长、
原国家环保总局副局长



80 年代中国早期的改革犯了一个致命的错误：经济领域跟社会领域不分，简单地经济政策跟社会政策不分，只是简单的把经济政策运用到社会政策上。在西方国家，包括社会保障、医疗、教育、公共住房等等都是社会领域，是政府需要大量投入的领域。但在中国，这些领域被大大破坏掉了。荒唐的是，从 90 年代末期开始，医院成为暴富领域；97 年经济危机以后，又有人出馊主意，说要教育要产业化以拉动经济；2008 年以后，最后一块领域——住房，也开始了产业化。

部分地方官僚不作为

对于目前的经济形势，中央领导人可能比较清醒，但到了地方，地方官员认为“我们已经进入常态了，不用干活了”。我和地方官员交流的过程中发现：官僚不作为。他觉得这个

是很麻烦的事情，因为三中全会、四中全会通过的 500 多条改革方案，到最后还是要通过各个官僚机构执行下去，但遗憾的是现在整个官僚机构不作为。

我的感觉，部分司局级以上的干部不干活，整天都在担心明天会不会被带走，会不会被“双规”。有人甚至担心开会讲话的时候会不会被带走，改革就是要做事情，做事情就会触动旁边人的利益，那么旁边人就会给你整材料。中国平常的领导机构里面，大家互相有些不和，会利用反腐败的机会去揭发你。

中国应该培养强大的中产阶级

亚洲四小龙在不到 30 年时间内，不仅创造了经济奇迹，更重要的是创造了社会奇迹。什么叫社会奇迹，把中产阶级做到 75%、80%，中国改革开

放已经 35 年了，中产阶级有多少？统计不一样，25%、30%，反正很少。

东亚社会进入到高收入社会以后，老百姓都非常平稳、比较理性，像香港、台湾天天游行示威，很少有打砸抢的。道理很简单，如果你自己有车有房的话，你就不会去烧人家的车房，因为你也害怕别人把你的车、你的房烧了，如果自己没有车，没有房的话，一看到人家的车房心里就恨，一把火就烧了，这就是中产阶级的重要性。

因此，中国在 GDP 飞速发展的同时，要培养强大的中产阶级。至于如何培养，日本有工资倍增计划，台湾有，香港有，韩国都有，这都是可以借鉴的。发展还是硬道理，中产阶级比较大之后，不管是民主也好，非民主也好，大家很好过，一到经济不行的时候，最民主的国家也很难过，人很现实的，民主国家要吃饭，非民主国家也要吃饭。

环保企业不像苹果公司，或者大公司做得那么大，它有它的必然性，它的重要原因，因为环保本身这件事是一种社会公益性比较强的，做环保相当大程度上对企业来讲是一个外部性。在这种情况下，无论是政府，包括企业，都不愿意为环保花更多的钱。所以它这种公益性和它的外部性可能决定从事环保的企业，要想谋求高收入，或者一年之间，几个月之间有新技术的发展，可以得到翻几番，像互联网。

环保的企业是否可以做大做强，可以，国际上也有很多的大公司做得很大很强，但是不能在短期内就可以使产值、效益成倍翻番。我想政府应该做到以下几点：

第一就是严格执法，严格支持，坚定地支持环保部门执行国家的环保法律。这一点非常的重要，因为只有严格执法才能创造环保产业发展的环境，市场环境。国家严格执法，企业就必然加大环保投入，企业才能有广泛的市场。

第二点，政府要拿点钱。财政对环保的投入应该有所增加。应该说环保的投入从 70 年代、80 年代开始到现在是在逐步增加的，但是这几年政府的投入是

有波动的，比较起来相对来说减少了一点，很多的环保的事情，如果没有政府的支持，要想形成一个产业是很困难的。

简单的例子，像垃圾的处理，包括其他一些工业产生废弃物的一些治理，可能都需要一定的财政的投入。而且现在搞公司合作，P2P 模式，讲究政府购买环境服务，都需要财政要做出有利的安排。

再一点就是政府要敢于担当，担当是一个什么概念，环境问题解决了，光靠环保不行，光靠政府也有困难，它需要政府企业，特别是广大公众的共同努力，全社会的共同努力，因为它本身就是一个社会大家关注的问题，而且是影响全社会的问题。

现在大量环境问题的产生，除了企业造成的污染之外，生活的污染占的比重越来越大，包括农业污染占的比重也越来越大。农业污染很多是属于面污染，很多跟生活污染有关的东西。大家知道的汽车的污染，包括我们的用水。

工业用水量是在稳中有下降，生活的用水量污染物都在增加，具体的比例

不再说了。生活污染这一块，谁污染谁治理，每个公民就应该做贡献，除了在生活中节约用水，减少垃圾的排放、分类等等，还需要有治理成本。

这个就需要交费，很多不愿意成为收费市场，像垃圾分类，实际上财政拿钱还在贴，政府交点垃圾费，清运费都不够，别说垃圾处理，这样想发展垃圾的产业，就会遇到很大的难度，因为靠政府贴钱，政府的财政没有这么多，像搞垃圾焚烧厂就遇到了很多的阻碍，而这些在国外都是很成熟的，该收费，就要拿钱。

中国老百姓有意见，来了就要收费，你干什么去了，处理污泥也要花钱。政府要敢于担当，确实要把这个东西跟老百姓说清楚，该收的就要收。比如说有困难，生活水平在低保以下，这个政府要兜底。随着人民生活水平的提高，这件事应该办。从宏观来讲，做到规划，要有好的环保的技术的研发，给予很大的支持。

总之，对于政府来说，要解决环境问题，一个是支持环保严格执法，第二个就是要拿钱，用在环境保护上。三是要敢于担当。

“高大上”的城镇化走到尽头

李铁
国家发展和改革委员会城市和小城镇改革发展中心主任

为什么城镇化“冷”下来了？

到了今天，过去的城镇化模式基本已经走到尽头，房子卖不出去了。现在，靠卖地的模式已经难以为继，地方官都不知道以后要干什么。而房地产开发商又面临什么情况？由于反腐、结构性过剩等各种原因，开发的房子卖不出去，最终导致了整个经济面临下滑压力。“大干快上”的城镇化到了尽头，同时又遭遇经济发展周期性波动的低谷，所以热乎劲就没了。

我们看待城镇化，主要应该看两点。第一点，城市生活是不是更方便了？以沈阳为例，从沈阳机场一直到宾馆都是

修得很宽的双向车道，路旁还有绿化隔离带，极其铺张豪华，但有什么实实在在的用处？没看到多少人流、车流。到了晚上九、十点后很多灯还亮着，这叫“亮化工程”。

我们把大量的钱都投到形象工程上去了。如果某个城市的路很宽，场面也很大，但是去哪儿都不方便，都得开车，那我得就出问题了。问题在哪里？首先，资源配置不好；第二，城里人感觉“只有面子，没有里子”，生活不方便；第三，天天晚上亮着灯，造成严重浪费，但是大大小小的城市都在这么干。

第二点，很多城市的豪华程度远远超过西方国家。西方国家的城市是经过几百年发展走过来的，而我们的城市能让农民工进去吗？很多城市管理者认为在马路上看到农民工是不协调的，于是规定不能搞出租屋，不能设小摊，不能从事各种低端服务业的就业。实际上这种发展路径与中央提出的“以人为本”和“可持续发展”的两个目标是相悖的，但在我们生活中，它恰恰就是大大小小的城市正沿袭采用的一种基本模式。如果这种模式的城镇化还是那么轰轰烈烈地走下去，那么还有价值吗？



目前我国还没有真正意义上的“智慧城市”

先从绿色城市说起。国外的“低碳、绿色、生态”，核心问题不是“看得见绿”就是“绿”，而是资源配置效率的大幅提高，所以绿色城市也叫紧凑型城市。所谓紧凑型城市，就是市民在最小距离内、最短时间内，可以得到最大的消费半径和生活半径以及最多的消费选择，这是“绿”的第一个概念。但是要实现城市的紧凑和高效率，一定要用相应的技术手段，而我们现在有这个能力达到这个目标。

其次，关于智慧城市。全世界对智慧城市都有不同的理解。在中国，因为有了互联网、大数据和云平台，所以很多人疑惑：是不是只要政府建立大数据和云平台，也就是建成智慧城市了？按照我的理解，中国目前可能有的城市在城市管理方面运用了现代技术，但还没有一个真正达到综合性水平的智慧城市。

不是每个人进城都是好事

第一，我们现在有 13.4 亿人口，到人口高峰期是 14.2 亿，如果普遍放开二胎，人口高峰最高可能是 14.4 亿，这是一个人口问题。第二，我们现在户籍人口城镇化率是 39%，不到 40%，还有 8 亿多甚至 9 亿的农民还在农村。第三，城乡差距不像我们想象的那样缩小了很多，到中西部地区看，城乡差距还是很大。所以，这个工程需要非常长的时间。

很多人站在城市看农村，但如果把所有农村问题都拿到城里来解决，那么将会带来更大的问题。我们想象的城镇化和实际发生的城镇化不一样，如果出于好意而强迫农民进城，可当农民进城以后，虽然换了新房，但他们吃什么、喝什么？收入怎么办，消费怎么增加？不是每个人进城都是好事，要是没有工作，而消费成本却大大增加，也不是一个好的选择。用一句话归纳就是：不能拿城里人的理想来要求农村。



商业的道与术

STRATEGIES AND TACTICS IN BUSINESS



平台型企业将成为未来世界经济的主要组织形式

马云
阿里巴巴集团董事局主席

企业家只有思考未来，只有关注年轻人，只有倾听世界，你才能把握未来。阿里巴巴不是这两年做成的，是十五年以前我们的思考，坚持了十五年，才走到了今天，今天的你实际上是十年以前的思考，你十年前的思考和十年的行动，铸就了今天的你。同样十年以后的你，也是你今天的思考和今天的行动，铸就了十年以后的你。企业如人，所以一个人的成长和一个企业的成长，其实是相像的，大家把这些问题想明白了，就是今天你想什么，今天你坚持什么，今天你放弃什么，将会铸造十年以后的你和你的企业将会怎么样。

人类有三次巨大的技术革命。第一次是英国的工业革命，从蒸汽机起来。其实蒸汽机的核心，是人类开始希望突破体能，让自己更强大，而英国把握了这次机会，成为了最早期、最了不起的国家。

第二次工业革命，是我们关注的能源革命，是人类希望自己强大以后，能够跑到更远，能够更持久，这是从电和能源起来的，美国把握了这次机会，成为了最强大的国家。

当前这次技术革命，实际上作为信息革命也好、数据革命也好、互联网革命也好，这个我们各有说法，但是有一点是肯定的，这次革命是放在人的脑袋，让人的智慧起来，是让世界变得更加智慧，所以这是一次完全不同的技术革命，对人类社会未来的影响是超越大家想象的。

第一次工业技术革命造成的社会影响是第一次世界大战。第二次能源革命造成的巨大影响是第二次世界大战。而这次世界发生巨大的变化，以前是各国之间为了更强、更远、更多的资源，而这次人类社会已经从巨头的对垒，抢夺顶尖的人、顶尖的资源，变成了国家内部的矛盾，社会经济的发展，人类环境的建设。所以社会因为这次技术革命，将会走向更加智慧。所以今天的冲击，跟一次世界大战、二次世界大战来比，相对来讲还是很幸运的。

今天我们最大的变革，不是外部的变革，最大的变革是内部的变革，也就是说我们昨天由于第一次革命和第二次技术革命，所建立的大量的规章制度和思考的体系，由于人类智慧的开发，将会受到巨大的冲击。我们要思考的是变革自己，而不是去改变别人。

这次技术革命，诞生一个什么样的经济，什么样的经济组织方式，我希望在座各位要去思考，因为这个组织方式，将成为十年、二十年以后，这个世界主要的经济的主要形式，我认为是平台型企业。而平台型企业，今天担当的不仅仅是原来工厂只负责生产，到了能源时代，需要有公司是贸易为主。而这一次由于智慧出来以后，要加强服务，加强你的制造能力，加上你的贸易能力，加上你的服务能力，所以整个的商业结构，将会发生巨大的变化。如果我们的政府体系、社会环境，依旧以当年整个管理传统工厂和公司的思考去面对互联网时代的企业，我相信双方会矛盾越来越多，痛苦越来越多。

布局O2O必须打造互联网金融闭环

王健林
万达集团股份有限公司董事长



愿意投钱给我们，让我们来负责设计、建造、招商、运营、管理，我们分一部分资金。由这里我们就想起来，我们最近正在试验，由我们自己的一个互联网公司，可能会在这个月底，或者下个月初，发放一种新的理财产品，拿这个理财产品投资万达广场。万达广场每年的利润、租金分红给互联网公司，他还要留下少少一部分利润，再分给投资者。

事实上，万达有一个巨大的优势，就是掌握大量消费者的消费能力和喜好，人流量非常大。去年万达有16亿人次，预计今年会超过20亿。2020年，我们按照最保守的估计，会有超过60亿的人次，进入到万达广场、酒店、度假区。按照一人一个月一次，算活跃用户，至少有5亿的活跃用户。再往后可能会更多。

这些资源就是我们将来发放互联网金融贷款的客户，因为他的消费数据都在万达手中。一二线城市，如果在北京上海，可能记录得不是很完整，但是对于三线、四线城市，消费数据记得是非常完整的。

另外，随着万达广场的增多，也许三年五年以后，大家会发现，我们一年会开业80到100个。这么大量的开业，每一个广场四到五百个商家，收款机是我们投资的，掌握了它的收款机。2020年，我们会掌握大概40万台POS机，这些商户的消费者也是我们信用卡发放贷款的对象。

还有，万达可以通过发卡拉动O2O消费。未来，当会员足够多了，两三亿、三五亿之后，我们会发放一张万达自己的卡。这个卡没有年费，

所有的会员只要到我的店里消费，刷卡还会有补贴和积分。

一个卡一年几十亿的支出，你一万张卡，还有好多钱的支出，还有很多费用，钱从哪来，很简单，我们跟试点的商家普遍签了一个协议，给这张卡消费，你愿不愿意每笔消费当中返一元钱？目前试点的商家全部同意，所以我们用很大的众筹方式，把它消化。所以，将来我们的目标，可能就是五到六年内，成为中国最大的发卡银行，进一步拉动对O2O的支持。

相信有万达线下每年五六十个店开业，每年5亿到10亿增加的线下数据支持，万达的O2O，这个“互联网+”，一定会创造事业上全新的模式。



万达首先做的就是增加线下消费者的体验感和黏性。什么叫增加体验感呢？比如我们在沈阳现在有四个万达广场，可能将来会增加更多。有的去了以后，比如说广场那边车满了，你到了才发现满了，可能要排队很长的时间。O2O可能在家里一搜，就知道有车位没车位，或者可以预定车位。

我们还有一些游戏项目，排队的时间非常长，消费者可以提前预约排队，提前多长时间等等。这一类的研发，已经有产品成熟了，体验感增加。但是带来一个问题，这一类的增加体验感的项目，都是烧钱的项目，那这个公司的盈利方向在哪里呢，通过这一年多的摸索，现在我们又找到一个新

的方向，就是往互联网金融的方向走，即通过互联网金融快速建设万达广场。

为什么说往互联网金融方向走？第一，现在万达商业正在由重变轻。过去是我们自己持有资产，获得全部的租金。现在我们觉得有不少的投资者，包括我们内部的、外部的投资者，

引领变革要从本质上改变自己思维的能力

俞敏洪
新东方教育科技（集团）有限公司董事长兼首席执行官



我讲一讲我和新东方走到今天，一些要素到底是什么。我能够走到今天，站在这个舞台上，有一个重要的原因，就是我内心有一个比较温和的渴望，这个渴望就是希望明天能比今天更好，希望明年能比今年更好，希望五年以后能比现在的五年更好，跟国家做五年发展计划差不多。因为有了更好的渴望，所以你的生命就会被自动带着前行了。

当然，这种渴望到底是什么要弄清楚，有正确的渴望，也有错误的渴望。我身边出现了几个做企业的人，最后走偏了。我觉得渴望非常好，它能带动你的生命前行。但是这个渴望原则上至少要有正向的志向才行，保证做人做事不能偏离太多，才能够让自己的生命行在相对来说比较宽阔的道路上。

新东方尽管做的不算太大，但是到今天为止，除了商业模式变革给我带来的紧张以外，也没有遇到太多的危机和危险，我觉得跟我愿意每天都取得一点进步是有关系的。我还真的每天都写日记，每天都会写今天有多少时间用在进步上。

第二个要素，在绝望的时候修炼

自己，并且善于等待。我在大学就学会了一个本领，在绝望的时候修炼自己，并且善于等待。当你绝望的时候，所谓的绝望，不是没有钱，不是贫困，有的时候就是人生的一个困境，而这个困境不管是有钱还是有权的人都会有，包括政府官员和企业家。人生困境无处不在，而且有的时候因为自己犯的某一个小错误，还会把你的人生带入某种绝境，在这个时候，修炼自己，善于等待非常重要。

在遇到困境和绝境的时候，不能停止生命的运作，必须知道在方寸之中，依然可以增加自己生命的厚度和生命的强度，可以读书，可以锻炼某种技能，只要你觉得修炼方向是正确的，你的生命就一定是不断形成能量的过程，这个能量早晚有一天会爆发出来。

第三个要素是勇气，需要酒神精神，需要一瞬间突破的勇气。在商业大潮中，即使我们在座的所有公司都倒闭了，也不影响世界经济的发展和繁荣，你要占据你的位置，而不是去想怎么被人整失败了。在现在多边的时代，已经没有失败和成功之分，有的是你自己在心理上是不是认可自己勇往直前的精神，这是我们要做的事情。做事情需要突破自己的勇气，突破自己的心理障碍，突破自己的懦弱，突破自己的害羞，或者突破自

己的恐惧。自信，哪怕盲目的自信，也比考虑周到的懦弱要强一百倍，这是我的感觉。

第四个要素是要不断地从本质上改变自己思维的能力。对于一个商人或者一个企业家来说，有一点必须把握住，不管你是多么不喜欢变化，都要顺应变革，善于变革，并且引领变革。我再喜欢读历史和哲学书籍，也必须每天花一定的时间读互联网时代大数据分析，移动互联网时代的跨界合作，商业颠覆。因为我知道，对于我来说，不仅仅是我一个人的自我完善，还必须让新东方尽可能赶上时代，因为至少还有三万五千人没有离开新东方，只有我进步了，新东方才能进步，只有新东方进步了，管理层和员工才能得到更好的回报。所以引领变革对我们来说非常重要。

《阿甘正传》里有一句话我特别喜欢，阿甘说：I know I am not smart, but I know what love is. 所以在座的每一个人，只要对自己的生命投入真正的热爱，对你周围的员工和管理者以及朋友投入真正的热爱，对企业，对你的事业投入真正的爱，对你的客户，你的衣食父母投入真正的爱，没有任何商业模式是变不过来的，因为商业模式是外在的，而爱在你的内心。



企业家别自我窄化，仍需精炼自我

吴清友
诚品书店创始人

经营诚品赔钱 15 年，从企业的角度早就破产了，根本没有资格站在这里说话。谈人生，我相信每个生命都有它不同的因缘，不同的创作。

我来自台湾台南的乡下，西南沿海。我今天在做报告前，要跟各位先简单说明诚品的由来。我在 30 多岁的时候，莫名其妙地因为投资房地产，三四年间累积了很多我不敢想的财富，可是上天也在我 39 岁的时候送给我一个生命大礼，那就是先天性心血管疾病，叫麻烦症候群，我必须从家里边被送往急诊室，要进行大手术。我突然觉醒了，到底存在是什么，生命是什么。因为这一段特别的人生遭遇，我开始看一些哲学、文学跟心理学方面的书，从此，才了悟到阅读在我生命中一个非常重要的角色，开始思索人生到底何去何从。

我要念几句在 1989 年开诚品书店之前阅读《弘一大师传》，30 年前对生命的看法是这样的：对于这个世界我充满了感激，感激自身的存在，拥有健康的思维，有滋于生命中的笑、累与爱，正如诗人所写，我的存在是一个永恒的奇异，那就是生命。30 年前我是这样看生命的。

30 年后的今天，我粗浅地认为生命是什么，我认为生命第一个是无偿。我认为人无名，有一次我去配一个黑框眼镜，我的女儿说爸爸，你太严肃了，为什么要配黑框的眼镜，隔了没几天，我拿眼镜到眼镜行去，让师傅帮我做个调整。师傅说，吴先生那你就多微笑啊，你看，这么简单的道理，眼镜师傅都明白，像我这么愚钝的人却在生命里边往往要时过境迁之后才稍微有点后知后觉。



我们人在四种关系里边不断调整和寻找自己的定位，这四种关系就是人跟自我之间，人跟他人或社会之间，人跟苍生大地万物之间，最近的哲学又有一种说法，人跟未知的世界之间，其实就是所谓的人文思维，人类的存在不断地调整、认知、确定自己在这四者之间的关系。

我的另外一个观察，这纯粹是我个人的生命经验，所谓人生，就是一连串的不断思索，就是思考跟探索，是一连串不断的了解，一连串不断的觉察，然后一连串不断的要做抉择，抉择之后要不断地有行动和创造，之后第六个，要有不断的精进，这个大概就是此刻我对我自己有限的生命另外一种观察。我更认为生命其实就是一种时空因缘，我

们的父母，我们生长在什么样的土地，生长在什么样的时空，人、地、事、物构成了我们的一生。

因为我经历一些病痛、困顿、诚品赔钱的 15 年，在我生命里，我认为生命的存在就是要把人生里边所有的困厄跟负面转为一种正念和正面的发展，我应该是属于一种无可救药的积极乐观存在主义者。我同时也相信，每个人的一生都在为他所相信的价值而奋斗。当然也难免树立了一些恐怕一生也无法达成的五个字，希望我的生命能充满这些，这五个字就是：善，我希望我是一个善良的人；正，希望我是一个充满正面思维的人；高，自我的期许高，定的标准高；强，希望企图心能够强，因为生命中终归有

太多不如意的事情，必须要任性地去度过它，来克服它；大，我当然希望我能通过不断的精进，能够有更大的格局。

最后我想讲一件事情，我们都知道生活有的时候可以用三种层次，生存之后，生存讲品质，生活讲气质，生命谈价值，正如企业的经营，先求生存，再求领先，最后我们都希望成为企业里边的典范，有一点类似人生的阶段里边先求物质，再求精神，再来求心灵上的。所以，我们也可以以此类推，每个企业的存在可不可以先有经济价值，之后有社会价值，之后有更浓厚的文化或者人文价值？企业的存在为我们的产业及为人类社会留下了什么影响力。

双轮驱动发展，创新赢得未来

李东生
TCL 集团股份有限公司董事长兼首席执行官



我的演讲主题是“双轮驱动发展，创新赢得未来”。和大家分享一下作为转型中的实业公司，未来 TCL 集团打算怎么做。

双轮驱动发展，创新赢得未来，所谓双轮驱动，一个轮子是“双 +”

转型战略，这是我们去年提出来的，智能 + 互联网，产品 + 服务。作为传统的实业制造公司，要在巩固实业竞争力的同时，建立一个新的能力来适应互联网时代，我非常高兴地看到今年总理的工作报告提出互联网 +，去年我们的双 + 转型战略和国家的经

济转型战略是不谋而合的。

另外提出国际化作为重点驱动战略，去年 TCL 增长了 18% 多，增长的主要动力来自海外市场，去年海外业务增长了 28%，国内业务增长了 7%。在 1000 亿销售当中，有 470 亿来自海

外市场。我相信今年或者明年有可能海外业务超过 50%。

双 + 战略转型和国际化是所谓“双轮驱动”。希望通过双 + 战略转型来建立对日韩企业的差异化优势，目前产业当中主要的竞争对手是韩国和日本企业，在互联网应用技术方面，我认为这是中国企业弯道超车的机会。互联网技术，中国仅次于美国，在这个领域中如果我们能把握好机会，很可能有机会缩小和领先企业的差距。另外，全球化业务希望能够建立和国内同行竞争的相对优势。

围绕双 + 转型战略，我们对企业的组织结构做了调整，去年底我们发布了新的企业组织结构图和企业定位，要成为全球化的智能产品制造及互联网应用服务企业集团，原来是实业集团，产品制造集团，未来除了要继续做好产品经营之外，还要经营好用户，建立好服务领域的的能力。围绕服务能力的建设，去年成立了三个新的业务群，一个是互联网应用及服务业务群，一个是销售及物流服务的业务群，还有金融事业本部，原来的创投和投资业务群，构成新的业务结构是 7+3+1。

双 + 战略转型，希望能够打开企业价值增长新扇面。以前主要是经营产品，未来在经营好产品的同时，要能够建立起经营用户的能力，建立基于互联网服务的能力，我们相信能够带来新价值的增长。

此外，要以产品 + 服务来重构互

联网时代的商业模式，这点我们花了很大的投入建立 O2O 系统，建立用户大数据系统，这种新的服务能力的建设，将在未来推动企业的持续成长。

TCL 的用户数量成长很快，现在智能电视用户已经积累了 700 多万，手机用户去年底积累了 600 多万。TCL 还搭建了一系列重点项目平台，都是在过去一年当中陆续建立起来的，未来这些项目都能够产生新的价值贡献。

另外一个轮的驱动是来自国际化。去年增长的主要动力来自国际业务，从 TCL 国际化的过程来看，我们经历了三个阶段，探索、并购和稳步成长的阶段。赢得重生的时候也是跨国并购最困难的时候，我们咬牙坚持下来了，所以才有今天在全球业务的快速成长。现在在全球主要的国家和地区都建立了销售据点和网络，形成了一个比较完善的全球经营体系。

今年国际化的战略，之前在欧洲、北美和拉美市场做得比较成功，但是在亚太、中东、非洲和东欧市场相对比较弱，今年会重点在新兴市场，把印度和巴西作为今年重点突破的两个市场。同时，三军联动，是三个主要产业，电视、手机和家电，在重点区域市场联合启动。在全球品牌打造方面，会逐步将目前的多品牌战略逐步向 TCL 统一品牌收缩，将双 + 战略转型从国内逐步扩大到海外。我们相信，互联网的应用将会从美国、中国、欧洲、日本、韩国再普及到更多的新兴市场。



用互联网思维 带动农牧企业转型

刘永好
新希望集团董事长、
中国民生银行副董事长

我们的企业是做农业的，最开始养鹌鹑，然后养猪、养鸡、做饲料，一做就做了 30 多年，现在的饲料已经做到中国第一，有可能是全球最多之一。以前办工厂、买机器、招人马，不断扩展，现在看来这招行不通了，因为这个行业已经饱和了，过剩了。今天马云讲未来的发展是平台经济，怎样搭平台？关于这个事我们一直在研究考虑。

之所以要换走一条轻的路，是因为再大、做重，今后的压力会越来越大。拿中国的农牧业来讲，由于大量的农村人口进城，农村的生产格局发生了根本性的变化，必须规模化、现代化发展。

新希望已经开始用互联网思维来养猪，公司内部组建了很多创新创业的小公司。它们不是什么都做，全部都去养是不可能的。新希望成立了养猪公司，做种苗服务、饲料支撑、技术服务、市

场服务。通过这样的变革，企业轻了，不一定投入那么多，在农民朋友做得到的地方投入，做种、技术、服务、市场，而且通过互联网最终开阔了，轻了，压力小了，这是新希望的转型。

有个网友做过统计，在中国卖 300 多的奶粉，同样的品牌，在欧洲只卖 100 多，在日本也是 100 多，在香港不到 200。这种情况除了政策因素以外，还有一级批发、二级批发、三级批发，代理、代销，每个环节都有很高的利润，我们统统把这些砍掉行不行？于是乎，新希望跑到新西兰养牛最好的地方养牛，跟工厂达成协议，由他们来生产，建成合资企业，合资企业卖到中国，直接通过互联网卖到老百姓手里。

农业是古老行业，如何实现转型？新希望投资十亿元成立创新变革公司，拿出 20% 的股份出来搞创业合伙人，每个环节子公司都要求社会或者公司

内部的人去创业变革，形成一个一个合伙人的制度，培养了数以百计、数以千计的创业公司，我们参与其中，为他提供服务。

除此之外，新希望还成立金融公司，来帮助农民取得贷款，成立担保公司，成立信托、保险等一系列金融机构，来帮助农村产业转型，这就是新希望应该做的事。

有人说我们的公司应该轻化，戴绿帽，就是环保产品、绿色产品。未来，新希望将把国际化和创新变革结合起来，或许就是新格局下新的发展，我们还在尝试，或许成功或许失败，失败也不要紧，至少我们尝试了，一旦成功了，对我们企业来说就可以再活 30 年，对中国的企业来说，就可以有些新的经验，或许我们在世界农牧业经济舞台上就有我们自己的脚印，这是很有价值、有意思的。

远见、主人和文化 是联想可持续发展的 关键

陈绍鹏
联想控股高级副总裁

这次大会主题叫“创变者：打造商业新价值”，其中非常核心的问题就是一个企业如何应对变化和未来的不确定性，这应该是每一个企业人每天都殚精竭虑思考的问题。联想控股走了 30 年，仅仅把自己当作一个小小的案例。

联想控股 30 年，开始于中国社会 1980 年到 2000 年大变革的时代，这个时代是激烈碰撞的时代，热活的改革开放的时代，做到中国第一，亚太第一，市场份额 27%，其中困难不计其数。2000 年柳总带领我们做了大的变化，就是联想的分拆，之后把联想的 IT 产业交给杨元庆，在他带领下，披荆斩棘做到全世界第一。

联想做投资的时候很早，2001 年进入，柳传志建立的投资企业——联想之星做了大量的创业者培训，还有两家做得不错的投资公司，君联资本和弘毅资本，培养了优秀的企业领军人。

接着，联想控股进入了更多的实业领域，包括农业、食品、医疗、神州租车这样的服务业和产品制造业等新的实业领域。

联想控股为什么这么做呢？主要的原因就是柳传志的实业情结，产业



报国的宏愿。他们这一代人有这样的情结和情怀特别能理解，把联想控股推向新的历史阶段，就是投资实业的阶段，这个阶段的挑战比以前两个历史阶段更加难，但是柳总愿意做主动的变化，去挑战我们团队，非常勇敢，我们团队也能够勇挑重担，继续把企业带向下一阶段更快速的发展。

回顾联想控股的 30 年，第一个阶段是专一化的实业打造阶段，第二个阶段进入了投资领域，现在是第三个阶段，投资 + 实业双轮驱动的阶段。我们这 30 年确实抓住了一些机遇，当然也错过了好机会，但是我们无愧于这个时代，在 IT 的产业化方面，在中国的信息化方面做了一些事，在全球和国际企业着陆的世界战场上也为中国人争了一点光，我们本身的企业改制也是一个有益的尝试，为社会做了一点贡献，特别是为中国科学院的股东创造了几十万元的回报，也为联想打造了精神家园和事业平台。

我们自己经常会问联想控股为什么能做到这些事情呢？怎样保证能够不断应对变化，应对未来的不确定性呢？几点体会特别关键：

第一，企业的核心团队的远见和抱

负。这是非常关键的，特别是我们的领袖柳传志先生的情怀和抱负，一直在追逐产业报国，百年老店，没有这样的抱负和追求，有的时候压力大到身体出了问题住进海军总院，可能扛不过去。第二，他的敏锐战略眼光，能够帮我们不断设计新的战略，带领我们的团队。第三是胸怀，能够容人、容事，能够把企业拆了，让一个个企业家浮现出来。

第二是让企业拥有主人。柳总特别看重这一点，从体制、机制的设立上确保企业能够不断发掘领军人物，给他们舞台，让年轻人有发挥聪明才智的机会，特别在激励机制上通过股份等长期激励机制，让他们跟企业共同发展，拥有主人感特别关键，能够不断地突破，让更多的人去做柳总做的事情，不会是柳总一个人做企业，能够传承。

第三，管理文化的保障。有了好的战略，最主要看执行，只有一个非常扎实的管理和文化，才能确保把好的战略和想干的事情干成。正是因为有了这样的文化，才能保证联想做新的事情，老的事情还能继续做好。

这几点汇总起来，是我们在主动求变，把企业带到新的发展阶段的关键体会。

产业新机会

NEW INDUSTRY OPPORTUNITY

互联网 +

2015 年两会，“互联网 +”首次写入了《政府工作报告》，成为国家战略的一部分。互联网 +”将如何促进哪些产业的转型升级，企业该如何适应这种产业变局，年会上的焦点论坛和圆桌会两次讨论了“互联网 +”的话题。



基于移动互联网，
客户为中心的
模式得以实现

王文京
用友网络科技股份有限公司董事长
兼首席执行官

从客户驱动来讲，现在特别流行的叫 C2B，这个模式其实大家并不陌生，就是我们很多企业创办的时候都会讲“客户至上”，但是“客户至上”一直是一个理想的模式，一直没有被真正地实现，但是基于互联网，特别是移动互联网，今天这样一种真正以产品为中心，以客户为中心的模式可以实现了。



互联网会放大你的
核心能力

刘东华
中国企业家俱乐部创始人、副理事长
正和岛创始人兼首席架构师

如果你原来确实创造了核心能力，如果你主动拥抱互联网的话，互联网会帮助你放大核心能力，当然要找到新的模式。“互联网 +”的这个“+”实际是一个动词，是让我们如何做好互联网的加减乘除。如果你做好这个“+”，看似是一个物理反应，实际是一个化学反应。不是加上翅膀，而是要长出翅膀来。



互联网是改造社会的一种力量，而不是工具

田溯宁
宽带资本董事长、亚信集团董事长

互联网不应该被简单地当作是一个工具、一个技术，它是一种力量。这个力量我们今天看到，它刚刚开始，它在塑造社会、塑造政府、塑造企业，塑造我们每个人。而这个力量的技术后台还在演化的过程中，像电力从早期直流电的发现，过了三十年左右，交流电的出现，才变成整个社会的基础设施。



“互联网 +”的出现，
让传统的
“深度”教育受害

俞敏洪
新东方教育科技（集团）有限公司
董事长兼首席执行官

“互联网 +”的出现，受害最大的是教育。因为教育由于变成了一个无时无地都可以接受的东西，所以把教育的本质一部分给抹杀掉了，我们的教育变成了一个表面上浮华地获取一些知识和信息，但实际上真正的教育是改变一批人的教育，从思想上、境界上、深度上改变，并且由这批人重新引领世界的发展。



在移动互联网时代， 要让客户参与设计

夏华
依文集团董事长

原来我觉得在服装行业，让客户参与设计是不可能的事，我们养了全球 160 多位设计师，难道这些客户比我们的设计师还明白怎么设计吗？尽管我们有 100 多万的客户数据，但是这些人从来没有真正参与过设计，所以当这些人参与设计，会惊喜的发现，顾客参与感强多了。



移动互联网 正在改变软件应用的 广度、深度和频度

刁志中
广联达软件股份有限公司董事长

移动互联网应该说在广度上、深度上和频度上都给我们提供了非常好的机会。在广度上，软件的用户不再只是办公室人员；在深度上，软件可以到一线使用，到现场上去使用，从自上而下的强行推动，变成自下而上的填报；在应用的频度上也加强了，过去的产品只能是在台式机上，现在我们可以随时随地用。



互联网非常重要的一点是尊重单体用户

刘德
小米科技联合创始人、副总裁

在今天，单体权重大大加强，对单体用户足够尊重是互联网最重要的一点。用户买了一个产品，遇到小问题，你是不是全心全意地在网上帮他解决；当他提一个小建议，你是不是全心全意地改变它。这是互联网非常重要的一点，你是不是尊重单体用户。



客户在未来将主导企业

李连柱
广州尚品宅配家居股份有限公司董事长

未来商业模式一定是从 B2C 到 C2B 的，当我们手中有大量的数据的时候，每个制造业企业一定要做定制化产品，否则一定是失败的。用 C2B，今天一定是顾客主导企业，而不是企业从顾客那里享受什么东西。



移动互联网正在 改变企业业务的领导力

Andrew Blau
德勤战略风险管理主管董事

移动互联网正在从三个方面改变我们的业务领导力以及业务发展。一个就是协调，我们能够在远程通过移动互联的方式让人们去进行合作，这是一个核心部分；第二个就是学习潜能，让人们很快地了解他们自己的运营，了解他们竞争对手的业务，了解整个市场的发展；第三点，最大的改变就是可视化，也就是说更好地去分析人们以及他们的行为。

制造业

中国提出“中国制造 2025”规划以打造现代工业强国。大数据、云计算、3D 打印等颠覆性技术不断涌现，互联网和制造业的融合日益紧密。如何从“中国制造”到“中国智造”，成为年会讨论的焦点。

智慧制造的核心是提高产业链的“效率”

朱海
施耐德电气全球执行副总裁及中国区总裁



第四次工业革命要解决效率的问题，这个效率是整个产业链的效率，就是从用户端的需求到制造，到供应商，到研发，到上流企业，物流或者信息流的效率提高。这样使制造不浪费，使得制造企业有更强的竞争力。这就是未来工业制造或者智慧制造的核心，就是围绕一个词，如何提高整个社会的“效率”。

优质的制造业资源不可以被低估

刘德
小米科技联合创始人、副总裁



我们去过很多优质的工厂，在中国很多优质工厂的价格往往都是被低估的，未来五年至十年，中国会筛选出越来越优质的制造业企业，这些企业非常具有投资价值。

互联网市场的发展倒逼制造业转型

曲道奎
沈阳新松机器人自动化股份有限公司总裁



制造业变革的驱动力有三：第一个是技术因素，就是技术的发展，包括“互联网+”使这个变革成为可能；第二个是市场因素，叫作倒逼。现在传统制造模式不可能实现，你的整个设备还没等投产可能你的产品生命周期已经到了，电子产品生命周期就是很短；第三个是社会因素，无论是人力还是环境的限制，都将使制造业向着智能化、信息化、自动化转变，智能设备的典型代表就是机器人。

产品制造没有前途，要向系统转变

印建安
西安陕鼓动力股份有限公司董事长



移动互联网技术的出现，告诉并提醒了所有制造业企业，实际上最应该关注的是人的需求。这是一种从技术进步向人本性的回归。最需要知道，设备给客户带来的价值是什么，如何通过它的功能体现它的价值。客户关心的要素和制造业关心的要素并不一样，制造企业要系统地解决这个问题。

旅游消费行业

随着中国中产阶级的爆发式增长，消费升级和互联网导流正在创造新的人口红利，旅游行业首当其冲，产业投资也正在向这个行业集中。



旅游模式正在发生改变

黄怒波
北京中坤投资集团董事长

旅游将成为未来的国家战略，随着旅游模式的改变，未来十年是中国为世界旅游变革做出贡献的十年。可能五年之后，旅游行业的龙头就是中国。



旅游消费正在升级

方继勤
携程副总裁兼商旅事业部 CEO

过去 5% 的年均收入是用于旅游消费的，现在大概可以达到 10%，过去从一万块钱到五万块钱，用于旅游，现在大概可以从 2 万到 20 万。结合这样的消费水平升级，携程所做的产品也会有不同的变化，现在更多的是要做一些定制化的、个性化的家庭旅游。这个跟过去有了非常大的不一样。



复星在尝试用中国动力嫁接全球资源

钱建农
复星集团副总裁、复星旅游及商业集团总裁、中国动力基金联席总裁

旅游产品的结构正在发生变化，从观光游到休闲游的转变。以复星集团并购的地中海俱乐部为例，它是全球最大的休闲度假企业之一，布局在全球 40 个国家，其中有很多“买不到的地产”。目前复星集团持有约 95% 的股权，利用中国旅客资源，推动俱乐部的经营扩张，这就是“中国动力，全球资源”。

大健康产业

大健康产业已经是全球第一大产业，年支出总额占世界生产总值总额约十分之一。企业家们在年会上热烈讨论了这一行业的格局以及未来的发展趋势。



提供客户体验感强的服务才是王道

王伟斌
双全集团董事局主席、普祥健康集团董事长、神玉艺术馆馆长

大健康是随着社会进步和时代变化，围绕人的各个方面，包括精神、心理、环境等综合健康因素的融合产业。普祥医药在互联网健康管理方面，以大数据为核心，通过智能化健康管理为消费者提供方便快捷的服务。不管 O2O 还是 C2C，核心的一条是为消费者提供快速有效、便捷、低价、直接的服务，这才是王道。



精准医疗将成为未来个人诊疗的趋势

王俊
华大基因 CEO

对于医疗有一个非常大的改变，就是精准医疗，这个概念的核心是把人群细分，对他的治疗、诊断都要精准，对他个体化的行为和数据要有非常精准的解读，这样给出一个精准的对应化的解决方案。美国的精准医疗是测定 100 万人的基因，中国也应该沿着这条路走下去，基于基因和其他治疗的数据，可以帮助到大家。

农业与食品行业

随着中国农业现代化的加快推进，农业发展方式面临转变升级和结构调整。传统农业如何与科技和商业相结合，食品安全问题该如何解决，年会嘉宾深入探讨了这些问题。

传统农业的全球化 是不可避免的

刘永好
新希望集团董事长、
中国民生银行副董事长



对于中国的传统农业来说，要发展必须走出去，必须做全球化发展。中国养殖所需的原料 60% 是来自于海外的进口，全球化带来的人口、信息、技术、财富的流动，而流动本身会产生更大的价值。目前技术的全球化很明确，投资的全球化正在进行当中，而信息及移动互联网使全球化速度大大加快。

环保产业

在环保政策顶层设计将出，细分产业政策落地，公用事业价格改革实质性推动的背景下，环保产业的发展有哪些新动向，中国企业又有哪些新机会？

要想解决雾霾问题， 就必须重构能源体系

王玉锁
新奥集团股份有限公司董事局主席



走出雾霾的根本路径在于通过能源革命推进互联网能源，重构产业生态，建立可再生能源与气体能源融合发展的现代能源体系。

未来最大的环保企业 一定在中国

朱京海
辽宁省环境保护厅厅长



未来在中国一定会产生最环保的企业，而全世界最环保的企业、最大的企业肯定是在中国。原因有三：市场大、污染严重、人口最多。世界上有三种扩散，一个是英国人的文化扩散，日本的经济扩散和中国的人口扩散。这也是我觉得最大的环保企业一定产生在中国的原因。

教育问题是食品安全问题的 根本

江永雄
台湾皇冠集团执行董事



为什么欧美国家做得到，为什么日本的东西很安全，澳大利亚的东西很安全，为什么在中国不安全？很简单，就是教育的问题，为了赚钱，利欲熏心，吃一次不会死，不会马上吃、马上死，我就没有责任。如果这个思维不改变，是很糟糕的事情。

食品安全问题源于组织化 程度太低

陈绍鹏
联想控股高级副总裁



中国的食品安全为什么这么严重，从根本上来讲，是因为食品生产的上游是无数的小农生产者，他们是非常小的，几亩为单位的生产者，食品的生产经过复杂的链条到最终千家万户的大市场，链条很长，在这个复杂的交互过程中，必然出现食品安全的风险。



现在是环保投资的好时候

张伟祥
北京建龙重工集团有限公司联席董事长、
浙江建龙控股集团有限公司董事长

现在是环保投资的好时候，一个是我们的观念要改变过来，当然环保政策的压力很大；另外，环保投资的收益很大，现在能源的成本越来越高，国家制订了税收的优惠政策，还给我们提供银行基准利率的优惠，我觉得对环保投资的动力和效益会越来越越好。



环境产业需要开放市场

赵笠钧
博天环境集团股份有限公司董事长

环保产业的确是一个政策驱动和标准驱动的市场。如果把标准提高，其实市场就是开放的。规定政府不能做什么，国有企业不能做什么，这个市场就彻底释放了。



环保企业不能把自己仅定位为合规问题

张建宇
美国环保协会中国项目主任

中国的环保问题由来已久，问题很多，我想解决这些问题需要的投入也是非常巨大的。如果一个环保企业，光是把自己的目标定位为帮助企业解决合规问题，是不会得到很大追捧的，合规是企业应该做的事情。

城镇化

中国急需对现行城镇化不合理的部分进行重组，提高“再城市化”，提高土地的集约化利用程度，进行制度改革。年会上几位重量级嘉宾发表了对这一话题的看法。



城镇化是人的城镇化

马蔚华
中国企业家俱乐部理事长、
国家科技成果转化引导基金理事会理事长、原招商银行行长

我们的城镇化归根结底是人的城镇化，也就是说我们首先要解决人的城镇化。所谓人的城镇化，就是农民工和城里人要享受同等的公共产品服务。城里人享受什么，农民工也享受什么，这才是真正意义的城镇化。



“再城市化”对每个人都是机会

胡葆森
建业地产股份有限公司董事局主席

城市化首先得发展生产，这些人进城以后得有活干，有钱挣，有钱挣了之后，才能生活下去。再城市化，实际上就是人们进城之后生产效率得以提升的过程，在这个过程中，对每一个企业、每一个人来说，都有无限的创新和创业机会。

企业战略转型

STRATEGIC CORPORATE TRANSITION

财务与融资

对企业来说，重大变革需要战略革命，也需要融资渠道的开拓。如何为直接融资开通管道，如何管理好公司的资产负债和现金流以应对重大变革？



对一个企业来讲， 现金流是你的生命

李东生
TCL 集团股份有限公司董事长兼首席执行官

企业融资与借贷，以及管理资产负债率，对一个企业家来说，是非常重要的。所以不能只看利润，一定要控制好企业的整体财务风险，一定要为企业可能发生的困难情况做一些准备。当然，真的发生的时候，要采取可能的一些金融方式，来缓解这些问题。

农村经济不可能凋零

李铁
国家发展和改革委员会城市和小城镇
改革发展中心主任



城市化率现在是 54.77%，我们假设到 2030 年是 70%，我们现在是 13.4 亿人口，人口高峰是 14.2 亿人口，到 70%，我们进城人口 9 亿多，农村还有 5 亿多。我们 20 亿亩耕地，平均一个人 4 亩耕地，一家 3 口人算 12 亩地，还严重过剩。所以，农村经济不可能凋零，因为中国人太多，占有的资源少。

通过技术集成 实现智慧城市

Michael Bear
英国对华可持续城镇化事务特使



每个城市都有很多智慧的技术，面临的挑战是，怎么把这些技术集成，使这个信息不再是隔离的，使他们能够集成，这样我们做决策的时候，就能够有一个更丰富的数据支撑，而且能够以更加可持续的方式实现。



企业内部要合作，必须市场化

王均豪
上海均瑶（集团）有限公司副董事长兼总裁

均瑶集团是一个多元化的企业，有航空、金融、租赁、食品、商业零售等众多板块。但是我们在财务上、业务上充分做了隔离。一个资金不能调拨来、调拨去，因为我们下面有一家已经是上市公司了，有些准备上市，一开始觉得不能让资金挪来挪去，本来就不允许，所以在内部做了强制隔离。企业内部要合作，必须市场化，只有市场化的交易，才能够做内部合作，均瑶集团把它一个一个企业分割得很清楚。



只有控制金融风险，企业才能持续发展

蒋锡培
远东控股集团有限公司董事局主席兼首席执行官

企业做到今天是不容易的，没有一个说随随便便就做成的，说自己可以覆盖所有的风险，承担所有的风险，我相信不可能。99%的企业家都是希望做成功之后更成功，当然这个世界如果没有企业家这样的稀缺资源创造价值、服务社会，也就不会如此繁荣和发达了。控制好财务风险非常重要。

企业转型

企业高速发展与成功，就在于不断创新与转型，尤其在互联网冲击传统产业的时代，传统企业如何融合互联网，如何让企业文化能够跟上企业转型的步伐，都成为企业家关心的关键问题。



万达必须往轻资产方向转型

王健林
万达集团股份有限公司董事长

万达目前从事四大产业：不动产、文化旅游、金融和电商。万达转型不论往文化旅游转，还是直接走，还是不动产走“轻资产”路线，都是给这四个产业互相增添支撑。万达的文化、旅游、电影院、吃饭、唱歌这些东西，就支撑不动产的发展。现在万达广场要求体验式消费，要靠大量文化娱乐业态的支持，有很多是万达自己在做。



企业家要有“全球应对全球”的崭新理念

项兵
长江商学院创办院长、中国商业与全球化教授

全球已经是一盘棋，而我们目前停留在民族品牌、自主创新、“走出去”这个思维的境界与框架，相对来讲，这个落差非常大。在中国深度融入世界经济的今天，要了解中国的事情必须要有全球视野，要更多学会从世界看中国，不仅从中国看中国，甚至要超越民族品牌、自主创新。



传统农牧企业要转变对客户理解

陈春花
新希望六和股份有限公司联席董事长兼首席执行官

新希望六和专注农牧业三十余年间面临着三大挑战：食品安全、互联网对传统企业的冲击和整个团队的能力。面对这三大挑战，新希望六和做出了非常大的组织转型和企业变革。企业的核心价值观就是食品安全，要做到食品安全，就要组织变革，就是变人，变文化，变对客户理解。

创投与创业

VENTURE CAPITAL AND START UPS

年会全新打造的“创·投连连看”活动得到了参与者和与会者的积极反馈。在这里，田溯宁、邓锋、邝子平、陈浩等投资大佬们不再是主角，他们以引路人的身份将舞台让给走在创新最前线的 80 后、90 后创业者尽情演绎，而“老一代”企业家们则坐在台下担当导师。新、老企业家之间的碰撞，投资人和创业者之间的对话，坦诚而精彩，企业家善于互相学习的特点在这个空间内发挥得淋漓尽致。



投资互联网 + 的四个逻辑

陈浩
君联资本董事总经理兼首席投资官

我们为什么投互联网或者“互联网+”？第一，我们比较喜欢对一些传统模式有颠覆性创新的新企业；第二，我们很看重企业的核心竞争力，或者叫创新点，也可能是技术带来的，也可能是模式带来的；第三，我们很关注企业未来发展的收入模式，到底是怎么赚钱的，也许今天赚不了钱，未来怎么赚钱得有更清晰的想法和思路；第四个是团队，人很重要，“事为先，人为重”。



我们的使命是让钱变得更值钱

何俊
铜板街创始人

铜板街的使命是让钱变得更值钱，换句话说，让一些钱不是去服务于一些权贵阶层，而是服务特别需要帮助的小微人群，需要用贷款去买房买车的人群，买一些让自己的生活能够改善的人群，这是我想干的事情。



中国的4S店将被革“命”

陈敏
途虎养车网创始人

整个中国的汽车消费还是以新车为主，汽车的保养、养护还是以 4S 店为主，这点和美国汽车市场有很大的不同。美国有独立的维修厂、独立的连锁店，大概占到整个市场份额的 70% 左右。我们做的市场是重度垂直的，在中国是在革 4S 店的命，改变 4S 店在这个行业里的格局。



一定要投学习能力强的创业者

邓锋
北极光创投创始人、董事总经理

我们投的是在高速变化的世界，包括新的行业当中，学习能力很强的人。其实开始并不是看得很清楚，他们也没看清楚，我们也没看清楚，只是看到这个方向。这个团队的人很强，学习能力很强，价值观跟我们很符合，就一块干，特别是早期投公司，这点很重要。这种行业的变化，一个月之后再听他们讲又不一样了，这些代表了企业家的学习能力。



希望中国的借贷人可以用更低的利率借到钱

郭宇航
点融网创始人

点融网的理念是希望中国的借贷人可以用更低的利率借到钱，中国的投资人不再只是赚取微薄的利息，希望通过互联网实现这个梦想。我们了解民间金融、民间借贷的痛点在哪里，70% 以上的中国人没有办法享受到银行的金融服务，而在美国，这样的比例只有 10% 左右。这个广阔的市场靠以国有体系为主的传统金融机构运转，实际上对于未来创新类企业和小微企业的金融扶持是远远不够的，这是个巨大的市场。



创业不是做“多”而是做“少”

罗旭
纷享销客创始人

创业不是为了创业而创业，而是为了创造而创业，要让用户的痛点和诉求最大价值的释放出来，得到满足，这是我们不断面临的挑战。克制自己不要做多，聚焦在做少上。



要投资让懒人更加便捷的企业

汪潮涌
信中利资本集团创始人、董事长

在移动互联网的生活圈里我们投了一批公司，让生活对于这些懒人来讲更加便捷，让生活里碎片化的资源更能够让这些人免费或者低价享用、分享。因为现在 85 后、90 后的互联网用户，最善于用移动互联网或手机寻找便宜的电影票，打折的产品，寻找免费的送餐，有补贴的打车，等等。



秀美甲成立的初心就是成就一位美女

易文飞
秀美甲创始人

我们成立的初心就是帮助一位美女，所谓“女为悦己者容”，很多资深美女，很多有自我成就感的美女不屑于这句话，我们姑且认为这句话是“女为取悦自己而容”。在一个 APP 里完成爱美的女性寻美，发现一个靠谱的款式，通过这个款式找到一个靠谱的店，并且能够在 APP 里独立完成完整的闭环体验。



粉丝宗教会带来巨大的价值与能量

刘超
粉丝时代创始人

创业之初是想，如果能把粉丝们集合到一个平台上，能产生很大的价值与能量。他们每天愿意心甘情愿地花足够多的时间在这个明星身上，而且，他们心甘情愿地花足够多的钱在这个明星身上。我们服务目标就是这些“重度粉丝”。



我投的项目必须要有 IPO 的想象空间

盛希泰
洪泰基金创始合伙人

做天使，就是服务一个企业成长中的最早期，鸭蛋的阶段。做投行是鸭子长大了，如何做熟了，端给大家吃，这是投行的工作，两个阶段是完全不搭界的。但是，做天使要加 PE 思维，天使投资人觉得不需要 IPO，A 轮、B 轮就可以了，这不是最负责任的投资人。如果这个项目失败，对谁都是伤害。我们投的时候，这个项目最起码有 IPO 的想象空间，连空间都没有，是绝对不投的。



创业者要保持一种饥渴感

陈京
优优宝创始人

创业者要有狼性。我自己对狼性的理解就是一直要保持一种饥渴感，一种饥饿感，这种饥渴感不是对金钱、名声的，而是这个事情想好了，逻辑上是通的，对各方有利，想尽一切办法搞定，不管是六个月还是十个月，要想尽办法搞定。



互联网的核心价值就是带来用户

岳建雄
e 陪诊创始人

移动互联网的核心是市场化，不是资源化。所有为了谋求稀缺资源的平台，都不能成就移动互联模式。互联网的核心价值就是带来用户。O2O 的核心是通过信息平台，让供需双方原来的信息不对称变得透明化，达到资源最优化的配置，而不仅仅围绕资源。



找靠谱的人 解决痛点问题

田溯宁
宽带资本董事长、亚信集团董事长

决定投资主要看两个方面：首先，解决现实社会非常关注的问题，同时，创业者都要有很强大的内在创业动力，而且有一些理想主义精神。



我想把安全做成光一样， 照亮整个互联网

张福
“青藤云安全”创始人

在我看到的光和影的世界里面，有非常多精彩的故事，但是绝大多数人都是感受不到的。一方面，作为黑客圈里的知情人，整个互联网世界是很黑暗的，有太多的事情在发生，但是另一方面，我又发现绝大部分企业和个人对这个一无所知，这两个矛盾点让我决定做一件事，我想把安全做成像光一样，能够照亮整个互联网，把这种阴影从里边驱除掉，这就是我做这件事情本源的起因。



用户体验才最重要

刘品
“漫游宝”创始人

用户体验才是最重要、最有价值的。移动互联网时代来临了以后，改变了人对号码的刚性需求。但又多了三个新需求：第一，到哪儿都能上网；第二，能够找到最好的信号、最快的网；第三，省流量。我们做“漫游宝”就是要满足用户随时上网的需求。



投企业就是投人

邝子平
启明创投创始人、主管合伙人

在国内往往一个能人创业比较容易，能够把一堆很有能力的人圈在一起共同做一个事业，确实不容易。在创始人身上要看到他们宽广的胸怀，能够把很多能人凝聚在身边。



让人跟互联网资源 连接

黄伟
云知声 CEO

云知声就是解决人跟设备、人跟互联网资源的连接过程。到今天为止，云知声已经形成了从云到终端，再到芯片端比较完整的产品线。例如，智能家居可以做到远端识别，无论这个设备在什么地方，冰箱、空调上，5到8米之外都可以做到很精准的识别，完全可以在家庭设备里，坐在沙发上打开电视说想看什么频道，电视就可以跳过去，甚至起床的时候说把窗帘打开，窗帘就开了。这是智能家居的第一步。



让普通的消费者简单 地享受到科技的乐趣

达声蔚
小蚁科技创始人

小蚁想让最好的科技做出最创新的产品，让普通的消费者简单地享受到科技的乐趣。硬件是性价比非常好的产品卖到你手里，通过口碑相传，不打广告，满足需求以后，带来更多的内容和用户。

聚合 CONVERGENCE

政府与企业 GOVERNMENTS AND ENTERPRISES

作为国内率先推动商业可持续发展的高峰论坛，年会足迹遍布全国。过往 8 年，年会历经北京、四川成都、山东青岛、湖北武汉、云南昆明、广西南宁、辽宁沈阳，业已成为政企双方深入交流、促进地方经济发展的重要平台。



政、商、学界翘楚们的到访得到政府的高度重视



辽宁省政府主要领导与俱乐部理事闭门恳谈会以企业家问诊把脉地方经济发展为主要形式



感受辽宁

EXPERIENCING LIAONING

2015 年，中国绿公司年会首次走进东北地区，除了将可持续发展的先进理念及行动带给辽宁以外，也为国内外企业家深入了解和参与东北再振兴的区域战略创造机会和平台。



地方元素成为年会亮点，图为沈阳新松机器人总裁曲道奎在“从中国制造到中国智造”圆桌会上分享辽宁经验



辽宁智造之魅

160 余位参会嘉宾
分别走进宝马铁西工厂及
新松机器人公司



中国企业家俱乐部成员 集体亮相

中国企业家俱乐部成员与合作伙伴的集体亮相，政商学界重量级人物的同台汇聚，仅在一年一度的中国绿公司年会独家呈现。

面对来自全国及辽宁的 1500 位参会嘉宾及媒体，俱乐部理事与合作伙伴们身着保护动物图案的服装，共同登台发出公益倡议。

我们共同倡议：

- 诚信经营：** 遵守商业准则，弘扬商业正气，我们坚信只有诚信的商业才是有竞争力的商业；
- 创新发展：** 积极推动技术创新、模式创新、管理创新，通过不断地创新变革打造商业新价值；
- 环境友好：** 努力向社会提供环境友好型的产品或服务，关注蓝天碧水和清洁空气，保护地球家园；
- 行业进步：** 带动行业的可持续发展是领先型公司的责任，我们将率先促进公平良性的竞争环境，推动行业进步；
- 社会责任：** 支持和开展公益活动，回馈社会，关心生态平衡，推动社会和谐；
- 良性生态：** 商业是推动社会进步的重要力量，我们要共同关注并积极建立商业与社会、人文、自然的和谐统一。





中国绿公司联盟



China Green Companies Alliance
中国绿公司联盟
推动商业可持续

中国绿公司联盟由中国企业家俱乐部发起，致力于推动盟员企业建立并保持可持续商业竞争力的价值分享平台。

中国绿公司年会是绿公司联盟一年一度最重要的活动，是企业与政商学界顶级嘉宾面对面深度交流的优质平台，成员企业深度参与论坛并专享定制活动环节。

入盟咨询电话：010-62766066-899



参会绿盟企业代表合影

中国企业家俱乐部
理事长马蔚华为绿
盟新成员企业授牌



专为中国绿公司联盟定制的圆
桌会，绿盟企业代表深度参与，
担当议题主席或讨论嘉宾

全球合作伙伴

GLOBAL PARTNERSHIP
OF THE CHINA GREEN COMPANIES SUMMIT

中国绿公司年会全球合作伙伴是全球区域领导型企业和行业领导型企业。他们深度认同年会所倡导的可持续发展理念，企业持续发展并具有领先的商业实践。

全球合作伙伴深度参与年会，双方在论坛话题定制、课题研究、商业实践分享、品牌传播、产品展示等方面开展了诸多合作并取得了显著成效。



- 1 2 柳传志、马蔚华代表俱乐部向全球合作伙伴赠予证书
- 2 BMW 环保车型及施耐德充电装置的展示受到与会者高度关注
- 3 6 全球合作伙伴深度参与论坛，担当议题主席或重要分享嘉宾
- 4 参加答谢环节，与中国企业家俱乐部理事同台展示自我风采，发布公益倡议
- 5 大会特设全球合作伙伴主题交流区域
- 7 助力全球合作伙伴多维度推广品牌形象
- 9 10 4月22日近百名与会嘉宾参访宝马铁西工厂，近距离感受BMW 智造之魅



年会搭建国际商业合作交流平台，来自海内外的 230 余位参会者在中外企业家早餐会上互动

国际视野

INTERNATIONAL VISION

中国绿公司年会致力于成为推动全球商业资源对接与合作的平台。

2015 年会吸引了来自英国、法国、澳大利亚、加拿大、日本、和台湾 6 个国家和地区的代表团，英国、法国、澳大利亚和欧盟四位驻华大使及超过 120 位国际嘉宾参会。

在年会各主题论坛及专场活动上，各国代表作为议题嘉宾深度参与论坛的互动讨论，为年会带来更为广阔的国际视野。



俱乐部理事刘积仁与中外企业家分享他眼中的互联网 +



德勤战略风险管理主管董事包安杰以“颠覆式创新模式”为题目和大家进行交流探讨



全会环节的国际视角，英国、法国、澳大利亚和欧盟四位驻华大使全会精彩对话



三场“商业联合国”论坛吸引了六支“国家队”莅临年会



辽宁省人民政府主要领导宴请各国外交官



中国企业家俱乐部理事长马蔚华与英国驻华大使吴百纳会谈

社区 COMMUNITY

年会向合作伙伴及来自海内外的与会者在会期内提供了多种多样的社区交流与展示平台。

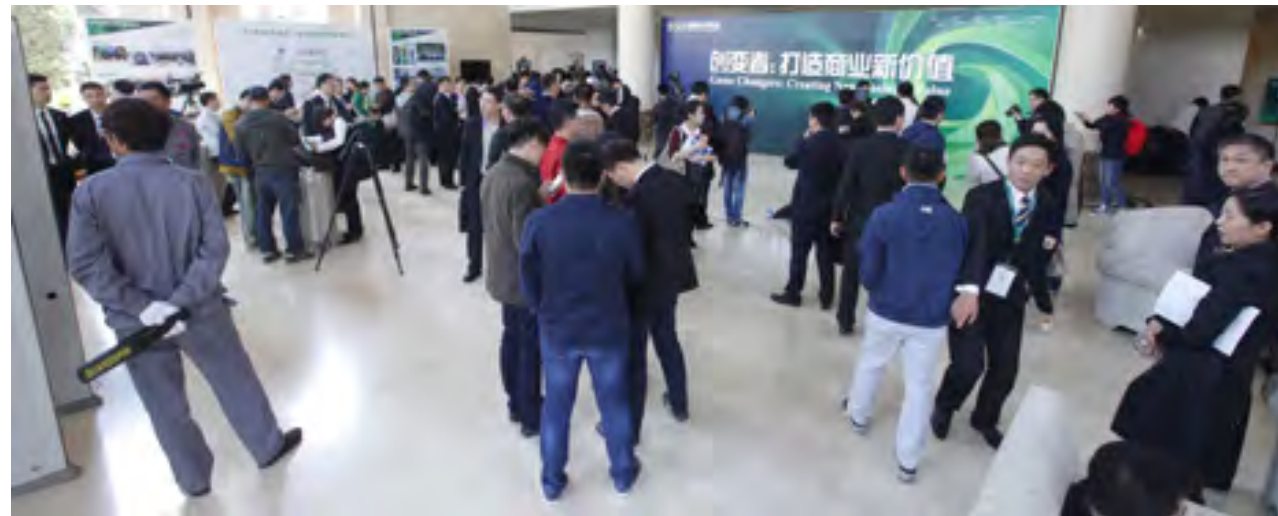


低碳行动 LOW-CARBON ENGAGEMENT

年会通过一系列行动实践低碳倡议。



打造无纸化会议，电子会刊方便且低碳



大会向参会者发出倡议，步行往返于会场，健康又低碳

媒体关注

MEDIA COVERAGE

辽宁媒体 LOCAL MEDIA

辽宁卫视直播全会论坛，制作特别节目



辽宁人民广播电台直播全会论坛



辽宁当地媒体广告



辽宁卫视录播领军者夜话及论坛重要场次



国内主流媒体

DOMESTIC MAINSTREAM MEDIA

参会媒体（部分）

新华社、中新社、中央电视台、人民日报、光明日报、经济日报、中央人民广播电台、凤凰卫视、辽宁广播电视台、辽宁日报、辽沈晚报、沈阳广播电视台、东方卫视、CCTVnews、人民网、新华网、新浪、凤凰网、网易、腾讯、财经、财新、环球时报、经济观察报、第一财经日报、中国经营报、21世纪经济报道、参考消息、中国日报、中国证券报、新京报、沈阳日报、沈阳晚报、华商晨报、半岛晨报、香港大公报、香港文汇报、香港商报、辽宁交通广播电台、东北新闻网……

网络专题



新浪网



凤凰网



金融界



腾讯网

主流媒体报道



凤凰卫视



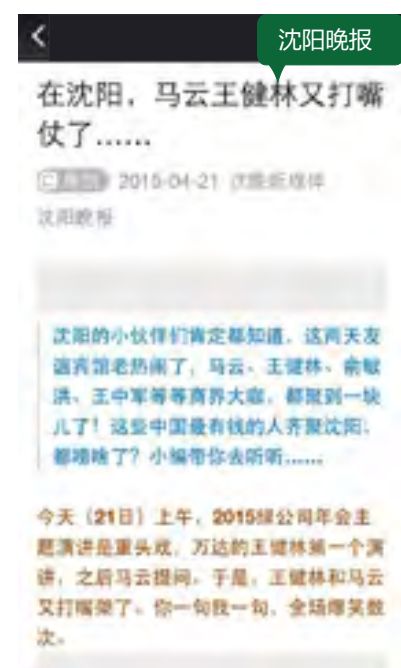
参考消息



辽宁日报



经济观察报



沈阳晚报



中国经济网



21世纪经济报道

国际媒体 INTERNATIONAL MEDIA

参会国际媒体

BBC、CNBC、经济学人、美国财富杂志

电视论坛



BBC 电视论坛



CNBC 电视论坛

录制现场



CNBC 直播年会



外媒采访现场

外媒报道



CNBC 电视、网络报道

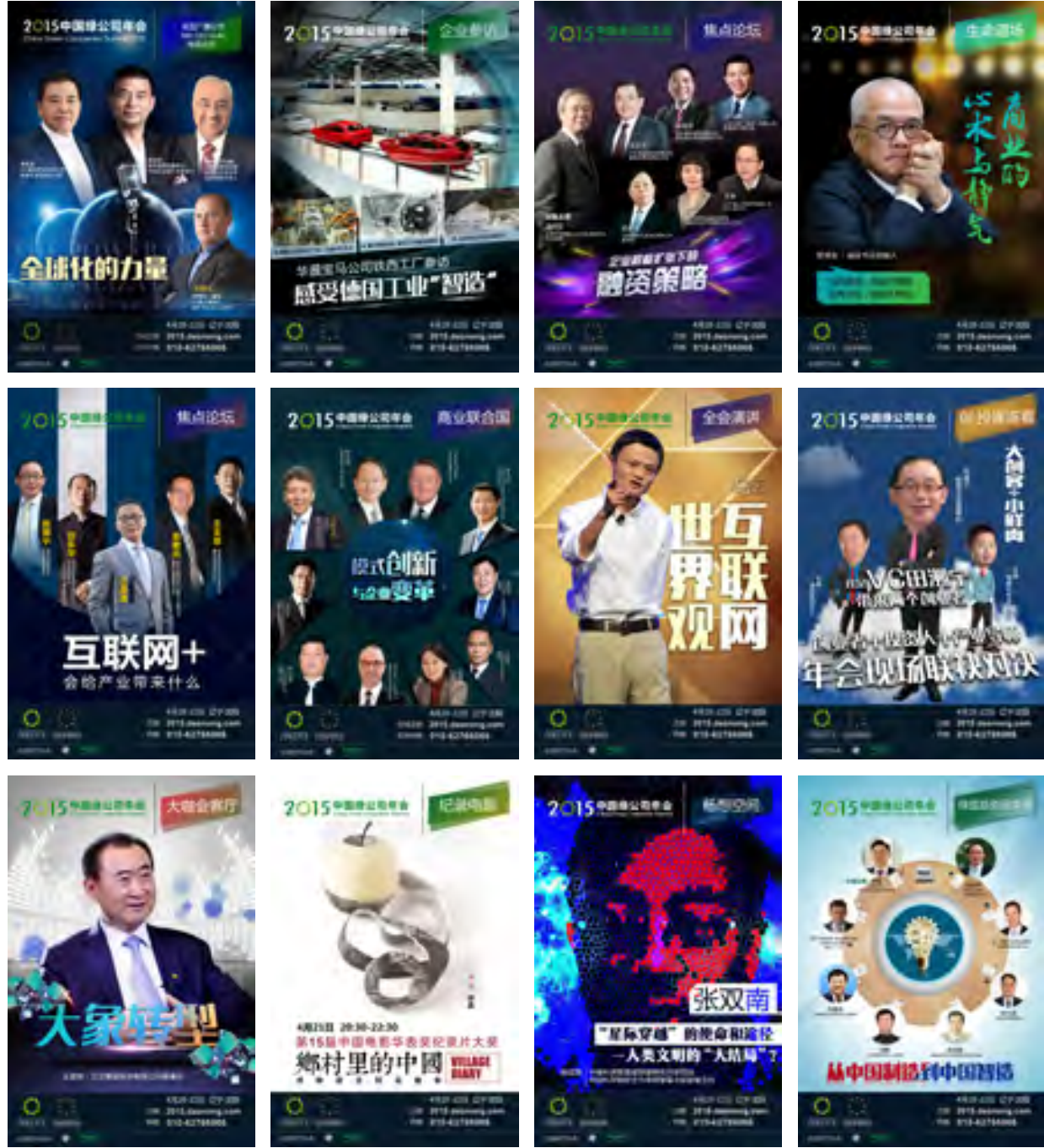


新媒体 NEW MEDIA



年会预热 WARM-UP CAMPAIGN

发布 40 幅年会海报



北京新闻发布会



户外媒体



沈阳新闻发布会



平面、网络广告



杂志广告



报纸广告



国际媒体电子报广告



国际媒体网站广告

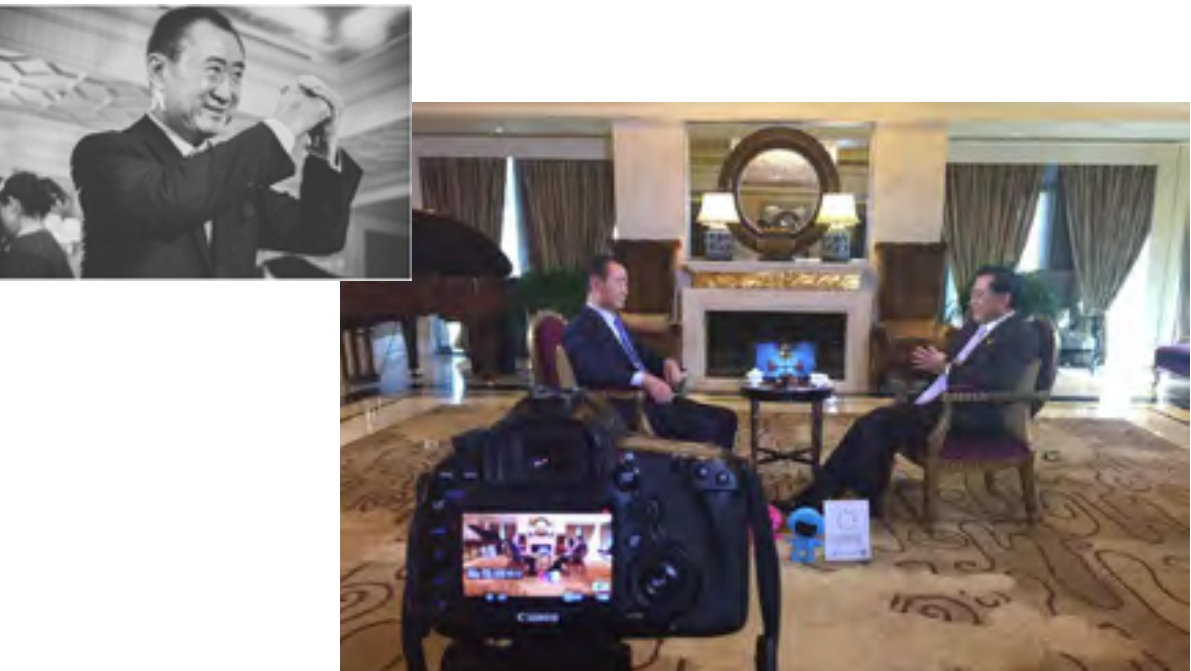


网站广告



网站广告

优酷《老友记》王健林、李东生对话



组织架构

ORGANIZATIONAL STRUCTURE

年会发起机构 中国绿公司联盟

政府支持 辽宁省人民政府

主 办
China Entrepreneur Club
中国企业家俱乐部
商以载道 道生和谐

联合主办 辽宁省经济和信息化委员会 沈阳市人民政府

支持机构
中国企业联合会、中国企业家协会 中国国际跨国公司促进会
中国城镇化三十人论坛 英国投资贸易总署
法中委员会 新加坡工商联合总会
商务部投资促进事务局中国国际投资促进中心

外交机构支持
英国驻华大使馆 法国驻华大使馆
新加坡驻华大使馆 日本驻华大使馆
加拿大驻华大使馆 德国驻华大使馆
比利时驻华大使馆 芬兰驻华大使馆
欧盟驻华代表团 澳大利亚驻华大使馆

合作机构
澳大利亚贸易委员会 中国美国商会
中国欧盟商会 法国政府投资部
欧盟中国贸易协会 瓦隆尼亚外贸投资局
老牛基金会 中国绿色碳汇基金会

智库支持
中国发展研究基金会 国家创新与发展战略研究会
国家发改委城市和小城镇改革发展中心 北京大学国家发展研究院
清华大学经济管理学院 中欧国际工商学院
长江商学院 国务院发展研究中心企业研究所
道农研究院



鸣谢

ACKNOWLEDGEMENTS

中国绿公司年会诚挚感谢下列合作伙伴的支持！

全球合作伙伴



合作伙伴



94

合作媒体



支持媒体



公益环节支持



在线了解

LEARN MORE ONLINE



年会更多内容请扫描上方二维码或登录：
<http://2015.daonong.com>

95

LEARN MORE ONLINE 在线了解



本报告可供下载的格式为PDF，请扫描上方二维码或登录下载地址：
<http://www.daonong.com/download/Report2015.pdf>



了解更多信息，欢迎关注中国企业家俱乐部官方微信号（cec2006）

年会日程

SUMMIT PROGRAM

简要日程

2015年4月20日 星期一

09:00-22:00	全天注册
14:00-15:40	行业投资圆桌会 健康——大健康产业的布局与机会 农业——现代农业的投资方向 消费——中产阶层的消费升级与投资
15:40-16:00	茶歇 / 转场
16:00-17:40	中国绿公司联盟圆桌会 趋势圆桌——从中国制造到中国智造 绿色圆桌——环保产业从绿到金 管理圆桌——移动互联网下的企业发展之道
16:00-17:00	美国消费者新闻与商业频道 (CNBC) 电视论坛：社交媒体与生活方式变革
17:50-19:20	自助晚餐
19:30-21:30	领军者夜话——【生命道场】商业的心术与静气

2015年4月21日 星期二

07:20-07:40	中国绿公司联盟入盟仪式（仅限绿盟成员参加）
07:40-08:30	中外企业家早餐会（定向邀请）
08:50-10:10	焦点论坛——“互联网+”会给产业带来什么？ 大咖会客厅——从雾霾到新能源革命 商业“联合国”——模式创新与企业变革 创·投连连看 畅想空间——基因改变世界
10:10-10:30	茶歇 / 转场
10:30-12:30	全会——创变者：打造商业新价值
12:30-13:30	自助午餐

13:40-15:00	焦点论坛——企业积极扩张下的融资策略 大咖会客厅——万达：转型之路 商业“联合国”——全球视野下的投资展望 创·投连连看 畅想空间——“星际穿越”的使命和途径——人类文明的“大结局”？
15:00-15:20	茶歇 / 转场
15:20-16:40	焦点论坛——“再城市化”的机会 大咖会客厅——全球格局下的中国企业战略转型 商业“联合国”——全球化的力量 创·投连连看 畅想空间——中国未来三十年
16:40-17:00	茶歇 / 转场
17:00-19:00	全会主题演讲 零碳会议老牛基金捐赠仪式 中国企业家俱乐部理事答谢环节
19:00-20:20	自助晚餐
20:30-22:30	纪录电影《乡村里的中国》点映及主创见面会 闭门会——辽宁省主要领导恳谈会（仅限俱乐部理事、年会全球合作伙伴参加）

2015年4月22日 星期三

07:30-12:30	中国企业家俱乐部理事大会（仅限中国企业家俱乐部理事成员参加）
08:30-13:30	企业参访线路 1：华晨宝马公司铁西工厂——感受德国工业“智造之魅” 企业参访线路 2：沈阳新松机器人自动化股份有限公司——中国“智能制造”样本
07:30-18:30	2015“BMW·道衣杯”中国绿公司年会高尔夫邀请赛暨颁奖晚宴 （本活动包含参访华晨宝马公司铁西工厂）



年会日程

* 议题主席为每场论坛的召集人及主持人

详细日程

2015年4月20日 星期一

09:00-22:00 全天注册

14:30-15:50 行业投资圆桌

大健康产业的布局与机会

大健康产业已经是全球第一大产业，年支出总额占 GWP（世界国内生产总值）总额约 1/10。如果大健康产业在中国成为第一大产业，那么应该在哪里落子布局？

- ★ 大健康产业的发展现状与格局
- ★ 大健康产业面临的痛点与挑战
- ★ 传统产业与健康产业结合的新模式

议题主席：

李振福 德福资本董事长兼首席执行官

议题嘉宾：

蒋锡培	远东控股集团有限公司董事局主席兼首席执行官
王伟斌	双全集团董事局主席、普祥健康集团董事长、神玉艺术馆馆长
王 俊	华大基因 CEO
张黎刚	爱康国宾集团董事长兼 CEO
卢朝霞	东软集团高级副总裁、东软熙康健康科技有限公司董事长兼 CEO
朱吉满	哈尔滨誉衡药业股份有限公司董事长
Hertford King	International Group 全球 CEO
Barry Chan	保柏集团亚太区发展总监
Pekka Koponen	思宾沃斯集团 CEO 兼创始人

14:00-15:40 行业投资圆桌

现代农业的投资方向

随着中国农业现代化的加快推进，农业发展方式面临转变升级和结构调整。推进现代农业发展，当前最紧迫的任务是什么？我们该如何发展现代农业？

- ★ 现代农业在中国的发展现状
- ★ 农业投资的重点板块
- ★ 科技与商业如何改变未来农业？

议题主席：

江永雄 台湾皇冠集团执行董事

14:00-15:40 行业投资圆桌

中产阶层的消费升级与投资

随着中国中产阶级的爆发式增长，消费升级和互联网导流正在创造新的人口红利，那么未来中产阶层的消费爆发点在哪里？

- ★ 升级式消费的主要领域
- ★ 体验式消费的发展方向
- ★ 中外消费领域的合作案例解析

议题主席：

王均豪 上海均瑶（集团）有限公司副董事长兼总裁

议题嘉宾：

夏 华	依文集团董事长
冯 军	爱国者数码科技有限公司董事长
谢明慧	台湾大学国际企业学系教授、台大管理学院副院长暨 EMBA 执行长
王 双	九城投资控股有限公司首席执行官兼董事局主席、沱沱公社创始人
方继勤	携程副总裁兼商旅事业部 CEO
篠田邦彦	日中经济协会北京事务所所长
Marijn van Tiggelen	联合利华北亚区总裁

15:40-16:00 茶歇 / 转场

16:00-17:40 中国绿公司联盟趋势圆桌会

从中国制造到中国智造

当前，新一轮科技革命和产业革命正在蓬勃兴起，大数据、云计算、3D 打印等颠覆性技术不断涌现，互联网和制造业的融合日益紧密，中国提出中国制造 2025 规划以打造现代工业强国。

- ★ 智能制造业的未来发展趋势
- ★ 新一代技术将引发怎样的产业变革？
- ★ 怎样实现由“制造”向“智造”的跨越与升级？

议题主席：

朱 海 施耐德电气全球执行副总裁及中国区总裁

议题嘉宾：

田溯宁	宽带资本董事长、亚信集团董事长
刘 德	小米科技联合创始人、副总裁
曲道奎	沈阳新松机器人自动化股份有限公司总裁
张代理	青岛红领集团董事长
印建安	西安陕鼓动力股份有限公司董事长
Dr. Robert Engelhorn	华晨宝马汽车有限公司铁西工厂厂长
Dr. Ralf Schlaepfer	德勤战略发展主管合伙人



16:00-17:40 中国绿公司联盟绿色圆桌会

环保产业从绿到金

2015 年是“十二五”收官之年，环保政策顶层设计将出，细分产业政策落地，公用事业价格改革实质性推动。“水计划”、“环境税”、“土壤修复计划”、“碳税”、“排污权交易”都将利好环保产业。同时，“水、电、气”等公用事业产品价格改革也在推进中。在这样的背景下，

- ★ 环保政策需要做哪些调整？
- ★ 环保新规将对企业战略带来什么影响？
- ★ 如何开创环保领域的商业新模式？

议题主席：
王 铁 艺康全球执行副总裁兼大中华区域总裁

议题嘉宾：

王玉庆	中国环境科学学会理事长、原国家环保总局副局长
朱京海	辽宁省环境保护厅厅长
张伟祥	北京建龙重工集团有限公司联席董事长、浙江建龙控股集团有限公司董事长
丁立国	德龙控股有限公司董事局主席
李月中	江苏维尔利环保科技股份有限公司董事长兼总经理
陈阳春	深圳市铁汉生态环境股份有限公司总裁
周小华	威立雅中国环境服务总经理
赵笠钧	博天环境集团股份有限公司董事长
姜鹏明	北京绿创环保集团董事局主席
张建宇	美国环保协会中国项目主任

16:00-17:40 中国绿公司联盟管理圆桌会

移动互联网下的企业发展之道

移动互联网时代给我们带来的变化是颠覆性的，持续的科技创新，用户关系的重建，让我们身处的世界越来越扁平。企业的发展战略也需要因时而变，那么：

- ★ 移动互联网时代对企业的最大挑战是什么？
- ★ 有哪些新模式、新思维、新战略和新的管理方法？
- ★ 如何在移动互联网时代，更有针对性地满足客户需求？

议题主席：
王文京 用友网络科技股份有限公司董事长兼首席执行官

议题嘉宾：

夏 华	依文集团董事长
刁志中	广联达软件股份有限公司董事长
李连柱	广州尚品宅配家居股份有限公司董事长
王红新	上海交通大学海外教育学院执行院长
蔡 剑	北京大学光华管理学院管理实践教授
吴霁虹	伯克利加州大学中美战略合作中心创始主任、北京大学访问教授、正和岛强基因部落酋长
和田 悟	日本电信电话株式会社中国总代表
夏洪波	凤凰都市传媒执行总裁
Alvin Heng	英国电信中国区全球服务部销售总监
Andrew Blau	德勤战略风险管理主管董事

16:00-17:00 美国消费者新闻与商业频道（CNBC）电视论坛

社交媒体与生活方式变革

依托移动互联网的蓬勃发展，社交媒体、网购、在线娱乐对我们生活的影响正在加速，已经深入地渗透到人们生活的方方面面，并将重新塑造中国现代人新的生活方式。本节将重点探讨：

- ★ 人们的生活方式将发生哪些重大的变化？
- ★ 这些新生活方式的快速崛起蕴含了哪些机会？
- ★ 在营销、品牌认知、商业模式等有什么特点？

主持人：
Susan Li CNBC 亚太频道主持人

议题嘉宾：

曹国伟	新浪董事长兼首席执行官
王中军	华谊兄弟传媒股份有限公司董事长兼首席执行官
刘东华	中国企业家俱乐部创始人、常务副理事长，正和岛创始人兼首席架构师

17:50-19:20 自助晚餐

19:30-21:30 领军者夜话

【生命道场】商业的心术与静气

做生意在本质上是一个不断探索、学习和了解生命的过程，要用金钱做对社会有益的事情才能心平气和，那么，企业家到底该如何修炼自己的内心，让它保持平和？

- ★ 做生意的终极目的
- ★ 商业与修身养性的关系
- ★ 企业家的心灵管理

主持人：
刘东华 中国企业家俱乐部创始人、副理事长，正和岛创始人兼首席架构师

分享人：
吴清友 诚品书店创始人
俞敏洪 新东方教育科技（集团）有限公司董事长兼首席执行官

07:20-07:40 中国绿公司联盟入盟仪式（仅限绿盟成员参加）

07:40-08:30 中外企业家早餐会（定向邀请）

08:50-10:10 焦点论坛

“互联网+”会给产业带来什么？

2015 年两会，“互联网+”首次写入了《政府工作报告》，成为国家战略的一部分。国家要推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代产业结合，让更多的传统产业经过互联网改造后“在线化、数据化”，从而使信息和数据转化成巨大的生产力，成为社会财富增长的新源泉。那么，

- ★ “互联网+”将促进哪些产业的转型升级？
- ★ 互联网与产业的融合将带来怎样的改变？
- ★ 企业该如何应对，以适应这种产业变局？

议题主席：
汪潮涌 信中利资本集团创始人、董事长

议题嘉宾：

田溯宁	宽带资本董事长、亚信集团董事长
俞敏洪	新东方教育科技（集团）有限公司董事长兼首席执行官
王文京	用友网络科技股份有限公司董事长兼首席执行官
刘东华	中国企业家俱乐部创始人、副理事长，正和岛创始人兼首席架构师
刘 德	小米科技联合创始人、副总裁
张桂平	沈阳格微软件公司董事长、中国工业淘堡网总裁



08:50-10:10 大咖会客厅

从雾霾到能源革命

雾霾席卷大半个中国，已成为无法回避的社会性话题。如何从根本上解决这一难题？在王玉锁看来，就是要通过能源革命，推进互联网能源，重构产业生态，建立可再生能源与气体能源融合发展的现代能源体系。那么：

- ★ 造成雾霾的根本原因是什么？
- ★ 如何构建现代能源体系？
- ★ 新奥的科技创新如何推动能源革命？

主持人：
胡葆森 建业地产股份有限公司董事局主席

大咖：
王玉锁 新奥集团股份有限公司董事局主席

08:50-10:10 商业“联合国”

模式创新与企业变革

在全球化浪潮冲击、技术变革加快及商业环境变得更加不确定的时代，决定企业成败最重要的因素，不是技术，而是商业模式。

- ★ 与技术创新相比，模式创新有哪些特点？
- ★ 国际上通过模式创新获得巨大商业成功的案例有哪些？
- ★ 展望未来即将推动企业发生变革的商业模式创新

议题主席：
刘积仁 东软集团股份有限公司董事长兼首席执行官

议题嘉宾：
朱新礼 中国汇源果汁集团有限公司董事长
沈国军 中国银泰投资有限公司董事长
王中军 华谊兄弟传媒股份有限公司董事长兼首席执行官
陈春花 新希望六和股份有限公司联席董事长兼首席执行官
陈立恒 法蓝瓷股份有限公司总裁
雷小阳 华晨宝马汽车有限公司财务高级副总裁兼首席财务官
David Reid 天祥集团董事会主席
Sylvain Laurent 达索系统公司全球副总裁

08:50-10:10 创•投连连看

邓锋曾赢得“硅谷最成功的 5 位华人企业家”之一的美誉，他和北极光风投的目标是培育世界级的中国企业。君联资本董事总经理陈浩的投资方法论是“事为先、人为重”，关注人。在这个环节，邓锋和陈浩将分别带着两位被投企业的领导者一同亮相，勾勒投资者围猎的逻辑，讲述他们的创投故事。

主持人：
唐 越 蓝山中国资本创始合伙人

投资人：
邓 锋 北极光创投创始人、董事总经理

创客：
罗 旭 纷享销客 创始人
郭宇航 点融网 创始人

投资人：
陈 浩 君联资本董事总经理兼首席投资官

创客：
陈 敏 途虎养车网 创始人
何 俊 铜板街 创始人

产业导师：
王均豪 上海均瑶（集团）有限公司副董事长兼总裁
艾 欣 三通企业（集团）有限公司董事长
江永雄 台湾皇冠集团执行董事

08:50-10:10 畅想空间

基因改变世界

基因科技领域在外界看来，带有未知的神秘色彩。而王俊领导的华大基因已经成为全球最大的人类基因测序机构，他们的研究和临床应用使得普通人也能负担起基因检测的费用，并有望借助这个方法极大地增进人们的健康、延长寿命。他将为大家揭秘基因科技将如何改变我们的生活和我们的世界。

主持人：
张醒生 大自然保护协会亚太区首席代表、道同资本创始合伙人

主讲：
王 俊 华大基因 CEO

10:10-10:30 茶歇 / 转场

10:30-12:30 全会

创变者：打造商业新价值

创新变革的力量正在改变这个时代。创变者们是这样一群体，他们用创意和行动，创造价值，解决社会问题，改变自己，改变他人，乃至改变世界；他们持续打造新的商业模式，建构新的商业系统，创造新的商业价值。

“创变”已经成为每个心怀理想和热忱的人都希望加入的行动洪流。无论是新一代，还是老一代，他们坚信只有创新与求变，才能为社会创造新价值。

议题主席：
马蔚华 中国企业家俱乐部理事长、
国家科技成果转化引导基金理事會理事长、原招商银行行长

全会致辞：
吴建民 中国绿公司年会大会主席、中国企业家俱乐部顾问
王 珉 辽宁省委书记（时任）

主题演讲：
王健林 万达集团股份有限公司董事长
李 铁 国家发展和改革委员会城市和小城镇改革发展中心主任
周其仁 北京大学国家发展研究院教授
王玉庆 中国环境科学学会理事长、原国家环保总局副局长
马 云 阿里巴巴集团董事局主席

12:30-13:30 自助午餐

13:40-15:00 焦点论坛

企业积极扩张下的融资策略

追求高速成长的企业都会在十年内采取积极向外扩张的大动作，例如外延增长，开展新业务，或者进行大的变革，都需要进行融资。对企业来说，重大变革需要战略革命，也需要融资渠道的开拓。那么，

- ★ 当大机会来了，企业该如何应对兼并收购的机会？
- ★ 如何为直接融资开通管道？
- ★ 未来企业兼并重组之后的股权结构如何设计？如何保证创始股东的权益？

议题主席：
汤明哲 台湾大学国际企业学系暨研究所专任教授

议题嘉宾：
王 英 辽宁省人民政府金融工作办公室主任
李东生 TCL 集团股份有限公司董事长兼首席执行官
王均豪 上海均瑶（集团）有限公司副董事长兼总裁
蒋锡培 远东控股集团有限公司董事局主席兼首席执行官
苏永强 沈阳鼓风机 (集团) 有限公司董事长
甘 洁 长江商学院金融学教授、金融与经济发展研究中心主任

2015

中国绿公司年会

China Green Companies Summit

2015

中国绿公司年会

China Green Companies Summit

年会日程

* 议题主席为每场论坛的召集人及主持人

13:40-15:00 大咖会客厅

万达：转型之路

万达过去二十多年高速发展与成功，就在于不断创新与转型。从地方企业到全国企业，从住宅地产到商业地产，从房地产转型文化旅游综合性企业，万达取得了巨大成功。现在，王健林正在主导万达进行第四次转型，这次转型至关重要，目标是成为服务业为主的企业，打造商业、文旅、金融、电商四大板块。他将与会分享：

- ★ 万达历次转型的内在逻辑是什么？
- ★ 万达本次转型的重中之重在哪里？
- ★ 转型过程如何重塑企业文化和管理机制？

主持人：
曹国伟 新浪董事长兼首席执行官

大咖：
王健林 万达集团股份有限公司董事长

13:40-15:00 商业“联合国”

全球视野下的投资展望

美国经济在持续复苏，资本市场走牛；欧洲经济在底部徘徊，通缩危险潜伏；亚太等新兴市场的持续增长面临外部压力，中国的经济结构转型进入了关键一年，在这样的全球和中国市场背景下，展望未来：

- ★ 全球经济结构和增长模式将如何改变？
- ★ 在松紧适度的货币政策下，如何制定新的资产配置策略？
- ★ 全球化投资将呈现哪些特点？

议题主席：
张懿宸 中信资本董事长兼首席执行官

议题嘉宾：
黄怒波 北京中坤投资集团董事长
钱建农 复星集团副总裁、复星旅游及商业集团总裁、中国动力基金联席总裁
Paul Su 麦格理资本高级常务董事及大中华区主席
单丽红 汉柏巍投资咨询（北京）有限公司董事总经理
何林波 中国投资有限责任公司私募股权投资部资深董事总经理

13:40-15:00 创•投连连看

汪潮涌 15 岁考入大学，被人称为神童，而后又是最早进入华尔街工作的大陆留学生之一，其辉煌的成长经历，让人不得不感叹。作为投资人，汪潮涌曾投资过瑞星、百度、搜狐、华谊兄弟等。盛希泰曾是证券业内知名的“少帅”，他与俞敏洪共同成立了洪泰基金，他在哪些领域开辟了新战场。在这个环节，汪潮涌和盛希泰将分别带着两位被投企业的领导者一同亮相，展示创业者成长的精彩，讲述他们的创投故事。

主持人：
夏 华 依文集团董事长

投资人：
汪潮涌 信中利资本集团创始人、董事长

创客：
易文飞 秀美甲 创始人
刘 超 粉丝时代 创始人

投资人：
盛希泰 洪泰基金创始合伙人

创客：
陈 京 优优宝 创始人
岳建雄 e 陪诊 创始人

产业导师：
刘积仁 东软集团股份有限公司董事长兼首席执行官
苗鸿冰 白领时装有限公司董事长
冯 军 爱国者数码科技有限公司董事长

13:40-15:00 畅想空间

“星际穿越”的使命和途径——人类文明的“大结局”？

地球环境日益恶化，太阳也在演化之中，地球能够永远承载人类文明吗？人类文明的大结局是什么？历史总是重复的，文明又一次处于没有创新就会灭 绝的境地。而人类在地球上的终极创新取决于物理学理论的终极统一能否完成。《星际穿越》这个科学和艺术完美结合的硬科幻大片是如何完成这一壮 举的？黑洞、白洞、虫洞以及五维时空是怎么回事？电影中的科学是否可靠？还有没有别的途径？

主持人：
王若雄 天泰集团股份有限公司董事局主席

分享人：
张双南 中国科学院高能物理研究所研究员、中国科学院粒子天体物理重点实验室主任

15:00-15:20 茶歇 / 转场

15:20-16:40 焦点论坛

（本场与发改委城市和小城镇改革发展中心、中国城镇化三十人论坛联合主办）

“再城市化”的机会

目前中国城市化率相对落后，工业化率相对超前，服务业发展不足，中国急需对现行城镇化不合理的部分进行重组，提高“再城市化”，提高土地的集约化利用程度，使需求更加密集，并因此创造更多的收入机会。那么：

- ★ 怎样推动人口的城市化，而不是土地的城市化？
- ★ 如何有效提高城市单位面积的 GDP 含量？
- ★ 这一过程当中的机会在哪里？

议题主席：
王波明 财讯传媒集团董事局主席、《财经》杂志总编辑

议题嘉宾：
马蔚华 中国企业家俱乐部理事长、国家科技成果转化引导基金理事会理事长、原招商银行行长
李 铁 国家发展和改革委员会城市和小城镇改革发展中心主任
胡葆森 建业地产股份有限公司董事局主席
张伟祥 北京建龙重工集团有限公司联席董事长、浙江建龙控股集团有限公司董事长
Sylvain Laurent 达索系统公司全球副总裁
Michael Bear 英国对华可持续城镇化事务特使

15:20-16:40 大咖会客厅

全球格局下的中国企业战略转型

中国正处于社会经济转型的新时期，随着全球化浪潮所带来的世界政治、经济格局的深刻变化，以及新技术推动下的全球商业模式变革，中国经济在全球的分量越来越重。目前，中国不仅成为全球制造中心，也是消费的第一大市场，城镇化率也还有很大的提升空间，那么，

- ★ 中国经济体在全球格局中的地位有何变化？
- ★ 中国企业的战略性转型应该朝哪个方向？
- ★ 决定企业转型成功的因素有哪些？

主持人：
沈国军 中国银泰投资有限公司董事长

大咖：
项 兵 长江商学院创办院长、中国商业与全球化教授

2015中国绿公司年会
China Green Companies Summit

年会日程

* 议题主席为每场论坛的召集人及主持人

15:35-16:40 商业“联合国”

英国广播公司 (BBC) 电视论坛：
全球化的力量

持续演化的全球化浪潮不断赋予中外企业家以新的机遇与挑战，如何在跨国经营中获取商业成功，如何管理利用全球化的优势资源，跨国企业领导者如何统领国际化团队……中国企业“走出去”和外资企业“走进来”的企业家领袖将同台分享他们的观点。

主持人：

史蒂夫·塔平 心腹集团 CEO、畅销书作者

议题嘉宾：

刘永好 新希望集团董事长、中国民生银行副董事长

李东生 TCL 集团股份有限公司董事长兼首席执行官

Manoj Chugh 马衡达集团总裁、马衡达技术全球业务拓展负责人

15:20-16:40 创•投连连看

由于对中国宽带上网的不懈推动，田溯宁被誉为“宽带先生”。如今，作为中国布局云计算的先行者，田溯宁又赢得了“云先生”的雅称。田溯宁专注于电信、互联网、媒体与科技产业的投资，在年会现场，他将带来两位被投企业的领导者一同亮相，分享经营之道，讲述他们的创投故事。

主持人：

邓锋 北极光创投创始人、董事总经理

投资人：

田溯宁 宽带资本董事长、亚信集团董事长

创客：

张福 “青藤云安全”创始人

刘晶 “漫游宝”创始人

投资人：

邝子平 启明创投创始人、主管合伙人

创客：

黄伟 云知声 CEO

达声蔚 小蚁科技创始人

产业导师：

王文京 用友网络科技股份有限公司董事长兼首席执行官

张醒生 大自然保护协会亚太区首席代表、道同资本创始合伙人

陈永正 澳大利亚电信国际集团总裁

15:20-16:40 畅想空间

中国未来三十年

中国经历了 30 多年的快速发展之后，目前又在经历新的巨大转型，而且问题更复杂，影响更深远。郑永年将阐述他理解的中国“改革学”，并对中国目前面临的问题做以剖析：如何处理经济增长和结构调整的矛盾？如何促进环境和经济的和谐发展？如何保证社会稳定地转型？如何处理好中国与世界的关系？

主持人：

黄怒波 北京中坤投资集团董事长

主讲：

郑永年 新加坡国立大学东亚研究所所长

16:40-17:00 茶歇

17:00-18:30 全会

议题主席：

朱新礼 中国汇源果汁集团有限公司董事长

主题演讲：

李希 辽宁省省长（时任）

大使对话：

吴百纳 英国驻华大使

顾山 法国驻华大使

孙芳安 澳大利亚驻华大使

史伟 欧盟驻华大使

主题演讲：

刘永好 新希望集团董事长、中国民生银行副董事长

陈绍鹏 联想控股高级副总裁

李东生 TCL 集团股份有限公司董事长兼首席执行官

零碳会议老牛基金捐赠仪式：

刘于鹤 中国绿色碳汇基金会理事长、原林业部副部长

雷永胜 老牛基金会秘书长

程虹 中国企业家俱乐部秘书长

18:30-19:00 中国企业家俱乐部理事答谢环节

主持人：

程虹 中国企业家俱乐部秘书长

参与嘉宾：

辽宁省主要领导

中国企业家俱乐部全体理事、顾问

中国绿公司年会全球合作伙伴

19:00-20:20 自助晚餐

20:30-22:30 纪录片《乡村里的中国》点映及主创见面会

20:30-22:30 闭门会（仅限中国企业家俱乐部理事、年会全球合作伙伴参加）
辽宁省主要领导恳谈会

2015年4月22日

星期三

07:30-12:30 中国企业家俱乐部理事大会（仅限中国企业家俱乐部理事成员参加）

08:30-13:30 企业参访线路一：华晨宝马公司铁西工厂

感受德国工业“智造之魅”

这是一个由机器人统治的工厂。作为 BMW 全球最先进的生产技术和可持续理念的示范工厂——BMW 铁西工厂的主要生产设施均位于一体式的厂房内，其主要的四个工厂自动化率 95% 左右，车身车间更是由机器人智能“统治”。

08:30-13:30 企业参访线路二：沈阳新松机器人自动化股份有限公司

中国“智能制造”样本

“机器人革命”有望成为“第三次工业革命”的一个切入点和重要增长点。作为国家重点扶持的国产机器人龙头企业，新松机器人占据国产品牌 55% 的市场份额，是国际上机器人产品线最全的厂商。通过此访，我们将领略本土创新企业将怎样助推“中国制造 2025”战略。

07:30-18:30 2015“BMW•道农杯”中国绿公司年会高尔夫邀请赛暨颁奖晚宴 (本活动包含参访华晨宝马公司铁西工厂)

中国绿公司年会

中国绿公司年会由中国企业家俱乐部主办，致力于推动经济的合理及长远增长。

年会创立于2008年，每年吸引着全球富有远见、最具变革力的商业领袖、政界要员、学界权威和主流媒体人士出席。过去八年，中国绿公司年会陆续在北京、四川成都、山东青岛、湖北武汉、云南昆明、广西南宁、辽宁沈阳等城市举办，已被公认为中国最具影响力的商业可持续高峰论坛。

2016 中国绿公司年会将于 2016 年 4 月 22 日 -24 日举办。

▶ 参会注册通道全年开放，
扫描二维码报名参会



或在线报名注册：2016.daonong.com



China Entrepreneur Club
中国企业家俱乐部
商以载道 道生和谐

关于中国企业家俱乐部 ABOUT THE CEC

中国企业家俱乐部 (CEC) 是中国颇具影响力的商业领袖组织，于 2006 年由 31 位中国商业领袖、经济学家和外交家发起成立。作为民间非营利机构，中国企业家俱乐部弘扬商业正气，以推动企业家精神社会化、推动经济及社会的可持续发展为机构使命。

中国企业家俱乐部理事是中国市场经济的代表人物，是中国改革开放中的第一批创业者，有着独特的创业经验和管理思想；他们尊重并遵循市场规律来获得商业成功，他们承载企业家精神并承担社会责任，他们所领导的企业均是各行业的领先者。47 家理事企业所创造的年营业收入合计超过两万亿人民币，是中国国民经济的重要组成部分。

中国企业家俱乐部是企业家思想交流、合作互助的平台，也是中国领先公司广泛展开国际合作的主要渠道。俱乐部通过组织一系列项目活动实现核心价值：国际访问、理事互访、中国企业家高尔夫球队、道农会等项目均已取得广泛影响；持续打造“绿公司”生态系统，通过中国绿公司年会、中国绿公司联盟、中国绿公司报告和《道农书系》探索推动商业可持续发展的有效路径，并传播正气的商业理念。





China Entrepreneur Club
中国企业家俱乐部
商以载道 道生和谐



中国企业家俱乐部



下载本报告

电 话：010-62766066

地 址：北京市海淀区北三环西路 99 号西海国际中心 1 号楼 19 层

官方网站：www.daonong.com



环保纸印刷

