



Edward Tse's Blog (<http://www.edwardtseblog.com/>)



企业战略 | 《中国商业颠覆者》路演见闻

(<http://www.edwardtseblog.com/2015/09/24/%e4%bc%81%e4%b8%9a%e6%88%98%e7%95%a5-%e3%80%8a%e4%b8%ad%e5%9b%bd%e5%95%86%e4%b8%9a%e9%a2%a0%e8%a6%86%e8%80%85%e3%80%8b%e8%b7%af%e6%bc%94%e8%a7%81%e9%97%bb/>)

(<http://www.edwardtseblog.com/2015/09/24/%e4%bc%81%e4%b8%9a%e6%88%98%e7%95%a5-%e3%80%8a%e4%b8%ad%e5%9b%bd%e5%95%86%e4%b8%9a%e9%a2%a0%e8%a6%86%e8%80%85%e3%80%8b%e8%b7%af%e6%bc%94%e8%a7%81%e9%97%bb/>)

(<http://www.edwardtseblog.com/author/vivianyang/>)

来源:《管理学家》杂志 2015年8月号 作者:谢祖墀 风咨询创始人兼首席执行官

专栏 Column



企业战略 · 谢祖墀专栏

《中国商业颠覆者》路演见闻

高风咨询公司

在7月16日至24日的八天期间,我在伦敦和纽约市进行了有关我的新书 *China's Disruptors* (中文书名暂译为:《中国商业颠覆者》)的路演,以配合在美国出版发行的宣传需要。

路演共进行了17场次的访谈和讨论,其中5次在首站伦敦;12次在次站纽约市。形式包括了电视、电台访问和讨论会,有直播亦有录播。绝大部分访问机构和访问者都是“老外”,但亦有三次是与纽约当地的华人媒介见面,其中包括凤凰卫视、腾讯的QQ.com和美国的中文电视(Sinovision)。

媒介中不乏有相当著名的机构,如英国的BBC(英国广播公司), Monocle(《单眼镜》杂志), World Finance(世界财经), Bloomberg(彭博新闻社), Forbes(福布斯), Yahoo Finance(雅虎财经)等等,另外也包括著名的英国 ChathamHouse(查塔姆研究所)和美国的 Asia Society(亚洲协会)。其中最难忘的是与CNBC(美国国家广播公司财经频道)于7月20日做的访谈,该访谈在纽约证券交易所(NYSE)的交易大厅上直播。当天是交易日,当地时间下午4时30分交易结束,访谈是4时45分左右开始。由于存在12个小时的时差,于我正是生理时钟的肉体疲惫期。我只能尽力抖擞精神坚持,将大约六七分钟的访问做完后才能松了一口气。现在回头一想,还是一额大汗。

这次路演同时也给了我一些启示。这些访问者的态度和他们的问在相当程度上反映了英美(或西方)人士对于中国的普遍看法和他们对中国的了解程度。

总体来说,这次的访问者对于中国的态度是比较友善的,他们没有一位在访谈的时候带着强烈的预设立场。这是一件好事,相对数年前有许多的进步。面对中国社会在消费上的痛点,中国的创新企业往往能够在较短的时间里发展出新的商业模式,有时它们首先将西方相关模式拷贝到中国市场,然后再改进或优化;有时它们之间发展出独特的商业模式。有成功亦有失败,林林总总。但总的来说,中国民营企业的创新能力在过去数年间有着长足的进步。在科技创新上,中国民企相对落后,但逐渐地亦能看到一点:诸如大疆科技、华大基因等领先的科技公司已经取得了不少的成就。

《中国商业颠覆者》的主旨是中国民营经济的崛起以及中国企业家的企业家精神和创业、创新的能力。同时亦指出了私营经济和国有经济的此消彼长。这次的访问者普遍接受我的看法,同时亦相当赞同此书的timing(出版时间)非常合适。

一部分人引用了阿里巴巴在美国成功上市作为中国民企“走出去”的重要案例;另有一些访问者在私下里亦向我反映了他们对于阿里巴巴和马云的仰慕或欣赏。

不少访问者都提出了中国民企是否或能否创新的问题。一部分亦提出了中国企业长期以来以“抄袭”(copycat)起家的现象。我的回答基本上承认了中国企业抄袭上的陋习,但亦提出了中国的环境飞速变化,让一部分企业能够培养和发挥创新的能力。中国企业的创新主要在商业模式的创新。面对中国社会在消费上的痛点,中国的创新企业往往能够在较短的时间里发展出新的商业模式,有时它们首先将西方相关模式拷贝到中国市场,然后再改进或优化;有时它们之间发展出独特的商业模式。有成功亦有失败,林林总总。但总的来说,中国民营企业的创新能力在过去数年间有着长足的进步。在科技创新上,中国民企相对落后,但逐渐地亦能看到一点:诸如大疆科技、华大基因等领先的科技公司已经取得了不少的成就。

中国民营企业和中国政府相互关系亦是绝大部分访问者给与我的问题。我的回答是,总的来说中国政府是支持民营企业的。我亦引述了李克强总理的“大众创业、万众创新”的话来说明此观点。同时总体来说,当民营企业,特别是互联网企业,进入了监督的灰色地带时,政府的态度还是比较宽松。这一点,外国人有点惊讶,因为他们普遍还认为中国政府是比较专权的,但在我解释之后,他们都比较能接受。

因最近中国股市的巨大波动,中国股市的问题和它对中国民营企业有否影响几乎是每个访问者都会提到的问题。我想这亦是他们的观众或者读者们最关心的问题。我的回答是,此次中国股市的大起大跌,是许多综合和复杂的原因造成的。总的来说作为监管者,中国的处理有它不完善之处,亦反映出了它们对资本市场监管能力的经验不足。作为投资者的许多中国老百姓和一些金融机构亦有其不成熟之处。中国股票市场的下跌对一些短期之内需要进行融资IPO的民营企业将会有不小的影响。但中长期来说,假设股票市场能较健康地发展的话,对中国民营企业应有正面的帮助。

在一部分的访问里,我提出来的核心观点,那就是:中国民营经济对中国经济和社会的长远影响和对全球议程(global order)的可能影响。中国的民营企业特别是互联网企业是比较年轻的,BAT都是大约15年左右的历程,其他大部分的更年轻。它们创立的时候比较偏向于效

仿美国硅谷的企业。当然它们其中有不少，甚至全部，是具有中国华夏的基因的，亦不可能完全学习到硅谷的精神和文化。但相较于传统的国有企业的体制和企业文化，它们是比较贴近硅谷的。这反映在它们的领导风格、组织形态、企业文化和决策权等方面。较传统和较非传统的力量一方面在角力；另一方面，双方都不能没有对方。在一正在进行大幅度改革开放的文明古国里，我认为这种博弈将把中国带到更文明更先进的境界。此路将有波折，但长远来看无疑是正面的。

谢祖墀高风咨询公司创始人、首席执行官，是全球最具经验和知名度的华人战略和组织咨询顾问，与全球五百强以及中国百强之中的多家企业有长期深度合作。他的著作包括《方向：中国企业应该学习什么》、《中国战略：驾驭全球发展最快的经济体》、《跨越：中国企业的下一个十年》，最新著作*China's Disruptors*（中文版暂译为：《中国的商业颠覆者》），已于今年7月在美国和英国同时正式发行。

高风咨询公司

北京办事处

电话: +86 10 5650 0676

传真: +86 10 5650 0670

邮箱: info@gaofengadv.com

香港办事处

电话: +852 2588 3554

传真: +852 2588 3499

邮箱: info@gaofengadv.com

上海办事处

电话: +86 21 5117 5853

传真: +86 21 8013 7999

邮箱: info@gaofengadv.com

更多资讯欢迎访问以下平台:

高风微信公众平台号: [Gaofengadv](#)

高风官方微博: 高风咨询公司

高风官网: www.gaofengadv.com

« [CHINA SOE REFORM | CCTV WORLD INSIGHT \(HTTP://WWW.EDWARDTSEBLOG.COM/2015/09/24/CHINA-SOE-REFORM%E4%B8%A8CCTV-WORLD-INSIGHT/\)](http://www.edwardtseblog.com/2015/09/24/CHINA-SOE-REFORM%E4%B8%A8CCTV-WORLD-INSIGHT/)

[CHINA FALTERS, AND THE GLOBAL ECONOMY IS FORCED TO ADAPT \(HTTP://WWW.EDWARDTSEBLOG.COM/2015/09/25/CHINA-FALTERS-AND-THE-GLOBAL-ECONOMY-IS-FORCED-TO-ADAPT/\)](http://www.edwardtseblog.com/2015/09/25/CHINA-FALTERS-AND-THE-GLOBAL-ECONOMY-IS-FORCED-TO-ADAPT/) »

PAGES

Books & Publications (<http://www.edwardtseblog.com/books-publications/>)

China's Disruptors (<http://www.edwardtseblog.com/books-publications/chinas-disruptors/>)

The China Strategy (<http://www.edwardtseblog.com/books-publications/china-strategy/>)

方向: 中国企业应该学习什么 (<http://www.edwardtseblog.com/books-publications/%e6%96%b9%e5%90%91%ef%bc%9a%e4%b8%ad%e5%9b%bd%e4%bc%81%e4%b8%9a%e5%ba%94%e8%af%a5%e5%ad%a6%e4%b9%a0%e4%bb%80%e4%b9%88/>)

跨越: 中国企业的下一个十年 (<http://www.edwardtseblog.com/books-publications/%e8%b7%a8%e8%b7%83%e4%b8%ad%e5%9b%bd%e4%bc%81%e4%b8%9a%e7%9a%84%e4%b8%8b%e4%b8%80%e4%b8%aa%e5%8d%81%e5%b9%b4/>)

About Me (<http://www.edwardtseblog.com/dr-edward-tse/>)

Contact Me (<http://www.edwardtseblog.com/contact/>)

ARCHIVES

November 2015 (<http://www.edwardtseblog.com/2015/11/>)

October 2015 (<http://www.edwardtseblog.com/2015/10/>)

September 2015 (<http://www.edwardtseblog.com/2015/09/>)

August 2015 (<http://www.edwardtseblog.com/2015/08/>)

July 2015 (<http://www.edwardtseblog.com/2015/07/>)

June 2015 (<http://www.edwardtseblog.com/2015/06/>)

May 2015 (<http://www.edwardtseblog.com/2015/05/>)

April 2015 (<http://www.edwardtseblog.com/2015/04/>)

March 2015 (<http://www.edwardtseblog.com/2015/03/>)

February 2015 (<http://www.edwardtseblog.com/2015/02/>)

January 2015 (<http://www.edwardtseblog.com/2015/01/>)

December 2014 (<http://www.edwardtseblog.com/2014/12/>)

November 2014 (<http://www.edwardtseblog.com/2014/11/>)

October 2014 (<http://www.edwardtseblog.com/2014/10/>)

September 2014 (<http://www.edwardtseblog.com/2014/09/>)

June 2014 (<http://www.edwardtseblog.com/2014/06/>)

May 2014 (<http://www.edwardtseblog.com/2014/05/>)

April 2014 (<http://www.edwardtseblog.com/2014/04/>)