

A4 | GENERAL MANAGER | 总经理

到古巴 杜元源揣 1000 万美元“走出去”

成为继中石油、华为、中兴等之后在古巴投资的新成员

□ 李溯婉

18 日,杜元源从正在举行的第 107 届广交会上中途退场,匆匆登上飞往古巴的班机。一项重要的投资合同正等着他签署,这将是 he 实施“走出去”战略的起跑点。

“合作方是古巴的一家国有企业,有现成的厂房,我们投资金额大约 1000 万美元,主要负责技术、设备、人才等方面的投资。投产后,原材料主要还是从广东运输过去,工人在当地聘请。在商务部的帮助下,我们争取到 70% 的股份,掌握绝对控股权。”接受记者采访时,东莞市雷洋电子科技有限公司董事长杜元源表示,走出去一定会带有风险。他个人判断是,古巴形势在不断好转,已意识到锁国弊端的古巴刚刚开放发展,这是一个机遇,他不想错过。

并不顺利的第一步

杜元源带着他的企业,成为继中石油、华为、中兴等中国企业之后在古巴投资的新成员。

从商务部门政府官员到商人的角色转换,杜元源相信自己会比一般企业经营者更懂得掌握国际贸易游戏规则。在全球金融危机爆发中,他证明了这点。

据商务部的统计,2009 年中国机电出口总额为 7131 亿美元,同比下降了 13.4%。就在整个国际消费疲软的大背景下,杜元源所经营的三家电子企业出口业绩加起来冲破了 1 亿美元的大关,实现了 40% 的增长。

“自主品牌发挥了关键作用,我们的产品 55% 以自主品牌出口。金融海啸影响下,拉丁美洲、东南亚等市场的消费者更愿意购买价格有优势的中国品牌。而在传统的欧美市场上,我们的自主品牌暂时



杜元源

还很难撬开其大门,但我们也不是单纯的 OEM(贴牌生产),而是 ODM(设计生产),不仅利润比 OEM 高出 10%,靠设计还抓牢不少客户。”

在还没有创业之前,杜元源已进行品牌规划,在他看来,至少要提前 3 到 5 年做准备。他的雷洋电子企业在 2005 年成立,而 2003 年,杜元源已开始在全球咨询商标和专利的注册,为他未来 100% 出口的产品拓展国际市场铺路。

不过,这一步刚迈出时并不顺利。预想是名称越简单越好,一开始是准备注册为“LY”,但立即遭到韩国 LG 的反对,接着想注册为“LEYO”,却又遭到巴西一家企业反对,最后被迫将字母扩充到六位的“LEIYOU”。虽然在每个国家注册的费用大约是 3000 美元,但因三个回合后才注册成功,加上律师费,一共花了 700 多万人民币,才顺利在 103 个国家和地区完成注册。

50%~150% 的利润

2008 年,因人民币快速升值、劳动力和原材料价格上涨等因素影响,杜元源工厂所在的东莞就有多家电子企业在金融危机来临之前已倒闭,金融危机爆发后,迅速拉动原材料价格大幅下滑,才暂时缓

解成本压力。

“现在,原材料价格和劳动力成本都上涨超过 20%,一旦人民币快速升值超过 5%,大多数企业都招架不住,”杜元源说,“我们所能承受的幅度是人民币在今年内慢慢升值 3%-5%。”

根据机电进出口商会近期调查,如果人民币在短期内升值 3%,家电、汽车、手机等生产企业利润将下降 30% 到 50%,许多议价能力低的中小企业将面临亏损,所以产品涨价已成必然。

增加产品功能和技术含量,通过创新来提价消化成本压力,杜元源已在使用这一方法,但他觉得还可以另辟蹊径。为了规避人民币升值与贸易保护等风险,他早已准备到海外设厂,并在物色合适的投资地。

自 2008 年 2 月劳尔·卡斯特罗就任古巴国务委员会主席以来,古巴政府颁布了一系列经济改革措施,允许本国公民购买电脑、微波炉、DVD 机等家用电器,允许普通民众购买和使用手机等通信设备,允许少量个体经营,并承诺改革工资制度,实施按劳计酬等,这些都表现出开放的征兆。杜元源从中嗅到商机。

近年来,在国际市场上竞争力日益增强的中国家电企业纷纷“走出去”到海外投资,为品牌国际化迈出一大步。TCL 通过收购香港陆氏在越南的工厂和法国汤姆逊在泰国的生产基地,形成了在东盟市场的配套能力,其中在越南经过 10 年发展,成为当地仅次于三星、LG 的国际家电品牌。而格力电器自 2001 年 6 月在巴西投产以来,已成为当地最畅销的空调品牌之一。

如今,杜元源带着他的名不见经传的雷洋企业“走出去”。“从生产到终端销售,至少有 100%-200% 的利润,我们可以将 50% 的利润让利给当地的超市或商场,并且达成协议,为其提供最新款的产品。在

当地设厂后,供货周期、价格等方面都占有优势,相信这可以帮我们迅速打开市场。”杜元源有信心在拉美市场打造一个强势的电子品牌。

杜元源经验总结:

凡是 3 万人口以上的国家或地区都先抢注品牌

“凡是 3 万人口以上的国家或地区我们都先抢注,一共花了 700 多万人民币,才顺利在 103 个国家和地区完成注册。幸亏走先了一步,要不到现在可能花 2000 万还未必能办到。不少国内品牌想到国外注册,但现在很可能已被他人注册。”以自身的经验,建议有意拓展国际品牌的企业,一定要提前进行这个事项。

每推出一款新产品就立即申请专利

在专利方面,杜元源也投入很大精力,“每推出一款新产品就立即申请专利,目前已拥有 800 多个专利,平均每月就产生 10 多个专利新品。”杜元源将产品线拉得比较长,例如 TCL 主要是生产 29 英寸以上的大屏电视,而雷洋从 4 英寸到 42 英寸都生产,从小屏到大屏各个层面招揽消费者。

不同的市场,对产品的要求存在很大差异

与此同时,杜元源认为,不同的市场,对产品的要求存在很大差异。杜元源举例说,欧美追求简约,要求产品越简单越好,最好电子产品是一个按钮就满足所有功能的使用,而东南亚喜欢外观花哨,认为按键越多越高级,因此要细分市场。

这是由公司薪酬考核决定的。

年报披露密集期,高管也出现密集辞职现象,根据记者对这些公司公开披露的信息和公告等进行查阅,大多公司均以“工作需要”、“工作变动”或“身体状况欠佳”这样简单的字眼来陈述高管离职的原因,个别公司甚至根本不提及高管为何辞职。

不过有关研究人员在结合相关公司具体情况后分析认为,高管请辞的主要原因不外乎“跳槽”、因经营不善引咎辞职、董事会内讧、尽快离职套现等。

人物内存:

根据资料显示,陶卫平于 1971 年 6 月出生,2002 年 1 月至 2004 年 7 月,担任美特斯邦威集团有限公司副总裁;2004 年 10 月至 2006 年 2 月,担任拜丽德集团有限公司常务副总经理;2006 年 7 月 23 日至今担任报喜鸟副总经理。后又任董事、总经理。



► 老总文萃 | LaoZongWenCui

硅谷创新的秘诀：天使投资

□ 北京智识企业管理咨询
有限公司董事长 王德禄

“不要投不熟悉的公司,不要投不熟悉的领域。”从华尔街到奥巴马,这几乎是所有投资人的金科玉律。但即便在美国,这条定律似乎也有着失效的地方,那就是硅谷。在硅谷有一个现象:许多人在吃饭的餐桌上就开出了一张几万美元的支票给另一个刚刚认识的人,获得了他所创办的一家连办公室都还没有的公司的几百万股“股票”,甚至连这些“股票”本身也要等到一个礼拜后才能 在律师的帮助下完成过户手续。开支票的人本人可能对于这家公司要做的事情所拥有的技术一窍不通,自己也未必是一掷千金的豪商,但却不会有任何人称之为“鲁莽”,因为也许用不了几年,这家公司就会在纳斯达克上市,这几万 美元会变成上千万。这当然不是神话,在硅谷,这几乎是每天都在上演 的故事,故事的名字,叫“天使投资”。

高科技产业的发展日新月异,一年前的领先技术一年后可能就不再有竞争优势,因此高技术企业不能向传统产业一样可以依靠自己的营运积累下来的自由资金慢慢做大,使得企业在成立之初,往往急需大量的启动资金。但这个时候,企业不要说盈利了,可能连能用来抵押的资产都没有,因此不可能获得银行等金融机构的青睐。企业这时候最宝贵的财产,往往是一个创业者及其团队自身,及创业者们所拥有的知识、技术和构想商业模式,但恰恰是这些东西,却能吸引一些人慷慨解囊投资,这些提供投资的投资人,宛如“天上下凡”的天使一般重要,这也是“天使投资”得名的原因。

硅谷地区有发达的社会网络,既包括各种各样的专业性社团,又活跃着大量移民社群。通过这样的网络,创业者团队及其技术发现能够很快地在圈内传播并吸引来自资深人士及其他人的注意,尤其是那些有过创业经历的创业者或是那些公认的技术天才,他们的创业动向往往更引人注目。通过这样发达的网络,一个创业团队往往能获得不同的天使投资人的投资。而这些投资人投资的着眼点也不尽相同,熟知相关领域技术的专业人士看重的创业团队的技术含量和 创新技术水平;有创业经历的企业家看重的是创业团队的企业家精神和市场把握能力;而创业者的亲友们则更多地是从创业者们的人品出发,相信创业团队会全力打拼。此外,还有很多人本身就相当具有眼光,他们经常是和创业者吃一顿饭就能当场决定投资,即便他们本身对于技术本身所知甚少,而 但他们却总是能够投注于未来表现抢眼、能够迅速做大上市的公司。这样的天使投资人在硅谷也并不在少数。

这种天使投资模式是硅谷的创新环境的核心组成部分。它使得在硅谷创业创新真正成为了一种“全民参与”的活动,既有效地分散了创业期的风险,又极大地整合了创业资源。在硅谷,创业不再只是一小部分冒险家的事,而变成了整个社会层面上的集体参与。在这个过程中,天使投资调动整个地区所积淀下来的技术、知识、经验和人脉等创新要素迅速聚集,完成了创新循环的最重要一个环节。天使投资既是硅谷创新优势的集中体现,又是催生硅谷不断诞生创新的接生婆。上个世纪 70 年代以来,无数的硅谷大企业都是在天使投资的帮助下,从一两个点子、一两项技术几个创业者起步,成长为改变世界的大企业。

与陶卫平从报喜鸟辞职公告同时发布的,还有美邦服饰的股权激励草案,虽然报喜鸟董秘方小波一再向记者表示,陶卫平的辞职系个人原因,对美邦的情况并不了解,但一位接近报喜鸟的人士笑谈:“陶卫平在报喜鸟一直也没股权,此时回老‘东家’也是有可能的!”

不给股权? 陶卫平不喂“鸟”了

业内:疑与老东家美邦服饰出台股权激励方案有关

□ 胡潇淮

4 月 22 日,报喜鸟发布公告称,公司董事、总经理陶卫平因个人原因提出辞去公司董事、总经理职务,辞职后,其不再担任公司任何职务。

公开资料显示,陶卫平从 2006 年 7 月起任职报喜鸟,2004 年之前曾任职于美特斯邦威,随后在 2008 年 8 月,美邦服饰首发上市,陶卫平与其擦肩而过。

年轻总经理从美邦到报喜鸟

根据该资料,陶卫平从 2004 年起多

次跳槽,离开美特斯邦威后,在拜丽德集团任职两年,后受聘于报喜鸟。2007 年,报喜鸟首发上市,但从公开资料显示,陶卫平未获得任何股权,成为名副其实的“职业经理人”。

四年后,即 2008 年 8 月,美邦服饰登陆中小板,公司高管薪酬远高于报喜鸟高管薪酬。

近日,美邦服饰发股权激励草案公告,包括公司董事、高级管理人员以及董事会认为需要激励的其他人员共计 200 人。“现在股权比薪酬值钱,”上述接近报喜鸟的人士分析认为,“现在很多上市公司高管密集辞职,有一部分是为了这个原因。”

方小波在接受记者采访时表示,陶卫平先生的辞职公告写得清楚,是属于个人原因。“我们并不清楚美邦的事情。”

高管批量辞职为哪般?

目前,报喜鸟尚未发布年报,已于 2 月 27 日发布业绩快报,根据快报显示,公司 2009 年实现净利润 1.9 亿元,比之去年同期增长 54.67%。显然并不存在业绩压力辞职的问题。

根据去年的年报数据可知,陶卫平的 2008 年年薪为 34.89 万元,比之公司董事长周信中的年薪还要高。方小波解释称,

家婆老鸭汤

重慶特產

乙级店:投资三万元 当月收回来 一年翻几番 效益很可观

甲级店:投资十万元 当月收回来 年利近百万 致富更壮观

重庆家婆老鸭汤 百分之百回头率

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟招商公告

重庆家婆老鸭汤,是重庆家婆食品开发有限公司根据百年家藏秘方,并经西南农业大学食品科学院十位教授、专家、在现代食品科学研制方法指导下制作的深受广大消费者欢迎的美味佳肴,其香气纯正,口感舒适,常食不腻。

公司在大规模生产老鸭汤料的同时,已先后开设了几十家家婆老鸭汤酒楼,自面世以来,即以其味美价廉、滋补强身受到广大消费者的青睐,并迅速在各地掀起连锁加盟热潮。

为了使更广大的消费者品尝到家婆老鸭汤的美味,本公司特面向全国各省、市、地县级城市,广泛诚招加盟连锁店。热忱欢迎广大企事业单位和个体经营者、下岗职工、待业者等踊跃投资加盟,投资者只需投入三五万元即可开起一家 150-200 平方米的家婆老鸭汤乙级酒楼,一月左右可收回投资,一年可获利数十万元;开甲级店投资 10 万元左右,一年可获利近百万元,实在称得上是一条投资小,周期短,见效快,易操作的致富途径。

加盟连锁,就是将一个成功的企业进行复制,我们深信,重庆家婆老鸭汤这一极具市场潜力的品牌,其巨大的市场空间所带来的无限商机必将给你带来滚滚财源!

联系地址:成都市西二环二段 121 号 联系单位:重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心 联系电话:(028)66230669 87329642 87329138 89008414 联系人:梁女士 钟小姐