



声音 | Shengyin

品质成就品位,品位成就品牌,有了品牌文化,企业才能长久、持续地发展。川商有洒脱的精神,智慧的创造,所以川商能成就一切。

——成都三和企业集团董事长黄宗敏

过去的一年,东汽实现了两年建立一个新东汽的庄严承诺,一个新的世界一流的东汽已经重新站立在四川大地。

——东方汽轮机有限公司总经理张志英

如果说恢复灾后重建和应对金融危机为四川的经济发展开创了一个新机遇,那么后金融危机时代,四川的经济发展则面临着一个新时代。

——宏达集团董事局主席刘沧龙

2009年是非常困难的一年,在“5·12大地震”和世界金融危机后,蓝光作为一家民营企业没有退步,我们只有直面困难,勇敢地去战胜困难并取得成功。

——四川蓝光实业集团有限公司董事局主席杨铿

不管在什么时候,我们四川的企业家都有自强不息、顽强拼搏的川商精神。只要秉承这种精神发展,在任何情况下,任何时候我们都能够走出去得到很好的发展。

——四川金广实业集团(股份)有限公司董事长陈陆文

伴随着经济未来发展的趋势,我们需要瞄准拉动内需、低碳经济和高效、节能、环保,只要朝着这个方向不断创新和改造,我们会发展得越来越好。

——东方电机有限公司总经理韩志桥

挑战是我们发展的动力,机遇是流动的资源,应对挑战,抓住机遇是关键,是在现有约束条件下确定适应外部条件和发挥自身资源优势的发展方式。

——四川省水电投资经营集团有限公司董事长张志远

做任何事都应该锲而不舍,持之以恒。

——邮政储蓄银行四川省分行行长敬宗泉

风云川商 跨越中厚积薄发

编者按:

晋商、徽商、浙商、粤商……这些商帮在历史舞台上各领风骚,如今的“川商”也迸发出了鲜活的个性。川商是一支不断进取的队伍,这支队伍包括土生土长的企业家,也包括走出四川的四川企业家,在四川创业的外地企业家;这支队伍不只是几个突出的企业,而是一批优秀的民营企业典型。他们,以智慧开掘新财路,用勤劳创造新财富,在四川经济的跨越发展中彰显了果敢精明、吃苦耐劳的新川商精神。

“安逸也是一种文化”——川商杨铿

作为一个在本土成长起来的民营企业家,杨铿显然已经成为当下最能代表四川的地产生商之一, 而在他身上,也有着很多川商独特的气质。

18岁那年,如同大多数“热衷自由、不愿受太多约束”的成都人一样,杨铿放弃了国企的工作,打起了算盘成了老板。1990年,四川蓝光实业集团有限公司创立,杨铿此时才29岁。

上世纪90年代后期,这个善于经商的“四川人”再度捕捉到经济发展风向,藉成都大型电子电器市场项目的开发,转身商业房地产开发,正式开始房地产的征程。



杨铿

不过,杨铿在转型商业房地产之初却饱尝了对整体市场把握不足带来的困扰。在摸清楚市场的需求以及自身产品的定位后,蓝光实业开始进入快速发展的轨道。2004年,蓝光共做了8个项目,并创造了一个月开盘3个项目的纪录,用杨铿的话来解读,这叫“蓝光速度”。

而同样在2004年,高速向前的蓝光实业再一次进入转型期——第一个住宅项目“御府花都”入市。目前已发展成为以房地产开发为核心,以住宅开发和服务为主导,商业地产开发为辅助的大型企业。

“安逸也是一种文化。”杨铿在专访中笑谈到四川的文化,“这就是为什么说少不入川的原因了。”显然,在小富即安的文化熏陶下,杨铿以及他的蓝光,除成都市场外,多年来一直没有进入太多的四川省内二级市场,更不用说将棋子布落全国。直到2009年,蓝光才成功在重庆、昆明、北京以及四川省内多个二线城市取得项目,而这一年,已经是蓝光连续占据成都市内销售冠军位置的第七年。

2010年,适逢蓝光实业20周年



黄宗敏

庆,杨铿半笑着在专访中卖了卖关子“很快,大家就可以看到蓝光又有新的变化。”对于蓝光未来的新变化,杨铿并未有太多的透露。但对于2010年市场上出现的新变化,却显得充满了想法。

“树立无法替代的汽车文化”——川商黄宗敏

如何将市民带进全新的汽车生活?成都三和企业集团董事长黄宗敏说出了心中的行业标杆:汽车是一种无法替代的文化。他追求的目标是,让人们对这个行业形成一种认同,让员工更加热爱这项工作,让整个行业拥有更好的秩序。

“许多人看了我收藏的老爷车都惊叹不已,为之折服,这不仅是一笔财富,更是一个标杆,一种无法替代的文化。”被称为车痴的黄宗敏不仅卖车,爱车,还对汽车心存敬畏。他的办公楼就是一座机械艺术馆,有他从全球精心收集的各式老爷车,还有部分摩托车,令人震撼。

2009年,中国车市迎来井喷,国家政策起着重要的推动作用。谈到



张学斌

汽车市场的走势,黄宗敏说,经历2008年和2009年的喧嚣之后,消费者变得更加理性,但老百姓购买汽车的潜力还很大,未来的市场依然看好。

眼下,随着越来越多的经销商加入汽车销售市场,市场竞争更加激烈。在这种情况下,车市的价格战将给厂家和经销商带来更大压力。对此,他认为,越是在激烈的竞争中,越是需要差异化服务。但是,调低目标并不等于停止发展。

黄宗敏认为,人类与汽车是最好的朋友,“我们希望通过自己的努力,从产品中挖掘文化,通过文化的培育 and 环境的打造,形成对员工和顾客的凝聚力和向心力,让客户对这个行业形成一种认同,让员工更加热爱这项工作,让客户得到一种全新的体验,让整个行业拥有更好的秩序。”

我现在叫黄宏生“老板”——川商张学斌

2001年我加入创维的时候,也是创维最困难的时候。当时主要的

问题在于老板和经理人之间有不同的意见,因为这个问题没有处理好,直接影响了创维的发展。

创维的改革能够成功,有一点我觉得非常重要,那就是大家都要把创维当作一个事业来做。这样我们跟老板“争取权力”的时候,老板也会认。我们要这个权力,出发点是为了公司的发展,是为了我们的事业,而老板也是为了公司的事业,大家就很容易达成共识,也就很容易让步。这个应该是最高、最基本的原则。我觉得并不是只有企业家才能有企业家精神,职业经理人也能有企业家精神。什么是企业家精神?那就是他要把企业当作他一生奋斗的事业来做。

对于我个人来说,我觉得在创维这十年,我们作为其发展过程中的一个参与者、推动者,在治理结构和制度化方面的建设对企业产生了深远影响,这是最有意义的事情。

当然这种制度的建立是需要外界环境推动的。老板一开始也不愿意改变,但是环境给他的压力让他不得不去思考。这就像一个无解的命题,到底是英雄造时势,还是时势造英雄?创维能够稳步发展,就在于制度的作用。在老板出事之前,创维的制度就已经建立起来了,我们就是沿着制度规定的方式在做。现在老板出来以后,作为大股东,他也会关心企业的发展,也会在旁边看我们,比方说哪些地方有改善,哪些有问题,但是意见是一个建议,我们现在已经形成了决策机制,大的决策权是董事会,我们全部是职业经理人,老板太太一个人“一票”,但是董事会“一票”不能左右任何东西。

但这并不妨碍我和老板之间的亲密关系,我原来叫他董事长,现在叫他老板。

(本报综合报道)

最神秘川商之

朱林瑶 “香料百出”的商界木兰

□何雯

年龄40岁,国籍中国,她是全球最年轻白手起家十亿美元级女富豪——华宝国际负责人。这位此前被媒体普遍报道为来自中国香港的女富豪实际上是四川人,其丈夫是被称为“中国香精大王”的林国文。

据公司员工介绍,朱林瑶是土

生土长的四川人,和香精香料结缘则是在她前往北京念大学以后的事情。“刚开始时,老板并没有接触到香精香料生意,而是在此后做生意的过程中,慢慢发现了香精香料业中蕴藏的巨大商机。”华宝国际员工告诉记者。

1990年代中,她在北京成立了自己第一家香精香料贸易公司。数年后,朱林瑶在上海认识了被称为

“中国香精大王”的林国文,随即成为一对。2004年,华宝已成为食用香精领域的重要生产企业,更开始谋求上市。

2004年3月,成功借壳上市后,朱林瑶将其旗下的香精香料业务,打包注入上市公司,名下包括设立于上海的华宝上海公司、华宝孔雀等优质资产。由于此前朱林瑶已拥有上市公司90.99%的股份,此次资

产注入完成后,其持股比例已高达97.57%。

此后,朱林瑶开始了其数次减持套现的历程。今年3月26日,华宝国际发布公告称,朱林瑶已收购独立第三方的一项香精香料业务,作为支付对价的一部分,朱林瑶以每股6.5港元,向对方转让了6942万股,再次成功套现4.51亿港元。数次转让后,朱林瑶持股比例目前已

下降至65.22%。

据华宝国际年报介绍,公司目前主要从事烟用、食品香精香料的研究、生产和销售。目前的发展战略为“坚持以烟用香精为核心,加快食品香精的发展步伐、积极拓展日化香精。”

如今,中国十大卷烟企业已经全部成为了华宝国际的最终客户。

李锂 首富只是一个符号

□郭静

在“巴比”夜宴吸引全球目光的同时,一场有关中国富豪的“财富盛宴”亦拉开帷幕——9月29日,胡润百富榜前5名富豪正式公布,“黑马”李锂、李坦夫妇凭借海普瑞的上市,以400亿元的资产居百富榜第二的位置,超越刘永行成为四川首富。从“中国首富”的位子上走下来,坐上川商首富的交椅,使这个原本潜心技术的创业者,不得不开始面对媒体刺眼的闪光灯。

猪小肠炼就“全球最大”

但首富的光环毕竟太过抢眼,在一个造假盛行的证券市场里,舆论本能地怀疑一切:一个靠加工猪小肠提炼原料的生意怎么可能成就中国市值最大的医药公司?

公开资料显示,海普瑞是全球产销规模最大的肝素钠原料药生产企业,99%的肝素钠产品出口到国外。

肝素钠原料药就是从猪小肠黏膜中提取肝素,加工成肝素粗品,再加工成肝素钠或钙原料药,再形成肝素制剂。肝素类药物市场需求十分强劲。

因此,李锂的成功与猪的关系密切——2009年,海普瑞的产能为6.4万吨单位的肝素钠粗品,按照“每生产1亿单位肝素粗品平均需消耗2500根生猪小肠”的比率计算,当年海普瑞消耗掉了1.6亿根猪小肠,而这一年中



国生猪出栏数量为6.4亿头。

而按照李锂的规划,未来两年海普瑞产能要达到10万亿单位,若按生猪出栏量年增10%计算,2012年,海普瑞要消耗掉全国逾三成的猪小肠。

“我同寝室的同学都知道,我1984年就开始搞肝素粗品提炼技术的实验工作,那时候我还是大三的学生,为此还休了两年学。”李锂回忆称。1987年大学毕业后,李锂被分配到成都市肉联厂下面的生物化学研究所工作。他每天从早到晚在肉联厂屠宰车间后面一间臭气熏天的小屋子里做实验,很少说话,耐性和毅力惊人,成为国内少数从事这方面研究的专才。

“现在人们一说海普瑞,都说它是做猪小肠起家的,这话说得轻飘飘的,根本

不知道里面的一点一滴,不知道里面的酸甜苦辣。”海普瑞独立董事、中国科学院神经研究所研究员王以政在接受媒体采访时表示。

“原始积累”后的嬗变

1992年3月,28岁的李锂和重庆通达生物制品有限公司(以下简称“重庆通达”)签订了肝素钠技术承包合同,并于同年10月进入重庆通达担任总工程师。正是在这一时期,李锂最终完成了肝素钠的提炼工艺。

同年7月,比李锂小10个月的李坦也进入重庆通达,担任副总工程师。

到1997年,李锂、李坦夫妇已通过肝素粗品提炼技术完成了原始积

累。

李锂曾经一度想在四川境内跟当地的医药企业合作,他出技术,对方提供生产线和场地,但西南药业和陪都药业都拒绝了他的建议。决心跳出西南的李锂夫妇走遍全国的十四个沿海开放城市,最后选定了深圳作为新的落脚点。

1998年4月,李锂作为法人代表的海普瑞实业(海普瑞前身)在深圳成立,注册资本只有200万元。4个月,海普瑞受让了重庆通达41%的股权,将原国有控股的企业,变成了民营企业,李锂任董事长兼总经理,李担任副总经理。

相比于重庆时期的借船出海和资本腾挪,来到深圳后的李锂轻松了许

多。在2005年接受光明日报采访时,李锂坦言,在西部省市,政府官员对他“太关照”了,而“深圳的政府官员没有事从不会来打扰你”。

海普瑞的生意模式也非常符合他的个性:将从全国各地收购上来的肝素粗品提取、纯化成精度更高的肝素钠原料药,售卖给葛兰素史克、赛诺菲、APP等几家著名的肝素制剂生产商。

海普瑞只要牢牢掌握住最好的肝素钠提炼技术,为下游肝素制剂生产商提供纯度高、安全的肝素钠原料药,那么订单就不用发愁。

直到今天,整个海普瑞也只有李锂一个人掌握全部的配方工艺秘密,能将中国杂质甚多的粗品纯化成结构最完整、纯度质量最好的肝素钠原料药。

跳出“FDA认证门”

海普瑞的一举成名,引来了媒体“人肉搜索式”的报道,负面新闻铺天盖地而来,甚至让“证监会也感到很尴尬”。而其中,“唯一通过美国FDA(食品和药物管理局)认证”一说涉嫌虚假陈述,甚至被投资者告上了证监会。

“其实,我们到深圳设计这个新工厂时,就想清楚了,必须要通过FDA认证。”李锂说。

因为,美国FDA被公认为是世界上最大的食品与药物管理机构之一,其他许多国家都通过寻求和接受FDA

的帮助来促进并监控其本国产品的安全。此前已拿到欧洲CEP(欧洲药典适用性)认证的海普瑞,若能通过FDA认证,无疑就获取了通行海外的“通行证”。

虽然整个过程异常细致、精确而艰苦,2005年,海普瑞通过了FDA认证。

对于诸多同行宣称自己也可以把肝素原料药卖到美国去,李锂显得有点不屑,“我不想评论,他们自己也明白卖到美国的是什么药。”

对于李锂来说,将产能扩大一倍、垄断国内40%以上的猪小肠,是触手可及的事情。已经在肝素钠原料药市场取得全球领先的李锂,下一个目标是进军低分子肝素钠制剂领域。

但李锂表示,作为上市公司的海普瑞不会马上涉足这一领域,除了药政门槛之外,技术风险也很大。而李锂家族控股的多普乐实业,其未来规划是,与天道医药共同建成年产5000万支低分子肝素制剂的生产线,申请美国FDA和欧盟EDQM的药政注册。投产后,预计海普瑞原料产量的9%将供应给多普乐实业。

“改革开放这么多年,中国学会了制造,学会了大规模制造,甚至学会了大规模的低成本制造。在全球经济一体化环境下,在高质量产品制造上,我觉得我们是有机会的;同时,在高端产品上也是有机的,也需要我们努力。”李锂说。