

6 经营故事 Business Story

6 月底至 7 月初,受法国总统弗朗索瓦·奥朗德和比利时政府的邀请,汇源果汁集团有限公司董事长朱新礼以中国企业家俱乐部执行理事长的身份,和柳传志、马蔚华、俞敏洪、马云、郭广昌、龙永图、吴建民、徐小年等 40 名企业家、外交家和经济学家组成的代表团,对法国和比利时进行为期 8 天的访问。回国之后,朱新礼感触良多,还在百忙之中写了一篇访欧感想。

朱新礼的法国比利时之行

林西平

7 月初,中国企业家俱乐部访问比利时、法国结束后,中国企业家俱乐部执行理事长/中国汇源果汁集团有限公司董事长朱新礼从巴黎去了南非,考察南非的一家果汁厂。这次出国时间比较,朱新礼回国后利用倒时差的空闲写下一篇访欧感想。

边走边学先学做人之道

在法国、比利时一周的时间,安排了 30 多场活动。作为今年的俱乐部轮值的执行理事长,朱新礼不但要场场俱到,还多了份“讲话”的角色,一点偷“懒”的机会也没有了,而且这个“讲话”的角色让他有了不少压力和责任。

每场活动都有合影留念的时候,在拥挤的人群中朱新礼总是顺其自然地往后靠,站在那些“大人物”的跟前,他心里总觉得不自然。但那个叫多美的法国女士(达索集团总裁顾问)每次都瞪大眼睛找着喊着“朱总”,把朱新礼往前拖。

朱新礼在访问过程中感受到,国外的大人物一点“架子”也没有,无论是首相、总统还是欧盟主席以及那些真正的大企业家老板都很谦和,显得特别的坦诚和亲切。

这让朱新礼有一种强烈的感触:既然是学习交流,就应该先学习一下人家那种“做人”之道。其实做人之道就是真诚与坦率,尊重与自重。

四个“大人物”吃饭没带钱

在 6 月 25 日的行程安排上,爱丽舍宫好像是招待午宴,但企业家们没有看到吃的东西在哪里。朱新礼和柳传志、刘永好、吴建民四个人出去找饭吃,连续几天吃西餐,他们



●朱新礼

商量着吃顿中餐换换口味。

司机拉着这四个“大人物”去了住的酒店后边一条街上,这里有日本料理和对面的中餐馆。中餐馆里吃饭的人很多,大多数也是中国人。刚腾出一张桌子,还没有来得及清理。对面日本料理干干净净,但也冷冷清清。他们决定耐心在中餐馆等待。

朱新礼不会点菜,柳传志也不善于看那些菜谱,吴建民大使虽然举止优雅,学富五车,看来在吃的“学问”上也不是特别突出。这个点菜的重任自然落在了刘永好身上,刘永好确实表现出了来自“天府之国”成都的优势,一口气就点了梅菜扣肉、麻婆豆腐、清炒小白菜等 4 个热菜,2 盘凉菜,4 碗白米饭。老板娘记完菜单后,又特别连续强调了两遍,要他们看清菜单后面的菜价。

一看菜价,朱新礼忽然想起自己身上没钱,这是几十年的老习惯了。他也知道刘永好没带一分钱,因为刘永好前一天还找人借钱给他女儿买点礼物,朱新礼估计柳总更不是



●朱新礼(右二)在媒体见面会上

带钱的“主”。

朱新礼心里不免紧张起来,我们几个“有钱人”总不能让吴大使(前驻法国大使)掏钱买单吧。

好在他们吃到一半的时候,柳总的秘书小李赶到。看到他背的挎包,朱新礼就知道有钱的来了。小李结了账。事后,朱新礼问花了多少钱。小李说没多少,100 多欧元,不到 1000 元人民币。

这顿家乡风味让他们四个人吃得很舒服。

访出虽结束 影响在发酵

朱新礼在感想一文中用“感想很多,收获也很大”总结此次欧洲之行。中国企业家俱乐部理事之间通过集体活动增进了友谊,而且有许多中法和中比的商业和非商业的合作项目正在持续推进中。朱新礼期待下一次和理事们的共同旅行,但希望最好别再安排他

女企业家携手浙江大学寻找放心农产品



徐赛华

在日前举行的舟山市妇联组织女企业家年会上,来自女性生态创业联盟的负责人骆晓蕾女士展示了购买安全农产品的新平台——“我们生活合作社 WOMEN CO-OP”。该平台由浙江大学全球创业研究中心孵化,借助“共同购买”的模式,为消费者和生产者搭建安全农产品的平台,得到与会企业家的关注。

去年 6 月,骆晓蕾和全省 100 余名女企业家参加浙大和牛津大学联办的“巾帼圆梦”中国女性创业能力开发项目,讨论到餐桌食品安全问题,女企业家纷纷发言,寻求解决家庭放心食品之策。

浙江大学创业研究中心主任王重鸣教授、副主任李远老师等积极参与引导,学员们借鉴国际上解决餐桌食品安全的模式,同时引入创业机制,成立安全农产品消费合作社——“我们生活合作社”。

“我们生活合作社”将根据家庭主妇对农产品的购买需求,向特色农产品专业合作社“量身定制”农产品。家庭主妇随时可以到农产品生产基地考察从种子、施肥到采摘全过程的诚信程度,确保安全、生态、绿色。

“我们生活合作社”采用网站对接产需信息,直销、专业连锁社区店和电商提供产品销售配送的方式。“我们生活合作社”配备专用的农产品配送车辆,家庭主妇只要下单订购,直销车会准时将农产品送货上门,主妇也可以到住家就近的社区店提货。

加入合作社的家庭主妇经过申请可以成为连锁店股东,参与到安全农产品的推广销售,这些家庭主妇既可以当消费者也是经营者和股东。

由于会员和农产品专业合作社是一个利益共同体,所有农产品的价格要比市场同类价格更便宜,农产品的品种、品质、新鲜度将得到保证。同时,家庭主妇还可以在原生态的生产基地体验生产过程、度假、养生,将原生态的农业生活方式与都市生活无缝对接。

今年 10 月,首批社区店将在杭州市区推出,“我们生活合作社”诚邀全省家庭主妇、特色农产品专业合作社加入。

洪培琪：企业家爱上发明“没商量”

邓宛玲 秦梅

洪培琪,东莞大朗一名企业家,在大朗生活的 20 年间,拥有 20 多项发明专利,其中还不乏“国家级”的重大发明。

消烟环保装置让环境更洁净

中午时分,大朗金星公司食堂里,一名工人正在锅炉边添加柴火,炉火很旺却没见黑烟飘出。

洪培琪说,这个环保装置是他两年前自行设计的,除烟效果好、安全可靠。“借助这项技术,企业生产生活区再也见不到黑烟飘出。”洪培琪说,经过相关单位检测,处理后的烟气中的二氧化硫数据大大降低,完全达到广东省制定的排放标准。而这项技术已经成功申请了国家实用新型发明专利。

太阳能集热装置方便员工

洪培琪说,他的灵感来自于生活,很多发

明都是对现有装置、设备、器材的改良,使之更贴近人们生活的需求。“有一次,当我打开烈日下暴晒的汽车门时,一股热浪迎面而来,我想如果能把这些太阳能收集起来,那员工生活需要的水就能解决了。”洪培琪说干就干,他亲自动手,买材料、做试验,不断研究、不断改进,一个又一个结构不同、运行方式各异的太阳能集热装置就诞生了。

每天晚上,金星电线的员工下班回到宿舍,一打开水龙头就可以痛痛快快地冲一个热水澡。

洪培琪向国家知识产权局申报了这项专利,当洪培琪捧回专利证书时,金星电线有限公司的员工早已是太阳能集热装置提供热水的首批受益者。

边学习边钻研发明不间断

在不少人眼中,洪培琪是一个出色的企业家,更是一个天才发明家,但其实拥有 20 多项专利的“洪博士”,最初也只是一名拥有初中学历的普通人。

中国玩具出口面临“高门槛”

夏妍

中国玩具出口门将面临“高门槛”。经过 4 年的过渡期,被称为目前世界上最严厉的玩具安全技术法规《欧盟玩具安全新指令》(下称“新指令”)将于 7 月 20 日开始全面实施,其中出口玩具的重金属检测将从 8 种增加到 19 种。

准入门槛提高

据了解,欧盟玩具安全新指令 2009/48/EC 一度被称为最严玩具安全技术法规,自 2009 年 7 月 20 日开始生效。

这一指令分为两个过渡期:2011 年 7 月 20 日起要求强制执行物理和机械部分;2013 年 7 月 20 日起化学部分中的要求开始生效,进入欧盟市场的玩具产品将必须符合化学安全部分 19 项迁移元素的新要求,而此前则为 8 项。

与两年前先期实施的物理机械部分相比,此次实施的玩具定义和化学安全部分非常严格。杭州检验检疫局轻工处副处长张利龙对外表示,《新指令》不仅扩大了检测范围,对原有检测项目的限量也大幅压低,例如某重金属元素以前的限量标准为 60 个单位,现在只允许检出 11.6 个单位。

除此之外,这部玩具法规还涉及企业社会责任、检测机构义务等,内容繁杂,严苛程度为历来罕见。特别是要实施的化学部分



检测——19 种重金属、66 种致敏芳香物质、3000 余种 CMR(致癌、致畸或生殖毒性)物质,涉及塑料、油墨、木材等几十类玩具制造原料。

记者了解到,浙江商检部门近期对杭州辖区的 20 多家玩具企业进行摸底抽样,居然有 80%企业的产品无法达到新指令的标准。

成本导致价格上涨

多家玩具企业对记者表示,欧盟玩具安全新规所带来的直观影响就是生产成本上涨。相关机构统计,新指令出台后,国内玩具

洪培琪没有在课堂读很多书,但是他从未停止过学习,在社会这个“大课堂”里,他不断地汲取养分,用最简单的方式解决最复杂的问题。他喜欢读“有用的书”,如《水化学》、《城市水工程》、《物理学》、《水处理工程设计预算》等专业书籍,在读书过程中,有用的地方他会用笔标记出来。

除了读万卷书,他也行了万里路。在行路的过程中,他发现只有一个提手的旅行箱对于老年人很不方便。对此,他对旅行箱进行了改良,让他长出“四只耳朵”,箱体的四周均有抓手,用起来非常方便。住旅店的时候,感觉房间的空气不是很好,由此他又获得了灵感,发明了“可过滤型电风扇”及“空气净化器”。

也许有人认为,灵光一闪是发明家最重要的禀赋,其实坚持远比灵感要珍贵。洪培琪说,通过阅读,他得知麦饭石可以有效净化水质,为了寻找麦饭石,他曾踏遍大江南北,也不知问了多少人,走了多少路,才最终找到这种神奇的矿石。后来,他还利用麦饭石研发了一系列新产品。

胡斯曼·哈吉台：从哈萨克族大学生到文化出口商

符晓波

“这是我们哈萨克族第一个卡通形象,也是继阿凡提之后,关于新疆题材的第二部动画作品。”盛夏季节,哈萨克族创业者胡斯曼·哈吉台饶有兴致地向记者展示着他的团队刚刚“出炉”的漫画图本:104 集动画连续剧《少年阿拜》的 3D 动漫形象跃然纸上。

惟妙惟肖的表情,地道的服装,精致的配饰……动画中每个细节都精准的表现着哈萨克族独有的特质。“团队的创作者全部来自哈萨克族,动画里的每一个细节都经过仔细推敲。”胡斯曼说,我就是要做出最正宗的哈萨克族动画片,让更多的人了解草原文化。

然而,眼前这个对动漫精益求精的团队“领头羊”却是个金融专业毕业的“门外汉”。可正是这个“门外汉”,凭着自己的执著和坚持,赤手空拳从一名大学生蜕变为有理想、有抱负的文化出口商,成为中国动漫第一次走进中亚国家的助推者。

一心想要创业的胡斯曼,大学毕业后,没有投过一份简历,他拿着自己上学时勤工俭学积攒的 5 万元钱一头扎进了商海。“我觉得不论从事什么工作,最重要的是要最大的发挥自己的能力。找一份安安稳稳的工作,不如创业能够让我实现更大的价值。”

几年来,做代理、开公司……创业的路并不平坦。“最困难的时候,身上只剩 10 块钱,我又需要充话费又想吃饭。为了联系客户,我用仅剩的 10 块钱充了话费。”胡斯曼说,“当时我总是鼓励自己,要成功是很辛苦的,但失败更辛苦。因为成功的辛苦是一阵子,而失败的辛苦是一辈子。”

在不懈地坚持下,2008 年,胡斯曼拥有了自己的进出口贸易公司,事业逐渐步入正轨。可就任生意做得风生水起的时候,他却将目光转向从未涉足的文化产业。

“中国和中亚国家的实体贸易交流非常密切,但是文化交流是个空白。”经营进出口贸易公司 4 年的胡斯曼深有体会,其实中亚国家了解中国文化的诉求很高,他们想更多地了解中国,所以我想把中国的文化带出去。

2011 年,胡斯曼成立了阿拜之路文化传播有限公司,首个项目就是制作动画片《少年阿拜》。为了做出精品,他把贸易公司赚的钱全部投在了这个项目上。

从金融领域横跨文化产业,胡斯曼并不畏惧。他笑称,“马云也不是学计算机专业的呀。”面对市场,胡斯曼看到了文化产业对口中亚国家的机遇。“3D 动漫连续剧《少年阿拜》制作完成后将在哈萨克斯坦上映。这是中国企业首次跟中亚国家合作的文化项目。

如今,做文化产业让胡斯曼觉得自己的价值实现了“更大化”。“贸易公司让我赚到了钱,但我只是个生意人。而我想成为一个真正的企业家,对社会、对国家都作出贡献。”

“我要做一个中国同中亚国家文化交流的使者,让他们更好的认识中国,认识中国的新疆。”胡斯曼说,《少年阿拜》之后,他还计划开发游戏、软件,将中国元素融入进去,将中国文化推介出去。

的检测项目,也将会带来高昂的检测费用,还有巨额的设备升级成本,这些都大幅推高玩具企业的生产成本,给企业造成很大的竞争压力。

倒逼产业升级

睿信致成管理咨询合伙人王丹青认为,成本的推高固然会影响玩具的价格。但是玩具行业未来的发展,却应该从打造自身品牌,提高附加值着手。

在王丹青看来,无论是玩具产品的出口,还是中国其他产品出口贸易,如今都面临着两大问题。国内,原材料成本,劳动力成本不断上升,相对于成本低廉东南亚等国家,中国原先的优势不复存在;对外,国际市场上的贸易壁垒不断加强,近期中国和欧盟之间的各项贸易摩擦更是能体现这个问题。

“所以,面对新指令出台。国内玩具企业要做的是积极打造品牌,提高自身产品的品质和附加值,转变原先廉价劳动力产品加工的模式。所以这是一次挑战,也未尝不是一个机遇。这是一个倒逼玩具企业升级,淘汰落后企业,提升行业产品结构升级的好机遇。”王丹青说。

有业内观点指出,欧盟对于玩具的质量要求越来越高,对于有志于做高质量玩具的企业来说,也是一件好事。因为高标准提高了市场的准入门槛,对于质量过硬的企业是一种保护。