

为联盟企业转型发展架起“服务之桥”贡献力量

塑造新晋商

□ 丁洁

谈起刚刚过去的2010年,太原市贸促会的每一名工作人员都能罗列出参与过的很多活动。对于他们来说,这些活动不仅是一个个的名称那么简单。

搭建交流平台 开展多样化贸促活动

围绕绿色百强项目,为企业搭好服务之桥。太原市召开“实施绿色百强工程推进跨越发展”动员大会后,市贸促会及时成立市贸促会“绿色百强示范项目”领导小组,深入贸促会近300家会员企业开展调研,同时进行业务知识培训,提高服务水平。

大力开展投资促进活动,拓宽企业投融资渠道。去年,先后带领企业参加“中国大连进出口商品交易会”、“2010中国义乌文化产品交易博览会”、“中国(重庆)国际食品博览会”、“第四届中国—拉美企业家高峰会”等14项国家级展会和会展论坛,设立展位,开展推介活动,为企业搭建互利共赢的合作平台。国际联络服务工作紧密结合该市经济社会发展的新需求展开,内外互访较上年明显增多。

搭建信息服务平台,拓展贸促服务渠道。加强了贸促会、会展办和新晋商联盟的门户网站建设,抽调专业人才成立了网络处,全年发布1000余条信息。目前,在百度网站“贸促会”搜索一栏中,太原市贸促会位列第三,已成为推广和展示贸促会品牌、服务会员企业的重要载体。同时,不断完善招商引资项目库和太原新晋商联盟成员信息库,为企业提供最新信息服务。

传承晋商文化 推动文化产业新跨越

“2010中国·太原新晋商联盟大会暨国际商协会高层峰会”在太原花园国际大酒店隆重召开。前联合国副秘书长冀朝铸、中央政策研究室经济局局长李连仲、中国国际商会秘书长周学海等嘉宾,省、市领导和来自海内外晋商组织及国内外商协会近400名代表出席大会。

2010年4月1日,中国商业文化创新论坛召开。会议邀请了姚景源、于丹等国内著名的专家、学者、官员、十大商帮代表、企业代表相聚龙城。在本次论坛上,中国商业文化研究会授予太原市为“晋商文化之都”。

2010年9月19日至25日,新晋商文化传播集团下属新晋商文化发展公司成功承办了第十届中国平遥国际摄影大展。

继续推进新晋商形象塑造工程,评选新晋商代表人物和企业。去年,新晋商形象塑造工程各项奖项推选范围扩大到异地晋商会组织,评选奖项由两个系列扩大到“人物、企业、品牌”3个系列6个奖项。



□ 戴贝 方文军

在苏丹南方首府朱巴,有一家中国人建设、经营的酒店——北京朱巴酒店。它是截至目前当地规模最大的—家集住宿、餐饮、娱乐于一体的宾馆。

李广华是北京朱巴酒店的老板。2006年的一次偶然机会,他听朋友介绍说,苏丹北南双方签署了《全面和平协议》,双方结束了20多年的内战,苏丹南方百废待兴。凭着商人的敏锐与直觉,李广华当年8月来到苏丹南方首府朱巴进行了3天的实地考察,并作出了经营酒店的决定。

李广华回国后立即组织资金和物资,当年年底就往朱巴发了47个满载建筑设备和物资的集装箱,并带领27

除了在融资方面升级发展之外,王学海认为上市后企业的愿景、战略、团队等企业文化的软实力方面也需要升级。

企业上市 鄂商须“借力”

□ 任世磊

“湖北上市公司要学会借力资本市场,尽量多融资扩股,做大做专做强”。日前,在湖北省内某媒体举办的论坛上,省内首家民营上市公司企业人福医药董事长王学海为湖北上市企业发展支招。

王学海表示,上市企业越来越多的时候,更多人关注的是产生的富翁、富豪榜等等。但对企业自身而言,更多应该关注上市给公司发展带来的机遇。

不为圈钱而圈钱

据长江商报报道,对于上市公司发展升级,王学海认为,最重要的是,企业应该学会借力资本市场,尽量多融资扩股,做大做专做强。

王学海说,资金问题一直伴随着企业的各个成长阶段,随着企业进入资本市场,融资能力扩大,发展能力更强。但是就湖北上市企业而言,数量虽然多,但市值总量不大,因为很多企业只是简单谋求上市,不重视上



浙江通领科技集团总裁陈伍胜



浙商研究会执行会长杨轶清

□ 罗鳳凤 王一钧

素有“中国经济奥斯卡”之称,每年一度的“CCTV中国经济年度人物

市后的融资功能。他了解过省内多家上市公司,发现有一半都没有再融资扩股。

王学海认为,融资扩股不是为了圈钱而圈钱,而是要带来发展。他以自己的公司为例,公司自上市以来已经经历了3次配股1次增发,由于实现了资金和项目的良性互动,每一次融资额都是上一次的两倍。

软实力也需升级

除了在融资方面升级发展之外,王学海认为上市后企业的愿景、战略、团队等企业文化的软实力方面也需要升级。

在愿景上,一开始企业都是处于求生存时期,但上市使得困扰企业的资金问题得到解决,上市后企业应该有更高的愿景,包括如何构造更好的企业、如何打造在国内国际上有影响力的企业、如何打造传承后世的企业等等。

“企业发展早期都是什么赚钱做什么,但上市后,企业应该在培养核心竞争力”的同时实现多元化发展,从

机遇导向转变为战略导向。”王学海讲出了心中的上市公司发展战略。

此外,要重视团队的配合,很多企业的合伙人一开始聚在一起做企业,迫于生存压力,合作得很好,往往“同患难不能同享福”,做大后有不少企业因为股东之间意见不合最后陨落。上市后,对企业而言应该建立长久的激励机制,留住人才,并不断吸纳更多的新生力量。

【链接·声音】

“鄂商要从精明转向精英”

“如果用一个字概括不同商帮特点的话,晋商‘诚’,徽商‘信’,浙商‘闯’,鄂商,则是‘精’,但对于鄂商而言,未来的转型发展,需要将‘精明’转向‘精品、精英’。”日前,在湖北省内某媒体举办的论坛上,武汉市招商局副局长兰鸿波幽默地说道。

兰鸿波说,过去鄂商在别人的心目中一直是非常精明的,但论起发展来却比不上浙商、粤商等商帮。面对未来的发展机遇,鄂商应当在“精”字

“中国商人动了美国巨头的奶酪,接诉讼状、收逐客令。他以5场官司、6年对阵、千万美元,完胜中国知识产权海外维权第一案。他用中国胜利的故事激励我们:勇无惧,开先河;争专利,走四方。”

东拼西突 浙商“擅打”洋官司

评选”近日在北京揭晓。2010年,是中国经济最为关键的一年。这一年,中国经济成功应对诸多全球性的危机和挑战,实现了稳健快速增长,经济增长模式在转变,经济发展战略在转变,经济结构也在调整在转变。在这样的大背景下,人们不仅要发问:“谁是中国经济发展转型的驱动力?”答案是科技创新最给力。

据钱江晚报报道,从获奖名单可以看出,浙江收获了两个重要奖项:浙江通领科技集团总裁陈伍胜摘得2010CCTV中国经济年度人物,英飞特电子(杭州)有限公司董事长华桂潮获得2010CCTV中国经济年度人物提名奖。

“中国商人动了美国巨头的奶酪,接诉讼状、收逐客令。他以5场官司、6年对阵、千万美元,完胜中国知识产权海外维权第一案。他用中国胜利的故事激励我们:勇无惧,开先河;争专利,走四方。”当主持人深情朗诵这段颁奖词时,陈伍胜有点激动。

从2004年远赴重洋开始踏上诉讼之旅,一直到今天的尘埃落定,六年间从大喜到大悲、再从大悲到大喜的一幕幕,仿佛电影剪辑画面一般在他的脑海中一遍遍地回放、翻滚。

时年56岁的陈伍胜,在家乡浙江温州经营着一家企业员工数千人

左右的出口导向型电器企业——通领科技集团有限公司(以下简称“通领集团”)。

凭借着自主研发的专利技术,创立伊始的通领集团便迅速在美国漏电保护行业站稳脚跟,短短一年间销售额达到5000万美元之多。正当他准备在美国这片市场大展拳脚之时,一纸诉状却始料未及地出现在他的面前。美国本土电器垄断企业——莱伏顿公司以侵犯专利技术为由,将陈伍胜的通领集团告上法庭。

“这是一盘结局完胜的棋,面对知识产权的围堵,中国企业走出去必须有尊严地应对。”陈伍胜认为。六年,五场连环知识产权官司,美国与中国两种不同的知识产权制度,陈伍胜在其中东拼西突。“世界未来的竞争就是知识产权的竞争,知识产权是最后一道防线,‘走出去’务必要注重知识产权的保护。”

今后的十年,中国将有越来越多的技术密集型产品走向世界,势必会遭遇到越来越多的知识产权官司的争端纠纷和竞争。对于中国企业和政府如何在未来产业转型升级中直面知识产权问题,通领科技集团成了一个典型样本。

这份榜单也是“转变发展方式”的榜单。在获奖的20人中,有11人都



上做文章,从精明转变成精品、精英,打造精品,培育精英,提升发展的层次。

至于具体的发展方向,兰鸿波建

言,鄂商企业家应该将企业的发展模式从线性发展转型为非线性发展,即实现网络化、平台化、视觉化、互动化、个性时尚化、低碳化。

跟科技创新直接相关,超过半数,这表明中国企业在经过多年较为粗放、较多依靠人力成本优势的发展后,那些调整较快、逐渐倚重科技创新、拥有自主核心竞争力发展模式的企业,已经获得明显的市场竞争优势。

浙商应职业化转型

跟科技创新直接相关,超过半数,这表明中国企业在经过多年较为粗放、较多依靠人力成本优势的发展后,那些调整较快、逐渐倚重科技创新、拥有自主核心竞争力发展模式的企业,已经获得明显的市场竞争优势。

【链接·败蓝】

浙商应职业化转型

浙商研究会执行会长杨轶清认为,根据“一个人的命运由性格决定,一个组织或群体的命运由文化决定”这一逻辑关系可以推论:浙商的命运正是由其文化或者说精神决定的。创业精神、创新能力是浙商打天下的核心竞争力,如果这一根基发生动摇,那浙商一直领跑并成为百年商帮只能是梦想。

面对市场本身和非市场的难题和困境,有创业者萌生退意马放南山,或者无奈“杨志卖刀”;在投资实业热情减退的同时,热衷股市楼市等非实体经济投资,从直接创造财富的企业家到以资本参与财富分配的食利一族,虽然这符合经济发展的规律,但表明支撑浙商创业的动力在衰退。

早期浙商原始积累的财富属性为“生物性财富”,即为为了填饱肚子或

个人发家致富是他们创造财富的原始动力。在财富积累到超过个人和家庭的消费需要之后,这种动力随之消失,而“溢出”的财富可能转化为不理性消费,这种情况在部分浙商身上已经发生。所以,改良浙商的财富观,从“富家上升到富国”,从“小家富到大家富”才有可能为创业提供持久不衰的动力。

在新的发展阶段,浙商向何处去?企业要转型,前提是企业家要转身。“老板”不仅是身份和地位,更是一个职业,只有老板的职业化,才可能有优秀的职业经理人。

企业家与组织能力的配比关系,一般可以分为三个阶段,分别是“个人能力大于组织能力阶段;个人能力与组织能力匹配阶段;以及个人能力小于组织要求阶段”。因此,提高浙商的企业家能力已经成为转型升级是否成功的关键。

在市场竞争进入到体系化规范化的新阶段,浙商的模式优势开始削弱。提高学历不一定有助于创业能力和创新精神,但必须提高我们的“学力”——学习能力,学习能力决定着商人能否从老板向企业家的蝶变,决定着我们的董事长是“业余”水平还是“职业”老板。



与非洲商人做生意应先做朋友。

付款方式:先付定金,发货时再付一部分货款,货到之后支付全部余额。

另外,在跟一些来自小公司的生意人做生意时,有必要帮他们计算出利润。他们中的很多人由于历史因素而没有机会接受良好教育,尤其是南非1994年才废除种族隔离制度,很多出生于七八十年代的生意人,根本没有机会受教育,他们不擅长数学。因此,跟他们打交道时,有时要晓之以情,动之以理,以增加生意成功的可能性。

非洲人乐意与熟人发生买卖关

系。因此,中国企业家如要与非洲商人建立稳定的关系,也可尝试放下身段,成为他们的兄弟,以后做生意就不会生分。一些投资非洲、并获得成功的中国企业家曾深入到各城镇乡野推广,多次入住在当地人家里,与当地人打成一片,用手抓饭吃,热情与他们拥抱。慢慢地,他们交了很多非洲朋友,生意越做越顺。他们推广经验时说:“当地人的思维是先做朋友,后做生意。他们认为与朋友做生意更为牢靠些,有生意时自然也会想着来自中国的兄弟。”