



# 商人取异地经 携资壮故乡威

故乡,始终让在异乡拼搏的商人们梦牵魂绕。同时,故乡也在期盼这些飞往海内外的“金凤凰”回乡创业,共铸辉煌事业。近日,2011 年外地泉州籍商会新春座谈会召开,135 家外地泉籍商会负责人和众多泉商齐聚一堂,分享异地经验,畅谈回乡创业。

武汉泉州商会会长王清白认为,

“交通是否便利,是企业决定投资与否的关键。”武汉被称为“九省通衢”之地,是中国内陆最大的水陆空交通枢纽。京广、京九、武九、汉丹 4 条铁路干线,以及京珠、沪蓉等 6 条国道在此交会,使其成为全国的铁路运输枢纽之一,吸引了众多外地投资者。

随着福厦高铁、厦深铁路、京沪高铁、合福铁路等一条又一条高铁的开通,泉州将与沿线城市更加紧密相连,家乡也将成为名副其实的交通枢纽城市,投资吸引力将进一步增强。事实上有些外地泉商对家乡日新月异交通物流变化了解不深,未来应进一步利用异地商会的平台,将泉州交通物流的提升和变化反馈给各地的泉商及当地企业家,以便吸引更多企业来泉投资。

## 龙头落户 聚集人气

南昌泉州商会会长刘建泉认为,无论是东海片区、城东片区、江南片区,还是台商投资区的建设,都意味着一个新区的崛起,可以借鉴南昌新区建设的经验,跨越发展。比如,借助举办第七届全国城运会有利时机,南昌市启动新一轮、大规模的城市建

设,工作重点突出放在加强城市基础设施、优化城市道路交通。在基础设施建设融资方面,泉州应该大胆尝试 BT(建设—转让)等多种融资模式,不仅可缓解大规模投资的资金压力,还能引进现代化的企业来投资,并吸收其先进的管理经验,在城市管理和经营中少走弯路。

南昌在新区建设过程中非常注重商业培育,通过政策、财税优惠等吸引高端商业项目落户,快速聚集新区人气,提升新区形象。

## 信息互通 共造良机

郑州泉州商会会长洪文泽认为,目前在郑州经商的泉州人主要分布在水暖建材、陶瓷、石材、服装、鞋业、茶叶、水产等七大行业。据不完全统计,在郑州的泉商年销售额达百亿元。不少人有意返乡投资,但由于长年身在异乡,很难在第一时间获悉家乡一些好的投资项目的信息,错失不少良机。

“应该充分利用好异地商会这个交流平台,将家乡好的投资项目和相关优惠政策,及时完整地反馈给各地泉商。”除了加强与各地商会间的沟通交流,还可以定期到各地举办经济

合作交流会,与当地企业家进行面对面的交流,将泉州的产业优势和投资项目向当地企业家集中推介,全面地展示泉州产业未来的发展方向和发展重点,让各地企业家能更快地找到投资机会。

## 设专委会 服务回归

厦门市泉州商会会长苏福伦认为,创意、技术和资金,外地泉商在返乡投资中主要关注这三大方面。因此商会设立了文化创意、科技和投融资三个专委会,都是为会员企业投资兴业服务。

现在企业回归投资的方向更加务实和高效,此前商会就曾组织泉商回乡考察泉州光电产业的投资环境和发展情况,并达成了一些初步意向。泉州未来的引资项目,可以在农业产业化、新能源等低碳经济方面下功夫。

同时,在泉商回归投资过程中,需要合理配置泉商资源。这是一种更高层面上的“低碳模式”。“低碳经济”不仅体现在看得见摸得着的实业载体上,组织结构的优化,经营模式、资本整合的创新也是降低能耗、吸引在外泉商回归投资的途径。

## 会长特写 | Huizhang Texie

# 暴利行业下的“喊冤者”

□ 骆智晁

黄花梨桌椅、鸡翅木书柜、名家墨宝……走进这间窗明几净,充满着浓郁中国风的办公室,给你的第一感觉是,这里的主人肯定是一个对生活品质有追求的人。

广州东方眼镜连锁企业董事长宋宁,也是国内第一家眼镜连锁店创办人,正是他将自己对生活的满腔激情和对人生的品味注入到了这幸福的事业中,让眼镜这个曾令人自卑的东西开始有了全新的定义,甚至成为了身份和时尚的一种象征。

## 辞职下海“蜕变”

出身于医生世家,但却与眼镜结下不解之缘。

毕业之后,学验光的宋宁被分配到南方大厦当上了一名验光师。6 年的工作生涯,让他对眼镜有了更深的认识。其间,宋宁碰上了改变他一生的机遇,做了两年时间眼镜和服装的采购。“这让我的眼界更加开阔,从验光师严谨的工科思维中跳脱出来,学到了灵活地看待问题。而且,采购资源也在此时建立起来。”

1988 年,感到在国企中被束缚住手脚的宋宁便辞职下海,用借来的 5 万块钱在东山盘下一家名为“东方”的水果铺,东方眼镜店从此诞生。由于将多数启动资金投入到了较先进的设备和商品上,东方眼镜的口碑一下就树立起来,取得供应商的信任,到第二年,东方眼镜便开出了第二家分店。

## “连锁卖的就是品牌”

一直开到 1998 年,在东方眼镜的十周年之际,宋宁开出了 33 家门店。而截至目前,东方眼镜已有 66 家

门店。

“连锁企业要做大,必须建立在口碑、售后和技术的放心上,连锁卖的其实就是品牌。”宋宁认为眼镜行业一定是用过才知道,现在东方眼镜回头率高达八成。作为科班出生,严格专业的技术成为宋宁打造口碑的第一要务。“我要求我的验光师要以治病的心态对待顾客,服务要专业到位,做到三五年内让顾客的度数不会加深。”同时,在产品推荐上,具有专业性和针对性,引导顾客只选对的不选贵的。“在售后上,东方眼镜更换螺丝、镜腿等零部件以及清洗、定期验光率先引领了免费服务风潮。”

回过头看,宋宁已实现了业内多个第一:第一个连锁、第一个引进软性隐形眼镜镜片、眼镜行业第一个 ISO 认证、第一个引进小型椭圆形状眼镜……

## 把“时尚”概念注入眼镜

还有一个第一,也不得不提,宋宁自信地告诉记者,他是将眼镜时尚概念带入国内第一人。除了健康外,时尚美丽是“东方眼镜快车”运行的另一重要轨道。

宋宁认为,眼镜的功能性很强,要用“健康”做品牌的支撑点。但随着中国与国际接轨,引发了他对眼镜“时尚”概念的探究。“我们发现,眼镜除了做到帮你看清世界之外,还应该致力于让世界看见更好的你。”

宋宁称,最近 10 年,他总结出要把时尚概念植入眼镜。眼镜就像衣服一样,也应该戴得很好看,这是一种身份的象征,能够体现出一个人的自信和美丽。“我们倡导一个人要有 5 副眼镜,用在满足休闲、商务、旅游、运动、学习这些不同场合的要求。”

## “暴利行业”是严重误读

面对眼镜行业因“暴利说”而遭遇的信任危机,作为行业会长的宋宁,曾对一位外企高管愤怒地予以反驳。



## 人物名片

●宋宁

职务:东方眼镜董事长/广州市眼镜行业商会会长

籍贯:广州

出生:1959 年

星座:天蝎座

爱好:运动、读书

愿景:做光明和美丽的使者

不过,随着眼镜行业暴利之说开始席卷而来,也为宋宁带来了不少烦恼。“现在在一些场合交换名片时,别人一看是眼镜行业便会提及‘暴利’二字。”

宋宁说,最近一次应酬又有一家外企高管如是说,他有些愤怒地予以反驳:“一副奢侈品牌的眼镜 2000 多块钱,可以跟你三年让你看清楚世界,却引来非议。而相较之下,大家对同样的价钱只能买一件一线品牌的衬衣却非常宽容,而这件衬衣有可能三年内多数时间躺在衣柜睡大觉。”

宋宁认为,眼镜行业暴利之说是一个大笑话。跟所有商品一样,眼镜同样有高低贵贱档次之分。一线国际品牌从国外进口过来,卖的就是品牌知名度和信誉度。而普通品牌也肯定

是一分钱一分货,时间是检验的良药。

“作为广州市眼镜行业商会会长,我也十分担忧。受此影响,一方面市民如果购买山寨商品,得不到专业的验光配镜,近视程度只会加深;另一方面,也加大了行业技术人才的流失。”宋宁告诉记者,现在整个中国眼镜行业的蛋糕也就 200 亿元一年,还不如广州一个区的饮食消费额。而眼镜店的平均毛利润水平只有 5 万元左右,决定了验光师等收入水平与专业技能不匹配。“在香港,一个验光师月薪超过 3 万元。”

## 重整旗鼓蓄势待发

2000 年初,广州旧城改造,东方眼镜连锁一下就关掉了 20 多家门

# 请别拿“注水”项目忽悠

□ 张世伦

民营经济要多元化发展,光靠地方省市领导提出一些原则性的号召是远远不够的,首先要下大力气改善投资环境。

这两年我们不少会员企业有心回报家乡,打算投资山西,省内各县职能部门也大都联合办公,组成“行政一条龙”服务中心,但实际上一些市县的行政审批依然各自为政,原来办不了的还是办不了,“想提高审批速度必须得托人,不给好处不办事,给了好处乱办事”,不讲制度和原则,而且对投资企业“关门打狗”的现象屡有发生,远远没有做到所谓“服务”。

一些地方招商引资项目表虚假“掺水”也很严重。有一次,山西某县列出 60 多个项目供我们会员企业选择,我们初步选定其中 7 个作为重点对象,经过一番考察,发现竟然有 6 个项目暗藏“猫腻”,或者项目根本不存在,或者投资规划早已过期无效,或者相关的土地等资产权属不清等等。有的当地政府部门还明确要求,外来投资者不能控股,意思就是投资者的钱可以拿过来,人事安排、经营管理就不要过问了,到时赚了钱分你就是,这样等于把人家拒之门外。

如果投资者觉得连你提供的“菜单”都是假的,谁会愿意再自投罗网呢?

这次山西资源型转型成为国家战略,既是机遇也是挑战。如今不是二三十年前深圳开放、浦东开发“一枝独秀”的时代了,各种区域经济规划遍地开花,中央给山西的政策其他省份也有,优惠程度大同小异,都是重点等于没有重点,各省之间招商引资竞争激烈,投资者选择更多了,我们山西靠什么?

我认为,首先要转变“官”念,改变机关官僚作风,提供办事效率,真正树立为企业投资服务的心态。在天津滨海新区,政府扶持创新型企业的力度相当大,以至于用于扶持科技项目的钱多得都发不下去了,而山西这方面力度很弱。企业转移投资会遇到很多实际问题,场地、税收、市场、人才等等,山西一些市县政府职能部门没有切实考虑过这些问题,只是走过场,措施无力度、方式不创新、服务不到位。我们也曾把山西一些工业园区的管理部门与国内很多先进地区的园区相比,无论“官”念还是观念,都有不少差距。

山西的转型开放应该彻底敞开大门,拿出最好的项目让人家投资,绝不能拿出破烂的东西希望人家来救活,赚钱的好项目留下自己做,不给别人来分利。山西要改善调整产业结构,首先要引进高新技术和产

业,这不是山西本地企业关起门来搞转型,而是把全国已经发展得很好的企业引进来。

还有,近期山西一直在推动重振晋商文化,晋商历史很辉煌,传承文化是对的,但我们不能总是重复讲述历史故事,更多应该是融合全国和世界先进的企业文化和管理经验,为我所用。

我认为,山西转型缺的主要不是钱。当然山西省政府财政上钱不多,老百姓口袋里的钱也不多,很多钱都在少数煤老板手里,不过我们不要总是把眼光盯在煤老板身上,需要更新的是思想和观念,政府官员们是像以往那样习惯让人“推着走”,还是已经普遍意识到:这是山西最大甚至可能是最后一次重大机遇了,经济转型成败不仅与山西的前途攸关,也影响到整个国家的战略发展格局?

一句话,如果“官”念不改,很多实际转型工作最后都会推动不下去的。

(本文作者系天津晋商会会长)

