

满足不同规模客户需求 资金管理软件有望在中小集团企业中 得到更广泛应用

□ 王粹然

管理是企业“老生常谈”的话题,涉及到资金流通、风险控制等方面的问题更是受到企业的广泛重视,尤其是在经历了2011年“融资难”问题后,促使企业更充分地认识到资金管理的重要性。而从目前来看,2012年企业融资形势仍然不明朗,有分析人士指出,“2012年企业将可能面临更加严峻的融资环境,在外部融资不畅的形势下,企业在资金管理面临的各种问题将可能集中暴露出来,如何高效利用现有资金显得尤为重要。”

随着企业各种资金问题的日益凸显,资金管理软件在企业中的应用也逐渐深化,记者了解到,不同规模企业在发展的各个阶段都会面临资金管理的问题。作为中国资金管理领域的领导者,九恒星公司自2000年成立以来一直专注于在专业资金管理软件领域的发展,在积累了丰富的市场经验的同时,也使得其能够对资金管理软件行业的市场需求有着更准确的把握,并且根据客户需求的变化,在技术研发、产品体系、售后服务等方面持续创新,这也使得九恒星公司在资金管理软件行业的市场份

额不断扩大并保持领先地位。

据悉,在不同规模企业资金管理需求逐渐深化的形势下,2011年以来,九恒星公司对资金管理软件产品体系进行了进一步的梳理和完善,在针对面向大型集团企业的N6、N9资金管理软件进行产品化升级的同时,还推出了面向中小集团企业的N3资金管理软件,另外,在小额贷款业务迅猛发展的背景下,九恒星公司还面向小贷公司推出了信息监管平台和业务管理系统。

随着外部融资环境的变化以及集团企业规模的扩大,资金管理软件应用需求已经不仅仅局限于大型集团企业,全国数万家企业中小组型企业对于资金管理的需求也持续提升。对于中小集团企业来说,由于企业成长到一定阶段后,管理层次逐渐增多,资金管理效率不断降低,资金管理失当会使企业运营蕴含着极大的风险。借助九恒星N3资金管理软件,中小集团企业可以监控成员单位的银行账户资金流出流入,并且集中处理对外付款和收款业务,可以说,N3为中小集团企业提供了一个统一的资金收付平台,在达到流程统一、信息集中目的的同时,对企业资金进行周期性优化和调节。

陈怀奎身兼河北省安徽商会的副会长,这个角色让他想起了曾经的商帮。

40岁商人 挑战自己不晚

□ 安文联 / 文 张华强 / 图

1994年的正月十五,23岁的陈怀奎卷起行囊北上石家庄时,他不会想到18年后再创业。此时,他已经由石家庄一家上市公司的创业者变成公司的股东和监事。“本来我已经到了可以游山玩水,带着妻儿到处旅行的岁数,但是,我是一名徽商,坐吃山空不是我们的本色。”

据燕赵晚报报道,陈怀奎是安徽蚌埠人,作为一名典型的徽商,身上有“徽骆驼”所特有的能吃苦、敢打拼的烙印。

“为什么要创业?我不能忘记小时候家庭的窘迫!”陈怀奎说。1994年,他做出离开老家北上石家庄的决定时,正在老家一家药厂做业务员,每月130块钱的工资,谨小慎微地过着日子。“已经20多岁,进入成家立业的年龄了,这么低的收入,再加上家里有兄弟姐妹4个,无力承担成家的费用。”

当时,几乎所有的人都在往南走,到南方寻找工作、创业机会。自己能不能到北方去?恰好,此时本村的一个老乡在石家庄创业,陈怀奎北上石家庄当了一名会计,并从会计的岗位上一点点做起,财务经理、财务总监,一直到公司上市,引入职业经理人,他由财务总监转身为公司监事,从股东的位置上离开管理层。

“我想,我不能闲着,决不能停歇!”陈怀奎说。石家庄是人生的分水岭,而40岁是自己事业的分水岭,从此,重新创业。

陈怀奎身兼河北省安徽商会的副会长,这个角色让他想起了曾经的商帮。“在中国历史上,有几大著名的商帮,像晋商、徽商、浙商、宁波商帮等。商帮往往具有团队打拼市场的传统,为什么商帮容易成功?因为在商帮中减少了认证的时间和成本。同一个帮中的人彼此熟悉,地域文化接近,更容易展开贸易。”

所以,温州人中一个做拉链的,能引来一片做拉链的;一个卖眼镜的,能带动一个乡镇的人都来做眼镜,进而占领全世界的



◎河北省安徽商会副会长陈怀奎

市场。

但是,温商和徽商之间的往来就少了很多,徽商和晋商之间的沟通又很少。“我能不能搭建一个商会之间交流的平台,减少他们之间彼此认证的环节?”

这是陈怀奎创业思路的开始,他想搭建一个商会网,让商会之间可以无缝隙的线上沟通。后来,他产生了做文化传媒公司的想法。

陈怀奎说,他做了18年的财务工作,几乎是一代人的时间,现在做传媒,是一件跨界的事,更是一个巨大的挑战。但没有挑战,人生又有什么意义?徽商中天生具有挑战的意识。“如果在家中好好的,谁会背井离乡离家创业?”

开始创业后,陈怀奎读了大量的名人传记。在一本《马云管理日志》的书上,他作了很多批注。“我想,我的艰苦奋斗历程开始了。我的公司也许很弱小,但它会坚强地生存下去,因为文化传媒领域可做的事情太多了,随便找个缝隙,就能活下来。”陈怀奎甚至把自己比喻成一只虾米。虾米惧怕鲨鱼吗?不,从来不怕,因为它们根本不在一个轨迹上运动。鲨鱼有鲨鱼的追求,虾米有虾米的快乐。如同人生,你出入五星级酒店吃大餐很快乐,我在大排档上吃饭也能吃饱。单纯从温饱角度考虑,两个人获得的快乐没有本质上的区别。

40岁,我重新挑战自己,不晚。陈怀奎说。

中国富豪海外狩猎流行



□ 马多思

从2004年开始,越来越多的中国富豪开始走向世界,参与到一项充满争议的狩猎活动——战利品狩猎中来,红火的背后,各类中介机构的推手亦隐约可见。

海外狩猎

据中国新闻周刊报道,2012年2月28日,广州日报一则《五十万可猎北极熊》的报道引起轰动,媒体和公众纷纷谴责这种狩猎活动。

上述新闻的出现,缘于国际上一种“战利品狩猎”活动,该活动也称“运动狩猎”或“游戏狩猎”。

在国际上,杀死一只猎物的许可证价值往往高达几万美元,加上相关的服务费,花费更加巨大,有时会远远高于猎物本身的经济价值。因此被称为“富人的游戏”。

现在前往海外狩猎的中国富豪们,要支付5万人民币到68万人民币,才可以到国外狩猎从黑熊到大象大小不等的动物,获得熊皮到象牙“战利品”。高昂费用使得报名的人“非富即贵”。

浙江老板张阳曾经到南非打过羚羊和疣猪,他说,他报名的国际狩猎俱乐部成立于1971年,简称SCI,是世界上最大的狩猎爱好者组织之一,会员遍布世界100多个国家。

和许多中国的富豪一样,张阳以个人身份加入了国际狩猎俱乐部,每年会费大约100多美元。“SCI狩猎大

“海外狩猎如此红火,与这些推手分不开”,一位不愿透露姓名的业内人士说,中国经济近年来高速增长,一些俱乐部和狩猎咨询公司纷纷盯上中国富人的钱袋。

会每年都会在美国举行,是全世界猎人们的最高盛会”。

“其实就是狩猎产品交易和猎手们的聚会,给人感觉像个大市场。”张阳说,“我是三年前在北京结识了狩猎专家后,经人介绍才参加到俱乐部的,很多喜欢狩猎的权贵如美国前总统布什父子、前副总统切尼等等都经常参加这个聚会”。

背后“推手”

把张阳介绍到俱乐部的是一个叫卢彬的美国人,他是把中国富豪引向世界猎场的“重要人物”。

卢彬生长在美国,14岁的时候就和家人一起打猎。2007年,卢彬在北京成立了我爱狩猎俱乐部,并担任俱乐部总裁。接触他的人说,眼神严峻的卢彬有着职业猎人的身材——高大消瘦,给人感觉精力充沛。

2012年2月28日,广州日报在“五十万可猎北极熊”的报道中称:最初,卢彬做了一批演示文档,发给那些高端会所、高尔夫球俱乐部,但没有人

回应。2008年,卢彬开始通过网站进行宣传。2009年又和国内一家旅行社合作“开发”,那年,他带了两个团去南非。

在北京的欧洲猎手马克也认识卢彬,他说,卢彬把自己带中国富豪去国外狩猎、坐在猎物尸体旁的照片刊登在网站上,生意马上火爆了起来。

与卢彬的高调不同,出生于中国的王巍2004年就带领中国富人出国狩猎了。王巍的职务是北京正安国际旅行社总经理,1962年出生的他是野生动物专业的科班人士,毕业后先后在卧龙保护区、中国野生动物保护协会工作。

2004年,具有商业头脑的王巍带了一名上市公司的地产商老板去非洲



打猎,此行收获了一头狮子、一头斑马、一角马和一只高角羚。此后他又继续带过多名中国人前往海外打猎。而正安国际旅行社网站声称,正安旅行社是“目前国内唯一有成功代理大象、豹等40多种猎物猎经验的机构”,每年代理数十名中国的和国外的狩猎爱好者分别去巴基斯坦、蒙古、北美及非洲进行运动狩猎。

“海外狩猎如此红火,与这些推手分不开”,一位不愿透露姓名的业内人士说,中国经济近年来高速增长,一些俱乐部和狩猎咨询公司纷纷盯上中国富人的钱袋。

动物保护组织——亚洲动物保护团队负责人苏佩芬分析,狩猎虽是一个获利极大的产业,但在西方仍然只有很少量族群参与,因为涉及残杀生命,而这是一般大众不愿参与的。在全球经济不景气的状态下,中国的经济持续发展,对于国际狩猎利益集团而言,中国这个市场是一块“肥肉”。

狩猎“习惯”

退休后从欧洲来到中国推广狩猎的老猎手马克说,与西方的战利品狩猎者相比,中国的富豪狩猎者绝大部分以炫耀为目的。

中国的富豪总是希望猎杀尽可能多的猎物,带不走的就扔掉。马克说,去海外打猎的中国人,多是生意人,通常四五十岁,有经济实力,爱开越野车,喜欢户外运动,没有开枪心理障碍。“很多人只满足打很多的动物,然后在自己的猎物前拍照,用来攀比”。

为了迎合部分富豪收藏象牙的爱好,王巍和卢彬的网站上都极力向会员推荐“68万打两头大象”的狩猎项目。正安旅行社网站上则宣称:“在北京的工艺美术商店,一只27655克的未雕刻原象牙标价168万元,一只3450克的象牙标价24万元,而我们通过合法途径狩猎,得到的不仅仅是一个难得的狩猎经历和百分之百的原汁原味的非洲赛法瑞体验,享受过去西方殖民者才有的奢侈旅行方式和服



务,还能得至一对总重30~80公斤的象牙,还有珍贵大象皮,完全可以放心地保值收藏。”

卢彬在论坛上告诉自己的会员:“因为我们打大象都是合法的,我们有华盛顿公约进口许可证。这样的话就能合法地进口到中国。我们已经进口了好几次,但是要付进口税。成本合起来大概要6万一对象牙。”

粤商生意经

□ 吴铭

广东的商人又被人们称为粤商,与徽商、晋商、浙商、苏商一道,在历史上被合称为“五大商帮”。广东以中小企业为主,中小企业中又多是家族经营。近年来,广东、江浙等沿海地区的家族企业迅猛发展,已经成为我国企业构成中不可小视的一股增长力量。家族经营的中小企业也是市场经济运行的重要组成部分。改革开放以来,粤商家族企业得到了很大发展,但是民营面临最大的困境是继承人以及企业治理模式的发展与创新问题。

经过百年的发展,广东商人既有中国最早的商人传统,又继承了潮汕帮的不借助祖家遗留的遗产,善于应用社会关系,从零开始打天下的优秀基因。同时也有勇于尝试新鲜事物的胆量。

正是由于广东商人有着诸多传统和文化继承。因此也遗传了某些文化缺陷。

第一,缺乏竞争力。粤商是猫型企业,特点是善于发现机会,动作快,就像猫捉老鼠一样。但猫却有致命的弱点,竞争力也不是最强的。也就是为富而不贵。珠江三角洲的企业家无贵族精神,内在精神气质很低。

第二,是价值链缺陷。是小富即安。这并不个案,而是集体性表现。珠江三角洲企业家创新、奋斗精神逐渐消失。目前家族企业进入更新换代时期,第一代入创新、打天下的精神,到了第二代却不得不打问号。

第三,是产业链缺陷。美国产业结构已经完成了升级,把产业转移先后



“我们今天总结粤商的种种优缺点,就是要从他们的身上吸取创业的营养,从而来补充自己创业路上的不足。”

转向日本和中国。而我们在产业链环节中却有很大的缺陷。

第四,是商业文化的缺陷。有宗亲烙印。珠江三角洲企业在内地可以利用宗亲关系,但在走向全球化过程中,不能依靠这种模式。我们要继承粤商优秀的传统和基因;在商业模式创新上有所作为;既要创新商业模式也要在商业文化上脱胎换骨。

创业者在创业的过程中,就算不是广东的商人,还是会犯类似的错误。我们今天总结粤商的种种优缺点,就是要从他们的身上吸取创业的营养,从而来补充自己创业路上的不足。由此可见,一个企业想要成功,就必须注意以下几个关键。

第一,拥有自己的品牌和竞争力。理清自己的品牌和核心竞争力,然后思考如何来构造核心竞争力。具体而言,就是要把握优势,定位领先,深度营商,高效团队,渠道开发,品牌竞争。具体的一套做法是:企业体检,全面整顿,对症下药,整改开发,中央治疗,指导实施,康复保健。

第二,重视人才,走出家族企业瓶颈。

破解家族企业用人难题,应该抓住三维用人取向标准的约束条件开展工作:一是多渠道、多方式加大家庭成员的人力资本投资力度,提高家族成员经营企业的能力;二是明晰家族企业的愿景,健全企业内部家庭成员的退出机制,维护家族企业经营稳定性;三是完善法律法规和社会信任制度,尽可能减少外部人对家族企业带来的潜在代理风险;四是更新家族企业的用人理念,既要做到举贤不避亲,又要

适时向外人开放管理岗位,形成能力至上的用人观。

第三,企业要全球化。

中国企业正在从单一活动的国际化向全活动的国际化,甚至全球化转化。

对于多数本地上外向型企业转型困难的,可以从几方面解决:一是在发展世界级企业方面,占据和整合具有巨大潜力的国内市场可能比低水平的走出去更容易和更具有战略意义;二是集中资源发展主业,增加多元化程度,回避全球化竞争;三是要实施横向或必要的纵向整合,错过整合的机遇就失去了提升国际竞争力的机遇;四是要基于全球化的需要和自己的弱点,积极实施跨国公司的横向和纵向购并和联盟。

第四,新创企业要有新思维。

对于任何一个企业来说,要想获得成长就必须有创新。

资本新思维。如,从单一的工厂实体经济资本主义,向实体与虚拟资本融合的现代资本主义转型,破除只务实不务虚的旧资本思维,多进行资本运作,多进行资本再造。

市场新思维。如,重视市场控制权和渠道的掌握,做市场的主人,而不是将市场交给外人;多进行市场包装、宣传,不能太低调。

产业新思维。如重视培育和建立自己的产业体系,而不是将产业链的主导权拱手交给外资,自己甘于打工,破除订单经济旧思维;要有长期的产业发展战略,多些理性思维。

千年粤商,百年崛起,粤商发展到今天,再次面临转型和可持续发展的历史使命。