

赢家公司 | YingjiaFengCai

“泉商教父”许连捷：把乡镇小厂做成上市集团

吴海虹

许连捷自 1985 年创办恒安集团以来的 20 多年来,诚信经营,创新发展,将恒安由一个乡镇小厂发展成为拥有固定资产 100 多亿元、在全国 40 余家分公司、年销售收入 100 多亿元的大型现代企业集团,领军国内生活用纸和妇幼卫生用品行业。

“吃螃蟹”掘出大疆域

坦诚、率真的许连捷,有问必答,不矫饰,不回避。

在创办恒安集团之前,许连捷只是个小学未毕业的农民。从农民到企业家,再到享誉一方的“泉商教父”,他完成了个人的完美嬗变。

1953 年,他出生于晋江安海镇后林村。为了生存,他没念完小学就辍学了。他尽力想改变许家的窘困,但始终难能如愿。

1979 年,改革开放的春风吹来,许连捷开始在后林村创办服装加工厂。小规模服装厂,没有品牌,仅靠赚取加工费,他认为“没有前途”。

1984 年底,一个偶然的机会,许连捷接触到了在香港已淘汰的卫生巾生产线。许连捷特意买回两包给自己的朋友使用并征求意见,在得到肯定的回复后,许连捷认为,这是一个有巨大潜力的市场,毅然决定将所有资金投入在当时在内地还是一片空白的卫生巾市场。

1985 年,他创立了民企恒安集团,开始斥资进军卫生巾领域,成为国内最早从事卫生巾生产的“吃螃蟹者”。

1986 年,花 3 万元,第一次做了“安乐”卫生巾的广告。

1987 年,卫生巾进入上海,市场 80%是安尔乐产品。

进入上世纪 90 年代,卫生巾市场迅速普及,恒安迎来快速发展期。

1998 年,许连捷力排众议,在亚

敢拼会赢——体现了福建人“敢冒风险、敢为人先”的打拼与自强个性,许连捷作为恒安集团首席执行官和一位成功闽商,对“拼搏”这种福建人的精神特质做出了思想和行为的读解。

洲金融危机阴影尚未散去之时,毅然推动恒安成功登陆港交所。

21 世纪以来,恒安集团产值先后迈过 30 亿、50 亿、100 亿、150 亿元大关,在卫生巾、纸尿裤和生活用纸三大领域占据国内市场领导者的位置。作为港交所上市公司,其市值超过 1000 亿港元,超过不少央企。

与时俱进追求无限

“恒安 70%以上,可以说 90%,卫生巾的利润来源于一个厂。你一定要领先,你就有钱赚,在这个厂里面你做到最好最棒,你的对手逃远了,你就赢了。”许连捷说。

再后来,在领教了国外新型的造纸技术后,许连捷又产生了“我要造纸”的想法。他找来了湖南一个造纸的工程师。做出来的第一张纸,可以比肩全球最大的第一品牌也是最大的公司造的纸。

许连捷并不想局限于纸业领域。

2008 年,公司“跨界”收购福建亲食品,整合后的亲亲重上轨道。此外,公司还有多款日化产品在多省试推。如果他的愿望实现,恒安将成中国最有名的本土消费品公司之一,也将是宝洁公司最强劲的对手,而后者正是他心中的标杆。

20 多年来,许连捷带动泉州一大批企业成功上市,并成为泉州民营企业一波又一波管理变革的倡导者,成为泉州民企抱团发展路上公认的引领者,因此,泉州民企界普遍为之“泉商教父”。



胆色超群的许连捷

永远走在对手前面

许连捷告诉记者,泉州能有今天的经济规模,靠的是众多在市场大潮中敢为人先、爱拼敢赢的企业家资源。泉州企业家的特质是在同行中相互学习、不互相拆台、共谋发展,他们在艰苦创业的实践中吃苦耐劳,勤奋学习,提升自身素质,具有不怕失败的创业精神。历届党委和政府敢于冒着政策风险支持民营企业发展,更是泉州民营企业崛起的精神支柱和动力源泉。

民营企业家要把握好新一轮发展

的黄金期,在二次创业中,加快创新发展实体经济。不要让外面的环境来逼你仓促应战,谁先主动调整结构,走在对手的前面,走在行业的前面,谁就是赢家。

大家都说恒安行业选得好。这个行业进入门槛低,竞争充分,但做强并不容易。上个世纪 90 年代以前,恒安凭借“安乐”一枝独秀,几年间成就全国市场占有率第一。但我们知道这种低门槛产品好景不长,必须尽快调整结构,增加技术含量,提升产品质量。回想起来,假如没有 1992 年和 2002 年产品升级换代,也就没有今天的恒安。

张继勇：一个海归博士的“云”理想

叶一剑 期望钧

一个小公司,却在创业初期就搞起了全球化的布局,北京公司负责具体产品研发,位于瑞士洛桑的研究院则负责前瞻性技术研发和市场开拓,这种创新的商业模式为易云捷讯的快速发展注入了不断的原动力。

作为易云捷讯科技(北京)有限公司的联合创始人和首席执行官,张继勇身上有几个很具象征性的标签:70 后,海归,博士,云计算工程师。

洛桑的研发中心

张继勇在回国之前就很清楚,经过多年的全球化发展后,在技术研发、商业理念、产业新空间等方面,中国和欧美国家相比,已经没有明显的落差,唯一的区别就是,中国这个新兴市场或许更大。所以,在决定创办自己的公司之前,张与瑞士联邦理工学院的两个同学先在瑞士洛桑建立了研究云计算系统的团队,公司成立后将该团队直接转变为公司在洛桑的研发中心,通过这个中心进行全球最前沿的云计算技术的监测和研发。

直到现在,张继勇一年中仍有很大一部分时间在瑞士度过。在他看来,2008 年在瑞士洛桑成立的研发中心,对于公司在国内的竞争力提升和独特商业模式得以可持续发展而言,都是非常重要的。

“我们在瑞士洛桑设立研发中心,就是基于创新环境的考量,算是我们全球化的一个布局,确保技术始终具有领先性。在北京成立公司后,我们逐步将具体产品研发交由北京的团队来进行。”张继勇说。

在张继勇看来,云计算是 IT 技

术发展到一定程度后的必然产物。回顾整个 IT 技术发展的历史,可以看到 IT 技术的发展已经经历了 20 世纪 80 年代至 90 年代中期的个人计算时代,及 90 年代中期至今的互联网时代,当前正处在云计算时代的早期阶段。“云计算为 IT 领域带来的变革,如同当年发电厂为电力领域带来的变革一样。”

两个月拿到风险投资

2011 年 6 月份,易云捷讯在中关村正式注册成立,而在公司正式成立之前的 4 月份,张继勇开始通过清华大学校友的关系和信中利投资集团的汪潮涌接触。4 个月后,也就是公司正式注册成立两个月后的 2011 年 8 月,易云捷讯和信中利达成了投资协议,张继勇表示具体投资金额不方便透露,但“基本满足了现阶段公司发展的资金需求,也基本符合当初创业团队对融资的预期”。

“回想起来,应是我们团队的真诚,以及技术方面的全球领先打动了汪先生。”张继勇告诉记者。“目前,团队潜心专注于产品革新和市场开拓,还没有下一轮融资计划。”

易云捷讯基于自主研发的云计算核心技术,已经开发出涵盖“如何建设云”和“如何使用云”两个方面的系列产品,而他们的目标是,“致力于云计算核心技术的研发和发展,开发具有完全自主知识产权的云计算基础支撑系统及企业级解决方案,并为客户提供简单易用的云应用产品,成为中国及世界领先的云计算技术的提供者”。

易云捷讯 2012 年的市场开拓目标是 2000 万,“目前看来,完成这个目标不成问题。”张继勇说。

王玉锁畅谈跨国投资体会

王 易

2012 年 6 月 22 日下午,第五届跨国公司领袖圆桌会议隆重开幕,本次会议的主题是促进跨国公司投资,强化企业社会责任,推动可持续发展。这个主题是一个现实的主题,动态的主题,面向未来的主题。

中国全国政协常委,中国国际跨国公司促进会副会长,新奥集团董事局主席王玉锁在主题演讲中表示:“一直以来跨国公司都是推动各国经济发展的重要力量之一,尤其是在当前的国际形势下,促进跨国投资强化企业责任,对加快世界经济的复苏,推动全球可持续发展更是具有十分重要的意义。”

王玉锁在演讲中结合新奥的实际畅谈了对于跨国投资的体会。

跨国投资需要契合被投资国的需求

这既是企业对外投资的取向,也是对被投资国的责任。王玉锁说,新奥从 2001 年开始探索国际化,曾先后在澳大利亚、东盟国家、欧洲美国等地进行市场拓展,但总感觉做的不顺,没有大的进展。究其原因问题在于我们没有找到与被投资者发展的战略需求的结合点,使得国际化业务裹足不前。

后来经过有针对性的调整和改进,新奥的业务有了很大进展,企业开拓美国市场发现页岩气革命给美国市场带来前所未有的机遇,美国也鼓励发展太阳能和节能环保清洁产业,而新奥刚好在这方面有一定的优势,于是很顺利的进入了美国的市场,并取得了不错的成绩。王玉锁表示,通过这些实践让他深切感受到跨国投资时一定要懂得换位思考,善于结合实际,充分了解和挖掘当地需求,找准合作切入点,在推动被投资国可持续发展的同时,实现长久的合作共赢。

跨国投资需要更加开放和包容的投资环境(黑体)去年 6 月王



玉锁与美国内华达州的州长有过一次会谈,在谈及内华达正在为促进经济的快速发展,积极的想办法时,州长先生希望王玉锁能结合中国经济快速发展的经验给他们提点建议。当时王玉锁回答了两个字,开放。王玉锁认为:大家都知道中国多年的快速发展得益于改革开放,也正是由于这种开放、包容,才使得很多跨国公司进入中国,并得以快速发展。当前世界经济正面临着复杂和可持续发展的挑战,这就更需要各国政府敞开胸怀,以更加开放和包容的心态大力推进投资和贸易的自由化,摒弃各种形式的保护主义,为跨国企业,跨国投资创造良好的环境。

跨国投资需要真诚务实的合作伙伴和合作关系

王玉锁指出:可能大家都有这种体会,在改革开放初期,很多初次跨国投资的企业进入中国后找到了本土合作伙伴,成功的几率就比较高,而那些独资做起来就很难,甚至不得不退出中国市场。可见找到一个好的合作伙伴,并保持良好的合作关系,对于跨国投资而言至关重要。当然在合作过程中还要以诚相待,尊重对方的文化,发挥各自的特长优势,这样才能保持长久互信的合作关系。新奥就是遵循这种理念与我们的伙伴进行了长期的合作,通过他们我们加深了对美国市场的理解,并发掘了更多的投资合作机会。

台“经建会”负责人：“两岸合,可赢天下”

张云龙 陈键兴

台湾当局“经济建设委员会”主任委员尹启铭 22 日表示,ECFA(两岸经济合作框架协议)促进了两岸经济合作,开启了两岸产业合作契机。台湾经济迈向自由化需要依靠 ECFA,台湾的法规应更加松绑。“两岸合,可赢天下”。

当日,北京清华大学台湾校友会举办“ECFA 时代台湾产业机会与挑战”菁英论坛。尹启铭在发表题为

“ECFA 开启两岸经济合作新纪元”的演讲中作了上述表示。

“经建会”是台行政机构所辖主要部门之一,主掌台湾经济建设计划、政策、措施的设计、研拟、审议、协调及考核。

尹启铭在演讲中表示,2008 年 5 月以来两岸关系的和平发展,有利于企业长期投资,有利于发展台湾优势,有利于台湾业界把握大陆“十二五”规划带来的新兴商机,有利于以 ECFA 为基础建立两岸特色的产业合

作模式。

他认为,大陆正从生产基地转变为目标市场,具有在地优势的大陆企业可以成为台湾企业开拓大陆市场的伙伴。大陆“十二五”规划提出重点发展七大新兴产业是两岸可以合作的机会,两岸应将能量结合起来,拓展产业研发与生产合作,共同开创国际市场新格局。

当日,台湾海峡交流基金会董事长江丙坤也出席了论坛。他在致辞时表示,ECFA 不仅是两岸交流史上的

重要里程碑,也是大陆台商转型升级的契机和台湾经济脱胎换骨的良机。ECFA 的实施使以出口为导向的台湾经济获益明显,使台湾在激烈的外部竞争压力下,以更开放的姿态融入区域经济整合。

他认为,经验表明,台湾经济不断开放带来的最终结果是整体产业竞争力的提升。经济要开放,自然有得有失,台湾业者应调整心态,努力将经济自由化变成产业结构调整契机。

谢多年合作伙伴张冠纯对自己的帮助,她愿意帮助更多人在纽约安家,就好像自己把纽约当家一样。

林氏酒店集团林伟鸿表示,自己从大学时代就开始在房地产和酒店业实习,现在负责林氏集团的旅馆发展业务,在曼哈顿经营三家旅馆,对获此奖感到很受鼓励。

得奖者之一 Bo Concept 家具连锁店新州分部首席执行官张汉强表示,自己在该店工作八年,很高兴能获此奖,将继续帮助该店向宾州等地发展。

亚美商业发展中心总裁王章华表示,这是该奖评选的第 11 个年头,46 位获奖者来自全美各地、各个行业,有专业人士、企业家,也有公司高管,代表了亚裔在美国主流社会各个方面都取得了杰出成就。

“50 杰出亚裔企业家奖”促进了不同族裔对亚裔文化的认可,为公司领导层提供了了解亚裔杰出人才的机会,也加强了亚裔小区的凝聚力,令亚裔获得主流社会的尊重。

(刘 爽)

美“50 杰出亚裔企业家”揭晓 18 华商上榜



两位华裔获奖者张汉强(左)及林伟鸿(右)。

据美国《世界日报》报道,亚美商业发展中心 19 日晚在华尔街 Cipriani 酒店举办盛大的 2012 年度“50 杰出亚裔企业家奖”颁奖典礼,600 多位嘉宾参加了此次亚裔商界盛会,多国大使和多位纽约州民选官员与会祝贺。

今年获得“50 杰出亚裔企业家奖”的 46 人中,华裔占了 18 席,此外还有印度裔 11 人,韩裔 5 人和泰国裔两人,其余的 10 位是非亚裔。

华人获奖者中包括中国电信美国集团总裁谭亦军、中国日报美国部总裁里戈、哥伦比亚大学亚太发展协会执行委员会委员赵玮、华裔酒店业者苏焕光、普天寿道格拉斯地产公司的资深副总裁张慧雯和林氏酒店集团旅店业拓展部负责人林伟鸿等。

晚会上还颁给前联邦交通部长峰田“终身成就奖”,以及 Harman 国际工业公司主席 Dinesh C. Paliwal 获“顶峰奖”。

刚从亚洲回来的张慧雯在演讲时,为将要入读哥伦比亚大学和纽约大学的亚洲学生介绍如何适应纽约生活,她感谢家人能让自己努力工作,感