

阿里巴巴:率领千百万中小企业主撰写商业传奇故事

□ 张遥

外贸商人胡新振一直将四年前的那场金融危机视为“转折契机”:在低谷时尝试通过网络拓展销路,加入阿里巴巴平台,他的球衣出口额从每年100多万元攀升至3000万元。眼下,他正在摸索用“C2B”个性化定制打开网上内销市场,“用电子商务把国内、国外两个市场都‘盘活’。”

胡新振是阿里巴巴集团平台千百万中小企业主中的一员。成立于1999年的阿里巴巴集团,以旗下B2B网上外贸平台和淘宝网为首的内销网络,加上主营网上支付、小额贷款等业务的多家公司,为2700多万名跨境贸易小企业用户和超过4亿个淘宝注册账户提供服务,直接或间接带来近千万个就业岗位。

一些接受采访的中小外贸企业主说,想参加大型展会没机会,想拓展境外营销渠道又缺实力,这是大家普遍面临的难题,但依靠电子商务辟出了蹊径。和胡新振一样,企业主们试着给商品拍照上网,再通过互联网把信息传递给海外买家,网上询盘、下单交易,阿里巴巴平台目前吸纳的跨境贸易商遍布240多个国家和地区。

淘宝网则成了“内需拉动力器”。淘宝目前每天访问量超过8000万人次,2011年成交额突破6000亿元,通过网络零售挖掘内需潜力,中小企业以及农民、小手工业者都可以在网上拓展市场。与官方发布的经济数据相应,“网购CPI”等指数也开始成为一种风向标。

与此同时,电子商务产生的海量数据开始被用于解决当前小微企业的融资难题。2010年开始,阿里巴巴集团成立两家小额贷款公司,基于集团各平台多年来积累的数据,通过大规模运算和风险模型设计,网店已接订单、进出账款情况、信用状况……这些实时动态的财务信息都能成为贷款依据。加上与多家金融机构开展的合作业务,截至2011年底,阿里金融累计放贷超过400亿元,10万多家网店获贷。

而随着淘宝业务规模扩大,“网店麻豆”“店铺美容师”等新兴职业也逐渐产生,下岗工人、残疾人、大学毕业生、自产自销的农民等等,在这个平台创业就业,并带动了快递等相关行业发展。据介绍,淘宝至今累计为社会创造约千万个就业岗位,其中包括270万直接就业机会和770万的间接就业机会。

阿里巴巴集团董事局主席马云说,山姆·沃顿在美国三四线城市建了大量沃尔玛超市,改变了美国内需市场,今天不可能再花20年建超市,但电子商务能快速实现这种市场布局。

来自阿里巴巴方面的数据称,淘宝今年的成交额有望达到1万亿元,未来四年内有望达到3万亿元,超过沃尔玛全球的销售额。这也意味着,将有更多中小企业融入电子商务。

人物故事 Renwu Gushi

1963年出生的孙宏斌,到明年就到了“五十知天命”的年龄。如今的孙宏斌常常说:“每个人都会变的,年轻的时候和年纪大的时候,做事肯定不一样。”

重返上海滩 孙宏斌变“淡定”

□ 郭海飞

“过了好几年了,他们都老了,我也老了!”6月26日,孙宏斌坐在北京西山壹号院楼王大厅的沙发上,如此描述当年顺驰的旧部和自己。

年近50的孙宏斌现在习惯说一句话:“每个人都会变的,年轻的时候和年纪大的时候,做事肯定不一样。”

不一样的便是,如今,他所执掌的融创中国控股有限公司(以下简称“融创”)与当年的顺驰中国控股有限公司(以下简称“顺驰”),形成了鲜明对比。融创不再一味地追求企业规模和发展速度,孙宏斌也早已没有了当年向万科董事长王石和万科挑战的野心和兴趣,他说,“即使赶超了,也没有什么意思”。

学会耐心等待

融创成立于2003年,此时,孙宏斌所执掌的顺驰正如日中天,已在天津占据1/5的市场份额。这一年的7月,孙宏斌在一次论坛上当面叫板王石,“我们的中长期战略是要做全国第一,也就是要超过在座的诸位,包括王总。”

但是伴随着宏观调控的来临,顺驰的快速扩张偃旗息鼓,最终落得了转卖他人的下场。2006年9月,孙宏斌在将顺驰转让给香港路劲基建有限公司前,便开始全身心投入融创的工作中。

“顺驰所犯的错误,让我牢牢记住了两点:第一,不能在很多城市铺开做房地产,要在几个地方深耕、深挖;第二,一定要保证现金流安全。”孙宏斌称,融创已经长记性了,一定会保证财务安全。

2007年,融创引入国际战略投资者雷曼兄弟、鼎晖及新天城,次年开始筹备上市。但是2008年的金融危机,使得融创的私募投资者雷曼兄弟公司破产,2009年贝恩资本与德意志银行接手雷曼兄弟投资,成为融创股东。

融创原本计划于2009年12月18日挂牌上市,但是在4天前的12月14日,国务院会议通过“国四条”,抑制房地产投资过热现象。这一天,融创宣布暂停上市,孙宏斌的第二次上市计划被迫搁浅。但此时的孙宏斌,已没有了昔日的急躁,而是学会了耐心等待。



22010年10月7日,融创终于在香港联合证券交易所挂牌上市,开盘价35港元,略高于348港元的招股价,报收337港元,成交254亿股。

联姻绿城是一种缘

融创与绿城的联姻,符合其对产品品质的追求。在业界,曾经一致公认顺驰把营销做到了极致,而绿城对

产品品质的追求也到了极致。如今,借助顺驰重生的融创与绿城联手,不会在市场上无敌呢?

“我们必须把产品做得完美,因为客户需要,这是我们现在和过去最主要的不同。”孙宏斌说,“建筑要经受过时间的考验,它不是餐巾纸,用完就扔了,十年、二十年后都还在这儿呢!”

而绿城被公认为是产品做得最好的开发商之一,“上海玫瑰园、玉兰花园、黄浦湾这些项目,是我们花10年也很难做到的”,孙宏斌毫不吝惜对绿城产品品质的赞美。

“绿城在最困难的时候,品质一点也没有放松。虽然绿城在这轮宏观调控中很受伤,但是它最大的收获是,它在产品品质方面的形象强化了。它的产品是最好的。我想将来这将成为绿城的一个特别大的优势。”孙宏斌说,这是他最欣赏绿城的地方。

此次绿城陷入资金危机,恰好给了融创牵手绿城的机会。孙宏斌认为这一切都是顺其自然,说得更明白一些,这就是一种缘分。

昊华鸿鹤 吹响产业基地建设进军号

□ 特约记者 吴玲 罗永富
本报记者 何沙洲

6月24日上午,昊华鸿鹤公司召开了昊华鸿鹤产业基地开工动员大会。该公司领导、总经理助理,公司中干、中干助理、基层工会主席、基层团组织负责人,迁建指挥部各项目组成员共200多人参加。

昊华鸿鹤董事长、总经理谢学端在会上回顾了昊华鸿鹤公司新班子成立后,提出了描绘一个愿景,开展二次创业,推动三个阶段,确定四个定位,瞄准五个目标,打造六个一流,实现“百年鸿鹤,百亿化工”的宏

伟目标,成为各项工作的动力并在短短一年多时间里取得明显成效。昊华鸿鹤还制定了一个短期发展与中长期发展相结合的目标,既抓好生产经营,又抓好发展建设,推动了三个阶段工作,励精图治,引入先进理念和方法,2011年使公司实现了扭亏为盈。

谢学端在讲到昊华鸿鹤第二阶段目标时指出,第二阶段目标就是100亿迁建工作。产业基地的一期工程60万吨低碳全卤制碱和R125项目要从今年下半年起在一年半的时间里建成投产,再通过一年半的努力奋斗完成二期工程,用3年或5年时

间把昊华鸿鹤产业基地建设好。他说:“通过中国化工集团、昊华总公司、省市政府和我们的共同努力,6月16日中国化工昊华自贡产业基地如期举行开工典礼。今天召开的昊华鸿鹤产业基地开工动员大会,是吹响产业基地建设的进军号,公司今后要达到的五个目标,六个一流才是我们真正的目的。我们在不断的自主创新,技术创新,践行一流技术,一流管理。”谢学端介绍说,通过一年的努力,昊华鸿鹤引进了先进的技术和管理,取得了显著成绩,中国化工集团去年13家企业参加世界级制造/持续改进企业能力评估,昊华鸿鹤名列

前茅;中央党校的正式刊物刊发了三家央企经验,昊华鸿鹤的世界级制造/持续改进作为中国化工集团唯一代表进入案例。

会上,昊华鸿鹤相关负责人就产业基地建设的工作要求、人力资源优化、建设总体规划、基地建设理念、原则、时序、一期工程概况、项目采购原则、方式及建立评审监督保障机制等方面作了情况介绍。谢学端最后强调:“我们相信在中国化工集团、昊华总公司的领导下,在自贡市委、市政府的支持下,通过我们的努力,昊华鸿鹤产业基地建设一定能够按时优质圆满地完成。”

力拓集团首席执行官访问新疆寻求商机



力拓集团首席执行官艾博年7月5日到访新疆,展开考察之旅,希望在优势资源勘探、开发方面与新疆开展合作。

新疆维吾尔自治区党委书记张春贤在欢迎艾博年一行来访时说,无论遇到什么样的情况,新疆坚持开放的态度都不会改变。新疆欢迎全世界最先进的理念和技术汇聚这里,愿与世界上所有先进企业开展合作。

艾博年说,新疆是一个充满机遇的地方,有着巨大的发展潜力。此行沿途看到许多先进的高速公路和新建的住房,到处都是生机勃勃的景象。力拓愿在双方受益的基础上,在优势资源勘探、开发方面开展合作,促进共同发展。

力拓集团是一家集矿产资源勘探、开采及加工于一体的全球领先的国际矿业集团,总部设在伦敦。作为连接中西亚的桥头堡,新

疆地缘优势明显,并从扩大对外开放中不断获益,不仅国内大企业、大集团纷至沓来,更吸引一些全球知名企业开展合作。

此前的5月28日,德国大众汽车公司与上汽集团在新疆首府乌鲁木齐合作建成的上海大众汽车有限公司新疆项目正式奠基,填补了新疆乘用车制造领域空白,也使大众汽车拥有了距离中亚、西亚、南亚广阔市场最近的生产车间。

6月,美国博地能源公司高层也再次造访新疆推动合作项目进一步发展。2011年7月,新疆维吾尔自治区人民政府与美国博地能源公司签署合作框架协议,博地公司将与新疆能源企业合作,共同参与新疆煤炭资源开发,在新疆建设一座首期年产5000万吨的现代化露天煤矿。美国博地能源公司表示,将把新疆煤炭项目建成中国乃至世界煤矿建设的示范项目。(潘莹)

故事延伸:

“淡定”的背后

6月22日,融创与绿城达成战略合作协议,融创斥资33.72亿元收购绿城5个城市9个项目的50%股权。孙宏斌透露,其中上海的玫瑰园、黄浦湾和玉兰花园,以及苏州的御园和无锡的玉兰花园5个项目正在销售,将会带来现金流收入。

而融创与绿城牵手始于今年1月5日,当日融创宣布,旗下全资附属公司融创置地以5100万元收购绿城地产旗下无锡绿城湖滨置业有限公司51%的股权权益,湖滨置业正是绿城无锡地王“蠡湖香樟园”的项目公司。

6月24日晚7点半,香樟园盛大开盘,推出两栋楼132套,当日便成交116套,收入5.5亿元。孙宏斌称,这预示着融创和绿城战略合作的良好开始。

而融创也正迎来新的发展机遇,去年融创销售达到192亿元,跻身全国房企第18位。孙宏斌说,“我现在不管是工作还是生活,都很从容,不再焦虑、纠结。”

虞育号：做别人无法模仿的产品

□ 王洁

虞育号,1964年出生,1984年毕业于清华大学电机系高压技术专业。2003年,他辞职专心创办自己的企业,现公司是一家专业从事高压电气产品研究及生产的科技型民营企业,年产值超3亿元。

甩开仿制者，做一流的高科技企业

2003年,身为国企高管的虞育号,又做出了人生中的一个重要决定辞职,自己创业,创办了南京智达电气有限公司。当时,他手里没有多少钱,但起点比较高,瞄准的是国内变压器合资企业使用的高端产品。

当年,公司在南京栖霞区迈皋桥盖了一栋厂房,员工也只有几个人,产品从设计、出图、生产、销售,几乎是他一个人在做。“当时,日本东芝在国内选择合作商,由于我们生产的电流互感器技术水平高,质量稳定,一下子就进入了日本市场。随后,西门子、ABB等企业也开始采用我们的产品。”虞育号说,这些国外大公司知道他在南京电气集团当过总工程师的技术背景,不担心产品的技术,只要价格合适就行。

“那时候,公司基本上没有销售人员,都是别人找上门要货,我们整天就是忙着供货。”虞育号说,他自己不仅要搞研发,还要组装产品,负责销售,忙里忙外。幸好,公司的团队力量也很强,大家齐心协力一起干,几年后,智达的电流互感器质量稳定,设计精致,是国内同行业公认做得最好的产品。

“在发展中,我不断调整设计思路,一步步完善产品技术,甩掉仿制者的帽子。”虞育号说,别的企业生产的产品要想达到智达的性能,肯定会亏的,智达就是靠做别人模仿不了的高端产品,占领了市场。

诚实守信,用心去经营

“这些年,公司的规模不断扩大,我靠的就是诚信经营,用心做企业。”虞育号真诚地表示,做企业其实是做人。

“我是农家出来的‘老实人’,又是搞技术出身,不会尔虞我诈,讲的就是诚信。”虞育号说,做生意时,他总会把客户往好处想,哪怕自己吃点亏也没有关系。长此以往,无形中反而赢来了更多客户的信任,他们都愿意跟他做生意。

而在虞育号的计划表上,还有两件大事要做:在公司本部建一座总部大楼;争取几年内上市。

从东阳普通农家走出去的这位企业家,就像一只大雁一样,正在展翅高飞。当然,他也始终不忘回家的路。

梁建章：从企业家到学者

□ 朱宇琛

从成功的企业家到学者,梁建章的进退自如是很多人的梦想。

与很多老板风格不同,梁建章在媒体面前比较内敛,但却愿意正面回应问题。即使谈及竞争对手,他也直接点出对方的名字,而不是用外交辞令式的“有些企业”。这样的干脆,目前恐怕只有在在线旅游类的公司才能具备。大家都直来直去,亦敌亦友。

但说到自己,他则一如记者预期中的低调。三言两语,轻轻带过。他说自己喜欢桥牌,喜欢看经济类、自传类的书。最欣赏的品质是无私,执着,最不认同的问题是短视。人生理想是“追求真理”。访谈中,记者问梁建章更希望自己被外界定位为学者还是企业

家。这个并不复杂的问题他却犹豫了很久,最后给出的答案也模棱两可。而在谈到“学者”这个称谓时,他甚至还显得有些羞涩。

但他对自己五年来的研究成果很有信心。此番“重出江湖”,他带来的正是五年磨一剑的新书《中国人真的太多了吗?》,其博士论文的一部分成果就体现在这本书里。“过去对于人口问题的探讨主要从社会学的角度进行,现在我从经济学的角度切入,分析为什么现在多生一个孩子对中国未来20年、30年是好的。这应该是比较新的角度。”梁建章说。新书也不能完全算学术著作,他希望能够把学术的问题是大众化。“中国不是人太多了,而是未来孩子太少了。人口结构的剧烈变化将对中国经济和社



会的发展产生深远影响。”梁建章写道。

他在书中举了一个例子。2010年大学同学聚会时,梁建章碰到一位在浙江开办服装企业的老同学。当梁建章问起企业发展前景时,该同学说中国的人口走向实在令人沮丧。找不到年轻工人还是小事,问题是现在他做的是10岁左右少男少女的服装,

但这却是一个夕阳产业。青少年的数量每年迅速减少。如果计划生育政策的修改还在讨论,他过几年就要改做中老年服装了。

这个话题看上去和他的携程创业经历毫无关联。但在前言中,他透露了其间的深层联系。“经济界早有共识,一个国家的竞争力,就像一个企业,最终取决于人才的数量和质

量。而我在研究中还发现,对于中等以上发达国家,一个国家的创新能力和一个国家年轻人口的比例是密切相关的。当一个国家的人口老化时,最适合创业和创新的年轻人不仅数量减少,而且能力也会下降,这是因为这些年轻人在老化的社会和企业中得不到足够的晋升机会,缺少历练机会和人脉关系。”

这段话很容易让人联想到1999年底,梁建章创立携程的经历。当时他负责甲骨文中国区应用咨询业务两年,“每天只需3小时就能完成日常工作”,因此逐渐失去了挑战性。彼时,全球互联网创业的热潮扩散到中国。他是在美国互联网起飞的时候离开美国的,当时他就认为,像自己这样的人应该在中国有更大的发展空间。一年后机会来了,他和李琦、沈南鹏、范敏四个人开始创业。那一年,他们中年龄最大的也没有超过35岁。