

华人女企业家金爱珠的“危机经营”之道



冯俊伟

“人无我有，人有我新，向管理要效益。面对欧债危机的残酷现实，现代企业管理者需要有创新思维，调整经营思路，被动等待就意味着等死。”西班牙康迪尔照明公司董事长金爱珠日前接受新华社记者专访时说。

金爱珠说，目前，西班牙主权债务高达 8000 多亿欧元，创历史最高水平。西经济不景气直接影响到华侨华人的生意。一些华人转移到美洲寻找机会，有些人则回国发展，但大多数人仍然留在西班牙打拼。在危机面前，重要的是学习现代企业的管理知识，调整经营思路，发愁和抱怨解决不了问题，“冬眠”无异于“等死”。

10 年前，康迪尔照明公司是一家不被人注意的小企业，经营批发灯饰与光源产品，目前已发展成西班牙同行业的领军者。公司的发展一年一个台阶，8 年中开了 8 家分公司。金爱珠充满自信地总结出她的经营之道：将灯饰与光源作为文化来经营，将家庭的温暖与和谐融入拥有严格管理制度企业，注重创新和人才聚集。

记者在马德里西南部工业区康迪尔照明公司新的展销大厅看到，简约风格的门脸和室内各类灯具展示，看上去与西班牙同行业的展示大厅没有异样，但从不同风格的灯饰区域分布和光源功能的细化，能看出主人为客户着想的经营理念及注重光的文化氛围。

金爱珠说，公司经营批发的灯具种类繁多、样式新颖，有工程、商场、酒店、民用不同功能，还经营与之配套的低压电器、电线、电缆等系列产品，有些产品是根据用户的需求而设计的，一条龙的服务方式深受客户欢迎。

让金爱珠感到欣慰的是，公司有相对固定的客户群。由于公司的产品样式新、质量好，订单越来越多，每周都有多个货柜入关。即使西班牙近年来整体经济状况不佳，但公司经营收入仍每年都有增加，不存在经营资金短缺问题。

金爱珠告诉记者，公司 6 个部门的员工各尽其责，可贵的是每一名员工都把公司当成自己的家，都有节约意识，能够自己动手做的，绝不花钱请人，能够自己运送的货物，绝不请运输公司，能够用小车送的，绝不用大车，公司的效益就是通过这样积累而来的。在目前西班牙私人 and 国营部门都在裁人减薪的情况下，公司不但没裁人减薪，反而增加奖金和提成，公司的口号是“向效率要效益”，人性化管理和注重公司文化也是最好的效果之一。

金爱珠说，在销售方面，公司采用的是发散式的经营模式，在西班牙和葡萄牙等国设代理商，在意大利也有销售代理。为确保产品质量，公司还在中国大连设立了自己的生产基地。

逆水行舟，不进则退。尽管公司效益正常增长，但公司主要负责人每时每刻都在动脑筋、想办法，开拓新产品、新市场，这样才能在竞争激烈的欧洲市场上立于不败之地。

金爱珠说，西班牙给自己提供了在商场上展示才华的舞台，她希望能够回馈社会，为社会做一些有益的事情，承担起企业家的社会责任。

网商领域 | Wangshang Lingyu

鲁梦昕

艾瑞咨询最新数据显示，2012 年第二季度我国网络购物市场交易规模为 26837 亿元，较上一季度增长 176%，较去年同期增长 516%。

据中国电子商务研究中心相关数据显示，今年上半年，中国中小企业 B2B（企业对企业之间的电子商务营销关系）外贸电子商务交易规模达 1.1 万亿元人民币，预计到 2012 年底，B2B 外贸电子商务交易规模将达到 225 万亿元。

在网络全球化的今天，不少网商开始把眼光投向海外，为自己开辟一片新大陆。

把中国元素卖到国外

土生土长的广西人杨春霞做网商已经 8 年了，她利用广西少数民族特有的资源，开了一间自己的服装设计工作室，专门开发少数民族服饰和家居用品。“我现在 95% 的业务都是在网上操作的。”提起自己的网店，杨春霞十分兴奋。



2009 年，杨春霞开始开发外国市场。目前，她的国外贸易份额仅占据全部贸易的 1/3，但利润却远远大于国内市场。从去年开始，她完全投入到出口贸易，服装单价翻了一倍。

“2003 年整个淘宝的交易不到 1 亿，今年淘宝网交易会过 1 万亿。”在马云看来，如今的网商已经不再像 30 年前以模仿、抄袭、山寨为主，而是能够建设自己的品牌。

中国电子商务研究中心高级分析师张周平说：“在国际经济形势不确定因素影响下，电子商务渠道日益受到外贸中小企业重视，未来几年中小企业 B2B 外贸电商交易总额会保持增长。”

与天下网商分享经验

有报告显示，网商已经跨越临界

景区旺季降价：“收买人心”比“趁火打劫”更高明

翟永冠

国庆“黄金周”将至，随着四川峨眉山风景区宣布调价，景区涨价声又起。与之相对应的，一些景区则在旅游旺季打起了“降价牌”。目前各地降价的游览参观点已经达到 80 家，平均降价幅度为 37%，国内最大的极地海洋馆——天津极地海洋世界推出了对儿童免票的政策。

旅游旺季门票价格“顺势而上”本是旅游区的惯常做法。而如今，一些景区反其道而行，在中秋国庆假期推出了减价或对儿童免票的措施。在旅游花费一片“涨”声中，这种温情“收买人心”的举动显然比“趁火打劫”更高明。

首先，在旅游旺季主动降价的景区的确能引人注目。试想，当别的风景区都在趁旅游旺季涨价时，居然有

景区推出让利于民的做法，怎么能不吸引人们的眼球？在市场经济条件下，价格决定供求，知名度影响销路，降价甚至免票的风景区必将为更多的人所熟知，也会吸引游客前往消费。从这个角度讲，降价并不必然导致景区收入降低，或许还会实现盈利的扩大。

同时，这种反映消费者需求的行为也“收买”了游客的心，在社会声誉

点，电子商务市场正在经历从万亿级到十万亿级的跨越。

深圳市创新佳电子标签公司董事长吴君被评为“2012 全球十佳网商”。他希望自己的公司能在今年建立一个有 500 人的团队，年销售额超过 30 亿元。

“人才 + 电子商务”是吴君成功的秘诀。如今，每天都有数十名观摩学习者到他的企业参观学习，他甚至把别人认为是商业机密的内部规章制度统统共享给大家。

“我个人理想是做一名优秀的讲师，与天下网商分享自己的经验，从而造就出更多的优秀企业，达到‘天下网商共赢天下’，这就是我人生的价值。”吴君说。

美国加州大学尔湾分校教授林桂杰认为，拥有巨大市场是中国电子商务最大的优势。未来 5 到 10 年，能够好好把握这个机会，找到自己的道路，中国电子商务将很有可能走到美国前面，成为全球电子商务引领者。

外国网商“走进来”

网络不仅给中国网商提供了“走出去”的机会，也给外国网商创造了“走进来”的可能。

来自美国的依珀贸易公司今年进驻阿里巴巴天猫商城。他们将来美国的产品进口后翻译成中文，在天猫以名为“美立客官方旗舰店”的店铺销售。目前，“美立客”经营户外背包、高端床上用品等 15 个美国品牌，涉及服饰、箱包等 78 个产品。依珀贸易公司首席营销总监汪宸瀚觉得，中国电商行业每年成交额超过万亿元，尽管整个行业竞争激烈，但仍有很多机会，“尤其是在手机支付方面的突破，一个中国人可能有好几部智能手机，发展速度要比美国快得多。”这是一个美国人眼中的网商未来。



金牌网商在颁奖典礼上。

是对社会责任的担当，赢得了游客的口碑。

随着我国旅游市场的扩大，游客对旅游体验的要求更高。景区不仅要关注门票价格，更要提高服务品质。市场需要培育，“人心”需要“收买”。我们相信，走在免费的高速公路上，享受着门票降价的旅游景点，神州大地的这个中秋国庆黄金周，必将欢乐而祥和。

基层农业发展的模式，希望把这种模式赠送给家乡，“授乡亲父老以渔”，帮助家乡父老尽快摆脱贫穷的面貌。胡玲祥把这看做人生最后一次创业、也将是非凡的事业：“要给自己的人生做一个漂亮的结尾，用科学、现代的经营手段促进家乡农业的发展，创办一家社会企业，将企业打造成为一位优秀的企业公民”。

胡玲祥:做一个优秀的社会责任企业家

单与众

近日，由共青团中央、中国光华科技基金会推荐的优秀社会责任企业家胡玲祥先生，将代表中国众多优秀社会责任企业，参与中央电视台《青年创业公益广告片》录制活动，该

公益广告片倡导社会优秀企业家以青年创业导师的身份投身公益事业，用自己成熟的人生经验帮助和鼓励年青人积极进行自主创业，给他们在人生前进的道路上点亮一盏指路的明灯。

胡玲祥是河南源鸿实业集团的

董事长，在带领公司创业致富的路途中，他始终不忘回馈自己的家乡，用实际行动号召社会力量投身公益事业。胡玲祥出生在河南信阳一个山村家庭，“没钱的时候希望走出来，今天富裕了要把希望带回去”是胡玲祥朴实的公益价值观。作为企业家的胡玲

祥看见村子的小学破旧就慷慨捐助、看见茶农辛苦赚不到钱就不辞辛苦，亲自上门劝说昔日战友采购茶叶为乡亲解围。

现在，胡玲祥每周往返信阳、北京两地，在农业专家等社会精英的支持下，努力寻找一种用公益手段促进

多因素催热母婴网购市场 电商平台加紧布局母婴品类

南婷

2012 年龙年迎来新一轮生育高峰，随之也催热了母婴网购市场。艾瑞咨询预计，今年中国母婴网络购物市场规模将达 610 亿元，约占中国网络购物整体市场的 43%。

据艾瑞咨询介绍，中国 0 岁至 3 岁的婴幼儿数量庞大，由此带动母婴市场需求大规模爆发。

艾瑞咨询统计数据显示，

2012 上半年中国母婴网络购物市场交易规模超过 200 亿元，已完成 2011 年全年 2/3 市场交易额。预计下半年该市场将保持高速增长，全年将增长 86.0%，达到 610 亿元，约占中国网络购物整体市场的 43%。

据艾瑞咨询介绍，中国 0 岁至 3 岁的婴幼儿数量庞大，由此带动母婴市场需求大规模爆发。

越来越多有网购习惯的“80 后”为人父母，奶制品安全问题频发致使更多父母选择在正规授权电商企业网购奶粉，而综合类网购企业纷纷将业务拓展至品类繁多、购买频次高和标准化程度较高的母婴产品，大规模促销激发潜在消费者的需求。

艾瑞咨询分析师丁佳琪介绍，2011 年，中国母婴网购市场

份额中 B2C 占到 244%，而今年上半年这一数据提升至 36.0%。在今年上半年 B2C 网购市场中，天猫母婴市场份额近半，占比为 47.0%。京东商城母婴市场份额占比 11.4%，排名第二。老牌独立母婴 B2C（含电话渠道销售部分）红孩子市场份额为 60%，排名第三。



梅正杰:从乡村娃到跨国公司指定供应商

潘思静

湖北五瑞生物工程有限公司坐落在九江长江大桥脚下，小池镇临港产业园南端，规划面积 85 亩，主营具有国际核心竞争力的高科技产品——肝素钠。公司董事长梅正杰是一位极具开拓创新精神，有胆有识的企业家，曾被评为“黄冈十大经济风云人物”，并拥有“中国肝素大王”的称号。

乡村娃迷上高科技

梅正杰生长在小池镇普济宫村一个普通的农家，自小家境贫寒，有兄弟 5 人，作为家里的长子，为了承担起家庭的重担，上世纪 90 年代初，他带着弟兄 5 人每天走村串户收购小肠，做起了肠衣加工生意；之后一

次无意中看到一条从猪小肠中提取肝素钠的培训广告，让他动了心思。

为掌握肝素钠提取的技术，他南下当过打工仔，到工厂当过学徒，自费到大学充过电，在安徽省生物研究所工作学习过，1993 年返乡创业，与兄弟 5 人一起创办肠衣厂，开始提炼肝素钠。

肝素钠是国际上生物制约的关键材料，技术含量高，产品附加值高，把屠宰场和食品所的猪小肠收购上来，刮制、提炼肝素钠是一项创新。对于一个白手起家的民营企业，这种学习创新注定是艰苦、曲折的，认准了科技创业这条路的梅正杰，决计要通过学习攻克猪小肠提炼肝素钠技术难关。他通过朋友介绍，奔走在大专院校以及科研院所间，访专家、求学者，话题始终围绕肠衣和肝素钠的生产。他还利用研究所试验室的有利条

件反复试验，经过一年多的努力，2000 年 3 月，他研发创造了“新型树脂酶解法”，打破了传统盐解工艺的瓶颈，使肠黏膜提取肝素钠的收率提高 30-50%，参加研究的“制备稳定的窄范围高取代度的羧甲基钠淀粉醚的方法”获得国家发明专利。

诚信为本赢得市场

创业艰难百战多。创业一定会有困难和风险，公司刚刚成立的时候，面对资金短缺的问题、技术落后的问题、没有市场的问题，梅正杰始终坚持以诚信和真诚感动客商，坚持以产品质量和优质服务赢得客商。

原材料厂家不信任他们，怕他们不讲信用，梅正杰就先付钱，再让厂家发货；客户不信任他们，怕他们产品质量不好，他就先将产品送上门，

让其试用之后再谈价钱。

正是凭着这股韧劲和软磨硬蹭的功夫，凭着产品的质量和良好的信誉，他成功打开了市场，并在海外有自己的一分天地，为企业的发展壮大铺平了道路。

要做就做行业顶级

创新是进步的灵魂，也是梅正杰创办企业的宗旨。

通过抓资源，五瑞占有了国内猪小肠和肝素钠资源 10% 的份额；通过抓市场，他们的产品全部出口到国外，通过了国外客户的认证；通过抓技术，他们的肝素钠收率在国内遥遥领先。

5 年前，又按照国内一流标准建起了食品加工和生化车间，率先将 GMP 概念引入粗品行业，像做药一样

做原料，从原肠加工、粘膜输送、酶解过滤、树脂收集、空气净化到产品的干、粉、混，对传统工艺进行了全方位的推陈出新。无论工艺还是环保，都成为同行业参观效仿和国外客户认证的首选对象。

该公司被列入湖北省首批 150 家“创新型试点企业”之一。由梅正杰组织研发的低分子肝素钠项目也被湖北省科技厅列入重点科技计划。其本人也被授予“黄梅十大创业明星”、“黄冈市十大经济风云人物”。在梅正杰的带领下，五瑞公司坚持科技、环保、可持续发展的企业理念，由一个私营小厂迅速成长为理念先进、硬件一流、软件完善的绿色食品和生物医药企业，国内最大的肝素钠粗品生产厂，辉瑞、赛诺菲等知名跨国公司的指定供应商。