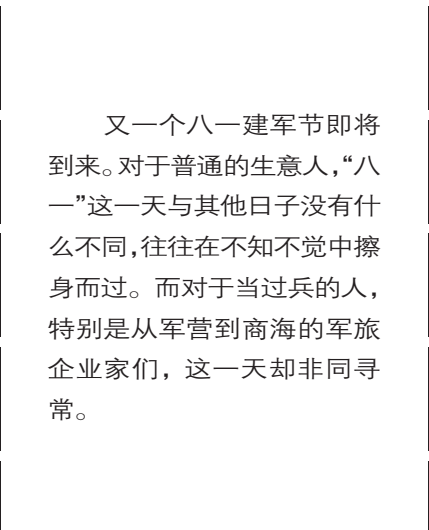


6 经营故事 Business Story

吴新建:经营企业得益于“当兵的历史”



■ 蔡之岳

又一个八一建军节即将到来。对于普通的生意人,“八一”这一天与其他日子没有什么不同,往往在不知不觉中擦身而过。而对于当过兵的人,特别是从军营到商海的军旅企业家们,这一天却非同寻常。

从军 22 年影响整个人生

从 1982 年到 2003 年,吴新建在军队待了 22 年。对他而言,那是从十八九岁到四十出头——人生最美好的一段年华。穿上军装,扛枪站岗,头枕明月,身披风霜……用吴新建的话说,“22 年的熔炉,再怯懦的性格也会变得坚韧,再柔弱的身体也会练得健壮。”在他看来,部队的多年培养给他带来的人生财富实在太多,军旅生涯赋予他

互联网巨头抢滩办银行 250 家企业获得牌照

■ 罗旋中

“作为传统金融业,平安未来最大的竞争对手,不是其他传统金融企业,而是现代科技行业。”今年初,中国平安掌门人马明哲在一次讲话时如是说。马明哲的话并非危言耸听。前不久,作为互联网金融的产物,上线仅仅 18 天的余额宝,累计用户数已达 251.56 万,累计转入资金规模 66.01 亿元。金融业惊呼:“互联网来了”!

互联网企业蜂拥而入

2004 年第三方支付工具支付宝上线,2010 年 6 月浙江阿里巴巴小额贷款公司成立,2013 年 6 月发布“余额宝”,2013 年 7 月“东证资管-阿里巴巴专项资产管理计划”获批……“十年布局”打通了阿里巴巴的金融脉络。

继阿里之后,京东、苏宁和慧聪网等也纷纷推出相类似金融业务。腾讯即将发布的微信 5.0 也将与“财付通”打通,引入支付功能。网络企业涉足金融业已渐成势头。随着百度、新浪获得第七批第三方支付牌照,截至今年 7 月,央行网站显示已有 250 家企业获得牌照,其中包括阿里巴巴、腾讯、网易等互联网巨头。

互联网金融改变了什么

互联网对金融业的“侵袭”正在改变传统金融业生态格局,从观念、运营模式,到资金链的流转,网络企业似乎在以一种无所不能的姿态宣告着互联网金融时代的与众不同。以支付宝推出的“余额宝”为例,用户只需将支付宝中的钱转入“余额宝”,便既能正常消费,又能进行基金理财。与此前理财产品普遍设有门槛不同,“通过余额宝,一个人哪怕只有一块钱,都可以平等地享有闲散资金增值的权利。”支付宝副总裁樊治铭表示。在相关专家看来,网络企业进军金融业更大的改变在于规则再造。

金融行业触网求发展

招商银行携手中国联通于 2012 年 11 月推出首个移动支付产品——招商银行手机钱包。浦发、农行、建行等也陆续公布了在移动支付领域的战略规划和最新产品。中国社科院金融研究所银行研究室主任曾刚认为,互联网与金融业不完全是竞争关系,两者有融合的空间,是相互补充的。今年 2 月,众安在线财产保险股份有限公司成立,这家由阿里巴巴、腾讯和中国平安等公司共同成立的公司,因马云、马化腾、马明哲“三马”同槽卖保险而备受关注,也被视为网络企业与金融机构合作的一个典型。在中国社会科学院副院长李扬看来,在未来发展中,新兴金融应该是一个国有与民营共同发展、和谐发展的金融体系,是一个产生自基层,因而与实体经济密切相关的金融活动。



宝贵的工作和管理经验,让他在如今经营企业过程中受益匪浅。

熟悉劲飞红木的客户都知道,在劲飞红木的日常管理动作中,渗透着吴新建从军队引进的一整套管理思维和方法。

吴新建把军人作风渗透到了劲飞红木的工作方式之中:军人的果断耿直、雷厉风行、说一不二的个性,军队纪律的严明、执行力强、言必信行必果的作风,以及行军作战、经营企业讲究战略战术的决策方略等。吴新建认为,这些都是军人出身的他和其他没当过兵的企业的最大不同,也是他最宝贵的人生财富。

企业做大感谢“当兵的历史”

1982 年,吴新建从浙江入伍来到北京空军部队,在电子对抗团当了一名技术兵。两年后,他作为优秀士兵报考军校,并因成绩优异被军校录取。后来,好像上天有意考验吴新建

的意志,正当他准备通过军校踏上更远的征程时,却因身体原因不得不退学。吴新建没有被一时的挫折压垮。他听说所在部队正缺一 名养殖兵,就主动请缨走上了养殖工作岗位。不久之后,他凭着踏实肯干刻苦耐劳的一股劲,成了部队大型养殖场的厂长,并被推举为空军“学雷锋十大标兵”之一,多次立功受奖。他还善于在工作中总结经验,形成理论,先后多次在《当代畜牧》和《中国畜牧》等国家级专业刊物上发表学术论文。凭着过人的才干和钻研精神,吴新建被部队领导看中,接连升职提干,被调入空军后勤部就任飞宇服装厂的厂长。在这个岗位上,他再接再厉,再创辉煌,年产服装 15 万件以上,使这个部队服装厂成长为一个出口创汇企业。

一连串的成功让吴新建充满了创业豪情,在准备退伍的日子,他以军人的果敢另起炉灶,决心在红木家具这一传统文化产业领域大干一番事业。1995 年,他组建了一个红

木家具厂。在其后十多年间,这个默默无闻的小厂一步步成长壮大,逐渐成长为全国知名的劲飞红木家具品牌。在成功树起制造品牌的同时,他还创立了劲飞红木第一楼专业红木家具卖场品牌,并首创二手家具交易平台、探索出业内闻名的红木家具拍卖模式。不久前,他又创建了劲飞文化艺术珍藏馆,使劲飞红木的事业再上层楼。

回忆 22 年当兵的历史,吴新建都会感慨万千:部队的培养不仅让我学会了怎么做 人,怎么处世,怎样工作,如今又让我悟出了怎样去经营管理一个企业……以前在部队时老爱唱一首歌“生命里有当兵的历史,一辈子都不会后悔”,我觉得这首歌唱的就是我自己。

商品有价战友情谊无价

同样的绿军装、同样的奉献经历,培养了同样的情怀——当过兵的人都是战友。吴新建在平日也尽己所能回报帮助战友们。顾客当中只要是军人,在家具谈好价后,签单时还会给予一定优惠。他也因此在曾经服过役或现役的部队战友中名声远扬。“劲飞老板是军人出身,对部队、对咱们军人有感情,买红木家具就买劲飞的。”这在部队战友间越传越广。有位军人在劲飞红木第一楼看中了一个条案,销售人员给他的已经是成本价了,他又慕名来厂里找到吴新建,吴新建二话不说,又给他便宜了 2000 元。

“我每次这么做后,都会感到欣慰。我是当过兵的人,战友情谊无价,对那些喜欢红木的战友,我要尽最大可能帮他们实现心愿。这正是我们平时优惠军人、每年八一前后还要通过活动回报军人的充分理由。”

听着吴新建这番话,再看了眼前劲飞文化艺术珍藏馆里的家具,在文化内涵、艺术品位之外,又多了一层浓浓的人情味儿。

很混乱,也说不清楚哪一层是卖什么的,很多品牌堆在一起,商品样式老,没啥可买的。”虽然店面已经在清仓打折,但陆女士最终空手而返。

老牌百货店转型路艰难

史先生的工作单位在三利百货正对面的上龙西里。对于这家商场的没落,他感到十分惋惜,但也是“意料之中”。“安定门这边社区很多,就这么一家像样的大百货商场,没什么商业氛围。我们想买点东西通常会开车出去,到东直门、王府井甚至蓝色港湾这些地方去。”但他也认为,安定门附近地理位置非常有优势,应该引入比较成熟的商场:“守着地铁口,而且还有天桥直接连通。附近的餐厅像肯德基、麦当劳等都很有人气啊。关键是周围也没有特别大的超市。”

近年来,京城不少“老牌百货店”开始被挤向边缘地带。业内人士认为:老牌百货商场已经错过了商业转型的最佳时机,如果不再抓紧时间进行调整,未来的路将会越走越窄。

北京三利谢幕 老牌百货店转型路艰难

■ 窦媛媛

北京,又一家老牌百货店谢幕了。位于安定门的三利百货打出了“8 月 31 日闭店”的告示条幅,这家已有十几年历史的老牌百货商场即将谢幕。据悉,三利百货业主中粮置业已经正式申请控规调整,拟在原址基础上改造建设商场和写字楼。

原址再建商场办公楼

“8 月底就要关店了,现在打折,喜欢什么您试试吧。”这几天,在三利百货里销售女鞋的服务员张女士常和顾客说起这句话。商场里满眼都是“打折”、“直降”的优惠促销海报,而张女士说,这样的“闭店甩卖”已经不是第一次了。

就在 2011 年,三利百货曾经搞过一次清仓甩货,并于当年 4 月关张。但是,当年的关闭更多是因为靠近地坛公园,为了历史文化名城保护而重新对商场进行定位。2012 年,三利百货重张,但只开放了一层和二层。

2013 年 5 月 31 日,三利百货又进入了关闭的“准备期”。其业主方中粮置业向市规

划委提出申请,拟拆除现状建筑,在原址上进行改造。业主单位计划拆除用地内的现有建筑,就在原地进行改造,建设商场和办公楼。有消息称,三利百货原址改造后,将打造成迷你版的“大悦城”。

中粮置业投资有限公司在申请方案中提到,由于三利百货“建筑布局不够合理,建筑设施设备严重老化,商场经营业态已不能满足商业发展需求,因此需要改造升级”。商场将于今年 8 月 31 日闭店。

十年前人气很旺

1997 年,三利百货入驻安定门商圈,定位“平价、实惠”,经常性的打折促销十分吸引周围百姓。“十年前,三利百货是我家周末最爱逛的地方。”家住安定门的陆女士告诉记者,2000 年之前,三利百货生意很不错,逛的人很多;商场里陈列有序,餐饮等配套设施齐备,很方便。但在 2002 年左右,这里的销售就开始“一落千丈”了。

陆女士说,她前两天还去了一趟三利百货,想给婆婆买件夏天穿的裙子。“这是 2012 年重新开业后我头一次去,感觉里面

利润薄如纸 温州企业家欲逃离实业

■ 金辉阳

虽然罩在金融改革试点的“金帽子”之下,但温州的中小企业却似乎成了“被遗忘的角落”。“这个时点,谁还愿意把钱投向实体?”不少凭借中小企业发家、而今已过知天命年纪的温州企业家们向记者感叹:企业已沦落到“为银行和工人打工”的境地。钱难借、利润低、市场差以及吃不到政策利好已经成为他们讨论最多的话题。

外忧内患倒逼中小企业

“活着的企业身体也欠佳”,知名的“打火机大王”黄发静这样向记者形容他涉足的行业。

打火机曾是温州的城市名片,“这个行业最辉煌的时候是 1996 年到 2000 年之间,那时候集中在鹿城和瓯海的打火机企业就多达四五百家”。现在打火机企业能存活的还有多少家?黄发静并没有直面回答,只告诉记者,当前入行业协会的企业有 117 家。但温州中小企业发展促进会的会长周德文则更为悲观,“实际存活的可能不到 100 家,真正运作的可能也就 40 来家”。

“这不是一个行业的问题,而是整个大环境下实体经济共同面临的生死难题”,温州服装商会会长、奥奔妮服饰有限公司董事长郑晨爱估算,温州的服装行业正在以每年 10% 以上的增速“死掉”。用他的话说,大部分服装企业也都是表面上撑着。“当前的困难太多了。”黄发静说,金融危



● 打火机曾是温州的城市名片。

机及欧美主权债务危机导致了国际市场的萎缩,而劳动力成本的加剧,人民币汇率不断上升,融资难等困难是束缚这个行业发展的主要原因。同时,温州又面临自己的个性困难,“2011 年借贷危机之后的后遗症一直都在,一批企业深陷银行联保和互保的泥沼中,社会不讲信用的情况在泛滥”。

“信用的缺失,除了表现为借钱难以外,现在连供应商都不接受货款拖欠了,催得特别紧”郑晨爱说这让原本就资金紧张的实体企业更加“雪上加霜”。

企业利润不够还利息

“实业利润薄如纸片。”周德文在接受记者专访时分析道,即使现在企业借得到钱,也是在为政府、为银行和工人打工。他给记者算了笔账,以最便宜的银行借贷来算,一年期的借款实际综合成本也在 1 分左右,“现在的企业利润都没有利息高,温州实体经济的平均回报率还不到 3%”。

企业利润为何压缩得如此严重?“劳动力成本的上升、原材料的上涨以及赋税的重担都是压榨企业利润空间的因素”,黄发静表

民营企业家李大江: 从下岗职工到“百合大王”



■ 罗理力 刘健

百合清洗、蒸煮、烘干、分级,员工都只要按一下开关就可以完成。7 月 24 日上午,记者来到湖南省隆回县宝庆农产品进出口有限公司,参观企业的百合加工自动化过程。今年,该公司董事长李大江投资 3500 万元引进国际百合加工先进流水线,便捷高效,环保卫生,百合产品分类指数从传统的二等级三级细化为四等十六级。一前来参观的领导介绍说:百合自动化加工已为隆回县打造“中国宝庆龙牙百合之乡”插上双翼。

谁能想到,这位拥有数千千万固定资产、纵横国际百合市场李董事长曾经是一位下岗职工。1990 年 2 月,隆回县紫阳供销社改制,李大江下岗。经过苦苦思索,他怀揣 2000 元本金,带着夫人肖小英毅然来到广州,租房办起了龙牙百合经销店。夫人负责守店,李大江四处奔波,联系百合买卖生意,田间地头收集百合,经过加工分级,再销往东南亚市场。历经 16 年摸爬打滚,夫妻俩不仅从商海中捞取到第一桶金,而且也掌握了百合市场“生意经”。

2006 年,李大江瞄准家乡盛产百合这一商机,返回隆回县城,投入 300 万收购县蓄电池厂作为厂房,注册邵阳市港隆绿源土产品有限公司和“金鸡牌”宝庆龙牙百合商标,建立“百合协会+地理标志证明商标+农户”的现代农业模式,引导当地农民种植百合 5000 余亩,并组织隆回多名身怀一技之长的“百合师傅”以技术入股的形式,跨省市前往武冈、怀化、广西、贵州等地租种土地种植百合 3000 余亩,建成种子百合基地 10 个,商品百合基地 82 个、销售网点 35 个,隆回县逐步成为全国“龙牙百合”的集散地。2012 年,全县百合干产量达 1 万吨,年产值突破 4 亿元,产品远销香港、新加坡、美国等地。李大江成为远近闻名的“百合大王”,先后被评为省级科技示范户、政协委员。

随着业务量的扩大和国际市场的需求,今年,李大江再次投入 6000 万元,在隆回县城南食品工业园新建“湖南宝庆农产品进出口有限公司”,引进国际先进加工技术和设备,公司集百科研、种植、收购、加工、销售于一体,吸收本地员工 150 名。7 月投产以来,产品供不应求,龙牙百合在国际市场声誉倍增。

示,温州地区的工人工资正在以每年 15% 左右的速度递增。从事服装多年的郑晨爱估算,温州服装行业超过 60% 的企业目前是不盈利的,“都在缴纳税和还银行的利息”。

作为温州打火机行业协会会长,黄发静忧虑的,则是这个行业的未来,“这个行业就像得了一场流行病,自身抵抗力强的,即使染上点病还能活着,但自身条件差的,就倒下了”,而面对这场“瘟疫”的扩散,企业家们却束手无策,解决之道也是“企业所不能及的”。

企业家开始逃离实业

“虽然屡屡提出要抓实体经济,抓中小企业,但事实上中小企业却没有得到真正的重视”,回报期长、利润稀薄以及企业家自身压力过大,周德文说做实业的苦恼已经让越来越多的人开始逃离实业,很多人关了厂子选择靠房租为生。

“我眼底下的人一直有交代,接单不需要考虑高利润,只要厂子还能赚点,员工还能活就行”,黄发静说在当前的环境下,再去计较较高利润已经显得没有意义,“到了我们这个年龄,还图什么,没有关掉企业,只是想继续体现自己的人生价值与责任”。

关于中小企业在温州的未来,黄发静直言自己心里没底,他说信心也是要有条件的,而在他看来,在民营与国有的博弈期间,在复杂的市场环境下,中小企业甚至连真正的国民待遇都未能享受。

在这样的情形之下,不少企业家开始萌生逃离实业之意。