

6 经营故事 Business Story

日前,中国“第一夫人”彭丽媛在德国观看中国少年足球队比赛时拿出一款白色的手机为球员拍照,有“手机达人”很快指出,该款手机为国内厂商中兴通讯旗下子品牌努比亚的产品。

中兴侯为贵:企业是企业家的一面镜子

■ 蒋柠璐

提到中兴通信,它并没有像苹果、三星等公司让人侃侃而谈,它的发展更倾向于“细水长流”,一直没有遇到大的危机,而这主要得益于中兴通讯董事长——侯为贵。侯为贵的为人可以用低调、宽容、坚持这三个关键词来形容。年过四十开始创业,功成名就后依然保持朴素节约的品德。如果说企业家性格决定企业品质,那么从中兴通讯这面“镜子”里,我们也可看到一个真实生动的侯为贵。

南下创业 年过四十创办中兴

1985 年,西北一家国有工厂的技术科长侯为贵,决定南下深圳创业。于是,年过 40 的他,带领创办了深圳中兴半导体有限公司,一家从电风扇、电子琴到冷暖机、电话机无所不产的加工企业。那时,一部电话机的加工费不过几角钱,全厂上下忙活一天,赚不到 200 元。当时,国内通信设备市场已经对外开放,跨国巨头们蜂拥而来,占据了 80% 以上的市场份额。

当时的侯为贵力排众议,倾尽人力、物力、财力,坚持研发第一台国产数字程控交换机;一些研发人员还记得,那时的侯为贵,是在深圳两层简易厂房内,带领其他技术人员,开始了中兴历史上的第一次“自主研发”。

改革开放带来了空前严峻的竞争环境,但也激发了前所未有的创业机遇。对于侯为贵而言,这就是一次借助产权关系调整理顺企业发展动力的改革尝试。

1993 年,在多方支持下,侯为贵和中兴经历了市场信条主导下的一次“革命”:新组建的企业由两家国有企业控股,另一家民营企业参股运营,在深圳率先组建了“国有控股、授权民营”的混合经济模式。从那时起,市场的作用再一次得到证明。2000 年前后,包括爱立信、西门子等在内的诸多国际通信巨头在中国市场的份额高达 80%,而中兴等本土品牌所占的份额还不到 20%。现在,这个比例已经完全倒转,以中兴等为代表的中国企业,已经牢牢占据了绝大部分的本土市场份额。

袁尚礼: 做一名懂得感恩的企业家

■ 刘婧 范霖霜

3 月 19 日上午,在四川省广安市广播电视台“播撒阳光”慈善基金会启动仪式上,尚礼商贸有限公司董事长袁尚礼向社会各界发出倡议,号召大家积极参与慈善募捐,向社会困难群体伸出援助之手。

20 多年来,袁尚礼怀着一颗感恩的心,从事公益事业。“我能有现在的成就,离不开改革开放的好政策。饮水思源,作为小平家乡人,我们更应该回报社会,回报家乡!”袁尚礼在接受记者采访时动情地说道。

“赚每分钱都要对得起良心”

1951 年,袁尚礼出生于广安区代市镇一个农民家庭。因为家境贫寒,小学毕业后不得不回家务农。1980 年,改革开放之风吹遍神州大地,年近 30 岁的袁尚礼接替父亲在华蓥市双河小学上班。由于文化低,学校分配他搞勤工俭学,负责打理溜冰场和小卖部。不安现状的袁尚礼在学校筹资 600 元成立校办公司,从卖凉水、摆地摊做起,他坚持一边工作、一边创业,于 2002 年成立了广安市尚礼商贸有限公司。

“做生意讲求诚信,我赚的每分钱都对得起自己的良心。”作为一名企业家,诚实守信是他恪守的原则。在酒水行业出现恶性竞争时,他在市总商会的支持下,领导成立了广安市第一个行业商会——广安市酒水商会,在民主选举中,他助人为乐、彬彬有礼的优良品质使他众望所归,当选为会长。

“当企业家要有一颗报恩的心”

“小平同志是我的恩人,没有小平就没有我今天的成就。作为一名企业家,致富后要学会感恩,懂得担当社会责任,努力通过各种途径回报社会,凡是有需要我们帮助的困难群众,我们都会义不容辞地给予帮助。”

1996 年,当得知家乡代市镇旭光村 8 组的公路不通,袁尚礼主动出资 13 万元修建公路,解决了乡亲们出行难、运输难的问题;2007 年,广安区虎城乡新修公路时,他捐资 20 万元,解决了修路的燃眉之急,使这条公路得以及时贯通;2011 年 4 月,袁尚礼得知广安实验小学一名学生得白血病急需治疗时,他不仅主动捐资 5000 元,还倡议身边的人募捐,共募集 6 万多元“救命钱”,并及时转交给校方;2013 年 8 月,在“感恩小平·共建广安”系列活动启动仪式上,他代表酒水商会举牌捐赠 100 万元……



而在国际市场上,它们同样高奏凯歌。2001 年中国加入世贸组织时,中兴的海外市场收入占比才刚刚达到 4%,而现在,这一比例已经超过 50%。在全球主要市场上,人们都能看到中兴的身影。但在侯为贵看来,企业的规模只是一个方面,中兴在发展中掌握了大量的核心技术与专利,这才是他的骄傲所在。

低调、宽容、坚持成就侯为贵

出生于 1942 年的侯为贵,和联想的柳传

志、长虹的倪润峰、华为的任正非、万向的鲁冠球同属于一代人,不同的是,在第一代企业家群体中,侯为贵的知名度是最低的——尽管他率领的中兴通讯在企业稳健程度上几乎无人能敌。侯为贵的低调让很多人忽视了他的实力。甚至在中兴创业初期,也没有几个人认为他具有管理才能。

侯为贵把自己的低调朴实地归结为“性格”。“低调和高调是性格问题,不一定说哪个是优点哪个是缺点,我的性格内向一点,不善于在公众场合表达,这不一定是优点,对于管理企业来讲也不一定是最好的,管理企业各

农民企业家卢本会的“养殖”经

■ 李东辉 王立封 李国旗

“面对市场,企业家可以缺钱,但唯一不能缺的是思维。”这是河南省周口市豫康禽业有限公司董事长卢本会时常挂在嘴边的一句话。提起卢本会,提到他三次创建种鸡场的坎坷经历,乡亲们、厂内员工及熟悉他的人都会竖起大拇指:“卢总是个有头脑的实干家,也是从黄土地上走出的企业家。”短短的字里行间透出的不仅是大家对他的敬佩与信任,也是对他近些年取得企业发展成果的充分肯定。

励志走出非凡路

今年 41 岁的卢本会,出生于周口市太康县五里口乡一个贫困家庭,1988 年高中毕业后回乡务农。当看到面朝黄土背朝天的父老乡亲四季辛勤耕耘却仍摆脱不了贫困时,他毅然背井离乡走上了外出打工之路。几经周折,他来到郑州,在这座城市他的人生由此发生了质的改变,也就是在那时,他的脑海里萌生出要创建一个能带领乡亲们脱贫致富的养殖企业的最初想法。

中国企业家讲述拉美故事

■ 党小飞

目前拉美已是中国境外投资增长最快的地区之一,很多中国企业家在拉美找到了自己的发展机遇。

但这些中国企业家对拉美国家的法律环境,还远不如对那里的足球、探戈、雪茄烟和蓝莓酒熟悉。今年 2 月底在广州举行的“中国企业走进拉美论坛”上,很多中国企业对投资拉美表达了既报期待又心怀警惕的矛盾心情。

在拉美投资涉及多领域

论坛上,比亚迪拉美地区高级业务经理唐琳说,今年 1 月份该公司宣布计划投资 1 亿美元在巴西建立工厂,生产电动大巴,这将是这家成立 19 年的中国民营企业在拉美地区设立的首个工厂。

事实上,在比亚迪之前,中国企业已经在拉美国家的油气、电力、矿业、农业、制造业等多个领域的投资;中石油、中海油参与了巴西深海盐下层石油区块的勘探开发;中铝集团



1991 年,卢本会迈出计划目标的第一步。他聘请三四个人创建了一个小型养鸡场。1994 年,在乡党委、乡政府和众亲友的大力支持下,他筹资 30 余万元创办起一所种鸡场,并购进了先进的孵化设备。短短几年间,养鸡场效益连年递增,卢本会的名字也在四邻八乡传开了,人们称他为“从黄土地上走出的企业家”。

有各的招数,最后是看结果。”

在低调和宽容背后,是坚持,如果没有这个品质,中兴也许不会有今天。691 厂时期的同事魏兴民回忆,上个世纪 90 年代,中兴的很多市场人员对市场容量持怀疑态度,因此在制定计划时趋于保守,但侯为贵每次都会把计划向上做比较大的调整,因为他坚信通信市场规模远远超出销售人员的想像。结果,往往是销售结果比他调整后的任务完成的还要好。

并不传奇的传奇 创业前期为“填饱肚子”

如果你见过中兴通讯公司董事长侯为贵,你就不会惊诧为什么这么多年,中兴通讯一直被笼罩在同城竞争对手的光环之下,以至于似乎太缺少了点个性和传奇。在回望中兴通讯在改革开放 30 年的历程里拼搏、成长的历史时,侯为贵轻描淡写的似乎没有发生过任何惊心动魄、艰难曲折的故事,反而让人感到惊奇!

总结这 20 多年的发展,侯为贵表示,中兴通讯对外部的反应还是比较敏感的,最主要的是内部的经营管理能够适时地根据外部变化进行调整,提高效率。此外,中兴通讯一直奉行比较保守的财务政策,宁可发展慢一点也不要有很大的失误,特别是现金流如果出现大的问题可能就是生死问题。因此,中兴一直没有出现什么大的危机。

一直以来,人们对侯为贵的看法都是生活低调朴素、很节约,对物质也没有什么过多的追求。对此,很多人都感到奇怪,侯为贵什么都不要求,那么他是为了什么创业?

侯为贵称,早期也是为了生活,一个吃不饱饭的人是不会想别的问题的,首先把自己肚子填饱。其实生活所需要的金钱并不是很多,后来有了更多的钱,就不是用于你自己的生存了。现在人的追求,像欧美一些慈善家,包括像巴菲特、比尔·盖茨,最后都全部把钱捐给社会了,甚至于给子女都没有留下什么东西,这个是对的。更进一步来讲,在现在积累的过程中就应该不断地给社会多一些贡献。

灾难面前寻“商”机

“人要取得成功必须经历挫折和磨炼。”谈起他的创业之路卢本会感慨万千。1998 年底,肉鸡市场大跌,当时的鸡苗每只 0.5 元也无人问津,卢本会只能眼睁睁地看着鸡苗被活活埋掉。他心痛不已但并没有因此而放弃信念。在哪里跌倒就在那里爬起。1999 年,卢本会创办起第二个种鸡场——周口市豫康禽业有限公司,肉种鸡存栏也由开始的 1 万套发展到 3 万套。然而正当企业发展走上正规之时,2003 年的非典疫情和 2004 年的禽流感疫情再次给他的种鸡场带来灭顶之灾,当时公司每月净赔 30 余万元。突如其来的打击面前,卢本会又一次选择了迎难而上,他坚信有志者事竟成。2005 年,他再度筹措资金 300 多万元创建起第三个种鸡场。这一次,他将公司肉种鸡存栏规模扩大到了 12 万套,年向社会提供肉雏鸡 1000 万多只。功夫不负有心人。2006 年他的公司肉雏鸡实现盈利 500 万元。在谈到当年的经历时卢本会感慨叹:“如果当初不是咬紧牙关挺住,也就没有如今的一切。经营企业机遇与风险并存,这对每一个人来

多个国家。“2012 年之前,比亚迪主要是通过代理渠道在拉美销售燃油小轿车;2012 年之后,比亚迪开始通过在战略市场上建立分支机构,然后邀请当地有经验的人加入到我们的团队里面。”唐琳说。

比亚迪成功走进拉美市场,除自身产品核心竞争力的提升和运营策略的成熟外,也离不开“机遇”这一成功的催化剂。

当前拉美国家纷纷施行的经济社会发展战略,比如巴西的“新工业政策”、墨西哥的能源改革、厄瓜多尔的“国家美好生活规划”、阿根廷“2020 发展战略”、古巴建立马里埃尔开发特区等,更为中国企业进入拉美提供了大量的机会。

尽管经贸合作前景广阔,但中国企业要真正走进拉美市场仍存在一些挑战。

亚迪拉美地区高级业务经理唐琳表示:“对中国品牌的歧视是我们最大的挑战。他们认为中国品牌是一个品牌价值不高、我们产品品质没有日韩、欧美好。”

此外,中拉两地远隔万里,不同的语言、风俗、宗教、社会制度等容易让双方因为不了解而带来问题。“拉美的法律环境对

希腊总理接见 中国驻希腊企业家



●希腊总理萨马拉斯接见中国驻希腊企业家。

■ 刘咏秋 陈占杰

希腊总理萨马拉斯 3 月 26 日在首都雅典接见驻希腊中资企业负责人时表示,他和中国企业家们有共同的梦想,希腊政府将为外国企业创造更好的投资环境。

萨马拉斯当晚会见了全部 13 家在希腊设有常驻代表的中资企业负责人。他在会见时说,中国是希腊最好的朋友,两国人民之间有着非常好的友谊。

萨马拉斯说,他有一个梦想,那就是在中国和希腊之间建立一种新的相互理解、相互支持的文化,它不仅有商业内容,更包括人与人之间的友谊,他希望中国企业家们和他一起实现这个梦想。

在谈到希腊经济形势时,萨马拉斯说,希腊目前正在走出债务危机,前途是光明的。他说,随着希腊经济逐步好转,希腊政府将为外国企业创造更好的投资环境,包括提供税收优惠。萨马拉斯表示,他非常希望在自己任期内,加强两国的文化关系,使双方的合作范围进一步扩大。他希望中国企业家能多了解希腊人的内心,了解希腊的文明,两国共同创造新的文化。

中国驻希腊大使邹肖力向萨马拉斯表示,所有在希腊有常驻代表的中资企业负责人一起和总理先生见面,这还是第一次,它表明了中国企业家对希腊的信心。邹肖力说,萨马拉斯去年 5 月份对中国的访问非常成功,它使两国关系的发展进入了新阶段,目前希腊经济又走上了复苏之路,双方的合作空间十分广阔。

萨马拉斯听取了中国企业家对促进两国航运、物流、电信、新能源、金融等领域合作的建议,并回答了他们提出的问题。

说都是公平的。”

“独特放养模式”带富养殖户

如今在太康县委、县政府的大力支持下,豫康禽业有限公司已发展成为一个集种鸡饲养、鸡苗孵化、饲料加工于一体的高效益农业产业化企业,并一跃成为当地知名主流企业之一。为了给养殖户提供一个省事、省力、更省心的赚钱平台,卢本会又推出了一套“独特合同肉鸡放养模式”,带动了 600 多家养殖户饲养肉鸡,为养殖户增加收入达 3000 多万元。他的企业先后被周口市政府授予“周口市农业产业化龙头企业”,个人也先后获得“太康县养殖状元”、“周口市劳动模范”、“先进工作者”等多项荣誉称号。

谈到公司未来发展,卢本会告诉记者:“我将用 3~5 年时间,把公司打造成为一个高标准的肉鸡食品产业链,为人们提供健康、安全、放心的绿色肉鸡食品”。目前,一座高标准饲料加工厂和一座孵化场正在筹建中,预计在 2015 年全部正常运营,年产值将突破 3 亿元,将为养殖户增加 7000 多万元的经济收入。

我们的企业而言非常陌生,这需要企业下很大工夫。”商务部美大使副司长徐迎真说。她还认为,一支熟悉拉美地区语言、环境和市场的人才队伍,是目前很多中国企业严重缺乏的,限制了企业扎根拉美市场、展开长期合作。

在学习中成长

北京金诚同达律师事务所高级合伙人邬国华女士在给有志进入拉美的中国企业提供建议时就指出,中国企业需要两条腿走路,一个叫做“国际化”,一个叫做“本土化”。

“用国际化的思维和交易方式会让中国企业少走很多弯路;企业到拉美投资,要最大程度地利用当地的资源和效益,尊重当地的文化习俗和商业习惯,这样能让投资更持久。”她解释说。

事实上,真正在拉美实现成功的企业,都是成功实现属地化经营的企业。中石油在拉美的合作已经有 21 年。目前拉美已是中国境外投资增长最快的地区之一,很多中国企业家在拉美找到了自己的发展机遇。