

小微企业盈利之道:找到自己的特定空间

——访成都朋材有限公司总经理胡义

■ 本刊 李成成

作为一名普通的青年创业者,胡义婉然谢绝上海公司 50 万年薪的诚意挽留,回到老家成都创业。面对有色稀有材料行业盈利逐年下滑的窘况,胡义认为,只要找到属于自己的特定生存空间,小微企业盈利生存是没有问题的。

谈闯荡 零开始无所谓失去

回忆当年自己工作之初的闯荡经历时,胡义出奇地安静,可谓云淡风轻,波澜不惊。万事开头难,在选择一个行业、一个城市发展之初,困难是避免不了的,在艰难的境遇面前,有些人可能会心生恐惧而止步不前,而有些人则能坦然面对人生中的每一次困难。那时,家电行业竞争已经很充分,市场正在走向成熟。2001 年大学毕业之后,胡义怀揣“家电公司对人的锻炼会比较多一些”的天真想法,进入到一家上市家电公司中。可是,理想与现实总有十分完美的差距,家电公司间激烈的价格战加上市场不景气,导致利润较低,一年之后,胡义就不得不离开了自己的第一个岗位。

走出去,就得选择到哪里发展。上海和深圳这两个城市进入其考虑范围中,辞职之后的假期,胡义去上海找同学,在这期间,他发现上海这个城市发展得很不错,于是决定留下来。胡义淡淡地说:“进入有色稀有材料领域是自己所不曾预料的,不过,既然进入了此行业就认认真真地做。”2000 年之初,稀有材料的前景较好,发展速度也很快,每年以 20% 的速度在增长,就一直坚持下来了,没想到居然为这行业整整付出了十二年。

刚开始工作的时候,也挺艰苦。到上海发展之初,他住在 10 个人一起合租的三居室房子里,工资也不高,勉强能维持生活,有时候,没钱回家过春节,就一个人在上海跨年。“一个月工资就八九百元,一个季度交完房租几大百后,就所剩无几了。不过,那个时候虽然苦点,但是很快乐。”胡义笑着说。

现在回过头来看当初的经历,胡义觉得其实无所谓。“反正那个时候自己什么都没有,也就无所谓失去,风险也无从谈起。所以,只要敢闯,敢拼,有一定的回报那就是赚到了。”

对曾经经历过的艰辛如此轻松,似乎这是发生在别人身上的事情,而对曾经帮助过自己的人却念念不忘,胡义时不时地会提起曾经的领导对自己说的鼓舞、帮助自己的话。他说,刚毕业的时候自己什么都不会,甚至连打印复印这些简单的工作都是到了公司之后才学会的,所以很感激当初对自己有过帮助的人。完全可以相信,感恩将永存胡义的内心里。

他说,其实人和人之间的差距并没有想象中那么大,我们都是普通人,做的也都是很普通的事情,可能只是因为我的坚持而比别人好一点点。言语间,时常能感觉到胡义的谦虚性格。

谈创业 家庭因素难阻雄心壮志

拼一拼,搏一搏,做一番事业,是每个创业者的口头禅。而胡义没这么高调,他低调地承认,他回家创业只想和家人在一起,多陪陪家人。

经过十多年的发展,胡义在上海已经站稳脚跟,发展得比较好。可是就在这个时候,他却回到了自己的家乡四川成都。成都的市场相较于上海、江浙一带,也有明显的差距,而胡义为什么会婉然谢绝公司 50 万年薪的诚意挽留,选择回到四川呢?

他首先提到的是自己的家庭。他的妻子、孩子、父母都在四川,想回来和家人一起,这是驱动胡义回四川创业的最主要的原因。作为双独家庭,他和妻子得照顾双方父母和三岁的孩子。

加上,上海的生活成本远高于四川,而且西部现在发展得比较快,有较多的发展机遇。基于兼顾事业和家庭两方面的考虑,让胡义回四川发展成了自然而然的事情。

在有了一定的基础和条件之后回到四川,胡义成立了自己的企业,当上老板,如今可以按着自己的想法去做事情,去谋发展了,这显然是令人开心的。不过,与此同时也有了一定的风险,压力也由此而产生。当时的经济形势不佳,所以在创业之时胡义就已经做了最坏的打算,他依然平静地说,最坏的结果也不过是重新开始而已。

让胡义觉得安慰的是家人们的大力支持,他说:“我妻子说,如果创业失败了,大不了就把我们的房子卖了。”虽然胡义觉得这样的结果很难发生,不过得到支持和鼓励后内心大受感动,这也促使他对创业寻求稳定发展的思路。他表示,自己心中有一个度,风险会在这个度以内,超过了就会喊停,这可能与中庸的性格、谨慎的思维不无关系吧。

目前,胡义在四川的发展正在起步阶段,他深信,经过自己的努力以及凭借已有的行业能力和优势,一定会成功。而且他的目光并



不局限在四川,而是包括重庆、湖北、云南、贵州在内的整个西南地区。

谈差距 西部市场基础劣于沿海

对稀有金属功能性材料的发展氛围和差距,胡义认为,西部市场在加工产业链、产业配套设施、出口贸易等方面,明显落后于沿海地区。

新材料的领域在国内来说,其生产和市场都集中在长三角、珠三角、京津冀等比较发达的地区,其运用领域一个在机械自动化领域,一个在电子产品方面,如手机、平板电脑等。在这方面,上海有诸多的发展优势。

首先是,上海、江浙等地的市场比较广阔,产品的配套环境也都在上海、江浙等发达地区,而产品的采购一般都会采取就近原则,上海的市场就显得比较大;从出口方面来说,上海那边的展会会有很多,这就提供了展会咨询、信息交流这些优势,而且港口城市这一身份也为发展提供了便利;另外,包括制造、加工在内的整个产业链的配套环境比较好。

一个地区发展一个产业,最应该拥有的基础就是其加工体系和完整的产业链条。上海、江浙等地,是这个有色金属产业的集中地,是其发展的历史源头之地,其加工体系较为完善,配套设施发展得较为完善了,这也就是上海、江浙一带发展得好的主要原因。

此外,上海拥有着较为宽松的创业条件,注册公司比较容易,并且有一定的辅助措施,这样的环境对创业能起到一定的帮助作用。

反观四川,这些方面就显得比较薄弱,也正因为如此,胡义选择从贸易开始做起,慢慢地发展。事实上,目前,整个行业的形势都不怎么好,2011 年的时候,行业大涨过一次,那时,许多人赚到了行业井喷发展的利益,进而越来越多的人加入其中,从而加快造成产能过剩的局面,这也导致今年本行业中,有不少企业停产。

四川的市场比较弱,发展速度比较缓慢,产业发展的要求也有些苛刻,加上开发新产品的动力不足,出口有较多的限制等,这些都是四川发展的劣势。

不过,胡义在看到西部市场不足的同时,也看到发展的滞后能创造出更多的发展机遇。四川的人力成本,相对来说更便宜,土地、厂房成本也比上海等沿海城市低一些,目前新材料行业有向西部转移的趋势,不过,真正实现向内地转移还需要一段时间。

同时,沿海地区目前有色金属这个行业中的技术工人,工资待遇一般来说在月薪 3000 至 5000 元,而现在沿海地区的工资水平与内地之间的差异越来越小。沿海地区的劳动力基本上来自内地,目前很多劳动力开始从沿海地区转战到内地。劳动力的转移在一定程度上也会对产业的转移有一定影响。

事实上,业内人士高喊的物流成本上升的不利因素对胡义的影响并不大,因为他的产品的质量比较轻,体积比较小,所以物流的成本并不高,占比很小,可供选择的物流途径就很多。四川虽然发展比较滞后,但是其市场空间有待开发。这些或许也是胡义选择回市场并不成熟的四川创业的原因之一吧。

谈生存 定制自己的特定空间

在经济形势不好的情况下,小微企业如何生存发展?胡义认为,只要找到属于小微企业的特定的空间,吃饭生存问题是可以解决

的。提供定制式材料,就是胡义的特定生存空间。

据胡义介绍,他们做的材料是定制式的,具有具体的功能性参数,这是目前其产品的优点。具体而言,就是客户给出一定的尺寸和参数,而后进行精密加工,完成产品。一般来说,这个行业是先做材料,材料做好了之后做精密加工,这对最终的成品材质影响非常大。不过,就这种定制材料而言,就算用好的材料,如果做得不好,对尺寸参数把握不好,对客户来说也是不合格的产品。在定制过程中,同时还需要做一些顾问方面的工作,最终就是要比较快捷地提供这种服务。

找到市场的空白处,才能得到创新发展。胡义表示,现在最需要的就是找到市场空白

的地方,而后再去找这个市场上比较可靠的供应商来配合自己。在四川,做定制材料的人还很少,这个市场还比较大,有很好的发展空间,胡义看准这个市场,然后在四川立足、发展。

胡义十分看好定制材料的发展。他表示,定制材料从长远来看有比较好的发展前景,因为这种材料是功能性的材料,是现代工业必备的材料,而且材料是一个比较基础的东西,其发展不会那么快,而是以较为缓慢的速度在发展,要几十年才会诞生一种新的材料。目前,胡义主要做的材料是 1983 年诞生的,而到现在都没有一个产品能取代它。

如果要开发一个更优越的材料需要很长

的周期,所以对从事或者喜欢这个行业的的人来说,这是一个可以作为终身事业来发展的领域。“收获是必然的,只是收获周期比较长。”胡义说。

谈风险 人才短缺与资金压力

世上没有一帆风顺的事情,也没有永远都向好的发展,不管做什么,面前总会这样那样大大小小的困难。怎么克服创业时所遇到的困难和担忧,胡义目前主要有两个方面的担心,一是很难找到满意的销售人才,二是风险问题。

胡义强调,稀有材料这个行业要做好,成为专才,需要长时间的积累。因为这个行业是一个跨学科的领域,专业人才很少,加之这个行业的周期较长,少有人能够耐心坚持下去,因此选择这个行业的人少了,其招聘销售人员的选择范围也就小了。

而且,整个行业的底薪标准都比较低,这就出现了这样一种现象:有能力的人不一定来,而招到的人的质量可能会比较差,刚毕业的人其稳定性又不高。这些原因导致很难找到合适的人才加入到团队中来。

资金的风险也是胡义较为担心的方面。他表示,资金可能对大企业没有多少影响,但是对于像他这样的小微企业来说,就必须考虑,因为小微企业获得资金的成本和门槛都比较高。

同时,由于行业的结算收款有一定的周期,而且有时收款的周期还会比较长,这种显性或隐性的垫资规则,在一定程度上,会导致资金成本增加以及资金流动的困境。

胡义用老生常谈的“上了贼船”来形容自己的处境。尽管忧虑很多,他依然充满着书生意气般的理想主义,“坚持做个几年吧,总会有回报的。”他坚定地说。

贵州茅台集团
茅台教育

自家人,喝茅台醇

53% vol 柔和酱香

和 顺 美 福

醇生财 醇如意 醇幸福 醇吉利

原料之珍 ◆ 工艺之精 ◆ 口感之纯 ◆

贵州茅台酒厂集团技术开发公司荣誉出品 财富热线: 400-834-9998