

从“潮商”到“蜀商”

陈湖南:以人为本 诚信做事

■ 孙静 严蓉

四川鑫电电缆有限公司董事长陈湖南,是一个地道的潮汕人,潮商的冒险、坚韧特质,融入蜀商的团结、务实性格,让陈湖南和他的公司一次次登上更高的台阶。就像大多数励志创业故事一样,陈湖南也是从小生意开始,一步一步找到自己事业的方向。据陈湖南自己介绍,起初他修过水库,做过药材生意,对于电线电缆行业本是一窍不通、想都没想过的事情,但正是这样一个陌生的行业,却成为他奋斗的战场。

扎根成都创业 “潮商”变“蜀商”

“1983年的时候,我就在荷花池那边做药材生意,销往广东。”陈湖南说,“1990年时我妹夫在广东生产电线电缆,我也帮着他们在成都这边卖,后来觉得利润可观,干脆就扎根成都自己开起了工厂。”

自此,陈湖南与电力行业结缘,1991年成立了成都市金牛电器电线厂。起初,他在茶店子附近租了一间占地两亩多的厂房,从广东购入几台机器,就跟十几个工人甩手干了起来。“一开始什么事情都要亲力亲为,每天早上7点给工人煮饭,跟工人同吃同住,一起在厂房工作,为了尽快熟悉流程,几乎每天都要熬到半夜两三点。”创业艰辛,不是所有人都能挺住,“一开始其实有两个股东,那个人做了几个月觉得太辛苦就撤资了。”

但是,陈湖南挺了过来,“那时候身体已经完全透支了,只是心里一直有一股莫名的干劲,身体很累但心里很满足。”对应艰苦的是丰厚回报,从公司更名就可见企业的进步:不久,成都市金牛电器电线厂更名为鑫牛线缆有限公司,2008年正式更名为四川鑫电电缆有限公司(以下简称:鑫电电缆)。经过多年的良性发展,鑫电电缆已是一家年产值20亿元以上的大型企业。

紧抓发展机遇 诚信做人良心做事

带动企业发展,和陈湖南的特质分不开。他的一大特质是敢为天下先,2003年,鑫电电缆引进了川内第一条3.5万伏电缆生产线。“那时候普通的工厂没有这个能力,我们为了上这个生产线也是专门从浙江请了一位操作员,但风险依然很大。”陈湖南说,这种电缆只有大批量生产才能摊薄成本,如果没有固定销路就不敢动,“我们也是赶上了城市化建设,电缆改造的好时机,销量逐年递增,头几年甚至达到了50%-60%的涨幅……”

他的另一大特质是用坚韧的诚信,去赢得机遇垂青。2005年,陈湖南与英特尔公司签了一个1200多万的合同,不到一个月,由于铜价暴涨,陈湖南的公司不仅挣不到钱,反而面临亏损的局面。这时,英特尔成都地区负责人坐不住了,上门找到陈湖南。“他清楚铜价暴涨意味着什么,担心会影响我们给他们供货。”陈湖南主动告诉他:“你放心,我一定会严格履行合同约定,一切风险我



人物名片

陈湖南,广东普宁市人,高级经济师,四川鑫电电缆有限公司董事长。政协第十二届成都市委员会委员、成都市第十五届人大代表;四川省质量监督协会电线电缆专委会副主任、四川省潮汕商会会长。

自己承担,你需要货就随时来提。”该负责人被陈湖南的诚信精神所触动,虽然这一单让陈湖南亏损了300多万元,但因为他的诚信付出,成为了英特尔公司此后的忠实合作伙伴。

敢于突破创新 重大局谋长远发展

陈湖南务实,当机遇来临时,他会脚踏实地地去把面临的问题搞透彻。一次偶然的机

会,东汽公司拿来几个进口风力发电电缆的样本给陈湖南,问他能不能自主生产,陈湖南犹豫了一下,说:我试试!听说上海电缆研

究所有相关资料,他立马赶往上海,但只找到了20页的德文资料。他将译本带回成都,与团队紧锣密鼓地开始了研究工作,“虽然知道不一定成功,但当时那种兴奋的心情就如同创业之初。”2006年,鑫电电缆成功生产了国内第一根风力发电电缆,该项技术获得了27项国家专利。此后,国家每年都会拨给鑫电电缆几百万元科研经费。

首次合作非常顺利,也为两家公司之后的合作打下了基础。对陈湖南的事业而言,他重大局的风格起到了推波助澜的作用。2012年,东汽公司对一个过亿的项目进行招标,与鑫电电缆一同竞争的有8家企业,而鑫电电缆的报价是第二高的。东汽考虑到之前的合作都很顺利,特意给了陈湖南一个机会,“当时他问我愿不愿意降1200万,我很痛快就同意了。1200万不是个小数目,但我更看重长远发展。”

陈湖南一直对技术力量的储备非常重视。2004年,他组建了公司的技术中心,建立了专门的办公大楼和试验场地。至今,已经成功研发了48项新产品并实现产业化。公司建立的院士(专家)工作站,在2011年被授予成都市“院士(专家)创新工作站”,2012年入选四川省首批院士(专家)工作站。“这种工作站需要国家权威机构,通过严格的审阅、评审才能拿到资格。”陈湖南说。

以人为本 践行企业社会责任

鑫电电缆有一个良好的团队,作为团队领头人,陈湖南对团结和协作有着深刻的思考。

从创业初期,陈湖南就对自己的员工如同家人,如兄弟姐妹一样关怀照顾,“以人为本”就是陈湖南公司稳定发展的基石。如今,陈湖南的公司已经发展了二十几年,竟就有人跟了他二十几年;而工龄在十几年的就不胜枚举了。“老陈做事业一直是用心在做,他不是那种为了利益不顾原则的人,这一点我是非常欣赏他的。”陈湖南的妻子、四川鑫电电缆有限公司总经理陈素清说。

组织各类文体活动、对困难员工特殊关照、对地震受灾员工家庭抚恤等等行为,或许是很多注重企业文化的企业都在做的,但陈湖南的用心良苦却并不止于此。“员工是公司最大的财富。我希望自己能够给他们提供一个发展自己事业并且有安全感的平台。”陈湖南一直不主张公司盲目扩张,尤其是对公司上市反应异常激烈。“如果公司上市,确实能带来高于现有几倍的资本,但如果我对公司的控制权减弱了,也就意味着我无法更好地对我的员工负责,尤其是那些跟了我很多年的老员工。所以我对公司上市这件事一直很谨慎。”陈湖南微微低了一下头,继续说,“公司现在的规模我已经很满足了,这并不意味着我不思进取,我只是在追求经济效益的同时有了更多其他方面的思考。”

“看重四川市场寻找扩大经营机会”

——访华南美国商会政府关系事务部主席任聿平

■ 李庆 杨琴 黄云 吴忧

近日,美国国家馆第一次亮相西博会。携队参展的华南美国商会政府关系事务部主席任聿平接受了新闻媒体的采访。已多次来川的任聿平说,华南美国商会作为开放式的商会,70%是美资企业,他们都很看好国内

开篇:华南美商会首设美国国家馆

“我是今天上午刚刚来到成都,这里的气候很好,喜欢成都!”任聿平对成都是满满的赞。由于是第一次参加西博会,任聿平直言此次是“考察性质”,要亲眼看了以后,才能做出更多的决定。不过他说,这是华南美国商会踏入成都的第一步。

任聿平率20余人参加第十五届西博会,带来了包括美国花旗银行、联合航空等13家美国知名企业,将带来金融、电子、物流等方面的最先进管理理念。任聿平在接受采访时表示,此次是华南美国商会首次在西博会上设立美国国家馆。“虽然这次我们是20多人团队,但值得一提的是,美商会多年前首次率团参加厦门举行的中国国际投资贸易洽谈会时仅有6名成员,”任聿平说,而本次西博会首团已有13家企业参展,20余名代表团成员加入,这对美商会而言确实是个良好开端。

重视:72%美商会会员目标定位国内

任聿平说,作为开放式的商会,华南美国商会会员由最初的几百人以发展到今天2300多会员,其中70%是美资企业,另外还有包括比亚迪、华为等国内优质企

业。在任聿平看来,随着国内经济的增长,华南美国商会肯定会在国内更多投资。

“现在可以告诉你一个数据,我们72%的会员企业目前主要目标是满足国内消费市场,而之前为满足国内市场的会员比例只有30%。”任聿平说,现在的这种“倒三七开”现象正好说明美商会越来越看重国内的消费潜力。

任聿平表示:“尽管我们是第一次参会,我们正寻找扩大经营机会,也非常看好四川市场。”

实际上,美商会与四川省的深厚渊源追溯到2008年四川汶川地震后,美商会对外发布的一项长期灾后发展计划——“未来的四川——三年计划”。自计划实行以来,美商会一直积极组织有意在四川投资的企业和专家代表团到四川省考察,务求为当地人民创造更多就业岗位及机会,并促进当地经济发展。



孩子个体差异适当调整康复辅助训练内容,希望最终用最佳的治疗方式给学生们提供最优的治疗体验。

本次由成都马术协会组织的马术公益治疗项目自开展以来也得到了广泛的关注。目前,成都马协为了今后能够更科学规范的长期开展此项工作,也正在尝试与开展该项工作较好的境外伤健策骑机构联合教学培训的可能,未来符合各项专业条件的马术教练、心理咨询师等马术专业人士,将有机会获得成都马协和境外相关

机构联合给予的相关马术治疗类资质认证证书。

通过短短的两次活动,从孩子们快乐的笑容以及社会各界的反响来看,已经可以感受到成都马术协会这项马术治疗公益项目带来的积极影响。成都马术协会希望通过更多的机构和社会企业加入到对于弱势群体的帮助当中,将这项带有科学性的马术治疗课程积极推广起来,帮助残障人士进行心理和身体的康复辅助治疗,造福社会。

加强联系 寻求合作

眉山市长宋朝华会见新疆四川商会企业家

■ 段小锋

10月26日,眉山市委副书记、市长宋朝华会见了由四川省政府驻新疆办事处主任程鹏率队来眉考察的新疆四川商会、四川新疆商会部分企业家,双方就加强联系寻求合作进行了深入会谈。

宋朝华代表市委、市政府对新疆四川商会、四川新疆商会企业家来眉考察,寻求商机表示欢迎。在简要介绍眉山基本情况后,宋朝华指出,眉山“成都区位”优势明显,“天府新区”潜力巨大,“东坡文化”底蕴深厚,是西部最具价值的投资沃土。丝绸之路经济带是世界上最长、最具有发展潜力的经济大走廊,新疆、眉山作为丝绸之路经济带的重要组成部分,迎来了巨大的发展机遇和发展空间。希望更多的新疆企业来眉山考察投资,也希望眉山的企业到新疆去投资发展,双方加强联系、加强合作,促进两地经济社会发展。

程鹏简要介绍了新疆四川商会、四川新疆商会的相关情况。他说,近年来,在省委、省政府的坚强领导下,眉山市委、市政府充分利用成都区位、天府新区、东坡文化优势,抢抓千载机遇,扩大开放合作,经济社会发展成效显著。程鹏表示,眉山发展潜力巨大,投资环境一流,政务服务一流,是一座宜业宜居宜商的城市,希望各位企业家多和眉山加强沟通、合作,办事处将为新疆企业来眉山考察投资牵好线、搭好桥。

企业家表示,眉山发展潜力大,投资空间大,希望能寻找到合适的机会,到眉山投资发展,为眉山经济社会发展贡献力量。

用创新手段

多渠道解决困境

四川省白酒金三角协会副会长陈吉福调研四川联合酒类交易所

■ 倪明

10月22日,四川省白酒金三角协会副会长陈吉福、省经信委酒业发展处杨健处长、四川省酿酒研究所吴亚东所长一行来到四川联合酒类交易所调研指导工作。在酒交所总裁张彦强的陪同下,来宾们参观了酒交所的交易大厅和酒品展示区,并就酒交所目前的运营机制及经营情况等展开座谈。

座谈会上,来宾们听取了张彦强总裁关于中国白酒产业发展态势、酒交所功能定位及业务模式、运营机制、产品发售模式及流程等详细介绍,对酒交所微酒柜互动营销项目及白酒产业基金表现浓厚兴趣。陈吉福会长就酒交所产业基金运作思路、微酒柜构思交换了意见,指出酒交所处于行业低谷阶段运用金融资本与互联网创新手段多渠道解决白酒企业融资难、销售难的困境,更有利于在当前阶段整合行业资源及促进酒品经济。同时,酒交所一系列创新模式将有助于多元化引领社会各类资金进入白酒产业,金融与互联网的深度结合也将助力于带动发挥交易所的交易功能。来宾们希望交易中心能够继续保持制度上的创新,充分发挥平台功能,努力做大做强,推动酒行业的健康蓬勃发展。

惠州旅游协会牵手四川宝中旅游协会

惠州巽寮

将迎来万名四川游客

■ 蒋昕

近日,惠州市旅游协会会长曾俊与四川宝中旅游总部总经理苏华文,在巽寮湾凤池岛旅游度假区举行了“四川万人游巽寮”的签约仪式。

据悉,惠州市旅游协会一直致力于开拓省外旅游市场,在惠州市旅游局支持下,先后带领景区、酒店等会员在湖南、江西、四川等省市进行惠州旅游资源推介。近年来四川快速发展,当地出游市民人数大大提升,受到惠州市旅游协会的高度重视。四川宝中旅游与惠州旅游协会一拍即合,在经过一段时间商讨后,宝中于近日派出了一个约60人的旅游考察团来到巽寮,并于近日与惠州旅游协会达成相关协议。

据四川宝中旅游总部总经理苏华文介绍,其已经确定在今年年底前将组织三趟专列的游客来巽寮旅游,若惠州机场能赶在春节前复航,还将组织省外包机游访访巽寮。

华东四川武胜商会成立

■ 冯强

日前,华东四川武胜商会成立大会在浙江省德清县会展中心报告厅隆重举行。县政协主席张利纯主持会议。

县委常委、副县长李应贵代表县委、县人大、县政府、县政协向华东四川武胜商会的成立表示热烈祝贺,向在华东地区的武胜籍企业家及乡亲们致以亲切问候,并向与会代表介绍了武胜县情及经济社会发展情况。希望华东四川武胜商会积极发挥作用,努力成为华东地区武胜企业家联系政府的桥梁,联系乡友的舞台,联合力量的平台,把企业做强,把市场做大,打造品牌做优。希望通过华东地区的武胜籍企业家的实力和社会影响,宣传武胜,推介武胜,联络起来,帮助残障人士进行心理和身体的康复辅助治疗,造福社会。

当选的华东四川武胜商会会长陈云明在发言中表示,将团结带领商会遵循商会宗旨,充分发挥好商会的桥梁纽带作用和服务会员,维护会员权益的作用,努力塑造商会形象,营造商会声誉,打造商会品牌,努力将商会打造成为广大会员大显身手,大展宏图的舞台。坚信有各级党委、政府的关心指导,有各界朋友的支持帮助,通过不懈努力,商会一定能顺应形势,加快步伐,迎接挑战,建设成为一个充满希望,充满干劲,充满活力的团队。以海纳百川之势,汇聚八方英豪,齐心协力把华东四川武胜商会打造成为武胜与华东经济交流合作的广阔平台,为推动武胜与华东经济社会和谐健康发展做出积极贡献。