

## 创业路上的甘与苦

□ 记者 宋馨

位于鹿邑的河南坤之福食品有限公司是一家颇具规模的食品深加工公司,年加工食品达到1.15万吨,年销售收入达3200万元。公司经理张自力谈起创业经历,曾是下岗工人的他用“苦尽甘来”四个字来概括。

1998年,张自力下岗了。由于妻子没工作,下岗对他来说是一个不小的打击。每月从厂里领取三四百元生活费的张自力,既要照顾年迈的父母,又要抚养年幼的孩子。面对生活的困窘,他开始找工作,却四处碰壁。于是,他下定决心自己创业。经过学习和市场调查,结合自己掌握的发酵技术,他决定创办一家食品加工公司。

然而,张自力的想法却遭到了家人的反对,认为他是被生活的重担压昏了头脑,在做白日梦。但张自力明白,只有跨出这一步才能改变现在的生活状况。最终,经过他苦口婆心地说服,家人同意了他的想法。

说着容易做着难,成立公司谈何容易?为了筹集资金,张自力到处借钱,而有的亲戚却是有钱也不敢借给他,怕钱打了水漂。几个月下来,他只筹到了很少的一点儿资金。就在这时,家人给予了他理解和支持,朋友也帮他想办法,并联合担保向银行申请贷款。2005年8月,张自力终于注册成立

成立了河南坤之福食品有限公司。

然而,公司一投入生产就遇到麻烦:机器出现问题无法解决、工人技术不娴熟、周转资金不足等。“不能让家人失望。”张自力坚定了信心。于是,他出外学习先进技术,虚心请教。张自力的努力没有白费,。不久,公司终于生产出“坤之福”牌饼干。产品是生产出来了,但是投放市场后,却无人问津。“为什么?”张自力很疑惑。尝尝饼干,味道也不错,可为什么就是卖不出去呢?经过分析和市场调查,他茅塞顿开,“坤之福”牌饼干是新产品,消费者不知道其味道和质量到底怎么样,所以不敢购买。于是,张自力决定请消费者免费品尝,满意后再购买。此举一举成功,购买者逐渐多了起来,张自力的脸上也露出了笑容。

张自力深知创业的不易,所以,在生产方面,他严把质量关,对于消费者提出的意见和建议,他都悉心接受并及时加以改进。公司的生产规模不断扩大,产品种类也由原来单一的饼干系列扩展到了现在多样的小食品系列,员工队伍由刚开始的几个人发展到目前的30余人,其中多数是下岗工人。

### 创业之星

## 中国民企收购悍马的“不可行性”分析

□ 新华社记者 南辰

美国通用汽车公司与中国四川腾中重工机械有限公司2日就后者购买通用旗下悍马达成初步协议。这意味着这一著名越野车品牌有可能花落中国企业。由于收购方四川腾中重工机械有限公司缺乏乘用车研发、制造和营销的经验,记者认为,从降低收购风险的角度出发,收购方应当认真地进行收购悍马的“不可行性”分析,在收购中对未来可能遇到的各种危机做好应对准备。

1999年,通用汽车公司取得了悍马的商标使用权和生产权。从悍马品牌的发展历史看,军用“血统”为其蒙上了一层神秘色彩。实际上,在美国等发达汽车市场,民用悍马的突出卖点是其强大的越野性能与与恶劣环境对抗的能力。然而,悍马性能的强悍依托的是大排量和高油耗,这也是典型的美国车的特征。在高油价时代,在通用等美国汽车企业的产品被迫向更节能、更小型、更环保转型的关口,悍马的品牌DNA、技术DNA都属于小众中的小众,是一种逆潮流的另类车型。因此,中国企业对悍马的收购比印度塔塔对捷豹、路虎老牌豪华品牌的收购市场风险更大。

从悍马品牌近两年在美国本土和全球的销量看,下滑速度惊人。因此,悍马的收购方不但要承担交易涉及的现金,还要考虑所有债务,以及如何尽快使悍马摆脱失血状态。根据双方达成的初步协议,悍马公司总部和生产部门仍将设在美国,公司计划在全球扩大销售网络,其中包括尚未开发的中国市场。这对于保住美国的就业岗位无疑是有益的,但是也对“新悍马”控制成本、提高竞争力提出了巨大挑战。在金融危机背景下,更对收购企业的后续资金储备提出了很高的要求。

在中国等新兴市场,利于收购方的因素也有一些。例如,长期

以来,由于悍马在国内价格高昂,而且屡屡被曝成为煤老板等的“坐骑”,其品牌形象被蒙上了一层豪华的外衣。但是,这种浮华、浅薄的豪华缺乏品牌文化的深厚积淀。随着汽车市场的成熟,也存在逐渐失去光环的风险。

记者注意到,腾中重工在一份声明中表示,公司将为悍马品牌及其研发进行投资,生产更加节能的车型。这当然是对悍马进行技术DNA和品牌DNA改写的必由之路。但是,作为一家没有乘用车研发、生产和营销经验的企业,对乘用车研发所需的天文后续资金要有心理准备。在知识产权保护非常严格的美国市场,真正的创新需要真金白银的投入。此外,企业还要对美国越来越严格的油耗、排放法规有所准备,那意味着研发成本的升级。

从此前中国汽车企业对海外汽车企业收购的案例看,尤其要对收购达成后劳资双方的摩擦阻力有足够心理准备。上汽收购双龙后陷入这方面的泥潭,不得不“断腕”退出就是很好的反面教材。对此,早准备、做坏的准备要比盲目乐观更实际。

此外,收购方需要警惕的还有因为不了解当地法规而容易掉进的一些陷阱。例如,工厂如果搬迁涉及的环境保护方面的责任等。

此前,中国的民营企业吉利全资收购了全球第二大汽车变速箱厂DSI。民营企业涉水海外并购正在成为中国汽车业占领全球汽车业制高点的一种重要手段。如果四川腾中重工机械有限公司对悍马的收购成功,中国的汽车迷可以在看电影《变形金刚2》的时候指着那个医生机器人说:看,自主品牌悍马!但是,记者认为,民营企业对于并购过程中以及并购后有可能出现的风险一定要想在前,备在前,否则,宏伟的蓝图可能会被无情的现实击得粉碎。

## 19家企业入选国家高效节能房间空调器推广目录

新华社北京6月2日电 (记者 江国成) 据国家发展和改革委员会2日介绍,海信等19家企业的1140个型号的高效节能房间空调器产品入围首批财政补贴推广目录。

列入目录的房间空调器,能效等级2级的补助300元~650元/台(套),能效等级1级的补助500元~850元/台(套)。

发展改革委、财政部本周向社会公布了“节能产品惠民工程”高效节能房间空调器推广目录。

# 周口人创业,要向温州人学习什么

——访温州市委政策研究室副主任刘爱芬

□ 记者 王艳

“温州的每一寸土地,都有铜板跳动的音符;温州的每一个老百姓,都有创业的梦想。”近日,温州市委政策研究室副主任刘爱芬做客市民文化大讲堂,为我们解读了温州人的创业模式。当晚,她接受了记者的采访。

### “温州模式”

温州,这个以独特的草根姿态书写经济传奇的城市,为我们提供了一个极富价值的“蓝本”——“温州模式”。

温州的创业氛围到底有多浓?刘爱芬说:“在温州,钱多的当大老板,钱少的当小老板,没钱的借钱当老板,借不到钱的做爹也想当老板。温州人有着浓厚的老板情结。”

目前,温州有300多万人在世界各地创业,其中约60万人在海外创业。温州人创办的工厂、销售网络遍布全国乃至全世界。

改革开放以来,温州人走出了一条独具特色的发展之路。与珠江三角洲地区的外向型经济相比,刘爱芬称温州的经济是内向型经济,也就是纯民间经济,创造财富的主

体是普通老百姓。“‘温州模式’的核心是藏富于民,政府创造宽松环境,放手让市民去闯。‘温州模式’有四大内涵,一是民营经济唱主角,二是改革的主线是产权加市场,三是城市化进程中特殊的路径选择,四是资本原始积累以民间投资为主渠道。”

点评温州创业模式,刘爱芬这样概括:“无中生有”,温州资源贫乏,几乎可以说是零资源,但温州人将原材料从外地运进来,制作成成品后再销售到外地;“小题大做”,温州人把小企业做成了大规模,把小产品做成了大行业,把小配件做成了大配套,把小商品做成了大市场,把小城镇做成了大城市;“举轻若重”,温州的企业大多是轻工业,他们把轻工业做成了朝阳产业;“内外并举”,即内向型经济和外向型经济共同发展。

### “温州模式”之启示

我国改革开放30多年以来,温州人创造了无数个中国第一:第一个私人工商企业执照;第一批股份制企业;第一个实行金融利率改革;第一个制定私营企

业条例;第一个实行全社会养老保险;第一个农民包机公司;第一个跨国农业公司……“温州模式”到底给我们带来了什么样的启示呢?刘爱芬给记者作了详细的阐述。

启示一:一个地区经济发展路径的选择一定要切合当地实际。改革开放以来,温州走的就是一条发展民营经济的道路。温州浓厚的创业氛围和温州人的冒险创新精神与温州的特定区域环境有关。温州资源匮乏,不能靠天靠地,只能靠自己,即便是目不识丁的妇女也想出去闯天下。

启示二:改革出活力。在中央电视台进行的中国最具活力城市评比中,温州名列其中。多年来,温州致力于经济体制的改革,致力于民营经济发展机制的改革,而温州的活力正是来源于改革。

启示三:“温州精神”是温州经济发展的强大推动力。“白天当老板,晚上睡地板。”这是温州人白手起家、艰苦奋斗的创业精神。国家银行不给贷款,他们就创办信用社、基金会,发展民间金融,实行浮动利率,自己给自己找资金;城里的国有商场不卖温州产

品,他们就把国有商场的柜台租下来自己卖。这是温州人不等不靠、依靠自己求发展的自主精神。“有人的地方就有温州人。”这是温州人不安分、不守旧的开拓精神。温州人王钧瑶从外地回家没有航班,竟然创造性地想出了包飞机,自己开辟航线。这是温州人敢想、敢做的创新精神。温州之所以成为我国思想最为解放、观念最为开放、经济最为发展的地区之一,正是因为有这些“精神”做“支撑点”。

刘爱芬说,现在全国有很多城市提出“复制温州”、“赶超温州”的口号。由于历史文化背景不同,创业环境不同,不同的城市应该有不同的创业模式。“温州模式”不能完全照搬,学习“温州模式”的关键在于解放思想和领会精髓。

### 政府的“无为”和“有为”

政府在全民创业的过程中应该发挥什么样的作用?刘爱芬说,温州的经济发展有两个主体,一是市场经济的主体,即普通群众,二是政府主体。温州人当初创业时,政府几乎没有出台什么政策,

更谈不上资金支持,都是自己去闯,这造就了温州人超强的适应能力和生存能力。随着温州民营经济的发展壮大,政府开始着力营造良好的市场环境,引导企业按市场规则运作。例如,提高产品质量和打击假冒伪劣产品等。但政府只是宏观调控,不干涉企业“内政”,给企业提供宽松的环境,把能人、企业家和社会闲散资金充分调动起来,形成了一大批能人带领千军万马奔小康的雄伟场面。“‘无为’也是‘有为’,‘无为’比‘有为’更加需要勇气和魄力。因此,政府一定要把握好‘有为’和‘无为’之间的度。”

对我市提出的全民创业,刘爱芬说,政府重在营造环境,对企业不要管得太严太死,也不要大量“抽血”。市民刚创业时,生存是第一位的,税费太重,会很难干下去。

刘爱芬建议,当前政府的“有为”应该体现在以下几个方面:强化政策导向,鼓励创业,鼓励企业发展;建立服务平台,完善创业服务体系,努力为创业者提供全方位、多层次、低成本的专业化服务;政企联动,克难攻坚。



鹿邑县立足自身优势,选准主导产业,确立了“工业强县、文化兴县”的县域经济发展战略,抓住工业经济发展不放,推动县域经济又好又快发展。 记者 李寒 摄



扶沟县工业发展彰显集聚效应,该县的机械制造业被认定为省级重点产业集群。图为工人正在安装电动车。 记者 金月全 摄

## 创业照亮人生 奋斗铸就精彩

——访清华大学 MBA 客座教授陈琳翰

□ 记者 王艳

“忠言逆耳利于行,良药苦口利于病。一个人的心胸决定了他的事业所能达到的高度。”

### 脚踏实地 从一点一滴做起

创业,是很多人的生存法则和奋斗理想,同时,它又是一条充满坎坷的道路。在创业的道路上,倒下的、落队的、半途而返的占绝大多数,只有少数人达到了一个又一个里程碑,坚定地走下去,是什么致使少数创业者取得了成功?

陈琳翰说:“创业成功没有秘诀,但创业成功却有一定的规律。第一,要务实,越务实越好。第二,一定要有预案,要留有余地。第三,要学会换位思考。我们要了解自己的竞争对手、目标客户和我们所做项目的细分市场,我们不能做大而全的项目,而是要选好目标市场,选好项目定位,选好你具体服务的目标客户。我们要站在客户的角度,来看我们有没有独一无二的东西,有没有差异化,有没有特色,有没有核心竞争力。古人云:一招鲜吃遍天。大众化的项目,或者说门槛越低的项目,失败的可能性越大。所以,创业者需要的是智慧、创新、创意。第四,要有良好的、宽松的创业环境。”

在谈到创业前期的准备时,陈琳翰这样总结:“创业者要具备相关专业技能,要做好充足的心

金盖厂房,生产饮料。最终,他成功了,他的企业年销售额曾经达到上亿元。这是一种冒险,也是一种智慧的体现,巧用钱,用巧钱,达到了四两拨千斤的效果。”陈琳翰说,冒险并不等于盲目,冒险要在自己可控制的范围内进行。

创业者可能随时都会面临失败。“创业的过程是一个艰难的过程。失败并不可怕,关键是失败后要懂得吸取经验和教训。要知道上帝给你关闭一扇窗,就必定会为你打开另一扇窗。我在创业的过程中曾经尝过失败的滋味,也经历过不少挫折。我曾经被合伙人骗去了1000多万元,可是我感觉这1000多万元买来的经验和教训值100亿元。”陈琳翰告诉记者,失败的经历给了他更多的感悟。“中小型企业刚开始创业的时候,如果采取合伙制,可能风险就比较大。如果确实因为资金短缺而要寻找合伙人,那么双方在合作前一定要确立规则,明确各自的权利和义务。”

陈琳翰说:“从那些创业成功者身上我们可以看出,创业要有梦想,有梦想才有方向和目标;创业要有激情,激情是行动力、是影响力。没有激情的人干脆就不要去创业。我们常说,心有多大,舞台就有多大。”

陈琳翰说:“从那些创业成功者身上我们可以看出,创业要有梦想,有梦想才有方向和目标;创业要有激情,激情是行动力、是影响力。没有激情的人干脆就不要去创业。我们常说,心有多大,舞台就有多大。”

理准备和资金准备,要学会市场营销基本策略,选好专业人才,建立明确的规章制度,并且要具备天时地利人和的条件。”

一段时间以来,创业成为高校论坛的热点话题,也成为大学里的流行词语。那么,大学生应该如何实现自己的创业梦想呢?

陈琳翰说,太极的最高境界是无招胜有招。可是大学生还不能追求无招境界。眼下最重要的是练好招数,要知道把简单的事情做到位就是不简单。有志于创业的大学生要注意培养自己的务实精神、吃苦精神和讲究诚信的作风,要从现在做起,从一点一滴做起,脚踏实地走好每一步,切忌好高骛远。

### 全民创业 跳出周口看周口

创业作为和社会发展的助推器,从来没有像今天这样备受各级党委、政府和社会各界的关注。在周口,全民创业的热潮已逐步形成。

陈琳翰说,全民创业是一种现实的需要。首先,全民创业能带动经济发展,创造物质财富;其次,全民创业能扩大和带动就业;第三,全民创业能激发全民的创业热情,从而将各种生产要素转化为生产力,推动一个地区走向一条可持续发展的道路。

“我认为,周口推动全民创业

的当务之急是成立一个创业辅导中心,全力为创业者办实事,帮助创业者提高创业成功率。该中心可以和智力机构以及创业辅导机构形成战略合作伙伴关系,在资金、项目等方面寻求支持。在这个中心里,想创业的人可以得到专业的创业辅导,从而知道自己适合在哪个行业创业,有哪些问题需要解决以及如何解决等。”陈琳翰结合周口实际谈了自己的看法。“创业环境也至关重要。建议周口市政府进一步优化创业环境,加快清理和消除阻碍创业的各种行业性、经营性壁垒,进一步清理和规范创业的行政审批事项,清理和修正现有政策中不利于中小企业发展的条款和规定,简化创办企业的手续,建立创业的绿色通道。工商部门要严格办事程序,热情服务,充分利用各种优惠政策,为市场准入降低门槛;税务部门要在策略上采取放水养鱼、先予后取的原则,以便创业者有更多的资金扩大再生产;要注重引进人才,营造吸引人才、留住人才的良好环境。”

“要跳出周口看周口,跳出河南看周口,跳出创业看创业,着力构建小政府大社会、小政府大服务格局。如果周口能营造出在全省乃至全国都属一流的创业环境,那么周口在推动全民创业的过程中就能打造出独具特色的‘周口模式’。”陈琳翰为我市提出了一个重要的实践课题。