

深一度 浙江新闻名专栏

商会的转型力量⑤ 宁波市工商联 协办

江厦微议

互动平台: 新浪微议@宁波日报-江厦微议 电子邮箱: 981731181@qq.com 联系电话: 0574-27878097 秘书处: 宁波远邦财富管理咨询有限公司

慈溪市民营经济发达, 家族式企业较集中。未来5年至10年, 民企二代将陆续继承父辈事业。如何为民企二代找出一条健康的成长路径, 引导他们成为企业转型升级的最佳推动力? 庵东商会率先“破题”, 在全国首次提出“创二代”概念, 引导民企二代由“富二代”向“创二代”嬗变——

“家族接力”的外部“推手”

本报记者 易鹤 通讯员 沈军明

两个全国第一

“在民企二代的培育上, 我们有两个全国第一。”说起“创二代”话题, 慈溪庵东商会的负责人一脸自豪。

早在2010年, 当所有人在关注民企代际传承这个全国难题的时候, 庵东商会已经未雨绸缪, 精心开始了谋划。

当年5月, 庵东镇召开企业家青年创业者茶话会, 商会秘书长以“立大志、创大业, 为发展经济和实现自身价值而努力”为题, 鼓励民企二代在守好父辈家业基础上做大做强家族企业。

话题引起了与会代表的强烈共鸣, 大家围绕社会对“富二代”的看法与评价、“创二代”一词的提出、“创二代”面临的挑战和机遇等问题展开热烈讨论。会上, 不少民企二代表示在接班问题上感到困惑和彷徨, 他们渴望一个交流学习成长的平台。“创二代”联谊会的雏形渐渐清晰起来。

一个多月后, 在庵东商会的领导下, 联谊会正式成立, 20多名成员大部分是“80后”, 多数拥有高学历和海外留学经历。

“相似的经历, 让我们拥有更多共同语言。我的苦闷, 联谊会的‘过来人’都有过, 他们教我如何转变心态。”一位会员原本不打算到父亲的公司, 但很快她对“企业接班人”的身份有了新认识。

借助联谊会, 庵东商会的“创二代”培育工作风生水起。大家对这个新生事物充满了期待, 联谊会会员迅速增加到34人。

通过定期举办培训讲座提高会员的综合素质; 通过和学校、政府机关建立互动机制, 加强会员的管理能力和沟通能力; 通过会员间的交流沟通, 增强会员创业创新意识, 加快企业转型升级的进程……随着时间的推移, 联谊会的吸引力、凝聚力和影响力变得越来越强。

从智力支持到沟通平台

从“先行军”到“领头羊”, 庵东商会善谋的背后还有一个“玄机”, 那就是注重“创二代”全方位支持体系的搭建。

成立三个月后, 庵东“创二代”联谊会组织会员代表团, 参加“2010国际家族论坛”。论坛上, 来自不同国家和地区的知名家族企业研究专家、学者和企业家围绕新时期“创二代”在企业转型升级中的担当等话题展开主题演讲或互动交流。共同探讨家族企业传承方式、创二代的历史使命和企业转型升级与模式创新等课题并献计献策。活动结束后, 会员纷纷表示, 活动内容丰富、实用性强, 感受深、触动大、受鼓舞, 对未来充满信心 and 希望。

不到一年, 在商会推动下, 庵东“创二代”联谊会, 究竟有多大意义?



图为庵东商会“创二代”联谊会成立仪式。

“创二代”联谊会与宁波大红鹰学院建立校企合作, 成立“创二代”联谊会培训基地。培训基地定期组织高校教师、知名经济学家、企业家以及老前辈等, 为“创二代”答疑解惑, 年轻的“创二代”则可以依托高校资源, 走进课堂, 学习先进的理念和管理方式, 为继承家族企业打下坚实基础。

除了智力支持, 依靠各方支持和自身努力, 我们还搭建起互动合作、创业创新等支持体系, 如今的联谊会就像“创二代”的精神家园, 给会员强大的力量支撑与信心鼓舞。”庵东“创二代”联谊会相关负责人如是说。

去年以来, 受商会支持, 庵东“创二代”联谊会依托支持系统不断创新。首次把培训的对象从“创二代”延伸到会员企业的管理层甚至员工; 首次在内部交流互动中, 邀请配偶、子女加入, 拉近会员以及会员家庭之间的距离; 发现、培养、树立一批“创二代”成功转型升级的优秀典型, 强化内部会员之间的传帮带。

激发“创二代”的雄心

回答是很大。

在庵东“创二代”联谊会, 民企二代“凤凰涅槃”的故事有很多。副会长冯炜炜的经历可谓传奇。冯炜炜与先生应园都是庵东人, 青梅竹马一起长大。2003年, 两人相恋并走进婚姻殿堂。孩子四个月大的时候, 冯炜炜响应公公婆婆的召唤, 从英国回到慈溪。从跃跃欲试, 到志迷惘, 再到无奈退缩, 最后重振旗鼓, 冯炜炜将现代经营管理理念一点点渗透到华联电子。冯炜炜的表现得到了公公应军的欣赏, 后来, 他把总经理的位置交给了年轻的儿媳。在华联电子发展进入正轨后, 冯炜炜又延伸创办了宁波协源光电科技有限公司, 成为新企业的执行董事。记者采访时, 冯炜炜说, “创二代”联谊会是一个非常重要的平台, “对这个帮助非常大, 我能走到今天, 也有这个平台的一分功劳。”

渴望为“富二代”正名的陈兴大是联谊会会长, 2009年, 从父亲手中接管宁波华星钢构股份有限公司后, 紧扣市场、捕捉机遇, 以抓科技强管理为手段, 不断提升产品质量, 使企业呈现良好的发展态势, 只用了三年时间, 公司的年度销售额

就突破3亿元, 创下了公司成立以来产品销售的新高。“以前我们是‘富二代’, 但现在我们正在嬗变。我们不仅关注自身的转型, 也关注兄弟民营企业的发展壮大。”

陈兴大说, 在不远的未来, 他们将用青春和智慧不断推进民营企业由投资驱动型向创新驱动型转变。“我们将站在父辈的肩膀上, 为企业为社会创造更辉煌的未來。”

延伸阅读

四大平台 给力“创二代”

庵东商会在培育“创二代”的过程中, 注重平台建设, 通过搭建四大平台, 引导“创二代”健康成长。

学习交流平台。注重组织“创二代”参加培训, 营造学习型联谊组织, 仅去年一年就举办了各类培训活动5次, 讲座4期, 组织会员赴深圳深入电子商务企业参观学习, 让大家开拓眼界, 增加认识。同时, 加强与同类联谊会的交流互动, 举办家庭联欢会, 在拉近“创二代”距离的同时, 培养“创三代”之间的友情, 并为他们打造锻炼展示的平台。

互动合作平台。经常组织开展与杭州湾新区管委会及相关职能部门主管领导面对面的座谈交流。通过这些活动, 使“创二代”了解地区的发展规划与未来前景, 更好理解相关政策措施。同时也通过这些渠道将“创二代”的一些想法和建议上传给有关部门。

创新创业平台。一旦会员企业在管理或创业创新方面碰到问题, 联谊会第一时间通过内部渠道进行协助或发起讨论。会员企业好的经验做法也会在内部进行总结传播。

社会责任平台。积极鼓励会员参政议政, 为其创造条件, 至今会员人大代表和政协委员人数超过会员总人数的三分之一。积极引导会员树立社会责任感, 鼓励积极参与赈灾济困、捐资助学等慈善事业, 回报社会。通过承担社会责任, 让“创二代”明白做事先做人的道理。

(易鹤)



田国垒 品牌与文化职业工作者

前段时间, 《来自星星的你》收视热潮, 就连全国两会上的代表委员都没办法回避来自“星星”的提问。从《大长今》到《来自星星的你》, 一部韩剧为何受追捧? 诚如王岐山与张艺谋院长和平交流时所说: “韩剧的内核和灵魂, 恰恰是传统文化的升华。”

思考文化的力量, 让我联想到不少企业抱怨员工难管、市场难做、产品难卖的状况。对此, 我想说的是: 对照一下您的企业文化吧, 检讨一下自己的价值观念吧!

提及企业文化, 多数人的第一印象往往是: 搞搞活动, 贴贴标语, 喊喊口号, 抑或是工资高点、福利好点、环境美点。其实, 这些仅是企业文化的一部分表现形式。企业文化是一个系统工程, 就像一个人, 内有“想法”——思想灵魂、价值观, 外有“看法”——品位品质、审美观, 做有“干法”——行为习惯、处事观。

企业及员工的“想法”、“看法”和“干法”的辩证统一、有机结合就构成了企业文化。

人有文化靠的是不断学习、日积月累, 企业文化同样靠的是持续投入、厚积薄发。然而, 由于企业文化建设无法量化产出, 不像生产那样看得见、摸得着, 更不像销售那样直接产生利润, 由于“舍”的不菲成本和“得”的不确定性, 许多企业尤其是中小企业对企业文化建设望而却步。

令人高兴的是, 经历了危机洗礼的宁波企业家已慢慢觉醒, 开始意识到了企业文化的重要性, 少数具有睿智远见的企业家已经开始行动。

去年底, 以海堤建设为主业的国海集团, 与同济大学CIS策划中心合作, 隆重召开了企业文化建设启动大会, 吹响了新一轮企业文化建设的集结号。早在2008年, 奥克斯就提出了文化转型战略, 从原先的“激进、冒险、狼性”向“稳健、厚重、包容”转变, 起初的“行业坏小子”逐渐成长为“一代宗师”。

“企”字去“人”即为“止”。企业是人来管的, 产品是人来做的, 人是企业的第一资源, 企业文化建设的根本目标就是把个人价值观与企业价值观统一起来, 努力使员工与企业, 客户与企业, 同心、同行、共长、共赢, 用无数个个体对企业文化的践行来推动企业发展, 企业发展了, 反过来带动个人的成长和收获, 最终形成良性循环, 实现持续发展。

十九世纪, 战争改变世界; 二十世纪, 经济改变世界; 二十一世纪, 文化改变世界。企业要想做强、做大、做久, 必须靠企业文化。正如笔者一贯坚持的理念: 产品致赢, 品牌致胜, 文化致远。(刘玉凤 整理)

从「来自星星的你」谈企业文化

童心筑梦 银联同行 ——银联推出“62儿童消费节”

关注孩子成长, 放飞孩子的梦想, 是我们美好的心愿。在“六一”儿童节来临之际, 让我们和中国银联宁波分公司一起倾听62位小天使的心愿, 为他们插上梦想的翅膀。5月27日上午10点, 在宁波和义大道购物中心, “银联62儿童消费节”将举行启动仪式, 并现场为这些孩子圆梦。

一边是关爱, 一边是实惠, 中国银联本次活动斥资数亿元, 联手商业银行、品牌商户、大电商, 大手笔在“六一”儿童节的三天假期里开展奶粉、电影票、儿童玩具等消费领域大型营销活动。活动内容紧紧围绕与儿童吃喝玩乐息息相关的领域展开, 回归传统, 弘扬亲情, 彰显社会责任的“家庭”消费理念呼之欲出。

“62”系列吃喝玩乐: 活动期间, 刷银联卡(卡号以62开头)就可以6.2折抢购进口及国产的优质品牌奶粉, 6.2元享原价25元华夫控冰淇淋, 6.2元在线抢购格瓦拉电影票, 在玩具反斗城、屈臣氏购物全单6.2折。釜山料理、新石器烤肉在享受商户优惠后再享6.2折的优惠, 并返6.2%银联积分(积分可在

京东、1号店等当钱用)。

寻找“银联宝宝”: 即日起至2014年6月2日中午前, 凡将于2014年6月2日出生在宁波市三区医院的宝宝, 其爸爸妈妈们只要关注“宁波银联”官方微信, 并发送【银联宝宝报名】父母姓名、手机号至微信平台, 即有机会获得“银联宝宝”价值6200元的大礼包。详情请扫描右下角“宁波银联”官方微信进行咨询。

经公证人员公证后, 评选结果将正式公布。

62折疯抢跨境进口婴幼儿奶粉: 5月31日至6月2日, 通过跨境购平台, 摩西网、淘淘海淘商城进口婴幼儿奶粉, 将在原价基础上, 直接以6.2折价格展示销售; 每个用户限购购买2罐进口奶粉, 每日限定抢购333罐, 共计999罐。(赵珂)



金色珑庭商品房交付公告

尊敬的金色珑庭业主: 本公司开发的金色珑庭项目, 已通过政府各有关部门的验收, 具备交付条件。兹定于2014年5月28日起正式交付, 请各位业主备齐相关资料及费用至金色珑庭现场营销中心办理商品房交付手续。具体交付细节及安排, 我公司会以电话和信函的形式通知各位业主, 敬请留意查收。特此公告, 望相互转告!

垂询电话: 88238888

宁波新明置业有限公司 2014年5月27日

宁波2014年《金榜题名》高考咨询讲座

主办单位: 宁波市江东拓扬文化传播有限公司 协办单位: 杭州给力教育咨询有限公司、金吉列出国留学、环球雅思 时间: 2014年6月2日下午1:00-5:00 地点: 宁波市海曙区灵桥路768号宁波音乐厅 本次高考咨询讲座将为您解答以下问题: 考前心理调整、高考政策解读、志愿填报、专业录取规则、降低退档风险梯度法测、留学资讯等内容。 主讲讲师介绍: 杭州给力教育咨询有限公司首席咨询师-叶建国老师。 叶建国老师为著名高考志愿数据量化研究专家, 高考平行志愿网站站长, 浙江在线高考频道金牌讲师, 青年时报“问不到栏目”特邀指导专家, 誉为: “MR. 问不倒”。被考生誉为浙江高考志愿填报辅导的黑马教练、金牌教练。 诚邀家长与考生参加, 详情请来电咨询, 提前预约门票。 咨询电话: 87416191 87416192 1806722332(蒋) 15267857580(王)

Advertisement for Qiantang Ancient Town (前童古镇) featuring traditional architecture, a festival, and a high school exam consultation seminar. Includes contact information: 0574-65370300.