

本报系列报道引发业界强烈反响

小微企业主座谈成长“秘籍”

本报讯(记者 刘招 宋建巧 成燕 侯爱敬 聂春洁 黄永东 文 宋焯 图)本报18日、20日、23日、24日刊发的我市小微企业发展现状调查,在业界引起了热烈反响。26日下午,应部分小微企业主的要求,本报和中小企业服务局联合举办“小微企业座谈会”,40多位小微企业主在分享成功经验的同时,与郑州大学两名专家探讨发展之路。

座谈会上,针对怎么解决小微企业发展过程中的融资难、留人难问题,企业主们各抒己见。河南勃达微波设备有限公司董事长张宏伟认为,怎么让自己手里拥有的资产在金融机构眼里变得有价值才是问题的关键。郑州中南阀门厂总经理吴根旺认为,企业家要有战略眼光,提前做好人才储备,等扩大产能的时候,关键问题就解决了。

在座谈中,记者发现,尽管很多人在谈融资难的问题,但部分企业主融资知识贫乏,不懂如何去打开融资通道。河南诺德投资担保公司总经理王毅利认为,小微企业首先让自己的管理规范是融资的首要条件。

目前,我市降低企业注册门槛,由此引起了创业热潮。为此,本报挑选了6家成长好的小微企业,希望创始人的分享能给我市创业者提供一些借鉴。

专家点评

郑州大学商学院教授孙学敏:

无非凡意志 勿轻言创业



“创业就要准备好面对一个接一个的困难,在不停地解决困难中实现发展,所以,如果一个人没有坚忍的意志,不要轻言创业。”针对近期出现的企业注册热潮,郑州大学商学院教授、企业研究中心主任孙学敏给出明确建议。孙学敏说,任何一个光鲜耀眼的成功企业家背后,都是一部流汗甚至流血的奋斗史,要想成为卓越的企业家,坚韧不拔的精神和毅力必不可少。

对已走过创业初期的小微企业,如何进一步成长,孙学敏也给出建议:“最关键是要完成从创业者到管理者的角色转变。”小微企业在创业初期,人员较少,管理问题不那么重要,但企业的进一步发展,就必须破解管理瓶颈,实现管理能力的提升。孙学敏说,管理是一门学问,企业家必须实现自我成长,要克服一个人说了算的“官僚主义”,要有开放的心态,学会如何授权、授权,提升团队领导和团队合作的能力。

对中小企业融资难的问题,孙学敏则认为,融资难只是结果,不是原因。企业要找到与众不同的价值点,努力让自己发展得更好,才能吸引到投资。针对中小企业量多面广,自我培训成本高、收效差的现状,孙学敏建议政府购买相关的公共服务,加大对企业的培训,变融资输血为培训造血。

河南中一天元电子有限公司总经理 李庆中

人才是企业活力的源泉

对于河南中一天元电子有限公司总经理李庆中来说,创业的学费有点高昂。因为投入一个陌生的行业,比别人多花费了近3倍的投资。

“爬坡的时间比别人长,感悟到的东西也比别人多。”李庆中笑言,两年来,从创业初期的产能300平方米/月到如今的2000多平方米/月,李庆中欣喜的不仅仅是产能的提升,利润的增大,在他看来,把人用“活”了,把企业里的每个员工潜能激发出来,才是一个企业达到欣欣向荣的希望所在。

作为企业老板,李庆中很舍得放权、放利。他把自己定位于一个企业平台的搭建者,每位员工共享企业盈利。每年10月,李庆中和合伙人都会制定下一年的发展规划。公司每年拿出利润的20%给员工



分红,并定期送技术工、业务员、管理人员到北京、深圳学习培训。所以,当别的小微企业在抱怨留不住人时,李庆中却没有这样的烦恼,目前企业内的业务骨干都是当初建厂时的人员。

河南天和电子衡器有限公司董事长 许锡生

用“专注”和质量赢市场



“小微企业要想实现可持续发展,必须打好‘专注’牌,突出抓好质量与创新,靠经营特色和良好口碑赢得市场。”身为河南天和电子衡器有限公司董事长,许锡生道出几十年来的经营真经。

作为河南衡器行业的领军者,许锡生带领企业一路坚实走来,不断创新发展,目前已成为集电子衡器、电子汽车衡、电子皮带秤、传感器等为一体的衡器专业制造公司,产品不仅畅销国内市场,还出口到欧洲、非洲等国外市场。

在专注做好秤的漫漫征程中,许锡生也曾于2005年尝试过“试水”多元化。瞄准数控切割机行业,他试图开辟“第二战场”,但由于市场变化及内部管理等多种原因,“另辟蹊径”的计划最终并未让他创造出辉煌。对此,许锡生感慨地说:“小微企业尝试多元化经营时,往往面临资本实力不足、技术人才欠缺等先天不足,因此建议大家涉足新行业时一定要慎重。”

河南灵佑药业有限公司总经理 宋建峰

有核心产品才有竞争力

16年前,宋建峰联合朋友,走上创业之路。16年来,从当初三四亩地大小的厂房到现在占地面积3.5万平方米的公司,从最初两三百万的销售额到目前的1个多亿,灵佑药业逐步成长为省内药企行业知名品牌。目前,宋建峰的公司共有员工140多人,项目领头人的年薪可达10万-15万,一般科研人员也能拿到5000-8000元/月。

宋建峰说,制药企业要想做大,必须拥有自己的核心产品,而科研投入不仅资金成本高,时间成本更是庞大,新产品的研发时间一般是3到10年。我们公司2004年开始研发的一种治疗抽动症的新药,10年过去了,资金已投入800多万,现在在做临床试验,还没有拿到正式批文。



从1998年公司创立至今,灵佑平均以销售额一年增长1000万的速度稳步成长。宋建峰认为,之所以能一步步做大,靠的是公司有自己的核心拳头产品,在中成药、生化药品研发上均有自己的独立知识产权。

河南好优美商贸有限公司董事长 赵华

再困难也不轻言放弃



当河南好优美商贸有限公司董事长赵华决定创办实业时,他并没想到这条路会走得如此艰辛。但因为坚持不放弃,才守得云开见月明。2010年,赵华和几位合伙人共同投资创办了枣业公

司,当时他认为企业前景一片光明。不过,事实给了赵华当头一棒。由于选购原材料时没把好关,公司第一年亏了100多万元,合伙人纷纷退股,只剩下赵华一个人选择坚守,直到今年初,公司才开始盈利。

“这几年我的商贸公司盈利情况不错,赚来的钱都填进企业经营里了。”赵华说,“做商贸不同,做农副产品的深加工,意味着承担一份社会责任,可以为更多人创造就业,帮农产品生产者拓宽市场。”

虽然仅用了三年多时间,年销售额就从100多万元跃升为1000多万元,但赵华的苦恼却一点都没减少。“最大的困扰,还是资金问题。”赵华期待政府认真倾听小微企业的呼声,在融资、税收等方面出台更多优惠政策。

河南晨明电子科技有限公司总经理 谢黎宾

融入“本土”方能走得更远

2008年,从澳大利亚留学回来的谢黎宾,在郑州创办了一个软件公司,由于固定为海外资源为一家公司做外包,公司很容易就维持下来。

但两年后,问题出现了。因为没有更广泛的业务来源,无法发展壮大,难以留住人才。“海归企业”不能仅仅依靠海外业务,而必须实现本土化、本地化。2011年,谢黎宾重新在高新区软件园开办了河南晨明电子科技有限公司。

新公司在外包软件服务的基础上,重点把眼光放在了河南及周边省份市场开发上。如今,公司的业务已经发展到河南、湖北两省。

提起公司发展过程中的经验教训,谢黎宾认为,应该重视



本土企业管理知识经验的学习。大多数海归人在年轻时的20到30岁时是生活在国外的制度环境下,回国后对本土的环境制度反而不熟悉了,应该加强这方面的学习培训。

河南绿兴现代农业有限公司总经理 戚源

要有清晰的盈利模式



“做农业其实不像有些人想象的那么简单,那么朝阳。”河南绿兴现代农业有限公司总经理戚源说,投资者不要盲目,“一些不懂农业的外行进入,造成了农业

资源的闲置和浪费,不利于整个产业的发展。”戚源指出,现代的、先进的管理理念很多在农业管理上派不上用场。“不要想着完全用现代企业模式运营农业,这样往往没效果。”

“绿色农业是一个必然趋势,品牌化是必然要求,而要打出农产品中的品牌,首先得有自己的优质产品。”除了要做好产品,戚源建议想进入农业的投资者,投资之前,最重要的是要明晰自己的盈利模式,“你到这来是干什么的,你是要种菜还是要做加工品,是休闲观光还是发展绿色餐饮?要有个明晰模式,要理性对待。”

百余家知名企业参加本届投洽会

预计签约超2000亿

本报讯(记者 成燕 实习生 李丹钰)距第八届中国(河南)国际投资贸易洽谈会开幕还有4天,记者从省政府昨日召开的新闻发布会上获悉,目前招商工作基本结束,共邀请到境内外客商6119名。已确认参会的国内外500强、跨国公司及其知名企业118家。

据介绍,大会展览展示设置省情综合展区、省辖市展洽区、郑州航空港经济综合实验区展洽区、省直管县(市)展洽区等,共30个展区,总面积1.2万平方米。其中省情综合展区达396平方米,每个省辖市和航空港展洽区面积约180平方米,每个直管县(市)展洽区面积90平方米。

目前,招商工作基本结束,共邀请到境内外客商6119名,其中境外1646名,境内4473名。已确认参会的重要团组162个,其中境外团组99个,境内团组63个。确认参会的国内外500强、跨国公司及其知名企业118家,其中境外51家,境内67家。确认参会的境内外重要嘉宾243人,其中境外110人,境内133人。

据悉,省商务厅、省发改委、省住建厅征集近9000个制造业、服务业、城镇化和基础设施建设招商项目,从中筛选6000多个优质项目提前在省投资促进网和省商务厅网站对外发布。组委会办公室认真审核把关,已确定一批项目将在会上正式签约,签约总额预计在2000亿元以上。

“高精尖”农机扎堆亮相绿城



本报讯(记者 成燕 实习生 李丹钰 文图)昨日,为期3天的2014全国农业机械及零部件展览会在郑州国际会展中心开幕。除了拖拉机、耕地机、插秧机等“地上跑”的工具,数十款高科技“无人机”、“飞行器”农用工具首次亮相农博会(如图),使农博会俨然变身“航空展”。

该展览会总面积近5万平方米,参展厂商达350余家。中国一拖、重庆金泰航空工业、东风农机等数十家知名品牌参展。让人眼前一亮的是,首次新增的农用航空飞行器展。在重庆金泰航空工业有限公司展厅,4台设计新颖的多轴航空无人机吸引市民驻足观看。据介绍,这种无人机可方便农民喷药和播种,载重量为10千克至30千克,飞行最高速度达10米/秒,每分钟作业面积4-8亩,可以减轻农民很多的劳作负担。工作人员手拿一个遥控器,就可简单操作它们。在全丰航空植保、中国科学院沈阳自动化研究所等参展企业展厅,新型航空器农业机械也被现场观众团团围住。“随着农业机械化程度的不断提升,‘无人机’将成为未来发展方向。”专程从吉林前来参会的几位客商告诉记者。

据悉,本届展会由中国农业机械工业协会、中国农业机械化协会、中国农业机械流通协会主办,省农业机械化协会协办,市政府、省农机化管理局为支持单位。展会期间,除举办相关展览展示外,还将举办遥控飞行植保安全技术讨论会、模拟作业演示表演等活动。

兰博会下周一开幕

5000余盆兰花角逐261个奖项

本报讯(记者 朱华)昨日上午,“陈赛花卉杯”第二十四届中国(郑州)兰花博览会筹委会在绿博园召开省媒体新闻发布会,截至目前,报名参加兰博会的代表有3000余人,收到来自韩国、港澳台、北京等24个地区兰友参展作品5000余盆,预计展人数将达20万人次。

为充分展示“兰香绿城 美丽郑州”的主题,本届兰博会设置了国兰文化馆、国兰精品馆、洋兰景观馆、兰文化馆等四大主题展馆,展示面积15000平方米。

本届展会共设置了国兰、洋兰等七个大奖的评比,届时将组织国内外知名专家对各参展单位参展的兰花品种、品质及景观效果等进行评比、评奖活动。洋兰奖项设置为单株奖、组合奖、景观奖和最佳组织奖,其中一等奖3个,二等奖6个,三等奖9个,最佳组织奖6个,共24个奖项;国兰奖项设有特等奖5个,金奖30个,银奖80个,铜奖110名,组织奖4名、贡献奖4名、兰文化设计奖4名,共237个奖项。整个展会总计261个奖项。

据了解,在兰博会4月1日开幕的同时,第三届郑州绿博园问花节也同期启动,该活动一直持续到5月11日。

省12315指挥中心发警示

消费者应理性选择理财产品

本报讯(记者 宋建巧)自去年第四季度至今,我省各级12315系统已收到涉及股票、基金、贵金属等投资理财产品投诉近40起。省12315指挥中心结合消费者投诉情况,于昨日发布消费警示,提醒谨慎购买炒股软件,理性选择理财产品。

要有风险意识。销售方在宣传时通常会夸大炒股软件功能进行不切实际的保证和承诺,对此消费者一定要冷静对待,牢记“股市有风险,投资需谨慎”的警示。

查看对方是否具有证券投资咨询业务资格,选择正规的平台进行交易。按照相关规定,未取得证券投资咨询业务资格的机构和个人利用“荐股软件”从事非法证券投资咨询活动的,应依法予以查处,涉嫌犯罪的,还将依法追究刑事责任。

慎入炒股类QQ群。有的QQ群里宣称其所售软件提示的股票天天涨停,当股民发觉上当受骗时,他们就用多给好股票或换指导老师等方式让其放弃退款要求,若坚持退款就采用不接电话、不登QQ、不回答问题等方式逃避责任。还有的消费者一交完钱了就会被群主移出群。

短评

带走快乐 留下文明

昨日,笔者在侯寨樱桃沟采访时看到,不少树林间散落着锡箔碗、野餐布、刷子、食品塑料袋、啤酒瓶等垃圾,地上还有油污、碳迹。“这是来这儿烧烤的市民留下的。”景区工作人员告诉记者,最近,每逢周末都有不少市民来景区游玩、烧烤,但过后都会留下不少垃圾。一刮风,垃圾满天飞,很是影响美观。

其实,“文明出行”的倡议已属老生常谈。去年国庆,在三亚、北京等景区,游客留下的垃圾数以吨计,引无数网友吐槽:“除了照片,什么也别带走;除了脚印,

什么也别留下!”我每次带孩子去大堤春游、烧烤,最后都把垃圾带走……不要问我为什么这么做,因为我下次还要来玩。”“春游踏青,请别让垃圾成一景,别让美丽风景打折。”“谁都不愿意自己穿得脏兮兮的,你会愿意因自己的行为让景区脏兮兮的吗?”……

有一首诗说:你站在桥上,看风景,看风景的人在楼上看你。人与自然和谐相处,才能构成最美好的春行图。笔者呼吁:踏青出游,请您带走快乐,留下文明!

赵文静

踏青成时尚 出游消费火

本报讯(记者 赵文静)温暖的阳光、绚烂的花海,这些充满生机的符号在告诉我们:春天来了。绿城市民纷纷走出家门,踏青消费在大家摘草莓、挖野菜、赏桃花的快乐中逐渐升温。

踏青烧烤 户外用品热销

昨日,记者在健康路的几家户外用品店看到,不少年轻人咨询帐篷、登山鞋、烧烤架等户外用品。“进入3月,店里的生意越来越火。仅一上午,我们就卖出去了3个野营帐篷,7套自动烧烤用具。”薛姓店主告诉记者,三四月份天好景美,不少市民都会选择自驾到市区周边的登封、新密、荥阳等地的景区踏青游玩,帐篷、烧烤架等户外用品的销量自然水涨船高。

与实体店相比,网店生意更为红火。记者在淘宝网上输入“户外用品”,便弹出近万条相关链接,品种也非常丰富。据卖家“攀登者”介绍,一款99元

的便携式烧烤架月销售量达到了5000多件,登山鞋也卖出了数百双。

赏花采摘 农家乐生意火

春暖花开季,赏花踏青时。近期,每逢周末,不少市民到中牟、侯寨樱桃沟、新密尖山等地赏花、采摘。

“虽然我们大棚里的草莓价钱跟超市卖的差不多,但是久居城市的人都想来大自然中,亲自体验一下摘草莓的乐趣。”中牟草莓种植户贺先生说,现在正是草莓采摘的旺季,一亩地可以赚1万多元。

赏花采摘不仅让种植户乐开了花,也带动了周边的“农家乐”生意。昨日,记者在侯寨樱桃沟景区看到,虽然不是周末,但是附近“农家乐”人气很旺。“平时一天能上十桌,周末的时候一天能上二三十桌,其中不少是回头客。”一农家乐老板告诉记者,生意最好的时候,一天能进账数千元。