



青年企业家的“突围之道”

□本报记者 刘杨

一代人终将老去,但总有人正年轻。

如果说,艰苦的成长环境培养了一代企业家们坚韧的意志,改革的春风吹动他们开启创业之路;那么,成长于效率驱动、创新驱动时代的青年一代企业家们,则更有机会站在“巨人的肩膀”上,眺望诗和远方,追求心中的梦想。

今天,更年轻的人群正成为锡商的主体,他们对体制、政策以及自己所处环境的评价,有不同于上一代人的新参照系,也有他们对理想社会更高的预期。事实证明,他们不仅吃得苦,而且能做得很好。

近日,无锡市青年企业家协会举行第三次会员大会。会上,几位青年企业家代表在圆桌论坛上,围绕“民营企业的突围之路”畅所欲言。本期周刊以他们的“突围之道”为蓝本,描摹属于青年一代企业家们的“春天的故事”。

“方向选择”考量青年企业家智慧

“敢于创新,却不盲目创新。”这是不少企业家朋友对于龚育才的评价。前身为传统乡镇企业的苏嘉集团,在这位“不传统”的新任掌舵人的引领下,正在谋划以养老产业为突破口的新一轮增长。

建立医院,开月子中心、咖啡馆、美容机构……感觉云里雾里,是很多人看过标杆养老模式后共有的感受。“看不懂就对了,我们的养老没有现有模式可以套,这是首创的标杆模式,全

国独此一家。”这不是龚育才第一次不按常理出牌。从传统工业材料生产到艺术品投资,再到现在的养老产业,苏嘉集团近年来的产业布局,在外人看来或许有些“庞杂”,但在龚育才眼中涉足三个完全不同领域却是“民企不断突围的必要选择”。在他看来,传统制造业是苏嘉集团起家的基础,文化产业是苏嘉集团跨界探索的重要方向,而养老产业是未来苏嘉集团发展的重要增长点。

“民营企业为什么要突围,实际上

是遇到了生存的危机,作为我们来讲,最迫切的是要活下去。”相对与老一辈苏商,龚育才有着更高的起点,站在老一辈的肩膀上,龚育才能够不用通过艰难困苦奋斗积累原始资本,但带领企业实现跨越式发展却是一项更大的挑战。“选择至关重要”,龚育才认为,时代赋予新一代苏商的重要考验即是“方向的选择”。“苏嘉集团 30 年前靠制造业起家,现在大环境发生巨变,新科技的快速迭代和出现都在影响着制

造业。民营企业要想走下去,只有不断地创新。”

不断突破企业发展天花板,跨界演绎商业传奇的背后,是他对企业生存的深入理解,对创新这个关键词的精妙把握。“我们可以一起探讨现在老年人真正的需求是什么,养老商业模式如何来打造,如何不被轻易复制……”龚育才相信,只有持续不断地创新,才能把公司打造成有核心竞争力的企业。

创新必须掌握执行的节奏感

2017 年 2 月 8 日,在江苏海澜集团飞马奖颁奖典礼上,海澜集团宣布年仅 29 岁的周立宸出任海澜集团总裁,海澜集团董事长周建平现场亲笔书写赠语“建功立业”。

虎父无犬子。周立宸的朝气亦有目共睹,通过在“奔跑吧兄弟”“最强大脑”“火星情报局 2”等当红综艺节目的冠名和软植,海澜品牌形象焕然一新

新,令外界对于少帅更加高看一眼,期待在他的操盘下,这家中国本土对标优衣库的男装第一品牌,能有机会在新零售时代谋得更大发展空间。

“企业突围,首先要看清自己的能力局限,企业创新难度不光在于理念的创新,更在于执行的创新。”在这位少帅看来,决策层的理念总是先于公司团队,决策层理念的迅速更新会导致团队

人才梯队的跟不上,将致使企业中层和管理层出现巨大的认知偏差,短期结果是企业没有效益,长期则有可能会动摇决策层的决心,所以企业最难的创新是在决策层的执行方面。

在互联网大佬们马不停蹄地改变着全国商业零售模式的战争中,周立宸带着一股新势力杀出重围,开始崭露头角。同样是在 2017 年,与少帅登

场一样展露新气象的还有海澜之家启程“出海”,开启海外扩张模式。首站选在了马来西亚,在吉隆坡开设了海外首家旗舰店,此后公司又进军新加坡、泰国、日本市场。当前,海澜之家为了更好地拓展海外市场,已经成立了海外运营团队,结合市场情况拓展门店。“如何去创新,节奏感对于企业管理者来说很重要。”周立宸说。

想要领先就要抓住先进科技

“人生难得几回搏!”这是江苏智途科技有限公司掌舵人何小军给自己的创业寄语。告别“金饭碗”下海经商,企业刚有起色便遭全球性金融危机洗礼,如今付出勇气踩准发展节奏深耕高精度地图,大起大落让他更能明白民企突围不易。

“给我你的位置,我能让全世界找到你!”这是何小军对他从事的地理信息行业的概括,以科技改变大家的生

活、方便大家的生活,以科技实现民营企业的突围,这是他一直践行的方向。抓住新一轮地理信息行业发展势头,何小军带领团队不但熬过了全球性金融危机,拿到了国家发放的导航电子地图制作牌照,而且挂牌新三板,成为全国地理信息类企业第五家登陆“新三板”的上市公司。

企业发展形势一片大好,何小军却开始考虑“突围”,从传统的数

据获取与交通相关的业务,向智慧城市方向转移。在他看来,智慧城市是大数据、物联网等先进科学技术的集中运用,正是企业未来的发力点。

为此,智途投入 1 亿元资金,在北京、南京、武汉等地开设了研发机构,面对不同方向进行研发,专注地理信息系统开发和服务,提供基于“地理信息+”的智慧城市完整解决方

案,从数据获取到加工处理以及行业应用发布等全面布局,服务于智慧交通、智慧旅游、智慧管网、智慧园区、智慧医疗、智慧体育、智慧警务等智慧城市领域。“未来 5 至 10 年将是行业的高速发展期。特别是基于政府的信息化应用方面都离不开地理信息,可以说商机无限,我们必须抓住机遇努力奋进!”何小军摩拳擦掌,再一次踏上拼搏之旅。

无锡科技创新创业大赛 新材料行业赛在梁溪落幕

7 月 23 日,2019 中国无锡科技创新创业大赛新材料行业赛在无锡市梁溪区正式落下帷幕。17 支创业团队同台竞技,展现新材料行业前沿技术的魅力,彰显新时代创业者卓越的创业理念和能力。经过激烈角逐,江苏苏沪智能科技有限公司和无锡蕾明视康科技有限公司脱颖而出,分获初创组和成长组一等奖。

作为行业赛的地方承办方,梁溪区科技局相关工作人员表示,通过行业赛的举办,把区内原有的创新创业氛围再次推向高潮,为区内新材料领域相关企业建立了交流学习的平台。“本次创新创业大赛旨在激发梁溪区创新活力和创造潜能,搭建科技、产业、金融深度融合的大赛平台,贡献梁溪价值,也为梁溪打造‘创新名片’贡献力量。”该工作人员说道。

一直以来,梁溪区高度重视创新创业工作。去年,梁溪区承办了无锡科技创新创业大赛团队赛,为区域和投资机构对接了一批高质量的科技项目。在去年的创新创业大赛上,梁溪区企业表现也令人瞩目。其中,紫清信息科技有限公司、臻致精工科技有限公司分别荣获成长组一等奖、初创组二等奖。在第四届苏南全球创客总决赛中,臻致精工科技有限公司、恩纳基智能科技有限公司分别取得二等奖和三等奖的好成绩。

“我负责阳光雨露,你负责茁壮成长。”梁溪蓬勃向上的创业氛围离不开“店小二”的贴心服务。近年来,区科技局在区委、区政府领导下,强化政策宣传,推动科技政策落实,全力推进辖区高新技术企业培育,并通过搭建科技载体,聚集天下英才,助力产业转型升级。2019 年至今,全区科技型中小企业评价入库 110 家,全区申报国家高新技术企业 39 家,高企入库培育申报 45 家。申报省、市科技项目 46 项。今年上半年,雏鹰企业入库 13 家,瞪羚企业入库 16 家。在政府、孵化器、科创载体凝心聚力作用下,梁溪区为创新创业者提供资金、人才、政策等全方位服务,构建起积极的创新创业创造生态系统。

(刘杨 实习记者 徐睿)

招商银行企业 APP 上线自助结汇功能

孙女士是无锡一家服装外贸企业负责人,她公司的产品销往全球各地,每年出口逾千万美元,公司业务具有订单笔数多,结算频次高的特点。为支持境内原材料采购支付,该公司有较强的结汇需求。

近日,招商银行企业 APP 在无锡上线自助结汇功能,孙女士在得知这一消息后,立刻打开招行企业 APP,开通了自助结汇功能。在成功办理一笔自助结汇业务后,孙女士表示,使用手机就能结汇,实在太方便了!

在当今人民币汇率双向波动的新常态下,外贸企业随时随地查询汇率并在理想价位及时结汇的需求越来越强烈。为满足企业即时结汇需求,招行企业 APP 自助结汇功能应运而生。企业客户的系统管理员可登录招商银行企业 APP,自行开通“自助结汇”业务功能,即可实时委托或挂单委托,审批模式灵活,同时还可在线查询即、远、掉汇率。



招商银行
CHINA MERCHANTS BANK

“修复失牙 口福行动”正在进行中 种植牙补贴大礼包等你来拿

种植牙是医学界公认的理想缺牙修复方式,被誉为“人类的第三副牙”。

近日,在全国 35 座城市拥有超过 130 家口腔连锁机构的美维口腔医疗集团积极参与由北京电视台举办的“修复失牙,口福行动”万人大型公益活动,并联合无锡维乐口腔及 Nobel、ITI、Camlog、Dentium 等五大国际种植牙厂家,在无锡开展“种植牙补贴发放”惠民工程,并制定《“修复失牙 口福行动”(无锡)种植牙专项医疗补贴管理办法》,以充分发挥专项救助、资源联合、技术保障各项制度作用,切实提高牙齿缺失百姓的医疗保障受益水平。本次种植牙援助保障范围更广、更加惠民利民,在补贴额度、常规补贴、质保服务方面礼包升级,还有名额共享特权。更多补牙、拔牙政策优惠,请咨询无锡维乐口腔五爱路店(公交 1 路、112 路、83 路、81 路、610 路、762 路直达)、惠山万达店(公交 602 支、610 路、25 路直达)。



经济时评

“送法进厂”宜经常创新

前不久,惠山区组织区、街道司法部门和律师事务所人士组成法律服务团队,为辖区部分重点民营企业开展“送法进厂”活动。与以往做法不同,此次主要是帮助企业查找经营管理方面的制度漏洞和薄弱环节,建立健全法律风险预警防范和矛盾化解机制,因而很受企业老板们欢迎。

这几年,“送法进厂”已成为不少地方普法工作的“常规动作”。其根本目的,就是为了充分发挥律师专业特长和实践优势,一方面,宣讲好国家支持民营经济发展的有关法律法规,努力提高依法经营和管理

水平;另一方面,将法律保护关口进一步前移,为民营经济发展提供法律服务和法治保障。

随着经济进入高质量发展的新时代,“送法进厂”也必须不断创新方式方法,以更好地满足企业发展的新要求。这是因为国家对涉企政策法规常做调整,国外的相关法律法规对不少欲“走出去”的企业而言又较陌生,这就需要法律服务团队不断拓展法律服务内容,将过去为企业进行的“法律体检”升级为“法治体检”,为企业发展谋实招、鼓实劲。

对于许多企业而言,当下所急需的已不光是了解国家相关的法律法规,而是同样非常关注市场营商环境、国外关税壁垒等。所以,法律服务团队就要将帮助企业完善治理结构、“走出去”规避国外法律风险、解决知识产权纠纷等纳入服务内容,并努力帮助企业查找涉法方面存在的隐性问题,积极提出预防解决矛盾纠纷的意见和建议。

事实上,自去年开始,我市不少镇(街道、园区)就组织法律服务团队,深入当地重点企业进行“一对一”法律服务,既

及时了解企业生产经营和依法治理情况,又主动分析企业法律需求和风险点。尤其是根据企业的实际情况对症下药、量体裁衣,帮助不少企业解决了涉法方面的实际问题。

实践证明,“送法进厂”唯有与时俱进变换方式、更新内容,才能为企业所乐见,并收到实实在在的效果。这当中体现的不仅是法律服务团队的初心和匠心,细致扎实的工作作风,更契合企业“胃口”,真正解决企业的求法之“渴”。

(东流)