



众多企业领袖福布斯论坛上
为洛阳民营企业发展支招

立足本土 利用文化 力求创新

□记者 武逸民 韩铁柱

在昨日举行的2012福布斯中国中原经济区自主创业与民营经济发展论坛上,部分知名企业家、经济学家、资深媒体人、知名创业者,就洛阳民营企业如何创业、创新及如何利用历史文化创造财富等话题,展开深度圆桌对话。

核心提示



(资料图片)

【圆桌讨论内容之一】

洛阳民营企业如何创业?

杨兴平是上海自然道信息科技有限公司创始人兼CEO,人称“多普达”之父。对于我市民营企业如何创业,他传授了不少经验。

杨兴平认为,洛阳民营企业无论是创业还是创新,一定要围绕客户的需求做好产业发展,而不是围绕技术发展产业。杨兴平称,10多年前他把软件技术卖给苹果公司,主要看中的是这家企业最核心的东西,即把用户需求放在第一位。

北京九强生物技术股份有限公司董事长邹左军认为,民营企业要想创业成功,必须拥有两项内功。“前两天我听到一句话,企业家每天早上不是被闹钟叫醒的,而是被自己的梦想唤醒的。他的荷尔蒙分

泌都和一般人不一样,所有的困难和有没有激情的人看到的东西是不一样的。此外,民营企业主需有智慧——民营企业经营者一定要明白,你在为谁服务,你的服务对象他需要什么东西,对他们的需求要去发现、发觉,甚至引导。”邹左军说。

零点研究咨询集团董事长、创业服务机构飞马旅发起人袁岳也向洛阳民营企业提了两点建议:民营企业创业一定要找到一个小小的着力点,然后把这个小点做成一个大生意;另外,民营企业要善于整合资源,民营企业做到一定程度,就要抓住资源整合这个关键点,然后利用整合的这个大资源,再去发展。这样企

业才能做大做强,这是欧美创业者的共识。

眼下,不少30岁上下的年轻人感叹就业难,创业难。上海泽阳信息科技有限公司CEO张元刚就是个标准的80后,他的公司一年的销售额有几千万。他说,2007年,自己创业时手头仅有的20万元已经花光,公司面临倒闭。这时他们尝试了一个小产业,并把这个小产业中的一些小细节“抓”了起来。“每一个公司都有很多不同的小产品,我们当时就想,如果能把小产品联起来,公司就有希望。后来,我们发明了‘屏幕点菜’这一创意产品,并把它以250万元的价格卖给了麦当劳。就这样,我们一步步把企业做大了。”张元刚说。

【圆桌讨论内容之三】

民营企业如何利用好洛阳文化这座富矿?

洛阳拥有厚重的文化和历史,是一个有着丰富创作素材的宝库。洛阳的民营企业如何将这个宝库中的宝贝“兑现”出来,如何将文化和历史转变为可视、可感、可消费的文化产品?众多媒体资深人士为洛阳民营企业支招。

河南君兰影视动画有限公司总经理王肯认为,开掘文化产业的富矿,首先要利用好本地的文化资源。

王肯说,他们在准备投资动漫产业时,先是去了南方一些大都市。面对摩天大楼,他们的创作者一点儿灵感也没有找出来。后来他就想,洛阳有很多宝贵文化资源,何不利用这个得天独厚的文化资源呢?于是,他们把牡丹作为动漫主题的首选,到今年为止已经有了价值超过3亿元的定单。“事实证明,我们当初的选择是对的。洛阳民营企业做文化产业时,也应该利用好咱洛阳的文化优势。”王肯说。

上海世纪雅歌国际文化传媒有限公司总经理王东对此也有同感。他说,现在洛阳正在举办牡丹文化节,洛阳民营企业如果能把牡丹和洛阳的文化、历史、商业、城市融为一体,就是个不错的创意。

王东说,原来,三亚只是个默默无闻的小海港。在举行选美赛事时,组织方让来自100多个国家的佳丽,身着本国的服装,并奉上具有本国特色的才艺表演,以此展示不同国家的文化。这种“硬性指标”,让三亚

市成为今天的国际旅游胜地,并带动了当地经济的发展。洛阳如能利用好国色天香的牡丹产业,发展肯定比三亚要快,而且会更好。

洛阳本地文化专家、河南科技大学经济管理学院院长席升阳主张把洛阳的文化名片打造好。他认为,洛阳的民间收藏藏品非常丰富,洛阳民营企业可通过市场运作,发展文化产业,如建设民营博物馆等。如果洛阳有了上百家民营博物馆,洛阳就会形成博物馆经济——博物馆可以通过开展学术交流等方式,带动餐饮、旅游发展,并形成4倍甚至10倍的“放大效应”。这样不但使民营企业得到发展,还可把洛阳的文化资源利用起来。

席升阳表示,洛阳民营企业还可以把看不见、摸不着的文化资源利用起来。我们可以通过现代的影视制作、动漫产品等文化产业,把口头相传的东西,变成一个可见、可感的产品,并推向全国甚至全世界。以“做文化”为根基,洛阳的民营企业何愁没有发展机遇。

【圆桌讨论内容之二】

洛阳民营企业如何创新?

针对创新这一话题,丹纳赫工具集团(上海)有限公司总经理魏勇首先说,他们公司从事工具生产及销售,1998年进入上海后从零开始,现在的市值已达13亿,占整个行业的1/10还多。创新是我们公司一直追求的理念。他认

为,创新其实就是“你怎样去找到你服务的对象,找到他关切的问题”。

阿里巴巴集团高级副总裁李俊凌表示,市场经济的核心是更多的合作,“包括洛阳普通老百姓,他们其中可能在未来成为民营企业家,因此不

能忽视这一群体”。他举例说,几年前,淘宝还是个新事物,现在网站的交易额已是相当可观,他们的服务群就是全国几百万的80后和90后。“找准你的服务对象并帮助他们,也许这就是洛阳民营企业发展的新源泉。”李俊凌说。

工行杯新闻赛

消费不必再等“贷”
信用卡分期巧安排

工行洛阳分行协办 电话:63336832

