

接过父辈递来的“接力棒”,港城新生代企业家如何带领员工在市场的“跑道”上,一路领先?与父辈相比,新生代企业家朝气蓬勃、敢于创新,他们会为自己的企业带来怎样的新鲜空气?在面临危机与挑战时,他们又如何为企业撑篙掌舵?

聚焦港城新生代企业家 (下)

宏宝五金股份有限公司董事长、总经理朱剑峰： 责任，可以推动人的进步

□本报记者 钱萍



百善孝为先。在亲情的召唤下，朱剑峰放弃了年薪20多万元的工作，最终选择了宏宝。

“少帅”接手8年来，宏宝迎来了巨大的飞跃。一方面，朱剑峰致力于科技创新，不断开发新的产品，使宏宝拥有五金、钢管、锻压、医疗器械等多个产业，并进入生产核控制棒等高科技领域。同时，朱剑峰积极实施品牌战略，以“高、新、异”为核心，提升品牌形象，加强企业的核心竞争力。8年间，企业从转制之初的6000多万元净资产增长为如今6亿多元。今年1至10月份，集团销售额达10.5亿元，与去年同比增加17%。

“高，代表高品质、高附加值；新，代表新产品、新思路、新方法；异，则是异型产品、差异化发展。以‘高、新、异’为核心提升了企业形象，加强了公司的核心竞争力，又规避了低档五金市场过度竞争带来的风险，保证了公司利润持续稳定增长，这是宏宝能走到今天的重要原因。”朱剑峰侃侃而谈。2007年8月27日，江苏宏宝五金股份有限公司的“宏宝”五金注册商标通过司法途径被认定为“中国驰名商标”，宏宝五金股份有限公司也成为我市首家通过司法途径认定为“中国驰名商标”的企业。

谈到目前波及全球的金融危机，朱剑峰认为它对经济界的影响可用“大地震”来形容。“国内许多做了几十年企业的人都说，还从来没有经历过这样的局面。”但是，危机来临，同时也带来了一些新的机遇。朱剑峰说：“一方面，危机

促使企业更加快速地转型。当然这种转型不是简单的转型，对于我们宏宝来说，要充分利用宏宝五金股份上市的平台，做好资本运作。资本运作的力量太大了，可以产生裂变的效应。同时，要积极利用目前金融危机下国家出台的有利于投资的政策，加快产业升级。”朱剑峰举了一个小小的例子，宏宝锻造原先生的产品以汽车零件为主，现在则计划通过技改生产火车零件，以争取国家加大基础设施建设投入的市场份额。

在宏宝的这8年里，朱剑峰说，从来没有像今天这样，在全球金融风暴中意识到一名企业家所肩负的责任。“宏宝集团目前有4000多名工人，我们做企业的，有时候想的不是自己，而是员工的利益，员工的需求。如果光想着自己，那企业家也许可以活得很洒脱。我想，正是这样的一种责任在推动着人的不断进步。”

说到这里，朱剑峰不由得深情地提及他的父亲朱玉宝：“父亲今年已经63岁了，可他作为集团的董事长，每天还是一大早就赶到公司来上班。按说，他完全到了可以享受清福的年龄了，可是他心里放不下企业，放不下这里的员工。我来宏宝的这8年里，一点一滴地体会着父亲对企业、对员工的感情。现在，我对父亲，既有一种血浓于水的亲情，更有一份对上一辈企业家的尊重。我想，我选择宏宝，从某种角度而言，既是对父亲所热爱的事业的延续，也是社会责任感的一种延续。”

华机集团总经理沈滨： 牵手高校 坚持技术创新求发展

□本报记者 赵晓燕

“如果有一天，公司销售额下滑、利润下滑甚至会破产，我们怎么办？没有预见，没有预防，就会冻死。那时，谁有棉衣，谁就活下来了。”

这是深圳华为老总任正非在8年之前的一篇文章，题目就叫《华为的冬天》。

在中国的企业界，沈滨很推崇华为的任正非，他从任正非的身上看到了企业家可贵的忧患意识。聊起这场席卷全球的金融危机，沈滨说，任正非的预言说对了，冬天来了，不少企业感觉到了冬天的刺骨寒意。谁在之前准备好棉衣，谁就能活下来。

1996年，21岁的沈滨毕业于沙洲工学院管理系市场营销专业，在市外贸公司工作了半年之后，来到了他父亲的华机公司上班。

尽管父亲沈仁兴是华机公司的负责人，但沈滨并没有因为父亲的关系而一开始就走上管理岗位。他先从最苦最累的车间工做起，和工人一起“摸爬滚打”。基层的工作经验让沈滨更深入地了解公司运营的流程，以及各种产品的性能。半年后，沈滨转入了销售科，当起了一名业务员，他凭着自己的能力冲杀在市场的第一线，一步步成长起来。从销售员到销售科长、销售副总，沈滨一路走来，他的勤奋与果敢有目共睹。

从头开始，从基层做起，这不仅是沈滨自己的意愿，也是沈仁兴对儿子的要求。谈起父亲，沈滨的敬佩之情溢于言表，“父亲骨子里是一个十分要强的人，他之前做过好多工种，受过很多的苦。即使在华机，也是从工人做起，一步步地做到了厂长。把当时固定资产不足17万，仅4亩3分土地的小作坊发展成现在总资产超过15亿、占地超千亩的省级集团。父亲的成功全靠他不懈的努力，他坚忍不拔、永不言败的精神最值得我学习，也最让我敬佩。”

2000年，经过几年的历练与积累，逐渐成熟起来的沈滨出任华机集团总经理，开始接过父亲沈仁兴交给自己的“接力棒”。

如果说企业有两条腿的话，一条是经营，一条就是管理。角色变换后，沈滨面对新的挑战。这一时期，沈滨关注更多的是企业的战略、制度、人才、文化等方面的建设。

“大发展小困难，小发展大困难，不发展更困难。在发展中解决矛盾，在发展中做大做强”是沈滨的座右铭，有了压力，也有了动力，几年后沈滨交出的答卷十分精彩：华机集团其下属的华杭制浆设备公司以造纸设备的研究、开发、制造为先导，成为中国大型造纸制浆设备的生产基地。到现在为止，其生产的制浆造纸设备在国内造纸



行业中得到了广泛的应用，市场占有率超过了70%。

2003年上半年，华机集团开始向它的下游箱板纸生产企业进军，在锦丰镇投资5亿元成立了华兴纸业公司，完成了一二期的筹建工程后，2007年他们又把目光投向了镇江，着手镇江华兴纸业公司的筹备兴建，在华机的计划中，成为中国箱板纸市场的一名领跑者就是华兴纸业中长期目标。

沈滨说，对企业发展而言，就像逆水行舟不进则退，不在于过去取得的成就，而在于今后增长性如何，有没有增长的潜力。潜力靠什么？靠技术创新。一个企业的核心竞争力是产品的科技含量，一个没有科技创新的企业是不会成功的，也注定是走不远的。

华机集团把目光投向了人才云集的高校。“我们曾多次与南京林业大学合作，因为他们掌握国内造纸行业的高端技术。今年11月，经过洽谈协商，华机集团与南林大成立省级技术研发中心，共建南林大博士后科研工作站。同时，我们还引进了南林大2名博士，20多位研究生人才，给他们提供优越的工作与生活环境。目前我们与南林大的一个项目正在紧张进行中，已申报国家级科技成果奖，其市场前景十分看好。”沈滨相信，通过与高校的深入合作，集团会掌握更多引领行业核心技术，不断开发出技术含量高的前沿产品。

面对当前金融危机大环境，华机集团也面临着很大的挑战，但沈滨坚信办法总比困难多，没有翻不过的山，没有趟不过的河。经济寒冬是暂时的，这正是企业苦练内功、提升企业凝聚力、提高企业科技竞争力的时机。“目前，很多行业市场不景气，就给员工放假，以节俭成本。我们不但没有给员工放假，还借着这段时间，特意请专业培训机构为员工培训，提高员工素质，加强员工凝聚力。这样大家才能齐心协力，共渡难关。”沈滨坚毅的神情下，流露出面临挑战时的霸气与自信。

东方四通科技有限公司总经理虞大力： 披荆斩棘，开拓新“战场”

□本报记者 赵晓燕



了父亲身边，成为了虞三郎的“得力干将”。

“1995年，公司还处于成长阶段，规模不大。我先在车间里跟工人一起工作，父亲则负责公司的管理及销售。到了1997年，整个调压器行业发展很快，我们的产品也越来越成熟，于是，公司进入了飞速发展阶段。到2000年，公司的厂房已由原来的100多平方米，拓展到1000多平方米，而如今我们已有2个厂区，厂房面积达到近3万平方米。”虞大力亲身经历了公司由小变大、由弱变强的发展历程，他也于2000年，在公司稳定发展时期，开始负责销售工作，2001年，正式成为东方四通的总经理。

担任总经理的虞大力和董事长虞三部分工不同。他说，父亲负责企业发展大方向，而他具体落实和执行父亲的理念。虞大力一直都认为，父亲是一个优秀的领导者，他对新产品的定位、对市场的把握都很有经验，而自己则需要多向父亲学习。

订单逐渐变少。全球金融危机带来的影响开始让虞大力亲身体会。“本来，我想这次经济危机不会波及到我们公司，没想到它的威力还是很快体现出来了。尽管今年经济危机只是间接地影响到了我们的生意，但我想也许明年它的影响会更直接。”虞大力分析公司的应对策略，应该在拓展新行业上，逐渐把市场的“触角”伸向不依赖出口的行业，比如基础建设、与民生有关的行业等，开拓出一片新天地。

“在别人看来，危机、困境，似乎是坏事一桩，但我认为困难时期其实充满了机遇，比较容易进入新行业。因为在经济形势一片大好时，一个行业的内、外部竞争异常激烈，进入新行业会困难重重，而在经济萧条时期，有些企业会惨遭淘汰，竞争变小，进入新领域就相对容易。”虞大力认为通过科技创新，不断把产品延伸至新领域，这样产品的销路才会越来越宽，公司在危机之下，才会越来越强。

本文摄影：赵晓燕

从今年11月起，东方四通的

