

《中国企业报》集团广东公司董事总经理、澳蓝智康科技集团董事局主席蒋中成： 产融全球化助力中小企业突出重围



《中国企业报》集团广东公司董事总经理、澳蓝智康科技集团董事局主席蒋中成

做企业真的很难，我自己在麦肯锡工作了八年以后，几乎把所有的精力都花在自己创办企业，我发现创办企业真的是九死一生。我们必须静下心来认真思考，包括我本人在内，所以我今天演讲的题目为《突出重围》，又称为《产融全球化》。

马上就是2020年了，未来的五年规划如何做？我的理解是：一定要学会先胜而后战，而不是我们先去战，最后获得胜利。这句话一直指引着我。

我本人所在的澳蓝智康科技集团，只花了3年就成为大洋洲的主板上市公司，很多人问我秘诀是什么？我说哪有什么秘诀，就是学会先胜而后战。

有几句，虽然我不是百分之百的同意，但我觉得足以引起我们的反思。第一句话，“这是一个摧毁你，却与你无关的时代”。

我给我老爸买了一个智能手机，他用着用着说，怎么找不到按键？觉得还是用诺基亚特别好。我父亲特别喜欢诺基亚老人机，价格不到400元。请问诺基亚怎么了，现在很多模式把它摧毁了，我指的是手机这个模块。

还有一个产品有个非常好的名字，叫做万能充，过去他可给很多品牌手机电池充电。但现在这个万能充彻底用不着了，因为手机

连电池都找不到了，游戏规则发生了变化了。

第二句话，“这是一个跨界打劫你，你却无力反击的时代”。我觉得太有道理了。我以前每次出去一定要装一个钱包，钱包里面首先装钱，第二我要装很多张银行卡。现在还有多少人出门带钱包，很多人出门只带一个手机就能随时完成支付了。

第三句话我看完真的有大吃一惊的感觉：“这是一个你醒来的太慢，就彻底醒不来的时代”。这说明商业模式的创新太重要了。

最后一句话：“这是一个不是对手比你强，而是你根本连对手是谁都不知道的时代”。太有道理了！世界著名咨询机构麦肯锡有几句正好可对此做个解释。第一，做什么的不是做什么的。还有一句话是，卖什么的不是卖什么的。你发现现在很多企业表面是卖手机的，事实上他是卖软件的。还有最后一句话叫做，赚什么的不是赚什么的。很有道理。

我们公司的增长率还可以。上市公司增长率的最新财报显示，我们比过去一年增长了300%。原因是我要把自己搞成“做什么的不是做什么的，卖什么的不是卖什么的，赚什么的不是赚什么的”。你看我一个做企业的，又要去学演讲，又要学作网

红，又要学拍电影，又要学作电视，最后还要学如何做媒体，多难呀，但业绩翻了三倍。

归根到底，想都是问题，做才是答案。越想越害怕，越想越不敢出门，越想越没有动力，但越做越有空间。

在产融全球化以及如何突出重围方面，我想说，眼界决定世界，定位决定地位。

对于突出重围，我们三个解决方案：第一个方案叫做产融结合。也就是产业+金融。没有产业的支撑，没有实业的支撑，真的会成为昙花一现。但是只有产业，没有资本加持，未来又很艰难。唯有把产业与金融，即产业与资本结合，才可成为既赚钱又值钱的企业。

第二个解决方案是产融全球化。也就是说不仅在国内，我们对于国际化的关注，真的需要花一些时间。

产融全球化就是为了解决四个权力：第一是所有权，到底哪些东西是你自己的？第二是支配权。举一个例子，我们到国外获得了很多好东西、好资讯，所有权不是我们的，但支配权是我们的。第三是定价权。这点太重要了，如果你在大洋洲做大健康，但你不了解其模式，你的定价权会打引号。第四是流通权，这是最难的。流通非

常重要。比如，我们通过正常的报关以及通过正常的一系列做法，把大洋洲原地生产的产品引进到中国，并把中国最大的大健康产品输入大洋洲，同时走向全球。

第三个解决方案是立体式运营。现在市场的需求越来越立体。如果你想获得突出重围，获得胜利，战略的方向有可能要做升级，商业模式要做升级，品牌运营要做升级，同时市场更是立体式的。

过去很多人说，靠一个微商就可把产品卖几十亿，现在你再试试看？过去说单纯的靠线下门店就可支撑多少亿的业绩，现在再试试看？我们已迎来了立体式运营时代，再也不是过去的单纯运营模式。

此外还有一点，无论是大企业还是小企业，都要学会市值管理。唯有做市值管理，才能把我们的有形资产和无形资产加在一起。有形资产、无形资产加上流通，我们企业业绩才可能是立体式。信息流通、股权流通、产品流通、人才流通、资源流通、智慧流通，这是上市公司应解决的一些问题。

(本文根据蒋中成在第十七届中国企业发展论坛暨“2019年度中国企业十大新闻”专题峰会——大时代大湾区大机遇合作峰会上的发言整理，有删节。)

澳中企业发展联合会执行主席于佳一： 三大要素助力企业抓住全球化机遇



澳中企业发展联合会执行主席于佳一

澳中企业发展联合会的使命主要是促进澳中企业间文化、教育、投资等方面的沟通和交流。我主要从三方面分享对国际化趋势的认识：

因为澳中企业协会与很多企业和产品都有关联，因此我想通过案例分析，给大家深入浅出地分享一下抓住全球化机遇的三大要素。

第一，产融结合。澳交所是澳大利亚的主板交易所，成立于1987年，现有2000多家企业在澳交所上市流通，总市值高达1.6万亿美元，排名世界第七。澳交所的市值量是新加坡的3—4倍，和中国香港基本持平。所以，澳交所用一句比较时髦的话来说，是低调而奢华。

蒋中成主席旗下的AZT公司通过短短3年时间，打通了澳交所主板通道，提供了两个便利。一是打通在欧洲、美国以及发达国家企业的背书与品牌。二是打通了企业以后融资的渠道。

第二，产业与创新结合。Glem tong和Chris Porter是在澳大利亚非常家喻户晓的两位科学家，这两位科学家不仅研究出维生素E当中的生育三烯酚，有强大的抗衰老和抗癌功效，同时还具

有降低胆固醇和抑制癌细胞扩散的功效。这是一个很好的产品，但是多年以来，有一个技术难题攻克不了，就是当你把多育三烯酚通过口服吃下去之后，会被胃液消化掉，达不到患处。于是他们就发明一种创新性毛细血管送药方式，通过口腔当中的毛细血管输送到体内。目前这项技术已研发成功，并获得了多项专利。

有了这项专利之后，要进行一些商业的应用才能造福广大的病患或广大的消费者，所以我们的企业通过产业与创新，对这家企业进行全资并购，并购之后完全获得了他们的专利和研发团队，这是一个产业与创新结合的经典案例。

第三，产业与市场。昨天见到一个非常朴素的卖果品的黄总，他给我尝了一块苹果，我觉得是甜如冰糖。我自己研究了一下，觉得这位大哥非常值得尊重，在我眼中看起来不仅是一个苹果，还有四样东西。一是品牌意识，这个苹果是东霞品牌，我觉得做苹果的有品牌是非常强大的一个理念。二是他在苹果上做了一个二维码，运用了当今的区块链技术，让你清清楚楚知道苹果的产地和产源。三是这个苹果有技术含量。因为是非农药

纯天然，他把这个技术和产品结合起来。第四也最值得让我尊重的一点就是企业家精神。他找到了一个非常好的平台，找到了有众多企业家的一个场所来推广他的产品。我真的深深地为他感动。

说完这个苹果，再来看一下苹果多酚。苹果多酚这个词在中国可以叫，在澳大利亚是不可以叫的。研究苹果多酚的是一个亚裔科学家，他把苹果多酚叫ahp，是活性。他说这个苹果只是提炼的原材料，叫做苹果多酚有一点牵强。但事实上这一罐280克的苹果多酚，整整包含了1000个苹果的多酚含量，真的是奇迹。它的一小勺是10克，每次服用一次相当于吃50个苹果。我跟蒋总以及澳蓝智康的团队每天坚持服用苹果多酚。我简单地给大家解释一下原理。

自由基在大气污染里、在农药里都会有。自由基是导致人类衰老和疾病的一个源泉。它是一种很邪恶的原子，它只带一个电子，所以不平衡。缺一个原子，会到身体其他的细胞里去找原子，破坏了身体的一些平衡机能。然而一个多酚的分子可抓走三个自由基，通过多酚对自由基的消耗就可斩断疾病、衰老的根源。

苹果多酚这么好用，为什么这么多年没有大听说过呢？因为苹果多酚的提炼是有难度的。想从1000个苹果当中，你不用任何的化学成分将它提取出来，这可是难住了科学家100多年的难题。我们这个科学家通过纯天然方式萃取，没有任何成分，完全是纯粹的苹果提炼的多酚。

再说一下这个科学家的事情，他见到我们以后既兴奋又有一点绝望，兴奋的是他解锁了苹果多酚的纯天然提炼，但绝望的是在澳大利亚做产品确实很难。因为其人口有2500万，与上海的人口差不多，所以每人卖一瓶，也挣不了多少钱，更何况他不能做到让每人买一瓶营养多酚。我们建议他将苹果多酚推介到中国，推介到世界其他区域的渠道，一方面他成了受益方，另外一方面中国的消费者也得到了健康的产品。这才是我们澳中企业联合会真正的使命。

刚才分享了产品与融资、产品与技术、产品与市场，希望大家可以对中澳投资做更广泛地沟通。

(本文根据于佳一在第十七届中国企业发展论坛暨“2019年度中国企业十大新闻”专题峰会——大时代大湾区大机遇合作峰会上的发言整理，有删节。)