

这个绍兴人真当灵光第一单生意就成MBA案例 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/159/2021\\_2022\\_\\_E8\\_BF\\_99\\_E4\\_B8\\_AA\\_E7\\_BB\\_8D\\_E5\\_c70\\_159272.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/159/2021_2022__E8_BF_99_E4_B8_AA_E7_BB_8D_E5_c70_159272.htm) 碰到法律、财务、管理杂七杂八的问题 “找一家公司就通通搞定了” 来源

：www.examda.com “想象一下吧，一个航天技术专家如果被人问起该用哪种农药能确保水稻丰收，是一个怎样的表情？”眼前这个40多岁的绍兴男人摸了把脸，面带微笑解释说，这应该和他这个财务专家被人问起一份买卖合同是否规范时的表情，是一个样的。邵永为，一个在会计师事务所做了14年的人，用这样一个比喻来说明他的无力感。而更重要的是，他从这种无力感中，挖掘出了一个很可能蛮大的商机。今年8月，邵的“企业管家”、“智囊团”式的公司开始运作。“企业如果同时碰到财务、法律、工程管理等多方面问题，只要通过我们就能得到全方面咨询服务。不用再像以前，要去不同地方，咨询不同行业的专家了。”公司的人才库里已经有了各类专业人才60余人（分全职、挂职），这些人都毕业于国内知名高校或具有海外背景，其中具有硕士、博士学位的人数占到32%，另外还聘请了一批教授和资深专业人士。企业遇到的各种问题都有相应专家出点子 邵永为发现商机的逻辑是这样的：来源：www.examda.com “现在企业碰到的问题，几乎都不是单一的，而是横跨几个领域，这其中最主要的是财务、法律还有公司管理。”“一般的解决方案是，企业在财务、法律、公司管理这三个领域都各找一个顾问公司。但这样简单的方式会带来一系列问题，首先是成本高；其次，由于商业机密接触的人多，泄密率也大；然后就是最

大的问题，这三个公司怎么协同作战？”“企业需要的不仅仅是专家，而是一个团队，一个对企业遇到的各种各样的问题能够出色给出相应解决方案的管家团队，这也相当于企业的管家，你出了啥问题，来找我们，都能解决。”接手的第一个顾问单成了中南财大的MBA教学案例来源

：www.examda.com 邵永为介绍，新公司这两天接到的第一个顾问单，是一个已经签订的基建工程合同，“这个合同是该公司请一个名律师操作的，从法律范畴来看，这个合同没有任何问题，但是在内行人看来，这里蕴含着一个很大的纰漏，其中原本只要600万元就能做出来的工程，合同上的标价是1000万元。公司找到老邵，老邵的团队介入了和对方公司的洽谈，成功地把价格谈到了720万元，这就挽回了将近300万元的损失。而参与这次谈判的，有一个法律专家，两个工程管理的专家。邵永为说，智囊公司接的第一个案例，就引起了中南财经政法大学MBA教育中心主任汪海粟的注意，现在已经被收为该校MBA的教学案例。越城区工商分局有关负责人表示，像这样的公司是绍兴经济发展的产物，现在市区只有这一家。绍兴的中小企业特别需要这样的管理咨询公司。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)