



百名卓越企业家
百家明星企业 候选展台

蒋锡培 ——从钟表匠到电缆大王

生于 1963 年，硕士研究生，中共党员，高级经济师，现任江苏远东集团有限公司董事长、总裁、党委书记。中共十六大代表。曾荣获全国劳动模范、全国职业道德建设先进个人、科技部十大杰出跨世纪科技人才、中国乡镇企业十大新闻人物、江苏省十大杰出青年、优秀共产党员等荣誉称号。

在 2008CCTV 中国经济年度人物评选理由中说，蒋锡培的远东电缆位列行业第一，他安置的残疾员工也多年位列全国第一。汶川地震后，他全力安置致残的群众，让远东电缆成了他们的家。他是 1500 多名残疾员工的老板，更是他们的兄弟、朋友。



范围内的裁员风波背景下，远东坚持履行社会责任，真正把社会责任融入到了企业发展当中。目前整个远东 5000 多员工中，仅在册的残疾员工就有 1000 多人，接近员工总数的 1/4。

江苏远东集团

创建于 1990 年，是一家以电线电缆、医药、新材料、房地产为核心业务的大型民营股份制企业集团。集团所属电缆企业是中国线缆行业和江苏省重点骨干企业，全国重点高新技术企业 and 全国用户满意企业。公司目前员工 5600 余名，资产 64 亿元。“远东”品牌以 7013 亿元的品牌价值位居 2009 中国最有价值品牌排行榜电线电缆行业首位，公司电

缆业务产销连续 11 年位居全行业第一。如今江苏远东集团已发展成为有 12 家全资或控股公司的大型股份制企业，涉及电线电缆、新材料、医药、投资、证券、管理咨询等领域，其中核心企业江苏新远东电缆有限公司已跃居全国 5000 家同行企业前三强。他创建的远东慈善基金会成为首家定向资助残疾人就业培训的慈善基金会。

杨永奎 ——片“兵”心在商旅

1950 年生于山东，19 岁参军，一干就是 19 年。历任坦克射手、车长、排长，一直做到教研主任。1987 年，杨永奎脱下军装走进商场，开始了一个军人向商人的“转身”。1991 年任江苏盐阜人民商场任副总经理，现任董事长、党委书记和总经理，高级经济师，曾先后获得“省优秀企业思想政治工作者”、“职工满意的企业领导干部”、“盐城市五一劳动奖章”、“省关爱员工优秀民营企业”等荣誉称号。

2001 年，杨永奎牵头对商场实行改制，带领企业和员工走上共同发展、共同富裕的道路。改制以来，商场各项工作更



上一层楼，销售、利润、上缴利税等主要经济指标均较改制前实现翻番，成为全市商业零售业中的龙头企业。职工收入连年稳中有升，成为盐城商界的“集体首富”。

江苏盐阜人民商场有限公司

开业于 1979 年 10 月 1 日，是盐城商界的“老字号”，现有营业面积 27 万平方米，员工 3000 余人，主要从事日用百货、黄金珠宝、化妆品、鞋帽服装、家用电器、烟酒副食品、五金家电、针纺织品等 13 大类 40000 余种商品的零售批发业务和超市连锁业。

公司先后荣获“全国文明单位”、“中国商业名牌企业”、“中国商业名牌企业”、“文明创建之星”等上百项荣誉称号。

示范店”、“全国精神文明建设先进单位”、“全国商业行业顾客满意企业”、“保护消费者杯”、“全国守合同重信用企业”、“全国厂务公开民主管理先进单位”、“全国质量效益奖”、“全国巾帼文明示范岗”、“全国青年文明号”、“江苏省文明单位标兵”、“江苏省消费者满意商场”、“盐城市先进基层党组织”、“文明创建之星”等上百项荣誉称号。

编辑:杨小燕 电话:(028)87348824
版式:张 彤 校对:阳 红
2010年3月10日 星期三

MANAGER

经理人

“三八节”地产业高管调查 这个圈子里的女人们“精彩纷呈”

□张延志

有人说，地产圈里的纷繁芜杂各种压力丝毫不逊于暴露在镜头前的娱乐圈，人际、专业、生活……因为工作的关系统统都被牵连了进来，曾经有位在行业里打拼了近 20 年的女性前辈说，“我这十几年，好像已经没有圈外的朋友了，甚至已经没有了自己的生活，整天就是走量、SP、报表、图纸……”，让说者辛酸，听者心疼。

究竟房地产圈真的像外界传说中的那样，风光的背后是无限的辛苦与重负吗？在“三八”妇女节之际，记者走访了几位不同年龄不同职位的行业女性，请他们从心底最深处的一些之前从不为人所道的角度为我们剖析一下地产圈女性的心路历程。

逃离与留守的选择

其实很多人，并不仅仅指女性，在这个圈子里工作了一段时间左右都有种想离开这个圈子的冲动，尤其是近几年刚刚入行的人，正好又遇上了几十年一次的金融危机，使房地产圈遭遇到了前所未有的行业整体性的悲观情绪，所以很多人在工作了几年之后都纷纷选择了退出了这个当初满怀激情踏进的行业。但是，这只是一小部分而已，更多的人是选择了坚持与留守。

在地产圈工作了已经 3 年多的一位搜狐网友，她对于当时的那种近乎倦怠的疲惫心理非常的坦白，她说：“（我）做了几年之后内心产生一种疲惫和厌倦，仿佛是起初踏入行业的激情没有了。但是走来走去，最终还是没能跳出这个圈子……”其实这是很多人的遇到的情况，房地产圈的范围看似是犹如一个樊笼就是这么一亩三分地的事情，但是你真的想要真正的跳出去，却有着相当大的难度。于是，很多女性从业者在经历了彷徨、挣扎与迷茫之后重新对这个职业进行了定位和审视并最终回到了房地产圈，就像刘经理说的那样，“……后来过一段时间思考发现，那种厌倦更多是因为一直停留在行业表层而没有深入行业内部，才有的一种迷茫和无所适从，随即产生了逃离的想法。当过了那道坎，慢慢沉下来，会发现很多时候想转行、脱离行业，不是你所从事的行业与你之间的问题，而是你是否真的在这个行业内扎根了。”



其实，在这个沉浮不定的行业里，想要逃离是一件非常容易的事情，但是假如一旦决定留守和坚持，那将是对人的一种非常巨大的心智和耐力的考验。2008 年经济危机时，很多地产从业者，上到职业经理人下到置业顾问不少人都选择了离开，而笔者切身感受到的是，离开地产圈的男性比例比女性要高很多，很多女性从业者在经历了市场观望、老板发飙、下属流失等很多遭遇之后依然坚持在自己的工作岗位上，虽然会有很多的心理波动却没有丝毫的退却之意，比起很多男性从业者，从这个时期中我们就可以看出，行业里的女性抗压性与逆境中求生存的意志要强了许多。

地产女性：高曝光率≠高调

青岛房地产圈中不乏巾帼不让须眉的典型事例，各大公共场合中，几年前男性占绝对主动发言权的时代已经一去不复返了，越来越多的女性发言人出现在更多的重要场合的显著位置，并且保持着高曝光率与低调相互融合的一种从业心态。在很多需要自己上场一搏或者需要以自己的论据支撑论点的时候从来都是毫不犹豫地出现在发言台上，不论是“舌战群雄”还是“一妇当关”都是义不容辞的事情。而在很多大中型房地产企业中，越来越多的女性开始扮演起了最高指挥层的角色，运筹帷

幄中又不失细腻与柔媚，这是男性领导者绝对复制不了的一种领袖气质。但是在这个强势的背后，多少行业里的女性从业者从一开始就在保持着自己的相对低调的姿态面对外界对这个群体的无限好奇。最大的一个事例就是，每逢妇女节的当口，各大媒体制作相关专题需要约地产职业女性进行素材搜集时，难度是愈加增大，比起男性从业者面对镜头时的侃侃而谈，女性从业者的谨慎与低调是非常明显的。人前必要时的张扬纵横与人后的冷静理性让很多人见识到了地产行业女性从业者近乎完美主义状态的专业态度。

正在运作一个商业地产的北宸端拱的销售部招商副理张女士表示，在向甲方报方案或者对客户进行产品介绍时，团队里的策划经理或者相关负责人会在数十人甚至上百人面前进行非常慷慨激昂的 PPT 演讲，并且会非常专业的与在座的各位进行互动和眼神交流，这对于女性从业者来说是一种男性从业者没有办法拥有的细腻所在。而一旦到了场下，刚刚还是非常激动的人却变的异常冷静甚至是安静，这让很多周边的人感到非常的吃惊和佩服；而目前任职烨隆中国的韩总也曾经提起与一些甲方沟通时所遇到的困惑与阻力，也是由于靠团队的凝聚力与女性特有的耐力和抗压力才能左右逢源，化嗔气为祥和。

业内人士表示，目前的房地产从业

人员中，女性从业者从一定程度上担当起了一个软化行业硬度的职能，从原先施工工地延伸到整个行业中的过分阳刚经过女性的柔顺反而显得更加容易让大众接受和理解，并且女性从业者特有的谨慎、细腻和冷静对于房地产的整个流程工序也是非常必要的。

职业女性背后的依人情怀

从房地产事业在中国大陆起步开始算起，女性进入行业中就已经树立起了一个比较强势、独立并且惯于领导的形象。比起其他行业来说，房地产行业给予女性的从业机会与机遇显的也相对完善，于是近 20 年的行业发展也造就了一批社会上最让人感到光芒耀眼的职业女性，这些衣着光鲜，经济能力优势且有着强大工作能力的女性甚至可以戴着安全帽在几十层的未竣工的工地上与男人一起工作并且任何方面都毫不逊色。而从外界来看，这些地产圈子里的女性，是一个神秘的却独立到几乎不需要任何依靠的群体。

但是事实真的是如此吗？笔者就这个问题询问了几个不同职位的行业女性，她们的回答也是各不相同。

搜狐焦点网青岛站的客服部总监于琳自我感觉是一个非常热爱工作的人，她觉得工作是一种享受，即便是工作之余进行居家生活的时候也不会让自己完全卸下工作完全回归生活；而隆海集团的销售部袁小姐在面对“是否想在工作之余做一会‘依人小鸟’”的问题时却是非常坚定的给予了肯定的回答。袁小姐经常因为工作关系走南闯北，可以说隆海的房子卖到哪儿她就可能要跟到哪儿，但是却非常注意保持与家人的关系的稳定保持，不会因为常常出差而疏于和家人的沟通。

由于社会舆论、工作环境、心理成熟程度等方面的原因，女性从业者的压力会远远大于男性，尤其是在房地产、金融等行业内，女性从业者在到了一定的职业生涯的节点时会有相当一部分产生倦鸟归巢的心态，但是工作强度等客观的原因又不能使她们真的就可以按照自己的意愿支配自己的生活，所以人前强装欢笑轻松人后急寻避风港的职业女性大有人在，关怀职业女性的心理健康也将是社会发展过程中的一大课题。

坚定信心 同心同德 推动可持续发展

隆力奇举办春夏季产品经销商推介会

3 月 5 日，来自大江南北的 2000 多名经销商云集江苏常熟理工学院，参加以“决胜 2010，成就冠军梦想”为主题的“2010 隆力奇春夏季产品经销商推介会”。会议由中央电视台前著名主持人鞠萍主持，常熟市人民政府副市长李世收以及常熟市辛庄镇党委书记陆继军等到会表示祝贺并讲话。

会上，江苏隆力奇生物科技股份有限公司董事长徐之伟说：“你发财，我发展”是隆力奇一贯的合作主张，视经销商为“上帝”是隆力奇一贯的合作态度，“坚守承诺，重情守义”是隆力奇一贯的合作追求。在市场竞争中，隆力奇与经销商结下了弥足珍贵的友谊，面对日益激烈的日化产品的市场竞争，厂商之间更应该鼓足信心、风雨同舟，以务实的合作心态贯穿合作的始终，并在合作中共同成长、和谐发展，谱写成就区域经销商冠军梦想的新篇章。

据悉，2009 年是我国民族日化的领军企业隆力奇取得骄人业绩的一年。他们围绕科技创新和管理制度创新，精心组织，周密部署，深度覆盖，着力动销，以高度的发展责任感和良好的精神状



态，杜绝冲货、假货等影响销售终端正常发展的诸多因素，以全力“打造创新型企业”为目的，扎实有效地开展了一系列的改革和创新，为 2010 年企业的快速提升和长足发展奠定了基础。

首先，隆力奇在渠道整合上，全力做好深度分销模式，做大了流通，有效地拓展了销售网点，提高了产品销量；同时，隆力奇在打造供应链科研开发、企业管理、品牌推广以及国际人才的引

进等方面加大投入。先后成立了“清华大学·隆力奇生物科技研究所”、“隆力奇博士后科研工作站”、“隆力奇(美国)保健化妆品研究院”。2009 年上半年，隆力奇(日本)美健创新中心在日本神户市成立，海内外科研机构的成立，标志着隆力奇产品结构和科技含量进一步升级，吸纳日化高端人才，为振兴民族日化、稳步前进奠定了坚实的基础。

徐之伟表示：近年来，隆力奇以高度的发展责任感和良好的精神状态，以全力“打造创新型企”为目的，扎实有效地开展了一系列的改革和创新，为 2010 年的快速提升和长足发展奠定了基础。隆力奇在不断提高产品的科技含量和产品的附加值的同时，隆力奇把实惠让利于广大消费者；此外，隆力奇通过两年来在“净化市场环境，优化组织架构，统一行动思想”等方面的成功改革，练就了企业内功，相信 2010 年隆力奇将取得更大的突破，决胜 2010，帮助经销商实现销售冠军目标，隆力奇已经做好了一切准备。

(龚伟 记者 周俊)