



百名卓越企业家
百家明星企业

候选展台

尹明善——大器晚成,壮心不已

尹明善,男,生于1939年,力帆控股有限公司董事长,全国政协委员。历任中国光彩事业促进会副会长、重庆市工商业联合会(总商会)会长。2003年当选为政协重庆市第二届委员会副主席,成为改革开放以来首位进入省级政协领导班子的民营企业家。

先后荣获重庆市高新区“优秀企业家”、“振兴重庆争光贡献奖”、“再就业明星”、全国“紫荆花杯企业家”、“全国质量管理杰出贡献奖”、“全国关爱员工优秀民营企业”、“中国特色社会主义事业建设者”等荣誉和称号;

2004年,尹明善荣登《2004中国大陆慈善家排行榜》第20位,是重庆市唯一登榜的慈善家。

力帆集团

创立于1992年,是中国最大的民营企业之一,以摩托车整车、发动机生产销售为主,并集汽车制造、足球产业、金融证券、文化传媒于一体。发动机产销量、出口创汇、专利拥有量、产销综合值四项指标居全国同行业第一,综合实力在全国同行业排名第一。

目前,力帆集团拥有一个国家级技术中心,具备年生产250万台发动机和150万辆摩托车的生产能力,连续4年进



2005年,荣获由国家民政部和中华慈善总会颁布的“中华慈善奖”,成为重庆市唯一获此殊荣的企业家。

尹明善致富思源,富而思进,多次受到胡锦涛、吴邦国、温家宝、吴仪、李鹏、朱镕基、李瑞环等党和国家领导人的称赞。

郭广昌——在机会和诱惑中长“大”

郭广昌,男,1967年出生于浙江东阳,1989年毕业于复旦大学哲学系,1999年毕业于复旦大学经济管理学院,获工商管理硕士。现任上海复星高科技(集团)有限公司董事长、上海复星医药(集团)股份有限公司董事长、复地(集团)股份有限公司董事长。

担任的主要社会职务有:第十届全国人大代表、第九届全国工商联执委会常委、第八届全国青联委员会委员、中国青年企业家协会副会长、上海市工商业联合会副会长、上海市企业联合会上海市企业家协会副会长、上海市青年联合会副主席、上海市浙江商会会长。先后荣获:中国优秀民营企业、上海市劳动模范、“上海十



大杰出青年”、“中国青年五四奖章”、紫荆花杯杰出企业家成就奖、中国民营科技优秀企业家“开拓奖”、中国优秀民营科技企业家、中国创业企业家、CCTV中国经济年度人物、全国先后荣获:中国优秀民营企业、上海市劳动模范、“上海十

上海复星高科技(集团)有限公司

上海复星高科技(集团)有限公司(简称复星)创建于1992年,是中国最大的综合类民营企业。2007年7月16日,复星的母公司复星国际(00656.HK)在香港联交所主板整体成功上市。目前,复星主要拥有医药、房地产开发、钢铁、矿业、零售、服务业及战略投资业务。

经过17年的发展,复星已稳居中国企业前100强,并连续4年名列中国民营企业纳税

总额首位。2008年,位列中国企业500强净利润第82位、中国企业综合制造业营业收入第2位、中国企业500大营业收入第100位、中国企业集团纳税500强第37位。

2008年12月,世界权威的品牌价值研究机构——世界品牌价值实验室举办的“2008世界品牌价值实验室年度大奖”评选活动中,复星荣获“中国最佳信誉品牌”大奖。

责编:王萍 编辑:杨小燕 电话:(028)87348824
版式:张彤 校对:陈梅
2010年3月31日 星期三

MANAGER

经理人

引言

“我们不仅看好中国的市场,我们更希望越来越多的中国人关注法国文化,分享我们波尔多世代努力的成果,所以我们将最有人文特色和经典风格的葡萄酒介绍给中国的消费者,尤其是罗伯特·帕克打过高分的那些名庄酒产品”。
——法国名庄酒协会(VCF)主席 MICHEL QUERRE

“名庄航母群”驱动进口酒市场新引擎——法国名庄葡萄酒协会(VCF)中国区总代表、上海波勃公司董事长曾浩专访

□Jerry Cai 李岩 本报记者 于丹

以服务品牌搭建直供平台

在浩浩荡荡的2010年糖酒会人潮和人潮中,活跃着一位身材高挑的女士,她那得体的干练风采格外引人注目,她就是法国名庄葡萄酒协会中国区总代表、上海波勃贸易有限公司(BOBO公司)董事长、总裁曾浩女士。在会展中心,她刚从奔驰越野下车,记者就逮住她作了专访。

今年糖酒会,曾浩有个特殊而神圣的使命——推广名庄协会100多个知名酒庄,发展法国名庄在华的直供平台。BOBO公司依托协会庞大的资源网络和专业的运作平台,整合了100多个法国知名酒庄,共同构建一个新平台。在她的撮合下,法国名庄葡萄酒协会和名品世家酒业连锁及成都高级私人会所“居酒汇俱乐部”已成功实现了战略合作。法国名庄酒协会强强联手拥有全国350多家终端的名品世家连锁专卖品牌,凭借着绝对的公信力和专业性塑造了服务品牌的新价值。

据曾浩介绍,BOBO公司是法国名庄参股的在华直供平台,而不是一般的进口葡萄酒代理机构。这个直供平台通过有效地缩短中间层层经销环节,降低价格,把实惠让给经销商和消费者。“这是一个为减少中间环节直接和国外源头企业合作的一种全新的商业模式和业态尝试。”曾浩说。

以产区经典树立市场标高

中国的进口酒品类繁多,而真正的好酒都有着明显的特质——法国名庄酒协会针对葡萄酒的特质分别从人文特色、资源特色和消费市场的匹配做好选择。

名庄酒协会选择的产品都富有人文特色,如那款颇为经典的巴凯龙庄园酒。据说,该庄园创建者、伟大的法学家、哲学家孟德斯鸠是在庄园内完成了影响历史的巨著《论法的精神》,因此,品这款酒时仿佛可以感觉到这位法学奠基人世代相传的严谨和思想灵感的火花。

不同产区的葡萄酒的表现均不一样,法国名庄酒协会甄选正宗资源产区,如最经典的赤霞珠产自法国波尔多左岸、最经典的美乐产于右岸,最经典的黑比诺产自勃艮第产区。

名庄酒协会选择的大部分酒都是世界著名评酒师罗伯特·帕克打过高分



法国名庄葡萄酒协会(VCF)中国区总代表、上海波勃公司董事长 曾浩

的,其中有个DESPANGNE德斯潘家族,被罗伯特·帕克誉为“波尔多最受瞩目的酒业家族之一”,高度评价为“每一款DESPANGNE德斯潘家族酿造的酒都是无与伦比的佳作”,每年都给这个家族的酒打过高分。糖酒会期间,罗伯特·帕克正好在DESPANGNE德斯潘家族品酒打分,消息传来,一位著名房地产商当场就订了一款罗伯特·帕克连续3年打90分的酒。

依托法国名庄酒协会的强大后盾,作为其在华直供平台,BOBO公司顺势而上,迅速整合高端资源布局中国版

图,目前已在上海、深圳、四川建立运营中心,分别辐射华东、华南、西南等市场。在选择合作伙伴环节上,BOBO公司坚持“精益求精、宁缺毋滥”的原则,而这种做法在进口酒风火火的“招商热”浪潮中实属罕见。曾浩解释说:“我们的主旨是要把物有所值的法国葡萄酒带到中国市场来,使国人能够真正地了解法国葡萄酒的文化,共享葡萄酒文化的魅力。BOBO公司优先考虑有着良好销售渠道、有一定经济实力和资信的进口商和代理商。值得一提的是,由鹰君酒业总经理从日光负责的深圳运营

中心刚成立开始运作,就有几个货柜的名庄酒被一订而空。成都居酒汇也是运营商中的翘楚,据该俱乐部掌门人,四川运营中心刘科介绍,居酒汇俱乐部金林半岛会所是成都的一处高级私人会所,汇聚新旧世界葡萄酒,今年计划组织专业葡萄酒品鉴活动10多场,为新老会员加强沟通和了解,扩展社交圈子提供了机会。同时,居酒汇还提供了葡萄酒酒文化之旅,不定期组织会员参加浪漫法国顶级名庄奢享之旅,感受法兰西美酒文化的底蕴与魅力。

杜绝行业通病 推动良性发展

曾浩坦言,由于进口葡萄酒的进入门槛较低,加上过高的利益期望追捧,市场竞争的成本与风险被不断推高。在这股热潮中,进口葡萄酒供应增速明显快过于消费增长,加上产品结构与经营模式相对雷同,进口代理商在渠道、消费群资源的竞争上相互重叠、相互压榨的情况在所难免。新形势下,BOBO公司对酒庄授权运营模式进行整合优化,通过统一的服务品牌搭建共享平台统一实现平行共赢,以分立运营建立产品通路。据悉,BOBO公司有着严格的评估标准,根据选定授权运营商的级别并匹配可申请运作的酒庄数,分别是初级1-2个、中级2-3个、高级3-5个,在这种先进的模式很大程度上杜绝了那些行业通病和尴尬现象,为进口葡萄酒在华的良性发展起到了积极的借鉴及推动价值。

BOBO公司依托法国名庄酒协会及各名庄稀缺资源,为中国期酒投资者答疑解惑,提供该领域更为广泛的信息,比如该地区年份报告,酒庄经营与管理变化,以往产品拍卖价格,投资年份产品数量和权威人士或部门发布的酒质评价报告等信息,并对投资者提供投资、理财、汇率结算等的培训与咨询,致力于成为投资者最贴心最值得信赖的“期酒投资管家”。

此次糖酒会上,法国名庄酒协会主席MICHEL QUERRE也亲自来到成都,这位70多岁的波尔多老贵族、大法官出身的主席在看到中国蓬勃发展的进口葡萄酒市场后,非常兴奋地说,“我们不仅看好中国的市场,我们更希望越来越多的中国人关注法国文化,分享我们波尔多世代努力的成果,所以我们将最有人文特色和经典风格的葡萄酒介绍给中国的消费者,尤其是罗伯特·帕克打过高分的那些名庄酒产品”。

经济回暖 外企高管忙跳槽

□孙春祥

据《北京晨报》报道,“进入2010年,我们的业务增长量可谓呈井喷态势,跨国公司在华业务的回暖大大提升了对高端人才的需求量,我们现在缺的不是订单,而是操作人员。”中国本土顶尖的猎头公司科锐国际人力资源有限公司副总裁王天鹏这样形容当前的人才市场。

在中国经济率先复苏的形势下,大量外资跨国公司早在去年底就开始全面推进在华业务。王天鹏透露,去年这个时候,一个招聘顾问手上有一两个订单就不错了,而现在整个猎头行业的业务都很不错,“能体会到企业现在强劲的人才需求,大多数猎头公司都在挑订单做。”

猎头行业近些年在中国兴起,主要源于跨国公司在华业务的深化。习惯使用猎头公司招聘企业高级管理人才的外资企业,其用工需求可以从猎头的业务量上得到直接的体现。

招聘职位明显增多

记者登录智联招聘、中华英才网等招聘网站发现,较去年同期而言,招聘职位明显增多。

记者了解到,由于受金融危机影响,去年,IT、半导体、消费电子及房地产等产业受到的冲击较为明显,停薪休假、裁员等行为在外资企业中屡见不鲜。据科锐公司日前发布的《2009中国人力资源招聘市场调研报告》显示,2009年,受全球金融危机的影响,中国人才市场呈现明显的买方趋势,跳槽人数较2008年大幅降低,企业整体招聘呈下降趋势,百人以上招聘数量明显下降。

“好多成绩优秀的师兄师姐去年都

没有在外企找到工作,外资企业的校园招聘也流于形式,只是来学校进行品牌宣传而已。”在对外经贸大学上研二的张小姐告诉记者,她现在正准备投送简历申请暑期实习,她身边已经相继有同学找到实习单位,她也对找工作信心满满。

记者从著名食品企业雀巢公司人力资源部门获悉,该公司今年将一如既往地展开校园招聘,以储备更多的人才,而其他外资公司也会加大力量进行校园招聘。

高管忙跳槽了

随着近期人才需求渐入高涨,越来越多的职场人士开始选择“另谋生路”。在全球知名会计师事务所——普华永道从事审计工作的何先生表示,2010年全球经济开始回暖,外企在华业务正在恢复,换份工作也许有利于将来的职业

发展。

“人才市场的流动率是经济冷暖的表现,经济回暖,选择跳槽的员工必然增多。”王天鹏认为,跨国公司来华拓展业务,一是看重中国巨大的市场潜力,二是看重中国低廉的人力成本,同等职位下,中国员工的薪酬要明显低于在华的外籍员工。

为了满足用工企业全方位的招聘需求,如今大多数实力较强的猎头公司都开展了RPO(招聘流程外包)业务,该服务可以为客户提供招聘一站式服务,利用猎头公司的专业能力为用工企业招聘合适的人才,从而避免用工企业在招聘环节投入更多的人力、财力。

记者获悉,目前在华的多家外资猎头公司都有RPO业务,包括翰德、万宝盛华等,而本土猎头公司从事该业务的并不多,目前只有科锐国际开展了此项业务。

B1

经理日报

THE MANAGER'S DAILY