

蒋洁敏“忆苦思甜” 苏树林“不厌其烦”

每年的香港业绩会除了让海内外各大媒体获得一个直接对话上市公司管理层的难得机会外，也是企业老总们展示风采、挥洒个性的绝佳舞台。作为中国最大的两家央企负责人，中国石油董事长蒋洁敏与中国石化董事长苏树林今年都以各自的方式展现了一个大国企“掌门”的风采。

[A3 版]

新上药起航 徐国雄掌舵

如上海医药集团董事长承诺的一样，在 3 月的最后一天，完成三合一重组后的上海医药完成了新的法人治理结构的建立及行政班子的任命。新任命的管理班子中，采取市场化方式竞聘的新上药总裁一职，最终由原上海医药(集团)副总裁徐国雄夺得。

[A4 版]

“李众胜堂”将受罚

据广州日报报道，继新加坡后，香港卫生署近日同样在李众胜堂药房带走的“保济丸轻便装”产品样本中验出了含有可致癌西药“酚酞”，及减肥类处方药“西布曲明”成分，公司称该药是在广东委托加工生产的。

[B1 版]

工信部： 中方仍有铁矿石 谈判筹码

本报讯 据《中国证券报》报道，“我们的市场需求就是最大的筹码。”面对三大矿日益明确的季度定价、指数基准的铁矿市长协定价体系，工信部原材料司巡视员贾银松 3 月 31 日坚称，中方手中仍然握有坚持铁矿石长协定价的筹码。

他表示，三大矿现在的表现实际上是在逼着下游发展替代品。在铁矿石的高价之下，国内的铁矿开发价值将大大增加，今后，中国将大量增产国产矿，并优先使用国内矿。“我们现在有这样的技术和能力。”谈及国内矿供应替代可能出现的时间缺口，贾银松表示，这一缺口并不能够成为三大矿只顾眼前利益丢掉长远合作的理由。

同日举行的“2010 年中国铁矿石会议”上，一批投资银行借着“铁矿石季度定价”的东风，密集性地向国内钢铁从业者兜售其诸如铁矿石掉期交易等金融衍生品。对此，贾银松直言——不支持企业参与铁矿石金融衍生品的交易。他表示，所谓的铁矿石指数实际上就是金融衍生品，而金融危机正是拜金融衍生品所赐。他认为，一旦以铁矿石价格指数为基准订立长协价格，今年将肯定出现对指数的炒作，继续推高铁矿石原料价格。

持有相同观点的还有五矿钢铁有限责任公司销售事业部总经理邹金洪。他表示，任何一个期货品种，必须得到生产企业、流通企业和消费者广泛的参与和认知，此外还需拥有与现货市场沟通的有效渠道。无论今后的铁矿石定价依据的是哪一个指数，没有中国买家的认同，都是无法成功的。

邹金洪还称，季度定价机制一旦成行后，确实存在铁矿石价格指数遭爆炒的可能，但谈及五矿是否会参与指数交易时，他则直言——不懂所谓的铁矿石价格指数。(李若馨)

传递价值 成就你我

芙蓉王

文化新商务

湖南芙蓉王文化传媒有限公司



2010 年 4 月 2 日 星期五
庚寅年 二月十八
第 084 期 总第 6510 期
今日 8 版

THE MANAGER'S DAILY

新闻热线:(028) 87369123
传真:(028)87346406
电子邮箱:dmdcj@sina.com
责编:王萍 版式:黄健 校对:梅健秋

着手扭亏 李书福开出“药方”

[详见 A2 版]

茅台白金酒 稳步进军全国市场

樊瑛 实习记者 徐珊
本报记者 张建忠 喻宁

就在人们高度关注 2010 年春季糖酒会之际，去年 8 月高调亮相郑州糖酒会的茅台白金酒此番又有新举动：将借亮相蓉城之机，拉开进军全国市场的序幕。据清华大学工商管理硕士、美国哥伦比亚大学经济学博士、茅台集团高级营销顾问蔡芳新称，茅台酒厂又增加了两条生产线用于白金酒的生产，目标是打造中国中高档保健酒第一品牌。

茅台白金酒： 创造 2009 营销神话

2009 年 8 月 9 日，茅台集团白金酒上市新闻发布会在人民大会堂成功举行。短短几个月，茅台白金酒便荣获“最受商旅精英欢迎的保健酒品牌”、“中国保健酒行业消费者最喜爱首选

品牌力量 | Pinpai Liliang | 国酒茅台感染力推动跨越发展系列报道④



茅台集团保健酒业有限公司董事长兼总经理张城在公司 2010 年第一届第二次取代会上作董事会工作报告。

品牌”、“中国保健酒行业最具影响力品牌”、“中国保健酒行业品牌建设年

度人物”、“中国酒业十大潜力新品”五项荣誉大奖。作为一个上市仅半年的

新品，其成长速度在业内绝无仅有。

2009 年，白金酒在国庆中秋佳节期间最高日销量突破 5000 瓶；至 11 月，短短 2 个月内，在山东涌现了茅台白金酒第一个地市级千万元经销商；随后，白金酒在河北、内蒙古、陕西、山西、辽宁、天津、宁夏等地均成功开发市场。

在刚结束的茅台白金酒全国营销大会上，贵州茅台(酒厂)集团保健酒业有限公司董事长兼总经理张城表示：“2009 年茅台白金酒除河南样板市场外，山东、河北、天津、江苏、安徽、辽宁、陕西、山西、内蒙古、江西九江等市场，都是在接近年底的时候才正式铺货进行市场建设，并在最短的时间内策划、执行了茅台白金酒新春大礼包促销活动，获得了经销商和消费者的欢迎，创造了中国酒类营销的奇迹，不仅证明了茅台白金酒商业模式的成功，同时也证明了具有 1000 亿潜量的中国保健酒市场‘钱’景无限精彩。”(下转 A2 版)

他是企业家家里最好的学者，又是学者里最好的企业家，不过，言谈举止却不像学者和企业家，更像个江湖侠士，豪气四溢。因为“纳滤芯净水器”的面世，在被福布斯富豪榜忽略数年之后，蓝伟光又一次进入公众的视野。

蓝伟光：玩转新三达的“膜”术师

谢嘉晟

蓝伟光，新三达集团董事长，被誉为“纳滤之父”。

他是企业家家里最好的学者，又是学者里最好的企业家，不过，言谈举止却不像学者和企业家，更像个江湖侠士，豪气四溢。因为“纳滤芯净水器”的面世，在被福布斯富豪榜忽略数年之后，蓝伟光又一次进入公众的视野。

蓝伟光说，“纳滤芯”这玩艺儿，就是让“膜”技术由工业应用进入家庭，从而改变日常生活的饮用水水质。

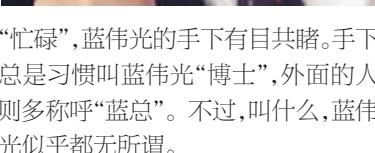
说起“纳滤”这门绝技，有故事。

自嘲“吊儿郎当” 没当过学生官

“我们大约有半个小时的时间。”晚上九点半。专访的地点被临时安排在厦门白鹭洲大酒店的乾宫茗茶馆。刚落座，身上散着酒气脸上泛着红光的蓝伟光便有言在先。

蓝伟光说，进茶馆之前，他已经喝了五场，有客户，有朋友，也有项目合作者。在记者约访的间隙，还有一个做节能灯的厂商闻讯而来，也赶到了茶馆，希望能争取到蓝伟光的投资，而在半个小时后，蓝伟光已经约好南昌一所高校的校长会面。

“蓝博士的精力非常充沛，总是把时间安排得非常紧凑。”对于老板的



“忙碌”，蓝伟光的手下有目共睹。手下总是习惯叫蓝伟光“博士”，外面的人则多称呼“蓝总”。不过，叫什么，蓝伟光似乎都无所谓。

现在的新三达集团体系已经有三家在新加坡证券交易所挂牌的上市公司，包括“三达膜科技”、“瑞丰生物”和“中嘉国际”，此外，在国内还有 16 个在建中的污水处理厂，以及即将投放市场的“纳滤芯净水器”项目。在蓝的构想中，污水处理和“纳滤芯净水器”两个项目还将分拆上市。

从 2003 年“三达膜科技”在新加坡挂牌起，有过连续几年的时间，蓝伟光曾出现在福布斯富豪榜上，后来又

连续两年，企业做大了，不知为何，反而不上榜了。

厦门是新三达集团在中国的根据地，也是蓝伟光的发家之地。蓝是龙岩人，当年从厦门出国留学新加坡，学成回国以 10 万新币在厦门起家，从造出“中国膜”入手，由此开启了他日后轰轰烈烈的“全球膜事业”版图。在已经上市和即将上市的“三达系”中，多数都跟“膜”有关。

从这点看，叫“蓝总”其实满实诚，不过，蓝伟光对于“博士”的称谓更觉妥贴。他现在同时是北京大学、厦门大学、南昌大学和新加坡国立大学的教授，除了新加坡国立大学外，他同时给国内这三所高校带博士生。

“从小学到大学，我连班长、副班长，甚至是小组长、宿舍舍长都不是。”聊起这些往事，蓝伟光开怀大笑。他甚至把自己的学生形象划入了“吊儿郎当”的那一类，自嘲“有今天的创新和开拓精神，可能就是因为骨子里的这种吊儿郎当基因在作祟。”

开发中国第一个 “生态城”

“你先听我讲 15 分钟。”还没等记者发问，蓝伟光就先要走了一半的约谈时间，但谈话的内容与即将投放市场的“纳滤芯净水器”似乎没什么关系。

(下转 A2 版)

【链接】 蓝伟光简介

博士，1985 年毕业于厦门大学化学系，1995 年毕业于新加坡国立大学化学系。新加坡国籍，国际知名的膜分离技术专家，美国科学促进会会员、新加坡化学会会员、中国膜工业协会副秘书长，中国海水淡化学会副会长，新加坡中华总商会商务委员，曾主持多项国家、省、市有关部门的重点科技攻关与示范项目，开发出 300 多项先进的分离工艺，并成功应用于传统工业的改造升级，创造了显著的经济与社会效益，拥有多项专利暨国际领先的膜应用成果。曾获《亚洲周刊》“亚洲杰出华人青年企业家奖”，国务院侨办“杰出创业奖”，中国技术市场协会“金桥奖”及新加坡国立大学“杰出校友奖”。

创办的新加坡三达科技集团于 2003 年 6 月 18 日在新加坡主板成功上市，目前市值约人民币 20 多亿元。该集团的核心企业三达膜科技(厦门)有限公司致力于开发并推广膜分离技术与清洁生产相关工艺，是中国生物膜工业领域的领头羊，并广泛涉及生化、冶金、食品、环保等众多领域。

使用办法，抑制土地价格过快上涨。”要做到这一点，需要打破地方政府和房地产开发商的利益共享链条。

解决“土地财政”问题，当务之急是从制度安排上弱化地方“以地生财”的冲动。一方面，亟待完善土地收入管理使用办法，变寅吃卯粮式的一次性“透支卖地”为每年都有土地收入的平稳开发，并且严格管理和规范使用卖地资金，确保卖地收入更多地用于改善民生；另一方面，按照事权和财权相匹配的原则，给予地方更多的资金支持，使其能够有财力支撑地方经济社会各项事业的发展。

成思危： 目前不宜加息

原全国人大常委会副委员长成思危 3 月 31 日提出，人民币汇率应实行灵活的双重汇率目标区域制度。他认为，我国外汇储备合理规模最多为 8000 亿美元，不建议大量增减外汇储备中现有美国债券。目前我国不宜采取加息举措。

成思危在复旦大学演讲时说，采取双重汇率目标区域制度，即在目标区内时，汇率由市场供求关系决定，央行货币当局不进行干涉；在货币目标区边界上时，央行可采取市场手段干预，大量买进外汇或抛售外汇。这一制度的好处是保持一定的灵活性，发挥市场机制作用，同时央行还保持一定的控制。

所谓双重汇率目标区域制度中的“双重”，是指“硬”和“软”汇率目标区域。硬汇率目标区域是政府对外宣布的汇率目标区域，软汇率目标区域是对内执行的汇率目标区域。成思危建议，第一步可设立一个窄目标区，比如正负 3% 的波幅，且第一阶段初始时，中心汇率不要用均衡汇率；第二步逐步扩大目标区；第三步则进一步扩大目标区域，过渡到人民币可自由兑换。

他表示，货币政策除关注通胀外，还要关注资产价格。今年中国实现 3% 的通胀目标有难度，但是否加息还需与美国、欧洲几个主要国家一起协作。中国目前不宜采取加息等退出刺激政策举措，提高利率将吸引更多套利热钱流入。(任晓)

首部关于 商业秘密保护的 部门规章出台

新华网电 记者 3 月 30 日从国务院国资委了解到，为进一步加强中央企业商业秘密保护管理，国资委日前出台《中央企业商业秘密保护暂行规定》，这是中国第一部关于商业秘密保护的部门规章。

据了解，国资委保密委在广泛调研、反复讨论、深入研究的基础上，组织有关专家，历时逾半年时间，起草了《中央企业商业秘密保护暂行规定》。

该规定主要包括：总则、机构与职责、商业秘密的确定、保密措施、奖励与惩处、附则等六章共三十四条。

国资委有关负责人表示，规定的出台为中央企业商业秘密保护提供了重要法律依据，将极大地推动中央企业加强商业秘密保护工作，确保企业核心经营信息和技术信息安全，为国有资产保值增值发挥重要保障作用。

该负责人表示，作为中国首部关于商业秘密保护的部门规章，规定将为商业秘密立法工作提供参考。(樊曦)

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有有效证件，本报持证人员均在本报官方网站《金网网》(www.jrbnet.cn)上公布，可供查询或手机上网查询(jrb1231bizcn.com)。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用；本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金、广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号，不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。违者将受到严肃处理。欢迎广大读者及社会各界监督。

举报电话：028-68230681
028-68230659
028-87344621
举报传真：028-87325242
经理日报社