

策略制胜 | Celue Zhisheng

就是批量让荷花4月开花

“南京荷王”赢了世博“攻坚战”

□ 李子俊 孙兰兰

为了配合世博会会期,原本只有在盛夏才绽放的荷花必须提前到4月份盛开。但是,荷花的花期调控技术是业内公认的难题,此前国内尚无成功先例。丁跃生和他的团队打了一场“前无古人”的攻坚战。

荷花与时间赛跑

众所周知,荷花的花期为6月至9月。但为了配合世博会会期,4月份就要有盛开的荷花。如此大规模的控制花期,可谓“前无古人”。

而率团攻克这一难题的,正是这些荷花的主人——南京市农民企业家,南京艺莲苑总经理丁跃生。作为世博会中国馆荷花唯一供应商,南京艺莲苑花卉有限公司为中国馆分批次提供约5000盆“中国红”荷花。为克服荷花花期与世博同步的难题,丁跃生率领技术团队从选种到育苗几经努力,攻关成



功。2005年,丁跃生获赠“冬花红”,为了克服冬花红不耐寒和花色、花型不够丰富的弱点,他与南京农业大学园艺学院合作,用温带型荷花与冬花红杂交。分别选择了“东方红”、“金陵火都”、“名流”、“披针红”、“卓越”、“圣火”、红蜻蜓等二十多种作为父本杂交出来的品种,目前统一称为“中国红”。它们遗传了“父母”双方的优良基因,花期长又不怕冷,而且花大色艳。

首批送往中国馆的“中国红”,父本是“金陵火都”。选中它,是因为它对温度很敏感,温度一高就发芽。

一个电话“进军”世博

正因为有了这些“积淀”,相关方面在考虑世博会中国馆荷花供应商时,第一个就想到了丁跃生。

今年1月中旬的一天,丁跃生接到一个电话。对方开口就问,能不能成

批量地让荷花在4月份就开花?

乍一听起来,这个想法似乎有些“天方夜谭”。因为荷花的正常花期在6月下旬到9月份。之前中国荷花协会会长王其超曾历经5年时间,在广东中山地区做实验,培育出一种叫做“冬花红”的品种,能够延长花期,但比例也只有26%左右。其实,丁跃生的心里,已经隐约有了答案。从2005年起,就在王其超培育的“冬花红”品种基础上,着手做试验,用热带型荷花和温带型荷花杂交出一种新品种。在他位于浦口的荷花基地里,常温下延长花期试验成功比例达到了95%。

把荷花摆进世博会!这是丁跃生梦寐以求的,但如此大规模地、精准地控制花期,丁跃生之前并没有尝试过。从某种程度上来说,这是一场艰苦的战役,如果赢了,名满天下;如果输了,自己的名声肯定也得砸进去。

如今,丁跃生的荷花火了!自从他的荷花在世博会中国馆展出后,甚至有人开出了3万元一盆的“天价”!

周星驰的野心:未来影视帝国的“星董”

□ 何哲

帝通国际正式更名为比高集团有限公司(简称比高集团),发布会上周星驰首次以执行董事的身份亮相,变身“星董”而刚刚借壳上市的帝通国际更名为比高集团的同时,在香港创业板上市,拥有3564%股份的星董创造了当日优异的股市成绩,创业板指数微涨0.09%,而比高集团却涨了26.11%,成为当日最高涨幅的股票。

沉寂多年为创影视帝国

自今年2月周星驰借壳帝通国际上市,将其从秘密的幕后推到了幕前,发表公告说明周星驰将会出任公司的执行董事,任期为5年。自此,周星驰多年的销声匿迹终于有了说法,打造一个影视帝国才是他的主要工作。

多年前开始的证券投资事宜,加上一次次准确的判断,令他积累了不少原始资金。另外,炒楼所得的丰厚财富也不可小觑,星爷的“精到”眼光,为转型幕后出了不少力。周星驰所谓转型幕后,实际上是进驻商业,意图则是影视帝国的建造。上市仅仅是第一步,5年内比高集团除了以电影及卡通为主营业务外,还将向网络娱乐公司发展,目标为多元化的未来。

未来五年 电影与院线的配合

发布会上周星驰表示,上市后的比高集团将多元化发展,但主要的任务还是电影制作,周星驰表示在未来5年内将会推出10至20部电影,并在内地二三线城市开设多个电影院线。内地市场的潜力深深吸引了周星驰,他在记者会上表露,二三线城市开设电影院线,主要是看到了内地的庞大的人口及资源,预计电影院投资额为每个座位15000元人民币。在电影制作方面,他表示出任董事不会影响电影工作,未来5年的10至20部电影的制作成本约为每部人民币500万元至2000万元之间,动画版的《长江七号》是打响的第一炮。并且,比高集团与中国电影集团公司制片签署了5年合作协议,预计共同投资、制作并发行多部内地市场为主的剧情电影。

旧人不再星爷谋求新发展

比高集团未来5年计划中,周星驰原星辉公司并不受变动的影,老工作人员将不会参与进来,实际操作的都是新人。林子聪、陈国坤、魏达深及田启文等得力干将的离开,令星辉一度被猜测是因星爷的少动作所致,使得他们纷纷谋求新路,然而周星驰表示并非如此,其实是因为他为转向内地发展而离开了大家。同时,在发布会上周星驰宣布,原橙天嘉禾执行董事陈邹重珩出任非执行董事。嘉禾集团因邹文怀的不成功经营而转手他人,曾经的香港大亨为女儿陈邹重珩虽没留下很多,但多年来的各方交流令她拥有丰富的的人脉,这对于眼前的比高集团来说是非常有益。在影业纷纷意图上市的今天,比高集团的上市涨幅迅猛,目前周星驰个人持股增至三成,虽然在任期内他并没有现金工资,但预计5年内其账面获利将超过8600万港元。如此势头让人不得不猜测周星驰更大的野心,上市只是个开始,影视帝国的建立才是最终的目标。

中国亿万富豪 三成涉足房地产

中国校友会网最新发布了中国首个针对亿万富豪的调查报告显示,涉足房地产、能源、IT三个行业的亿万富豪数量约占上榜亿万富豪总数的50%,其中涉足房地产行业的富豪几乎占全部富豪的1/3。

该报告为《2010中国亿万富豪调查报告》,报告对1999-2009年胡润中国百富榜、福布斯中国富豪榜等上榜的亿万富豪展开了调查统计分析。中国校友会网首席专家王凌峰博士指出,涉足房地产的富豪所属企业主要集中在上海、北京、杭州、广州、深圳等城市,均是中国房价相对较高的区域。

专家分析,之所以房地产行业富豪比较多,因为这期间房地产业发展比较快,财富积累比较快。近10年来中国城市化和城镇化速度空前加速,涌入城市人口数量庞大,对城市住房的需求量极大,刚性需求强。

此外,1998年下半年中国开始停止住房实物分配,全面实行住房分配货币化,虽然当时已提出要建立和完善以经济适用房为主的多层次城镇住房供应体系,然而这些年来,只有商品房“一条腿走路”,一些城市的经适房建设这两年才起步,导致房价上涨过快。一些炒房客在上海、北京等地的炒房行为,不断拉高房价,房地产商也能从中获利。

但专家也提醒,日本、美国等国家在20世纪多次出现的房地产泡沫、金融行业过度投机等宏观经济教训值得关注。

(魏玉宁)

中小企业获投资商青睐有诀窍

随着风险投资额的逐渐增大,以及众多风险投资、私募股权投资支持的企业上市所带来的示范作用,获得风投逐渐变成中小企业一种重要的融资渠道。然而,许多中小企业仍不知道如何才能获得风投机构的青睐。在近期的论坛上,众多风投机构老总现场为企业支招,告诉企业家获得投资商青睐的诀窍。

彼此要真诚互信

松禾资本创始合伙人、董事长罗飞认为,企业家要获得风险投资商的青睐,首先是真诚对待投资商,包括企业家真的喜欢自己从事的行业,真的喜欢自己领导的团队,真正对行业未来有信心。只有这样才可能获得投资商的信赖和支持。

高特佳投资集团董事长蔡达建坦诚地说:“我认为投资双方的结缘,是人和人之间的交流,我们希望企业家非常真诚,而不是遮遮掩掩,过于涂脂抹粉。我们并不在乎商业计划书多么好看,而是看重商业构想是否可靠,是否可以实现。”

IDG资本副总裁冯祺也表示,除了行业本身是否具有投资价值外,投资商看重的是商业模式、技术创新和团队建设。其中团队建设是非常重要的因素,团队要团结、真诚并富有战斗力。

计划书别超过10页

针对中小企业首次找投资商缺乏经验的情况,冯祺给出了5点忠告:

首先,融资前把自己的企业照顾好。有的企业家把融资当成头等大事之后,忽略了企业的日常经营,一下就出现了很多问题。其实把企业经营好,是找到投资商合作的基本条件。

其次,商业计划书要有一页摘要,后面的具体介绍不要超过10页,过于冗长的计划书缺乏吸引力。此外,企业家要学会简单表达,能够清晰地介绍企业。

第四,对投资商的情况可以通过网站了解,掌握投资商在各地开办的办事处,以及重点投资的领域等。

最后,建议企业家与投资商第一次采用邮件沟通,因为投资商阅读邮件都很专注,这样的沟通比较有效、直接。

风投青睐四大热点

如果企业属于风投机构所青睐的重点行业,那么获得投资的机会就会增多。根据各位投资商介绍的投资领域,大概有四大投资热点行业:一是节能环保和新能源,二是互联网,三是生物医药,四是消费服务。

记者注意到,除了新能源、生物医药和互联网外,消费服务正越来越多地进入投资商重点关注的视野。德同资本主管合伙人赵军明确表示,服务业是重点投资方向之一。凯旋资本董事陶治介绍,消费服务作为重点投资领域之一,他更关注在传统领域如何提高物流、资金流的流通效率,如何提高用户的购物体验,这都是属于服务领域的热点。

(童园)

澳洲富豪榜华人占四席 新贵周泽荣成华裔首富

据澳大利亚《星岛日报》报道,两位华裔富豪首次登上《商业评论周刊》(BRW)的“澳洲二百富豪榜”,其中侨鑫集团董事长周泽荣新上榜便成为全澳华裔首富,排第35位。另一位新上榜富豪是大马姓张华人TPG电讯公司主席兼行政总裁DAVID TEOH,与妻子VICKY TEOH名列62位。

生于潮州的周泽荣拥有92亿元资产,虽然大部分财富来自中国业务,他与澳洲多位政要及商界名人关系密切。周泽荣在澳洲经营的业务包括《澳洲新快报》和中澳贸易关系顾问公司。

周是澳洲最大政治献金金主之一,在过去十年,他曾向朝野政党捐

出超过200万元,在去年分别向工党和自由党捐赠接近5万元和7万元。现年61岁的周泽荣早年移居香港,再前来澳洲,并在1990年代入籍。

另一位富商DAVID TEOH花了24年时间发展电讯业务,今年终以其6.15亿元财产跻身澳洲二百富豪之列。DAVID TEOH旗下的TPG公司在2009年股价上升超过500%,令他的身家暴增。现年54岁的DAVID TEOH与53岁妻子VICKY TEOH在1986年移民澳洲,随即创立TOTAL PERIPHERALS GROUP。两人作风低调,甚少见于传媒的报道。

而澳洲私人商场大王傅显达则在个人富豪榜中名列第52位,他与其家族共有资产7.28亿元,与去年相

同。傅显达在1992年从台湾移民澳洲,从事房地产、股票经纪和快餐业投资,他家族拥有的裕峰公司,在昆省拥有18个零售商场。他的很多物业资产都是与女婿JACK LIN合伙共有的。

排第54位的是太阳能企业家施正荣,今年资产总值7.04亿元。施所创办的无锡尚德太阳能电力有限公司,在纽约证券交易所的股价上升,令他的资产增加。生于中国的施在南南韦尔斯大学攻读太阳能电池研究课程,在2001年回流中国发展太阳能业务。

家族富豪榜方面,并力电器行的李氏家族资产有4.89亿元,比去年的3.68亿元上升,排第23位。并力前总

裁李光裕在2007年底过世,公司业务由长子LIONEL LEE接管。

已故富翁陈秉达的儿子陈氏四兄弟,家族资产达2.58亿元,在家族富豪榜上排名第50位。陈氏兄弟在今年购下雪梨西南区的ROSEMEADOW MARKET PLACE和科夫斯港(CLFSS HARBOUR)的PLANTATION酒店。

此外,还有两位华人几乎可以打进澳洲富豪榜。其中一人是澳洲宝泽(AIMS)金融集团董事长兼行政总裁王人庆,他的身家有1.16亿元。另一人是非标准借贷公司LIBERTY FINANCIAL创办人SHERMAN MA,资产有1.04亿元。

(伟言)

赢家智囊 | Yingjia Zhinang

郑李锦芬:带给安利“东方智慧”

□ 黄淑慧

安利(中国)掌舵人郑李锦芬的管理能力与领导风格也因安利(中国)的持续发展而愈加受到关注。这位既谙熟“退一步海阔天空”中国传统智慧、也明了“摸着石头过河”当代政治哲学的中国女性,用其东方智慧,为安利成功开辟了中国市场,同时完成了自己出色人生的构筑。

敏锐发现“海洋”

“我喜欢的比喻是,中国香港市场相当于一个小河塘,中国台湾相当于湖泊,中国大陆相当于大的海洋。”面对媒体,郑李锦芬通常如此解释当年为何要向安利美国总部建言来大陆投资。

总部提交了一份书面报告,力荐美国总部投资中国大陆,并豪言“不到中国大陆投资,就不算是一家真正的跨国企业!”

从这一句掷地有声的建议中可以看出郑李锦芬的眼光和胆识,因为1990年的中国对于大部分外资企业而言,还处于“想来又怕来”的矛盾与挣扎中。

此后15年一路走来,安利又多次增加在华投资。如今,经过4次增资,公司在华投资总额超过22亿美元;安利(中国)工厂历经7次扩建,也已经成为安利公司海外最大的生产基地,总面积达141万平方米,年生产能力超过260亿人民币。

五次调整“进退”

进入中国大陆的15年,安利也并

非一帆风顺,而是跌宕起伏:1997年的退货风波,1998年的传销禁令,非典期间的缺货危机……回头来看,安利曾经5次对营销方式作出重大调整,5次暂停人员招募。如今郑李锦芬回忆起这一切,已经是云淡风轻,但听者仍可想见当年的惊心动魄。

让她最难忘的无疑是1998年4月的“传销禁令”。感到惊讶和无奈的同时,她选择了“全面配合、认真配合”,并与政府部门积极磋商看能否为安利找到一条出路。

在那段前路莫测的日子里,她冷静为公司发展定调“不慌不乱、不离不弃”:不要慌张,不要自乱阵脚,不会离开中国,更不会放弃中国市场。3个月,安利得以用“店铺经营+雇佣推销员”的转型方式继续经营。当年的八字真言如今也已被载入安利的历史。



创新“反哺”全球

郑李锦芬对于安利的贡献还远不

止这些。在中国,安利勇于打破直销传统模式,探索中国式经营模式,创下了安利全球市场的多个“第一”,如今这些创新正为海外市场研究和借鉴。

1998年,安利在中国首开店铺。如今,237家店铺分布在全国197个城市,虽然增加了一些成本,但提升了公司的透明度,增强了消费者的信心。

2001年,安利纽崔莱邀请奥运跳水冠军伏明霞担任品牌代言人,推出安利全球历史上第一条品牌电视广告,也在一向仰赖“口碑传播”的直销业开创了用广告进行市场推广的先河。

当外界还在琢磨郑李锦芬是如何说服美国总部作出上述改变的时候,这位管理者已经取得了美国总部的高度信任,不仅继续展开安利的本土化进程,还升任了安利全球执行副总裁,负责安利大中华区和东南亚业务。