



百名卓越企业家
百家明星企业

高宝玉——用低碳经济运营现代港口

男，汉族，辽宁台安人，1954年10月出生，1974年入党，1977年毕业于大连理工大学港口工程专业。1993年天津大学系统工程工商管理方向专业研究生毕业，硕士学位。现任营口港务集团有限公司总裁，党委副书记，高级工程师。全国人大代表，全国优秀企业家。年度中国十大港口风云人物。

10年前，营口港的总资产是28亿元，吞吐量不足2000万吨，集装箱量刚到10万标准箱，码头泊位只有20多个，最大泊位只有5万吨级。今天营口港的总资产已近400亿元，投入使用的泊位已达60多个，最大泊位达到30万吨级，生产规模、资产总量是10年前10倍！特别是2009年，在受到全球金融危机严重冲击的情况下，营口港全年货物吞吐量依然完成176亿吨，同比增长17%；集装箱量完成2537万标准箱，同比增长246%。两项指标增长幅度均跃居全国沿海港口前列。

目前，营口港的内贸集装箱班轮航线已覆盖全国主要港口。集装箱班轮每月达到300班，国际箱运班轮航线直达日本、韩国、中国香港和东南亚等国家和地区十几个城市，并可中转世界各港。每周两班往返于营口至韩国仁川的客运班轮，为客户的旅游观光和贸易往来提供了便利条件。按照班轮标准对待和管理的70多条散杂货定线船航线平抑了水上

运价，凸显了陆上优势，成为散杂货运输的首选。而营口港至东北及内蒙古东部各城市的海铁联运班列和经满洲里连接欧亚大陆桥的国际班列对整个腹地搭起了扩大内需和通向世界的桥梁。

全球气候的变化，深刻地影响着人们的生活和世界经济。营口港将发展低碳经济作为一项系统工程，统筹规划，科学实施。营口港既是一个百年老港，又是一个在改革开放中建设发展起来的新港。在发展低碳经济工作上，营口港根据自身实际，坚持老港区的问题以改为主，新港区的工作以建为主的做法，使营口港在保护环境方面，走到了行业的前列。

虽然世界经济还没有完全摆脱金融危机的阴霾，几十年罕见的冰情也曾困扰着营口港，但营口港全体员工满怀信心排除万难，力争实现2010年吞吐量超过两亿吨的目标！

赵友永——专注执着 超越自我 追求卓越

生于1958年3月，硕士研究生，高级会计师。广州无线电集团有限公司（简称“广电集团”）董事长、党委书记。广州广电运通金融电子股份有限公司董事长，广州广电房地产开发集团有限公司董事长，广州海格通信集团股份有限公司董事。曾任广州无线电厂财务处副处长、处长，广电集团副总经理、总裁，广州海格通信集团股份有限公司董事长。赵友永先生为上市公司第一大股东——广州无线电集团有限公司董事长、法人代表；先后荣获“全国信息产业系统劳动模范”、“2010年全国优秀企业家”等光荣称号。

赵友永董事长不仅是广州无线电集团的董事长，同时也是广电运通的董事长和总经理。多年来，他以强烈的事业心和责任感，在领导企业的改革发展中呕心沥血，以敏捷的思维，开阔的视野，不断开拓进取。2000年6月，赵友永任集团公司总经理，他进一步发扬改革精神，创造性地开展工作，团结带动经营班子，推进产权制度改革，进一步调整优化产品结构，在对下属企业进行资产重组的基础上，重点扶持优势企业，使初步形成的无线电通信、货币自助终端、模具制造



运价，凸显了陆上优势，成为散杂货运输的首选。而营口港至东北及内蒙古东部各城市的海铁联运班列和经满洲里连接欧亚大陆桥的国际班列对整个腹地搭起了扩大内需和通向世界的桥梁。

全球气候的变化，深刻地影响着人们的生活和世界经济。营口港将发展低碳经济作为一项系统工程，统筹规划，科学实施。营口港既是一个百年老港，又是一个在改革开放中建设发展起来的新港。在发展低碳经济工作上，营口港根据自身实际，坚持老港区的问题以改为主，新港区的工作以建为主的做法，使营口港在保护环境方面，走到了行业的前列。

虽然世界经济还没有完全摆脱金融危机的阴霾，几十年罕见的冰情也曾困扰着营口港，但营口港全体员工满怀信心排除万难，力争实现2010年吞吐量超过两亿吨的目标！



和机械加工、房地产开发等第三产业的产业规模 and 市场竞争，力得到不断地提升。

多年来，他和公司领导班子，十分重视企业科技进步、技术创新，增强企业核心竞争力，组建国家级技术中心，以市场为导向，以产学研相结合开发新产品。近几年开发科研项目140多项。2002年，企业成为全国和全省利用信息技术改造传统产业的示范单位。他重视物质文明和精神文明建设，保证企业发展中呕心沥血，以敏捷的思维，开阔的视野，不断开拓进取。2000年6月，赵友永任集团公司总经理，他进一步发扬改革精神，创造性地开展工作，团结带动经营班子，推进产权制度改革，进一步调整优化产品结构，在对下属企业进行资产重组的基础上，重点扶持优势企业，使初步形成的无线电通信、货币自助终端、模具制造

责编：袁志彬 编辑：蒋利 电话：(028)87348824
版式：张彤 校对：梁英
2010年9月15日 星期三

ZHANLUEGUANLI

战略管理

战略蓝海 | Zhanlue Lanhai

面对房地产行业利润的“诱惑”，无论是家电业、零售业，还是体育业都纷纷涌入房地产，意图分一杯羹——

“利润”诱惑“我” “跨界”看上“你”

最近几年长虹、康佳、海尔、海信、TCL这些家电巨头的心思已经不在主业方面了，受房地产行业暴利的“诱惑”，很多家电企业都集体“跳槽”转投了房地产。而在9月2日，苏宁电器发布2010年半年业绩公告披露：苏宁加大物流基地建设以及自建门店力度，向商业地产、工业地产领域大举进军。日前，又曝出快意节能透过发新股收购李宁公司30.9%股权，同期快意节能获得在沈阳部分地产项目的开发权，这透露出李宁公司曲线进军房地产的真实意图。

家电业 家电巨头进军房地产

提起长虹、康佳、海尔、海信、TCL，大家都不陌生，都知道它们是电视机、空调、冰箱等家电企业。但受房地产行业利润的诱惑，很多家电企业都集体“跳槽”转投了房地产。

地产的诱惑

高调宣布进入地产业的绝不仅仅是格力，今年7月5日，深圳的康佳集团以成交价3.42亿竞得昆山市周庄镇全旺路南侧地块，正式吹响了进军房地产的号角。8月7日，同样位于深圳的彩电企业TCL发布公告，宣布与万通实业加强在工业地产领域的合作，两大彩电巨头双双进军房地产。如果算上去年成功借壳上市的格力地产，以及多年前已经在山东实现布局的海尔地产、海信地产以及四川长虹置地，几乎所有家电巨头都在房地产市场埋下了自己的棋子。

家电制造企业为何频频进军房地产业？北大纵横管理咨询有限公司房地产中心的闵昱认为，房价一路上涨，令房地产开发企业获利丰厚，而房地产行业进入门槛低，成本低，风险也低，令包括家电制造企业在内的社会资本争相加入到房地产掘金行列中来。

中国指数研究院副院长陈晟也表示，一般制造业利润在3%~5%，开发收回成本至少3年~5年，而房地产利润至少在10%以上，3年左右就有回报，制造业往往将从事房地产业作为投资平衡的一个手段。

分析2009年年报就会发现，家电行业的龙头企业格力、美的、海尔2009年净利润分别为2913亿元、189亿元、11.49亿元，它们已经是家电行业表现最为优秀的。与地产行业的龙头企业相比，家电企业的净利润大为落后，去年，中海、万科、保利的净利润分别为65.4亿元、533亿元、352亿元。



房地产企业的年度净利润几乎为家电企业的几倍，丰厚的利润空间自然令家电企业垂涎不已。

“主业”与“副业”

在家电行业集体进军房地产的同时，如何在“主业”与“副业”之间作出取舍，甚至避免“副业”掩盖“主业”。

据悉，康佳在拿下昆山市地块时便公开表示，这样做是为了提高公司资金使用率，公司核心主业仍是家电，不会转行地产。TCL集团董事长李东生也表示，TCL集团不打算转成地产，主业仍专注于制造业，特别是液晶研发和生产。

对于家电企业进入地产业的时机，不少人表示现在进入有点迟了，而且又恰逢国家对房地产采取紧缩政策。而北京大学公共经济研究中心研究员韩世同同样认为，当所有人都看好房地产，这意味着该行业已经积聚了巨大的风险。

国金证券首席经济学家金岩石表示，站在企业的角度，逐利是天性，像海尔与格力那些制造业巨头进军房地产，这说明目前制造业存在困难，这也是市场化选择。

“中国制造业大多数是没有利润，都是靠房地产与资产溢价的利润支持的，因此中国优秀的企业进军房地产是很正常的现象，这些企业需要考虑的是，在做房地产的同时，如何保持主营业务走下去。”金岩石表示。

(钟雯)

体育业 李宁释疑股权变更 欲做“大体育”兼地产

快意节能与李宁有限公司（下称“李宁公司”）的交易，让李宁在北京奥运后再次成为焦点。9月2日，李宁在香港解释了其数项重大策略收购的意图与公司发展战略，其中即包括对进入地产业的思考。

换平台实为配合转型

对于快意节能收购李宁30.9%股权一事，有对冲基金经理表示，不理解李宁为何要将一家主板公司的股权转让给一家创业板公司持有，更不理解李宁如何将体育与节能融合起来，以及这种融合是否会放弃李宁公司的发展势头。

李宁表示，本次重组主要体现了他要发展“大体育”的决心，是要搭建一个更有弹性的控股平台，同时也更加巩固对李宁公司的信心和支持。他表示，当前面对激烈的市场竞争，李宁集团需要更广阔的发展平台和更大的发展空间，公司的最终目标是在中国发展体育产业而不是单纯的体育用品。他补充表示，重组后的关联交易会严格遵守联交所的有关规定。

李宁强调，本次重组不会影响到李

宁公司的业务发展，快意节能不会与李宁公司引发竞争关系。重组后所有关于体育用品的业务仍由李宁公司独自发展，这次变动不会影响到李宁公司的管理策略、业务政策和其独立性。

对于业界猜测此次交易是否意味着李宁本人会逐渐退出李宁公司，李宁回应称，这次变动的注资方式是换股而不是套现，再者李宁公司的品牌是他亲手创立的，没想过要退出，也没有理由要离开。将来一定会逐渐增持李宁公司的股份，可能以个人名义也可能通过快意节能。

快意节能是创业板的公司，而李宁公司则是主板上市公司。因此业界普遍质疑快意节能收购李宁公司后的融资能力。而对于此问题，李宁回应：“李宁公司是一家很优秀、很专业的公司，这种专业的体育公司要做到转型是很不容易的，成本过高，公司的治理结构和管理团队的能力都很难配合到此次转型。”他同时表示，“转到快意节能主要是因为这个公司简单，未来会根据条件和机会再转到主板。”

进军地产

无论是家电业、零售业，还是体育业都纷纷涌入房地产，意图分一杯羹——

“跨界”看上“你”

零售业 苏宁寻求新增长点

“零售+地产”版图逐步扩大



8月20日，苏宁置业集团有限公司（下称“苏宁置业”）以14066亿元的底价，竞得上海市虹口区北苏州路190号地块。这只不过是苏宁集团地产版图的其中一角，苏宁集团董事长张近东已把地产当成了一项事业，其所建立的“零售+地产”模式，已非简单的后者服务于前者、前者借力于后者这么简单。

9月2日，苏宁电器发布2010年半年业绩公告，半年报显示，苏宁上半年实现营业总收入36055亿元，归属于上市公司股东的净利润1973亿元，比上年同期分别增长3190%和5603%。公告同时披露，苏宁加大物流基地建设以及自建门店力度，向商业地产、工业地产领域大举进军。

地产版图

拿下上海市虹口区北苏州路地块，是苏宁置业进军上海的第一步。记者查阅资料发现，张近东其实已在地产行业耕耘多年，旗下地产开发业务涉及商业、住宅、工业地产等物业类型。

根据可查资料，与张近东有关的地产公司，先后有江苏万泰投资有限公司、苏宁银河地产和苏宁置业三家。苏宁置业则成立时间较晚，是目前张近东旗下地产板块的生力军。

寻求新增长点

张近东为何要分兵涉足地产开发？中投顾问高级研究员黎雪荣认为，无论是张近东还是国美电器前主席黄光裕，走“零售+地产”之路，实际上都是出于同样的考虑：既可以通过其沉淀资金支援地产开发，又可以借助商业地产开发来应对优质网点租金价格上涨的压力，为进一步扩张家电卖场提供安全保障，而且，希望通过投资地产赚取更高的利润。

零售行业普遍利润率不高，是不争的事实。作为行业巨头之一，苏宁电器即使目前有超过15%的销售毛利率，这一数字仍然远远低于房地产行业的平均毛利率。（2009年房地产百强企业的毛利

率均值达到303%。）

除了房地产开发利润率高这一诱惑之外，地产分析师薛建雄认为，国美和苏宁之所以都走上了持有型物业的道路，主要原因在于，本不丰厚的利润被不断上涨的租金所吞噬，由此触发了其打通上下游的想法。

互为支撑

正略钧策咨询管理顾问邓宇明认为，“零售+地产”能够让苏宁电器与苏宁置业在资金方面实现协同，资金互为补充，“最理想的方式是苏宁电器的资金在地产低谷时给予苏宁置业支持，在地产形势好的时候，苏宁置业的资金又能反过来支持苏宁电器的扩张”。

苏宁电器在2009年年报中有关“优质物业资源的稀缺以及租金成本上涨对公司连锁发展的影响”一项中表示，优质物业租金成本上涨是必然的趋势，对连锁发展的店面选址及后续经营带来了一定的压力。对此，苏宁电器的应对措施主要是推进“租、建、购、并”，其中的“建”，就是自建店。

那么，由谁来建？毫无疑问便是苏宁置业，目前苏宁置业开发的几个综合体项目无一例外都涵盖了苏宁电器连锁店的商业业态。

与几千万元的租赁开店成本相比，自建店的成本动辄要上亿元，而且商业地产开发的风险相对大，那张近东为什么还要做？南京苏鼎房地产研究所所长宋坚认为，起家于零售，苏宁置业熟悉商业地产的运作，其开发的商业地产项目，以苏宁电器旗舰店为主力店，聚集人气，对于项目后期招商乃至整体租金水平的提升都能起到一定的作用，同时将零售与地产结合，微利风险与高利风险相互协调，发展更加机动和灵活。

除此之外，透过张近东的地产业格局和发展轨迹可以看出，地产并不仅仅是辅助于家电零售业成长的一颗棋子，张近东对地产不乏有扩张的“野心”，正如苏宁置业的企业简介中所称的那样，“矢志用3年左右时间成为中国最优秀的商业地产品牌”。

(李淑娟)

9月2日，快意节能亦宣布了集团收购投资控股公司Bright Equal以及Union Wealth的全额股份的相关事项。通过收购，快意节能将获得在沈阳部分地产项目的开发权。未来快意节能将有可能发展体育以及绿色主题的社区发展项目。此发展项目位于沈阳市中央位置，占地超过1500亩，预期投资金额约为400亿元，投资期将达5到8年。

上述绿色主题项目让人联想到最近内地火热的房地产投资之风，对于公司涉足地产市场的开发，李宁没有否认。

李宁表示，体育产业所牵涉的不仅仅是人们看到的一场比赛、一件运动衣，当中也会涉及到地产、新兴技术的运用等多项产业。李宁再次强调，其最终的目的是要在中国发展庞大的

体育产业而非单纯的体育用品。

李宁称，公司在沈阳项目上本身有几年的营运经验，未来将在北京组成地产团队负责该项目，目前内地城市化进程逐步进行，房屋需求仍存在，仍未到达泛滥阶段。对于涉足地产开发需要庞大的营运资金，在此问题上李宁承认公司发展新业务、新平台所需的资本性开支确实很大，需要大规模融资。融资方式将是多样的，但是具体方式仍在研究当中。

(舒时 王笑)

