

高档红木屡创天价 中国投资人 赶赴非洲赌木

□ 柴安东 曹进

在赌石、赌玉之后,又出现了一种更刺激的“赌木”。山东一些红木投资人为了获得好木材,特地赶赴国外原产地“赌木”,一旦赌中,价值可翻几倍到几十倍。

但是这赌木到底是个什么玩意? 参加赌木又有多大的风险呢?

在青岛的一家红木家具店,记者见到了一张堪称“镇店之宝”的红木长桌。这张长桌长7米,宽1.7米,整张桌板没有拼接来自一张板材,桌面的厚度惊人地有近1尺厚,几十个人同桌吃饭不会感到拥挤。店主王先生说,这块“巴花木”大桌就是他在非洲的热带雨林里“赌木”得来的。

王先生告诉记者,今年上半年,他在非洲看好了几棵大树,选来选去就买了这棵。

据王先生介绍,如今直径近2米的木材已经很罕见,国内几乎买不到这样的木料。为了投资得到好的收益,自己和其他投资人一样都要远赴海外收购原木。“赌木”也由此应运而生。

王先生感慨:“现在像这样的木头可以说很少见了,几千公里边也未必能出这么一棵。就算有,这个树干部分也有可能腐化。”

当王先生与林场主商量好价格后,就以比较低廉的价格买了其中的一棵。结果,幸运的天平倒向了王先生一边,这棵大树的树心几乎毫无瑕疵,而且连切出了15张上等板材。王先生说,能“赌”到这样的好木头,关键还是自己的运气好。

王先生对记者说:“我算是比较幸运的吧,买到了最好的一棵,如果运气不好,那可以说就是血本无归了,投资都打了水漂。你像这张桌子现在的市价少说五、六百万,而且现在红木的价格一再涨,所以还没有最后定价。”

近几年,随着高档红木价格的屡创天价,山东越来越多的民间游资开始流入该领域。大量资本涌入后,山东民间红木收藏者的出手愈发凶猛,不但有到非洲“赌木”的,还有到越南“赌房”的。临沂的一位民间收藏家彭先生告诉记者,由于投资人出手阔绰,越南黄花梨木产区周边的老式民居多数“被拆过”。

彭先生介绍说:“越南的黄花梨是红木中的极品,现在的价格大概是每吨几十万元人民币。现在有很多投资人都去越南买那种老式的木制民居。”

其实,从赌玉、赌石再到赌木,足以看出中国的投资者往往习惯在豪赌心态的驱使下出发,把商场当成赌场,赌赢了就一步登天,输了就前功尽弃。然而,在这些豪放的投资背后,也反映了当前红木市场良莠不齐的现象。彭先生说,相对于其他家具,红木家具价格不菲,投资人在出手时一定要小心谨慎,购买时要签订购买合同,不要被不良商家忽悠。

彭先生表示:“现在的红木市场很难操作,两极分化非常严重,有的甚至就是以假乱真,以次充好,所以投资人投资的时候还是要小心一些,量力而为。”

□ 钟 往

孙宏斌貌似从一个极端走到了另一个极端,也貌似矫枉过正了一把。学会妥协的孙宏斌,或许比那个曾经不知天高地厚的孙宏斌更为令人忌惮。

归来的孙宏斌不再是过去那个地产骇客,这或许让那些曾经熟悉他的人,多少有些失落。

三度折戟之后,孙宏斌韬光养晦之所——融 创中国,终于在香港赢得了国际投资者的认可,9月24日,融创中国在港交所发布招股书,预计募集资金21亿至27亿港元。但是,这一次,孙宏斌代价巨大——他几乎折让了一半的资产价格,为的只是留给机构投资者足够的赢利空间以换得认同。如是妥协与隐忍,让当年那个满腔豪情将摩根士丹利拒之门外的孙宏斌,风流云散。

是不是脱胎换骨,孙宏斌冷暖自知。但是,如若今时今日仍以前顺驰时代的眼光打量孙宏斌,或许有失偏颇。

更新经营模式

□ 邓 宇

今年在京郊雪场第一家搞起汽车露营营地的北京国际怀北滑雪场,就看到了非雪季多元化经营的曙光——夏季没少挣,“十一”黄金周更是创收10万余元,这和以往雪场非雪季基本处于亏损的态势形成了鲜明对比。

包括搞汽车营地项目在内,登山、露营、山地自行车、度假村、高尔夫、户外极限、滑草等项目中还有哪些适合雪场非雪季经营呢? 记者在第27届中国国际体育用品博览会上,与业内几位专家的交流过这个问题,一些启发或许能抛砖引玉。

绝大多数业内人士都认同,雪场如果不搞非雪季经营,往往会面临品牌断裂、人才流失和成本不可控三个难题。以往的经验表明,登山项目落

山、露营、山地自行车、度假村、高尔夫、户外极限、滑草等项目中还有哪些适合雪场非雪季经营呢? 记者在第27届中国国际体育用品博览会上,与业内几位专家的交流过这个问题,一些启发或许能抛砖引玉。

融创中国非彼顺驰,而今日重归人们视线的孙宏斌,恐怕也仅仅是“似是故人来”。

融创中国与顺驰的不同,恰是孙宏斌的嬗变。一个细节便可佐证,昔日的顺驰以“夜总会”而闻名地产业界,而今日的融创中国,虽偏安津卫,但却赢得了一分平和。孙宏斌不再彻夜开会,颇具煽动性的讲演在一年当中也鲜有几次,在除非有重大事宜需要决策,融创中国甚至流淌着“朝九晚五”的平淡,如果不是看到办公桌后面那张熟悉的面孔,人们甚至会忘记这也是孙宏斌“治下”的企业。

孙宏斌从未“闭关”,即便在将自己一手营建的顺驰帝国拱手让与香港商人单伟豹之后,他也没有采用这种在中国企业界一度非常流行的方式。实际上,地产骇客的转变从那时便已经开始,如果今日以历史的眼光回望,彼时将部分优质资产转移到融创中国的孙宏斌,已经开始懂得“后

雪场无“雪”也赚钱

路”的意义,尽管那时在外界看来,孙宏斌还是背水一战、壮士断腕的悲剧英雄。

一个企业需要从失败中汲取教训才能生存,孙宏斌懂得这个道理,于是,融创中国几乎看不到顺驰疯狂扩张的影子,这家企业在全国的开



发,甚至只是通过与当地企业合作的方式完成,而且,在不少合作的房地产项目中,孙宏斌和他的融创中国,占有的都是非控股的地位。

孙宏斌貌似从一个极端走到了另一个极端,也貌似矫枉过正了一把。

2009年孙宏斌曾一度杀回过招拍挂市场,彼时北京顺义区天竺的一块低密度住宅用地出让,孙宏斌的融创中国有意拿下,当地政府仍以老眼光看待这位昔日的地产骇客,窃喜自己又可以高价卖地,孙宏斌却因为担心对手的报价过高,而主动放弃了投标,实际上,此时此刻,孙宏斌就已经不再是那个为拿地而不计后果的热血青年。

由是,孙宏斌能在四度上市之时折让将近一半的资产价格,向机构投资者妥协,便可理解。这个甚至先于万科读懂土地招拍挂规则的地产骇客,似乎也读懂了当下的地产的“时务”,规模或许业已不值得留恋,明白自己在什么时候需要什么,值得付出

地某滑雪场是最普遍的,但很难找到盈利模式;露营和山地自行车目前在国内市场还处于规模较小、消费服务基本不依赖于滑雪场的态势;度假村和高尔夫则属于业内(滑雪圈)公认的投资大、回报慢的项目;户外极限真正能吸引火热人气的赛事较少,非雪季的很多赛事落地也很少选择滑雪场;滑草在某些雪场已初见成效,但对雪场雪季维护时会带来一些“后遗症”。

即便是在雪场搞汽车营地项目,也有很多细节值得讲究。举个例子,雪场在雪季和非雪季经营时给水和用电的线路一般都能通用,但非雪季还需要重新做好排水设施的处理。再比如,非雪季经营对于坡度的合理利用以及植被的养护都关系到雪季时正常运营的维护成本。当然,雪场周边还得有合适的水域环境才能把汽

车营地项目搞火。

老字号“都一处”永定门店重张

便宜坊集团旗下老字号都一处永定门店于重阳节重张,当天,该店专门制作了一个九层九斤重的重阳糕,进店老人可以自己动手,也可由都一处第8代传人亲自奉上重阳糕,作为新张开业的第一份厚礼。

走进都一处,门前三座铜像再现的是当年乾隆御赐都一处蝠头匾的情景;进门迎面63平方米木雕屏风;厅内复古京式家具、鸟笼吊灯,

展现的是老北京惯以的生活习俗;堂内四面壁挂的13幅玻璃版画、木雕画、老照片等,讲述的是都一处的创始故事和发展史。

都一处是历史上乾隆皇帝唯一

为经营餐饮字号赐匾的中华老字号,建店于1738年。该店位于永内东街中里15号,以经营快餐为主,辅以传统京味炒菜。坐在都一处的餐桌,您品尝到的有都一处招牌产品烧麦、

养生御粥等。

陈坚强:把握经营的“中庸之道”

□ 张伟芬

30多岁的陈坚强,冷静爽朗又不乏朝气,谈话中丝毫没有同龄人那种急功近利的浮躁感,也没有一味地去鼓吹经营理念。为人实在的他,讲究儒家的中庸之道。他说处事要中庸,不仅生活如此,经商也如此。他所强调的中庸,就是不偏不倚,稳中求实,以普通人实在的心态对待经营和管理的每个细节,以冷静的平常心及时洞悉行业变化。

讲求中庸之道的敏锐洞察者

陈坚强拥有7年家居品牌操作经验,目前已是斗门最大规模家饰用品商场——眠舒庭家饰商场的创办人。早在2003年,他已经开始经营家饰商场,这7年的时间里,他跟很多经销商一样,从杂牌做起。过程中陈

坚强发现斗门虽是二线的发展中城市,但市民对家居消费品的质量普通要求较高,品牌意识也相当强烈,价格低廉、品质粗劣的杂牌家居消费品,尤其是床品似乎不太满足他们的需求。

洞悉市场实况后,陈坚强决心转变,他认为走品牌专卖模式,更适合当地的发展。于是他对当地市场特别是家纺品牌进行了全面的考察。过程中,他发现梦丽莎这个中档次的品牌,无论产品款式、还是价格定位,都挺适合斗门市民大众化又追求品质的消费心理,但在当地却缺乏规范的市场操作,于是他立即与总部取得联系。

经过和区域销售人员多次沟通后,2008年秋冬发布会期间,陈坚强来到了梦丽莎公司进行实地考察。令他惊讶的是,梦丽莎公司无论从规模实力、人员管理、还是终端支持等方面都做得非常规范和完善,当即他产生做梦丽莎品牌的想法,也毫不犹豫

地跟总部签订了加盟合同,接手经营梦丽莎斗门专卖店。目前,陈坚强经营的家饰商场,总面积达750平米,其中500平米是梦丽莎的专卖店,他的经营事业也在中庸准则下有条不紊地进行着。

“阿凡提理论”——销售目标达成论

陈坚强把经营者和导购员的角色设定为阿凡提跟小毛驴。阿凡提骑的小毛驴前面常挂着一只胡萝卜,当小毛驴到达目的地时,阿凡提就把胡萝卜给毛驴吃掉。

陈坚强把这个小故事称为“阿凡提理论”,他说,“经营者要有智者的谋略,善于纵观全局,总结以往的销售业绩,推算出新的销售目标,才能突破自己。导购员的销售提成就好比那只挂在毛驴前面的胡萝卜,是一种重要的激励措施。目标和奖励相互结

合,按部就班、循序渐进。这次先设定小目标,让导购员尝到‘小胡萝卜’的鲜嫩,下次来大目标,让他们尝尝更鲜更大的胡萝卜。”

对待日常销售,陈坚强坚持平常的心态,以宽容的态度对待人和事。他说:“销售目标不能达成,这不仅跟导购员的销售方式有关,还跟经营者自身的管理模式,外部的市场环境有莫大的关系。”

销售的成功之道——“密集式”的计划

陈坚强很相信成事在天、谋事在人。对于促销活动,他认为不能操之过急,促销活动要有计划性,强调季节性、时效性。无论是终端品牌推广还是促销活动,首先广告攻势要“密集”。据陈坚强介绍,6月的梦丽莎“品牌升级、装修清仓”活动,他就采取了“炮轰式”的广告攻势,除了固定

育先进单位”等20多个国家级集体荣誉。

新世纪以来,双中在国家教育大政方针的指引下,抢抓发展机遇,破解发展难题,促使办学规模不断扩大,教学质量稳步提升,素质教育不断取得丰硕成果,这不仅为地方普及高中教育做出了突出贡献,更是培养出了数以万计的现代化建设的优秀人才。近6年来双中学子在高考中有7人摘取了县文、理科桂冠;2007年杨阳、徐维涛同学以优异的成绩名列

合,按部就班、循序渐进。这次先设定小目标,让导购员尝到‘小胡萝卜’的鲜嫩,下次来大目标,让他们尝尝更鲜更大的胡萝卜。”

对待日常销售,陈坚强坚持平常的心态,以宽容的态度对待人和事。他说:“销售目标不能达成,这不仅跟导购员的销售方式有关,还跟经营者自身的管理模式,外部的市场环境有莫大的关系。”

销售的成功之道——“密集式”的计划

陈坚强很相信成事在天、谋事在人。对于促销活动,他认为不能操之过急,促销活动要有计划性,强调季节性、时效性。无论是终端品牌推广还是促销活动,首先广告攻势要“密集”。据陈坚强介绍,6月的梦丽莎“品牌升级、装修清仓”活动,他就采取了“炮轰式”的广告攻势,除了固定

全省理科第一名和第三名;而每年上本科人数已突破千人大关,有1000多名学生先后被清华、北大、复旦、浙大、人大等一流名牌大学录取。

庆祝华诞,追忆历史,面对辉煌成就,任校长铿锵有力地 said:“今天,又面对双流县建设国际现代化田园大都市的发展新机遇,我们不仅明确肩上的责任,更坚信,在各级领导、社会贤达、各位校友的关心支持下,永争一流的双中人,将乘高中课程改革之东风,以精良的教师团队承载社会的厚望,以生命的激情奏响和谐发展的乐章,我们一定能完成在未来十年内‘把双中建设成为国内一流,国际知名的现代化示范高中’宏伟办学目标任务!”

怎样的代价,才是关键。

学会妥协的孙宏斌,或许比那个曾经不知天高地厚的孙宏斌更为令人忌惮。这就好比面对一个空有一身武力的壮汉,不会比面对一个老谋深算政客更令人忌惮一样。之于壮汉,对手可以清楚地看到他的“下一招”,而面对懂得隐忍的政客,你永远不知道,他致命的一击,会在何时何地,无以防范。

一家之言 “江湖诀”

没有了那个不言退路的孙宏斌,没有了顺驰与万科的争斗,亦没有了壮士断腕的悲剧英雄,在这个原本就已缺少故事的地产江湖里,让太多的看客败兴而归。

不过,要知道,江湖永远不是看客们的江湖,相比镁光灯聚焦赢得的那份荣耀,对于一个企业家,生存和发展——恐怕来的更为实在,而懂得这一切,就是成长。

车营地项目搞火。

现在有一种呼声,希望把汽车营地在京郊雪场搞成“连锁店”,一站一站地体验运动休闲、欣赏户外美景。这是一种好的愿景,如果有更多的雪场愿意在非雪季经营进行试验、创新,相信除了把好吃的蛋糕做大外,还可以做出其他款式美味的蛋糕。

车营地项目搞火。

现在有一种呼声,希望把汽车营地在京郊雪场搞成“连锁店”,一站一站地体验运动休闲、欣赏户外美景。这是一种好的愿景,如果有更多的雪场愿意在非雪季经营进行试验、创新,相信除了把好吃的蛋糕做大外,还可以做出其他款式美味的蛋糕。

车营地项目搞火。

现在有一种呼声,希望把汽车营地在京郊雪场搞成“连锁店”,一站一站地体验运动休闲、欣赏户外美景。这是一种好的愿景,如果有更多的雪场愿意在非雪季经营进行试验、创新,相信除了把好吃的蛋糕做大外,还可以做出其他款式美味的蛋糕。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

车营地项目搞火。

薪火相传七十载 持续发展创一流 ——双流中学 70 年华诞

□ 记者 唐昭平 通讯员 王建明

10月16日,四川省双流中学迎来了建校70周年庆典,绿色校园张灯结彩,喜气洋洋。一派万象更新的景象迎接来自各方的嘉宾:清华大学土木工程学院院长陈永灿先生、四川省教育厅副厅长何绍勇先生、四川省人民政府总督学刘东先生、成都市教育局前任局长周光荣先生、中共双流县委书记高志坚先生等省市县领导、教育专家和省内内外兄弟学校友好单

位的代表、历届校友以及全体双中师生参加了这次庆典。教育部基础教育司、北京大学、清华大学、复旦大学、浙江大学、中山大学、华东师范大学等全国20多所高校和成都七中、蜀光中学等数十所兄弟学校分别发来贺信。

在庆典大会上,校长任鸣钟回顾了双中建校70年,代代双中人,薪火相传,探索真理,传承文明,开启智慧,辛勤耕耘,为国家、民族培育栋梁之才的奋斗历程。他回顾道:早在上

世纪60年代,双中就是名闻遐迩的地区重点中学,并享有花园式学校的美称。从改革开放到新世纪初的三十年间,一届届双中领导班子,整整一代双中人,为再创双中辉煌做出了不懈努力。他们以审时度势的智慧,求真务实的作风,励精图治的精神,求容乃大的胸怀,对双中的教育教学管理进行了大刀阔斧的改革,使双中先后实现了两次跨越,取得了创建省级重点中学和国家级示范高中的成功,完成了90万双流人民的期盼与重

托。

今天,双流中学在“以育人为本,面向全体,全面发展”的办学理念的指导下,形成了“严爱结合,继承创新”的管理运行机制,构建了“研用并重,以研促改”的教育改革模式,并以多元化的办学模式,高质量的办学水平和辉煌的教育教学业绩丰富了“双中品牌”的内涵。双中先后获得了“全国基础教育名校”、“中国百强中学”、“中国师德建设示范单位”、“全国学校文化建设金奖单位”、“全国群众体

育先进单位”等20多个国家级集体荣誉。

新世纪以来,双中在国家教育大政方针的指引下,抢抓发展机遇,破解发展难题,促使办学规模不断扩大,教学质量稳步提升,素质教育不断取得丰硕成果,这不仅为地方普及高中教育做出了突出贡献,更是培养出了数以万计的现代化建设的优秀人才。近6年来双中学子在高考中有7人摘取了县文、理科桂冠;2007年杨阳、徐维涛同学以优异的成绩名列

全省理科第一名和第三名;而每年上本科人数已突破千人大关,有1000多名学生先后被清华、北大、复旦、浙大、人大等一流名牌大学录取。

庆祝华诞,追忆历史,面对辉煌成就,任校长铿锵有力地 said:“今天,又面对双流县建设国际现代化田园大都市的发展新机遇,我们不仅明确肩上的责任,更坚信,在各级领导、社会贤达、各位校友的关心支持下,永争一流的双中人,将乘高中课程改革之东风,以精良的教师团队承载社会的厚望,以生命的激情奏响和谐发展的乐章,我们一定能完成在未来十年内‘把双中建设成为国内一流,国际知名的现代化示范高中’宏伟办学目标任务!”