

朱远东为“湘运”而生的人

□ 刘飞黄

从国有企业到民营企业,从累计亏损1500余万元,到年利润300余万元,朱远东引领着株洲湘运集团公司创造了一个奇迹,他也成了湘运人心中“为湘运而生的人”。

“不打破铁饭碗,企业就没有活路”

债台高筑、入不敷出,在株洲湘运几乎连员工工资都发不出的时候,朱远东接手了这个“烂摊子”。上任伊始,朱远东努力调整经营模式,开辟新班次,实施低成本扩张策略。

“不打破铁饭碗,企业就没有活路。”朱远东的大手笔,是首次打破国有企业干部终身制,行政领导一律实行聘任。

短短一年,株洲湘运开始扭亏为盈,其后的3年,其资产增幅达到了133%。

正在业界惊呼株洲湘运创造了起死回生的奇迹时,朱远东又开始了新一轮的挑战。

“就是借也要把这钱凑出来”

2005年8月,株洲湘运启动企业产权制度改革。该集团母公司的所有国有资产,全部按政府评估价在市产权交易中心实行竞买。如果湘运人自己不能买回其产权,则株洲湘运只能“易主”。

职代会上,近2000名职工全票通过,让朱远东代表企业经营层和部分职工参加竞买。

竞买的资金得上亿元,就算职工集体出资,每人的出资额也必须在10万元以上。并不富裕的湘运人哪里拿得出这么多钱?

吴红英在湘运干了13年,对于当时月工资不足千元的她来说,要一下子拿出10余万元的现金,几乎不可能。“就是借也要把这钱凑出来。”7天后,她将借来的15万元交到了财务室。就这样,该企业800余名职工半个月竟然凑出了上亿元资金。

“原来的员工,一个也不能少”

“减员增效”似乎早已成为改制企业的一条“铁律”,但朱远东不这么看。

“原来的员工,都是曾患难与共、同甘共苦的兄弟姐妹,只要他们愿意来,一个也不能少。”

一些老员工因不了解政策,迟迟没有与新公司签订劳动合同,朱远东就率领公司负责人,上门做工作。

其实,按照效益最大化原则,改制后的企业只需不到千名员工就足够,但朱远东却接纳了原来的近2000名员工。仅此一项,企业每年就要增加开支近2000万元。

就这样,改制后的株洲湘运原职工留岗率达到了99%。

“没有梦想,就没有明天”

改制后短短4年,该公司企业资产净增9000余万元。营运班线达271条,其客运班线也从当年辐射13个省(市、区)增加到了目前的15个省(市、区)。去年朱远东还获得了“中国交通企业十大杰出管理人物”的殊荣。

朱远东志在长远。继启动和新建攸县汽车中心站、醴陵湘运新站之后,今年朱远东又开始谋划新建株洲群丰(武广)综合枢纽汽车站。“这个站的总投资预计将达到2亿元,建成后将成为省内目前最大、最先进的客运站点。”

运输市场一天天趋于饱和,朱远东又开始关注房地产行业,意图跨出运输,实施“两条腿”走路。

“没有梦想,就没有明天。”朱远东说。作为湘运人的“领头雁”,他要做的就是带领湘运人一步步将梦想变为现实。

他的企业交出了这样一份成绩单:从2000年创立,到2007年转入纳斯达克全球精选市场上市,创造了中国机电类企业登陆纳斯达克全球市场的先河;从一个500万元起家的国内小企业,到成功并购美国企业并得到多家外资投资商青睐的上市公司——前后不到10年时间,完成了许多企业家一生的梦想。

杨天夫:创新与挑战铸造财富人生

□ 阮民乐

创造奇迹的企业是哈尔滨泰富电气有限公司,以生产国际领先的特种直线电机为主业。它的主人、董事长杨天夫有着鲜明的个性特点:超先进的理念、大无畏的气概、强烈的创业激情和不懈的进取精神。

好企业是运营出来的

因有这样的理念,2000年泰富诞生之日起,杨天夫就确立走资本运营之路。泰富的第一笔“外援”,来自深圳创新风险投资公司。它投资的条件非常苛刻,对杨天夫及公司十年从商创业历史进行了详尽调查。如果说这笔投资是对杨天夫个人魅力与公司从事的直线电机生产领域超大的发展潜力的认可,那么这一过程与经历,让杨天夫确信,走资本运营之路,必须从企业的规范经营、守法经营与诚信经营开始。

为了尽快达到上市条件,虽然拥有世界领先的技术,但杨天夫没有走滚雪球式的原创生产之路,而且直接瞄上世界直线电机领域的龙头美国保德,用了几年时间终于与保德合



勇于创新 and 不怕挑战的杨天夫。

作,并成为众多跨国大公司供应链上的核心企业,在赢得市场与效益的同时,也拿到了问鼎国际资本市场的入

场券。2002年,泰富与保德的合作步入正轨,杨天夫开始了海外上市的征

亚太森博 36 亿投环保 中水养鱼污泥养蚯蚓

□ 鲁 阳

花园般的厂区、整洁的厂房,绿树草坪与蓝天白云交相辉映……近日,参加网络媒体山东行的记者们来到日照亚太森博浆纸有限公司,厂区优美的环境完全颠覆了记者们心目中“脏、乱、高污染”的浆纸企业形象。亚太森博的负责人告诉记者,厂里处理过的中水可以养鱼、养荷花,处理过的污泥可以做有机肥料,还可以养蚯蚓。据了解,作为中国最大的浆纸企业,亚太森博合计环保投入已经达到36.3亿元,创国内单个浆纸厂环保投资之最。

轻点鼠标可造纸浆

在亚太森博公司规划发展布局图前,记者们详细地听取了企业的生产经营情况介绍:亚太森博公司是目前国内最大的浆纸生产企业,

一期工程现年产漂白硫酸盐化学木浆31.5万吨、高档白卡纸17万吨;二期项目总投资11.3亿元人民币,年产100万吨漂白硫酸盐商品木浆,是目前世界上最大的单条制浆生产线。

进入亚太森博公司一期项目生产车间,巨大的现代化生产设备、干净整洁的车间环境吸引了记者们的目光。据亚太森博公司负责人介绍,山东亚太森博浆纸有限公司现总投资150亿元,已建成两期项目。除了眼前的一期项目,科技更加先进、产能更加高效的二期项目也已经投入使用。

随后,媒体记者们来到二期项目中心调控室。在800多平方米的办公区内,数十名工作人员正在对二期项目进行现场监控。据介绍,二期项目生产线全部实行智能化的管理系统,已全部达到世界先进水平。与传统的制浆业相比,不但减

少了对人力、物力的需求,同时极大提高了生产效率。“原先需要工人现场操作的工作,现在只需要点点鼠标、敲敲键盘。”工作人员兴奋地告诉记者。“这套中控设备是国际最先进的。”

循环经济显效益

“环保是浆纸企业的生命”,在参观过程中,亚太森博的负责人一直在强调这一理念。据他介绍,亚太森博公司一期工程环保投资达6亿元,占总投资的16%;二期工程环保投资更是达到30.3亿元,占总投资的27%;合计环保投入36.3亿,创国内单个浆纸厂环保投资之最。

据了解,山东亚太森博浆纸有限公司一建立,就把环境保护和可持续发展放到了应有的高度。先后聘请19批共69名世界知名的制浆

环保专家走进工厂,在生产、环保等方面提出84项问题和技术改进措施。公司投巨资从瑞典、芬兰、加拿大等发达国家引进关键技术和设备进行污染治理,生产过程中水循环使用率达90%,碱回收率达99.3%,黑液回收率达到100%,回收后用来燃烧发电、产生蒸气供应全厂,目前全公司的能源自给率达到77%,达到国际清洁生产先进水平。

目前,该公司生产过程中污水进行三级深度脱色处理,不仅可以养鱼种荷花,实现了中水回用,每天还供应临近的日照港区1万多立方米用于喷淋、抑尘等,每年节约宝贵的自来水400万立方米,节约水费1400余万元。生产过程中产生的污泥已用于批量生产无公害生物有机肥料,年创造产值上亿元,公司还开展了污泥养殖蚯蚓的实验项目。

易初莲花多门店亏损 转型之路“十分曲折”

□ 陈 伟

“十一”黄金周之后,零售业便迎来销售淡季。而对于曾经红极一时的易初莲花来讲,眼下更是多事之秋。

10月中旬,易初莲花绍兴店宣布关闭。之前的9月13日,易初莲花济南的一家门店也贴出停业改造的告示;而耕耘6年之久的石家庄门店因长期亏损,数月以来一直处于“半关闭”状态。

与沃尔玛签订“十年之约”

上世纪90年代,易初莲花在业内的影响力要远远高于现在。易初莲花是世界500强企业正大集团旗下的零售板块,与沃尔玛、家乐福、麦德龙一样,是最早一批进入中国市场的外资零售企业。

1995年,正大集团联手沃尔玛,将泰国的易初莲花引入中国。双方合作的第一家店是上海杨高中路店。易初莲花看重的是沃尔玛的管理。由于和沃尔玛渊源颇深,易初莲花从软件到硬件都是采用沃尔玛模式。

同属世界500强企业,同样强



势的行事风格,不同管理理念和企业文化使得双方日后经营思路很难协调一致。筹备数年之后,中国第一家新店即将开业之际,双方即分道扬镳,沃尔玛南下深圳开疆辟土。于是便形成了易初莲花拓展华东市场、沃尔玛盘踞华南市场的格局。

“百店计划”误在执行

2003年是易初莲花的转折点,这一年它提出了雄心勃勃的“百店计划”——在三年时间开出100家大卖场。

然而,这种以数量为导向的快速开店计划忽略了对门店质量的要求,留下扩张后遗症。从选址上来

说,易初莲花选址较为松散,一个城市开一到两家,形不成规模效应,并且也很难在当地消费市场形成影响力。

有业内人士认为,易初莲花“百店计划”其实是不明智的战略。不过,在曾经参与制定该计划的柏文喜看来,“百店计划”战略本身没问题,只是执行过程中过于追求速度而导致了开店质量降低。

仓促的开店计划给易初莲花当前的窘境埋下了祸根。以易初莲花桐乡店为例,由于桐乡处于我国三四线城市,消费不发达,易初莲花业绩一直欠佳。2005年11月刚开张,2007年易初莲花就关闭了该店。

转型之路多曲折

2007年,正大集团董事长谢国民长子谢吉人担任易初莲花董事长,主政易初莲花。在这之前,2006

年的时候,沃尔玛原运营官Jim Haworth接替了谢汉人的总裁一职。

今年9月25日,位于武昌丁字桥的易初莲花武珞路店经改造后重新开业,并更名为卜蜂莲花。易初莲花计划到今年年底,将投资近千万元对武汉现有的三家店进行升级。业内人士分析,易初莲花接下来将要发力“正大生活馆”。据了解,正大集团希望将易初莲花由面积上万平方米的大卖场压缩至5000平方米的标准卖场,同时引进餐饮、影院、娱乐项目等业态,加大招商力度,打造成综合购物体。

按照计划,卜蜂莲花在武汉将打造标准化的经营模式。一楼布局“正大生活馆”,星巴克、一茶一坐、肯德基以及阿迪达斯等品牌店都将入驻;二楼为以生鲜食品为主打的生活超市;三楼经营迷你电影院。

即便如此,易初莲花要在全国范围内复制正大生活馆依然面临巨大挑战。“正大生活馆事实上是介于零售和商业地产之间的一种业态,零售业侧重务实和细节,而商业地产侧重于企业的策划、创意能力以及招商资源。”一位商业地产运营专家表示。

进,还基于内心的一种挑战,挑战民营企业的短命。

上市只是手段不是目的

回想上市的艰辛,杨天夫只给记者讲了一个细节——“路演”。“在美国路演的一周,几乎没睡过觉,整日奔波,从一个城市赶到另一个城市,从一个投资银行到一个基金,讲演我们的故事,让投资人了解自己,并产生兴趣。这个过程,也让我真正明白了上市只是第一步,是把自己的企业摆进了资本市场的柜台,而能否融来资金,还要靠企业好的业绩和好的前景。”

在记者让杨天夫给其他有上市打算的企业家朋友谈点心得时,他讲了这个故事。他说,要上市一定要尽早规范自己的企业,要时时刻刻接受公众投资人的审视与监督,更主要的是,企业要有不断的、更大的发展目标 and 持续提升的业绩,而且要把这些专业的发展规划,以大众投资人易于接受的方式宣传出去,这样才能吸引投资人持久地投资,也才能真正实现企业上市融资发展的目的。

中国大型零售企业代表团访问丹麦

约40家大型中国企业在丹麦建立分公司和代表处

新华社电(记者 焦宇 杨敬忠)由数十名中国大型零售企业高管组成的代表团22日至23日访问丹麦,考察与学习丹麦同行的经营理念、管理模式与成功经验,探讨中丹企业的合作前景。

这次访问由中国连锁经营协会组织,是中国销售领域大型企业参访团北欧和德国之行的一部分,旨在了解世界零售市场的变化与发展,学习行业领先科技与经验,寻找全球合作伙伴与机会,开拓中国零售业发展的新思路。代表团成员涉及范围广泛,包括餐饮、百货、医药和科技等不同销售领域的36名行业高管。

在丹麦停留的两天里,他们受到北欧最大购物中心之一的FIELDS和大型商场ILLUM负责人的热情欢迎,听取了两位商场负责人的战略管理经验报告。双方交流热烈、互动良好。

代表团领队、中国连锁经营协会副秘书长武瑞玲说,此行让代表团成员对丹麦销售领域和社会环境有了更全面和深入的了解,收获颇多,会激发他们更多的管理灵性,让他们在今后的战略部署、管理和经营创新上受益。

代表团此前已访问瑞典和挪威,下一站将前往德国柏林。

另据丹麦投资促进局最新发布的数据显示,越来越多的中国企业在丹麦投资,迄今已有约40家大型中国企业在丹麦建立分公司和代表处。

当地媒体23日援引丹麦投资促进局亚洲部总监亨里克·布兰特·延森的话说:“中国企业越来越有兴趣在丹麦投资。今年在丹麦投资企业已有8家,而4年前只有两三家。”数据显示,目前利用丹麦的地理位置和区域优势在丹麦和北欧开展经营活动的中国知名企业已超过40家,而且新注册企业的数量还在不断增加。

延森说:“丹麦一直以来致力于吸引那些可以为丹麦创造新的工作机会的知识密集型企业,尤其是信息技术和通信技术、生命科学和可再生能源企业。”

丹麦投资促进局是丹麦外交部下属的投资促进机构,为准备到丹麦投资的外国公司提供服务,以便投资商可以深入了解丹麦、把握投资机会。目前已进入丹麦的中国企业有比亚迪、华为和博大基因等。