



杨受成：从《争气》看香港企业家

■ 青于蓝

企业家背后的故事总是曲折动荡,而成功企业家的奋斗经历也常常引得别人的好奇。近日,著名香港企业家杨受成出版自传,讲述他传奇的一生。

供不应求的出版读物

据了解,《争气》一书在大陆一上市即供不应求,在知名的电子商务平台卓越网的销售排行榜上名列前茅。提起杨受成,很多只知道他的商业版图遍及金融地产,证券和珠宝钟表行业,英皇集团更是在娱乐圈混得风生水起。鲜为人知的是,杨氏家族其实从杨受成的父亲那代开始就已经出具规模,杨受成自小就跟随父亲一起征战商海,颇有经商潜质。

少年看尽世间冷暖

杨父一直开着一家钟表店,以做生意为生,少年时代的杨受成就开始帮忙打理家族生意。杨父为人老实,不善人际交往,凡事都以道义为先。有一次出于好心帮忙一对“落难母女”,没想到因此上了当,欠下巨债。当时年幼的杨受成看在眼里急在心上,眼看天天债主追债上门,恶语相向。从小看尽人间冷暖,感悟到金钱的重要和贫穷的困境,立定决心奋发图强,最终成为一代商界大鳄。

慈善公益总是已任

杨受成是一位有个性的企业家,更难得的是杨受成博士还非常热心公益,他名下的英皇慈善基金从成立开始,就参与各种性质的慈善活动,也接触不同背景的弱势群体。杨受成博士更是积极投身社区公益服务,历年来得到的奖项殊荣不及其数,5·12四川大地震的时候,英皇慈善基金更是出钱出力,组织赈灾大汇演并且捐出500万港币。

中国移动将建设全球最大4G网络

■ 邓中豪

记者从中国移动天津公司了解到,中国移动将构建全球最大的LTE网络,2013年中国移动4G网络覆盖将超过100个城市,4G终端采购将超过100万部。

中国移动工作人员表示,TD-LTE技术和产业已经迈向成熟,具备了规模发展的基础和条件。中国移动将扩大试验网络建设规模,构建全球最大的LTE网络,采购超过百万部TD-LTE终端,推动TD-LTE多模多频段终端尽快达到3G水平,为全面商用奠定坚实基础。

中国移动2012年在15个城市建设了TD-LTE试验网,在杭州、深圳、广州实现了主要城区的全覆盖,同时开展了形式多样的大规模TD-LTE客户体验活动。本次发布的TD-LTE网络建设计划覆盖了全国地市级以上的100个城市,基站数量超过20万个,覆盖人口超过5亿,网络建成后将成为目前为止全球最大的4G网络。

与此同时,TD-LTE终端发展形势良好。在巴塞罗那,中国移动联合产业链合作伙伴发布了4款TD-LTE多模多频段智能手机和4款MiFi产品,除了HTC、LG、华为、中兴等厂商的终端外,还包括了首次亮相的中国移动自有品牌MiFi。

随着全球终端芯片厂商的集体发力,TD-LTE多模多频段智能手机技术日趋成熟,预计今明两年将迎来TD-LTE终端多样化、规模化发展的黄金期,覆盖高中低端的TD-LTE手机将陆续进入市场,同时满足用户全球无缝漫游的需求。

十年前,沈阳机床在全球排名第36位,全集团只有13亿元的营业额;2011年,沈阳机床已实现180亿元的营业额,成为经营规模世界第一的企业。巨变从何而来?

关锡友 解读沈阳机床腾飞“密码”

■ 稿件撰写 王臻

近年来,沈阳机床集团发展迅猛,特别是在数控机床自主创新方面,已大踏步地走在了同行乃至世界的前列。作为沈阳机床集团董事长,关锡友经常感慨:中国必须把“实施创新驱动发展战略”放在加快转变经济发展方式部署的突出位置。没有核心技术,中国装备制造业就要永远受制于人。

十年创新换了“人间”

“‘大而不强’是我国机床行业发展无法回避、必须破解的现实问题”,关锡友回忆,“我2002年到集团任总经理时,正好参加了芝加哥展。沈阳机床作为中国最大的机床厂进了主馆,被安排在地下室。人家说多交钱也不行,你没资格。当时我就暗下决心,当我们再一次出现在世界舞台的时候,一定要站在世界顶尖的位置。”十年后,关锡友和他的团队做到了。2012年再赴芝加哥,沈阳机床不仅占据最显眼的展位,而且当场斩获500万美元订单。

从地下走到地上,沈阳机床走了整整十年。

十年前,沈阳机床在全球排名第36位,全集团只有13亿元的营业额,2011年,沈阳机床已实现180亿元的营业额,成为经营规模世界第一的企业。

2010年是沈阳机床发展史上一个至关

重要的“分水岭”。在南京召开的第六届中国数控机床展览会上,沈阳机床自主创新“低成本、国际化”水准的“新五类”产品引起业界轰动。此举标志着沈阳机床从此不再模仿别人,中国机床企业首次以展旗自主创新品牌,全方位进军世界中高端机床领域。

从“中国制造”到“中国智造”

“长期以来,我国许多重要产业对外技术依存度高,核心技术受制于人。一个没有核心技术的企业,是难以可持续发展的。”关锡友对此深有感触。日本法那克,只生产数控系统,他一家企业获得的垄断利润抵得上整个中国机床产业。每次参加国内外机床展,都能深刻体会到同台竞技的残酷性。“必须遏止国产高端数控机床市场占有率逐年下降的态势,突破数控系统等核心技术是我们的使命。”关锡友暗下决心。

从2007年开始,沈阳机床每年投入数亿元用于核心技术的研发。研发带头人关锡友形容自己那段时间是“闭着眼睛走夜路”。2011年底,经过近5年的潜心研发,沈阳机床终于打开了数控系统的“黑匣子”,彻底攻破数控系统核心技术,成功自主研发出飞阳G系列数控系统。2012年4月,搭载了该系统的全球首台智能化数控机床在沈阳机床率先诞生,取名“飞阳”。

“解决了飞阳数控系统的产业化问题,就解决了机床产业‘中国制造’最核心的动

力问题。”中国机床工具工业协会的一位专家评价,“这是世界上真正的第一次出现智能化机床,具有国际领先水平。”

从“制造核心”转向“市场核心”

“以前,国产机床无法提供技术服务,所有核心部件要从国外买,售后服务等于为别人做嫁衣。现在我们敢说向服务商转型了”,关锡友说,“其实智能化就是给客户提供更多的方便。”按照关锡友的解释,企业不仅要卖机床,还要给客户提供解决方案;要有金融性的服务,还有二手机床回购,机床再制造,机床及其他工业品销售、工业设计、工业品营销咨询、生产管理咨询、信息化管理系统。从过去简单卖机床,到为客户提供全方位的

服务。

2005年8月21日,沈阳机床集团成立了中国机床行业第一家机床“4S”店,围绕“客户中心”开展组织性、系统性变革。“以前我们是制造型企业,生产一线占据70%比例。未来的战略目标是成为全球工业服务商,营销、服务、研发人员会占到全员的50%。”关锡友说。目前,沈阳机床集团已在东北、华东、中南、西北四大区域成立了18家特许销售中心、特约服务中心,并在德国、土耳其、美国、加拿大等国家组建了销售服务中心。到2015年,将在全国范围内建立50至70家4S店,销售网络全面覆盖中国工业的各个细分市场。



“我们一直在追问我们的客户除了机床还需要什么?”关锡友告诉记者,未来几年,沈阳机床集团将以创新作为企业发展的唯一动力,由偏重于规模扩张向创新能力凝聚,由低端制造向高端价值链拓展,由埋头生产向现代工业服务业延展竞争力,实现产品调整、企业结构、经营结构的战略性大调整,引领制造业转型大潮向,代表中国一流冲击世界一流。

中国丝绸艺术展惊艳美国华盛顿

■ 续鸿明

丝、茶、瓷是国际公认的中国三大产品,但真正兼备物质与非物质、科技与艺术、文化与生活、静态与动态的题材只有丝绸。两千多年前,一条“丝绸之路”把东方与西方、中国与世界连接在一起。今天,人类的交往更加便捷,贸易的商品包罗万象,但美丽的中国丝绸依旧向世人展示贸易促进繁荣、交流促进和谐的朴素道理。

由中国商务部主办,中国丝绸博物馆和美国子午线国际中心联合承办的“锦绣撷英:中国丝绸艺术的历史和时尚”展览,作为中国驻美大使馆开展的“欢乐春节”活动的重点内容,于2013年1月31日晚在美国首都华盛顿惊艳亮相。这是首次在北美地区集中展示中国丝绸文化,展览将持续至4月14

日。

丝绸不止于古雅,来自中国丝绸博物馆的精美服饰在着力展示丝绸的时尚气息之际,也给越来越熟悉春节这个中华传统佳节的美国朋友带来一丝时尚“年味”。

展览开幕式上,在大红灯笼、中国结和蛇年吉祥物的点缀下,洋溢着中国味道的子午线大楼中庭变身成为T台,12名美国女孩身着丝绸服饰缓缓走过红毯,周围挤满观众,很多人用手机拍摄美轮美奂的中国丝绸服饰。这些华盛顿的政要和名流们都很痴迷中国文化,不少人甚至穿着中式服装出席当晚的活动。

在子午线大楼这座百年欧式建筑内,共展出62套仿制古代丝绸服饰和当代丝绸时装,并辅以展现丝绸制作工艺的剪纸艺术品、图片、视频等,由“桑叶田田”“织彩锦罗”

马化腾雷军:IT精英面对媒体的不同表情

■ 索有方

同为中国IT界精英的马化腾、雷军,均是新当选的十二届全国人大代表。3日,两人同时在广东代表团驻地现身并遭遇媒体围堵采访,马化腾在婉拒所有媒体之后匆匆离去,而雷军则“有求必应”,侃侃而谈。

腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾一出席会议就被记者堵住,当有记者询问有关IT行业热点问题的时候,他回应说“不用了吧”后就径直往前走,尾随而至的记者只能听马化腾连声称“谢谢”而无奈,马化腾终以“冷对”招数突出重围。

小米手机CEO雷军对媒体的态度与马化腾形成鲜明对比,不仅回应了春节订票“抢票软件”、“限带奶粉”等热点问题,更对记者其他提问有问必答。

如何看待互联网时代下信息的多元化,

媒体自然想了解雷军的观点。雷军回答说,信息的多元化和复杂度在互联网时代大幅度提升,有时候谣言传播的速度的确比正常信息传播速度快,而且非常难以消除。“不是我们去识别信息的真伪,而是要改善整个用户对信息的理解和判断的能力,这一点更为重要。”雷军说,“今天互联网的信息对一个事情的评价,如果有50%的表扬已经好得不行了,因为互联网是个批评文化,所以尤其希望媒体的记者不要把个案放大,作为新闻媒体在追求注意力的同时,应掌握好分寸。”“我关注两个方面的问题,第一个当然是现在热议的奶粉问题。”雷军说,“奶粉问题的背后是我们整个社会怎么重建诚信的社会价值观,怎么能够有效地打击假冒伪劣的商品,怎么能够生产让老百姓放心、信任的东西,我觉得这是一个大的社会问题。”



雷军还关注创业投资环境的改善。他称,两会之前就有好消息传出来,国家工商总局同意广东扩大商事登记改革试点地区,在深圳市、珠海市等地开展商事登记改革试点。“这个好事情远远超出了大家的想象,原



来正常的流程走下来得两三个月才能注册一家公司,现在有望三天之内搞定。”雷军说,“当然,完善创业环境不仅仅是公司注册,我觉得中国的《公司法》和国际接轨的程度差距还是比较大的。”

中法企业家成功合作经验交流论坛在巴黎召开



当地时间2月28日,法国巴黎大区工商会旗下的“法中企业沙龙”举办了一场中法企业成功合作的经验交流论坛。中国驻法国大使馆经济商务公使衔参赞吴喜林、巴黎

大区工商会副主席达贝兹、法中交流委员会秘书长苏小青,以及数十名中法两国的企业家代表出席了当天的活动。

本次交流会的主角“法国凯辉私募股权

投资基金”公司(简称“凯辉基金”)创始人兼董事长、福建人蔡明波先生讲述了自己早年在法国的创业历程,并与到场嘉宾们分享了自己是如何在一次机缘巧合中结识了国际资深投资人莫奈特,两人在率真和坦诚的交往中建立了“同志加兄弟”般的友谊,擦出了合作创业的火花。二人在2006年创立了“凯辉基金”公司,并在日后的六年中成功投资了18个项目、26家中法企业,所投资的公司领域分布于医疗、奢侈品、零售业、软件业、轻工业产品等。成为了目前实力雄厚、拥有优秀的跨文化团队和丰富的市场经验的首家专业投资中法市场的基金公司。

中国驻法国大使馆经济商务公使衔参赞吴喜林表示,今天的这场交流论坛很好地促进了中、法两国企业家的相互了解与经验交流。随着中国经济的持续发展,越来越多的中国企业,包括中小企业正走向国门,踏上海外发展的道路。希望这些中国企业家们能够在这个平台上了解到更多法国的企业文化、经营模式和管理理念等信息。中法两国政府一直致力于促进两国在经贸领域的

共赢合作。未来双边经贸合作前景依旧广阔,除了在航空、核电等传统的合作项目之外,期待中法两国在促进可持续发展、医疗健康、环境保护等新的领域中开拓合作发展前景。

法国巴黎大区工商会作为世界最大的商会组织拥有来自各国的企业成员80万家。本次的论坛交流会是由商会的“法中交流委员会”发起创办的,旨在促进法、中两国企业家之间的相互了解、弘扬两国企业精神文化。

苏小青女士作为法中交流委员会秘书长及论坛发起人告诉记者,今天这场经验交流会可以说是一个典型案例之一,可以说是“一次巧遇、一段佳话”。相关的交流活动会在今后的一年半左右的时间里每两个月定期组织一次,目的是建立良好的平台,让有意投资中国市场的法国企业家以及想成功融入法国社会的中国企业家之间打破地域和文化的差异,畅所欲言地交流,最终促进两国企业成功的“走出去”。(蔡非非)