

▶▶▶[紧接 P1]

周群飞：白手起家的中国女首富

然而有了利润,烦恼也随之而来。老板任人唯亲,在厂里的“油水部门”安排了很多亲戚,这个团体处处排挤周群飞。久而久之,周群飞在负气之下选择辞职。

管理上的矛盾让周群飞学到了企业管理上的经验和教训,“如果管理不是很完善,团队如果服从性不好,公司是不会赚钱的”。

两次卖房 也要把工厂办下去

1993年3月18日,周群飞和姐姐、姐夫、哥哥、嫂子等人一起,用自己积攒的2万港币开始了创业之路。她没想到自己当老板,独立创业要面对和解决的问题远远不止这些。

刚开始没什么订单,周群飞只好买来一本黄页,照着上面的地址跑到工业园区,挨家挨户地拜访表壳厂、手表厂。虽然被拒绝很多次,但随着敲遍深圳相关企业的门,周群飞的订单逐渐多了起来。

“那个时候不像现在这么规范,很多人都没有牌照,租的小厂房做着,改天换个名字、换个窝又再做着,经常没钱收,经常连吃饭的钱都没有。”

1997年,亚洲遭遇金融危机,无疑让处于创业期的蓝思科技雪上加霜,公司的客户一毛钱、两毛钱一片的加工费都付不起,很多工厂老板直接不回来,把设备打折给了周群飞。

“我们都无怨无悔的熬到今天,所以有什么理由不坚持呢,有什么理由不坚持我们的创业精神呢。”为了把工厂办下去,周群飞曾两次卖掉自己的房子来发工资,买原材料,才得以渡过资金周转困难期。

第一个吃螃蟹不一定会被毒死

2001年,蓝思科技率先应用玻璃面板替代了传统的有机玻璃,这个技术上的创新在手机行业掀起了一场手机玻璃革命。

2002年,国内第一玻璃屏幕手机款3188问世,销量爆增。

随后,在经历过代理销售的阵痛、合伙人“出走”的艰辛后,2003年蓝思科技成为摩托罗拉玻璃盖板的中国独家供应商,做了1万多套。

接着2004年、2005年蓝思科技开始陆续接到国外手机大厂商的订单。

如今,周群飞可以自豪地说,“这么多企业都倒下了,为什么蓝思可以做到今天,我想这得益于我们蓝思人的坚持与创新。”

在湖南的7年,是蓝思科技创新的7年,它们做到了年产值从5亿元跃升至现在集团405亿元的年销售总额。从第一次尝试做手机玻璃,到后来的成功蜕变,周群飞笑称“第一个吃螃蟹的人真还不一定会被毒死”。

36岁腾飞 成就手机玻璃女王

真正让蓝思产生质变的是苹果公司。苹果在消费类电子市场崛起的同时,带动了全球产业链中的一大批企业,蓝思科技是其中一员。

2007年,多点触控技术进入应用领域,苹果希望凭借这一技术,改写智能手机的行业规则。但是他们在产品设计时遇到了困难,由于这种手机对屏幕透光率等参数要求极高,之前一直合作的日本、台湾代工厂商都做不出来。

几经挫折后,苹果找到了蓝思科技。当时,蓝思已经积累了大量的专利、设备和技术,其CNC雕刻技术更是独步全球。在蓝思,苹果解决了屏幕技术的问题,对方唯一担心的是蓝思的产能。

于是,周群飞作出一个惊人的决定,“回湖南建厂”。如今,周群飞回忆,当初选择湖南不选择昆山或其他地方,是“因为你去了昆山,你就不去会湖南了,而昆山,我只有150亩地,周围都被别人用了,而且那个时候我的规模不如他们,我的实力也不如他们。”

很快,一个现代化的生产基地就在湖南浏阳拔地而起。基地建成后,苹果公司派人过来认证。周群飞知道对方对细节有着近乎严苛的追求,不敢有丝毫怠慢。

蓝思科技最终赢得了苹果的信任,也帮助iPhone系列开创了一个全新的时代。这次合作,将周群飞送上手机玻璃女王的宝座。

iPhone手机的成功,将蓝思科技推到了一个全新的高度。2009年,蓝思的销售收入仅为8.9亿元,6年后,这个数字猛增至172亿元。苹果对蓝思科技非常信任,从第一代iPhone到最新的iPhone 6 plus,一直使用蓝思科技的手机玻璃屏。

靠品牌、精神和态度保持优势

当年大家最关心的是:一个外来打工妹怎么就成了身家几百亿的女首富?一时间大片的流言蜚语声讨周群飞。

面对这些诋毁,周群飞常说:“心是被委屈撑大的。”她虽气愤,却不想浪费时间争辩,她说:“假若当年真是那样,我还用得着这么打拼吗?谣言止于智者。”

(转自2018华人首富智慧)

世界聚焦汾酒故乡 以酒为媒文化碰撞

2019 比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛举办地,为什么选择了山西吕梁?

■ 本报记者 赵占岭

2018年8月23日,第19届比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛的交接仪式在保加利亚第二大城市普罗夫迪夫举行。比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛组委会成员、大奖赛评委及嘉宾,中国山西省吕梁市代表、2019年比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛支持单位汾酒集团代表、相关协会代表、媒体记者以及北京国际酒类交易所工作服务团队等150余人参加了交接仪式。

在交接仪式上,比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛组委会主席卜度安·哈弗正式宣布:2019年第20届比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛将在吕梁市举办。吕梁市委副书记、市长王立伟从普罗夫迪夫副市长 Alexandra Darjikov 手里接过了象征大奖赛的酒杯,被誉为“酒界奥斯卡”、“烈性酒奥运会”的盛大赛事与吕梁正式牵手。在随后的午宴上,大奖赛组委会主席卜度安将以汾酒为基酒的鸡尾酒配方赠予汾酒集团董事长李秋喜。

卜度安主席在交接仪式中说,第20届比利时布鲁塞尔烈性酒大奖赛走进中国吕梁,对世界烈性酒行业有着里程碑式的意义。中国白酒是世界烈性酒的优秀代表,中国烈性酒的消费量能够占到全球的一半,且仍在呈现上升趋势。吕梁市作为世界十大烈性酒产地之一,是中国白酒的发源地,也是中国最大的清香型白酒生产基地,在这里举办2019年的比利时布鲁塞尔烈性酒大奖赛是绝佳的选择。

2019年大奖赛主办方代表吕梁市委副书记、市长王立伟在发言中,首先感谢了大奖赛组委会对吕梁的认可,感谢了各位国际嘉宾们的鼎力支持以及保加利亚赛事举办方的热情接待。他说,吕梁白酒有着悠久的历史,是中国酒的发源地,也是世界烈性酒的重要发源地之一。全市现有酿酒企业72户,有“汾”、“竹叶青”、“杏花村”、“汾阳王”等4个全国驰名商标,20个山西省著名商标。这里的杏花村经济技术开发区,规划面积35.8平方公里,园内有酿酒企业45户,白酒产能已达到30万吨。

2019比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛举办地选择山西吕梁,还有着更多更充分的理由。

吕梁市委副书记、市长王立伟介绍说,吕梁市与汾酒集团已共同投资100多亿元,在吕梁市杏花村建设了规模最大、体量最大、品质



●王立伟市长讲话



●普罗夫迪夫副市长讲话



●李秋喜



●两国代表团

质最好的世界第一酒城——中国汾酒城,占地面积相当于两个平遥古城,建筑面积相当于十个北京故宫,这里将作为举办2019年比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛的主场地。

同时,吕梁还是一片属于英雄的热土,中国唯一的女皇帝武则天,中国古代最清廉的官吏于成龙,感动中国几代人的革命英雄刘胡兰,以及初唐诗人宋之问、宋朝名将狄青、直臣名相孙家淦、红军早期领导人贺昌、党和国家重要领导人华国锋、“山药蛋”派代表作家马烽、试管婴儿之父张民觉等都诞生在这里。自古煮酒论英雄,英雄与烈性酒是分不开的黄金搭档。吕梁这片英雄的土地更加欢迎全世界的烈性酒,让更多好酒激发内心的英雄气概。

王立伟代表吕梁市向全世界发出了邀请。他说:这届大奖赛是中国白酒全面拥抱国际,世界烈性酒深耕中国的重要机遇,将对世界烈性酒产业的发展产生深远影响。我们将全力以赴做好各项准备工作,将20届比利时

布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛办成烈性酒界最令人难忘的“奥运会”。

汾酒集团董事长李秋喜在宴会致辞中首先感谢了比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛对中国白酒的认可,感谢各位国际嘉宾对汾酒集团的支持,并表示,这次大奖赛的举办可提升中国的国际形象,意义非凡。杏花村是吕梁市的核心白酒产区,这里所出产的汾酒,最大的魅力在于其独特的历史文化。

李秋喜更是从汾酒的酿造起源、历史文化内涵作了更详实、更精彩的讲解:汾酒拥有6000年的酿造史、1500年的成名史和1300年的蒸馏史,是中国白酒产业的奠基者、是传承中国白酒文化的火炬手、是中国白酒酿造技艺的教科书、是见证中国白酒发展历史的活化石。

李秋喜说,杏花村汾酒在历史上经历了多次辉煌。1200多年前,晚唐大诗人杜牧游经杏花村,提笔写下了“借问酒家何处有?牧童遥指杏花村”经典诗句,广为传唱,杏花村的

汾酒也随着这首诗而家喻户晓,名扬海内外。到了近代,汾酒更是大放异彩,1915年,汾酒在巴拿马万国博览会上一举荣获中国白酒品牌唯一甲等大奖章。1949年,汾酒、竹叶青酒成为第一届全国政治协商会议国宴用酒。新中国成立的后五次全国评酒会上,汾酒均被授予“中国名酒”称号。

最后,李秋喜向现场嘉宾发出了邀请,欢迎大家随时做客中国、做客山西吕梁、做客汾酒集团,赏美景、品美酒,也诚挚邀请大家,在明年的八月相聚山西吕梁,共襄盛会!

1915年,吕梁的杏花村汾酒在巴拿马万国博览会上,成为唯一获得最高奖的中国白酒品牌,让中国白酒第一次获得世界级大奖;一百多年后的2019年,吕梁杏花村将为世界烈性酒搭建一个舞台,让大家在这里尽情展示烈性酒的风采,感受烈性酒独特的文化魅力。

山河多娇,英雄吕梁。世界聚焦汾酒故乡,以酒为媒文化碰撞,交流互鉴合作共享,为推动构建人类命运共同体贡献力量!

许世坛:首善之子,首当履行社会责任

提到上海世茂滨江花园,大家马上会想到其开发商——世茂集团。但其中有一个关键人物不能提及,他就是许世坛。

许世坛作为全国青联常委、上海市青年企业家协会常务理事、上海华侨青年联合会常委,自担任世茂房地产董事局副主席兼常务副总裁以来,将世茂打造成为一家以房地产开发为主的国际化产业集群,在香港和上海分别拥有世茂房地产(0813.HK)及世茂股份(600823.SH)两家上市公司。

许世坛为世茂集团在香港、上海、北京、广州、深圳、杭州、南京、武汉、厦门等60余个重点城市,打造220余个大型臻品项目,作为集团董事局副主席兼常务副总裁,为世茂集团开拓了多种业务,业务涉及住宅、商业办公、酒店及度假村、主题乐园、大型商业购物广场、社区型商业Minimall等,同时负责指导世茂集团运营教育产业、健康产业、新型业务涉足金融投资、电商平台等板块。

按照许世坛的规划,至2020年,世茂房地产销售规模将达到4500亿。

积极投身公益事业。受父亲许荣茂影响,许世坛于2016年5月,主导世茂集团发起联合上海市慈善基金会发起“眼镜哥哥”关爱大病儿童健康爱心行动,重点关注大病儿童健康,倡导健康生活方式。项目致力于救助0至14岁,身患重大疾病的基层困境患儿,为其家庭提供手术医疗费用,同时发出倡议号召社会力量共同参与支持。

许世坛带领世茂集团投身于诸如医疗扶贫、教育交流、文化传承、扶贫济困、赈灾济难、社区发展等社会公益事业领域。截至目前,在许世坛的带领下,世茂在公益慈善领域已累计捐款逾12亿元,公益项目覆盖人口超过2000万。

目前,世茂集团已经通过深耕已有公益项目,开展跨界合作,打造具有鲜明特色世茂公益平台和展示窗口。

(程明)

人工智能 + 商业清洁服务

新威环境多措并举实现业务转型

■ 本报记者 唐勃 文 / 图

随着中国城市化发展带来新的需求,中国的商业清洁服务正在朝着专业化、社会化和产业化三个方向发展。近年来,随着市场经济发展的速度加快,各类物业形态及城市群随之增长,为商业清洁行业的发展提供了更广阔的空间。有数据显示,2016年,中国商业清洁行业总体市场规模已达万亿级,并以8.9%的复合增长率快速发展。

在市场规模快速提升的大背景下,商业清洁企业也迎来了快速发展的契机。据中清委统计,全国共有21万家专业从事清洗企业,从业人员数超过1800万人,服务的范围涵盖家庭、楼宇、社区保洁服务、市容清洁、建筑物外墙清洗、粉刷以及工业清洗清洗等类别。

近日,以商业清洁服务为主营业务的四川新威环境服务股份有限公司(公司简称:新威环境,证券代码:872896)挂牌仪式在全国中小企业股份转让系统举行。据了解,新威环境是一家专业从事清洁及养护的企业。主要为为客户提供全业态保洁服务、清洁服务方案设计与实施。服务内容包括各类石材、建材表面的清洁、维护和保养;绿化工程、绿植租摆、绿化养护等绿化管理;物业保洁、外墙清洗;老鼠等害虫防治;道路清扫等。

新威环境董事长任冬平在接受记者采访时表示,新威环境自2000年成立以来,一直以“合作共赢,科技创新,追求卓越,回报社会”为经营理念,不断创新、探索,经过多年发



展,已经成为我国西南地区最优质的环境服务类企业,员工人数已超2000人,为解决当地困难人口就业问题作出了极大贡献。

依托于商业清洁服务行业十八载的深耕细作,新威环境建立了企业标准化的管理体系,制定业务规范实现服务标准化;建立企业云平台,实现信息化集成管理;设立培训中心,制定员工培训制度,提高员工服务素质。截止到目前,新威环境已在四川境内形成了较大影响力,并与中国三峡集团、腾讯科技成都公司、华为、富士康、京东等知名企业建立了长期合作关系。公司也由粗放式管理的小清洁公司成长为精细化管理的全方位环境服务公司,并在广东和云南成功实现了业务落地。

近年来,随着物联网、大数据、人工智能等前沿技术的发展和快速迭代,传统企业在新的技术浪潮下不断转型升级以求更快更好



地适应大的环境。任冬平表示,新威环境一直在不断推动创新科技与传统服务行业的相互融合。目前,公司已与专业机器人研发公司进行合作,共同开发设计清洁机器人。

他还透露,今年9月,清洁机器人将被应用在实际环境服务工作中,引发流程再造,进一步提升客户满意度,提高劳动生产率,缓解逐年上升的人工成本给经营带来的压力,推动公司转型升级。

2018年7月30日,新威环境正式挂牌新三板。公开数据显示,2018年上半年,新威环

境实现营业收入为4325.90万元,较上年同期增长45.57%;归属于挂牌公司股东的净利润为286.49万元,较上年同期增长32.11%。

对于挂牌后的企业发展规划,任冬平表示,新威环境将通过不断完善业务结构,在保持现有区域和领域客户基础上,加大高端物业形态的拓展;加速全国市场布局,实现多区域经营;推动企业由传统的环境保洁服务商向环境服务整体方案提供商的转型,并向大后勤服务领域迈进!