

潘刚

释放核弹一般的产销能量

1970年出生于内蒙古，1992年于内蒙古农业大学毕业，后又毕业于中欧工商管理学院，获EMBA学位。

2004年12月，35岁的潘刚临危受命，上演了令人惊叹不已的乾坤大逆转；2005年6月，全票当选为伊利集团董事长，兼任总裁。当年伊利销售业绩突破100个亿，稳坐中国乳业老大的位置。

潘刚以其特有的稳健缜密风格，全面推行精确管理，加大资源整合力度，强化信息披露透明制度，高度重视赢利能力，主动承担社会责任，迅速增强了公司员工、投资者与舆论的向心力，率领伊利集团创造了中国乳业历史最佳经营业绩，使得伊利“牛奶专家”的形象更加突出；而其主持通过的一揽子10多亿元的投资计划更是被业界形象地称为“将会释放核弹一般的产销能量”，使公司进入了新一轮发展的黄金时代。

先后荣获达沃斯经济论坛“全球青年领袖奖”、“2006年



具价值经理人”、“2006年度全国食品安全十大人物”、“CCTV中国经济年度人物”、“中国青年企业家管理创新金奖”、“最受关注企业家”、“全国五一劳动奖章”、“中国青年五四奖章”等荣誉。2007年当选为中国共产党第十七次全国代表大会代表。

经典妙语：“我眼中只有两种人，一种喝牛奶，一种不喝牛奶，我的目标是把这两种人变成一种人，让大家都喝牛奶。”

伊利集团

全国乳品行业龙头企业之一，国家520家重点工业企业和国家八部委首批确定的全国151家农业产业化龙头企业之一。

集团下设液态奶、冷饮、奶粉、酸奶和原奶五大事业部，所属企业80多个，生产的具有清真特色的“伊利”牌雪糕、冰淇淋、奶粉、奶茶粉、无菌奶、酸奶等39类产品600多个品种通过了国家绿色食品发展中心的绿色食品认证。伊利雪糕、冰淇淋连续10多年产销量居全国第一；伊利超高温灭菌奶从

2000年起产销量连续稳居全国第一。

持续全面领跑中国乳业的伊利集团，先后获得了一系列荣誉，包括“伊利产品被确定为2008年北京奥运会唯一饮用乳制品”、“2006年度中国最佳企业公民”、“福布斯”2006年度“全球最受尊敬企业”、“2006卓越表现奖之年度企业公民”、“中国十大贡献企业”、“2006年度全国食品安全十强企业”、“中国500最具价值品牌奖”、“CCTV年度最佳雇主”等。

朱德芳

从乡村教师到业界骄子

朱德芳，汉族，1958年8月生，云南富源县，工商管理硕士，工程师，现任云南富源德鑫集团有限公司董事长、总裁。

从1995年德鑫集团成立以来，朱德芳先后被授予“全国五一劳动奖章”、“全国创业之星”、“云南省劳动模范”、“云南省优秀中国特色社会主义事业建设者”等荣誉称号，并担任全国工商业联合会执委、云南省政协常委、云南省光彩促进会副会长、富源县政协副主席等职务。

有人对德鑫集团的发展不以为然，说他们是“占了政策的便宜”。朱德芳对这些议论也“不以为然”：“证明自己成绩的最好方式就是用数据说话，把数据拿出来，让社会去定论。”



他的座右铭是：“如果把自己的精力专注于高远的目标追求，那他一定能为人民干一番像样的事业。”

“朱德芳是在煤炭行业做深加工转型比较成功的一个。”这是业界对曾是乡村民办教师朱德芳的评价。

云南富源德鑫集团有限公司

多年来，德鑫集团坚持以科学发展观为指导，紧紧围绕“资源延伸、产品延伸”为发展方向，走出了一条适合自身发展的成功之路，已发展为集采煤-洗选-煤焦-焦化-煤电-煤制气为一体的循环经济新型企业，是云南省百强民营企业，是云南省30户重点企业之一，固定资产从草创时期的几万元到现在的近10亿元。在“十一五”期间，德鑫集团已经完成煤矿基地、煤化工基地、洗选基地和甲基氯化醇基地建设任务，建成德鑫循环经济工业园区，形成了集采煤-洗选-煤焦-煤电-煤化工-煤制气为一体的循环经济产业链。

焦化制气厂和富源县大河洗选厂，使其成为德鑫集团焦化制气厂的优质原料供应基地。同时，集团不断地把视角伸向其他领域：年产12万吨机焦生产线、年产100万吨配套煤矿建设、年产15万吨煤焦油深加工项目、20万千瓦煤气、矸石发电厂、市民煤气供给工程、德鑫酒店、德鑫文化娱乐城等项目，走出了一条从单一的煤炭经营到多元化发展的转型之路。

集团成立以来，先后被授予“中国质量信誉服务AAA级企业”、“全国诚信守法乡镇企业”、“全国再就业和社会保障优秀企业”、“云南省民营企业百强企业”、“云南省参与国企改革先进企业”、“曲靖市重点企业”等荣誉称号。

MANAGER

经理人

张孟友：以经营企业的方式经营人生

□谢睿 赵哲

2009年11月，佛山唯一上市陶企鹰牌控股旗下3家主要企业被石湾街道办全资收购，促使近年低调的鹰牌一跃成佛山最受瞩目的企业之一，随之而来的“换帅”行动也让卸任的第四代掌门人张孟友再次成为业界焦点。

然而，当大家都翘首观看鹰牌未来走向时，张孟友却已迫不及待地宣布要从另一个舞台重新出发。本月初，佛山市科技孵化基金启动募资程序，由集成富达投资管理公司(有限合伙)进行管理，张孟友正是这家管理公司的执行合伙人及总裁。

从职业经理人到创业，从传统制造业回归金融投资业，张孟友笑说：“这些转变是早就规划好的，但鹰牌确实是我个人职业生涯中非常重要的一步”。虎年春节前夕，张孟友接受记者采访，讲述他在鹰牌的职业历程，以及“留守佛山”的创投梦想。

接手鹰牌

时光倒流至2006年5月29日，新加坡股票交易所爆出消息称，钟应洲即日辞任鹰牌控股执行总裁(CEO)职务，而张孟友翌日接任董事局主席及担任执行董事。

上任后，张孟友首先进行出售鹰牌卫浴的谈判，最终作价2.55亿，入账约1.8亿。但让他意想不到的，在当年9月11日的董事会上股东通过了1.73亿的分红计划，这与其提升鹰牌控股现金流的想法完全背道而驰。

张孟友愤而提出辞职。“他们不想我走，我想我也才来了3个月，不能这样拍拍屁股就走。”张孟友笑说。

最终的谈判结果是，张孟友出任执行董事兼总裁，成为名副其实的鹰牌控股第四代掌门人。

仅仅3个月，张孟友即从董事晋升为上市公司执行总裁，当中曲折如今他一笑而过。

回望当初留在鹰牌控股的决定，张孟友说一切都是为了今天投身创业做准备。“我2004年已经想成立自己的创投团队，但当时只有投行经验，想再积累一些管经经验。而鹰牌控股作为一个有3000名员工的传统制造企业，对我而言是很好的机会，所以我留下了。”

卖掉鹰牌是完美落幕

在3年7个月的任期内，张孟友曾

投身创投

离开鹰牌，但张孟友并没有离开佛



山。今年2月，佛山市科技孵化基金启动募资程序，由集成富达投资管理公司(有限合伙)进行管理，而张孟友赫然出现在公司执行合伙人及总裁之位上。

佛山市科技孵化基金是一只用于支持科技创新的创业投资基金。所谓创业投资，是私募基金的一种，即以低价入股尚未成名、甚至未有盈利的公司，换取公司股份，然后替它扩大规模或者上市，进而出售股权赚取数以倍计的利润。而张孟友担任总裁的集成富达公司，主要工作就是为该基金在佛山寻找潜力公司。

进入创投业是张孟友人生规划里最重要的一步，因此他从2004年开始已有意识地物色人选，建立自己的创投团队。2009年底，张孟友与具有本地创投经验的商人张铁伟组建集成富达公司，并将张铁伟担任大股东的集成创投基金也收纳旗下，成为佛山市管理基金最多的公司。

创投团队的核心任务是选择企业及帮企业增值。9年的证券投资经验及接近4年的管经经验，外加身一支具有多元化背景的团队，让张孟友对自己的这份“终身事业”充满信心。“预计3年内就可以募集10亿资金，会陆续推出第三只、第四只基金。”张孟友说：“如果运气好，说不定今年底我们已经有企业可以成功上市，那明年就可以推出一家。但我不急，我希望能慢慢创建公司的纪录。”

对于企业管理，张孟友有自己的七个标准，包括正确的发展战略、卓越的商业模式和盈利模式、积极进取的管理团队、完善的公司治理结构、有竞争优势的核心竞争力、规范的现代企业管理体系、卓越的企业文化。而这七个标准，始终贯穿于他管理鹰牌、成立创投管理

半小时看懂企业

对于企业管理，张孟友有自己的七个标准，包括正确的发展战略、卓越的商业模式和盈利模式、积极进取的管理团队、完善的公司治理结构、有竞争优势的核心竞争力、规范的现代企业管理体系、卓越的企业文化。而这七个标准，始终贯穿于他管理鹰牌、成立创投管理

泉州民企力掀管理变革风暴

□王宇

俗话说，没有金刚钻别揽瓷器活。生产企业的发展，既离不开高素质的工人队伍，也离不开优秀的技术人员和管理团队。2009年，外部的压力给泉州民企带来调整发展战略、推行内部管理变革、推进转型升级的大好机会；进入2010年，经受住危机的冲击和洗礼的企业，通过降低生产成本、引进高级管理人才、提高运营效率，得到了更加健康持续的发展。

猎头行动 锁定高管

据《泉州晚报》报道，一批高管离开全球口香糖“老大”箭牌公司，被福建久王招揽至旗下；为了运作好新生产线，爱乐集团特地聘请了5名韩国人担任管理和技术职务，其中包括原NIKE在韩国加工厂的厂长；效力于多家国际知名企业的凌军，日前携带抗菌不锈钢水槽生产工艺，技术入股泉州一家铜业有限公司，负责抗菌不锈钢水槽生产管理。

重金延揽、配套引进、技术入股……组成了高级人才结盟泉州企业的合作方式。“泉州这片土壤为职业经理人所提供的机会比外企大，我特别欣赏泉州民营企业那股冲劲，同时也希望能给民族企业做一些事情。”由联合利华转投泉州一内衣企业的肖欢说。

充分利用调整期出现的各种政策因素和资源优势，承接和吸收一批优秀管理人才，历经2009年大规模猎头行动，泉州民营企业的收获颇丰。

然而，2009年人才市场的风生水起，现在看来只是2010年泉州企业猎头计划的前奏。近期，2010年新春泉州首届中高级人才招聘会，已面向全国发出“英雄帖”。“吸引更多优秀管理人才汇聚泉州，为推动整个泉州经济的快速、可持续发展做出贡献。”泉州市职业经理人协会负责人如此表示。

“洋为中用”赢在先机

先是纯粹引进高级人才，紧接着为企业管理团队灌输国际先进管理理念。2009年初，在欧美国家一些企业纷纷濒

临破产边缘的时候，在西方世界那一套经验被普遍质疑的时候，一家泉州企业却义无反顾地将学习的对象，再度锁定在国外咨询机构的身上。继2002年之后，恒安集团又一次来自美国的著名咨询公司将迎进大门，一场前后持续时间长达10个月的内部改造，将这家国内行业龙头企业，一举带入了世界最前沿的“精细管理”行列。

英雄所见略同。2009年，安踏公司也将企业管理变革，放在内部组织结构的“瘦身”和“加营养”上。扩大代工比例，能外包给别人做的就外包出去；推进管理变革，花上千万邀请麦肯锡公司做全面咨询，又用两亿元邀请艾森哲推进企业ERP(信息管理系统)。

由粗放式管理向现代企业制度转变，是金融危机催生的新市场竞争环境对泉州企业的必然要求。一个又一个“洋为中用”的鲜活案例，正急速改变着泉州大量民营企业的传统面孔。

“在未来经济复苏后，企业将比别人赢得先机和主动。”一年多前的全市千人企业家大会上，许连捷曾如此评价金融危机中管理升级的作用。企业在辉

团队和挑选企业的过程，一脉相承。

而在鹰牌近4年的历练，让他对这一套标准掌握得出神入化，练就“半小时看懂企业”的好功夫。“要投资企业，首先要看懂企业，看到它的问题和价值所在，这也解释了我当年为什么要去鹰牌工作。”在张孟友的创投哲学里，看企业首先看战略、商业模式还有团队，其中团队最为重要。“商业模式不对、战略需要调整，这些都要依靠好的团队去完成。所以要想上市赚钱，企业团队就要坦诚地和我们谈，这样我半小时就能知道问题。”

创投业有“九死一生”之说，即10家企业最终只有1家可以成功赚取利润，而其余9家会平手或亏本。对此，张孟友显得比较乐观，“大约是3家亏本，三家打和，四家平手。”对于回报，他认为中国创投业6年的回报应该可以达到20%以上，普遍高于国际水平。

【记者手记】

他以经营企业的方式经营人生

在张孟友卡片上，排在第一位的不是合伙人、不是总裁，而是博士。作为一名有着博士后背景的职业经理人，张孟友的办公室装修得非常典雅，茶几上仍放着《财经》、《中国企业家》、《新财富》杂志。他举手投足间亦散发着儒雅的学者风范，在与记者谈及其创投梦想时，他并不急着说计划规模，而会先细心地解释基本概念。讲解PPT上的内容时，他会不时停下来问“有什么不明白吗？”，俨然一位大学教授。他说很爱看书，因为要对宏观经济有把握，提前规划企业战略应对危机。访问的最后要照相，此刻张孟友坚持脱下红色休闲外套，换上西装领带，那一瞬间他呈现的已是另一种投资银行家的风范。

谈及自己的人生，张孟友说：“一个人没有理想，就像企业没有战略，没有战略的企业是不行的，人生要始为终，就是你要有自己的人生目标，一步步地实现它。”为了实现创投理想，张孟友从2004年开始物色团队，在鹰牌沉淀实践企业管理……如今，他定下了自己未来10年的规划，就是将集成富达发展壮大。“所以我现在每天都很忙，因为我有目标。我每星期至少看一本书，而且要从做得好的前辈那里学习。”但这些道理，是张孟友走过半辈子人生后才悟懂的。“大学时我学习很认真，但回头看有很多时间浪费了，我觉得那是因为我没有一个明确的职业规划和理想。所以我回学校演讲，告诫学弟学妹一定要定下目标。”

企业轮训 政府买单

无论是重金引进国外管理咨询机构，还是高薪吸引高级管理人才，企业都要不惜血本，这对于很多急需“管理升级”的中小企业而言，二者“再怎么美丽，最终都只能是个肥皂泡”。只要是变革，就要有成本，而泉州不少中小企业却无力承担，始终只能徘徊在管理变革的大门外。

此前，一位市政协委员提出：“我市以民营企业、外资企业为主体的广大中小企业，管理水平仍比较落后。2010年，中小企业应根据本企业存在的问题，进一步加强现代企业制度建设，加强基础管理、营销管理、财务管理、成本管理和节能减排降耗管理，全面提升企业整体素质、科学管理水平。”