

经理日报

2010年5月25日 星期二
庚寅年 四月十二
第135期 总第6561期
今日12版

新闻热线:(028) 87369123
传真:(028)68230696
电子邮箱:dmdcjb@sina.com
责编:邓梅 版式:黄健 校对:梅健秋

THE MANAGER'S DAILY

95%“富二代”拒绝接班 民企面临接班困境

“90%的家族创始人希望子女接班,95%的子女却不愿意接班”。上周六,由扬子晚报、南大商学院、江苏省青联、省MBA联合会等联办的第三届江苏省MBA发展论坛上,“富二代”接班及“十二五规划”下民企如何创新成热点话题。

中国涂料传奇人物郭崑

两年时间从硕士学历的油漆工到华润涂料营销中心总经理;8年时间奠定华润涂料在木器漆领域的第一品牌,创下年销售额9个亿;3年时间提升立邦木器漆销量4个亿……这些令同行仰视的业绩出自谁人之手?

搭上“蓝色战略”快车的企业家们

青岛晓阳春茶叶有限公司董事长匡新表示,要借助蓝色经济“顺风车”,让崂山茶走向全国,走向世界;青岛雪驰集团公司总经理宋英新称,他打算借助蓝色经济这个“快车道”让企业成为国际知名品牌;而贝尔特生物科技有限公司董事长曹荣军,是“蓝色事业”的领军人,对蓝色事业充满信心;山东珍宝瓷业有限公司董事长郭春森表示,他们将把贝瓷与文化结合,使海洋产业更具生命力。

企业掌门 长沙“过节”

本次中国企业家年会的主题是“推动企业自主创新,实现发展方式转变”

2010年全国企业家活动日暨中国企业家年会23日在长沙开幕。中国企联会长王忠禹、工信部部长李毅中、湖南省委书记周强以及中国海洋石油总公司总经理傅成玉、招商银行行长马蔚华等千余名政、企界精英汇集其间,共同探讨如何提高中国企业竞争能力。

由中国企业联合会、中国企业家协会和湖南省政府联合主办的此次年会以“推动企业自主创新,实现发展方式转变”为主题,旨在引导和推动企业家总结应对国际金融危机挑战的成功经验,加大自主创新力度,提高企业竞争能力,调整结构,切实转变发展方式,促进企业家成长与队伍建设,实现企业的新发展。

周强在致辞中表示,企业是市场的主体,是社会财富的创造者,是转变经济发展方式的实践者。本次年会以“推动企业自主创新,实现发展方式转变”为主题针对性很强,契合了当今世界科技经济发展的趋势,对于引导企业立足在后国际金融危机时期国际竞争中抢占制高点,争创新优势,更加重视和加强自主创新能力建设,加快产业结构调整和发展方式转变,必将起到十分重要的推动作用。

王忠禹围绕大力开展企业自主创新、促进经济发展方式转变的问题,全面深入阐述了加快自主创新对中国企业实现新发展的重大意义和企业开展自主创新的主要途径。

在主旨报告中,李毅中根据中国目前的经济社会发展形势,结合实际工作,深入浅出、风趣幽默地阐述了后危机时代中国企业发展面临的机遇和挑战,并为企业应对这些机遇和挑战提出指导性意见。

赵小刚：“绝地”创新破解中国南车发展“死结”

[详见 A2 版]

近 30000%的增长速度获“亚太区 500 强”榜首

凡客诚品：靠口碑做出网购奇迹

□ 蔡伟

[人物]

陈年,1969年4月生,山西闻喜县人,现居北京。卓越网创始人,后与雷军一起创办凡客诚品,专注服装网购领域。在经济形势动荡的2008年,陈年所带领的VANCL(凡客诚品)销售额却创下了3亿元的战绩。

从模仿开始 专注高端男式衬衫线上销售

2007年下半年,原卓越网创始人之一的陈年,开始思索自己的第三次创业。2004年离开卓越网后,陈年创办了网游道具交易网站——我有网,然而,随着网游企业宣布免费,这次创业宣告失败。

彼时,异军突起的PPG风头正盛,广告频频见诸各大媒体,衬衫销量几个月内便超越雅戈尔等传统企业老大,日均达上万件,这让电子商务出身的陈年开始动了心思。

2007年11月18日,VANCL正式上线。在很多公众场合,陈年并不避讳VANCL成立之初,确实是在模仿PPG——以男式衬衫起家。不同之处在于,对互联网更为熟悉的陈年,将广告投向了更为便宜的互联网,甚至采用了彼时流行的网络销售分成方式。

于是乎,凡客诚品的广告开始席卷互联网,与之相随,VANCL的日均订单开始呈几何倍数增长。从100单到1000单,再到10000单,都在短短的几个月内完成。

VANCL 这家名不见经传的服装网购企业,以将近30000%的增长速度荣登“2009 德勤高科技、高成长亚太区 500 强”榜首。而在此前不久,这家新锐的服装网购企业,刚刚荣获“2009 德勤高科技、高成长中国区 50 强”第一名。



2009年6月22日,BRA-T系列品牌服装正式上线的第一天,订单就迅速突破两万单。三天后,开始断货。这样惊人的场面,甚至让VANCL产品部的员工都觉得不可思议,惊呼:“太快了”。这一切,与VANCL当时启动的“抢购”举措不无关系——为了让更多用户体验到VANCL优质平价的产品,VANCL以BRA-T上线为契机,推出了“39元”超低价限时抢购。

创新模式探索 免费试穿体验“一石激起千层浪”

“良好的客户体验”是陈年时常挂在嘴边的一句话。对于网购服装品牌而言,与线下实体店相比,存在着天然的成本优势——省去了店面租金、中间商等众多成本;但也存在着其天然的缺陷——用户买之前无法试穿。

破局从2009年4月开始。4月初,VANCL启动了最大规模的客户体验升级活动。全免运费——无论购买多少钱的产品,运费全部由VANCL埋

单;30天无理由退换货——无论用户是否穿过、洗过,只要不满意,30天内VANCL立马退换货;开箱试穿——用户收到VANCL的衣服时,可以当面拆开试穿,觉得满意了再付款收货。

这几项举措,一经推出,即在业内“一石激起千层浪”。有业界人士甚至直指:“VANCL疯了!”如30天无理由退换货,即使一些经营了几十年的线下实体品牌,尚且存在着很多磕磕绊绊,更别提一家刚成立没多久的新公司。VANCL坚持住了,这些重磅举措也为VANCL迎来了很好的口碑。

近期,陈年也对外宣称,凡客目前已经和西班牙、瑞士、斯洛文尼亚、英国、法国、加拿大、德国、日本、韩国等多个国家的一线设计师合作,该企业正在依托互联网品牌力量整合全世界的一流设计师资源。从对服装行业的不甚了解,到如今陈年已然成为服装行业的资深人士,这个标准的IT人士,开始向时尚品牌学习,回归到一家服装品牌的定位,打造VANCL的品牌知名度和美誉度。

资源富集区域的可持续发展之路

——评《攀西新跨越：攀西地区区域规划研究》

□ 侯水平 (四川省社会科学院院长、研究员)

攀西地区是世界少有的资源富集区,是我国优势资源开发的重点地区。得天独厚的光热、水土与生物资源,富甲天下的水能资源,高度富集的矿产资源,绚烂多彩的旅游资源,造就了攀西地区产业集聚和经济高速增长的独特潜能。“十一五”期间,攀西地区优势资源开发进入整体突进、有序开发、全面发展的新阶段。金沙江、大渡河和雅砻江流域的瀑布沟、溪洛渡、向家坝、锦屏一级和二级五大电源点逐步开发,攀钢三期等一批重大项目顺利推进,特色农产品和生物资源开发逐步显现规模优势,旅游产业快速发展,城市化进程加快。对攀西资源开发史而言,可以说是进入了一个里程碑式的新阶段;对攀西地区区域发展而言,预示着一个持续快速增长新时期的到来。

《攀西新跨越》涉及产业体系构建、空间体系优化、发展瓶颈突破、和谐社会建设等一系列重大战略问题,为攀西地区在新的历史时期,实现战略资源科学开发与整合,传统资源型产业向现代特色农业、资源节约型工业、环境友好型旅游业和服务业跨越指明了方向,具有重要的指导意义。

一、《攀西新跨越》一书内容全面、资料翔实

该书在攀西地区“十一五”规划基本思路的基础上,分别对空间结构特

征、产业发展、基础设施建设、区域创新能力建设、生态环境建设、县域经济发展等方面进行定性和定量研究,并对攀枝花市区和凉山彝族自治州进行了区情分析。

该书认为,从攀西地区空间特征来看,人口在地区分布上的不均衡性非常显著,各县(市区)的人口密度相差较大;城镇呈交通主轴状分布;交通轴线受地形的影响较大,以纵向交通轴线为主,且运输方式主要为公路和铁路运输,水运极少;矿产资源集中在攀枝花市-西昌市之间250公里的成昆铁路沿线,水能资源主要集中在金沙江、雅砻江两大江河的中下游河段,旅游资源的组合较好,但在地域分布上呈现“大分散,小集中”的特色;产业空间布局结构处于明显的非均衡发展状态。

产业是经济发展的重要支撑,资源的产业化开发是提高资源综合利用率的关键。《攀西新跨越》一书细致考察了攀西地区资源禀赋和开发现状,分析了传统资源型产业转化为现代特色农业、资源节约型工业、环境友好型旅游业和服务业的途径和重点。该书提出,攀西地区发展特色、立体、生态农业前景广阔,可以形成全省重要的特色农产品基地、商品粮基地、轻纺工业原料基地以及现代农业示范基地;水能资源高度密集、可开发量大,可选坝址多,淹没土地和移民量相对较小,

可以成为全国最大的水电产业基地和重要的能源后备基地;钒钛、稀土、铅锌、铜等优势矿产在全国乃至世界都具有较大影响力,可以成为全国重要的现代化钒钛钢铁产业基地和有色金属产业基地、西部重要的新型矿业经济区;自然景观丰富、类型齐全,民族风情浓郁、人文景观特色鲜明,可以成为西部重要的冬季阳光旅游胜地和旅游目的地。

除此之外,该书还提出通过深入贯彻落实科教兴区和人才强区战略,以攀钢等大中型企业创新能力建设为主体,以区内外科研院所和高校为依托,以重大科技专项为载体,以中介机构为纽带,以高层次人才为支撑,以制度创新和政策法规为保障,建立富有特点的区域创新体系。并提出攀西地区县域经济发展的途径:整合资源,突出产业特色,实施资源本地化战略,发展特色县域经济;坚持统筹协调与分类指导,推进安宁河流域县市率先发展,重点扶持贫困县和民族地区增强自我发展能力,加强资源节约与环境保护,促进县域经济协调发展;立足工业集中区和产业集群,加速县域新型工业化进程;统筹城乡发展,加快县域城镇化进程,沿交通干线和安宁河流域发展带状城镇群,发展一批特色鲜明、适宜居住、集聚发展的小城镇,推进农村城镇化;优化发展环境,提高县域对外开放和区域合作水平。

二、《攀西新跨越》一书研究过程很有特色

《攀西新跨越》在体系设计,数据搜集、整理、加工和分析,问题切入的角度和论证过程等方面下了很大功夫,全书的研究过程详尽且富有特色。

一方面,该书把攀西地区资源整合、高速增长问题,纳入区域经济系统中,从整合优势资源、构建特色产业体系,统筹城乡发展、完善城镇体系,克服瓶颈制约、构建和谐攀西三个方面入手,系统研究了“十一五”期间攀西地区发展问题。

全书从区域经济系统观出发,找准攀西地区发展的突破口,抓住统筹城乡、建设和谐社会的重大战略机遇,明确提出了攀西地区区域发展的基本思路,即加快资源整合、力促结构优化,构建以水电、钒钛钢铁、特色农业、旅游四大产业为支柱,新型工业集群和环境友好型服务业为支撑的特色产业体系;统筹城乡发展,增强城市功能,壮大县域经济,完善城镇体系,优化空间结构,建设独具攀西特色的社会主义新农村和攀西城镇密集群;突破基础设施瓶颈,着力自主创新,扩大开放合作,加强生态环境保护,把攀西建设成为经济快速增长、社会和谐发展、生态环境良好的财富区域、和谐区域和宜居区域。

(下转 A2 版)

企业论坛 | Qiye Luntan

亿元企业 万元贱卖 须一查到底

□ 王石川

山西省朔州市平鲁区,一家被视为拥有数亿元市场价值的集体企业莫名其妙“被国有”,然后又以“1万元”的价格被私人竞买者拿下。该企业挂牌出售一个半月前,转让结果的文件就已经出炉,文件所述内容与最终的转让情况几乎完全一致。

见过贱卖的,没见过如此贱卖的。“一元钱卖国企”曾让国人痛心疾首,时至今日各项规章制度趋健全,仍出现了如此贱卖,让人错愕。

这并不是一次高明的贱卖,在整个过程中,漏洞颇多、马脚频现。东梁煤矿这个集体企业,从被兼并到“被国有”,从被低价评估到产权转让给个人,每个环节都出现了问题。比如,当时评估称,“东梁煤矿”总资产32107314.9元,总负债32097653.64元,净资产9661.26元。转让价格是1万元。

报道还披露了两个细节。一是,平鲁区财政局竟然为早已不存在的“东梁煤矿”,颁发了《企业国有资产产权登记证》。二是,该企业挂牌出售一个半月前,转让结果的文件就已经出炉,文件所述内容与最终的转让情况几乎完全一致。

改制并无不可,但腐败现象必须警惕,一些蠢虫利用改制之机,大肆侵吞国家财产;甚至为了达到渔利的目的,让大好的国企,有条件破产的就破产,没条件破产的要创造条件破产。如今,一些人为了达到侵吞国有资产的目的,则不断运用权力钻空子、找漏洞,践踏规章制度。

制度的效用取决于制度的执行。不抓制度执行,制度就没有效果;不抓制度落实,就等于没有制度。但制度怎能扛得过强悍的权力?再加上监督不到位,乱象便必然频仍。

一些人在企业改制过程中暴得大富,与此对应的是普通职工的利益受到严重侵害、公共利益被侵占。因此,对这起涉嫌造成国有资产重大流失的事件,必须严惩责任人,否则隐患重重。

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有有效证件。本报持证人员均在本报官方网站(金网网)(www.jlrnet.cn)上公布,可供查询或手机上网查询(手机:12316jlrnet.com)。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金、广告等宣传正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。违者将受到严肃处理。欢迎广大读者及社会各界监督。

举报电话:028-68230681
028-68230659
028-87344621
举报电话:028-87325242
经理日报社

传递价值 成就你我

芙蓉王 文化新雷暴目

湖南芙蓉王文化传播有限公司

