

另类老板 熊映明



□ 曾艳珠

熊映明是个“奇人”。他是三水区雄鹰铝表面技术创新中心有限公司董事长，但似乎并不中意“闷声发大财”，佛山及三水的各种会议上，屡屡听到他干脆利落、直指要害的发言。他是科研型、学者型的BOSS，学历为工学博士。三水市长李贻伟会请他分析经济形势，区委书记卢立湃爱听他纵论行业前景。他极少在媒体亮相，但坊间总有关于他的话题。近日，记者专访了熊映明，为你展示这个另类老板的方方面面。

每次选择都出人意料

熊映明在位于百坭的工厂办公室内接受了记者的采访。谈起过往经历，熊映明脱口而出“我的人生很奇特”。时间退回到30多年前，他还是个湖北应城的农村小伙，为寻出路去当兵，好不容易当上了班长，他却提出要去做部队的猪倌，退伍后找到一份安稳的工作，他又偏偏折腾着要考大学，在学校读到博士，留校任教、留学美国的机会都来了，他又断然放弃，下海做了一名老板。

熊映明轻描淡写叙述的几次人生转折，在记者看来都惊心动魄，甚至难以理解。留在部队、留校或出国，都不失为好的选择，他为什么选择离开？“我不甘心过一眼看得到头的人生。”熊映明这样解释。

新技术破解制铝难题

铝工业是个高能耗的行业，以前每生产一吨铝，就要消耗800度电，全国一年排放9000万吨有污染的铝合金水。熊映明来三水后研发的一项技术，可做到制铝时不用水，破解了一个世界性技术难题。他还在三水研发出多项铝表面处理新技术，在中国铝加工业掀起一场技术变革。

在接近四个小时的采访中，熊映明始终畅快淋漓，让人感觉他极少遇到烦心事。实际上，他有过怀疑自己的时候，也曾有过资金缺乏、身心俱疲的时候。但是，他把这一切当做人生路上的财富，一一接纳了下来，所以显得特别豁达。

采访中，熊映明强调“做人做事要有长远眼光，没必要太计较一时的得失”。

打造中国“铝谷”

在熊映明眼里，成功也不仅仅指有很多钱，而是能按自己的意愿做一些对社会有益的事情。他多次捐资用于修路修桥、救灾等，并准备设立一个个人救助基金。他还致力于为佛山培养一批高端铝业人士，欲把佛山打造成中国的“铝谷”。

熊映明很欣赏电视剧《乔家大院》里的主角乔致庸，他希望自己能成为一个现代版的乔致庸，“乔致庸有一个汇通天下的梦想，为老百姓做成一个大事，我也希望研制和推广更多造福人类的技术。”

□ 胡琪沙

认识或了解张兰的人都说她不是传统意义上的企业家，这不是因为她的美貌，更不是因为有一个叫汪小菲的儿子和女明星准媳妇大S，而是因为与众不同的爱好与性情。

在企业家、美食家、艺术家的三个选项中，张兰说她最希望成为艺术家，“热爱艺术家的自由精神，那是一种思想的迸发，喜欢多与他们交流”。

张兰还说，她觉得餐饮也是艺术，要不怎么会把自己的餐厅叫做俏江南。

“俏胆”企业家

刚刚过去的2010年，张兰与十二位其他行业的优秀企业家共享了“安永企业家”2010年中国大奖。

这是一项享誉全球的艺术家奖项，鼓励有潜质的女士实践企业家精神，并表扬以其卓识、领导才能及成就启发他人的贡献，戴尔计算机创始

在企业家、美食家、艺术家的三个选项中，张兰说她最希望成为艺术家，“热爱艺术家的自由精神，那是一种思想的迸发，喜欢多与他们交流”。

张兰还说，她觉得餐饮也是艺术，要不怎么会把自己的餐厅叫做俏江南。

“俏老板”张兰

人迈克尔·戴尔先生，新希望集团董事长刘永好，福耀玻璃工业集团董事长曹德旺都曾获此殊荣。

在2010年11月举行的颁奖典礼上，张兰华服容颜，光彩照人，无疑是十三位获奖企业家中最“俏”的那一位。

张兰认为，自己称得上“从商”，真正成为一个企业家，是从2000年创办俏江南开始。之前打工也好，自己开餐馆也好，都是历练和积累。

张兰觉得自己从2000年开始有了一种企业家的心态和胸怀，从这一年开始，她开始专心做有竞争力的企业，学习承担企业家责任。

在她眼里，一个企业家是要有多重能力的，首先要懂得思考；其次要明白有些东西不可控；再者，当这些灾难来临的时候，要有能力去战胜和克服它。

张兰说，她发现人生，当你认为到绝望的时候，那就是快到曙光的时候了，永远别放弃。



“俏丽”创业者

张兰说：“很少往回看，后来媒体总问我，我才回头看一下”。

她的创业故事是从1989年去加拿大开始的。当年在加拿大，张兰曾把赚钱看作生活的唯一目标。正是那两年辛苦打工积累下的两万美金，使张兰获取了回国创业的第一桶金。

初到异国，压力不是直观的，而是无形的。“外面的世界很精彩，外面的世界很无奈”。“去了加拿大以后，我觉得这是一个特别现实的社会，没有在中国有人情味。在资本主义国家确实就是靠独立，靠自己，少了那种人与人之间的关怀”，张兰回忆说。

另一方面，还有鲜明的收入对比：“那个时候国内一个月工资三十多块钱，加拿大是一小时三十五块钱（人民币），就用这个换算，一个小时挣一个月工资，那一天八个小时就挣八个月工资”。

张兰说，那个时候中国人没有什么想象力，就是挣钱，多赚钱，让生命有延长的感觉，所以她给定了一个目标——多挣钱。

为了完成这个目标，在两年的时间里，她做了各种杂工，最多的时候，一天要做六分工作，按照计划，在完成了两万美元的既定目标之后，张兰马上回国了。

“俏雅”生活理想

热爱艺术的张兰觉得，美食是一门高深的艺术。特别是中餐有着悠久的历史，需要有人去传承和发扬。

她希望可以学习这门艺术，传承中餐文化，带领俏江南走向世界，能够在世界餐饮行业有话语权，改变全球人对中餐的印象。

张兰说，接下来俏江南还会参与到2012年伦敦奥运会中去。而在伦敦金融街上最高楼中的俏江南分店届时会开业，“把地道的中餐带给外国人”。

生意做大了，有的人是越做越杂，张兰是越做越专。这份职业对于她来说，一半是冥冥之中的选择，另一半还是由于她坚定不移，永不放弃的精神成就的，“我现在就是特别喜欢我这份职业，我觉得下辈子我还会选择”。

如今张兰倒是不太在意金钱对于“富有”的彰显，她觉得贵重的珠宝没有什么必要，至今没有一克拉钻石。“我觉得财富不是珠宝、轿车，不是住多么豪华的房子，而是体现在人的精神世界。”

紧跟市场出成效

金象公司利润指标再创新高

近日，江苏省金象减速机有限公司传出喜讯，2010年，公司在前几年持续发展的基础上，克服市场波动带来的影响，主要经济指标比去年同期增长了76%，再创历史新高。

2010年，由于国家产业政策的调整，抑制小规模建材企业的发展，致使公司近两年来的主打产品磨机减速机的订货上升缓慢。但“关、转、并、停”并不等于这个行业未来前景暗淡，而是国家政策向大企业倾斜和集中。基于这样的认识，

公司组织精兵强将，努力开拓，积极公关，抓住重点区域的客户，不断渗透突破，使零散的订单逐渐向大品牌的大企业过渡，保证了建材行业用的磨机电产品在市场上稳中有升。目前，公司产品已成功打入海螺水泥、华新水泥等全国知名大型建材企业。

2010年年初，公司的老产品涡轮蜗杆产品订货形势回暖，一季度环比竟翻番。虽然这些老产品已成了“大路货”，利润率低，费功又费

时，但市场不能让，客户更不能丢。公司抓住行情，及时调整经营战略，组织内部生产跟上，迅速与市场接轨，满足了老客户的需求，增加了经济总量。

不断创新，推出客户特殊需求的产品是公司2010年紧跟市场的又一举措。近几年来，公司大手笔的技改投入和不断积淀的研发能力为技术创新提供了保证。2010年，公司根据市场需要，相继推出了一批优新产品，如重型立式磨机减速机、

大起重机专用减速机。为中国一重转化设计制造了大量的非标齿轮、涡轮蜗杆散件，其产值超过千万。截至2010年，公司共有16个产品获得了国家知识产权局颁发的专利证书，一个软件著作权，仅2010年就有5个产品获得了专利权。公司即抓住了“大、新、特”，也不丢掉老产品的市场，紧紧抓住市场这个“牛鼻子”，使企业得到了突飞猛进的发展，成为本地机械行业的佼佼者。

(吕焕刚)

恒源祥毛线温暖孤残儿童

2010年12月25日下午，由恒源祥集团赞助的500斤毛线运到了湖北省襄阳市儿童福利院。福利院内爱心涌动，暖意融融，2010襄阳市“恒爱行动——为孤残儿童编织毛衣”启动仪式在这里隆重举行。出席仪式的襄阳市有关领导把获赠恒源祥毛线发放给了爱心妈妈代表，爱心妈妈们将用这些毛线编织毛衣，把温暖带给贫困儿童和孤残儿童。

“恒爱行动”是2005年由中国儿童少年基金会和恒源祥(集团)有限公司共同发起的，通过招募爱心妈妈编织爱心毛衣，为贫困孤残儿童送温暖的一项公益活动。2010年襄阳市再次争取到这一项目支持，得到恒源祥集团捐赠的500斤毛线，这些爱心毛



线将主要分发到市儿童福利院、枣阳市和南漳谢家台村组织爱心人士编

织好后，在2011年春节前送给最需要关心的孤残儿童。

“恒源祥”是目前全球最大的绒线制2009年，恒源祥入选中国世界纪录协会世界最大绒线制造商。涉及家纺、针织、服饰三大产业板块，有上百家联盟体工厂、4000多家经销网点，拥有2000多个规格品种的纺织类综合性集团公司。1999年时“恒源祥”品牌的无形资产约5000万元，目前的评估价值约6个亿。旗下成立于1998年的恒源祥服饰公司经过6年的发展，目前，公司主要经营男装、女装和童装以及服饰配件四大类项目。拥有十几家生产工厂，及服饰生产流水线设备。

(田伯韬 曾一凡)

九钻林毅：海外代工 每月卖1000颗钻石

□ 宋韵芸

钻石，一束光里的万千锋芒，亿万年的天地结晶，象征着永恒、幸福、梦想、生命的美与张力，是每个女人的点睛之作。

九钻维琴察珠宝商贸(上海)有限公司是中国首家在线钻石销售服务商，成立于2005年3月。2009年，九钻聘请林毅为新任CEO，短短一年，林毅带领九钻迅速挺进，2009年销售额近2亿，较之2008年增长89%；截至目前，2010年销售额比2009年增长40%。

360°专业体验

林毅上任后，即对九钻进行了一系列大刀阔斧的“变革”。

以前我们的定价是按照成本、毛利核算的，但我觉得商品的市场价格，不能高于消费者的预期。所以对我们的产品价格进行调整，不过，仍然比竞争对手的价格低5%-10%。”

林毅说，“全方位、全触点式服务，是我们概念中的360°专业体验，它必须是从产品设计、生产再到定制、销售全进程的。我们重视与客户接触的每一个节点的顾客体验。”

九钻的海外代工模式，也是360°专业体验的重要一环。九钻股东之一的美国RAPAPORT集团是全球钻石价格制定者，KPCB、启明创投、清科集团都是国际领先的投资公司，九钻凭借四大风投在业内顶尖的国际股东背景，为其海外代工助力不少。“九钻的情侣戒，有一系列是在德国普尔福茨海姆的工厂定制完成的，K金产品与K-gold合作，纯银产品线则是产于意大利托斯卡纳省的金银

作坊。”除了批量的同款代工外，对于国外工厂孤品的采购也是九钻未来方向之一。

调整架构，降低人力成本

2009年下半年，林毅主导了九钻IT系统(九钻网)的改善升级，官网的全新改版，大大提升了网站浏览量，比改造前提升了69%，在ALEXA提供的同类网购钻石零售商流量排名中位列第一，客户网上购物流程的转换率也由过去的1.52%提升至4.26%。

网站升级也大幅度降低了人力成本，“我们整个运营团队，管理部门只43名员工，整个公司只有121个人，而钻石小鸟有600多个员工，现在人工费是很贵的，如果你的人工运营团队过于庞大增加你的成本，你的价格也不具备优势。所以对我们来

说，一方面是围绕消费者核心利益来进行运作。另一方面，我们必须要把精简所有的运营成本，使我们的价格更具有竞争力。”

结合双方经验，林毅优化了九钻的组织架构，“平时的管理模式是按功能来区分组织架构，碰到新项目的建立，我们会组建临时的跨部门项目团队，以解决一些突发的和一些增加的项目或者是事件，对成本优化做了很大的贡献。”

现在九钻平均每月卖掉1000颗钻石，再加上黄金成品等的销售，一年的营收将近2个亿。

直复营销的电子商务渠道

林毅认为，未来电子商务会作为一个很强势的新渠道，再次细分中国市场。直复营销的电子商务渠道会成为继百货渠道、卖场渠道、大型超市

渠道、便利连锁店渠道外的第五大渠道方式，“而且量可能会非常大”。

“九钻买了一个大众化的平台，但平台上面所有的模块全部都自己打造，这样将来做出来的ERP系统(一种企业管理模式，把企业的物流、资金流、信息流统一起来进行管理，以求最大限度地利用企业现有资源，实现企业经济效益的最大化)，在市场上我们就是独一无二的，也最贴合消费者的适用度。”

“我们在上海、北京、成都、杭州和无锡都开设了体验中心，顾客可以去体验中心亲自挑选钻饰款式与材质，九钻有超过6万颗的钻石储备。”

林毅向记者透露，九钻拟在今年3月之前进行二轮融资(2008年已获首轮融资660万美元)，二轮预计融资金额1000万到1300万美元，“而且我们还有上市计划”。

郭台铭：鸿海经营权不会传给儿子

据台湾媒体报道，鸿海董事长郭台铭近日出席台湾2010资本市场论坛时狠批竞争对手，并表示鸿海经营权不会传给儿子。

郭台铭在谈及竞争对手时表示，“我的竞争对手虽然很有名、经营很优秀，但企业主被判过刑，企业要传给儿子，再伟大也不会有百年基业”。他强调，“我经营权不传给家人”，“企业永续经营是传贤不传子”。

郭台铭特别指出，企业决策者的六个任务包括经营模式、技术、人才、产品、客户及策略股东，所以，他强调，“鸿海从不送礼品给股东，很多人股东会来闹场都被我赶走，我不要投机者，我要真正的投资者”。

郭台铭强调，“鸿海不赚请示的钱，单一企业占中国大陆进出口比重达525%，我在大陆投资20年，几百亿美元的投资，到现在没有买房子”，他说，“企业家经营权不传给家人，最近也在研究欧美的永续经营，都是传贤不传子”。

话锋一转，郭台铭指出，“我非常支持维持公平交易法，但这是鸿海并购前的事，竞争对手虽然很有名、经营很优秀，但是企业主被判过刑，也传给儿子，再伟大也不会有百年基业”。

(萧然)