

宗庆后：今年要做三件事

□ 章卉 陈斯音

刚刚过去的2010年,中国经济舞台的浙江力量活力如何?近日,由今日早报和浙江在线网站联合主办的“2010浙江经济年度人物”评选结果在杭州揭晓。

新出炉的“2010浙江经济年度人物”在颁奖典礼上集体亮相。其中,娃哈哈集团掌门人宗庆后获得特别大奖。这也是“浙江经济年度人物”评选诞生至今,首次出现特别大奖。

宗庆后 领衔年度经济人物

谁让我们看到浙江经济前进的方向?谁是浙江经济转型的践行者和引领者?谁让浙江人的经济生活有了深刻改变?“2010浙江经济年度人物”评选活动自去年11月启动以来,在经历两个月的推选、网络投票和专家评审之后,过去一年浙江经济参与者中最活跃的企业家终于揭晓。

万事利集团董事长局执行主席屠红燕、民生银行杭州分行行长肖瑞彦、浙江时代商务律师所主任邱世枝、九好集团董事长郭丛军、立元集团有限公司董事长郑立、雷孟德集团总裁陈阳、浙商创投管理有限公司董事长陈越孟、南大(浙江)环保科技有限公司董事长陈建华、中交物产集团董事长陈合富、宁波海申环保能源技术开发有限公司董事长李若中等,以各自在2010年的精彩表现获得“2010浙江经济年度人物”称号。

同时,娃哈哈集团董事长宗庆后因其在经济领域的突出成就,获得“2010浙江经济年度人物”特别大奖。

“首富”要做新生意

主持人在给获奖者颁奖前给现场观众留了个悬念:“今天会有一个特别的奖项。2010年,他成为福布斯中国大陆富豪榜和胡润百富榜双料首富,他的企业平均3天能获净利润1亿元……”

宗庆后!首富来了!他就现场!

宗庆后淡定地上台,一口熟悉的杭普话,“我认为‘首富’其实也就是一个头衔,相比之下,‘光彩事业’、‘人大代表’之类的头衔更能实实在在为国家、社会做点事情。”

作为民营经济发展老大哥的宗庆后站在台上,他自己觉得对后来者来说,是一个压力还是动力?面对主持人的提问,宗庆后说,“应该说是他们给我带来压力,他们比我思维更先进,因为我们创业时还比较容易,现在创业比那个时候更难。”

主持人问已经成为双料“首富”的宗庆后,“在目前来看娃哈哈也有了更多新的领域,包括奶粉产品等等,能不能把娃哈哈未来的新打算,跟大家描述一下?”

宗庆后回答:“我们还是要继续把主业做强做大,这个主业是一个朝阳行业。”宗庆后详细谈到了他的未来设想:“一个是从生物工程方面去发展。现在的消费者需求有改变,以前饮料是解渴,现在饮料不光要解渴还要健康,所以要通过生物工程来开发出这个新的市场。

第二点,我们想发展养殖业,准备想养奶牛,因为中国现在的牛奶需求很大,让企业投资去养奶牛,让人们喝到放心高质量的牛奶。

第三点,想去发展矿产资源,因为我们国家比较缺资源,现在特别是西方发达国家经常到我们这儿来招商,我们也看看有什么好的机会进军海外市场。”

看来,2011年宗庆后一定会更忙。



□ 仲 群

事实上,乔晓华更喜欢别人称他为一名越野车手。

浙江力伴电池车队,2009年底组建,在整个2010赛季,车队跑遍了国内所有的场地与拉力赛,拿下5座个人冠军,5座车队冠军的骄人战绩,当然,还有不计其数的风格奖、贡献奖。

赛车界新星是个企业家

你很难想象,眼前这位侃侃谈车、谈比赛的中年企业家,竟是一位走入越野赛车界不过一年多时间的新手,眼下,他的车队已经拥有两名全国冠军车手,韩魏和江惠坚。而乔晓华自己也在不断的比赛和练习中迅速成长为赛车界炙手可热的新星。

“首次到新疆参加拉力越野赛,我得了第8名,而第7名就是大名鼎鼎的中国车手卢宇军,比赛结束后,他走过来对我说,‘再多点时间,以你的天赋,成就能超过我’,现在,他是我的老师。”乔晓华笑着表示。

“2011年,将是我们车队最困难的一年,以前是以黑马姿态去冲击对手,经过一年,我们已经成了‘众矢之的’了。”显然,乔晓华言语中不乏些许自豪。

骄人的战绩,强劲的黑马势头,让乔晓华和他的力伴车队成功入选《2010中国赛车英雄谱》,与韩寒、卢宇军等国内赛车界炙手可热的明星

编者按

他是中国越野赛车界名副其实的“黑马”,出道仅一年,所在车队揽获全国汽车越野赛十几座分站冠军。其实,2009年底,他才自组车队,一年之后,却拿下中国汽车越野系列赛年度总冠军。

他的身份,除了是国家正式注册的一名赛车手之外,还是湖州市政协常委、浙江力伴能源有限公司董事长。生性爱“玩车”,却一不小心玩出了大名堂。

乔晓华:把企业哲学融入赛车比赛



一同成为中国赛车界的励志楷模,此书也将在今年3月全面上架。

谈到2011年车队的参赛计划,乔晓华已然将目光瞄准了国际顶级赛事,“今年,我们车队将报名参加澳大利亚萨法里越野赛,我的最终梦想就是达喀尔,后年,我们车队就将集体到达喀尔去试一试身手。”

把做企业的“哲学”融入比赛中去

“友谊第一,比赛第二”这样一句在比赛中可以听到的一句话,在很多

现实中更多是一种摆设。然而,不同于其他职业赛车手,在乔晓华看来,成绩固然重要,但多年经营企业攒积下来的成熟心态告诉他:做企业和做车队一样,口碑很重要。

在2010年东川泥石流越野赛的时候,乔晓华的比赛风格曾在圈内留下一段佳话,没有盟友与对手的概念,不管什么组别的什么车,也不管赛事是谁,有求必应,有难必帮。

“那次比赛之前,我才刚刚进圈子,赛前根本没考虑过名次的问题,只是大概感觉到能跑到一半的成绩就谢天谢地了。我开得比较轻松,人家要超我就给他超,人家水箱坏了要

华的说法。

乔晓华不知道的是,多数车手在赛道里帮助别人都是有限的,像他这样的古道热肠,会让某些流氓假仗义的车手从此脸红上一年。

“副业”或许成就他另一个高峰

眼下,比赛已然成为乔晓华生活中,除了企业之外最重要的事情。一年中,他的大部分时间也都花在经营车队和比赛中,车队在国内赛车界所刮起的“力伴”效应,也让他和他的企

业受益匪浅。

“前期投入比较大,再过一两年,以现在的成绩,我们就完全可以盈利了,”谈到自己成立的力伴越野俱乐部的经营情况,乔晓华如此表示。

放眼国内商界,富豪、企业家玩“副业”,事实上算不得有多新鲜的事情。万科老总王石就是一位将副业玩得比主业还要出名的企业家之一,成功攀登珠峰,让其公司形象和个人魅力得到了巨大的提升。

印象中,浙苏一带的企业家多数低调,富豪也多以“隐形”著称。在采访中,爽朗、亲和的乔晓华也有一贯风采,然而,不同于他人,乔晓华真正地将自己的生活喜好与事业全面融合,以及那份难得的真性情让人印象深刻。

企业家黄金宝的经营法则 诚信+规范 > 自由无序

□ 肖韦东

缔造基业长青的企业,一直是宁波三生公司董事长黄金宝的理想。他深知想要实现自己基业长青的理想,离不开永续的经营理念和规范的发展步伐。2004年,黄金宝成立三生的初衷,正是基于永续经营的理想。

上世纪末,黄金宝不失时机地进入保健品市场,是因为他看准了人们对健康的关注。他从一开始就从各个方面为企业长远发展做好准备:向国家食品药品监督管理局成功申报了31款保健品批文,投资建设了宁波首个保健食品GMP生产基地,为企业的未来构筑了坚实的基础。

2004年,黄金宝在传统代理制的兴盛时期,毅然转向采用直销模式,并成立了宁波三生日用品有限公司。他说,刚接触直销时就觉得这是一种非常适合保健品和日用品销售的营销模式。随着中国开放直销的入世承诺,他又投入调查研究,发现直销不仅在经济兴盛时期发展态势良好,而且在历次金融危机中不退反进,能够获得很大的发展,他认为这就是自己想要的经营方式。

如今,黄金宝带领宁波三生走过5年,三生业已成为中国直销企业的标杆,他用事实证明了自己的选择。2006年,宁波三生公司率先获得了全国第6张、浙江省首张直销经营许可证,赢得了业内广阔的发展空间,三生由此成为中国直销行业内,第一家从传统保健品企业巅峰状态成功转型到直销的企业,第一家运作短短两年的时间就获得直销经营许可证的企业。

2009年,宁波三生全球生产基地——三生健康产业园正式启用。国内市场迅速发展,目前,省级分公司数量扩展到31家。在国内市场迅速发展的同时,三生已经悄然向乌克兰、俄罗斯、泰国等国际市场迈进,并赢得了国际国内多项殊荣:中国直销最具发展潜力企业、全国食品药品质量安全诚信示范单位、亚洲十大最具创新品牌奖、中国品牌创新冠军奖、中国营销杰出企业等诸多殊荣。

对于企业所取得的成绩,黄金宝坦言离不开诚信与规范,规范是整个中国直销行业发展的方向,无论是对于行业还是企业而言,有规范才有未来。“直销行业,规范大于自由。”黄金宝是这么说的,也是这么做的。

农民企业家朱成国:大伙富才是真的富

□ 刘 锐

朱成国是安徽省六安市裕安区固镇镇佛庵村人,如今是金鑫羽绒羽毛制品厂法定代表人。朱成国的企业从事羽绒羽毛原料加工、羽绒羽毛制品出口等。1986年,朱成国踏入羽绒业,凭借自身对羽绒行情的熟悉以及自己的聪明头脑,很快便在固镇镇羽绒界占有一席之地,先富起来的朱成国并没忘记自己的父老乡亲,他下定决心一定要带领乡亲们走出一条致富之路。

2006年,他在家乡佛庵村建起厂房购置设备,带头干起了水洗羽绒加工,并注册成立了金鑫羽绒羽毛制品厂,安排本地30余名剩余劳动力进厂工作。不仅提高了本地上百名羽绒商贩的经济收入,还解决了本地羽绒

的滞销问题。朱成国凭着诚信经营,互惠互利的原则,与江苏宝应大成羽绒制品有限公司、扬州万达羽绒制品有限公司、丹阳欣隆羽绒有限公司、安徽省鸿润集团、浙江萧山、绍兴,广东等地的客商建立良好的业务关系,产品远销海内外供不应求。2010年,固定资金和流动资金达几千万元,带动周边更多的剩余劳动力就业,为固镇镇的经济做出了贡献。

朱成国终于成为远近闻名的农民企业家。饮水思源,自己富了,朱成国并没有忘记生他、养他的这片土地,为村集体及村民做的好事不胜枚举。

佛庵村土地面积少,剩余劳动力多,为解决这种局面,他率先成立金鑫羽绒羽毛制品厂,共安排农业剩余劳动力100余人,使佛庵村的村民都有

了活干,有了钱花。从1990年现在,佛庵村先后盖起了一幢幢崭新的新楼房,村民们逐步走上致富路,过去的穷帽子被彻底摘除了。

在党的富民政策的指导下,在朱成国的精心经营下,2008年以来,金鑫羽绒羽毛制品厂生意兴隆,年创出口外汇数千万元。

金鑫羽绒羽毛制品厂多年来始终大力支持教育事业。几年来,为佛庵小学贫困小学生捐资近万元,帮助辍学学生返回课堂。2010年金鑫羽绒羽毛制品厂捐资1万元用于佛庵村公益事业。在扶贫帮困方面,全村困难户、五保户,军烈属如有困难,朱成国同志都会热心帮忙。村民张梗枝在去他的厂上班路上不慎将腿摔伤,朱成国无偿为她支付近1000元的医疗费和工资。

典型故事 | Dianxing Gushi

周永成:危机给我们上了很重要的一课

□ 姜 炯

从2010年11月爆发,到2010年12月归于平静,三十几天中,周生生集团总经理周永成经历了从1987年至今周生生的第二场危机——K金事件。

1月13日,人在香港的周永成在电话那端思忖了良久,一时间,在普通话与粤语中竟都没能找到一个合适的词来形容危情30天中自己的心情。是“难受”?他觉得不足以形容,他说就连圣诞节也没有像往年般过好,一直不能停止紧张和思考。最后他用了中国的一句老话,说“就像打翻了七八种酱料”,很不是滋味。

在社交场合,周永成多是颌首微笑。他崇尚简单,认为越简单的东西可能就越接近本质。

上个世纪30年代,周永成的祖父周芳谱创办了周生生金店。最初是在广州,后遇战乱,迁至澳门,于1940年再度迁到香港。

1966年,周永成远赴美国加州留学。那时候,经过两代人努力的周生生已经颇具规模,周永成并没有为了继承祖业而选择商科,他挑了一个当

时还相当新潮的专业——计算机。1984年,周永成回到香港继承家业,在周生生担任的第一个职位是后勤部门的经理。

几十年来,周永成几乎不曾经历过负面报道铺天盖地的情形。如果有人记得的话,周生生在1987年曾经也发生过一次影响巨大的危机。

在1987年股灾的时候,周生生旗下一个做股票交易的公司,里面的客户做交易亏损约4000万港币。当时有两个选择,一是周生生自己掏出4000万港币来填补它,让它继续运营,二是使它倒闭,也就不承担那些损失。后来周生生最终决定选择了第一种解决方法,周永成的解释是“虽然是别人欠我们的钱,但是周生生的声誉在里面”。

看起来,周生生非常在乎品牌声誉和品质,似乎不应该出这样的危情。上世纪80年代,周永成从美国回到香港继承家业加入周生生,建立了全港业内第一间且至今唯一一间香港政府认可的贵金属实验所。

此次事件要追溯到2010年6月,北京工商局对周生生在北京易喜新世

界百货专柜进行了抽检,此次抽检为工商局二季度例行检查的一部分。6月21日,周生生收到抽检结果,检查认为周生生一条54860B款号的18K白色金手链18K金含量比规定的7.50少了不到1%。周生生内部做出立即全国停售的决定,并接受退货。

11月9日,北京工商局在其网站上公布了不合格饰品名单。周生生上榜。周生生第一时间与北京工商局进行了沟通,并汇报了公司于6月已经完成的处理事宜。此时,媒体争相报道,因为周生生在涉及的众多品牌中最为人们知晓,负面影响一发不可收拾,危机爆发。

周生生立即成立了危机处理小组,小组由管理层的主要成员和各部门干部组成。

如果不是因为这件事,很多记者不会想到,在全中国遍布装潢亮丽店面的周生生,然其香港行政总部周生生大厦深藏在弥敦道总店旁的楼梯巷中,初次去的出租车司机也得兜两圈最终询问一下才能找到。

香港人认为,弥敦道是个具有混合气质的神奇地方,古老的传统与现

代时尚和谐共存。到达很古旧的周生生大厦之后,先是一段20余级的楼梯,然后在一个不足10平米的接待大厅里,换乘电梯四楼,周生生就在这里召开了2010年12月7日的特别股东大会,并史无前例地在股东大会结束之后立即召开了记者会。几位管理层都出席了发布会,而一些董事或是执行董事都在台下坐着,似乎想听听媒体的反应。

周永成总结原因时提到了,内地消费市场的步伐比香港快3至10倍,对于内地消费者的心态和内地媒体,周生生以前并不够深入了解。所以,即便后来意识到有老顾客趁“周生生K金接受退换货”的时机更换老款产品,周生生也默认了这样的行为。

周永成说,这件事情给我们上了很重要的一课,我们重新思考了对消费者心态的理解,还有与媒体的沟通。

周永成在谈到销售情况时补充说,当然,公司整个2010年的业绩还在核算中,尚不能提供确切数据。但可以确定的是,刚刚过去的圣诞节销售旺季,周生生的销售情况还是相当不错的。