

◎陈光标是第一个对台捐赠,也是捐得最多的大陆企业家。



一农民企业家给家乡老农发红包

近日,广丰县洋口镇农民企业家程武华拿出 67600 元,为洋口辖区 5 个村的 260 位 80 岁以上农民发红包。

农民企业家程武华在商海几十年中经过努力地打拼,不但拥有自己的出口花炮厂,而且拥有自己的超市。为了让洋口辖区 5 个村的 260 位 80 岁以上的农民能够过上吉祥如意的春节,他慷慨解囊先后共拿出 67600 元,为这些老人每人送去价值 260 元的购物卡,让老人在超市中任意购置年货。 (刘仁和)

老总话道 | Laozong Huadao

特赦

□ 刘鹏凯/文 何兵/图



1、大老张来到我的办公室,“老总,向您汇报一件事。”原来,两名机修工在安装设备时不留心,将电机滑落在地上,端盖碎裂,转轴摔歪了,眼看明天试车的计划要泡汤了。



2、这可是刚从外地买回来的特种电机啊。我赶紧拉着大老张来到现场。两名机修工像两尊塑像,正看着摔坏的电机发呆。



3、事情已经发生了,现在最重要的是找到解决问题的办法。“来来来,抽支烟顺顺气!”发烟过后,我立即与电机厂联系。“还有一台?好,我马上派车来取,摔坏的电机还请帮忙修理一下。”



4、“厂长,修理费我们俩付!”两个机修工抢着说。看着他们几天没回家连轴干的疲惫样儿,我心疼了,“谁没个错?以后注意就是啰!”



5、电机厂支持的新电机拉来了,大老张领着两个机修工又干开了。我怕再出意外,想陪他们加班,他们说什么也不肯。



6、新车间试车一举成功,开发部的员工每人拿到了一个红包,大老张又来请示赔付修理费的事,被我一口回绝了:“那都是过去的事了,哈哈哈……”

(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)

反哺社会 企业家派发“过年红包”

策划词 | CEHUACI

回望刚刚过去的 2010 年,遍地的“冲突”让企业和企业家群体备受争议,也让本来就树欲静而风不止的商场更增添了几分硝烟的味道。360 和腾讯之争,反映了中国企业之间不断升级的冲突;国美“陈黄之争”放大了企业创始人和职业经理人之间的冲突;奶粉和牛奶系列事件代表了企业在追求利润与质量之间的冲突;巴菲特、比尔·盖茨两个美国的富豪赴中国“劝捐”,又体现了企业富豪与企业社会责任之间的冲突……

但是,慈善仍然是 2010 年中国经济的关键词之一,这不仅因为两位重量级的美国富豪不远万里跑到中国来劝捐,更因为江苏黄埔再生资源利用有限公司董事长陈光标和爱国者电子科技有限公司总裁冯军相继高调表态的裸捐。

临近年关,又有不少企业家为社会的弱势群体送去关爱、派发红包。这让我们看到,许多成功的企业家在积累物质财富的同时,也在思考着义利兼顾、扶危济困、反哺社会的意义。我们相信,如果有朝一日承担社会慈善义务像打高尔夫那样成为企业家及整个精英人群的时尚,企业家群体的成熟度和社会的和谐度都将大大提高。

54 名大陆企业家赴台捐赠 发 1.1 亿元“红包”

1 月 23 日,在南京黄埔减灾中心,大陆“首善”、江苏黄埔再生资源利用有限公司董事长陈光标表示,距离春节还有 9 天,大陆 54 名企业家将于 26 日组团赴台,发放价值 11 亿元人民币的“感恩红包”,每个红包 1 万台币到 5 万台币不等,并将延续一贯发现金的风格。

陈光标是第一个对台捐赠,也是捐得最多的大陆企业家。他告诉



记者,这是他第七次向台湾捐赠款物,现在对台累计捐赠款物价值已达 3000 万元人民币。

“我给赴台的企业家团取名叫

‘感恩团’,行程叫‘感恩之旅’。过去,每当大陆发生各种大灾难,台湾同胞总是伸出援手,所以这次春节前,准备去台湾 9 个县市捐助,并于 29 日在圆山饭店给 600 名莫拉克台风灾民、贫困户、特困户发红包、献爱心。”陈光标说。

陈光标曾在多种场合表达过自己尊崇“黄埔精神”。他公司的名字中也带有“黄埔”二字。“这几年

两岸同胞走动往来频繁,我打算在台湾建一座黄埔交流中心大厦,为两岸人员交流搭建平台,考察台湾环保业务,未来计划设立‘海峡两岸慈善基金会’。”他另向记者透露,“慈善之旅”此行,有多位台湾政要接见,但对具体人员名单保密。“感恩团”还要去邓丽君墓前献花,纪念这位影响了一代人的先驱甜美“歌神”。 (朱晓颖)

重庆:民营企业家为环卫工捐款 800 万

尽管今年重庆遭遇多年罕见的“寒流”,这里的环卫工人却感到格外温暖。

近日,位于重庆九龙坡区直港大道步行街上,部分环卫工代表领到了 400 元“过年红包”。由重庆市人大代表、隆鑫控股有限公司董事长涂建华个人捐赠 800 万元人民币、设立的全国首个环卫工扶助基

金宣布成立。

据了解,这次 800 万元捐款,重庆市政部门给每位市政直属环卫工人发放 400 元“过年钱”,剩下资金将用于建立扶助基金,重点帮助个别有困难的环卫工人。

谈及捐款原因,涂建华说,自己也曾穷苦过,能体会到环卫工人的不易。涂建华 16 岁就在重庆中

梁山煤矿当矿工,每天抬六七百斤重的东西,腰部因此受伤。因此,他对环卫工人有种特殊的“感情”,看不惯别人不尊重他们的劳动成果,甚至曾驱车数公里追一个乱扔垃圾的司机。

涂建华曾多次举行公益捐款,包括绿化长江 1000 万元,人民警察因公牺牲抚恤基金 1000 万元

等,累计捐款过亿元。

800 万元捐款中 700 万元作为“过年红包”,剩下 100 万元作为启动资金,成立重庆市环卫工扶助基金,每年拿出一部分给这些逝者家属。“这个基金的存在,可以吸引更多关心环卫工人的热心人士捐款,也能给那些生活困难的环卫工人多一些保障。” (李国 周松)

通州:企业家坚持十载给乡亲发红包

“这是第十个年头了,因为有马大哥的捐款,每年的春节都会过得宽裕些”。近日,北京通州区企业家马文彦自掏腰包 40 万,为通州区台湖镇董村村民每人发放 500 元过节费。60 年前,马文彦就出生在董村,曾是村里最穷的放牛娃。经过多年打拼,马文彦终于脱贫致富,但他始终没有忘记乡亲们,此次捐款已是他“群发”红包的第十个年头。



上午 10 点,上百户村民聚集在台湖镇董村 9 号院,每个人的脸上都洋溢着喜悦的笑容。几分钟

后,马文彦和家人走进院子。“马哥新年好啊”,问候声此起彼伏。在家人的陪同下,马文彦将手提包打开,把 40 万元现金交到村干部手中,按照每人 500 元的标准,再由村干部把钱发分到每个人手中,一个四口之家就能领到两千块钱“过节费”。村民冯先生手握现金,激动地说:“有了这笔钱,我家孩子明年的学费就不愁了。”

“小时候穷,现在有钱了,也得

想着咱村的父老乡亲们。”马文彦说,做人要懂得饮水思源的道理。数年前,他开始创业,刚赚了些钱,就拿出省吃俭用攒下的几千元钱,帮村里新建了小学。2002 年 5 月,他又出资 6 万多元购买一辆面包车,捐给本村的 45 名小学生。

“这个捐赠我还要坚持下去,只要我的企业还在,就不会忘记咱村人。”看着兴高采烈的乡亲,马文彦坚定地说。 (陈坦)

万科 今年不超1400亿 王石给销量封顶

□ 陈小瑛

当外界都在为万科进入后千亿时代的高歌猛进而吆喝时,万科董事长王石却突然要刹车。“2011 年,我下了死命令,销售额不允许超过 1400 亿元。”日前,王石在一个房地产论坛上透露。在房地产业内,销售额越多越好,万科规定销售额上限的事还是首例,王石的言论让外界难以理解。

“今年销售额不能超1400亿”

2010 年,万科实现销售面积 8977 万平方米,销售金额 10816 亿元,同比分别增长 35.3%和 70.5%,成为国内首个突破千亿的房地产企业,万科提前 4 年完成了这一业绩目标。

千亿之后,万科的目标是什么?王石曾表示,按未来 4 年 20%的复合增长率保守估计,万科 2014 年能做到 2000 亿;如果按 10%的复合增长率推算,万科在十年之内也能做到 3000 亿。实现这两个数字目标,王石暗示没有任何压力。

“万科过千亿,提醒我的不是快,而是要持续。”1 月中旬,在广州的一个房地产论坛上,王石表示,已



经给万科下了死命令,2011 年销售额不允许超过 1400 亿。

对此,万科向记者回应,万科最为看重的指标并非规模增长速度而是增长的质量。近年来,万科一直把推动“规模速度型增长”向“质量效益型增长”转变作为一项工作重点,希望有质量地增长。

“王石说出 1400 亿这个数,也只是强调增长的质量,不能因一味追求规模增长的速度而忽视了专业能力

和组织效能的提升,此外,这也并不代表公司对于市场的判断。”万科

集团人士告诉记者。为何是 1400 亿这个数?这个规模刚好是销售额同比增长 30%,但 2010 年同比增长了 70%,也就是说今年的增长速度将减少一半多,对此,万科表示,1400 亿意味着要增长 30%,而过去三年万科销售额的复合增长率约为 27%。所以从长远来看,要保持 30%的年增长率并不是一件容易的事情。

某机构房地产分析师告诉记者,王石规定这个数,估计是他担心发展太快了,应该适当控制速度,因为宏观环境在紧缩,发展太快的话也担心资金链的问题,万科还是比较小心谨慎的,追求稳健。

万科转型打持久战

万科有意识地放慢速度,从速度向质量转型,似乎也可看出王石正在为房地产将来的命运提前做好持久战准备。

“我相信,泡沫是一定会破裂的,但年轻人始终要结婚要生孩子要买房,那个时候来万科,我要我们的产品对人们来讲和 ipad、iphone 一样,不同的只是,我们的产品不像 ipad、iphone 一样,买一个就扔一

个。”王石说。

王石 2008 年提出的拐点论、高举降价大旗回笼资金应对调控、提前布局二三线城市等一系列的动作都被证明是非常超前的,万科的一举一动,似乎都牵动着行业的神经。

“中国的经济领跑地位,在一二十年内是不可撼动的,但是如果搞不好就可能重蹈日本当年泡沫破裂的痛苦调整期,这样的大背景下,要是追求利润最大化,只会葬送自己。”对于房地产行业的高利润,王石一直心惊胆战。

另外,万科总裁郁亮也一直在内部号召大家向制造业学习,郁亮表示:“万科正在向制造业转型,如果房地产行业能够向制造业靠拢,我们行业就会有巨大的前景。”

“农民靠天吃饭,天气对农作物收成影响特别大。但是,农民的第一任务不是预测天气,不管天气好和坏,他都会把地种好。老实说,万科也关注未来的天气,但不会花太多的精力。万科希望自己像农民一样,把地种好再说。”郁亮说。

2011 年房企压力增大

万科对于市场的把握,向来被

看成是行业的风向标。2011 年,万科对市场依然是谨慎乐观的。

万科认为,2010 年以来,针对房地产市场的调控措施接连出台,显示政府调控楼市的决心不可动摇,预计未来一段时期,政策调控的力度不会放松。

另外,2010 年全国住宅新开工面积同比增长超过 40%,住宅开发投资的增速超过 30%,意味着未来一年全国的新房供应仍然处在相对充裕的状态,这有助于市场的平稳运行。

“但同时值得注意的是,受成交放慢和市场波动的影响,全国住宅新开工增速已经呈现出放缓的迹象。随着调整的进一步深入,企业的投资能力可能下降,并可能会对一年后的住房供给产生影响。”万科集团人士告诉记者。

王石也公开坦承,2011 年一些房地产企业将面临资金和经营压力,万科将会有一些收购兼并的机会,以扩大土地储备。不过万科的并购目标会优先考虑企业文化相一致的企业,这样能够更好地发挥公司在融资能力及住宅产业化等技术方面的领先优势。