

武世荣:做讲诚信会经营的实干家

□ 钟青 于丛林

从1997年兼并国营东胜制酒厂成立鄂尔多斯酒业公司到今天的万正投资集团,从兼并一个负债企业到实力雄厚的大型私企,从一元到多业并举,万正投资集团13年的发展历程成为鄂尔多斯市沐浴改革开放政策,非公有制企业从小到大,逐渐成长、发展和壮大,长风破浪推进事业的一个典型。同时,万正集团的发展史也再现出一代优秀民营企业家的成长历程。

小公司做成大集团

上世纪90年代,武世荣从小商品买卖做起,开始了他的传奇创业之旅。

1995年,由武世荣创办的一家糖酒批发公司扩展为“东胜世荣商贸有限责任公司”。1997年,世荣商贸有限公司在全自治区范围内最先以私营企业的家身并购了国营东胜制酒厂,成立了鄂尔多斯酒业有限责任公司,成功挽救了一个濒临倒闭的老企业。1998年10月,酒业公司组建为鄂尔多斯酒业集团。之后更新生产设备,改进工艺流程,白酒年生产能力达2万吨。鄂尔多斯白酒”商标成为内蒙古著名商标,白酒及相关产品获得十几项国家专利,“鄂尔多斯敬酒”被评为全国白酒质量最高奖——优质产品奖,集团酒业公司名列“全国白酒工业百强企业”。2006年2月,企业为适应发展需要组建为万正投资集团,集团现拥有全资子公司及成员企业20家,总资产逾80亿元,员工3000多人,由万正投资、万正建设、鄂尔多斯酒业和万正商贸服务业等经营管理主体组成,集城市基础设施投资与建设、房地产业开发、路桥建设与经营、酒业、建筑、园林绿化、装饰装潢、商贸、金融、建材等产业为一体的大型私营企业集团。各产业为加快地区城市化进程,提升第三产业的综合水平作出了卓越贡献。

讲诚信留住众人心

从小公司到大企业集团,从“夫妻店”到有那么多人始终跟随,“诚信”二字始终伴随着武世荣,这也正是集团不断发展壮大的根本原因。“诚信”后来被升华成“诚信、务实、合作、创新”的企业精神,成为武世荣本人以及万正投资集团的基本发展理念,企业文化的核心精神。

这些年来,当拖欠农民工工资泛滥成为严重的社会问题时,武世荣和他的集团,面对成千上万的农民工,不仅从来没有拖欠过工人工资,而是在不断探索着保障农民工工资按时发放的科学办法。2009年,集团所轄恒安建筑公司在原基础上,对农民工管理办法进行了新的改革。多年来,集团各建设工地没有发生一起拖欠农民工工资的案例,每到年底结算的时候,总裁武世荣都要亲自给财务总管嘱咐,及时给项目部如数拨付工程款。主动打电话催促对方前来算账,已经成为万正集团一条不成文的规矩。让辛苦付出的农民工及时得到工作回报,万正集团不断用行动捍卫着承诺。万正集团在社会上的人气越来越旺、声誉越来越高。各类人才、来自全国各地的建安企业、业务合作伙伴纷纷到万正集团应聘、投标、谈判。和谐共赢像一支燃烧的火把,把力量、温暖和信念彼此传递。

节日经营 | Jieri Jingying

井冈山 农家红色旅游“乐”迎新春

□ 华春雨 涂超华

坐在大屋里的火盆边上,正在烤火的吴建中一点也不为此着急。他对记者说:“忙了一年,正好趁这个季节歇一歇,准备过年,春节一过,可能要迎来更忙的一年了。”

从1家到16家

吴建中所在的井冈山厦坪镇菖蒲村共有100多户人家。过去这里交通不便,家家户户主要靠种水稻生活,年收入顶多万把块钱。5年多以前,通往井冈山的高速公路建成,吴建中办起了全村第一个“农家乐”餐厅,家里收入开始逐渐增加。

2009年春节期间,胡锦涛总书记同井冈山革命老区人民共迎新春,并来到吴建家中家。此后,一批批慕名而来的游客把老吴的“农家乐”当成了井冈山的又一个“旅游景点”,促使他不断扩大餐馆的规模。

推开老吴家里一道又一道的房门,每道门后都摆上了巨大的餐桌,两层的农家小楼底层全部变成了餐厅,连不远处自家的老房子也经过装修用来待客。

“我记得2008年这里只有4张桌子,能接待40多人,现在已经变成了20张餐桌,能同时容纳200人。”吴建中说,“旺季的时候,不仅仅是来吃饭的人,每天光是到我这里来参观的都有100多人。”



随着客流增加,吴建中的“农家乐”收入也水涨船高。2009年,餐厅全年的营业额达到了80万元,而刚刚过去的2010年,营业额也维持在这个水平。

在日渐兴旺的红色旅游带动下,整个菖蒲村的“农家乐”餐厅数量已经达到了16家。

把儿子“拉”回身边

“农家乐”生意红火,不仅带给吴建中越来越多的财富,还把两个长期

奔波在外的儿子“拉”回自己身边。在58岁的他看来,这似乎更加重要。

老吴的大儿子以前在厦门的一家酒店工作,有时过年都不能回家。2010年,吴建中劝说春节回家的大儿子留下打理“农家乐”。虽然开始不愿意,但儿子最终还是被说服,留在家里实现他的创业理想。

“儿子留在家里既能照顾我又能照顾生意,他年轻又在外见过世面,还能给餐馆经营带来不少新想法。”吴建中说,以前家里的两台电脑很少有人用,大儿子回来之后,餐馆就增加了网

络订餐业务。

吴建中的小儿子从前一直跑运输,每年春运都是他最忙碌的时候,往往是年三十才能回家吃团圆饭,没过几天又开始在路上奔波。他说,今年春节前,小儿子不再跑运输,自己已经在厦坪镇上开了“农家乐”分店,交给小儿子管,年后就准备开张。

离春节越来越近,老吴一家如今已经备齐了年货,就等一家人聚在一起过个踏踏实实的团圆年。

迎接红色旅游“大年”

姜俊贤:赋予老字号新的生命力

□ 田力

“作为一个百年传承的老字号,创新是必不可少的一件事,只有赋予品牌新的生命力,才能不断受到市场的欢迎,并且长久地生存下去。”

近日,北京全聚德集团有限责任公司董事长兼总经理姜俊贤与新浪财经独家对话,对于全聚德这家百年老店长盛不衰的秘诀,姜俊贤概括为“三创”,即“艰苦创业”、“勇于创新”和“争创一流”。

姜俊贤认为,全聚德要坚持继承和创新两个方面,既要继承老祖宗留

下来的珍贵的精神文化遗产和产品工艺,更要适应时代地发展不断创新,赋予它新的生命力,这样这个老企业才能够市场上得到消费者的欢迎,受到市场的欢迎,才能够长久地生存下去。

在姜俊贤看来,这一代人要让全聚德扩张发展,不能盲目地追求速度,要在稳健的基础上来发展。姜俊贤认为,根据国际连锁的经营,直营和特许要保持一个恰当的比例,都是直营也未必好,都是特许也不一定好。

“我看到一个资料,据麦当劳的经验,他们认为把握在1/3左右,直营是

比较合适的比例,我们现在大体上保持这样一个发展的规模和比例。”

“根据我个人的判断,像全聚德这样的规模企业,我们一个店大体上都得在1000-3000平方米的规模,在餐饮行业里面是比较大的。这种规模的企业在中国至少可以发展到300家左右,还有很大的市场潜力。”

按照全聚德的规划,全国分成华东、华北、华南、东北等十大经济区,在每一个经济区内将至少有一个直营作为旗舰店,旗舰店建立起来以后,对城市以及周边城市的网点开发就采取合资或者是特许经营的方式。



姜俊贤为全聚德总厨师长刘志遵颁奖。

逾3000家外国企业在义乌设常驻机构

约旦商人穆罕默德·巴塔内在中国著名小商品城义乌经营着一家企业代表处,每周都要将货物从这里发往中东市场。

“在义乌我可以找到约旦市场上需要的所有货物,不但价格公道,而且交货准时,质量有保证。”巴塔内告诉记者,“这是我选择在义乌经营代表处采购商品的理由。”

据义乌市政府统计,目前有13万多名外商常驻当地采购商品。截至2010年底,义乌的外国企业常驻机构

数已达3008家,数量位居中国县城第一位。

义乌拥有一座著名的小商品市场,它曾被联合国、世界银行和摩根斯坦利发布的一份报告称作“全球最大的小商品批发市场”。

根据中国商务部发布的《小商品分类与代码行业标准》,义乌市场上有16大类、4202种类的170多万种小商品。

目前,义乌小商品市场的直接和间接交易额已经超过300亿美元,商

品出口到全球215个国家和地区。2010年全年,经义乌海关监管出口的小商品已经达到576万个标准集装箱,比上一年度增加了57万个。

义乌巨大的商机吸引了来自世界各地的商人。为了给义乌的外商提供政策便利,2009年,中国国家工商总局将外资企业和外国企业常驻代表机构注册登记与监管权限下放到义乌。义乌成为中国首个拥有该项权限的县级市。

据义乌市工商局统计,截至去年

底的3008家外国企业代表机构中有八成左右来自亚洲国家,另有一成来自非洲国家,此外也有来自欧洲、美洲和大洋洲的企业代表处。从国别和地区来看,它们主要来自巴基斯坦、伊拉克、阿联酋、阿富汗、韩国、埃及、约旦、也门和印度以及我国香港等国家和地区。来自香港的企业代表处中,绝大部分都不是香港本地居民开设的,基本是印度、中东客商借道香港来到义乌。

(冯源 王健)

和烂尾楼“打交道”的地产商

□ 张治东

当房企巨头们纷纷将触角伸向二三线城市时,光耀东方集团董事长李贵斌却剑走偏锋,通过一系列商业物业烂尾项目的并购和成功运营,驾驭着光耀东方这艘旗舰,从三线城市杀进北京、天津等一二线城市,慧眼淘金。

剑走偏锋 一案成名

在商业地产界,北京光耀东方董事长李贵斌是一个颇为传奇的人物,从一个名不见经传的银行从业人士华丽转身为成功拥有上百亿资产的知名企业家,他只用了8年时间。

其实,李贵斌在烂尾楼中发现商机并开始自己的全国淘金之旅是源自一个偶然的机会:2002年4月,山东

聊城,光耀东方的前身——聊城裕隆房地产开发有限公司负责的“新东方广场”项目开始运作。而彼时的李贵斌,是某银行行长。他辞去公职,正式接手了这个名为“新东方广场”的烂尾商业项目。而经过短平快甚至可称之为神奇的点石成金之后,改造后的新东方广场,不仅很快立足,还逐渐成为水城商业的中坚力量,是目前聊城乃至整个鲁西北地区最大的超一流商业广场。

从此,李贵斌一发不可收拾,在迅速掌握了“低价收购-重新定位-改造装修-重新招商-运营启动”这一模式之后,开始在全国范围内“捕捉”烂尾楼。

如今,李贵斌旗下的光耀东方已在山东、河北、山西、天津、北京等地,开发运作、投资并购、整合改造、自持运营多个商业地产项目,总建筑面积

累计已超过300万平方米,成功盘活6个烂尾楼商业项目。2009年下半年,李贵斌全资收购了位于北京长安街世纪坛南的海天中心,并更名为“光耀东方广场”。这一次的成功收购使李贵斌及其光耀东方得到了空前关注和肯定,成为令业界刮目相看的黑马。

以快制胜 点石成金

操着一口浓重的山东话的李贵斌,尽管早已脱离金融系统,但始终与金融圈保持着紧密的关系。多年的银行工作经历,使他更容易得到金融机构的支持。早在2007年底,光耀东方即获得蓝山资本近9亿元的投资。2009年,光耀东方通过收购一家上市公司在A股上市的机会,但由于市场行情对于收购价格的影响,李贵斌放弃了这次收购。

实际上,收购烂尾楼,其中错综复杂的债务关系是最大的阻力,但李贵斌有胆有识,总能一一解开其中的死结。在处理完前后期复杂的法律问题之后,李贵斌短时期内就可让烂尾楼起死回生。据悉,烂尾楼“复活”最关键的是,烂尾项目包装开业之后自身所能产生的资金流,成败几乎在此一举。

李贵斌收购的大部分烂尾楼都是城市核心商圈的综合体项目,他惯常的操作手段是将其中的公寓和写字楼出售,而将商业物业自己持有。在销售的策略上,快速回笼资金是李贵斌一贯的选择,只要能快速地回笼资金,就能够快速将烂尾楼巨大的风险化解,这就是李的“点金术”。

不过,烂尾楼收购是李贵斌的商业手段之一,成为优秀的城市综合体运营商才是其最终目标。

温州人“闻香”中国高铁“盛宴” 一盏灯点亮八成动车组

“目前中国国内投入运营的动车组约有420列,其中有300多列的照明系统都是由我的企业提供,占全国动车组的八成左右。”近日,一位浙江温州商人很自豪地对记者透露。

这位温州商人叫王连成,他的那家生产动车组照明系统的企业位于温州乐清。据了解,1997年,王连成创办企业开始生产低压电器,却一直苦于温州乐清当地低压电器行业竞争的激烈想谋出路。2005年,王连成抓住中国高铁开始起步发展的历史性机遇开始进军高铁项目,并成功将自己的企业转型升级成为中国动车灯具的龙头企业。

王连成向记者透露,从2009年7月开始到现在,企业已经从中国高铁和城轨项目中拿到5亿多元人民币的订单。目前已拿到的订单任务数可一直忙到2012年。

王连成还告诉记者,企业技术人员目前正在忙两件事:一是忙着为京沪线上时速达380公里的动车组调试安装照明光源系统,二是忙着研发时速达到400—500公里动车的照明系统。

记者了解到,王连成手下目前忙着做的这两件事,在中国都是具有突破性的。时速380公里的动车组(CRH3)照明光源系统,目前中国国内还只有王连成的企业一家能生产。而时速达到400公里以上的动车组灯具照明系统,目前中国国内正式投入运营的还没有。

铁道部相关数据显示,到2010年底,中国铁路营业里程达到9.1万公里,其中高铁运营里程达到8358公里,预计到2020年,中国高铁里程将达16万公里。相关专家推算,其带动的产业链保守估计将超过2万亿元人民币。

温州商人王连成透露:除了他本人,还有一些温州人也已经盯上了这块蛋糕。

(陈国亮 赵小燕)