

陈伟鸿：一位财经名主持的慈善探索

□

2011年1月8日,对陈伟鸿而言注定是不平凡的。从这一天起,他的头衔不再只是央视著名主持人,还多了一个伟鸿高端教育基金(以下简称“鸿基金”)理事长的身份。

关注慈善模式

能为慈善事业尽一点绵薄之力,是陈伟鸿多年的夙愿。“多年来,我一直思考如何找到帮助贫困地区发展的慈善模式。”在接受记者采访时,陈伟鸿表示,“只有通过教育,才能改变贫困的命运。”

“鸿基金”是陈伟鸿长期思考和观察的结果,“授人以鱼不如授人以渔,改变世界只为天下大同”的理念,已让陈伟鸿找到了一条慈善“大挪移”之路。

其实,这并不是陈伟鸿第一次涉足未知领域。非财经专业科班出身的他,成就了《对话》这档财经高端栏目,就充分说明了其善于在新领域汲取营养。

今天,陈伟鸿早已走出主持圈,在社会各界都有了较高的声誉和号召力。在主持节目之余,时常参加一些公益慈善活动,也有机会下到贫困地区。“不安分”的他,开始思考如何从根本上改变贫困地区落后面貌,解决仅凭一时兴起、并不系统的“输血”现象。

搭建“1+1+1”的平台

“如果能搭建一个平台,让最成功的企业家与贫困地区联姻,岂不是最好的办法?”陈伟鸿反问道。

陈伟鸿的逻辑非常清晰,就是要搭建一个“1+1+1”的平台,让一位知名企业家作为企业指导师,加上一位知名学者作为企业规划师,共同指导和支持一个贫困偏远地区有潜质的项目或有潜质的企业家。三者通过鸿基金这个平台建立紧密的合作关系,带动更多的入脱贫。而教育,正是这个项目的出发点。通过发展职业教育,或企业家培训的方式,不断扩大平台影响力,促进良性循环。

慈善孵化器

陈伟鸿深知,慈善之路荆棘密布,绝非一己之力所能走通。他选择了一条与其他名人基金有所不同的道路。像李连杰的“壹基金”、王菲的“嫣然基金”等,大多是将募集到的社会资本投入到一些专业项目中,而陈伟鸿则希望,鸿基金能建设成为一个“种子基金”,成为支持贫困地区项目的孵化器。

这无疑需要调动更多的社会资源,让更多的企业家积极参与进来,而陈伟鸿选择清华大学战略经营总裁班作为“鸿基金”的合作伙伴。这一决定现在看来非常合理:利用清华总裁班众多企业家资源,与各地实际项目相结合,能够发挥这些企业家在经营管理上的经验优势,对贫困地区的创业者提供指导和帮助,更重要的一点是,也为这些企业家承担社会责任,找到了一条可持续的道路。

目前,“爱心巡讲”成为鸿基金的重要系列活动,来自400多所高校的知名学者组成的巡讲师资,和有300多名爱心企业家义工们——比如力帆集团董事长尹明善——共同组成欠发达地区的企业指导师团队。强大的师资和企业家义工团队,无异于给鸿基金提供了双重保证,使其能够更专业地为当地企业打造“造血工程”。这些专家和企业家巨大能量挪移到贫困地区,并得到有效整合后,注定将发挥出惊人的势能。

至于为何选择对贫困地区企业家或创业者进行培训,则因陈伟鸿更希望在贫困地区出现优秀企业,如此既可吸收大量剩余劳动力,增加当地居民收入,又可将这些企业家或创业者作为现身说法的案例,启迪更多人加入进来,以此形成良性互动,不断地进行复制和推广。

名人故事 Mingren Gushi

□

□

□

□

近日,巨人投资有限公司创始人史玉柱在其微博上透露“考虑关闭全部保健品业务”,这一消息迅速在业内传开。

仅半天,这两条微博已被网友评论上千条。史玉柱在微博中称,“保健品行业在中国为夕阳产业,十年前的十大企业在外围打压和妖魔化的境况下,纷纷倒闭和转行。我曾劝公司决策层改行做快速消费品,但他们舍不得那几亿利润。我如果劝他们代理销售保险,估计他们对我都避而不见。”

史玉柱直言,正在琢磨将公司旗下保健品业务全关闭,让18万人的销售队伍全部转行卖保险。

保健品“巨人时代”或将终结

公开资料显示,目前巨人集团保健品业务主要涵盖脑白金、黄金搭档和黄金酒等产品。其中拳头产品脑白金于1999年推出,2002年销售额为10多亿元,广告投入占比超30%。而后推出的黄金搭档也有较高市场占

史玉柱欲改行卖保险 保健品“巨人时代”或将终结

【史玉柱名片】

1989年深圳大学研究生毕业,随即下海创业,在深圳研究开发M6401桌面中文电脑软件。1991年巨人高科技集团成立,注册资金1.19亿元,并频频受到半数以上中央政治局委员以上级别中央领导的造访。1995年被列为《福布斯》中国大陆富豪第8位,是当年唯一高科技起家的企业家。

□

□

有率。“巨人集团通过产品的差异化定位和密集的电视广告投放,进行营销扩张,使其产品概念深入人心,品牌地位不断较高。”一位食品行业的业内人士向《每日经济新闻》记者表示。

对巨人集团而言,业务战略性调整已有尝试。去年3月,有媒体爆出史玉柱计划从全国多地紧急调用过



亿元的保健品资源,以“友情支援”的方式助力集团旗下处于上升通道的网游业务。

中投顾问食品行业研究员梁铭宣对记者表示,史玉柱已将业务重心转向网游领域。退出对公司的影响不大,但整体利润将出现一定幅度下降。对行业而言,巨人集团的退出将会让出较大市场份额,加之行业利润

□

□

□

□

一支特殊的笔写下了给男友的祝福语。点击“确定”后过了大约十秒钟,一个精美的世园会会徽就从“造币机”里落了下来,背面刻着小付的笔迹。

和小付一样早早入园的还有世园会的讲解员们。

25岁的姚洁本来在一家通讯公司工作,世园会前在同事的鼓动下报名当了讲解员。

“我主要负责自然馆蝴蝶标本展的部分,游客有什么问题都可以问我。”她说。

较高,因此其他保健品企业不会轻易放手,这将导致行业内企业的重新定位。但在短期内出现这种情况的可能性不大,这是因为退出一个行业需要考虑的问题较多,因此暂不能视为行业标志性事件。

然而,此次传出可能关闭全部保健品业务的消息表明,事情的发展将远非营销模式的调整。但集团保健品销售人员接近18万人,如果保健品业务被取消,这批员工的安置和集团下一步的战略安排就将提上日程。

诱因系市场竞争白热化?

梁铭宣认为,在近10年的发展过程中,保健品行业中包括中国太阳神集团有限公司、沈阳飞龙集团、济南三株实业有限公司等龙头企业,已逐渐淡出人们视野。其次,国外企业如安利、宝洁、美国全球健康联盟等在中国设厂,推广产品,形成强大的竞争压力。另外,我国保健品行业政策的不完善使企业发展步履维艰。因此,许多企业不得不面临倒闭和转行的尴尬境地。

目前,国内市场中颇具影响力的保健品公司主要有巨人集团、交大昂立及外资巨头安利等,他们之间竞争

□

□

□

□

□

开园后,姚洁感到自己的工作会一下子忙起来,而且她们穿着职业套裙,早上冷,中午热,也会比较辛苦,“不过能有这样的机会也很难得。”

上午十一时左右,游客开始正式进入园区。

扬州来的闻阿姨是第一次来西安。“以前没有条件,现在儿子上大学了,又赶上世园会,我就和表妹来看看。”她说。

闻阿姨没有想到园区有这么大片水域。“园中水域面积这么大,很难得。”她说。“有了水,园子就有了灵气。”

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

激烈。中国保健食品市场监测月报指出,目前医药企业和食品企业进入保健食品产业无疑将形成对保健食品企业的巨大竞争压力。为了寻求生存和发展,保健食品企业一方面集中度过将大大提升,另一方面由于传统渠道中OTC和快消渠道门槛不断提高,迫使保健食品企业寻求新的出路。

上述业内人士指出,我国保健食品行业面临的最大挑战是国家的规范化管理程度不够,以及企业的研发创新能力有限。我国保健食品行业“跟风现象”严重,行业内夸大产品功能的情况屡见不鲜,缺少明确的监督管理制度加以约束。另外,我国保健品功能重复性较大,产品的生命周期较短,行业发展混乱。

“中国保健品行业近几年发展迅速,这是通过大量的广告投放获得行业的发展,而国外保健品行业注重产品的研发和创新,通过高成本的研发投入,不断满足消费需求,构建科学、健康、可靠的行业氛围。”梁铭宣进一步解释,“然而,从保健品行业特点看,要使行业发展长久繁荣,关键是产品的研发,而不是在于营销的扩张,因此只有把握清楚主流才能够激发该行业的活力,成为朝阳产业,否则,只能沦为夕阳产业的结局。”

□

□

□

□

□

来自陕西师范大学的外国留学生、土耳其的土方用中文告诉记者,世园会“太漂亮了”。

“来以前,我觉得西安没什么好玩的。”他说,可是这些年逐渐感受到了这个古城的魅力。

4月28日,西安世园会开园首日,入园游客约为46万人。其中需要预约的长安塔、创意馆和自然馆成为游客扎堆的展馆。

据预测,世园会在为期178天的展期内,将接待海内外游客约1200万人次。

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

女企业家薛建英的“三本账”

□

□

每一位成功的企业家都有自己的秘诀。无锡市明珠电缆有限公司董事长薛建英的秘诀就是“三本账”:质量账、培训账、人情账。多年来,她靠着这“三本账”,把企业做大做强。昔日从开电缆经营部起家的她,如今已成为官林镇电缆生产企业中响当当的女企业家。员工们都说她这“三本账”,是深谙企业经营之道的“精明账”。

质量是企业的生命。薛建英从办厂的第一天起,心里就有一本明明白白的“质量账”:一个企业如果偷工减

料以次充好,虽然降低了成本,增加了利润,但损害了别人的利益,甚至给社会造成危害,这个企业在市场上就没有生命力,最终失去的要比得到的多。一次,一名外地员工悄悄地向她建议:“我们那里有些电缆企业在生产电缆时都是两头粗,中间细,这样省料利润高,我们为什么不也这样做呢?”薛建英一听,沉下脸,严肃地说:“企业不讲质量,不仅不会赢得市场,而且会断送企业的生命。”因为她始终严把质量关,企业生产的电缆从未出现质量问题,在市场上深受用户欢迎。去年底,江苏省质监局来官林

镇突击检查电缆质量时,明珠电缆的成绩名列前茅。

薛建英的第二本账是“培训账”。近年来,当一些企业出现员工频繁跳槽或用工荒时,薛建英从来不用为企业缺人发愁,明珠电缆的员工仿佛都吃了“定心丸”,舍不得离开企业。对此,公司员工刘美娟给出了答案:“薛总在给我们‘饭碗’的同时,还舍得花钱让我们学本领。在这里工作,我们有奔头。”多年来,薛建英定期请专家来企业为员工们上课,讲授电缆营销管理等方面的知识。对那些优秀的员工,她积极创造条件把他们送出去学

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

五征董事长姜卫东: 心系农村 关爱农民

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

五征董事长姜卫东: 心系农村 关爱农民

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

五征董事长姜卫东: 心系农村 关爱农民

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□

□