

湖北举行“百家国际知名企业新港行”活动

□ 俞俭 皮曙初

“百家国际知名企业新港行”19日在武汉举行,来自海内外的交通、航运、物流界专家百余人参加,以“发展临港经济、促进合作共赢、打造武汉长江中游航运中心”为主题展开研讨,建言献策。活动期间,湖北省政府成立了武汉长江中游航运中心国际专家顾问团,聘任中国交通运输协会会长钱永昌、美国运输与物流协会执行总裁劳里·邓汉等10位专家为顾问团成员。

当天,武汉航运交易所正式揭牌,这是我国继上海、重庆、广州之后的第4个航运交易所,将对今后航运交易发展发挥重要作用。

活动期间举行了武汉长江中游航运中心建设战略国际研讨会,专家学者围绕建设武汉长江中游航运中心、促进武汉新港建设发展及区域经济发展、物流及航运服务等热点话题进行了研讨。

当天还采取现场推介和对接洽谈的方式举办招商引资推介会,由武汉、鄂州、黄冈、咸宁4市分别作专题推介,组织客商与各园区相关企业现场对接洽谈。

武汉新港签约项目总投资7852亿元,包括27个工业及园区项目、14个港口物流项目、12个港航基础设施建设项目。

来自海内外的知名企业代表还赴鄂州市、黄冈市、咸宁市及武汉市江夏区、花山临港新城及阳逻港等地实地考察。

武汉新港是一个以武汉港为中心、中国内陆规模最大的现代化港口集群,由湖北省原武汉港和鄂州、黄冈、咸宁市的27港区组成。3年来,武汉新港完成投资达210多亿元,加快了港航基础设施、集疏运体系、产业物流园区和临港新城建设。

武汉新港于2010年在长江中上游已率先跨入“亿吨大港”行列。今年前10个月货物吞吐量9516.5万吨,集装箱量59.44万标箱,同比分别增长17.63%和13.54%。

“百家国际知名企业新港行”由湖北省人民政府主办,武汉市、鄂州市、黄冈市、咸宁市人民政府承办。

北京开发商为搏业绩出奇招 限购令后首现“日光盘”

□ 赵莹莹

“一直到晚上12点,售楼处通宵开放接受排号,开盘价比11800元/平方米低。”看房这么久,市民郑小姐头一次接到来自售楼处的“不打烊”电话。持续滞销和现金流的压力,让开发商头上的“紧箍”渐紧,为搏“业绩”,项目使出了“通宵不打烊”、“自晒成本价”的奇招。

郑小姐接到的电话,来自大兴的

丝绸之乡企业家拯救“中国名片”

□ 杨健

晴翻千尺浪,风送万机声。这是江苏吴江盛泽镇白龙桥桥壁上刻着的一副对联,描述的是明清时期盛泽镇丝绸行业的红火景象。直到上世纪末,“日出万绸,衣被天下”的盛泽一直以世界级丝绸重镇的地位示人。而如今,兴旺数百年的盛泽丝绸产业近乎消失,化纤取而代之。目前在盛泽,真正生产真丝制品的企业不到20家,而化纤企业达2300多家,“绸都”转产意味着绸业萎缩的趋势已不可避免。

多重压力致“绸都”无绸

盛泽中国东方丝绸市场党工委副书记钟永林坦承,如今东方丝绸市场成交额中,丝绸已萎缩至极小的比

他是中国嘉德国际拍卖有限公司的创始人,他也是宅急送快运股份有限公司的名誉董事长、创始人,他还是连续两年入围“中国企业500强”百强企业的泰康人寿保险股份有限公司的董事长兼CEO。在这几家公司中,泰康成立时间最晚,却是最为有名的且最能够代表陈东升战略眼光的公司。

陈东升和他的泰康帝国

□ 王艳华

陈东升的履历颇有“来头”:毕业于武汉大学经济系,博士学位。1983年7月至1988年就职于对外经济贸易合作部国际贸易研究所发达国家研究室;1993年创建中国嘉德国际拍卖有限公司;1996年组建泰康人寿保险股份有限公司——有如此履历,获得“中国最受尊敬企业家”、“最具思想力企业家”、“中国最具影响力商业领袖”等称号不足为奇。

时势造英雄

陈东升是“92派”这个名词的发明者。“92派”是指1992年邓小平南巡后成长起来的一批企业家。1992年大批在政府机构、科研院所的分子受南巡讲话的影响,纷纷主动下海创业。

正是在这时,陈东升开始了从政坛向商海的转身。1993年创建嘉德拍卖,1996年组建泰康,由此陈东升开始左手“艺术”,右手“金融”。前者源自于陈东升的判断:“中国没有的,我们第一个做就是行家里手。”后者则源于陈东升研究员岁月积淀的想法,

他注意到世界500强企业里有很多保险公司,于是就埋下了创建泰康的念头。

泰康从筹备时一间不到20平米的办公室,到今天拥有北京长安街、CBD和金融街的地标性宏伟大厦;从开业时不足百人的队伍,到今天拥有30万之众员工。对于她的成长,坊间流行着很多说法。

有人说是时势造英雄。1992年经济改革时期的环境铸就了一批成功企业。陈东升也是在这个环境下开始酝酿泰康的组建的。也许没有这个大环境,1996年泰康就不会诞生。从1992年到1996年,陈东升用了整整4年时间才将创建泰康的计划变为最后的成功批筹。

他的成功偶然中存在着必然。有容乃大不仅是历代名君的治国策略,也是做一个成功企业家的基本素质。

“顺境”中的跨越

很多人都说,陈东升和他的泰康帝国一路高歌,难见“挫折”。对此陈东升在接受媒体采访时,听到“没挫折”就乐了:“怎么会(没挫折呢)?”

很多人

报道称泰康成立之初,股东涉及多个领域,公司的股东相对分散,并且其中没有一家股东的股份超过10%,嘉德国际在这些股东中的持股比例最大。嘉德国际是泰康人寿的发起人股东,也由泰康创办人陈东升一手创办,“自然会拥有一定比例的股份”,陈东升也曾对外表示。

毕业于武汉大学的陈东升,自然不会放过这一资源。在泰康的公司股东中,物美控股、中诚信托、北京和康友联等公司的控制人均属于“武大帮”,他们也是陈东升的支持者。这也许正是陈氏15年来一直可以很好地掌控泰康的缘故。

此外,陈东升的嘉德国际和他的泰康也谓相辅相成。嘉德是泰康的大股东,在发展决策上有发言权,地位在泰康众多股东中举足轻重。泰康收藏艺术品已有10年,此举与嘉德国际殊途同归。泰康的核心领导者是陈东升,代表陈东升的泰康股东是嘉德国际,嘉德国际在泰康的发展历程中可谓起到了“定军心”的作用。

泰康的15,有8年不赚钱,这绝对需要足够强大的信念才能坚持下来。如今,在外界一直预测泰康上市日程渐进时,陈东升却改称还要“争取3年内实现A+H上市”——“任门



外风吹雨打,我自胜似闲庭信步”。

如今的泰康,早已经不是15年前那个刚成立的小公司了,其发展也早已不能再归功于任何一个人。但关于陈东升的泰康话题,一定继续绕不开。

人物链接

陈东升:生于1957年12月,湖

北天门人,毕业于武汉大学经济系,博士学位。1983年7月至1988年就职于对外经济贸易合作部国际贸易研究所发达国家研究室;1988年至1993年5月任国务院发展研究中心《管理世界》杂志社副总编、中国500家大型企业评价协会副会长;1993年创建中国嘉德国际拍卖有限公司;1996年组建泰康人寿保险股份有限公司。

余明阳:品牌塑造必须从“人”做起

□ 姬学涛

“我们现在的人才培养,只培养‘才’,不培养‘人’。所以我认为,品牌塑造必须从‘人’做起。”11月11日下午,“中国策划少帅”余明阳教授在“民营经济长江论坛”上发出疾呼。

余教授认为,目前正处在信仰坍塌的时代,培养“人”的价值观很重要,对民营企业来讲,企业与员工的理念整合已经迫在眉睫。

“对企业家来说,小老板竞争聪明,中老板竞争远见,大老板竞争人格魅力”,所以,他认为,民营企业家必须把个人修养跟企业理念塑造有机结合起来。

在对企业员工的培养上,余教授提倡民营企业应该来一次企业价值回归,他建议民营企业家们给员工普及两个理念:一是感恩之心,二是敬畏之心。“学会感恩才能安心工作,心怀敬畏才有战斗的动力。”

“一个有稳定战斗力的团队不一定追求共同的价值观,但一定要遵循共同的契约”余明阳教授用《西游记》唐僧师徒的例子来说明“企业与员工该如何整合”。他说,一个完美的团队应该做到“目标明确、管理完善、有纠纷调解机制、结构互补和工作快乐”,并建议在场的企业家们一定要给员工做契约精神的培训。

余教授一身黑色西装,举止儒雅、谈吐幽默,只靠几张简短的讲稿,就把品牌塑造讲的很透彻,还不时地跟听众互动,现场十几次响起热烈的掌声。

最后,余明阳教授鼓励在座的民营企业家,只要学会打组合拳,找对盈利模式,塑造一支完美的团队,民营企业一定能够取得成功。



吴江民营企业企业家亮相 APEC 峰会

见提供了一个平台,堪称全球最大的企业家论坛,是促进企业健康和持续发展的动力。参会企业家必须符合多项条件:一是具有500强企业背景;二是长期以来在国际贸易经济舞台上具有相当的知名度和影响力;三是在经营过程中奉公守法,具有良好的社会形象;四是在本领域内具有相当的影响力。

首次参加APEC工商领导人峰会的缪汉根表示,能够获得这样的机会,是党和国家对民营企业的重视,也是吴江民营企业的骄傲。通过参会,及时了解更多相关国家经济政策走向的有效信息,为企业“走出去”,把握最新的国际经济脉搏,提供了一个良好的交流合作契机。

(黄亮 王炜)

已是第七次出席APEC工商领导人峰会的崔根良表示,亨通集团作为中国线缆行业的排头兵、中国企业500强、国家级创新型企业,发展一直得到了各级党委、政府的关心与指导。作为民营企业代表,能七次随同中国代表团出访,是江苏省民营企业的第一人,也是全国线缆行业的第一人,这充分显示了党和政府对民营企业的重视与鼓励。崔根良表示,在此次会议中,他不仅要吧江苏民营企业家的创新精神展现给世界,更要把世界先进的绿色经济发展、低碳理念带回吴江,带到当地民营企业转型升级、转变经济增长方式当中。

近日,亚太经合组织(APEC)工商领导人峰会在美国夏威夷州首府檀香山开幕。吴江民营企业企业家亨通集团董事长崔根良、盛虹集团董事长缪汉根随中国代表团出席峰会,并参与亚太地区经贸交流活

动。

APEC工商领导人峰会是在APEC领导人非正式会议期间同时举行的工商界会议,是APEC系列会议的重要组成部分。该会议为亚太地区众多企业家与领导人交流意

方米12347元,而开盘最低价只有每平方米13200元,每平方米近1000元的利润空间在房地产行业堪称微利。

根据北京市房地产交易管理网的数据统计,截至11月15日,年内北京商品房住宅立项项目(剔除保障房)销售面积达77495万平方米,环比去年下调达到了28%左右。预期全年成交量将低于850万平方米,创造了最近十年的最低纪录。同时,截至

11月9日,北京商品房住宅库存合计已达120411套,是继2009年5月以来北京住宅库存量30个月后再回12万套的高位。

记者从北京龙湖获悉,上周末推出的世代天街216套房源,已全部售罄。这也成为今年限购令来首个,也是唯一一个“日光盘”。“以价换量。相比之前多个项目降价后却换不来成交,说明价格还没跌到购房人满意的程度。”一位业内人士表示。

的意大利、日本等国产品,中国丝绸早已不是当年外国使节远涉重洋求购的奢侈品,可以说几乎败落成“地摊货”。长此以往,中国丝绸产业将逐步消亡。而没有丝绸产业,此种丝绸文化就没有生存发展的土壤,丝绸这张“中国名片”届时可能真的要在故纸堆中才能找得到。

盛泽丝绸行业一些守望者认为,丝绸作为中国传统文化的一个代表,可以界定为既是纺织产业又是文化产业,政府应制定相关扶持鼓励的政策,推动丝绸企业加快技术创新,向传扬文化、做出精品的发展方向发展,坚持走塑造国际品牌之路,比如通过纳入文化产业项目鼓励丝绸企业开发具有中国文化特色的系列产品,开拓国际市场销售渠道、参加国际流行面料及服装展会等等。

纳入文化产业加速发展

记者在盛泽采访丝绸业内人士时听到最多的话,就是中国丝绸不能再自己给自己戴光环了。如今值得一提的是,大概也只剩生丝和真丝绸缎出口占全球贸易总额的90%和70%,但丝绸制品则远远落后于后起之秀

龙湖·时代天街楼盘。上周六下午,项目正式开盘。为方便购房人,从上周五晚上项目便特意推出了通宵服务,直到晚上12点都会有人在售楼处现场接受排号。

“时代天街所在的大兴区生物医药基地地块,是龙湖地产在2010年12月以34.81亿元竞得,建筑面积46万平方米,折合楼面价为每平方米7519元。再加上建安、税费等,项目成本应该在每平方米13000元左右。

首期开盘就以11800元的起价入市,基本可以算是亏本的买卖。”北京中原地产市场研究部总监张大伟算了一笔账。

楼市调控的持续不放松,逼着开发商不得不一边降价销售,一边在营销上另辟蹊径。除了龙湖仿效商场店庆的“通宵不打烊”外,上周,位于通州东亚·逸品阁楼盘也玩起了“自晒成本价”的奇招。开发商主动对外爆料,项目的各种成本总合计为每平方米

大体相似,只是转产方向不同,如有的转经编、有的转棉纺。真丝果真没有市场前景了吗?一些守望者并不这么认为。吴江市丝绸行业协会副会长、鼎盛丝绸有限公司董事长吴建华告诉记者,真丝制品天然就是奢侈品,必须走高端路线,国外一些品牌,用的都是中国的丝,甚至面料,如爱马仕的丝绸围巾,有的售价高达三四千元,照样有市场。

作为改革开放后盛泽第一家民营真丝绸面料生产企业,鼎盛丝绸目前实现面料、家纺、服饰、礼品等全系列丝绸产品的生产和研发,已成为盛泽真丝绸的行业骨干,在国内已小有名气。三年前,这家名不见经传的民营企业并购了原苏州丝绸业“头牌”——苏州东吴丝织厂。吴建华说,只要用心做,盛泽丝绸定能走上复兴之路。他的秘诀在于重点抓研发设计与

例。今年1-9月,市场成交额达547.5亿元,同比增长17.6%,但丝绸交易额全年至多不会超过5亿元,占比大概在千分之六到千分之八之间,这与盛泽丝绸最辉煌时期占据整个吴江经济半壁江山的局面形成巨大反差。

真丝编织造除了原料价格高、资金占用多以外,还具有生产周期长、技术要求高、工艺流程复杂等特点,盛泽镇科技办潘振宇说,化纤织造正相反,具有设备投资低、原料价格不高、生产周期短、工人技术操作要求并不高等优势。而且在2010年化纤织造获利颇丰,所以茧丝绸生产企业纷纷改织化纤。

守望者探索高端路线

盛泽丝绸是中国丝绸行业的“晴雨表”和“风向标”,“四大绸都”的情况