



三年将培育 100 名精英企业家,3000 名企业高管,1 万名中小企业经理人。

高素质为目标 培育新“甬商”

□ 沈朝晖 勇祖轩

“拒绝投机,回归主业,全心全意提升企业的核心竞争力。不能再像以前哪里有投资热点,就往哪里冲。”浙江前程投资股份有限公司董事长沈志宏参加了由巴曙松、余斌等众多知名专家授课的宁波“百名精英企业家培育工程”后,对企业发展思路有了新的认识。

据宁波日报报道,为期两年的“百名精英企业家培育工程”是宁波市大力提升企业家能力素质的一项重要重点工程,去年 5 月由宁波市委、市政府推出,由市委组织部、市经济和信息化委员会、宁波经理学院共同组织实施,其目标是打造一支具有国际视野和战略眼光的新一代高素质“甬商”队伍,参加培训的 140 名企业家从宁波市特色优势产业、战略性新兴产业和现代服务业中筛选产生。

宁波市委组织部把加强企业经营管理人员队伍建设,作为增强企业核心竞争力、推动产业转型升级的重要举措,构建了以宁波经理学院为基地的综合性培训服务体系,大力实施一系列企业家能力素质提升工程。6 年来,共举办研修班 36 期,培训企业高级管理人才 3400 余人次,其中 90%来自民营企业。举办大型讲座和“名家大讲坛”5 期,4000 余名企业经营管理人员参加培训。培训工程围绕科学发展、转型升级的要求,不断创新培训形式与内容。去年在实施的“百名精英企业家培育工程”中,采取“高级研修+高端访学+高层交流+优质服务”的“三高一优”模式。其中高级研修模块,筛选建立了 140 余名以著名经济学家、资深教授、著名专职培训师和企业家以及政府职能部门高层领导为主体的精品师资库,现场讲授国际环境与战略运筹、资本运营、管理创新和前沿思维等理论。高层交流模块,通过与国际、国内顶尖经济学家、企业家面对面沟通交流,提升宁波企业家的创新思维和经营智慧。高端访学模块,选择欧美世界 500 强企业、世界前 20 位商学院进行考察学习,拓展学员的国际战略视野,吸收世界前沿管理理念。

同时,组建政策解析、产学研合作、运营管理三大服务小组,联合浙江大学等学院专家库资源,深入调研企业需求,针对不同产业提供政策咨询、科研开发等全方位服务,使培训工程成为学习研修、交流联谊、资源整合、科技合作、政企互动的“五大平台”。

“‘百名精英企业家培育工程’对振兴宁波商帮文化意义重大。”欧琳集团总裁徐剑光说,“我们这些学员都是宁波各行各业的企业领军人物,其中有国企领导,也有民企领导,相互之间多沟通,积极进行资源整合,就有可能将老一辈宁波商帮的优良传统发扬光大,构建内涵更加丰富的宁波新商帮文化。”

“在培育 100 名精英企业家基础上,我们按照市委提出的‘进一步扩大培训对象,形成广覆盖、多层次的培训体系’要求,3 年内还将培训 3000 名企业高级经营管理人员,推动宁波市企业高级经营管理人员队伍建设工作迈上新台阶。”市委组织部相关负责人表示。

“龙宝宝”热催生的商机五花八门,带动起来的相应产业也各具特色。

“龙宝宝”催生商机 海外商人齐忙活

□ 匡林 张天国 夏子怡 陶短房

加拿大：“月嫂”抢手费用高昂

几年前因为“猪宝宝”在加拿大红火起来的“月子中心”,在“龙宝宝”盛行的龙年却“逆市走低”,而上门陪月的“月嫂”则开始风靡整个加拿大。但是“月嫂”可不是谁都消费得起。

来自国际先驱导报的报道称,首先,主顾家必须有大房子,“月嫂”要有私密空间(不与宝宝同住一室);其次,“月嫂”只管照顾婴儿,伺候产妇坐月子都是顺便,至于其他家务琐事一概不理,“月嫂”的一日三餐还要由主顾家伺候照料;第三,今年是龙年,“月嫂”供不应求,在大温哥华地区,报酬已由 3000~3500 加元/月(1 加元约合 6.29 元人民币)上浮 10%左右,且有继续水涨船高的趋势,这个价码已超过当地许多白领职员月薪。

“既然‘月嫂’要价比新爸爸的月薪还高些,那么与其请‘月嫂’,还不如让新爸爸请假歇工一个月‘自力更生’划得来。”从多数这样的抱怨声中,不难看出,“月嫂”在加拿大,目前还属于富人的专利。

月嫂这样的身价让很多人开始怀念之前火爆加拿大的“月子中心”。本世纪初,许多向往“出生地国籍”的华裔准妈妈在巧舌如簧的中介鼓动



所以,几年前因“猪宝宝”火爆到极致的“月子中心”,却在“龙宝宝”盛行的龙年“逆市走低”。其中除了轮番上涨的价格因素,业内人士称,更重要的是因为“月子中心”系规模化经营,可“月嫂”行当目前在加拿大还没有行业规范,而加拿大偏又是什么都要证书的规矩国家,一旦当局认真起来,“无证经营”非但不好解释,当地华裔家庭也很难接受。

相较而言,上门服务的“陪月”业

但要帮忙护理,还需时时加以指点。

澳大利亚：空运鲜奶赴华试销

巨大的龙宝宝商机,让本来已火热的中国投资者抢滩澳大利亚乳品业的现象显得更加炙手可热,同时,中国市场对优质乳制品的强大需求,还催生了一种新的销售方式,那就是直接将澳大利亚鲜奶空运到中国出

短期的行为。

新西兰与澳大利亚毗邻,其新西兰奶制品在世界上成本最低、出口量最大,2012 年 1 月 27 日新西兰外管局也批准了上海民企鹏欣集团对新西兰克拉法农场的收购,但中国投资者对投资澳大利亚乳品业依然情有独钟,龙宝宝催生的乳品投资热在澳大利亚表现得更为明显。因为恒天然作为新西兰 1 万多名奶农共同拥有的合作组织,控制了新西兰超过九成的原奶供应,并且制定原奶的收购价格。这也就决定了投资者在新西兰找到合适的收购机会比较难。

而澳大利亚的竞争格局相对开放,3 家外资拥有的企业控制了超过五成的牛奶生产。迈高集团作为澳大利亚最大的牛奶加工企业,依然保留了合作社的组织形式,3000 多个奶农既是集团的股东,也是供应商。迈高制定的原奶收购价格成为行业的基础价格,其他加工企业支付的价格通常比该基准价略高一些。奶农可以选择将原奶出售给任何一家加工企业,因此对新兴企业来说,其行业进入门槛相对较低。

香港：“龙宝宝概念股”受追捧

“龙宝宝”扎堆出生催生出可观的消费链,也推高了市场对婴儿产品相关公司的预期,港股具有“龙宝宝概念”的个股普遍大涨,而 A 股也有

几家公司和“龙宝宝概念”沾边,龙年一开始,股市上就刮起了级别不低的“龙”卷风。

里昂证券早前曾发表报告指出,龙年有较多人结婚及生育,提高了婴儿用品需求,可留意珠宝零售及婴儿用品的相关公司。不少分析员早在今年年初,便将婴幼儿消费股,列为今年潜力股。

而相关公司更是发出实质利好消息。好孩子主席兼首席执行官宋郑表示,全年海外订单有信心取得两位数增长,内地订单表现更胜国际市场。鉴于龙年出生率较其他年份高 5%~10%,预期龙年对于生意是个利好。博士蛙副总裁兼首席执行官吕奕昊则称,集团已推出与龙有关的儿童服饰,市场反应不俗,龙年效应正逐渐显现,公司业绩表现“不错”。青蛙王子也对今年毛利率前景乐观,集团董事长兼行政总裁李振辉说,预期家长对小朋友关注度不断增加,儿童用品消费不会受淡市影响,将趁龙年机会,适度加大 0 至 3 岁婴童产品的比重。

珠宝商也不会放过这难得的商机。记者在“周生生”看到,除在龙生肖系列设计造型上下功夫,婴儿出生佩戴的吉祥首饰金锁、吊坠、手镯等也一应俱全。HelloKitty 和迪士尼金饰产品也推出了婴幼儿系列。

金利丰证券研究部董事黄德几表示,龙年对中国人有特别意义,出生人数也比其他生肖年高,尤其近年内地人均消费力提升,父母更愿意投放金钱在小朋友身上,婴幼儿用品市场在龙年极具增长潜力,行业前景乐观。

耀才证券研究部副经理植耀辉亦表示,虽然龙年有“龙宝宝”炒作概念,但他认为即使不是龙年,婴儿用品的需求依然不减,同时内地大部分父母只有一个孩子,都会尽力给予孩子最好的照顾。

概念加利好,让“龙宝宝概念”新年备受市场追捧。值得一提的是,好孩子国际等在港股受追捧,A 股同样也有和婴幼儿业务相关的上市公司,如贝因美、山大华特、群兴玩具和星辉车模,也受到不同程度的追捧。

不过与 H 股相比,这几只 A 股表现似乎要低调很多。但成都某私募人士表示,目前 A 股非常活跃,游资对各类概念股的炒作开始白热化,从这个角度讲,“龙”卷风在 A 股或 H 股的风力级别,还有待观察。

侃谈 I Kan Tan

□ 杨博 张舒

湖北的湖泊数量为中国之最。湖北人以水为邻,与水抗争,在治水也有了“水”的性格。水之浩浩森森,水之坦坦荡荡,水之浪漫灵动或静谧闲适,水之知进识退,水之汹涌澎湃,无不在湖北人身上烙下深深的印记。

据时代商报报道,俗话:“天上九头鸟,地上湖北人。”说到湖北人,不能不让人想到湖北人的聪明。湖北可以说是国内小吃行业的重要源

湖北商人:做生意与爱面子

头之一,从武汉鸭脖到老通城三鲜豆皮,从热干面到珍珠丸子,整个生产供销环节及经营手法,超过 90%的创造都源自武汉。一位武汉的朋友这样告诉记者:“如果你没有创新精神,最好别去武汉做生意。”

“九头鸟”另一个寓意是坚韧,不服输,好争辩。湖北人勇猛,楚虽三户,亡秦必楚。所以,后来的项羽只能“无颜面对江东父老”。至今湖

北人喜欢说老子“不服周”(就是不服气的意思)。说湖北人好争辩并无贬义,在未见分晓的时候,双方绝不会轻易退缩一步;一旦分出输赢,绝不死缠烂打。

一位曾在武汉经商的朋友和记者说,湖北人应该是全国最爱面子的。他给记者讲述了这样一个例子,那时他初到武汉做生意,带着东北人豪爽好客的性格去谈生意,本来

谈得很好,就是因为一句玩笑,使得对方丢了面子,结果不但生意“泡汤了”,连朋友都没得做的了。湖北人就是这样,宁可失去利益的诱惑甚至不惜生意受损,也会“守护”自己的面子。

反之言之,如果你给足了对方面子,湖北人可能宁愿吃点亏,也会和你做生意。这样你等于打开了一扇方便之门!

温商青睐森林资源开发

□ 刘娜筱

继温商卢伟光、徐恭德等在国内外收购原始森林之后,又有一温商在云南西盟佤族自治县竞拍到 1 万多亩国有商品林。近日,记者从竞拍下此林地的云南安得利农林科技有限公司董事长涂良华处得知,去年 11 月份“拿下”的森林已启动“林下产业”,仿生态种植铁皮石斛基地已开始整地和搭棚。

据温州商报报道,去年 11 月份,云南西盟县公开挂牌出让位于该县翁嘎科乡班岳村的林地,林地面积 10551 亩,蓄积量 59110 立方米,出让期限为 50 年。最终,由温商涂良华竞得了此国有商品林林地林木 50

涂良华对记者说,“我是龙湾海城街道人,在云南经商已有 28 年,此次通过当地政府公开拍卖而取得了这片林地,共计 1000 多万元。”

年使用权。

据涂良华介绍,西盟佤族自治县位于云南省西南部,西与缅甸为邻,独具特色的地理环境形成了当地丰富多样的自然资源,当地林地

面积 85.16 万亩,占土地面积 41.9%。涂良华对记者说,“我是龙湾海城街道人,在云南经商已有 28 年,此次通过当地政府公开拍卖而取得了这片林地,共计 1000 多万元。”据介绍,这片森林有年开采 4000 方的林木采伐指标,可进行轮伐,林内主要有西南桦、柚木等优质高档木材树种。此外,可在原有的林地上开展低产林改造,因为在所拍的森林里生长着大量的名贵中药材野生铁皮石斛,所以将在林间建仿生态铁皮石斛种植基地,计划 5 年内投资 1.5 亿元。

跟涂良华一样,近年来温商开始看好森林资源。2004 年,上海安信集团董事长、温州人卢伟光分别

收购 1.5 万公顷巴西原始森林和收购亚马逊河畔 8.5 万公顷原始森林;2007 年,温商徐恭德在非洲刚果(布)的森林开发项目招标中获得了 954 万亩的林地开采权,成为当时中国企业在国外获得的最大的一宗木材开采权;2010 年日本农林水产省及国土交通省公布的联合调查结果显示,据点设在香港的,以温州商帮为代表的中国资本共购得日本 11 块共 2445 亩林地,居首位,这些温州商帮购得的森林资源主要集中在日本北海道。

温州市林业局资源林政处负责人介绍,在温州本地,林地流转是有的,这样大规模的商品林被民营企业所拍的几乎没有。

域外 I Yu Wai

英国商人：自“造”新货币

□ 深特

据英国媒体报道,英国布里斯托尔市的独立商人决定发行一套自己的新货币,并将新货币称为“布里斯托尔镑”,原因是为了保护城市独特性和促进地方特色商业发展。

报道称,布里斯托尔市的独立商人担心自己被大公司挤占生存空间,使得当地商业失去原有的地方特色。为此,他们决定发行一套自己的货币抵抗这一趋势,目前已经有 100 多个商家签字同意使用这种新货币,包括一家烤面包店、一家剧院、数十家小咖啡店以及苹果酒酿造商等。

“布里斯托尔镑”计划于今年 5 月份开始流通,面值包括 1 镑、5 镑、10 镑以及 20 镑,1 布里斯托尔镑等值于 1 英镑。消费者可以在发行这种新货币的布里斯托尔信用社开设账户,“布里斯托尔镑”也支持现金、支票、电子甚至手机交易的付款方式。此外,“布里斯托尔镑”还得到了金融服务局的支持,可与其他货币受到同等的存款保护。

© 布里斯托尔镑

