

策划赢家 | CeHuaYingjia

中国经济的发展,不仅让中国的百姓开始走入小康社会,也成为海外华人发展事业的基石。西雅图 MulvannyG2 建筑设计公司总裁张铭利用其自身的专业技术,跟随中国社会的发展脉动,拓展中国市场,成为当地知名的华人企业家,成为新一代中国移民的骄傲。

张铭:成功归于中华文化

王 晓 达



张铭近照

1986年,张铭从南京赴美求学,从建筑学的角度,他看到了两国的差距。那时的大陆刚刚改革开放,在现代建筑设计领域还基本空白。美国高度发达的城市建设、设计新颖的楼宇建筑,深深吸引了张铭。

勤工俭学 在美国建筑界站稳脚跟

对建筑设计的敏感,使他感受到这是可以施展自己才华的领域。张铭进入芝加哥伊利诺伊理工学院学习建筑设计。因为学业出众,在读书期间就在芝加哥的建筑事务所兼职,勤工俭学完成了硕士学位。回忆起求学的岁月,张铭说:“芝加哥是美国城市设计的典范之一,尤其是高楼建筑设计代表着美国现代化城市的特点。那段学习时

光,也帮助我在高层建筑设计上建立了自己的风格。”

毕业之后,张铭却没有选择留在芝加哥,而是将目光投向了离中国更近的西海岸。他说:“那时候西雅图的空地还有很多,正是建筑设计师施展拳脚的地方。而且,相对于东部,那里环境自由,对外来移民的态度也比较宽容。”1990年,张铭搬到了西雅图,在市中心一家较大的建筑事务所担任设计师。在大公司里,张铭迅速学到了大型建筑项目的设计经验。张铭自信已经找到了稳定的事业基础,并做好迎接更大的挑战。



抓住机遇 跟随中国一起成长

西雅图被人们称为“亚洲门户”,和中国的商贸交流开展得也比较早。因为自身的华裔背景,张铭开始被公司委派负责一些中国项目,第一个项目就是上海浦东的宾馆项目。时隔多年,张铭感觉自己的生活又重新和自己的祖国联系在一起,同时也认识到中国市场所带来的巨大商机。

1996年,张铭成立了自己的建筑设计事务所,全力进军中国市场。同年,他参与了在厦门的一个重大项目的竞标,以自己的独特风格以及对中

国社会的理解,一举击败包括国际设计大师在内的众多竞争者。随后,张铭在厦门建行总部大楼的竞标中获胜,他充分运用自己在高层建筑设计的特长,使得建行大楼一直成为当地地标性的建筑。此后,他又获得了江苏、福建等地区电力公司办公大楼的设计项目。张铭说:“中国的迅速发展,为我们这些海外华人提供了新的发展机遇,我自身的发展也同中国的发展紧密地结合在一起。”

往返两地 成功归于中华文化

国社会的理解,一举击败包括国际设计大师在内的众多竞争者。随后,张铭在厦门建行总部大楼的竞标中获胜,他充分运用自己在高层建筑设计的特长,使得建行大楼一直成为当地地标性的建筑。此后,他又获得了江苏、福建等地区电力公司办公大楼的设计项目。张铭说:“中国的迅速发展,为我们这些海外华人提供了新的发展机遇,我自身的发展也同中国的发展紧密地结合在一起。”

广东怀集: “驻厂工作室”助力企业逆势发展升级

梁 钢 华

南国春早,乍暖还寒。在粤西北山区怀集县的一工业园区内,总投资6亿元集美新材料有限公司正忙着投产前的准备工作。公司经理梁飞对记者说:“近期以来,县驻厂领导第一时间帮助我们解决了自来水水压不足、道路不通等关键问题,项目可预期在今年4月投产。”

记者采访了解到,在当前外需减弱导致宏观经济下行风险增大的情况下,怀集县通过建立县领导“驻厂工作室”制度,点对点为企业排忧解难,助力企业共渡难关,有效增强了企业投资和转型的发展信心。

怀集县委书记江森源说,为了克服当前不利经济形势对欠发达地区招商引资的震荡,让企业招得来、留得住、能发展,今年3月份,怀集县专门出台了县领导班子驻重点企业工作室制度,主动推进政府转型,优化政务环境,增强政府服务企业的功能。

现在,全县31家重点企业均享受“贴身服务”待遇。“驻厂服务水平的高低,将直接关系到四套班子领导成员的年度政绩考核。”江森源说。驻厂工作室制度的实施,不但增强了外来企业前来怀集县发展的信心,也激活了本地企业转型和创新发展的动力。

集美新材料有限公司是从广州转移到怀集发展的企业,达产后可年产PVB树脂3万吨、国际市场热销的PVB膜片4万吨。“驻厂工作室帮了我们大忙,”公司经理梁飞说,在今年项目建设过程中,招商局、自来水公司、交通等部门为企业解决了不少问题,消防部门还派专人蹲点督促指导消防设备的安装,确保了项目建设的如期进展。

由于政府服务到位,消除了部分企业在当前经济形势下存在的投资观望、不敢转型等的发展忧虑。记者了解到,目前从珠三角核心区转移过来的18宗在建工业项目都加快了建设进度,争取早日投产。

不仅引得凤凰来,驻厂制度还促进了本地传统工业企业的增资、技改、扩产热潮。登云汽配股份有限公司是一家全国产能最大的发动机气门制造企业,去年纳税4700多万元。为了在用电紧张的情况下确保该公司扩产项目建设顺利进行,县驻厂领导协调有关部门,专门组织技术人员加班加点,协助企业铺设电缆、安装设备。

“有这样贴心的支持,相信新项目将如期投产,今年经营目标一定能实现,上市步伐也定会加快!”该企业负责人说,希望政府这一制度能坚持下去,为企业发展保驾护航。

一个山西煤老板的转型路

刘 欢

山西戎子酒庄董事长张文泉还有一个身份——山西煤老板。

变中取胜

在做红酒之前,张文泉普遍被认知的身份,是集采煤、洗煤、焦化及城市供气、供暖和房地产为一体的永昌源集团董事长。不过,这个身份很快将发生转变。张文泉已经计划以股权转让的形式将经营了10多年打造起来的整个煤产业链出手。

“快谈妥了,永昌源(实际)已经不存在了。房地产、金融、葡萄酒等产业组建戎子集团是下一步的事,这有一个过程,(企业)随着政策的变化在变,在调整。”

几年前,张文泉就开始考虑转型。凭着对资源和市场政策的把握,他将目光瞄准了焦化。“当时,我们那里土焦很多,生意也很好,但国家

的环保政策已经出台,机焦更加环保,所以我们的项目直接上的是机焦。”

1997年,经过考察,张文泉投入500多万元,开始筹建焦化厂。2000年初,终于迎来了机焦供不应求的大好形势。

“我们搞机焦的过程是很艰难的。”踏入新领域,张文泉和其他很多转型的人一样,遇到了不少挫折。这些挫折主要表现在资金、人才以及政策把握等方面。

但渡过难关之后,接下来的发展势如破竹:并购乡宁发电厂,并同时建成一个6000千瓦的煤气发电厂;焦化厂不能经营之后,收购在建规模达15万吨的汇源焦煤公司,建大焦化厂;收购县水泥厂;建十千伏变电站;成立乡宁县发电供热有限公司,为城市供气供热。2004年,切入房地产。永昌源集原煤采掘、洗选、焦化、城市供暖、电热联产、房地产开发为一体,职工3000人,资产总额达11

亿元,实现利税累计达10亿元。对于企业的扩张,张文泉称,“这是一个完整的链子,是企业发展的必然。”

转战葡萄酒

新的转型方向很快确定。2007年,张文泉提出了“巩固煤化,进军轻工业,培植区域新型产业”的口号。“虽然葡萄酒行业发展得比较混乱,但还是存在发展的空间。”

“区域新型产业”被选定为绿色产业,经过调研和筛选,最后落实为葡萄酒行业。“葡萄酒和金融是我们今后的主导产业。”数年后,今天,张文泉对先前的口号又做出了修正。

在葡萄酒方面,张文泉目前已经投入2亿多元,着手打造葡萄酒产业链,涵盖酒庄、书院、博物馆等项目,是一个集休闲、度假等功能于一体的大型项目。

崔彤:成功绝非偶然

何 必

崔彤经常把这样一句话挂在嘴边:企业最初做品牌是为了生存,企业发展了,做品牌就是为了更好地为消费者服务和推动行业发展。真正的品牌一定是消费者品牌,成功的企业一定是社会的企业。

严谨、睿智、远见卓识,敬业、进取、乐于分享,随性、顾家、包容大度,当所有这些品质融合碰撞于一人之身时,他的成功绝非偶然。

崔彤的行云流水人生

崔彤,广州市汽配用品行业协会会长,威威中国实业有限公司掌舵人。在威威人眼中,他不仅仅是汽车用品行业最有明星范儿的企业领袖,更是有着睿智眼光、超强学习力与感染力、能够带领大家齐进步的大家长。

在崔彤看来,人生是一个过程,不能执著于昨天也不能留恋今天。过好每一天,每一刻,每一秒,每一瞬间,才是生命的真谛。正是基于这

样的认识,在崔彤的人生字典里,没有纠结,没有后悔,有的只是专注当下,一往无前,遇山择山,遇水择水;在崔彤的人生哲学里,没有过不去的坎,更没有成不了的事。

最佩服柳传志与马云

谈到最佩服的企业家,崔彤说有很多很多,每位成功的企业家身上都有让人学习的特质,而柳传志与马云则是他平日里最关注的两个企业家。柳传志把培养接班人作为首要的工作,马云对于公司核心价值观的捍卫,都是崔彤所深深钦佩的。而将这些精神转移到威威的内部管理之内,则是崔彤向他们致敬的最好方式。在他看来,任何一个企业,都必须是理念先行,再到战略的制定与执行。他还说,对于人才的选择,必定是先看德再看才,一个没有德行的人,威威是必定不会接受的,在威威的人才观内,忠诚正直、专业进取成为了核心考察点。与此同时,在威威的体系内,不论资历深浅,职位高低,只要有创新,就一定会有奖励。

做就要做到最好

崔彤说,品牌的运作需要用心去做,“做就要做到最好”是他不变的风格。一个人说好只能是“口”,两个人说好只能是“吕”,只有众人说好才是“品”。在崔彤看来,只有在行业内转悠的企业还不算是品牌,只有将企业推出去,让众人说好,让大众认可,才是一个真正的知名品牌,一个消费者品牌。而这一切,则是崔彤下一步要为威威做到的。

崔彤说,汽车用品的任何企业都在推动着行业的发展,让消费者认同,让消费者明白消费实际上是每一个企业的职责。通过产品理念的回归,通过对消费者的教育引导,通过网络加地面体验店、360度售后服务的OTO创新模式,2012年的威威扬帆起航,欲意再创新高。

从线上到线下,将实体经济与线上资源贯通融合,让网络衍生到实体经济的“前台”,即将于2012年启动的威威OTO商业模式无疑是威威增强与终端消费者连接的有力砝码。而与此同时,以社区为单位的威威生活馆则将迅速地铺开威威的

尽管事业蒸蒸日上,但张铭并没有被胜利冲昏头脑,他开始思考更广阔的发展空间。随着业务的不断增多,自己一家小小的设计事务所已经无法适应业务发展,张铭开始和一些大型事务所合作,共同开发中国和美国市场。张铭的努力和天分获得了亚裔建筑企业家Jerry Lee的赏识,成功进入西雅图知名设计公司MulvannyG2的董事会,成为合伙人设计师。目前,张铭担任MG2公司的总裁,专门负责设计和国际业务。

由于拥有在中国多年的竞标和设计经验,在张铭的带领下,MG2公司在中国的业务发展迅速。在中国上海的设计团队已经发展到40多人,为公司带来了近1/3的收入。张铭说:“中国市场目前已经是发展最快的市场,也是我未来工作的重心,我经常要往返于中美之间。”

身为一个华裔企业家的成功经验,张铭说:“华人有自身的优势,勤劳、踏实、谦逊,同时中国文化也为我在美国的成功贡献颇多。中国古代建筑讲究与自然的结合,这种设计理念帮助我们成功获得雷德蒙德(Redmond)市政厅的投标。”张铭一再强调海外华人,一定要保持自身的文化特点,这不仅立足于美国的基础,也是一个华裔企业家获得国际市场的前提。

吴华鸿鹤 “四大主题” 确保可持续发展

本报记者 何沙洲 通讯员 吴玲 文迪佳

3月6日,吴华鸿鹤公司召开了2012年度职工代表大会,确定了鸿鹤新的发展思路,提出四大主题确保可持续发展。

在去年成功实现扭亏为盈后,鸿鹤如何实现健康可持续发展,完成今年利润翻番的经营目标?

“今年,吴华鸿鹤就是要按照中国化工集团、吴华总公司提出的‘世界级制造、持续改进工作标准’的要求,提出2012年‘持续、高效、创新、稳健’四大主题,即持续变革推最佳实践,高效运行促内部挖潜,创新科技助推建发展,稳健经营保收入提高落实来确保可持续发展。”吴华鸿鹤公司董事长、总经理谢学端如是告诉记者。

持续变革推最佳实践即按照中国化工集团14项变革要求,以变革为推手,深入开展各项持续改进工作,把全面预算管理、世界级制造、持续改进、最佳化工实践、卓越运营等先进理念更加深入传递到公司每一名职工,把精益生产、六西格玛和5S、TPM管理融入到各项日常工作去,逐步构建吴华鸿鹤世界级制造管理体系。

高效运行促内部挖潜指面对宏观经济风险和货币从紧政策的趋势仍将持续,市场形势和筹融资环境短期内得不到根本改善的现状,必须两眼向内,高效运行,深挖内部潜力,避免无效劳动,提高内部管理效率,夯实持续盈利能力,倡导在节俭,反对八大浪费,以内部最佳运营绩效来抵御外部宏观经济环境的冲击。

创新科技助推建发展指公司迁建项目不是简单的扩大再生产,要以“调结构、上水平”为指导思想,以第一期迁建项目为契机,以“一基础,三产业”的定位,对新基地在整体业务设计,组织架构设计,运营管控流程,投资决策计划,从业人员专业素质等方面提出更高要求。要大力开展科技创新,管理创新,大力采用新技术、新工艺、新设备,降低生产成本,最终使园区在工艺、装备、管理、人员等方面达到行业领先水平。

稳健经营保收入提高即吴华鸿鹤公司向“六个一流”管理目标迈进,发挥职工积极性,提升稳健经营能力,顺应市场,一步一个脚印,踩准市场节奏,不搞大起大落;同时,在公司当期经营效益得到提高的同时,积极改善职工收入。

五矿总裁周中枢获选《财富》最具影响力商界领袖

3月29日,《财富》(中文版)公布了“中国最具影响力的50位商界领袖”榜单,中国五矿集团公司总裁周中枢连续第三次入选。同时获选的还有任正非、柳传志、张瑞敏、马云等知名企业家。

《财富》杂志介绍周中枢获选理由时说:“2011年,中国五矿的业绩不俗:实现营业收入3552亿元,同比增长39.71%;实现利润总额127.65亿元,同比增长98.46%,净利润同比增长97.78%。如今的中国五矿早已不再靠外贸打天下,而是生产、贸易与科研一体化融合发展。面对2012年更加复杂和严峻的经济形势,周中枢提出中国五矿当前迫切需要培育‘五种核心能力’,即多渠道掌控关键资源的能力、强大的供应链管理服务能力、专业化的市场运作能力、科技与管理创新的能力和弘扬五矿企业文化的力量。”

《财富》杂志在回顾历年多次入选的中国企业家时,称赞他们正“以中国企业家的雄心 and 气魄,在全球商业变革中彰显雄韬伟略”。(据新华社)



周中枢