

伦敦奥运用纸杯椰梨造



“椰梨镇”环保纸杯制作精良，畅销海外，成为 2012 年伦敦奥运会指定用品。

□ 方思静

“每天要发 1000 箱货到日本,40 条生产线还忙不赢。一季度的产值比去年同期增长了 28%。”近日,长沙县榔梨镇长沙世通纸塑置业有限公司生产车间里机器轰鸣,负责人孙泽军喜上眉梢。

世通纸塑每年要发往日本 11 亿个“SINOTONG”纸杯。这种纸杯由原浆制作而成,获得过多项专利,工艺先进、质量过硬,主销日本和欧美,并经英国航空公司推荐,成为 2012 年伦敦奥运会指定用品。产品脱销,企业发展最大的瓶颈便是生产用地不足。获悉企业需求后,榔梨镇迅速批地 17 亩,目前土地平整工作已基本完成。“今年 11 月,新厂房就将落成时将引进 20 条全自动生产线,效率能提高 3 倍。”孙泽军估算,今年出口可新增 2000 万元,明年可实现产销翻番。

波特重工是去年落户榔梨的一家工程机械企业,即使在行业普遍低迷的大环境下,公司发展依然稳中有升。“占地 80 余亩的新厂房去年 6 月底开建,到去年 12 月已竣工投产。”公司总经理刘凯感慨地说,建设过程中,榔梨镇给予了极大帮助,并在公司资金周转困难时牵线搭桥,帮助其贷到 500 万元,解了燃眉之急。

据了解,今年以来,榔梨镇以机械制造和汽车零部件为主导的工业经济面临严峻挑战,但绝大多数工业企业攻坚克难,产销与去年同期基本持平,还有多个规模企业通过开发新产品、扩大市场、寻求合作、延伸产业链、调整产品结构等方式逆势而上,呈现出可喜的发展态势。截至一季度末,该镇工业企业达 311 个,实现产值 1202 亿元,同比增长 7%。其中规模工业企业 34 个,年销售收入 2000 万以上,实现产值 891 亿元,同比增长 5%。

“企业过冬,一靠自己健身,提高御寒能力,二靠政府添衣,提供御寒环境。”榔梨镇负责人表示,经过国际金融危机的磨练和洗礼,榔梨镇企业和企业家抵御风险、拓展市场和创新发展的能力都已大大增强。该镇表示将不遗余力地做优环境,深化服务,帮助企业提振信心,实现新发展。

“低压电器大王”南存辉的“发家”故事

□ 童晓阳

熟悉正泰的人们都知道,“低压电器大王”南存辉最初只有初中文化程度,如今还不满 50 岁。他到底用什么来领正泰走向国际?也许从南存辉充满传奇色彩的经历中,人们可以找到各自的答案。

故事一：小鞋匠办起开关厂

由于家庭原因,13 岁的南存辉,不得不挑起父亲的修鞋担,在柳市镇走街串巷,摆摊修鞋。南存辉修的鞋质优价廉,生意很快就红火起来。后

作为国家摄影董事局主席,何世红的社会角色是企业家,事业上的成功已为他赢得了国际金融服务集团董事局主席,亚洲金控董事长,中国金融网总裁,中国金融研究院院长等一系列头衔。而他的个体角色还是一位摄影师,行走与拍摄成为他的另一种生活方式。

何世红：用摄影传播中国企业家的低碳理念

□ 杨智勇

从 2009 年 10 月 30 日到 2011 年 5 月 20 日,企业家何世红一路不停歇,完成了从北京到欧洲,从大洋洲到北美洲,从亚洲到非洲,从南美洲到南极洲遍及七大洲 83 个国家的“低碳长征”。

从农村孩子到金融网总裁

何世红是一个出生于甘肃民勤县的农村孩子,父亲是第一位让他敬佩的人。父亲的言传身教让他明白:一切都要靠自己的双手去争取。

何世红攻读的专业是中文,步入社会的第一份工作是做了一名摄影记者。

17 年的新闻生涯,他前后采访了上千名成功人士,其中有政界人士、社会名流,大部分是企业家。眼看着许多企业一夜崛起,又看着它们轰然



◎何世红

倒下。“认真对待每一个专访的人物,把他当做你未来的朋友,甚至要把他当成是未来的你。”这成为他记者时期的座右铭,也让他受益匪浅。

2002 年年底,何世红单枪匹马前往北京,着手创建中国金融网。经过 10 年的发展,目前的中国金融网已经形成了“中国金融网特色”的独特赢利模式:创建了金融行业最大的培训实体;为金融机构提供新产品研制;金融机构成熟的数据库开发;征信体

系建设;与多家银行合作建立理财中心、理财超市等等都是线下获得利润的渠道,这是其他网站无法比拟的。同时,中国金融网加快了全国布局的步伐,在上海和深圳成立了区域市场中心,并把海外市场总部设在了香港。

好爱与工作的完美结合

何世红总结自己做事情是不做则已,要做就力求完美,并且他想做的事情,就要努力把它做成一项产业。所以他敢于投资 2000 万建立了国家摄影网,这个网站的成立,不得不说是他又做了一次敢为人先的尝试。

在实施过程中,他仿佛把上海证券交易所的交易平台搬到了国家摄影网上,成立了一个全球图片交易中心。在这个过程中,何世红希望自己的公司扮演类似证监会一样的角色。

“香港仔”黄永光与大澳文物酒店

□ 向剑俐 苏晓

大澳文物酒店可能是香港最小的酒店,只有 9 个房间,但自今年 3 月 1 日对外开放以来,这个坐落在有“东方威尼斯”之称的香港渔村大澳的酒店,已接待公众人士及参观游客超过 3.7 万人,平均每日接待 700 多人,高峰期间每日更接待超过 1000 人。

大澳文物酒店是香港特区政府第一期活化历史建筑伙伴计划的六个项目之一,如果算上它的前世今生,这座建筑物今年正好 110 岁。它的前身是建于 1902 年的大澳警署,是香港的二级历史建筑。

走进这座由历史建筑复修而成的酒店,绿树掩映中,上世纪初的建筑特色映入眼帘;外观经百年风雨不改;两层的中式瓦屋顶,法式落地双扇玻璃门,为防海盗安装的铁窗门

……与大澳渔村古老的水道和水边棚屋遥相呼应,相得益彰。

实践这个计划的是一个 33 岁的年轻人——黄永光,香港历史文物保育建设有限公司董事,一个低调而又充满阳光的公益事业热心人。

“我小时候跟学校的旅行团一块儿来过大澳渔村。一看见这儿,我着迷了。棚屋啊,渔村生活,我觉得很新鲜,一个和现代香港不一样的地方。之后,我周末会不时来这里走走看看。”黄永光告诉记者。

“我一直有一个想法,希望可以为大澳出一份力,恰好政府招标这个项目,只给非牟利公司参与,这对我是个机会。”黄永光认为,无论是大澳还是大澳警署,都是一段香港的历史,香港以前并不是什么中环、湾仔、高楼大厦,而是由很多不同的渔村组成。如今的大澳是香港硕果仅存的小渔村真实风貌,能参与旧大澳警署这



◎黄永光

个“活化历史建筑”的项目,实在是圆了多少年的梦想。

大澳位于香港大屿山的西端,珠江三角洲河口,历史上是一个繁华的渔村。由于地处偏远,受香港快速城

他期望先把金融领域的摄影爱好者调动起来,这就是一个非常庞大的潜在客户群。据相关数据显示,国内金融领域 1000 万人中有 50 万的摄影爱好者,其中 60%的人拥有如今国内最好的摄影器材。“摄影就是美的东西,用摄影的角度去思考做企业,会站得更高。”何世红希望摄影这个爱好能和他所从事的工作做个完美结合。

在理想与思考中前行

带着一种拯救地球的使命感,何世红开始身体力行,开始了艰难的“低碳”环球之旅。他以温暖的慈善举动向人们传递着节能减排、发展低碳经济的理念,他穿洲越海游遍了世界七大洲,用动人的照片向全世界呼吁:保护环境从我做起。

从 2009 年 10 月 30 日到 2011 年 5 月 20 日,何世红一路不停歇,完成了从北京到欧洲,从大洋洲到北美

洲,从亚洲到非洲,从南美洲到南极洲遍及七大洲 83 个国家的“低碳长征”。他的初衷就是“要让中国企业家的脚步遍布全球,让中国企业家的精神影响世界,让中国企业家的低碳理念直抵人心。”

正如他说:“在无数个深夜,我经常把自己模拟成更高层面的岗位在思考一些问题。”因此,他以中国金融网为平台,成功举办了中国金融生态城市发展年会,也成功举办了两届中国金融市长年会。“从一定意义上讲,金融生态就是竞争力,提升城市竞争力,必须先搞好金融生态问题,这已经成为一个城市能否可持续发展的关键问题。”何世红说。在博客中他这样写到:低碳是‘后危机时代’实体经济的方向与出路,尽管低碳之路荆棘密布,作为中国企业家,要更好地融入到世界经济潮流之中,就必须成长,在世界的舞台上传递理念,共同打造一个具有责任意识的全新形象。

市化发展影响不大,迄今仍保留传统渔村的乡土人情。大澳警署最初的职责是防范海盗和负责大澳公共安全。见证大澳百年盛衰后,大澳警署于 2002 年正式关闭。

黄永光带领记者参观这座文物酒店的每一个建筑细节,如数家珍般讲述着细节中的一个历史故事。他告诉记者:“我们把这个项目当做我们的 B B(孩子)来关爱,但是我们并不是以拥有者的角度去做,这个项目是属于大众的,我们会用心用力去做一个好管家。”

黄永光的梦还不止于此。他希望全世界都能知道香港西南部的这座古老渔村,能够肯定香港对于文化遗产的保护。他期待有一天大澳渔村,渔村的棚屋、红树林,以及渔村生活和大澳文物酒店一起,申请世界文化遗产。

黄永光的社会身份很多:全国青

联委员、四川省政协委员、重庆青联港区特邀副主席、大珠三角商务委员会委员、香港未来之星同学会荣誉主席、菁英会名誉主席、香港学生发展基金会董事、香港公益金董事……

在黄永光尖沙咀办公室的墙上,多年来一直挂着“先天下之忧而忧,后天下之乐而乐”的条幅。黄永光说:“这是我每天都面对的,我用这句话来提醒自己。”作为非牟利机构的香港历史文物保育建设有限公司负责人,黄永光还希望为香港的文物保育做更多的事情。

黄永光祖籍福建莆田,爷爷早年在新加坡发展。30 多年前,父亲来香港发展,一直到现在。

“我们公司在香港 30 多年,香港对我们很好,我们受到香港市民的支持,因此一直想着如何回馈香港,回馈香港人。”他说,这就像爷爷一样,早年回福建莆田老家投资,回馈家乡父老。

闽南乡村“淘宝记”

□ 邵晓安 杜杰

一个名叫“世纪之村”的农村电子商务平台近年来在闽南乡村兴起,农民足不出户就可享受互联网带来的便利。

47 岁的许祖辉是兰田村的蘑菇种植户,现在他只需坐在电脑前发布供应信息,打电话,就把生意做得有声有色。但在几年前,这几乎是不可想象的事情。

在过去,他常用三轮摩托车拉着蘑菇到市里去卖,晚上过去,卖到第二天的中午才回来,一天下来只能赚

几十元钱。

2008 年的一天,连电脑都没摸过的老许,在儿子的帮助下开始在“世纪之村”上卖蘑菇。发布第一条供货信息的第二天,许祖辉就接到厦门的电话说要买蘑菇,“第一单网上的生意我就卖了两三百斤蘑菇,赚了 100 多块钱,以前在市场上卖一天也赚不到 100 元钱。”

如今,老许的生意也越做越大,自己的蘑菇根本就不够了,还得再从其他地方收购一些。他说现在一天的营业额能达到几万元。

让老许走上致富路的就是“世纪

之村”电子商务平台。“世纪之村”的服务模式和“淘宝网”类似,也包括 C2C(个人对个人)的个人网上交易平台和 B2C(企业对客户)电子商务服务,所以也被一些人称为农村版的“淘宝网”。村民们可以在这里发布信息,出售自家出产的农副产品。

创办这个电子商务平台的是兰田村的党支部书记潘春来。虽然是一个只有初中文化的农村人,潘春来还是抓住了电子商务的契机。他说,以前家里想买一只火鸡,四处寻求未果,后来才发现他附近邻居家里就要出售的。

“当时我就想了一个问题,怎么我家后面的邻居有这个东西,我想买却不知道呢?所以我就想,要是有这么一个平台,把各种各样的信息放到上面去,那就很方便了。”潘春来说。

为了方便村民,电子商务平台还在村里建成了“信息点”。如果村民们没有电脑,或者不懂使用电脑,可以到村里的信息点寻求帮助。信息点大多分布在各个村庄的杂货铺,经过培训后,这些店主就成了“世纪之村”的信息员,负责帮助村民发布供求信息,也可以帮村民买卖商品。

“世纪之村”除了农村电子商务,还包括了农村电子政务和农村信息社区等服务。目前这一平台已经被推广至福建泉州的所有农村地区,湖北、江西、新疆等地的农民也开始通过这个网上平台做起了生意。2012 年这一项目计划实现福建省全覆盖。

目前,“世纪之村”已经拥有 4 万多个信息点,发布农产品信息 875 万多条,每月成交额 2 亿多元。潘春来希望,有朝一日,就像淘宝网覆盖中国所有的城市一样,他的“世纪之村”也能覆盖到全国所有农村地区。

南存辉决定在掌控股权的同时优化股份结构。正在此时,有人找上门来,要求加盟。南存辉选择了 38 家企业。这些企业的加盟,使正泰迅速实现了扩张,结构发生了变化。到 1994 年 2 月正泰集团公司成立时,总资产已达 5000 万元,南存辉的个人资产翻了 20 倍。

同时南存辉把集团所属的 50 多个企业重新组建为两个股份有限公司和三个有限责任公司,取消成员企业的法人资格,企业老板变成了小股东。他还把核心层的股份让出来,让优秀的科技人员、管理人员、营销人员持股,使公司的股东由最初的 10 个人变成了 107 人。他把一个传统、典型的“家族企业”变成了庞大的“企业家族”。到 1998 年,正泰集团的总资产达 8 亿元,而南存辉的个人资产已超过 2 亿元。

念,一门心思铆足劲向前冲,他说,其实在经济领域诱惑是很多的,有非常多的行业让你选择,尤其是在你比较成功的时候。20 世纪 90 年代初,国内出现一股投资热,柳市的一些电器企业也到海南、北海投资房地产,想一夜“暴富”。南存辉不为潮流所动,始终坚持走专业化发展的道路,把有限的资金集中使用。到 2000 年,正泰资产已达 11 亿元,综合实力在全国民营企业 500 强里排名第 7 位。

故事三：变“家族企业”为“企业家族”

“打虎亲兄弟,上阵父子兵”,民营