



宋卫平的理想主义情结

□ 韩丛

在绿城员工的印象里,董事长宋卫平是一个要求苛刻、追求完美的领导。他会大声喊叫,会拍桌子,也会不留情面地否决设计师和项目经理认为已经蛮不错的设计。在外界看来,宋卫平是一个性情古怪、甚至人格分裂的地产大亨。一方面,他做事激进、脾气暴躁;另一方面又是一个透着人文情怀的地产商。他喜欢游泳,就要把自己建造的每个社区都配上游泳池;他酷爱足球,就要组建一支球队,尽管他当年对教练坦言“在筹钱方面确实非常困难”。

在微博签名中,他写道“绿城是一家公益性的社会企业”,他也曾对外表示要建对得起历史和后辈的房子。宋卫平理想主义的情结,让他难以容忍自己的房子有任何瑕疵。

将强烈的个人性格基因注入到企业发展中,对企业是幸还是不幸,这点旁人难以给出定论。有业内人士曾指出,宋卫平的控制欲太强,企业最忌讳“一言堂”。不过,也有资深房产行业研究人士告诉记者,“如果不是一个有个性的人,很难把企业带到如今的位置,他必然有自己的过人之处。”

宋卫平 1957 年出生于浙江嵊州,1982 年毕业于杭州大学历史系,毕业后曾在舟山市委党校任教,但因言辞激烈、“出言不逊”被辞退,1987 年南下珠海经商,1994 年回到杭州,借资 15 万创建绿城。

如今,绿城已经从杭州起步,将其触角延伸到了全国主要一二线城市,在其近乎急速的扩张脚步背后,人们看到了年过半百却依旧锋芒毕露的宋卫平。这两个鬓已斑白、胖胖的,看上去一脸严肃的地产大亨,往常在拿地、投资建设方面大胆激进、追求完美,现在却不得不屈服于现实资金方面的压力,抓销售、卖项目、找金主。

在楼市呈现低迷之势,政府三令五申进行调控之际,宋卫平依旧选择“赌”,2009 年敢想敢做的宋卫平口出豪言称“要在三到五年内赶超万科”。

从拿地方面讲,2009 年绿城到达了近乎疯狂的地步。记者综合媒体报道,发现在杭州总价排名前十的地块中,绿城拿走了 4 块,它也在一天之内以 61 亿元的价格买下了苏州两块地,甚至在 2011 年上半年,绿城的大幅拿地动作仍未停止。

前世因,后世果。业内人士分析,从目前形势看,宋卫平恐怕面临着可能“赌”输的窘境。自 2011 年开始,绿城开始进入多事之秋,被笼罩在各种真实或者不真实的传言中。从要被海航收购的传闻,到被银监会调查信托风险,再到面临破产的传闻,尽管绿城将其一一应付过去,但其问题也开始真正显现。

绿城集团负债率走高、销售受阻、资金链断裂等问题都使其成为调控政策之下房地产行业的典型代表。易居中国企业研究中心祖东锋提供的资料中指出,目前绿城在存货周转率方面处于中游位置,资产负债率处于垫底位置。

为了降低负债率,此前宋卫平已经忍痛选择卖掉部分旗下项目。宋卫平曾对媒体表示,“最大的压力当然来自财务危机。”

熟悉宋卫平和绿城的人都知道,由于宋卫平的理想主义,其产品建设周期一般比较长,资金周转速度也随之降低。如今,宋卫平在市场环境压力中已经在调整公司策略,但究竟以何种方式进行调整,这种调整能够起到多大的效应,能否将绿城带出困境,尚有待观察。

经营锋锐 | Jingying Fengrui

上汽董事长胡茂元：企业经营 离不开哲学思考

□ 周启然

上海汽车工业(集团)总公司(下称“上汽集团”)董事长胡茂元是一个喜欢讲故事的人。

在分享中外合资合作的成功经验时,他讲“天堂和地狱”的故事;在强调要不要拥有自己的技术开发能力时,他讲“羚羊与猎豹赛跑”的故事;针对上汽集团要不要“走出去”的问题,他讲了“胖子和瘦子”的故事……

5 月 14 日,胡茂元又讲述了“上汽集团与微博”的故事。这天,他亲自启动“上汽集团发布”微博上线。这也是汽车行业中,第一个由集团一把手出面参与的做“零缺陷”的活动。

“羚羊”式生存

胡茂元经常会讲到羚羊与猎豹的故事:

当太阳从地平线上升起,草原上的猎豹们就开始寻觅最喜欢吃的食物羚羊,而羚羊更是高度警惕,时时小心。多少年来,就开始了这种速度和生存能力的竞争。到如今,羚羊已经成为这个地球上跑得最快的动物。

胡茂元就是要让上汽集团成为全世界奔跑速度第一的“羚羊”。所以,上汽集团是不会躺在合资的温床上睡大觉,不管换成什么样的睡姿,都是一种很危险的做法。“原来

我们走了引进的道路,现在我们是引进合资跟自主研发并举。”胡茂元说,“但我们不跟别人走,在自主研发上,我们要走差异化发展道路。”作为“羚羊”,他一直在研究如何让企业跑得更快。

27 年前牵手大众、17 年前组建上海通用、7 年前开始打造自主品牌,一度控股韩国双龙、成功收购 MG。长期与国际品牌同台共舞,这一经历令上汽在做自主品牌之初就选择了特立独行的国际化路线。

这种独辟蹊径的发展路径,让上汽集团自主品牌起步不久就形成了“中国主导、全球联动、一头海外”的研发模式,把全球公认的两大优势资源:“英国设计”和“中国制造”,进行了创新结合,使其在研发、制造、服务三大领域,初步具备了差异化竞争优势,构成了上汽乘用车创新发展的核心竞争力。

2011 年,除已投放产品外,上海、英国、南京三地技术中心协同运营、三地联动,形成互补优势,通过全球一体化运作满足多元产品开发的要求,持续推动传统车型的 5 大平台、22 个整车项目、13 个动力总成项目的研发工作。

“走出去”的“胖子和瘦子”

针对上汽集团要不要“走出去”的问题,胡茂元讲了“胖子和瘦子”的故事:

胖子和瘦子比踩铁轨走路,看

上汽董事长胡茂元被业界熟悉他的人们称为“故事大王”。在企业经营的过程中,他总有各种各样的故事与员工分享。他寓教于典故的做法被员工们亲切地称之为“胡氏经营理念”。

谁走得快,走得远。胖子体胖,腿短;瘦子体轻,腿长。大伙儿说,不用比,胖子肯定输,瘦子准能赢。比赛结果却出人意料:瘦子输了,胖子赢了。这是怎么回事呢?这是因为,瘦子是低着头走,眼看着两脚战战兢兢地踩在窄窄的铁轨上,挺危险的,所以越看心越颤,越走腿越软,走一步摇三摇,既走不快也走不远。而胖子呢?圆圆滚滚的大肚子挡住了胖子往下看的视线,铁轨瞅不着,他只能朝前看,往前走。胖子只看“前途”,没看到危险,在铁轨上走得很轻松,大步流星,几步就把瘦子甩到了后面。

看得远才能走得远。胡茂元是想通过这个夸张、诙谐但耐人寻味的故事,引导员工站在上海汽车工业全球化的高度思考并规划走出上海实施联合重组,远跨重洋实施全球经营。胡茂元认为,这个富有哲理的故事告诉我们做任何事情都要看得远一点,这样才能走得更远。“经济也是这样子,我们想问题也要看得远一点。”他说。

2004 年,上汽集团突然出击了,那一年,也是胡茂元曝光最频繁的一年。这年,上汽以 5 亿美元收购双龙近一半的股权,并打算将其实现国产。虽然双龙由于罢工原因,让上汽的钱打了水漂,但这是中国车企第一次走出国门,到海外实现收购。

同样是在 2004 年,上汽出资 6700 万英镑,购买了几乎囊括罗孚

◎胡茂元近照

全部的核心技术知识产权包括罗孚 1.1L-2.5L 全系列发动机、75 型和 25 型两个整车核心技术平台。这个项目的落地比起双龙就顺利得多。

“世界”终于向胡茂元敞开怀抱。2012 年 4 月 23 日上午,德国汉诺威工业博览会开幕式之后,国务院总理温家宝和德国总理默克尔在上汽集团展台的两台展车前整整停留了 10 多分钟,默克尔向胡茂元打听荣威 E50 电动车价格。而同一天,北京第 12 届国际车展上,上汽集团为“世界”展出新车 103 辆,其中 11 款首发车型。荣威 950、MG5 和 MG Icon 概念车、荣威 150、荣威 550 插电式混合动力等最新车型集中亮相。

上金国际商业文化旅游区在浙江宁海奠基



本报讯 作为第十届中国徐霞客开游节的重要活动之一,19 日,上金国际商业文化旅游区项目奠基仪式在浙江省宁波市岔路镇举行。宁海县县长褚良良,副县长尤永成,全国政协委员、香港太平绅士、香港繁荣集团董事局主席陈玉书出席奠基仪式。

上金国际商业文化旅游区项目总投资约 558 亿元,规划总面积约 8000 亩,现已列入宁波市重点建设工程。该工程项目所在的宁海上金、兆岸等村依山傍水,植被茂密,绿树成荫,古木参天,是徐霞客古道所经之地,也是浙江省宁海县委县政府的诞生地,具有丰富的历史文化底蕴。

据悉,未来的上金国际商业文化旅游区将以商业历史文化展示为核心,以中国传统祈福文化为特色,与中国的商业文化、财神文化、吉祥文化及自然景观密切结合,由赵公明塑像景观区、中外著名商贾塑像群、国际商业论坛中心、企业家会所、养生谷、高端生态景观住宅区、休闲度假中心、五星级高档酒店、四星级商务酒店等构建而成。因景区集生态保护、观光祈福、度假休闲、健身养生、商业购物为一体,将成为华东乃至全国颇具特色的景区新秀,旅游前景十分广阔。

本报记者 高倩如 通讯员 徐建刚 摄影报道

招远将举办中国金都第六届黄金节

从日前召开的中国金都山东招远第六届黄金节筹委会第一次会议上获悉,由招远市委、市政府和中国黄金协会联合主办的中国金都·山东招远第六届黄金节暨第十届国际黄金珠宝首饰展销会将于 8 月 27 日至 30 日在招远举行。

中国金都第六届黄金节筹委会主任、招远市委副书记、市长王光耀要求各级各有关部门和单位明确责任分工,加强组织领导,落实工作措施,力争将本届黄金节办出新特色,再创新成效。

自 2007 年以来,招远市连续

成功举办了五届黄金节,黄金节的品牌效益逐年放大,中国金都的形象不断提升,对促进招远经济社会突破提升发展起到了积极作用。据悉,今年的黄金节是新一届招远市委、市政府举办的第一次大型节会活动,与往年相比,增加了新的元

素,内容也将更加丰富。在继续做好传统的重点项目推介、黄金珠宝展销等经贸文化活动同时,精心筹备了院士专家行、中外黄金矿业巨头高峰对话等新增活动事项,必将再度提升中国金都第六届黄金节的影响力和知名度。(刘纯庆)

农民企业家朱枝昌:小水果做成大事业

□ 周丽丽

“赶赴”北京奥运,远销非洲、加拿大……近几年,台州的杨梅可以说扬眉吐气了一把。台州杨梅之所以能声名远播,除了品质好以外,还有一个原因就是保鲜时间长。

原来“一天色变,两天味变,三天色香味俱变”的杨梅,如今不再“红颜薄命”。这多亏了一个叫朱枝昌的临海农民企业家。

杨梅保鲜成了最大的事业

从 2005 年政府招商引资邀他从上海回来后,朱枝昌就立志把家乡的杨梅当做自己生命中最大的事业来做。这些年,他除了成功研制出杨梅保鲜的技术外,更将台州的杨梅推广到世界各地。

每当杨梅成熟时,临海白水洋

的果农们总会惦记朱枝昌,有他在,杨梅就不愁没销路。如今,又快到杨梅成熟季,白水洋的果农们又开始纷纷求保鲜的法子。这次,朱枝昌告诉大家:“我能让杨梅保鲜到春节。”

“我们用控制温度的手段对杨梅进行保鲜,主要是通过改变保鲜仓库的温度,以达到保鲜的目的。”朱枝昌告诉记者,他从 2005 年前开始研究控温保鲜技术,特别邀请了日本的专家过来指导研制,于 2008 年试验成功,杨梅可以保存近一个月。

杨梅价格翻了一倍多

记者了解到,保鲜技术让杨梅的价格大幅提升。据当地果农介绍,由于杨梅的特性,果农们通常不敢保存太长时间,“怕藏坏了”,有时候价格低也卖了,但现在不怕了”。自从三四年前朱枝昌的保鲜仓库建立

后,果农们像吃了定心丸一样,不用再急着低价抛售辛苦栽种的杨梅。

据悉,在 5 年前,临海白水洋的杨梅价格在每公斤 40 元左右,而现在,保鲜的杨梅已经卖到了每公斤 80 元,大多销往杭州、上海、北京等地,由于数量有限,不少客户都为抢不到货而发愁。

台州杨梅飞向世界各地

“谢谢朱董,收到你的 350 箱兵杨梅,非洲朋友品尝后很高兴。”这是上海一家大公司董事长发给朱枝昌的一封邮件。从美国到加拿大,再到非洲等地,可以说,这些年来,朱枝昌给台州的杨梅插上了一对翅膀。除了成功研制出保鲜技术外,他还将杨梅推销到全国各地。

2008 年,台州杨梅还“赶赴”北京,“当时,北京奥组委给我发来订

单,他们要订 3500 箱杨梅给奥运健儿们品尝。”朱枝昌自豪地说,“在北京奥运会期间,来自世界各地的参赛选手都可以吃到我们临海白水洋的杨梅。”

记者还了解到,每年这里都有来自世界各地的订单,这其中的很大功劳来自朱枝昌。据了解,在外做生意、打工的白水洋人约有两三万人。身为上海市临海商会副会长、白水洋镇商会顾问的朱枝昌,每年都会利用商会的平台将白水洋的杨梅推销到各地。用当地人的话说,朱枝昌带商人过来采购杨梅,这里的杨梅行情立马会提高 10 元每公斤。

同时,记者了解到,每年朱枝昌还会免费组织白水洋果农进行相关技术培训。据不完全统计,目前受益的果农已达到三四千人。

“蓝宝石”：展现双良锅炉创新异彩

过去的一年,江苏双良集团各项工作取得了跨越式发展。其中,锅炉公司在激烈的市场竞争中勇往直前,创造出显著的业绩。据集团公司董事、锅炉公司总经理单显林介绍,面对严峻的经济形势,锅炉公司以创新意识、转型意识寻求突破,坚持贯彻落实科学发展观,不断提升运行质量,公司订单总额、销售收入、利润都实现大幅增长,并创出历史新高,为推动创新型经济和集团的进一步发展奠定了基础。而蓝宝石长晶炉的研制成功,则是双良锅炉创新突破的一大标志。

据悉,多晶硅主要应用在光伏发电领域,双良锅炉公司是给多晶硅硅料生产企业提供核心设备。从长远的角度来说,光伏行业的未来是光明的,作为一种新能源,符合国家能源战略的发展方向。随着光伏发电成本的降低,市场的需求空间将打开,但由于去年多晶硅行业产能扩张太快,大量产能释放,供应增多;同时又由于欧债危机的影响,欧洲各国政府减少了对光伏发电的补贴,导致欧洲光伏发电装机增速降低,短期出现供求失衡,致使多晶硅行业进入“冬季”。

不过,双良“不怕冷”。在前期多晶硅快速增长时期,双良抓住了进入这个行业的机会,从而占据了相对有利的市场空间。现在虽处“低谷”,双良“退而结网”,进行自我完善、优化、提高。这个阶段,双良把工作做扎实的同时,着重进行技术研发能力的提升,对现有产品进行优化,并积极开发新一代产品,为下一轮发展做好准备,掌握了研发多晶硅项目的主动权。

单总介绍说,即将投放市场的蓝宝石长晶炉,是双良集团始终坚持创新理念的一大结晶,也是双良锅炉公司的又一主力产品。由蓝宝石长晶炉生产出来的蓝宝石晶体,主要应用于 LED 照明行业。相关资料表明,LED 灯比白炽灯节能 70%以上,将替代白炽灯成为未来照明的主要产品。目前国家已经出台了白炽灯淘汰路线图,明确了白炽灯淘汰时间表。近期发改委和财政部也出台对 LED 照明采购的财政补贴政策,LED 照明未来市场空间巨大。

记者了解到,为了能够掌握先机,双良从国外引进设备制造技术及长晶技术,其蓝宝石长晶炉采用的是国际蓝宝石最成熟的生产技术泡生法。经过半年对引进技术的吸收消化,第一批 6 台样机已经制造出来并已检验合格,第一炉蓝宝石晶体已经长成,这个项目将成为双良公司未来的经济增长点。

言及今后的工作,单总表示,他们将按照集团公司缪双大总裁在去年年终总结报告提出的《认清形势关心双良,端正态度珍惜岗位》的讲话精神,着力贯彻集团公司制定的 2012 年经营思路,“抢市场、保高产;抓创新、促转型;细管理、增效益”,坚持改革开放,坚持开拓创新,实现转型升级,全力保证 2012 年经营目标的顺利实施和胜利实现。(李丙灼)