赢家风采 | YingjiaFengCai

中信重工董事长任沁新不止一次提到过企业经营一定要站在“云层之上”的理论。道理很简单,云层之下为群山林立,企业很容易被激烈竞争所淹没,而站在云层之上,在眼中的就只有几座山峰,只要紧盯着这几座山峰,企业就能永远位居全球第一方阵。

任沁新:中信重工如何稳居全球第一方阵

□ 李彦 刘冬梅

中信重工机械股份有限公司(以下简称中信重工)成为2012年A股市场IPO的明星企业之一,中信重工董事长任沁新告诉记者,企业不断取得成功并赖以发展的基础,一方面在于公司主攻高端、大型特大型、母机和机电液一体化,绕开了传统重工行业低端竞争,从红海驶向蓝海。同时中信重工坚持走国际化之路,为全球高端客户提供服务,拓展了市场空间。

云层之上 “四高战略”成就别样风景

中信重工的前身洛阳矿山机器厂为“一五”时期国家156项重点工程项目之一,也是我国重型机械行业“七大重机”之一。不过,与有着悠久历史感的厂区相比,如今中信重工最吸引人眼球的建筑物,恐怕莫过于屹立在工厂东南角的崭新的银白色科技大厦。

这与任沁新不止一次提到过的企业经营一定要站在“云层之上”的理论,不无关系。道理很简单,云层之下为群山林立,企业很容易被激烈竞争所淹没,而站在云层之上,在眼中的就只有几座山峰,只要紧盯着这几座山峰,企业就能永远位居全球第一方阵。

再具体到实施上,任沁新则提出“四高战略”:即以高端技术支撑高端产品,以高端产品赢取高端客户,以高端客户占领高端市场。不过,四高战略中的核心与前提,则还是技术。

以大为美 “新重机”奠定发展坚实基础

要适应矿山、冶金、电力、航空航天等企业规模化、大型化的发展趋势,大型铸锻件的生产能力,乃是决定一家重型装备制造业发展的重要砝码。

任沁新经常说:“决定企业能做出多大的产品,不是看后期的加工能力有多大,而是看前端的铸锻能力有多大。如果没有配套铸锻件生产设备,后期的产品无法发展,产品也就长不大。”

2006年12月1日,以18500吨自由锻造油压机为核心的“新重机”工程在中信重工正式启动。

回顾当年建造历程,任沁新颇为自豪地指出,“全球找不到第二台如此巨大的设备。可以说,这台新型油压机使我国在大型锻件领域的制造能力领先世界同行业20年。”

凭借18500吨自由锻造油压机为核心的“新重机”工程,目前中信重工已拿到国内多家大型矿业企业的订单。同时,中信重工也将依托全球唯一资源,进军核电、火电、加氢等更加广阔的领域。

不仅如此,在其他大型装备的核心制造上,中信重工也毫不逊色。目前,在矿磨制造领域,中信重工的实力位居世界第一,大型磨矿装备国内市场占有率达80%以上。

挺进海外 提升公司整体工艺与质量

海外市场一直是中国许多企业的心病,既想吃这块大蛋糕,又不敢吃,或者没有能力吃。2011年中信重工直接与海外签订的在手订单金额占所有在手订单金额的10.79%左右,直接和间接出口加起来接近40%。而在同行企业中,中信重工也是海外之路走得最远的一家。

中信重工之所以近年来取得如此大的突破,任沁新认为其转折点在于当年下定决心,进军澳大利亚市场。

2006年,香港中信泰富联合中冶、武钢、唐钢、邯钢等国内钢铁企业,在澳大利亚西澳建设SINO铁矿工程。这个投资42亿美元的项目,不仅是世界单矿产量和规模最大的项目之一,也是中国资本完全按照国际标准在海外投资的最大规模铁矿项目。2007年3月,中信重工与多家国际著名矿业公司一起参与了SINO铁矿项目设备投标。

◎任沁新近照

在澳洲拿下订单之后,世界矿业巨头巴西淡水河谷公司也很快向中信重工一次性批量采购30台(套)直径5米以上大型球磨机。中信重工成为淡水河谷唯一一家中国供应商。以此为契机,中信重工成为未来淡水河谷长期合作的战略选择。

再之后,中信重工又顺利与智利铜业、英美资源、必和必拓、米塔尔、蒙古国额尔登特铜矿等签订了合作协议。此外,中信重工也开启了海外并购之旅。

而对未来海外市场的开拓,任沁新更看好南美、印度和俄罗斯市场。

安迪·樊:把中国民营企业领进美国资本市场

□ 童辉灿

安迪·樊(Andy Fan)算得上是当下中国投资界最热的焦点人物。他是中国60周年60位华人楷模之一、三次“华尔街百天上市神话”缔造者、业界公认的“资本运作超人”。

华尔街张开双臂 欢迎中国企业

不久前,安迪·樊回到中国,他此番回国的目的是海选中国10家民营企业赴美集体上市,这一计划目前正在火热进行中,聚焦了社会各界企业的目光。

中国经济发展越来越快,中国企业也理所当然地受到更多国外资本市场的关注。美国华尔街作为世界上最大的金融市场,以其开放的姿态、巨大的融资能力时刻向中国企业张开双臂。

“在美国市场里,中国概念是非常看好的,因为水涨船高,国力强大了就受人瞩目。我有信心做这个上市直通车,就是因为我知道中国的公司,只要概念特别好、模式很好、有好的操盘手,华尔街是认同的,所以中国企业奔向华尔街,华尔街是张开双臂欢迎的。”安迪·樊对记者说。

高科技、新能源、互联网行业最得华尔街青睐

变幻无穷的资本市场对于美国投资者和中国企业都具有巨大的魅力,美国投资者希望看准对象赚得盆满钵满,而中国企业也无时不刻在盼望着大笔资金注入帮自己实现跨越式发展。越来越多的资本涌入中国行业细分市场,其中高科技、新能源、互联网等行业最得美国投资者的青睐:

创新型高科技企业永远不缺乏市场,尤其是世界最大的华尔街资本市场。中国在经历加入WTO十年之久的今天,作为中国发展知识经济的龙头产业,高科技企业的发展日新月异。中国高科技产业正处于高速发展期,巨大的行业潜力以及光明无限的行业前景,注定会引起世界各地资本市场的关注。安迪·樊对记者说:“聪明的美国投资者一定不会错过这么好的市场,中国高科技企业就像一个诱人的蛋糕,谁都想要分得一块。”

都知道安迪·樊是华尔街资本运作权威、上市神话缔造者。鲜有人知的是,他还是联合国NGO高官,现任“联合国世界和平基金会副主席”,主管绿色产业的资本运作和上市,这也难怪他对新能源如此情有独钟。

重视企业的发展潜力和爆发力

专家指出:“中国把新一代信息技术、节能环保、新能源、新材料、生物技术、电动车、高端装备制造等七个领域作为未来工业发展的重点领域。”可见,新能源作为中国企业未来发展的重点领域,具备足够的发展潜力和爆发力。

记者了解到,新能源产业在中国资本市场几乎是寸步难行,却恰恰被安迪·樊的慧眼高调挑中,这一方面代表了安迪·樊作为资深有经验的“资本运作超人”本身的战略目光,另一方面也说明了新能源产业有了新的发展平台,例如华尔街在奇虎360上市后,一度引发了美国资本市场的热议,更得到了股神巴菲特的认购。

有分析指出,中国互联网公司备受追捧,美国投资者不仅仅关注中国人口基数较大,未来网民数量增长潜力巨大,更关注的是中国企业的盈利能力和回报率。“近年来,随着中国电子商务的强势崛起,中国互联网企业势必成为世界资本市场争相追逐的主角。”安迪·樊总结道。

总的来说,美国投资者对中国企业兴趣很大,普遍认为中国企业处于快速成长期,有较大投资机会。专业人士指出:权衡在美国资本市场上市的利弊、选择最佳上市途径、制定最佳上市策略,是保证中国公司上市后获得较高估值以及保证资金持续注入的重要因素,但同时也是一个相当复杂的过程。中国企业只有做好充分的上市准备工作,并与具有国际水准的专业团队合作,才能最终实现上市目标。

宜昌女企业家闵连坤 登上联合国讲坛

□ 沙辽源

6月30日下午,湖北好智多生物科技开发有限公司100多名员工和各界人士手持鲜花,在三峡机场喜迎董事长闵连坤载誉归来。据悉,闵连坤是中国第一个登上联合国领奖台的农民企业家。

6月17日,由联合国环境规划署和新华社拉美总分社共同主办,联合国可持续发展大会的组成部分之一“行动中国绿色与发展高峰论坛”在巴西里约热内卢正式举行。论坛通过主题发言、图片展等多种形式,展现了中国企业在生态发展、环境保护等多方面所进行的努力和工作,联合国副秘书长阿希姆·施泰纳与联合国副秘书长、里约+20峰会秘书长沙祖康分别参加了相关活动。

作为现场唯一一位从中国神农架大山走出的女企业家,来自中国的生物科技企业负责人湖北好智多生物科技开发有限公司董事长闵连坤介绍了企业实践生态发展与生物保护的成功经验,赢得了与会的联合国副秘书长、里约+20峰会秘书长沙祖康的高度关注。

闵连坤说,自己从小在神农架长大,是名副其实的“大山的女儿”,而且始终觉得神农架是一片神奇的土地。长大后的她,不仅更加热爱那片养育她的土地,更希望能够珍惜和善用神奇大自然给予人类的馈赠,于是她创办了公司,经过8年的实践,摸索出了一条独特的生态保护与可持续发展之路。

◎联合国环境规划署区域合作司司长西本伴子(左)、新华社拉美总分社常务副社长赵勇(右)为湖北好智多生物科技开发有限公司董事长闵连坤(中)颁发“国际绿色经济发展示范企业”金奖。

“神农架内每年都有大量的野生猕猴桃、山楂、山枣等植物生长,其果实的营养价值超出人工种植的数倍,但由于野果酸涩难食,往往不能直接食用,满山遍野的果实或是被动物食用或是烂在地里,不得不白白浪费。”闵连坤介绍说。

通过对神农架内无法直接食用的野生植物进行适度收购,并利用现代科技提炼植物精华,融入产品开发,再将余料回归农田或林区,闵连坤带领的好智多公司实践着对生态资源的可持续利用与平衡保护。为了遵循大自然的生物规律并尊重植物生长周期,好智多公司有意识地控制和减缓自身的发展节奏,以产定销,制定适应保护性开发需求的发展计划,还与当地农民签订长期合同,教育和鼓励当地农民进行保护性采摘,避免农民为短期利益而盲目乱采。

“绿色与发展其实并不矛盾,我们用行动证明了两者可以兼得。”闵连坤说。生态发展不仅帮助企业成为湖北省林业产业化重点龙头企业,赢得上海世博会国际“千年金奖”等荣誉,还得到了国际关注与认可。

对于好智多的生态发展模式探索,联合国副秘书长沙祖康表示了充分肯定。

【企业家说】

谈及此次在里约获得的“国际绿色经济发展示范企业”荣誉以及企业生态发展的后续计划,闵连坤除了欣喜,更多地是表现出民营企业家的谦虚和务实态度。她透露,企业在宜昌正在建设一个300亩的野生植物科技园,计划将在园内少量种植部分神农架野生植物,通过更为直观的认识和介绍,帮助人们更好地了解神农架,增强保护神农架的意识,科学认识保护性开发的合理性,促进生态开发模式的健康发展。

中国有色工程技术第一股在香港成功上市

记者6日从中国铝业公司获悉,中国有色金属工业工程与技术服务领域的旗舰——中铝国际工程股份有限公司6日在香港联合交易所挂牌上市,成功跨入国际资本市场,这也是中国有色工程技术第一个登陆香港联交所的股票。这标志着中国有色金属工程技术领域以技术为先导、以设计为龙头、以工程建设为纽带、以装备制造和新兴产业为延伸产业链的龙头企业开始在国际建设行业崭露头角。

据了解,本次中铝国际通过香港联交所首次公开募股筹资近两亿美元,募集资金将用于工程建设、产业化项目和科技研发。本次中铝国际上市是自2007年中国铝业股份公司成功回归A股后,中铝公司在资本市场的又一力作。

据悉,截至2011年底,中铝国际总资产约141亿元,2011年实现营业收入122亿元,实现利润总额10多亿元。

目前,经过重组改制,中铝国际共有主要成员企业14家,其中包括5家勘察设计企业和5家大型专业工程施工企业,这些企业在多个行业取得54项设计和咨询资质,创造出了多项“中国第一”和“中国企业新纪录”。2010年,中铝国际在中国有色金属行业工程勘察设计企业中收入排名第一,多次被美国《工程新闻记录》(ENR)评为“最具国际拓展力的工程设计企业”,并从2008年起至今已连续4年跻身中国十大工程设计企业。中铝国际不仅成为中国铝业公司盈利能力最强、发展速度最快、资产与管理结构最为优良的业务板块之一,更成为集科技研发、工程建设、测绘勘察、装备制造、置业发展于一体的高新技术企业。(王敏)

◎中坤集团董事长黄怒波。

黄怒波:10年内捐500亿

□ 林小中

在中国的企业家群体中,中坤集团董事长黄怒波是一个异类。诗人的感性和商人的理性,在他身上矛盾地统一在一起,而正是这种独特的气质,使他看到了当初无人问津的安徽宏村等古村落背后的价值,一举奠定了事业的基础。

黄怒波自己也认为,中坤集团的核心竞争力是自己的文化能力。出于对文化的回馈,黄怒波功成名就之后,将慈善资源更多地投向了与教育、文化相关的领域。继前几年向北京大学新诗研究所、青春诗会以及艾青文学奖等捐赠数千万之后,黄怒波在2010年和2011年向北大教育基金累计捐赠了超过10亿元资产。

中坤集团董事长黄怒波最近在接受《福布斯》专访时表示:“现在慈善大多是官办,我比较抵触,捐钱好像还得求着他们一样。我已不信任官办的慈善机构;计划是将一半的家产捐给北大,10年内逐步实施这个计划。给我5-10年,捐出去的资产怎么着也要超过500亿元。”

此外,还有一些零星的捐助,比如最近马洪涛搞了一个“爱心衣橱”活动,黄怒波觉得挺好,年轻人从事慈善事业值得鼓励,所以就给他们捐了100万元。再比如说有一个朋友的孩子发起一个拒绝吃鱼翅的活动,黄怒波也捐给他们50万元启动资金。除了教育捐赠是比较系统的,其他捐赠都还比较随机。

黄怒波指出,计划是将一半的家产都捐给北大,10年内将会逐步实施这个计划。我的计划是一半的家产都捐给北大,10年内将会逐步实施这个计划。