

市幅英雄 | Jingguo Yingxiong

夏华:用中国设计摘取奥运之外的“文化金牌”

刘妮丽

当联想控股有限公司董事长柳传志、招商银行行长马蔚华、新浪首席执行官曹国伟、新东方教育科技集团董事长俞敏洪、北京中坤投资集团董事长黄怒波等中国企业界领袖相继走上T台时，人群中爆发出一片掌声。14位英国政要对中国文化绽放的影响力发出由衷赞叹。

“多国部队”推动时尚表

7月，依文企业集团董事长夏华跟随中国企业家俱乐部组团访问英国，并出席了奥运期间“中国商业日”活动。她想，何不利用这样一个国际舞台展示中国时尚精神和力量？而服装秀的地点兰卡斯特宫，是英国外交部和联邦事务部重要首脑会议的长期举办地点，也是英国政府对中国品牌首次开放。奥运会，这个千载难逢的机会，被依文紧紧抓住了。英国的两位政要在这场秀的评价是：“奥运会还没开始，你们已经拿到了第一枚金牌，一枚文化金牌。”

事实上，早在今年的2月份，依文企业集团就曾受中国驻英大使



馆和伦敦时装周组委会邀请参加了伦敦时装周开场秀。夏华聘请了国际设计师和中国的老手工艺师，结合刺绣工艺、手工雕刻、手工穿缝等中国传统工艺制作与国际化的时尚设计，她的团队里甚至包括70多岁的苏绣大师。

夏华近几年在全球范围内寻找并组建了一支由多国年轻设计师组成的设计团队，让他们与中国的老服装工艺师磨合，为的就是能在国际语境下讲出中国文化的独特故事，并最终实现用中国设计打入一线品牌的梦想。

中国设计进军伦敦

“很多英国企业家问我，怎样

今年伦敦奥运会期间，距离奥运开幕式还有9个小时，英国白金汉宫的后花园——兰卡斯特宫里，一场中国品牌依文的时装秀正在上演。



始在5年前，迄今在全球已有147家合作工厂。旗下部分品牌60%的成衣可在欧洲完成生产，并已在米兰、巴黎及伦敦建立了自己的工作室和人才库。夏华想以此证明，中国品牌现在不仅能为英国、美国、法国、西班牙这样的国家设计高端产品，同时，中国设计的全球制造时代也已经开始。

给你一件靓丽的男西装

从1993年创立，到实现十几亿元销售额，依文的发展经历了大的腾飞。尽管如今全国门面店已达500多家，夏华的创业之路却是从一个10平方米柜台起步的。1991年，夏华毕业于中国政法大学并留校任教。

中国食品企业“闪耀”巴西

日前，在巴西举办的“第十六届世界食品科技大会”上，白象食品集团的精炖大骨面斩获“国际食品工业大奖”，受到业界人士的高度关注。

据悉，世界食品科技大会是由国际食品科技联盟主办，各会员国申请承办，每两年定期召开一次的食品界层次最高且最权威的国际会议，被称为食品界的“奥林匹克”盛会。其中，“国际食品工业奖”的争夺历来是媒体关注的焦点，王老吉、蒙牛都曾成为该奖项的座上宾。近年来，可口可乐、雀巢等一批食品巨头也纷纷加入到该奖项的争夺中来。

据外媒报道，在开幕式当天，国际食品科学技术联合会公布了“国际食品工业大奖”这一备受瞩目的奖项，白象“精炖大骨面”凭借着对传统东方骨汤浓缩还原的工艺创新，将“营养”概念首次引入方便面行业，从传统的“白水泡面”升级为“骨汤泡面”，博得了世界70多个国家专家的高度认可，摘取“全球食品工业大奖”这一世界食品行业的顶级大奖。

值得关注的是，白象的获奖打破了全球方便面行业在该奖项50年历史上“零”的突破，也成为迄今为止世界方便面行业唯一获此奖项的企业。

“随着消费需求的不断升级，健康、营养已经成为未来方便面行业发展的必然趋势。为此，我们经过多年的技术攻关，成功研发出了精炖大骨面系列。该系列方便面不仅沿用了大骨面的优势和工艺，而且首次增加了‘骨汤浓缩精华包’，力求为消费者提供味道更加香醇、口感更为舒爽、营养更加丰富的骨汤面。”白象集团相关负责人表示。



白象获奖

李国昌的绿色森林王国



汪越峰

当前，发展绿色经济已经成为世界主题，绿色行动已经成为潮流时尚的大背景下，森林资源毋庸置疑的成为了绿色能源的代表。中国最大的自然再生林及人工森林营运商——中国森林控股有限公司董事长李国昌，近年来凭借企业家的敏感，搏击市场，成为林业产业的领军人物。

开启绿色发展之门

提起李国昌，人们大多知道他是著名的艺术收藏家、慈善家。是中国国际经济文化促进会常务理事，墙美术馆创始人，中国当代艺术基

金创始人。但是较少有人知道，他还有一个身份是中国森林控股有限公司董事长，中国林业环境促进会的副会长。

上世纪80年代，李国昌在国家机关负责外事文化交流活动，学法律出身的他，最初热衷于文化艺术。2003年6月25日，中共中央国务院发布了《关于加快林业发展的决定》，李国昌意识到中国林业的重要性。中国是一个资源大国，同时又是一个资源缺乏的大国。他瞄准了林业发展的契机，决心为中国的林业发展出一份力。

2003年至2004年，李国昌开始着手收购林地。经过几年的发展，他创建的中国森林控股有限公司于2009年12月在香港上市。中

国森林总部设在香港，并在北京、四川、云南、贵州、上海、内蒙古及黑龙江等地设有下属机构。目标是发展成为国内最大最先进的林地资源、板材深加工企业，并在全球范围的气候环境保护活动中，以低碳、减排、绿化环保、循环利用的产业指导思想为人类与自然的和谐共融而努力奋斗。

在绿色产业中融入新理念

发展林业产业，做绿色环保事业无论在购买林地、树木采伐，还是在产品生产运营方面都要与农民打交道、与市场打交道、与政府打交道，方方面面都会有问题存在。面对诸多问题，李国昌大胆借鉴市场经济解决现实问题的诀窍，在全国率先开创了将“林农”变“林工”，给林工发放工资，解决了林农的后顾之忧。

李国昌经常说：发展祖国林业单靠一个企业或几个小团体是做不成的。必须有一定的社会基础，形成一种社会责任，一种社会观念，一种习惯。中国林业行业是一个大行业，但目前发展不足，一个农民自己做不成林业，在没有生活保障的情况下更谈不上做环保。国家现在一直强调绿色发展，环保先行。环境保护必须成为一项长期的基本国策。

绿色产业与艺术人生的有机结合

2012年，中国森林控股有限公司成功收购亚洲最大高档木材加工厂之一的满洲里三发木业有限公司，进入下游木材加工业领域。满洲里是重要的对俄罗斯木材交易口岸，特以三发木业为基地建立满洲里循环工业产业园。

李国昌在林业产业领域的成就显著，在文化产业方面也有较大发展，是国内首家提出“艺术银行”概念的机构。很長時間以來，李國昌就開始思考如何將藝術與傳承綠色文明、傳播綠色理念、發展綠色產業的思考結合在一起。李國昌的環保行動開始很早，2001年中國植被恢復發展中心的第一筆資金就是他發起的。

李国昌的另一个“大手笔”——中国森林博物馆也开始启动。博物馆地址选在有山有水、景色秀丽的北京市怀柔区。目前李国昌正为引进珍贵树种做准备并收集一些动植物标本。他希望能把中国森林博物馆建成一个科普教育基地，让生活在都市的人了解到大森林的壮美和重要。他表示在建设博物馆的过程中，一定要以原生态环保为准，亲近绿色，亲近自然。

另辟蹊径 中国网游业 走红海外

王旭

日前，中国版协游戏工委(GPC)发布《2012年1-6月中国游戏产业报告》。报告显示，2012年上半年，中国自主研发PC网络游戏海外出口实际销售收入为11.3亿元人民币，同比增长9.4%。一方面，对于国内新老用户的吸引力在不断下降，另一方面，出口却在不断增长。

墙里开花墙外香

报告指出，目前相对于国内市场，海外还有更大发展空间，在国家政策扶持下，网络游戏企业加速向全球发展。目前，中国网游出口已经从2006年的6家网游企业、7款PC网游走出国门，扩大为2011年的34家网游企业和131款产品，成绩斐然。

不过相对海外市场拓展的出色，国内网游市场却有些“不景气”。近日，中国互联网络信息中心最新发布的第30次《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至6月底，中国网络游戏用户已达3.31亿人，较2011年12月，用户增长率创近几年新低，仅为21%。这实际上映射出当前国内网游市场正遭遇瓶颈局面，产品对新老用户的吸引力在逐渐减弱，游戏同质化现象严重，网络游戏用户已难以出现明显增长。

“三招”制胜拓市场

5年多来，从无到有，从小到大，原来并不被看好的中国网络游戏出口规模竟然翻了6倍多，令其他行业刮目相看。那么中国网游企业何以红透海外？给同样进行海外扩张的许多国内企业带来什么样的启示？

一是由易到难，以东南亚为突破口，利用授权方式打开海外市场。东南亚市场较不成熟，中国网游企业一般都采取授权代理的方式进行市场开拓。而正是靠授权代理渠道经营模式，2005年，金山历时6年、耗资千万推出的《剑网》进军东南亚，就一炮打响。短短一年时间，在多个东南亚国家和地区掀起了一场网络游戏“中国流”。

二是并购当地企业，融入当地文化，以夷制夷。经过几年攻坚战，立足了东南亚的中国网游商，开始将目光转向市场更大、利润更高的欧美、日韩等国。欧美、日韩市场，玩家要求较高，市场饱和成熟，市场壁垒大，竞争激烈，不能再单靠当地代理商孤军奋战了，而且由于授权分成模式，使国内网游商所得利润不多，因此必须对海外市场扩张策略进行重大改变，才能在苛刻的欧美、日韩市场获得突破。从2009年开始，国内网游商出击收购海外企业，近两年，国内网游业更是不断爆出大手笔的海外并购事件。今年初，完美世界宣布在海外发展方面将全面实施战略升级，进入到海外发展的第三阶段，即寻求全球优质IP，实现“版权控股”，并将中国与国际化进行融合。

三是不断进行各种创新，领行业之先、世界之潮流。从客户端游戏到网页游戏，再到手机游戏，从2D游戏到3D游戏甚至4D游戏，中国网游企业创新能力不亚于外国同行，领世界之潮流，受到海外玩家的青睐。

双制(智)造成目标

目前网易、腾讯、盛大、完美等国内知名网游商已能持续运用新技术发展微客户端游戏、网页游戏和手机游戏，为全球用户带来全新领先的游戏体验。

海外游戏业务将成为中国网游业现有成功盈利模式之外新的长期利润增长点，成为中国网游企业营收增长的重要来源。

完美时空董事长池宇峰表示，“从‘中国制造’向‘中国智造’转变，中国游戏应该形成一种双制(智)造的概念，应借着影视与游戏的互动，借助各种现代通讯工具，将中国文化不断创新、融合推向海外，中国游戏才能海外如鱼得水、游刃有余，真正在国外落地扎根。”

浙中民企聚会浪莎 寻找破解经济僵局之道

徐萌萌

60多位来自义乌、金华等浙中城市的企业家近日聚会浪莎集团，在分享各自发展经验的同时，与来自IBM的资深咨询顾问进行了别开生面的思想探索，理清了企业发展思路，找到了破解当前僵局，指导未来发展的“秘策良方”。

在这场以《民企的力量》为主题的探索之旅中，浪莎集团总裁翁荣弟回顾了浪莎17年来的成长经历，毫无保留地与其他企业家分享了自己的经验体会。他认为，在生产装备上的高标准投入是企业发展的

基石，找准定位的品牌建设是企业腾飞的助推器。利用义乌小商品市场，浪莎集团经历了渠道拓展、生产基地、品牌建设和资本运作等几个阶段，在产业链延伸和多元化发展方面积累了一定的经验。尽管在企业

发展过程中所必须具备的理论基础。

他认为，第一条地平线是企业的核心业务，是企业收入的主要来源。对于这一块业务，我们企业战略是要保有和继续增强，保证其源源不断地为企业提供利润；第二条地平线是成长业务。短期内可能并不能为企业带来多大的经济效益，但是它会在未来的发展中呈现出一个放大效益，先布局、再收获；第三条地平线称之为种子业务，就是非常前瞻又具有高风险的行业。这个事情现在没有人做，也无法预见它未来是否有市场。但是，一旦做成了，未来对企业贡献就非常大。

与浪莎同在一个地区企业家们很高兴有机会与浪莎创始人进行近

距离的坦诚交谈，浪莎的品牌建设之路并非一味砸钱投资即可完成，而是有其产品质量和渠道网络的依托，是企业战略的深刻体现。而IBM顾问理性的洞察的分析给当地企业家更加清晰的理论思考，对他们解决当前的经营困难提供了有益的帮助。

义乌年轻的企业家们正跃跃欲试，思考如何利用现成的全球通路，扩大与国内外科技专家、企业的合作，改造和提升传统产业的科技含量，并为未来“引进全球产品和技术，向全球销售”的战略新格局做积极的准备，这才是义乌未来的价值和方向。