

湘商为“汽车梦”而造发动机

□ 苏文龙

走进位于苏州太仓新区的益方动力机械有限公司的生产车间，工人们正在发动机生产线上紧张地忙碌着。负责汽车发动机研发的工程师李炳指着一台刚组装好的1.2升排量发动机说：“在国内能生产同类汽车发动机的公司也就六七家，我们的产品各项指标全国领先。”

生产汽车发动机，科技含量要求高，回报周期长，益方为何还要冒风险、投巨资进驻这个行业？这就要从益方集团董事长田仿伟的“汽车梦”说起。

1998年，田仿伟怀揣300元路费到浙江慈溪打工，从月薪五六百元干起，通过勤奋钻研，很快月薪升到了三四千元。积累了3万元后，他回到老家湖南开始创业之路。在2000-2005年的短短5年间，田仿伟就凭借国人的经营策略，完成了五六百万元的资产积累。

在益方动力的办公楼一楼，停放着一辆马力强大的美式摩托车，这是田仿伟的心爱之物。田仿伟从五金加工起家，但心中一直有个“汽车梦”，在五金行业不景气的情况下，他提出要勇于创业创优，提升公司产品的科技含量，向生产汽车发动机转型升级。2003年，田仿伟“转战”太仓，创办了益方动力。“在太仓做实业，我感到很省心，这里的环境非常好，让我这样一个外乡人能安心扎根这里，创新创业。”

湘商文化是一种坚忍不拔的商业文化，在湘商身上表现为勤奋踏实、艰苦奋斗、坚忍不拔、敢闯敢试，从不半途而废。而田仿伟的商海奋斗历程，可以说是对湘商文化的最好诠释。虽然他已经拥有8家企业、身上上亿，但田仿伟仍带着家人和公司的工人一样住在厂区职工宿舍里。

正是被这样的人格魅力吸引，各大汽车公司的专家汇聚到益方。而老总带头吃苦，技术专家和工人们更是干劲十足。今年8月，益方第一款自主研发的1.2升排量、功率50千瓦汽车发动机点火成功，它在同款发动机中，不仅国内领先，按照欧4标准也处于领先水平。第一款发动机点火成功，让田仿伟离“汽车梦”更近了一步。

益方集团副总裁许建新告诉记者，在益方集团拥有五金、地产等多个产业，但在集团的战略版图上，益方动力这一实业始终是其主导产业。计划到2015年，益方动力将达到年产发动机15万台，发动机核心部件缸体、缸盖40万件的生产规模，机加工零部件达到8000万/年。

“做企业不能只为满足一己私利，而是要胸怀社会。如果这个理念不具备，企业发展到一定阶段，往往会遇到瓶颈，难以再突破和飞跃。”这是田仿伟一直秉持的发展理念。在他的意识里，企业的经营活动是在为社会创造财富。许建新说，“前几年房产很赚钱，而且来钱快，但田总坚持要转型，要做实业，房产只是为了制造业‘输血’而已。”

一个民营企业家，在当下如此专注于实业，实在难能可贵。而更值得赞扬的是，田仿伟不仅是一位成功的企业家，还有有名的慈善家。

许建新给记者讲了一个故事。一次偶然的机会，田仿伟在电视上看到山区小孩因为家庭条件不好，失去了上学机会，打了18个电话辗转联系到了当地的小学，带着爱人亲自驱车前往，给孩子们送去了学习、生活用品。“田总至今仍每月打给他们3500元钱，资助他们完成学业，让我们非常感动。”

田仿伟和妻子结婚时，专门就财产问题做过约定，就是除了子女的房子等生活必需外，其余财产将全部捐赠给国家或社会福利机构。去年，田仿伟以湖南商会的名义在太仓沙溪高级中学设立了“娄江湘情”奖学金，表彰成绩优秀及家庭贫苦的学生。作为太仓市政协委员，他在今年的太仓“两会”上提出了很多关系民生的问题，尽自己的一份力量，为百姓谋福祉。

五洲国际重金投资烟台，在烟台芝罘、莱山、福山、龙口大手笔拿地，以集团15年商业地产的开发眼光来看，此次在福山拿地，做五金机电专业市场又是出于怎样的考虑？

虞瀚晖 择烟台做专业市场

□ 乐居

据烟台五洲国际工业博览城总经理虞瀚晖介绍，香港五洲国际集团，成立于1997年，大陆总部设在江苏无锡，15年来专注于商业地产的研究、开发和运营。截至目前，集团已在全国20多个城市，开发运营了40余座商业标杆，总面积超过1500万平米，并以每年10-20个商业项目的速度拓展。集团先后荣获“中国最具竞争力商业地产开发运营商”、“中国专业市场最佳运营商”、“中国商业地产10强”等荣誉称号。集团以“商业地产、改变中国”为企业使命，致力于做中国最专业、最成功的商业地产运营商，为当地和国家的经济发展作出一个具有企业社会责任的大型企业应尽之贡献。

投资烟台 填补五金机电市场空白

五洲国际致力于做中国最专业的商业地产价值运营商，其在烟台开发运营的五洲国际工业博览城受到了烟台及周边的五金机电商户和广大市民的高度关注，从9月23日的“2012中国中小企业与蓝色经济区发展烟台论坛暨五洲国际工业博览城新闻发布会”的盛况可见一斑，五洲国际选择来烟台投资无疑是有充分根据的。

虞瀚晖表示，五洲国际集团之所以选择烟台投资是有充分根据的。

“十一五”以来，烟台地区生产总值年均增超过13%，连续跨越3000亿、4000亿，2011年GDP已达到4906亿元。

烟台近年工业发展迅猛，2011年全市规模以上工业实现主营业务收入1.2万亿，工业消耗品采购量近846亿，其中五金机电产品市场需求数百亿。

烟台作为工业强市，与其配套的商贸物流业却相对落后，烟台目前的五金机电市场，不是厂房改造而成，就是仓库改造而成，市场形象落后，环境差，分布零散，更谈不上有统一的市场推广、管理与运营。甚至可以说，作为轻工业高速发展的烟台，在五金机电行业方面，商贸物流市场几乎是一片空白。

烟台市委市政府为了填补五金机电市场空白，在对该集团所开发的无锡五洲国际工业博览城考察后，也大力邀请来烟投资，为了响应市政府号召，此次，集团挺进华东工业强市烟台，既是迎合烟台城市发展要求，也是集团的全国化布局战略的又一重



大部署。

选址福山 看重仓储物流条件便利

五洲国际重金投资烟台，在烟台芝罘、莱山、福山、龙口大手笔拿地，以集团15年商业地产的开发眼光来看，此次在福山拿地，做五金机电专业市场又是出于怎样的考虑？

虞瀚晖表示，烟台的工业主要集中在福山区和开发区，具备相应的产业基础，作为专业市场选址，主要看的是仓储交通物流等条件是否便利，它和购物中心、百货商场是不一样的，购物中心和百货商场选址主要是在闹市区，人流比较密集的地方，是靠人气来带动消费。而五金机电专业市场客户群比较单一，消费目的比较明确。另外，作为发展中的城市，烟台市内大货车是要限行，而我们项目旁边的奇泉路是302省道，也是烟台市的外环路，紧邻福山高速出入口，货物运输非常便捷。

做旺商业 3亿推广资金 打造五方共赢典范市场

选址烟台、落户福山，五洲国际工业博览城面临的是更广阔的市场、更大的发展潜力，那么，烟台五洲国际工业博览城与别的市场有什么不同？具体将会如何运作？

首先，该项目打造的不是一个普通的交易型专业市场，而是一个功能配套齐全，集产品交易中心、国际展览中心、仓储物流中心、电子商务中心、现代购物中心、商务办公中心、品牌推广中心、运营管理中心、高尚居住中心、信息交流中心10大功能于一体，第九代专业市场。其次，商业做旺才是硬道理。作为中国商业地产10强企业、

中国专业市场最佳运营商——五洲国际集团秉持企业独创2、3、5理念，即：项目的开发建设、竣工只占20%，招商开业只占30%，鉴定该项目成功与否在于经营，占到50%。

作为五洲国际集团挺进胶东半岛的开山之作，他们将集团运营理念与本土实际情况相结合，制定了3亿推广基金，携手阿里巴巴网络推广，运用“展会+市场”模式，建立数据库，发展采购商联盟，开通免费班车和专业物流等八大运营战略，倾力将项目打造成规模超大、配套服务一流的一站式五金机电采购交易中心，成为“消费者、经营者、投资者、运营商和政府”五方共赢的典范市场。

烟台五金机电商贸物流业 全面升级大势所趋

在业界有着较高品牌知名度的五洲国际集团，对烟台市场进行精准把控和定位，拿地开发运营项目，致力于把五洲国际工业博览城做成多方共赢的典范市场。对于烟台五金机电商贸业市场现状及发展趋势，在一个商业地产专业人士眼里是怎样的呢？

对此，虞瀚晖主要从五个方面进行了概括。第一，需求巨大，平台缺失。五金机电商贸市场需求巨大，现有商贸市场存在诸多不足，缺乏能够承担起作为工业强市发展所需要的商贸大平台。第二，原始市场，急需升级。现有商贸市场停留在原始阶段，不是仓库改造就是厂房改造，规划混乱，无法满足消费者和采购商的需求。第三，交通不便，市场老化。随着城市发展，专业市场的集约化已是必然，但烟台五金机电专业市场还处于城区，且散乱分布，交通拥堵，车辆通行极不方便，已不能适应城市发展。第四，缺乏管理，缺乏经营。传统市场缺乏专业管理团队，缺乏统一推广，缺乏现代管理，客户只能依赖自己做生意。第五，没有产权，租金疯涨。烟台的专业市场大多商户都是没有产权，随时面临拆迁的风险，商铺租金一年比一年高。

虞瀚晖还表示，烟台作为工业强市，正处在高速发展进程中，五金机电商贸物流业的全面整合升级大势所趋，无论是从城市的发展还是从市场的竞争角度，现有的旧五金机电市场及零散市场必将会整合在一个现代化的专业市场，才能继续生存与发展。



柜、衣柜、内门等，可满足消费者各种个性化需求。柯拉尼整合全球资源，先后同德国豪迈、海蒂诗、美国杜邦、奥地利百隆等国际设备与原料

“农民发明家”发明防冻水管



图为农民发明家与其发明的防冻水管。

□ 费璇

每年入冬前，都是阿克苏地区库车县乌恰镇大哈拉村农民玉素甫·阿吾提和弟弟最忙的时候。他们忙在自己家的小院里和工人们生产自己发明的防冻裂水管。

据了解，这根1米多长的水管不仅让玉素甫·阿吾提全家摆脱了贫困，也解决了村里部分农民的就业。

近日，记者来到玉素甫·阿吾提家时，他展示了自己的发明。今年36岁的玉素甫·阿吾提只有初中文化水平，是一个农民。由于父亲生前是一名修理工，他从小耳濡目染，对机械维修十分感兴趣。

2008年冬天，玉素甫·阿吾提家院子里的自来水管又被冻裂了，在农村，这水管不仅用于农民的生活，还要喂牲畜，这水管一坏，玉素甫·阿吾提就产生了“要是能有一种防冻的水管会在冬天省下不少的麻烦”的想法。于是，他农闲时就开始往书店和五金店里钻，研究水管构造。

“那时他天天就研究这个，挣的钱都用在买材料上了。”玉素甫·阿吾提的妻子说。

2009年春天，玉素甫·阿吾提终于研制成功一个1.5米长的防冻水管装置，当年天气寒冷，村里很多人家水管都被冻裂，就他家的水管安然无恙。“我当时还做了几个给邻居。”玉素甫·阿吾提说，后来在弟弟的提醒下，他还到相关部门申请了发明专利，终于在2010年1月，他发明的防冻水管技术获得国家专利。

2011年8月开始，玉素甫·阿吾提以每人每月2000元的工资，请了8名村里家庭贫困的农民来加工防冻裂水管，每天产量在60个至80个。截至今年3月，他们已经销售了2500个，销售额达20多万元，一年净赚了约7万元。

25岁的吾斯曼·阿吾提是大哈拉村里最早来到加工厂上班的农民，他告诉记者：“因为没什么文化，找到一份工作不容易，以前种地一年的收入只有6000多元，现在到这里不但能学技术，年收入也能达到2万元。”

陶晓松：品牌立足须找准定位

□ 王红豆

作为一个在短短3年内迅速崛起的橱柜品牌，柯拉尼已经在纯德式定制这一块橱柜市场站稳了脚跟，但一直致力于品牌研究的柯拉尼董事长陶晓松却认为，一个好的品牌，不仅要在产品诉求上有记忆点，更需要从精神层面抓住消费者的心。于是，柯拉尼升级后的“享家居，悦生活”品牌口号应运而生，为了这

短短六个字，陶晓松坦言，自己琢磨了几年。“我们希望消费者能够真正从柯拉尼的产品中获得精神上的愉悦和享受，这是我们的终极目的。”

德国柯拉尼家居集团·东莞柯拉尼家居有限公司坐落于全球家居生产基地——东莞市大岭山工业园区。公司品牌德国柯拉尼源于1952年，已有50多年品牌积淀。公司现有年产五万套各型高端家居产品生产线，产品包括橱

从做模具、注塑、电器产品到生产游艇 尤孝文 不安逸中寻突破



□ 陈丹萍

宁波华东机电制造有限公司自1985年创建以来，一直致力于模具、注塑、电子电器类产品的研发、生产和销售。“忧患使人生存，安逸使人死亡”，做人如此，做企业亦然。2003年，公司年产值超过1亿元，所有产品年销售呈递增趋势，公司发展前景一片大好。就在此时，公司董事长尤孝文洞察到全球经济正发生微妙的变化，企业间的竞争也将越发激烈。在保持老产品稳健发展的同时，华东机电开展了全球性的市场调研，准备开发新产品，筹谋企业未来的发展。

在调研中，发现在芬兰、挪威等国家每10个人中就有一艘游艇，在欧洲发达国家一些水域较好的地方都停满了一排排的私人游艇。“中

国有13亿人口，1.8万多公里的海岸线，游艇消费市场开发潜力一定很大，很有可能成为继家电、房产、汽车后又一消费制高点。”尤孝文说，2008年并不是全球金融危机，而是企业危机。在竞争激烈的经济环境下，华东机电选择了游艇项目参与国际间的竞争，与国际接轨。

作为船舶制造的高端领域，生产游艇的技术并不比造奔驰、宝马来得容易，具有较高的行业技术门槛。一步跨越到游艇产业的华东机电并不惧怕所面临的种种困难，他们与意大利、美国等地的国际一流游艇公司合作，投入巨资引进高级设计人才、管理人才和电子电器技术人才。同时，对游艇的动力系统和电子仪表等选用世界顶级品牌。

一切准备就绪，蓄势待发的华东机电却碰到了更为严重的欧债危机，欧美和中东市场的

游艇需求出现萎缩。而此时，国内将海洋经济、旅游经济作为第二个经济发展点，游艇经济发展如日中天。公司决定掉头向内，主攻浙江、上海、广东等省份，特别是在海南省，利用其丰富的海洋资源及海岛优势建造一个游艇制造基地。“除了这个游艇制造基地外，我们在海南还有一个集水上度假、垂钓、运动、游艇会所等六大功能的海洋公园项目……”尤孝文向记者介绍公司后续发展游艇产业的蓝图。

“今年公司已有12艘游艇的订单，预计销售将达到6000-8000万元，明年将达到1-1.5亿元。”在游艇制造现场，尤孝文指着一艘尚未完工的游艇告诉记者，“这艘游艇是目前我们接到的最大的一艘，是一艘25米长的公务艇，我相信今后会有更大、更豪华的船等着我们去挑战。”