

邹维纹:海外历练十五载 勤奋求学清华人

■ 王东

邹维纹,1987年毕业于辽宁科技大学自动化专业,获学士学位。2002至2005年就读于清华经管学院,获工商管理硕士学位。自1987年起就职于中国冶金建设公司(中冶集团前身),曾在中冶公司尼日利亚办事处、越南办事处、香港分公司等多处海外机构任职。现任中冶海外工程有限公司董事长、总经理。

历练在一线,海外十五载

邹维纹1987年从辽宁科技大学自动化专业本科毕业,毕业后分配到中国冶金建设公司,这是一家冶金工业部下属的专门负责海外工程市场开发的窗口公司。上世纪80年代末,中冶公司在非洲的项目主要以世界银行和非洲开发银行贷款支持的公开竞标项目为主,地处偏远、条件艰苦。“年轻人,要主动学习,敢闯敢拼。”怀着对学习的渴望、对海外世界的好奇,邹维纹工作一年后,第一次踏出国门,远赴尼日利亚。不曾想,这次海外之旅,一走就是15年。

抵达公司在尼日利亚的办事处后,当地负责人考虑到工地条件异常艰苦,将拥有本科学历的邹维纹安排在办公室从事行政工作。对于领导的爱护,邹维纹非常感激,然而在工作中一个念头不断涌现出来,“到工地去,到第一线去锻炼自己。”半年后,由于人才稀缺,领导询问他是否愿意去工地工作,邹维纹欣然赴命,“到一线工作更能受教育、长才干、做贡献”。中冶当时承建的项目主要是供水厂、污水处理厂等水务工程,施工地点全部在远离城市的沙漠里,中午气温高达40多度,户外施工条件极度艰苦。他每天奔走于工地的各个角落,汗水一次次地浸透衣服。

在尼日利亚工作的三年里,邹维纹的春节都是在办事处度过的,一盘中央台春节联欢晚会的录像带,他和同事们不知看了多少遍。回首往事,邹维纹感慨万千。面对艰苦的工作环境和浓郁的乡愁,强烈的求知欲和积



极的进取心支撑着他。“我从未羡慕旁人在国内坐在办公室享清福,年轻的时候有学习的机会,有吃苦的机会,都是在为人生积累财富。”

在尼日利亚、越南等国辗转工作之后,邹维纹于1999年从越南办事处调回北京,之后又奔波于东南亚、拉美等地。直至2002年进入清华求学,他已在海外漂泊、历练了整整15个年头。15年,他从一名青涩的大学毕业生成长为业务骨干,“不要在意眼前的得失,沉下去,才能浮上来。”

勤奋求学路,立志清华人

回国工作后,面临新的工作环境和需要,邹维纹迫切希望能回到学校,提升自己。2002年,经过悉心准备,他进入清华经管学院,攻读MBA。

清华严格的课程出勤要求、生动的案例教学、残酷的考试制度和教授们严谨治学的精神彻底打破了邹维纹当初对在职研究生学习的轻松想象。“必须拿出真功夫,拼一

下。”已阔别校园15年的邹维纹是班里年龄最大的学生,面对巨大的学习压力,他以一股韧劲儿同时承担起工作和学习的重担。由于工作需要,邹维纹经常到东南亚、拉美等地出差。为了有效利用时间,每次在飞机上,他都坚持阅读半本书甚至一本书。在飞机上读书、做笔记的习惯,他一直保持至今。MBA的学习将近一年时,公司决定派他去香港,负责中冶海外工程公司在香港的全面业务。面对更大的工作挑战以及长期的异地工作,他曾考虑延期毕业。为了不耽误来之不易的清华求学机会,一番权衡之后,他决定转到清华大学深圳研究生院的MBA班学习。在深圳班求学的两年里,往返于深圳与香港两地,每个周末课程结束后,他筋疲力尽地回到香港家中,已是深夜12点以后,再辛苦,他也都坚持了下来,保持了全班最高的出勤率。在妥善处理好繁重的工作任务的同时,邹维纹以惊人的毅力和体力,顺利完成了MBA学业。

回忆起这段历练,邹维纹谈到更多的是收获。在清华的北京和深圳两个校区学习,经历两地不同的经济和人文环境,他积累了更多的师生资源,也在多方面了解和见证了清华人的点点滴滴。清华的老师学贯中西,严于律己,陈章武、韩秀云等老师都给他留下了极为深刻的印象。老师在课堂上不仅仅是在传授专业知识,更是在传递精神的火种。“自强不息,厚德载物,这八个字激励着无数的清华人追求卓越。每当工作中遇到困难时,我都会想到这八个字,想到清华的老师和同学。”

企业谋转型,创新促发展

2006年9月,为适应海外市场发展的新形势,扩大海外市场份额,中冶集团将主要负责海外业务开发的原中冶集团海外工程公司从集团剥离,组建成为具有独立法人资格的有限公司,邹维纹担任董事长、总经理。丰富的海外工作经验和勇于创新的精神,为他迎接新的挑战奠定了坚实基础。邹维纹不断实践着在MBA课程中所学的管理方

法,审时度势,稳中求变,带领公司员工,锐意开拓。经过5年的发展,中冶海外已经从单纯的对外窗口型公司成长为国际化的工程管理服务公司。海外市场从最初的非洲、东南亚扩展到拉美和澳洲;项目规模从数百万美元扩大到数十亿美元;业务模式由过去单凭成本优势、以劳务输出为主,转变为依托资本优势、整合集团资源,为客户提供全方位、针对性的项目管理服务。

邹维纹深知制定正确的战略目标是企业发展的灵魂。在掌舵中冶海外的过程中,他不断思考,将“探索和实践世界最前沿的工程总包管理模式,扩充产业广度、钻研技术深度,建设世界一流的工程服务型公司”作为中冶海外的战略目标。中冶海外首次将EPCM项目管理模式应用到“澳洲China First动力煤项目”并成功复制到其他项目,将过去单一的“项目承包”改变为高端的“项目管理”。

面临国内人力资本优势的逐渐消失,面对世界各地复杂多样的技术、市场、商务和社会环境,邹维纹还积极推进“属地化”管理战略。在包括中国香港、印度、东南亚在内的项目所在地,中冶海外大胆吸纳当地的中、高级管理人才,积极培育国际化项目管理团队,为公司迅速打开国际市场,提升项目管理水平铺平了道路,并实现了企业与属地在资本、技术和管理方面的优化联合;项目所在地员工的积极性、归属感和工作效率也显著提高。

“五载树辉煌,海外谋发展,用心铸世界,智慧创未来。”在邹维纹的带领下,中冶海外已成为中冶集团开拓海外市场和推广集团品牌的先锋。作为清华MBA校友理事会的理事,邹维纹怀着感恩之心,始终关注和支持着母校的发展。作为一名清华人、一位工程领域的建设者,邹维纹不断践行“自强不息,厚德载物”的清华精神,用每一个优质的海外工程,为树立国有企业的品牌形象奋力前行。

汾酒,中国酒魂

■ 山西杏花村汾酒集团有限责任公司董事长 李秋喜



关于历史,有人说过:“1000年文明看北京,2000年文明看陕西,5000年文明看山西。”山西历史悠久,人文荟萃,拥有丰厚的历史文化遗产,素有“中国古代文化博物馆”之美称。

曾在国内外引起很大反响的杏花村遗址考古,其发掘的复原场景,仿佛穿越了时光的隧道,又把人们带回到遥远的古代。1982年3月,由国家文物局、山西文物局、考古研究所和吉林大学考古专家组成的晋中考古队,对杏花村遗址进行了野外调查和试掘,发现遗址下埋藏的古代遗存相当丰富,面积15万平方米。专家分析和鉴定其文物分别属于仰韶、龙山、夏商文化时期,充分表明早在6000年前,这里已经有先民从事酿酒生产活动,6000年前的仰韶文化时期的文物“小口尖底瓮”(即小口尖底瓶),正是杏花村先民较为普遍地酿造“人工谷物酒”的历史见证。

马克思曾经说过:“历史从哪里开始,思想进程也应从哪里开始。”因此,酒作为物质文化生产的同时,与之相伴随的精神文化也随之产生;杏花村6000年前人工谷物酒的出现,标志着中国乃至世界真正意义上的酒文化的诞生。

中国酒文化的诞生地出现在山西杏花村并非偶然。大家知道,山西,这方孕育了华夏文明的神奇土地,史有“表里山河”、“人文之地”之称,“物阜民勤”、“人杰地灵”之誉。早在180万年前,中华民族的始祖就在晋南芮城黄河拐弯处的一个叫西侯渡的地方,点燃了人类历史上具有真正意义上的第一把火,因此开启了一个伟大民族源远流长的灿烂文明。最早的“中国”在这里诞生,奠基,华夏文明的基因血脉在这里萌发、传承、凝聚。因此在太行山以西而得名山西,又因位于黄河以东,亦称“河东”,春秋时期为晋国之地,故简称“晋”是出现在7000年——5000年前的仰韶文化的中心地区之一。中华民族人文始祖炎帝曾活动于晋南,尧、舜、禹都曾在山西建都立业,中国历史上第一个朝代夏朝也建立在山西这片沃土上。

汾阳地处晋西,1万年前,夏氏族先民在此繁衍旺盛。这里土地肥沃,气候温和,水质甘美,物产丰富,环境优越。在汾阳

2600多年的建县史上,汾阳作为郡、州、府治所的历史长达1500余年。从汾阳县另外四处仰韶文化遗址其中的峪道河遗址和段家庄遗址也出土了用于原始酿酒的发酵容器——小口尖底瓮。从这些出土的遗物来看,远在6000年前,这里曾经是人口密集,农业发达,原始先民也已开始了以农业为主的定居生活,并开始了较为普遍的酿酒活动。

从上述考古发现不难看出,杏花村的确是中华原始酒文化的诞生之地。杏花村遗址酿酒容器的出土,揭开了中国酒史的神秘面纱,即是向世人宣告:中国早在6000多年前的仰韶文化中期就已经发明了人工谷物酒。杏花村仰韶酒器是我国乃至世界上目前最古老的酒器之一,是中华酒文化的瑰宝,为探讨中华原始酒文化起源找到了珍贵的标本,也为研究世界酒史找到了一把钥匙。

汾酒文化源远流长,和华夏文明、黄河文化、晋商文化同根同源、一脉相承。汾酒历史上有过4次辉煌,早在1500多年以前的南北朝时期,汾酒就作为宫廷御酒受到北齐皇帝武成帝的推崇而一举成名,并被载入《二十四史》;晚唐大诗人杜牧的千古绝唱“借问酒家何处有?牧童遥指杏花村”,

使汾酒再度成名;1915年汾酒在巴拿马万国博览会上,荣获白酒品牌唯一甲等(第一等)大奖,成为酒品至尊;1949年汾酒又在开国的重要时刻,见证了新中国的诞生;解放后杏花村汾酒曾5次蝉联“国家名酒”称号,中国竹叶青酒也曾三次荣获“国家名酒”,汾酒人正是秉承“用心酿造、诚信天下”的企业理念,将传统工艺不断创新,并使之发扬光大。目前,“汾酒”和“竹叶青”已经成为中国驰名商标,“汾酒酿造工艺”已被列入国家级非物质文化遗产的第一批名录,“杏花村汾酒老作坊”已于2012年11月17日入围世界文化遗产预备名单,“汾酒酿造工艺”也正在申报世界非物质文化遗产。

今年6月28日,在世界品牌实验室发布的2012年度第九届中国500最具价值品牌排行榜中,汾酒集团的“杏花村”品牌价值达73.26亿元,是山西省唯一上榜品牌。

借此机会,我高兴地向大家报告一个好消息:截至2012年11月6日,汾酒集团销售收入已经突破百亿元,达到100.18亿元,提前三年实现了“十二五”确定的百亿目标,书写了汾酒事业的新篇章,用优异的成绩为党的十八大献了一份厚礼。

2009年11月,汾酒集团新一届班子上任以来,紧紧围绕省委、省政府提出的“转型、跨越再造一个新山西”的总体部署,以“怎么看汾酒”和“怎么做汾酒”两大根本问题,传承历史、立足现实、展望未来,制定并实践汾酒新战略,在文化营销、市场拓展、基础管理、人才队伍、科技质量等多方面都取得了长足的进步。三年间,汾酒集团销售收入年均增长44.06%,利税总额年均增长35.18%,实现利润年均增长38.14%,职工人均年收入增长16.46%,各项主要财务指标超过行业优秀值,处于前列,使汾酒集团形成了发展规模扩张、发展速度加快、发展质量优良、经济效益提升、职工收入增长的良好局面。

百亿目标的提前实现,更加强了汾酒人诚实守信、企业报国的发展理念,也进一步提高了汾酒人解放思想、转变观念、锐意进取的自觉性。汾酒集团必将以此为新起点,全体干部职工继续奋斗,加速汾酒崛起步伐,力争为中国的白酒业健康发展,并且真正走向世界做出应有的贡献。

我相信,这次杏花村古遗址发掘三十周年纪念大会的隆重召开,揭示中国酒业在世界酒史发展进程中所具有的重要作用和地位,将产生巨大的影响;对于中国酿酒技术的发展、演变将为国人提供一条更加清晰的认知脉络;对于具有悠久历史和浓厚民族特色的中国黄酒和中国白酒在与洋酒的博弈过程中,将进一步激发国人的自豪与骄傲;对于汾酒传承优秀历史文化,坚持诚信企业做诚信宣传,诚信经营促社会和谐,努力把汾酒打造成世界酒文化第一文化品牌,也将产生重大的积极作用。汾酒有责任传承好历史,汾酒更有责任以文化和品质为核心竞争力,开启一个清香天下的美好未来。

过去的历史,已经充分证明,汾酒是中国白酒产业的奠基者,是传承中华五千年酒文化的火炬手,是中国白酒酿造技艺的教科书,是中国白酒发展历史的活化石。未来的实践还将证明,“国酒之源、清香之祖、文化之根”的战略定位当之无愧,“中国酒魂”将实至名归。

(本文系作者11月28日在杏花村遗址考古发掘三十周年纪念会上的讲话)



商学院服务升级 拓展 MBA 人脉方式层出不穷

众所周知,MBA学生除了希望获得学历和能力的提升之外,还有一项重要的需求,就是通过读MBA积累在商界精英中的人脉资源。而且,眼前“人脉”需求已显然成为学生报读MBA最主要目的之一。一些具有先进办学理念商学院已经开始根据这一变化,提供有针对性的服务,为学员搭建丰富多样的商业社交平台,其创新方式可谓用心良苦。

一、校友活动

如华东理工大学商学院会举办MBA校友返校日活动。据悉,华理从1998年开始办MBA项目以来,至今已有3000多名MBA校友。这些校友里不乏各行各业的精英,举办校友活动可为校友间的商业资源共享提供机会。据悉,华东理工大学还有其他各种各样的校友活动,例如校友亲子活动、校友品酒会、行业沙龙、户外活动等。

二、职业导师

MBA职业导师计划是由商学院出面,聘请业界有丰富专业知识和实践经验的成功校友、名企高管或人力资源专业人士,担任在校MBA的职业导师,为学生的个人职业生涯提供指导和帮助,把自身的工作成果及成功经验提供给学生交流分享,全面提升学生的就业竞争力,并力所能及地为学生推荐就业、实习和实践机会。在2011年,华理更是率先推出了“三导师制”,每位学生由三位导师进行指导,分别是学术导师、职业导师和行动学习导师。

三、全球名师

实际上有企业背景的教授对于MBA学员来说,也是难得的一笔人脉资源。在MBA教育备受关注的今天,商学院之间的竞争,归根结底是师资的竞争。华理商学院聘请的海外教授,多是在沃顿、耶鲁、斯坦福等欧美著名商学院获博士学位,或在世界著名商学院有丰富教学经验的“世界级”教授,同时要有丰富的企业管理背景。为了更多地聘请此类优秀的教授,华理商学院与海外专业的猎头机构合作,在全球范围内物色适合的人选,并且要到国外进行多场“飞行面试”。此类教授可以以自己的学生在海外求职或进入跨国企业时提供指导,甚至是推荐。

四、建立社交网络平台

据了解,一些思维比较超前的商学院,已经运用目下最流行的SNS概念,为自己的学生建设了先进网络社交平台,让工作繁忙的MBA学员足不出户就可以在自己的社交网站上轻松地拓展人脉,交换商业资源。

除此以外,商学院还通过很多其他方式为学生提供社交机会,诸如举办论坛、讲座、国际交换、参加大型赛事等等,从各个不同方面帮助MBA学生拓展人脉,甚至是国际人脉资源。

随着MBA办学水平的逐步提高和市场竞争意识的逐渐加强,对于真正想为MBA学生做实事的商学院来说,在对学员的服务品质上进行改革创新,提供更多人性化的细节服务,人脉资源的拓展就是其中重要的一项。

(东方)

清华 EMBA 上海办公室成立 未来招生将向南倾斜

12月5日,清华EMBA在上海召开发布会,宣布清华EMBA上海办公室正式成立。清华EMBA教育中心执行主任王勇透露,与过去专注于北方不同,未来10年中,清华EMBA在招生上将向长三角及珠三角地区倾斜。

据悉,2012年为清华EMBA诞生10周年。王勇表示,在过去10年,清华EMBA生源主体来自北京及其他北方地区,长三角及珠三角地区的生源相对较少,这与清华本身地处北方有关。“现在在上海设立办公室,我们是从整个宏观经济趋势上考虑,关注经济发达地区。清华看重长三角地区企业家的创新精神,这对优化学员结构也有好处。”

他还透露,未来10年间,清华EMBA的招生将向长三角、珠三角地区倾斜。“特别是会向民营企业倾斜,从商学院的角度去扶植中小企业成长。”王勇表示。

(施辛易)