

中国建装业首现跨国收购



上市公司在 2012 年频频出手参与海外并购的热潮之下，素有中国建筑装饰第一股之称的金螳螂也不例外。在今年 1 月 4 日，公司公告宣布收购全球最大的酒店室内设计公司——美国 HBA International 70% 股权后，合作双方在 11 日于人民大会堂举行战略合作签约仪式。双方均表示，促成此次合作，是双方设计理念契合等因素使然。而值得关注的是，本次并购也是中国建筑装饰行业第一次跨国收购。

金螳螂总裁杨震介绍，并购合作将让公司实现由“中国顶级”到“世界领先”的跨越。

金螳螂股份成立于 1993 年，是一家以室内装饰为主体，融幕墙、家具、景观、艺术品、住宅集成等为一体的大型装饰集团。美国 HBA 是享誉全球的国际顶级酒店设计公司，在室内设计领域独占鳌头。

有资料显示，此次被收购的 HBA International 公司，在全球范围内共有 24 个子公司和 6 个代表处，在白金及超白金奢华酒店和度假村等室内设计领域，多年来，其一直在全球独占鳌头，与四季、万豪、洲际、希尔顿、香格里拉等众多国际著名酒店管理集团保持着长期良好的合作关系。在中国，自 1978 年以来，其在北京、上海、广州、香港、澳门等地留下作品，成为当地城市的地标性建筑。而成立于 1993 年的金螳螂，经过 20 年的发展，不仅成为中国建筑装饰业第一家上市公司，且连续 10 年成为中国建筑装饰百强企业第一名。

海尔的特色服务用户受感动

人们在倡导低碳生活的同时也更加追求能耗的降低。我家在添置冰箱的时候就刻意选取了一台当今较为流行的海尔冰箱。回想起那天安装冰箱的情景，还记忆犹新。

那天我去选购冰箱的时候，就看到很多和我一样信赖海尔产品的消费者都在那里选购他们中意的产品，再看见那么多人的时候，我疑惑地问道，你们可以在我有时间的时候给我安装到位吗？海尔销售师傅说，可以，你放心好了。交了钱回到家里，海尔师傅就在约定的时间里带着我订下的海尔冰箱，来到了我家，在选好安装位置后，就忙开了，在安装的同时还给我详细讲解注意事项，安装工作顺利完成了。他们在看到我家的那使用了一段时间的海尔空调的时候，告诉我，现在海尔公司为了让用户在使用海尔产品得到更大的放心和优惠，特推出了海尔特有的延保服务政策，并且说在我需要的时候他们还可以派专人上门解释和销售，他们留下了联系电话，如此细心的举止和话语，我感动的不仅是细心的讲解，而是海尔——想用户之想，急用户之急的举措。

（文文）

青年企业家苏显忠：让“品酒客”走向世界

近年来，在中国市场上，一批善于挖掘商机的商人，早已进军红酒市场，在红酒文化走入寻常百姓家之际，争夺兴起的市场先机。深受港澳文化影响，不少红酒销售店纷纷进驻顺德，仅容桂一个镇街，这两年出现的红酒销售店已超过 3 家。各路异军突现的红酒市场上，一位长驻顺德的老板，以红酒为利器，坚持品牌路线开辟江山，成功从内陆市场入手席卷重要的沿海城市，并获得法国圣爱美隆骑士勋章。

2012 年 5 月 28 号，由法国圣爱美隆骑士协会主办的“法国骑士勋章”授勋仪式在香港 Grand Hyatt 君悦酒店隆重举行，来自世界各地的知名人士约 600 人参加授勋仪式，现场名流云集、高朋满座。据了解，此次获颁法国圣爱美隆骑士勋章的 30 多名人士来自中国、法国、新加坡、墨西哥等多个国家和地区。其中，来自顺德的青年企业家、品酒客 P9K 董事长苏显忠为顺德唯一获此殊

近日，由《南都周刊》杂志主办的“2012 南都周刊 CBO 评选寻找最有温度的企业品牌颁奖典礼”在北京隆重举行。著名主持人、金牌制片人、东方风行集团创始人、乐蜂网及静佳 JPlus 品牌创始人李静再夺权威大奖，荣获“年度最美女性企业家”，作为中国时尚产业跨平台的拓荒者和推手，李静此次可谓

是实至名归。

李静：胆大心细打造“跨界”商业版图

■ 何珊

当今电视台娱乐节目的江山版图中，没人会小觑李静的江湖地位。

一位知性机敏的知名主持人，一个游刃于镜头闪光灯前的时尚达人，一手卖电视节目，一手做电子商务，这个倔强、冒险、充满文艺气质的女性在风险资本的助力下，以节目内容为支撑拓展电子商务，实现了从主持人到 CEO 的完美转型，成功打造了一个“李静式”的商业版图。

被赞“最美女企业家”

近日，由《南都周刊》杂志主办的“2012 南都周刊 CBO 评选寻找最有温度的企业品牌颁奖典礼”在北京举行。李静荣获“年度最美女性企业家”。

获封“最美女企业家”，李静深有感触：“获得这个最美的奖，不是因为外表，是因我的事业。”7 年前为了能做一个让中国女性变得美丽更自信的电视节目，李静及其东方风行团队勇开先河，原创了国内第一档时尚美妆节目《美丽俏佳人》，并成功推出了电视圈著名的时尚军团“静家族”，独家签下一批深受爱美人士追捧的亚洲顶级美妆专家及时尚主持团队，众多爱美的女性甚至很多明星正是从这里开启了自己的美丽旅程。时至今日，经过 7 年蜕变的《美丽俏佳人》登陆全

地产大佬王健林的电影梦想只有第一没有第二

■ 郑卷

王健林，作为地产界的大鳄，素以低调做事著称。但是一旦在公开场合露面，他给人的印象总是精神抖擞、思维敏捷，眼神中闪烁着坚定与自信，有一种军人批“势在必得”的气势。

地产老大做文化产业

自 1993 年成为万达集团董事长以来，王健林已在商界奋战了 20 多个年头，然而他似乎仍在不断做“加法”。做院线、投资文化产业、旅游业，甚至开始投拍电影，王健林这一系列进军“文化”领域的举动引来了业界人士的不解。而在王健林看来，他只是在做“相关多元化”。

王健林坦言，一开始做文化产业是被动的，觉得购物中心光靠卖东西是不行的，于是就想搞电影院、卡拉 OK、电子游戏。形成规模后，院线给万达带来了可观的净利润。之后就产生了文化自觉，并把它当成一个产业来做。

“没想到，我们进入的时点是中国文化产业最低点，当时电影票房全国只有 8 亿元。如今，院线的净利润率是 17%，超过地产主业，并且文化产业能获得更多的政策支持。”按照王健林的转型计划，到 2020 年万达商业地产的收入比重将降到 50% 以下，文化和旅游是其两大投资方向。

从院线到电影全产业链

王健林最早于 2003 年对外宣布进军电影业。在 2006 年上半年万达工作总结大会上，王健林宣称“电影是一个没有天花板的产业”，提出把电影院从原来作为

新平台黑龙江卫视，同时将“做自己”的唯美生活方式和时尚态度传达给更多的中国女性。

顺势而为大玩跨界

“跨界”对于李静却不陌生。从手风琴演奏者跨到主持人，再从主持人跨到女商人，李静的每次跨界，步子迈得都刚刚好，既不会跨得太大，又满足自己对创新的渴望。

冷静观察如今李静所涉足的领域，早都不是什么香饽饽，电视节目各种激烈竞争，一面怪招百出，一面抄袭成风；电商诟病颇多，一直没能摆脱泡沫一说的阴影，甚至有不少电商坦诚，一直都没有挣到钱；而作为传统行业的化妆品，国内外知名品牌将市场份额瓜分得一干二净，难以容下新品牌上位。然而，就是在这种市场环境，令人惊奇的是，李静的这番跨界版图却脱颖而出。

2008 年来自红杉资本的首轮私募融资对东方风行发展起到了极大的推动作用，几年间，在经营层的努力下，东方风行逐步形成了极有特点的战略架构。目前其旗下有三个重要平台：传媒公司、化妆品品牌静佳、化妆品电商平台乐蜂网。这三个平台彼此既独立，又协作，静佳和乐蜂网可以得到传媒公司节目和明星等营销资源支持，乐蜂网也为静佳的产品销售提供重要的电商支持。

本着纯粹的理念，李静的公司过去 10

地产大佬王健林的电影梦想只有第一没有第二



万达商业广场的一个配套产品，提升为其四大支柱产业之一。

和国内其他院线相比，万达院线拥有天然优势：旗下影院均为直营，万达广场开到哪里，万达影院就驻扎在哪里。随着万达广场在全国布局，万达影院以主力店的身份同时进驻全国市场。由于自身先天基因中的商业地产元素，这种院线捆绑地产的模式很容易聚拢人气，有人气自然就容易盈利。

2008 年，万达院线成立影院规划设计部、市场部、发展部。通过组织架构的重大调整，万达院线形成了一个从项目选址、建设到经营的完整链条，从而实现了城市区域化管理。这为万达后来的城市区域扩张奠定了基础。

2011 年，万达院线以高达 17.85 亿元的收入位列全国第一，平均每家影院票房收入约为 2075 万元，高于一线城市每家



年在整个市场上赢得了信赖。按照李静的介绍，这一轮投资的钱将被用于创建一所规模宏大的静佳品牌化妆品的研发中心，这将是未来东方风行传媒的经营战略重点。“东方风行要有化妆品行业的‘中国大脑’，掌控产业链的核心价值环节，与此相应。未来会

苹果首席执行官：中国将成为苹果全球最大市场

■ 黄燕

正在中国访问的苹果公司首席执行官蒂姆·库克说，中国将成为苹果全球最大市场。在未来几年，苹果将在华开设更多零售商店，他希望将来可以到中国首发苹果新产品。

“中国目前是我们的第二大市场，发展迅速，我相信它将会成为第一大市场。我们将继续投资中国，开设更多零售店。而我们的工厂也设于此。对苹果而言，中国是一个非常非常重要的国家。”库克在接受新华社独家专访时说。

苹果公司 2012 财年报告显示，大中华区的营收为 238 亿美元，是苹果总收入的 15%。目前，苹果在大中华区的零售店有 11 家，其中北京、上海和我国香港各有 3 家，深圳和成都各有 1 家。2012 年 10 月开张的王府井店为苹果在亚洲最大的零售店。

库克称本月 8 日开始的这次访华“卓有成效”，与政府部门、商业伙伴、苹果员工及顾客等广泛接触。他“非常喜欢”与中国联通、中国移动、中国电信的合作，称三家公司均很有实力，合作方与消费者之间业已形成多赢模式。

作为苹果公司高管，库克连续三年访问中国，表现出对这一市场的浓厚兴趣和高度重视。在谈到中国市场竞争的问题时，他说，世界各地的消费者，无论文化背景如何，都喜爱最好的产品，“我相信他们都喜欢将他们的生活变得更轻松、更美好的苹果产品”。

他简要回顾了苹果 2012 年的主要业绩，谓之“难以置信的一年”，特别最近几个月是有史以来最多产的阶段。从 9 月起，苹果几乎更新了所有产品，推出了 iPhone5；小号平板电脑 iPad mini；全新的 ipod、iPod touch、iPod nano；配备视网膜屏的 Mac-Book Pro 等设计。

“我们设计的这些产品非常适合中国市场。”他说，“苹果致力于为消费者提供最好的产品，这是我们的行动指南。”

在谈及中国内地消费者购买苹果新产品存在的时间滞后问题，库克说，苹果产品在中国上市的时间与其他市场的时间差正在缩小。苹果与中国有关方面都在努力进一步缩小这个差距，“我希望将来中国能成为第一个，希望我们能做到这一点”。

在谈及苹果在中国发布新品的可能性时，库克说：“我本人乐见其成，因为中国市场非常重要。”

但他对苹果可能推出针对中国等新兴市场的低价 iPhone 的传言未予置评。

在谈到富士康问题时，库克说，苹果对其所有供应商均提出非常严格的行为准则，如若违背，苹果就终止与其合作。为此，苹果的审计深入生产链以确保人们遵守这些准则。除此之外，苹果还注重推行可以改变人们生活的理念，例如教育。在这一点上，苹果对所有供应商一视同仁。

他说：“我们深深关切每一名接触苹果产品的员工，无论是生产者、销售员还是服务提供者。”

苹果公司现有员工 8 万人，2012 财年净收入超过 410 亿美元，目前为全球市值最高公司。

落实一个以研发为核心的，研、产、销一体化的宏大战略布局。”

身段放得越低得到越多

谈及自己的奋斗过程，李静称要把身段放得越低才能得到越多；谈及当 CEO 招聘下属的心得，李静最基本的要求是“具备正能量”，“招聘不是要把最优秀的人才都请回来，如果大家都忧心忡忡的，聚集在一起也会以各种借口推脱工作”。

尽管获得了“年度最美女性企业家”称号，成功创建了乐蜂网、创建了静佳品牌，还将代理谢娜的服装品牌“欢型”，在接受记者采访时李静直言，其实在大众心中，自己还是个主持人，而她也经常不把自己当成是企业家。“我觉得我就是瞎做，但是我懂女性，我以前买得很多，是个体验者，所以我知道女性喜欢什么。我觉得我更多的是这些品牌的孵化器，让我来领企业家的奖，我心里还有点不好意思。”

不过，李静也直言，作为老板，自己是属于大胆敢做决定的那种，相比之下，和其他企业家相比，李静每周还要录制好几期节目，不过她也直言，自己没有把录节目当成是工作，而是一种放松，而且在节目中还可以和很多艺人成为朋友，顺便开拓自己的事业，像代理谢娜服装品牌就是在录节目间隙达成的。