

中粮宁高宁：春耕夏种怀揣梦想

■ 王立彬

宁高宁无疑是中国国企掌门人里的明星，全产业链也无疑是中国国有企业“做大做强”时代的一抹亮丽色彩。

春耕夏种秋收冬藏

“春耕夏种秋收冬藏”，粮食行业是这样，企业发展也是这样。作为中央直接管理的我国第一大粮商，中粮农产品综合加工能力突破 5000 万吨/年，居国内第一位并确立我国主要粮油原料托市收购主体和国际贸易主渠道地位。

中粮集团董事长宁高宁上任之初便立下“要把中粮做成世界品牌”的雄心壮志。2012 年中粮在粮油食品业务领域完成投资 70.4 亿元，农产品综合加工能力达到 5176 万吨/年，同比增加 19.6%，居国内第一位。同年中粮向市场销售大米、面粉面条、油脂、饮料、葡萄酒等各类粮油食品产品达 1834 万吨，综合市场份额达 10% 以上。已经具备与国际大粮商抗衡的产业基础，也更为更好地服务国家宏观调控奠定了雄厚的产能基础。

目前中粮在油菜籽、玉米、小麦、稻谷等主要粮油原料领域确立托市收购主体地位，1000 家购销企业，覆盖全国所有大中城市和十几个县乡村市场，具备较强的保障市场供应、服务国家宏观调控的能力。特别是国务院国资委批准中粮集团与华粮集团重组，进一步凸显了中粮在服务国家粮食安全中所发挥的作用。



● 宁高宁

推动农业进步 提升农业价值

为解决粮油食品种类不平衡，2012 年以来，中粮进口主要农产品 1548 万吨，综合市场份额达 19%，居国内首位，发挥了粮食国际贸易主渠道作用，有效解决了国内不同种类粮油食品量的不平衡问题，品种调剂稳定了市场价格。与此同时，中粮积极落实国家“北粮南运”政策，当年国内粮食贸易流通总量超过 1800 万吨，占我国粮食跨省流通量 30% 以上，促进了粮油供需区域平衡。

宁高宁表示，在经济快速发展的今天，无论个人、企业还是其他单个组织，都无法独自面对劳动力人口下降，水土资源减少，

气候变化等一系列挑战。在全产业链商业模式下，必须发挥央企优势，将农民、供应商、经销商、消费者连接在一起，坚持以农户为主体，帮助组建合作社、大力发展“订单农业”，提升农业集约化、专业化、组织化、社会化水平；同时不断创新农业金融模式，并通过为农民提供种子、信息、技术等全方位服务，推动农业进步、提升农业价值。

气候变化等一系列挑战。在全产业链商业模式下，必须发挥央企优势，将农民、供应商、经销商、消费者连接在一起，坚持以农户为主体，帮助组建合作社、大力发展“订单农业”，提升农业集约化、专业化、组织化、社会化水平；同时不断创新农业金融模式，并通过为农民提供种子、信息、技术等全方位服务，推动农业进步、提升农业价值。

改变粮食内贸格局

并购粮业巨头华粮集团后，宁高宁的梦想更大了。
“今年 2 月，我们通过华粮集团的散粮专用车，成功把 3000 吨玉米从位于吉林松

原的粮库运抵位于安徽蚌埠的中粮生化的仓库。”宁高宁自信地告诉记者，“我们已经能像运输矿石一样运粮了！”

原中粮集团副总裁、现任华粮集团总经理兼党委副书记迟京涛迟京涛补充道：“过去都是包粮入关，现在是‘四散化’运输。”这种告别了麻袋包装和人驮肩扛的装卸方式，极大提高了运粮效率，对整个粮食贸易和加工物流来说都是一场革命。

“这好比出行是选择打车还是买车。本来你可以依靠其他企业来完成物流，但现在你选择自己做，就必须要把自己的物流搞好。”宁高宁表示，“如果买了车开不好，就还不如去打车。”

“我们打算用两年左右的时间完成整合。”宁高宁对记者透露，最新的计划是，中粮集团将参与华粮集团在广西的仓储和港口的运营。不过中粮集团并不打算仅将华粮集团打造为一个集团内的物流平台，他希利用华粮集团彻底改变粮食内贸格局。

人物名片

宁高宁，男，1958 年生于山东滨州，1983 年毕业于山东大学经济系，1987 年毕业于美国匹兹堡大学，获工商管理硕士学位。1987 年加入华润(集团)有限公司，曾任华润创业有限公司、总经理、华润(集团)有限公司副董事长、总经理兼中国华润总公司总经理、华润北京置地有限公司主席；2004 年 12 月起任中粮集团董事长。2011 年 6 月他接替牛根生职务，掌管蒙牛。2012 年 3 月，不再担任中国粮油董事会主席，但继续担任公司非执行董事。

华裔企业家郭鹤年：财富回归社会最有价值

■ 姚欢

他在西方长大，却流淌着国人的血液；他接受西方教育，有着西方企业家的张扬与釜，也有着东方商人的低调与古朴；他在国际商场叱咤风云，进军中国市丑，耕耘多年，亦转身成为行业的佼佼者……他是功成名就的华裔企业家郭鹤年。

亚洲最大粮商丰益国际、最大酒店管理集团香格里拉、亚洲最大糖王……提到郭鹤年，他的名字不仅家喻户晓，而且已成为财富和成功的代名词。他是马来西亚最杰出的企业家，祖籍中国福建。1990 年，印尼《经济汇讯》双周刊评出东南亚 25 名富豪，郭鹤年榜上有名，并以 15 亿美元资产居大马的首富。2012 年 12 月 12 日，郭鹤年获得中国经济年度人物终身成就奖。

1947 年，郭鹤年以 3 万多美元起家，在新加坡戏馆街租下的一座三层老店，成立了力克务公司，经营商务、船务经纪、杂货业等。创立公司次年，父亲逝世，郭鹤年返回马来西亚，在母亲的建议下，于 1949 年组建了郭氏兄弟有限公司。

该公司联合郭氏兄弟的资产，继承郭氏家族企业东升公司的传统业务，经营大米、面粉、豆类、食糖等，排行第三、年仅 25 岁的郭鹤年出任总经理。经过 30 多年的艰苦努力，他的郭氏集团渗透到世界各地；除在本国拥有众多企业外，新加坡、泰国、中国、印尼、斐济和澳大利亚等是他的主要经营范围；经营的业务也极为多样化，从甘蔗种植、制造糖、面粉、饲料、油脂、矿山，一直到金融、酒店、产业、种植业、商贸和航运等等。

1971 年，郭氏家族正式进军酒店业，投

下 1 亿令吉在新加坡设立第一家香格里拉酒店。之后，其分别在各国首都及大城市建立据点，从吉隆坡、曼谷、香港、斐济等一路延伸至中国内地，并成为亚洲首屈一指的酒店集团。

1983 年，郭鹤年与北京四季青公社、五矿进出口总公司在北京海淀区建起了中国内地的首家香格里拉酒店—北京香格里拉。15 年来他累计投入了超过 50 亿美元，在北京投资建造最高档的写字楼国贸大厦、嘉里中心和世界贸易中心，并在中国内地建了近 20 家香格里拉酒店。

与李嘉诚、李兆基等耳熟能详的顶级富豪相比，郭鹤年显得异常低调，在外界看来颇具神秘色彩。如今郭鹤年已年过 80，用他的话说：“人生七十古来稀，是旧社会的说法，现在，九十岁才是古来稀人生一定要

有挑战。”

“今天的年轻人都比我聪明得多，能干得多，未来他们碰到的机会，事业的机会比我一生的多。按我的经验，也想对你们讲一两句话。一个，将来无论做什么事业，不要东想西想，找到好的项目，要抓紧，推动力要大。第二，必须有耐心，路程中肯定有不少困难，但是不要很容易地克服掉，我记得邓小平先生叫做不倒翁，打倒了站起来，打倒了又站起来，做生意一定要这样。第三，成功以后，赚多钱以后要特别小心。”

几十年前讲失败是成功之母，我本人的经验，成功也是失败之母，请你们大家要注意这点。最后，赚到的钱也最好回归给社会一部分，越多越好。”这是郭鹤年在获得 2012 中国经济年度人物终身成就奖时的感言。

工银租赁交付营运飞机超百架



■ 李博洋

近日，中国工商银行旗下的全资子公司工银租赁于一天之内，分别在美国西雅图、法国图卢兹和巴西圣若泽杜斯坎普斯三地向客户交付了三架飞机，创造了我国租赁行业单日交付架数的新纪录。同时，此举也使工银租赁在全球累计交付运营的飞机数量达到了 103 架，经营管理的飞机资产超过 300 架，已成为国际市场上备受瞩目的新生力量。

据介绍，工银租赁此次交付的三架飞机分别是波音航空公司制造的 B737 交付给中国山东航空公司，将空客公司制造的 A320 交付给匈牙利威兹航空公司，将巴西航空工业公司制造的 E195 交付给巴西蔚蓝航空公司。交付期间，工银租赁先后派出三个飞机交付团队，分赴三地与客户一起对飞机进行了技术检查，协助客户接收了飞机。

工行相关负责人表示，经过五年多的开拓与发展，工银租赁已经在境内外航空租赁领域建立了领先的品牌优势。此次单日交付飞机架数纪录的创造，得益于工银租赁坚持专业化、市场化、国际化的“三化”战略。目前，工银租赁已拥有亚太、欧洲、中东、南美洲等区域的近 20 家境外客户，并且通过工行设在爱尔兰的国际业务平台——工银国际租赁公司，与新加坡航空、阿联酋航空、英国航空、俄罗斯航空、TAM 航空、南非航空等一大批境外主流航空公司开展了业务合作。

特立独行王兆春

■ 黄银凤

有人说，人生至少要有有一次说走就走的旅行，年仅 45 岁的王兆春是这句话不折不扣的践行者，他考过飞行员，会开游艇，从马术、开跑车、潜水摄影到创业、旅行、艺术、航空……他勇往直前，纵横驰骋，勇于跨界，赢在路上。在不断否定和自我否定中，他一次次重新开始寻找他的新人生。

发轫于草根的冒险家

作为汇港控股集团董事长，在别人看来，这些年王兆春很少把精力扑在赚钱上，在更多时间里，似乎都在思考如何“花钱”。王兆春并不把自己定位于玩家。“比起每天待在企业里的劳模式老板，我把大把时间花在外面的世界，肯定比他看得多。”王兆春用惯用的半开玩笑的轻松口吻说道，“做企业应该比创新，我一直在创新，尽量做得跟人家不一样的。”

■ 陈雪飞

“温州商人”这几个字一次又一次地被推向市场前沿，这个被称为“东方犹太人”的群体是世界上财富积累速度最快的。他们善于闯荡，善于经营，脚踏实地而又勇于创新，郑贤超便是其中的佼佼者。

选择家具选择坚守

郑贤超的创业之路充满艰辛而又不失温馨。20 年多前，18 岁的郑贤超还是一个小小的木工，他闯荡过东北，去过深圳，一直从事家具行业，直到 1989 年终于有了自己的“一帮人”，在北京落地，有了一个“作坊式”工厂。而跟着郑贤超创业的人，20 年后的今天依旧在世纪京洲与郑贤超一起打拼。

回忆起“创业”的日子，郑贤超说，那时候的冬天，没有暖气，没有空调，条件很苦，

只想放权和分钱的企业家

2011 年，汇港取得了突破式的发展。43 岁的王兆春更是成为大多数人眼中的成功人士。但就在这一年，他又有了一个惊人之举，他酝酿一个新的探险计划，“接下来我要培养十个老板”。

“我的目标是培养老板，不是培养职业经理人，每个员工心中都有个老板梦，员工的目标也是当老板。”在王兆春看来，企业的竞争就是人才的竞争，要留住人才，要可持

温州商人郑贤超：小木工转身家具大王

甚至有一段时间做出来的家具突然就没人要了，甚至企业面临停产。“这个时候，坚持很重要，比别人多一份耐力，就会靠近成功一步。”如今再谈起这段经历，不惑之年的郑贤超脸上多了一份淡定与从容。坚持，坚韧或许是贯穿每个温州人创业过程的关键词。

作品是最好的传承

说起中国的家具市场，郑贤超显得有点无奈，“这样一个‘图快’、‘逐利’的年代，对家具行业的影响直接导致了家具市场‘快餐文化’的盛行，企业忙于追求经济效益，使得家具市场风格重复，难成派系，传承困难，不再有明清时期家具那样明显的时代特色。对这种现状，无奈之外，只有痛心。”

产品质量是世纪京洲制胜的法宝。为了捕捉时尚元素，郑贤超的设计团队每年都会

专门去欧洲捕捉最新的时尚元素，将时尚融入家具的设计中，同时邀请意大利著名设计师“操刀”，一件件精品由此而出。“崇尚简约自然的 IBOSS 系列发源于欧洲的设计潮流和生活方式，同时融入了了中国设计工艺的精髓，既倡导了新的生活理念，又捕捉了人们对时尚和舒适的偏爱。”

为了传承自身品牌，郑贤超在京郊建起了 6000 多平米的展厅，“我一直认为，作品是最好的传承，我把我的所有产品都陈列起来，首先有利于客户选择，其次也是我们自身品牌的传承。今年，我要把展厅扩大。”

引领未来敢为天下先

“随着人们对品质地产的追求，精装修逐渐被人们接受，而家具是精装修最后一道完美的收笔。”2011 年，I BOSS 正式推出房

轮滑企业家“特别”会面 畅谈未来

■ 罗小非

在 2013 年中国 (北京) 国际体育博览会期间，十家轮滑行业企业代表于 6 月 1 日下午应邀来到北京奥林匹克公园管委会指挥面会参加轮滑行业企业家中国轮滑专场见面会。

企业家们来到会场在嘉宾提名簿提名并在中国轮滑广场爱好者万人签名活动横幅签字留念。会上，北京奥林匹克公园管委会丁处长致欢迎词，表达了对企业家的诚恳邀请、为各企业提供良好服务、共同完善中国轮滑广场、促进轮滑运动和轮滑行业协同发展的心愿。北京市冰上轮滑运动协会副主席首先转达了中国轮滑协会秘书长秘书处对会议的支持和祝贺，及对各家企业家的问候。随后，在主题为“中国轮滑广场是轮滑人的家，各轮滑企业更是这个家的支撑力量”的致词中讲述了“中国轮滑广场”创建及运营的前提和背景；明年将更具声色，和全国共同创造中国大轮滑；打造“轮滑战车”整体产业社会魅力，共荣、共存、共发展；资源共享，确立正确主导方针思想，体现企业的精神和作为；一个有凝聚力的服务平台的共创建等五个话题，引起了各位企业家的共鸣和认同，每位企业家都发表了自己的观点。这是中国轮滑行业代表的第一次聚会，具有非常重要的意义，将在中国轮滑发展史上留下闪光的一页。

会后，企业家们参观鸟巢国家体育场，步入国家元首贵宾通道和接见大厅，感受昔日奥运会的辉煌，并在国家元首留影纪念。之后登上玲珑塔奥运会国家领导人观景台俯瞰奥林匹克公园全境及北京周边景观。接着移步到水立方游览梦幻水世界。最后来到中国轮滑广场与中老年轮滑爱好者合影留念。一路观光游览，企业家们兴致盎然，难得的聚首，难得的放松，欢声笑语。

晚宴中各位企业家畅所欲言，道出了多年的心声，呼吁中国轮滑行业应自律、共荣，以团队的力量共同推动中国轮滑产业的发展，期待轮滑界、轮滑行业的通力协作。在轮滑行业的整体发展观等方面达到了共识。大家一致认为这次的会议形式将定期延续下去，同时建立一个固定的平台，不断地为行业人士提供交流促进的机会，成为与政府主管部门的沟通纽带，希望得到行业和社会各界对轮滑产业发展的更多关注和支持。

时间，去追寻艺术、科研、旅行等方面的体悟，并成长为时尚圈、艺术圈等方面的资源整合家。

现在，不惑之年的他又开始寻找一种更“安静”的生活方式。今年 3 月，王兆春去民政局注册创办了汇港美术馆，用以展示他陆续收藏的艺术品，定期举办画展和摄影主题咖啡展。3 年前，在北京市 3W 互联网主题咖啡馆的第一批股东之一，“3W”目前已经发展成为国内互联网社交圈子中非常知名的咖啡馆。今年，王兆春在宁波筹建 NBCC 汽车俱乐部，为爱车、爱玩的宁波车友建立一个全新的圈层文化。

“善于整合资源是企业家的天性，企业家之所以能成功，区别在于他敢于尝试，常人也看到了，但不会动，但企业家会行动，其成功的核心在于调动资源，调动文人、工人、科学家……这是一种巨大的能量，改革开放三十年中国最大的财富就是培养了这样一批企业家。”王兆春对自己的成功之道这样总结道。

地产业家居合作套餐，目前已有海景套餐和沙景套餐两个系列。通过打造样板间、售楼处和会所来展示最终的产品，这种模式迎合了当今一些群体“拎包入住”的心态。

“房地产精装修是未来的发展趋势，今年可能会增加 6% 到 7%，一次性装修、设计、取材对国家来说也是有好处的，速度快、成本低，每家装修，一个楼盘可能三年都没有装好，要是集中精装修，一年就好了，时间快了好多。”温州商人“敢为天下先”的品质又一次在郑贤超身上得到完美的体现。而这一次选择引领的将是未来发展的新模式。

“地产遭遇寒冬，家具行业萎缩了有将近一半。”对于这样的现状，郑贤超很坦然，“这是行业整合的必然。这种时候，坚持依旧很重要。”世纪京洲“在路上”奔跑许久，一路走来，有艰辛，有努力，唯一不变的是郑贤超始终如一的坚韧。