

6 经营故事 Business Story

陈光标新角色： 绿色食品形象大使与丹顶鹤“养爸”

■ 王庆国

金色九月,知名企业家、慈善家陈光标先生带领一批企业家们来到绿都鹤乡—齐齐哈尔参观考察,洽谈合作。他们此行希望通过政府和企业的对接,促进齐齐哈尔地方经济快速发展,推动经济再上新台阶。

绿色食品形象大使新使命

9月22日上午,陈光标带领百余位企业家在齐齐哈尔市政务中心参加了齐齐哈尔市绿色(有机)食品产业推介会。在与市领导、各县(市)区领导共同观看齐齐哈尔城市宣传片、绿色食品产业宣传片后,陈光标在会上致辞说,这次众多的企业家到齐齐哈尔来,就是被这里新一轮发展机遇所吸引,组织这次活动,就是希望通过政府和企业的对接,促进齐齐哈尔地方经济快速发展,推动经济再上新台阶。

齐齐哈尔拥有着土地资源、林木资源、水利资源、生态资源、科技资源、人才资源等诸多优势。推介会上,齐齐哈尔市委书记、市人大常委会主任韩冬炎代表市委、市政府向陈光标董事长颁发了齐齐哈尔市荣誉市民证书、经济顾问聘书和绿色食品形象大使聘书。市委常委、常务副市长马占江代表市政府与陈光标董事长签署了合作协议。

陈光标在接受记者采访时说,齐齐哈尔绿色食品产业在中国是一流的,人与自然之间的和谐相处也是一流的。他这次被聘为齐

胡良俊办台青部： 让台湾企业家二代 聚集在一起

■ 钟海泉

胡良俊现在的身份有三个：新飞虹房地产实业有限公司副总经理、上海雅薇时尚酒店总经理、上海台协青年工作部部长。身兼三职,如何忙得过来?在胡良俊看来,一个人真正热爱一份工作的时候,工作就不再是工作,它会成为一种爱好,沉醉其中。

在等待见到胡良俊的时间里,助理邢雅薇带着记者参观了他的作品——上海雅薇时尚酒店。在这里,一种低调奢华的设计风格和多变化的房型,似乎很容易客人让得到与众不同的全方位享受。超大的浴室空间是其最大的特色,这不失为期待放松旅客的最佳选择。而在酒店的长廊里,则挂满了胡良俊的摄影作品。这位热爱摄影的发烧友,真心希望将捕捉镜头时那种如痴如醉分享给来到这里的人。

雅薇酒店是胡良俊心血的结晶。它的外文翻译用的是法语“La Vie”,是一个富有神秘传奇的欧式名词,它代表金色的华贵、紫色的浪漫,意为人生梦想、活力的释放。“La Vie”在法语钟是“生活”的意思。法国人常说口头禅“C'est la vie”(这就是生活),言语间充满了轻松俏皮的法式风情。而雅薇酒店的LOGO设计则以金色双凤为主,傲然屹立,光芒四射。传说凤凰涅槃意味着不屈不挠,永往直前的精神,最终成为神鸟的不老传奇。胡良俊欲借喻此种神韵的力量,将凤凰的精神在酒店事业的发展中传承。

其实这些都源于胡良俊一个单纯的梦想。小时候,胡良俊总喜欢将好吃的东西与朋友分享,直到大学他也没有放弃自己在餐饮烹饪方面的爱好。从童年纯粹的梦想出发,“分享好吃的东西”终于发芽茁壮成长这家豪华餐厅和时尚酒店。

胡良俊两年前放弃在加拿大、美国累积的人脉来到上海打拼,开始担任酒店总经理。那时候,酒店百废待举,他每天只能睡几个小时。

胡良俊最近刚刚忙完台资企业联合招聘会。这是他在担任上海台协青年工作部(以下简称台青部)部长一职后第二次亲自全程参与策划的青年人才交流工作。在这次招聘会上,共有40余家台商企业提供逾500个工作岗位。

不管做任何一件事情,胡良俊总是投入饱满的热情。台青部是于近年成立的,服务于台湾企业家二代的专职部门。作为创始人,他亲自参与筹建台青部并先后担任执行长、部长。从招募会员、明确台青部宗旨,到组织活动、建立网站,胡良俊全程参与。

作为一个以增进台商接班能力及加强青年创业、促进上海青年台商联络情谊和交流、相互学习,办理各项异业交流活动、吸收先进经验,提升企业经营管理能力为目的而成立的部门,台青部正茁壮成长。一种凝聚力让台湾企业家二代聚集到了一起。胡良俊坚信它将在台湾企业家二代的共同努力下,迈向一个新的高度。

金色九月,秋风送爽。在这个收获的季节,全国知名企业家、慈善家陈光标先生带领一批企业家们来到北国之城齐齐哈尔。“首善”此行不仅与当地政府和企业有了良好的交流与对接,还发生了一件企业家认养丹顶鹤的感人故事。



2013年9月22日,中国首善陈光标现身位于齐齐哈尔市郊的扎龙自然保护区,向其带领的百名国内知名企业家发出了出资认养丹顶鹤的倡议,并在黑龙江扎龙国家级自然保护区一起出资认养了过百只丹顶鹤。图为陈光标正在给丹顶鹤喂食。 郭小天 摄

齐齐哈尔荣誉市民、高级经济顾问及绿色食品产业形象大使,将会把荣誉转化为动力,回去以后继续把更多、更好的海内外的企业家,带到齐市走一走、看一看,为齐齐哈尔的经济建设、文化建设、绿色食品产业大发展,做一点贡献。此次他代表众多企业家和齐齐哈尔市政府签署了两平方公里的陈光标绿色产业园,希望能够号召更多的企业家来做绿色食品产业,打造绿色产业品牌。绿色食品产业不是陈光标一个人能做完的,必须大家一起来做,才能做大做强。

印尼华裔企业家： 盆景艺术根在中华传统文化

■ 唐娟

“盆景和赏石艺术的根都在中华传统文化中,对中华文化的自信,促使我创办国际性盆景展会。”9月25日,印尼华裔知名企业家麦培满在江苏金坛接受记者采访时说。

第十二届亚太盆景赏石展当日在江苏金坛拉开帷幕,吸引了30多个国家和地区的近百名盆景、奇石爱好者。

二十多年前,麦培满在印尼政府的支持下,创办了亚太盆景赏石展,首创盆景、赏石合一展出,每两年举办一次。

年近七旬的麦培满已是印尼盆景、赏石界的领军人物,亚太盆景赏石大会也在他和印尼盆石爱好者的推动下,走遍亚太地区,成为世界盆景、赏石爱好者的传统聚会,也见证着中印文化的交流。

1989年,麦培满以印尼盆景界代表的身份出席由日本发起的世界盆景友好联盟成立大会暨首届世界盆景大会。看着日本将盆景艺术作为自己的传统文化备加尊崇,麦培满决定举办一个有特色的国际性盆景展会,弘扬中华文化。

首届展会,恰逢中印两国外交关系刚刚恢复,盆石展亦成为见证中印重建友好的重

福建莆田： 从“阿冒”市场到“电子义乌”

■ 邵晓安 郭圻

夜晚9点,福建省莆田市城厢区的学军路上车水马龙。路尾一家叫做莫蕾蔻蕾的公司大厅里,人声鼎沸。

30多个年轻人从大厅后面的仓库拿出鞋子,坐在大厅里反复检查。没有发现问题后,他们便在鞋盒上贴上快递单据,然后抱着这些鞋子放到门口的电动车,送到几千米外安福市场的快递聚集区。

这些人都是莫蕾蔻蕾公司的代销店主,白天他们在网上等待客户下订单,晚上9点之后则统一到莫蕾蔻蕾公司里拿货发货。莫蕾蔻蕾公司并不生产鞋子,他们向鞋厂里下订单,不同款式的鞋子运到公司仓库后,再由他们的几百位代销店主用快递的方式送到消费者的手中。

莫蕾蔻蕾公司的大厅里每天晚上9点到12点都会出现这种忙碌的景象。这家公司一年能卖出50万到80万双鞋子,营销额达到5000万到8000万元。

时光倒退到2005年,莫蕾蔻蕾的老板张建军也刚刚开始做代销店主。张建军早年在莆田一家鞋厂做采购员,2005年听从朋友的建议,借了5万元做起了网上卖鞋的生意。

上世纪80年代,莆田开始为耐克等众多国际鞋品牌代工。不过,90年代中期以

要交流活动。

二十余年热心传播盆景赏石文化的麦培满说,“盆景”、“赏石”在日本称之为“盆栽”、“水石”,许多人认为盆景、赏石是日本的文化也跟着这样称。“亚太盆石展则特别强调‘盆景’、‘赏石’这两个词。希望更多人知道盆景、赏石艺术都起源于中华文化。如今的亚太盆石展,影响力已超越了亚太地区,盆景、赏石艺术所呈现的自然之美以及丰富的哲学内涵也受到越来越多崇尚自然



后,一些企业的工人将设计图纸或者鞋样偷拿出来供人仿造。

张建军当时卖的,就是这种被当地人称作“阿冒”的假冒名牌鞋子。他在阿里巴巴上开了网店,凭借在鞋厂做采购积累的人脉,从各地鞋厂进仿冒的国际一线时尚女鞋,然后再通过网店将鞋子销往美国。

因为代工的产业基础、制造成本极低,莆田的仿鞋迅速确立了自己质优价廉的优势。和所有“阿冒”的销售模式一样,作为分销商,张建军向工厂下单,位于莆田各处的网店店主则从他这里以蚂蚁搬家的方式取货。

随着2007年国内网购市场异军突起,整个安福市场的“阿冒”产业也逐渐由出口转为内销,并出现空前的繁荣。张建军最多的时候拥有7000多个分销店主,年销售额达到三四千万元人民币。而莆田也形成了规模达到20万人的网销大军,并且带动了当地鞋材、仓储、物流、培训、餐饮、住宿、娱乐等相关行业的兴盛。

销售仿鞋是违法的。2009年,一场力度空前的打击查处行动在安福市场展开。“打击完整个安福陷入一片沉寂、死寂的状态,基本没有经营了。”城厢区经贸局局长陈志军说。

走投无路的张建军决定最后再试一把。2010年,他在当时一片沉寂的安福市场里开门营业了,不过这次他销售的鞋子是自己

出资认养了百余只丹顶鹤。

扎龙国家级自然保护区,旖旎的自然风光让前来考察的百余名企业家为之倾倒,芦苇摇曳、鹤鸣九皋的美景更是让企业家们发出了由衷的赞叹。陈光标发出了出资认养丹顶鹤的倡议,并现场认养了丹顶鹤。他说,人与自然和谐相处,世界才是美好的,人类才不会孤单。在这里,我衷心地希望,人类在注重发展经济的同时,更要关注自然保护,希望更多的人和我们一起行动起来,参与认养丹顶鹤志愿活动,为我国湿地保护及野生动物保护作出自己力所能及的贡献,从而让美丽的丹顶鹤永远自由地生存,飞翔在龙江湿地上空。

企业家们积极响应倡议,纷纷参与到认养活动中,共有百余只丹顶鹤被出资认养。市委副书记、市长郭新双现场为认养丹顶鹤的企业家颁发了丹顶鹤自愿认养证书。市委常委、宣传部长高虹主持了认养活动,并代表市委、市政府对企业家们的爱心善举表示感谢。

▼ 相关链接

丹顶鹤是鹤类中的一种,大型涉禽,体长120~160厘米。颈、脚较长,通体大多白色,头顶鲜红色,喉和颈黑色。主要以鱼、虾、水生昆虫、软体动物、蝌蚪、沙蚕、蛤蜊、钉螺以及水生植物的茎、叶、块根、球茎和果实为食。分布于中国东北,蒙古东部,俄罗斯乌苏里江东岸,朝鲜,韩国和日本北海道。

的西方人的追捧。”

此届亚太盆石展的规模超越了历届,不仅参展国及参展人数创纪录,更与第七届世界盆景友好联盟相聚在一起,为盆景、赏石艺术的爱好者呈现一场饕餮盛宴。200多件世界各国的顶级盆景、赏石作品争奇斗艳,30多个国家和地区的盆景艺术家PK盆景技艺。来自印尼的布迪·苏里士迪告诉记者,此次他将在中国创作一幅盆景作品,以见证中印间的友好交流。



鲁晓松:运动 让企业经营 充满激情

■ 晶宛

光头、略微有些发福,42岁的鲁晓松看上去比实际年龄要大一些,但当他从办公桌后站起身迎接记者时,那充满活力的声音和有利的握手、还有脸上洋溢的笑容,一切都表明这是一位健壮开朗的企业家。

1971年6月出生的鲁晓松,现任天津大元牛业集团有限公司董事长。

万金抵不过好身板儿

往前数20年,鲁晓松可不是今天这样红光满面,壮实如牛。那时,他是天气一变就感冒。他形容自己是“吃嘛嘛不香”的主儿。“只是做企业之后,才明白了,千金万金抵不过有个好身板儿。健康之于企业家,是最要紧的财富。”鲁晓松说,“企业家都该是运动家,爱好运动,健康生活。”

看鲁晓松的个人简历,在2008年以前,他的角色多变,当过机械工,做过广告人,修过大桥,也在滨江道倒过服装,做过边贸,没有一项工作干过两年以上。机缘巧合,2008年一场金融危机,让鲁晓松看到了一个陌生领域的无限前景。天津农学院的一位老师与他聊天,说现在是在金融危机,到处缺钱,又到处产能过剩,但食品业却很有潜力。你为什么不去尝试养牛呢?这一次交谈,让鲁晓松心头一亮。说干就干!

从2008年开始,大元牛业在内蒙古多伦、吉林、黑龙江建设肉牛养殖生产基地,在华东、华南、华北、东北、香港设立6个销售公司,与天津农学院共建大元现代农业研究院,与保险公司签订食品安全协议,为每一位消费大元牛肉的顾客上保险,让他们吃到放心牛肉……这一系列举措,让大元牛业的声誉迅速走红。

2011年9月,当选中国畜牧业协会牛业分会副会长;2011年12月,当选中国畜牧业协会第三届理事会常务理事;2012年,获第十届全国“创业之星”荣誉称号;2012年8月,当选中国肉类协会第四届会员(理事)。在国内肉牛养殖行业以民营企业身份并购了黑龙江农垦北大荒牛业,开国内肉牛业首个并购的先河。

让企业和人生都“与从不同”

聊到运动的好处,鲁晓松总结说:“游泳、登山、打球等等,爱好很多。35岁以后,才发现好身体真是本钱。”

鲁晓松说,打球、摄影、登山是他的三大喜好。最爱的是登山,他登山,爱走没人走过的路。“顺着别人修好的步道,看着各式各样的商业,我觉得没意思,不够刺激,我专找别人不走的。”

走别人没走过的路,鲁晓松自有他的理解。他说:“登山是一种征服,别人没走过,自己闯过一关又一关,到达目的地后,那时的心情是愉悦。就像我的企业、我的人生,每一时刻都在去征服下一个目标。做企业,就要不断地去征服。”

对于摄影,鲁晓松说,那是一个发现美的过程,其实也是一种修练,是体能与文化的修练。近几年,鲁晓松把他的摄影作品做成台历,当做公司的礼品送人。他还计划适当时机,办一个个人影展,好好晒一晒他的作品。

高尔夫是鲁晓松钟爱的另一项运动。他对高尔夫的领悟也颇有几分哲理:“打球对我来说是一种放松、缓解压力。可通过打球我也发现,为什么越想打球打远打直,反倒是事倍功半,当完全放松时,在不经意间,这个球却打得超级出色。我想这就是一种心理、一种态度,干事要认真,但却不能总绷着,你有没有发现,人紧张时说话可能都不顺畅。”举重若轻,鲁晓松在高尔夫中“玩”出了滋味,而且又把它运用到了企业的实践中。