

插队青年

郁知非生于1952年,是上海市卢湾区人。1969年,年仅17岁的他从大上海千里迢迢来到黑龙江虎林县迎春镇,到生产建设兵团的八五四农场插队当兵。那时,郁知非给人的印象是有着“超越同龄人的成熟”,但是,干活方面不够踏实。一位和他一起插队的知青回忆,在当时政治氛围极浓的环境中,郁知非曾被上面调查是否加入过“牛、马、羊”小集团——“具体说呢,牛、马、羊就是对领导拍马、对下面吹牛、上面追查下来要像一只绵羊。”

调查最后不了了之,但农场就此给郁知非留下了不好的印象。多年后,知青聚会邀请郁知非,他从来不去,也不再和这些人来往。

不过在郁知非口中,“这10年(指下乡插队)对我的一生影响很大,人生观、世界观和价值观都是在这个时期形成的,我感谢这段日子,我对东北怀有很深的感情!”此外,插队给郁知非带来的另一个影响就是,农场的马受惊,压伤了他的腿,他得以回到上海休养。



郁知非,曾任上海申花足球俱乐部董事长、上海国际赛车场有限公司副总经理等职。因把F1(一级方程式赛车)赛事引入中国而被称作“中国F1教父”。去年10月,因卷入上海社保案,被有关部门传召协助调查。今年1月2日,因涉嫌职务侵占罪被安徽省公安厅刑拘,2月6日被安徽省公安厅逮捕。今年5月,经上海市委、市政府和有关部门批准,上海市纪委、市监察委决定给予郁知非开除党籍、开除公职处分。

2007年8月16日15时20分,因被指控职务侵占罪的郁知非在安徽芜湖出庭受审。然而,就在郁知非准备平静地接受审判时,原定于当日下午的开庭因辩护律师提出要求证人出庭,法院突然宣布延期审理。体坛大亨郁知非一案,更增神秘色彩。

郁知非多次自比许文强,或有转千湾转千滩之意,如今一语成谶。

知名厂长

回上海后,郁知非一边收废品,一边利用业余时间学习大专的课程。此后,街道成立安置剩余劳动力和回沪知青到街道工厂,郁知非得以进入黄浦区集体事业局下属的三灵电机厂工作。

郁知非先后做过仓库保管员、销售科长,一步步升任厂长。那时,他给人的印象是“脑子活络,主意蛮多”,“在

市场营销上很有一套”。

三灵电机厂最初生产电子琴、空调用的风扇等电子产品,工人只有108个,固定资产仅有3万元,生产流动资金几乎为零。

1984年,在郁知非等人的主导下,三灵厂开始转型生产“申花”牌洗衣机,厂子办得风生水起:1988年9月,与上海久事公司、上海交电家

电商业(集团)公司成立上海申花电器联合公司;1988年企业被评为国家二级企业,当年产值达到1.3亿元,创利税1133万元,向市场提供双套桶洗衣机30万台,成为上海黄浦区集体企业中的第一大厂。由此,郁知非也囊括了一个企业家能拥有的所有名誉,上海市劳模、十佳个人、全国五一劳动奖章等。

体坛大亨郁知非浮沉录

结缘足球

也是在这一时期,郁知非结识了他一生中最为重要的人脉关系。公开报道显示,1987年起任黄浦区区长陈良宇多次带领国外嘉宾去三灵电机厂参观、考察。也是这层关系,让郁知非开始结缘足球。

上海的市足球队代表队最初叫上海足球队,赞助商一直不太稳定。上世纪80年代中期,赞助商为上海金

星,后来由生产凤凰自行车的上海自行车三厂赞助。1991年,广东顺德的神州热水器厂以20万元人民币将冠名权买走,这刺激了上海市有关领导。他们找到当时任三灵厂党支部书记兼总经理的郁知非:“你看看,同样是做热水器的,人家有这种意识,你就没有?”

于是,1992年,郁知非同样以20万元的价格将球队

冠名权购回,但作为一家和足球并无关联的电器生产厂家,郁知非起初对足球并不热心。1993年,冠名权又被“爱可发”胶卷厂买走。

是年底,正在美国开会的郁知非被紧急召回回国。当时,全国正在搞足球改革,已升任上海市领导的陈良宇希望上海能先行一步,就把这个任务交给了有点经验的郁知非。

权力阴影

荣誉是钱买不来的。球队在管理上必须严,要成立党支部,要有精神支柱!”

第二年初,申花俱乐部向全国公开招聘了领队后,立即成立了党支部。此后,球队党支部的作用被反复宣扬。不仅如此,陈良宇还将自己刚大学毕业不久的儿子陈维力托付给郁知非,出任申花俱乐部的副总经理。有媒体报道,“陈维力在队里时,是郁知非与其父亲联系的桥梁,其父很多对球队的指示,

都是通过陈维力传达。”借此,郁知非进一步密切了自己和上海核心权力圈的关系。

也是在这年,上海市给予申花集团的支持也达到了顶峰:在上海市黄金地段批给他们一块地皮,申花房地产公司将其建成闻名上海的高尚住宅区——“巴洛克宫廷”(又名“申花苑”,当时的价格是每平方米1万多元人民币,可谓是不折不扣的天价。

可悲命运

申花自1995年夺得甲A联赛冠军后,开始陷入一个怪圈——连续6年,始终与甲A冠军无缘。自认为俱乐部经营没问题的郁知非认为,只要给时间,他一定能卷土重来。但一切都为时已晚——成绩,往往也意味着政绩。

在黯然离开申花后,郁知非在家休息了一段时间。让人意想不到的,2002年2月,上海国际赛车场有限公司成立。5月,在离开申花半年后,

郁知非在上海久事公司董事长兼“上赛场”董事长张桂娟邀请下,以副总经理的身份再次被推上舞台的前端。

当时,一位记者问他:促成你从足球到F1的转变的最大原因是什么?郁知非说:“我们都是听领导安排的,我到申花也是听领导安排的,搞F1也是领导安排,组织安排我到哪里,我就到哪里。”

郁知非充分利用了自己以前在媒体圈的资源,

频频出现在各种新闻发布会场合,让国人逐渐知道了F1与F4之间的区别。

郁知非还梦想打造自己的F1车队,他将这个时间设定为5年,因为自己“10年后就退休了”。可惜的是,郁知非的梦想还没有实现,2006年“上海社保案”发,当年9月,原上海市委书记陈良宇被免职、立案检查,10月,郁知非“协助调查”。

本报综合《南方人物周刊》《南方周末》《南风窗》报道

07年度橱柜高峰论坛在渝举行 欧派姚良松纵论行业发展大势

由全国工商联装饰商会橱柜专委会主办的“2007中国橱柜行业高峰论坛”日前在重庆隆重举行,全国工商联橱柜专业委员会会长、欧派橱柜董事长姚良松在会上发表了主题为《中国橱柜业的发展之道》的精彩演讲。

预言成为现实
“我国橱柜业已由初期的星星之火发展为今天的燎原之势”,姚良松对行业历程做了概述,“经过近几年大浪淘沙般的市场洗礼,在部分企业继续开疆拓土、节节推进的同时,另一部分企业则在压缩阵地,或者悄然退出;扩张与收缩,进攻与退却,全然取决于企业整体竞争力之抗衡。”

据了解,早在四年前福建举办的高峰论坛上,姚良松就发出了“诸侯与诸王并存,大阳顶峰

的大旗与众小山峰的彩旗同飘”的预言。如今形成的以欧派为代表的“诸王”引领主流市场,部分区域性品牌作为补充的市场格局,恰好验证了姚良松在四年前的判断。

品牌成为旗帜
面临橱柜行业竞争从规模生产阶段过渡到品牌建设阶段这一变局,姚良松认为,“品牌是大旗,有品牌才能红红火火;大品牌则红旗飘飘,群山飘,是主流;小品牌则占小山,彩旗飘飘,为补充。”

姚良松认为,企业必须尊重市场规律,必须立足于为社会提供满意服务。

“沉舟侧畔千帆过,病树前头万木春”,姚良松最后总结道,“希望有更多橱柜从业者,尽快识道循道,苦练内功,以适应中国橱柜业之发展大势,并能够在国际市场竞争中载誉而归。”

牌”榜上,作为国内行业龙头的欧派成功入选。

识道循道方能成势
“品牌的经营与管理是一个现代企业成败的决定性因素”,姚良松对企业的品牌战略的重要性给出了自己的看法,“循道者才能成事,成势,所谓的‘术’只能取一时之利。投机取巧,甚至瞒天过海之术,自以为消费者无知者终将被消费者所抛弃,被无情有道的市场所淘汰。”

姚良松认为,企业必须尊重市场规律,必须立足于为社会提供满意服务。

“沉舟侧畔千帆过,病树前头万木春”,姚良松最后总结道,“希望有更多橱柜从业者,尽快识道循道,苦练内功,以适应中国橱柜业之发展大势,并能够在国际市场竞争中载誉而归。”

都市白领主动应对亚健康 用格兰仕“全能”微波炉烹制“鲜快餐”

最新数据显示,“90%以上亚健康”,都市白领身体状况堪忧!而其外在表现则是“快餐病”。

都市劲到微波炉

笔者连日调查发现,随着微波炉这一新型厨房电器的广泛被接受,以及格兰仕等产业巨头企业对多功能微波炉的大力推广,许多白领一族开始借助微波炉来克服“快餐依赖”。

在本市某公司上班的小戴就是其中一个。因为觉得附近快餐店的食物不是很健康,也不合胃口,加上公司有个小冰箱和新买的一台格兰仕光波炉,小戴与大部分同事选择带饭到公司吃。

但是即使如此,放了半天的饭菜也已经不那么美味和营养了,于是,她跟同事一起向公司申请,在超市买来新鲜食物,用微波炉在公司做中

“配”不升“价”,这对于发烧友来讲,绝对是个利好消息。据悉,集合了AMD速龙4400+处理器(NV 8400GS 256M PCI-E 独显(DX10)、22寸宽屏液晶以及250G海量硬盘的火影N3000在配置上全面升级,价格却让人更感贴心,用户只需6399元即可轻松拥有,感受主流游戏平台所带来的畅快游戏体验。

此外,同方笔记本电脑在十一期间也将开展“击穿双核底线”的促销活动,锋锐K421A、K400、X500等多款笔记本明星产品都将加入到促销阵营中。

餐。“没有想到,公司很快同意了,这样,我们每天都能吃到不同花样和口味的营养午餐。”小戴笑着说。

“现在我彻底结束了天天吃外卖的历史,真要感谢这种‘鲜快餐’。”小戴告诉笔者,过上微波生活的白领一族都管微波炉做出来的东西叫做“鲜快餐”。

据悉,受此影响市内许多专门为各大写字楼白领送餐的专业美食店也开始青睐功能强大的微波炉代替传统蒸炖工具。在一些连锁美食店,笔者就多次看到格兰仕“蒸汽光波”的身影。

“鲜快餐”解决“亚健康”

营养专家表示,快节奏的都市生活注定人们的饮食也必须具备“快”这一首要特征。

在市内一家电卖场的格兰仕微波炉专区,笔者

就见识了微波美食的新鲜出炉。促销人员将原料放进微波炉,一按按钮,几分钟的时间之后,一道红烧鱼就新鲜出炉了,色香味具佳的美食不时地吸引着过往人群的鼻子和眼睛。

据悉,在格兰仕的“中国红”、“蒸汽光波”等主流机型中,都运用了新一代光波技术,融合五种光能,它由内到外对食物加热完全保证营养“原创”,“五光合一”的高效技术保证美味在数分钟内就可完成。而格兰仕的“中国红”还特设了光波数码一键通和八大菜系自动烹调功能。

有关业内人士表示,多功能、高智能化是微波炉行业今后的发展趋势,新型微波炉能更方便、快捷地烹制出营养健康的微波美食,更有效地解决快节奏都市生活的“快餐病”问题。

赚钱英雄现身各大城市,综合表现大荟萃

8月1日,福田汽车方面宣布,经过用户四个月以来的积极参与和严格评选,这个旨在满足客户消费需求升级,并更好地体现福田奥铃轻卡“升级换代,高速重载”产品特征的活动顺利进入复赛阶段。

笔者近日对本次活

动的主办方福田奥铃轻卡方面以及晋级复赛的用户进行了电话联系,深切地体会到福田奥铃轻卡希望更好服务用户的决心以及用户对本次活动的积极参与以及对福田奥铃轻卡品质和服务的一致认可。

“本次活动反响的热烈全然超乎我们的想

象,”福田奥铃总经理兼本次活动的领导小组组长李星星表示,“4个月的初赛评选过程也成为了福田奥铃轻卡与用户积极互动的最好平台。同时我们也从用户方面了解到了他们对福田奥铃轻卡的期待,更让福田奥铃轻卡与用户形成了直接的互动。”

降价、升级、送礼 迎十一 同方电脑三管齐下 击穿消费者心理底线

眼下,我们又迎来了新的十一黄金周,同方电脑降价、升级、送礼三管齐下,启动了主题为“拥抱温馨大礼,装点浪漫金秋”的大型促销活动:即日起至10月7日,凡购买同方家用PC产品者,即可获得毛绒大礼、免费升级配置等优惠。届时,以COCO、新火影领衔的四款同方经典机型也将以超值的价格、全新的面貌出现在消费者面前,直击用户的心理预期。

据了解,COCO得名于Comfortable Computer,有“舒适”电脑之称。时尚的冰湖蓝外观、小巧玲珑的主机、健康氧吧的贴心功能,让她深受都市时尚人士的青睐,暑假中还一度热卖至断货。黄金周期间,COCO配

置升级,价格更优,还有温馨好礼相送。比如暑期热销的COCO M2090,CPU从AMD速龙3800+提升到4000+,价格却直降100,低至5299,绝对是用户的超值之选。同时,购买同方COCO产品的用户,都有机会获赠1米多高的玩具熊。

另外,真爱系列中的双核明星S8160配备了英特尔酷睿双核处理器E2140、160G超大硬盘、1G DDRII内存、NV 7300SE 128M PCI-E独立显卡(DX9),延续了暑假期间的促销政策,显示器升级为22寸宽屏液晶,价格仍为4999,且在处理图文、视频、游戏等程序方面可圈可点,特别适合普通家庭用户。同时,同方真爱T6150在暑假中也有

不俗的表现,17寸显示器免费升级为19寸宽屏,4199的低价恰好符合教育用户的口味。

同时,同方新火影也升级了“配”不升“价”,这对于发烧友来讲,绝对是个利好消息。据悉,集合了AMD速龙4400+处理器(NV 8400GS 256M PCI-E 独显(DX10)、22寸宽屏液晶以及250G海量硬盘的火影N3000在配置上全面升级,价格却让人更感贴心,用户只需6399元即可轻松拥有,感受主流游戏平台所带来的畅快游戏体验。

此外,同方笔记本电脑在十一期间也将开展“击穿双核底线”的促销活动,锋锐K421A、K400、X500等多款笔记本明星产品都将加入到促销阵营中。