

殷一民在任 6 年,表现十分出色,由于个人原因主动提出调整岗位——

史立荣接任中兴通讯总裁

立志打造全球卓越企业

□ 钟雯 伊佳

3月30日,中兴通讯在深圳召开了董事会,会议确定了中兴通讯新一届董事会和高管人员:侯为贵继续担任董事长,史立荣接替殷一民任中兴通讯总裁。公司下一战略发展目标则瞄准为建设成为全球卓越企业。史立荣负责的全球市场业绩突出,是他接替殷一民出任总裁的原因。

华为的压力

对于殷一民的变动,中兴通讯表示,殷一民不再担任公司总裁职务,但会继续担任新一届公司董事。2004年初,当时40岁的殷一民从中兴通讯创始人侯为贵一手培养出的五位高层中脱颖而出,顺利接替侯为贵担任总裁一职。但今年2月,殷一民意外缺席巴塞罗那电信展,当时便有传言称他可能离职。

业内普遍认为,殷一民离职的最重要原因是,他在任的六年中,中兴和华为在规模差距上越拉越大。

数据显示,中兴通讯2007年至2008年的营收分别为347.77亿元、442.93亿元,其2009年营收预计在600亿元左右,而华为这三年的年营收额分别为970.45亿元、1295.5亿元和1491亿元。作为竞争对手,两家公司在营业收入方面的差距不断拉大。

中兴官方否认了这一说法。中兴通讯董事会认为,以殷一民为总裁的第四届管理层团队在其任期内,适逢全球电信市场三大转型:全球电信技术从2G向3G的过渡期,电信应用从发达国家向发展中国家快速普及,中国企业从本土全面走向国际,“本届



史立荣

管理团队紧紧围绕客户需求,适应三大转型,实现了重要提升”。

对于华为和中兴之争,中兴董事长侯为贵表示:“我们从一开始到现在竞争了20多年,两家企业通过竞争,实力、能力、企业素质都在迅速提升,我想这要感谢竞争。这么些年来,两家的收入和利润都在增长,以后应该会增长更多一点,而不是更少一点。大家都有这么多员工,靠领导去激发员工也很难,就是要靠每个地方的充分竞争,面对面打仗,大家才有斗志,才有激情,这个比领导的号召作用要大很多。”

侯为贵称,殷一民在任6年,表现十分出色,由于个人原因主动提出调整岗位。

电信观察人士冀勇庆认为,在侯为贵眼中,中兴的当务之急是尽快扩大规模,缩小与华为的绝对差距,而殷一民强调的是“现金流第一、利润第二、范围第三”的策略,把规模放在了最后面。

有分析有说,中兴此次高层的走

马换将其本质上这是这两种经营思路激烈碰撞的结果。

海外市场新契机

但在后3G时代,中兴通讯在把握更多机会的同时,也面临着更多挑战,如何在竞争越发激烈的通信市场保持一贯稳健增长态势?如何挖掘海外市场潜力?无疑是中兴通讯本届领导团队的首要任务。

在受金融危机影响严重的2008年,大部分国外通信企业业绩受到严重影响,而中兴通讯却以442.93亿元的营业额独领风骚,同比增长27.36%,更重要的是,其海外市场的收入超过整体营收比重的60%。

面对这一数字,中兴仍不满意。2009年一年间,中兴通讯大力拓展了欧洲和美国等西方发达国家市场,于9月份成立了主攻欧美市场的营销事业部,并在中国香港、比利时、德国和东欧各发达国家与地区赢得了重大订单,同时,中兴通讯还进入了

KPN、Telenor、TeliaSonera、OTE、Telefonica等多家主流运营商的采购短名单。中兴正在改变以往海外收入主要来自发展中国家市场的模式,欧美市场成绩斐然。

而这一切与1997年起一直主管中兴销售事务的史立荣密不可分。作为技术出身、做过生产、并长期主管销售的公司高管,在中兴各级管理干部眼中,史立荣被认为是一个能力全面、没有短板,且掌控全局能力极强等优势明显的“掌舵性”人物。尤其是作为中兴布局海外市场的操盘手,精通英语的他,对中兴的海外业务了如指掌。外界评价,选择主管全球销售市场的史立荣担任总裁,标志着中兴通讯两个战略导向的强化,一方面是中兴将加强“以市场驱动研发”的战略导向,另一方面是中兴要实现国际业务,尤其是欧美业务“较大提升”的战略导向。

侯为贵也对外表示:“由市场驱动研发,一直是中兴的核心策略。史立荣能够很好地将这一策略贯彻执行,因为他可以从销售入手,组织公司资源,调动整个团队。此外,史立荣在公司内部被高度认可,公司高管团队对他充满希望,大家对公司下一步发展也充满信心。对于公司能够继续前进再上一个台阶没有任何疑虑。”

毋庸置疑,新管理团队的上任将给稳健的中兴通讯带来更多的新鲜空气,而管理团队的相对稳定也有利于中兴通讯沿着高增长的轨道继续前进。

链接:

1、史立荣团队

●执行副总裁 何士友

●执行副总裁、财务总监 韦在胜
●执行副总裁 谢大雄
●执行副总裁 田文果
●执行副总裁 邱未召
●执行副总裁 樊庆峰

2、最近六个月的中兴海外喜报

2009.9

●中兴通讯与芬兰电信运营商Elisa签订合同,为Elisa打造一张超宽带数据通信网,提供包括IPTV在内的下一代在线业务。

●中兴通讯和香港最大的移动运营商CSL共同发布LTE商用测试网络。基于中兴通讯SDR基站平台,CSL实现了GSM/UMTS/HSPA+/LTE多模网络。

2009.10

●中兴通讯与Unitech Wireless签署了GSM设备与运维合作合同,中兴通讯为Unitech Wireless提供为期五年的网络建设与维护服务。

2009.12

●24日,中兴通讯与荷兰KPN公司宣布签署协议,将德国和比利时的3G网络扩建和升级业务交由中兴负责。

2010.1

●中兴通讯其控股子公司ZTE Corporation South Africa (PTY) Limited与南非运营商CellC (PTY) LTD.及其控股股东OGERTELECOM (SOUTH AFRICA) (PTY) Limited签订了主设备供应及运维托管合同。

2010.2

●中兴通讯宣布与芬兰运营商Finnetgroup签署正式合同,独家承建连接芬兰三个城市的城域多业务统一承载网。

“中兴”前两任掌门“画像”

从1997年侯为贵担任中兴通讯第一任总裁到2004年殷一民接班,再到2010年史立荣举起掌门大旗,算起来中兴通讯已经迎来三位掌门人。之前,无论侯为贵还是殷一民,都让中兴通讯“几乎踩准了每一个市场热点”,从一家名不见经传的小厂逐渐成长为全球最具竞争力的通信设备厂商之一。

侯为贵:确立中兴国内领军地位

对于中国通信行业的发展,侯为贵无疑是做出了重大贡献的。他1985年南下深圳创建深圳中兴半导体有限公司,1993年改组组建深圳中兴新通讯设备有限公司,1997年10月又创立了国内以国有资本控股、从事通信产业的第一家公众股份有限公司,就此奠定了中兴通讯的成长基石。

在侯为贵当总裁的十几年间,中兴通讯从一个原始投资300万元的来料加工企业发展成为净利润达57亿元、主营业务收入达197亿元的国家重点高科技企业,被誉为中国通信行业的“领军”企业之一,同时也是国内最早实施“国际化”战略进军国际

市场的通信设备制造企业。

有人评价说,像中兴通讯这样国企体制公司,能够在市场上取得优异的成绩,主要就是靠侯为贵的决策。这番话虽然颇有个人崇拜的意味,但侯为贵当得起这样的评价。2001年中兴通讯的变化就是一个绝好的证明。在这一年,侯为贵选择的小灵通业务帮助中兴通讯度过了一场“严冬”。在诸多通信企业无奈出售业务部门以捱过网络泡沫时,小灵通为中兴通讯贡献了23.96亿元。同一年,侯为贵选定的CDMA业务也开花结果。中兴通讯的CDMA第一次打破国外垄断,进入联通C网,所占份额逐年大幅上升,成就了今天中兴通讯在国内CDMA市场上的强势地位。

国内通信企业领导人似乎都不太爱抛头露面,侯为贵也不例外。但是在他的率领下,中兴通讯坚持以市场和客户需求为导向,积极推动技术与市场紧密结合,大力加强经营管理,总是能够提前发现新的增长点并占据优势。进入21世纪之后,全球电信业告别了高速增长期,通信行业更是一片低迷,然而中兴通讯却依然以34.1%的复合增长率稳步增长,创造了业界持续增长的发展奇迹,被誉为亚洲乃至国际电信设备市场的一颗



殷一民



侯为贵

耀眼的明星。为此,美国《商业周刊》盛誉中兴通讯为“全球成长最快的电信设备企业”。

2004年1月,当侯为贵离开中兴通讯总裁的位置改任董事长时,不止一个人这样评价他:“没有他就没有中兴,他的成功就是中兴的成功。”显然,侯为贵这个名字不会因为他本人退居幕后而失去传奇色彩,反而会因为中兴通讯的成功而越发响亮。

殷一民:挺进全球通信第一阵营

中兴通讯的第二任总裁殷一民是公司的资深员工,1991年加入中兴,后来迅速进入公司管理层,在研发、营销、销售及手机业务等领域均有不俗业绩,于2004年接任总裁。

2004年的中兴通讯发展势头正猛,成功发行H股让中兴通讯实力大增,有了更多的资源来布局业已确立的将主战场转向海外的战略构想。侯为贵希望新的领导班子能够“让中兴成为全球名列前茅的企业,从优秀走向卓越”,但外界关心的则是新掌门如何带领中兴通讯在新的生存环境中延续过去20年的高速增长。

接任中兴通讯总裁之前,殷一民已经表现出了对市场发展方向的把握能力。殷一民在很长一段时间里是中兴的研发负责人,在公司市场格局的开拓上深受侯为贵倚重,而且还一手推动中兴通讯的手机业务摆脱公司的“鸡肋”境况,成长为与有线、无线并驾齐驱的三个主营业务之一。

上任之后,殷一民果断将公司业务重心转向国际市场、手机、3G三大战略方向,为中兴通讯搭建了稳固的发展框架。在这一时期,全球通信市场持续低迷,特别是2008年金融危机席卷而来,促使全球通信设备市场

格局连番出现巨变,以北电为代表的老牌通信巨头渐渐走向没落,而阿尔卡特和朗讯、诺基亚和西门子通信等先后合并,又造就了更庞大的通信巨头,中兴通讯从中既看到了机遇,也看到了更加强劲的挑战。

面对新的市场环境,殷一民掌舵的中兴通讯以本地化实现全球化的战略思想,实现了业务版图质的突破。从2005年的36%、2006年的44%、2007年的57%,中兴通讯国际收入占主营业务收入的比例不断上升,中兴也成功跻身全球通信设备厂商第一阵营。

如今,中兴通讯的产品已进入130多个国家和地区,为500多家运营商提供了产品和服务,海外市场销售收入在公司总销售收入中的比例上升到了60%左右,得到了《商业周刊》等国际主流商业媒体的积极评价。

显然,殷一民执掌的中兴通讯延续了侯为贵时代的快速上升势头,而且在恶劣的全球经济形势下,依然在海外市场取得了卓越的成就。在无线、有线、业务和终端四大产品领域,在各种2G、3G网络设备及终端市场上,殷一民领导下的中兴通讯都赢得了市场的赞誉。毋庸置疑,殷一民是成功的,今天的中兴通讯比6年前更加强大。

(计育青)

共和国骄子——汪海和他的中国双星 99

挽救崩盘(中)

□ 赵晏彪

在大家基本上统一了认识,要与双星人“一个心眼、一个目标、一家人”后,汪海紧接着制定了“画句号,从零开始,重树双星轮胎新形象”的新要求。他告诉每一名职工,双星是国企,是共产党的企业,职工只要心往一处想,劲往一处使,双星轮胎一定会有一个美好的明天。

“双星轮胎一定会有一个美好的明天”,这口号让所有双星轮胎的干部

职工都充满了希望,谁不希望自己的企业有一个美好的明天呢?

思想认识虽然统一了,干部职工的干劲十足,但同时,总经理的“出走”,让双星轮胎表面蒸蒸日上假象所掩盖的管理弊端暴露出来。企业的管理粗放,车间记录形同摆设;管理人员对员工“以罚代管”,不论青红皂白地处罚操作工,典型的“人治”打击了员工的积极性,造成部分员工对企业有怨恨情绪。

曾有人这样评价当时的华青轮

胎:“外面看,企业架子大;实际上,管理水平低,产品质量差,时间不长就得垮。”这话说得一点不过分。原华青轮胎企业内部管理还处于小农经济式的吆喝着干、瞧着干的原始阶段。企业连一整套的规章制度都没有,偌大的一个5000人的工厂,竟然没有人能算得出生产成本,而且管理人员还强词夺理地说:“反正肉都烂在了锅里,谁知道成本都一样。”职工们更谈不上质量和名牌意识,粗制滥造的现象随处可见,甚至靠弄虚作假、欺骗用户、牺牲质量来赚取利润。企业缺乏总体规划,没有长远目标。这些问题的存在,使企业随时都有垮台、倒闭的危险。

(下期刊登“挽救崩盘(下)”)

以案说法

协办单位:成都市青羊区人民法院

建筑公司应对其项目部出具的欠条担责

建筑公司工程项目部给他人出具欠条,建筑公司对此是否应承担民事责任?成都市青羊区人民法院审结一起建设工程合同纠纷案,认定谭某、王某以工程项目部名义出具欠条的行为是职务行为,判决某建筑公司向原告张某支付工程欠款299590元。

案例:

2004年至2008年1月,张某分包了某建筑公司承建的两栋住宅工程。工程完工后,工程项目负责人谭某、王某于2008年4月28日、7月27日、8月7日以建筑公司工程项目部的名义,三次向张某出具欠条,载明欠其人工工资412760元、伙食费36830元,共计449590元。后经双方同意冲抵150000元后,尚欠299590元未支付给张某。张某认为谭某、王某是两栋住宅工程的项目负责人,要求法院判决谭某、王某与建筑公司共同支付尚欠的款项。

法律解释:

法院认为,谭某、王某系建筑公司两栋住宅工程的项目负责人,他们与张某结算并以工程项目部的名义出具欠条的行为是代表公司的职务行为,两栋住宅工程所欠张某的款项不应由谭某、王某支付,而应由建筑公司支付。建筑公司未向张某支付尚欠的款项,对酿成纠纷应承担全部责任,对张某提出的请求判令建筑公司支付欠款299590元的主张,予以支持;对张某提出的谭某、王某与建筑公司共同支付尚欠款项的主张,因其未提交谭某、王某应与建筑公司共同承担责任的证据,故对张某不予支持。据此,作出了前述判决。

上述案例中的工程项目部是建筑施工企业的临时性派出机构,就某一项工程代表建筑施工企业从事经营活动,通过对工程项目进行全面管理,对工程项目的质量、工期、安全、<http://security.chinaitlab.com/>和效益负责,是建筑工程的直接实施者。根据民法通则第四十三条关于“企业法人对它的法定代表人和其他工作人员的经营行为,承担民事责任”的规定,工程项目部在经营过程中产生的民事责任,应完全由企业承担。

民事诉讼是法院适用国家审判权解决民事纠纷的重要途径,民事诉讼法第一百零八条规定,“起诉必须符合下列条件:原告是与本案有直接利害关系的公民、法人和其他组织;有明确的被告;有具体的诉讼请求和事实、理由;属于人民法院受理民事诉讼的范围和受诉人民法院管辖。”可见,民事诉讼主体是构成民事诉讼最基本的要素,而原告与被告则是最重要的民事诉讼主体。

所谓原告是指因民事权利义务发生争议,以自己的名义向人民法院提起民事诉讼,并引起诉讼程序发生的人。所谓被告,是指被原告指控侵犯其合法权益利或者与原告发生权利义务争议,并被人民法院通知应诉的人。

在民事诉讼中,原告、被告必须适格,如果不适格,法院在立案阶段会裁定不予受理,在审理阶段会裁定驳回起诉。这样半途而废,空耗时间、精力和金钱,并非美妙的结果。原告如果对被告是否适格没有把握,像上述案例中的张某那样,把疑似被告都推上被告席,也不失为一个较好的选择。

(青法 朱新朝 凌世华)



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

协办单位:

海南亚洲制药有限公司

董事长 楼金

总经理:

地址: 海口市国际商业大厦12层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763