



2010年4月28日 星期三
庚寅年 三月十五
第109期 总第6535期
今日12版

新闻热线:(028) 87369123
传真:(028)87346406
电子邮箱:dmdcjb@sina.com
责编:袁志彬 版式:黄健 校对:梅健秋

THE MANAGER'S DAILY

世茂集团 以管理精细化应对危机

不是最强壮的也不是最有智慧的,而是最能适应变化的才能够生存。这句出自达尔文的名言是世茂集团 CIO 马绍秋引用的一句话。之前,78 家大型央企被勒令从房地产行业撤退,可说房地产市场已经踏入内忧外患的局面。房地产行业的大震荡、大洗牌很有可能开始。面对这一危机,一个很常见的办法就是通过贯彻精细化管理,通过信息化建设,从管理中要效益,就如世茂集团所做的那样。

[A3 版]

国美尝试 “零售+体育”“新玩法”

由国美电器母公司鹏润集团投资的国美锐动首家体育运动大卖场将于4月30日在北京西北四环正式开业。这是黄光裕事件后,国美系在零售新业态方面的首次重大尝试。业内人士预测,即将开业的国美锐动将不仅仅是踏入中国体育用品市场的新“航空母舰”,更将成为改变中国体育用品商业的“鲶鱼”。

[B1 版]

华峰加薪的启示

最近,温州瑞安的华峰集团旗下氨纶公司仗义疏财,千余名一线员工每人月薪普遍涨了20%-25%,工资水平“和公务员一样高”了。单这一项,该公司今年将要耗去1000多万元的利润。华峰如此大手笔善待员工,在用工荒闹猛的今天,无疑有着广泛而深远的现实意义,值得大书特书。华峰的“慷慨”示范立马产生了超强的凝聚力和号召力。

[B2 版]

高盛 被诉揭示公司 “管理之弊”

美国证券交易委员会(SEC)上周末指控高盛集团涉嫌欺诈投资者。由于高盛是美国头号投行,而诉讼所针对的又是次贷危机中备受指责的 CDO(债权抵押证券),因此此案备受各界关注,也将影响到美国下一步金融监管的改革走向,特别是监管改革方案中提议的“消费者保护局”。

无论案件最后结果如何,高盛盛的股东们都成为了受害者:高盛股价16日下挫128%,120亿美元市值瞬间蒸发。公司管理层犯下的过错,代价却需要由股东们来承担,这暴露出的,正是金融机构治理机制的缺陷。此前,金融机构的内部治理机制问题已经引发公众广泛关注,特别是管理层薪酬严重的“风险收益不对称”问题,以及管理层的过度投机给股东带来灾难性损失。

所有权与经营权的分离是现代企业制度的基本特征,与此相伴而生的是代理成本,即由于委托人(股东)与代理人(管理层)的效用函数不一致所带来的利益冲突。委托人追求的是自己财富的最大化,而代理人追求自己的收入、奢侈消费和闲暇时间的最大化。

为降低代理成本,公司治理机制被设计出来,用以界定管理层、董事会、大股东、小股东和其他利益相关者之间权利与责任的分配。此外,股权和期权激励被认为是降低代理成本的有效手段,而得到广泛应用。

与一般上市公司相比,金融机构的治理有其特殊性:其一,金融机构的利益相关者不仅包括股东,也包括存款人;其二,金融机构所蕴含的“系统性风险”导致了“too big to fail”(大到不能倒)的问题,在一定程度上绑架了公众利益。

亡羊补牢,犹未晚矣。我们要认识到公司治理建设的长期性和艰巨性,需要监管部门、投资者、中介机构、媒体的共同努力。

(刘胜军)

王传福:像韦尔奇那样解决企业管理问题

[详见 A2 版]

“下定决心要和 iPhone 背水一战”,联想将会“不顾一切地投入”,以占领移动互联网这个市场,“而联想的优势只有一条,就是这是在中国”。

柳传志:联想誓与iPhone背水一战

柳传志少有的激动,也许是因为他终于能与传奇一样的苹果 CEO 乔布斯决一高下了,而且柳传志在中国这片土壤上,深知中国用户的喜好。但事实也是如此,作为 CEO,乔布斯从没有来过中国,对中国用户的忽视、对中国用户本土应用的忽略也许正是机会。

柳传志看到了这个,他要打造的就是“中国苹果”。

直面挑战 iPhone 不可避免

“下定决心要和 iPhone 背水一战”,联想将会“不顾一切地投入”,以占领移动互联网这个市场,“而联想的优势只有一条,就是这是在中国”。

近日,在北京的国家会议中心,联想集团董事局主席柳传志的这几句讲话赢得了台下阵阵掌声,也让联想集团的移动互联网战略暨新品发布会达到了高潮。

柳传志称,“今天来到和未来的伙伴都是我们平时最尊敬的领导和最熟悉的、最亲密的朋友”,“乞求你给我们力量,感谢你给我们力量”。

彼时,台下坐着的有工业和信息化部、科技部的官员,更有阿里巴巴集团主席和首席执行官马云、搜狐公司董事局主席兼首席执行官张朝阳、



新浪首席执行官兼总裁曹国伟这些互联网行业的大佬,微软大中华区 CEO 梁念坚、AMD 全球副总裁、大中华区总裁郭可尊、英特尔公司副总裁兼英特尔中国区总裁杨叙这些 PC 企业中国掌门人,但细心的人也会发现,参加活动中缺少了移动互联网产业链上的核心人物——运营商的身影。

联想进军移动互联,要做“中国的苹果”,但摆在柳传志与联想集团

首席执行官杨元庆面前的挑战并不轻松。

赢得地利打造“中国苹果”

在活动现场,记者发现,人们还是低估了联想集团对移动互联战略的重视程度。

苹果 iPhone 诞生已有两年半,这一划时代的产品几乎已经成了目前手机行业的“标准”,模仿者众。联想没有了天时,要占的必然就是地利,以期换得人和。

近180度、声势浩大的环形大屏幕、从追溯 IT 历史到展望移动未来的“联想脉落”、联想集团——众高管及其子女参演的“移动互联”情景剧,然而,这一切的隆重似乎还只是烘托最后柳传志的五分钟演讲。

讲话时,柳传志却很奇怪地拿出几页讲稿,这也比较少见。但后来的事实证明,柳传志不长的演讲,几乎是“句句金句”。

柳传志说,联想在移动互联领域将 iPhone 视作最大的竞争对手。iPhone 一直被模仿,但从未被超越,这已经是事实。但联想此刻将目标直指苹果,而且话语间也涉及了其他企业。

“我想做手机的强如诺基亚,做

电脑的强如戴尔,无法跟 iPhone 竞争。它(苹果)和电信运营商谈判都是强势的,没有任何的对手和它匹敌与竞争。而联想的董事会和管理层反复研究以后,下定决心要和 iPhone 背水一战。在产品技术上大家都看到了,我们努力和它保持同等水准或者是超过它。”

柳传志的这段发言很有可能成为中国 IT 行业的经典语录,联想及柳传志的雄心在此刻已经凸显。的确,能说出“与苹果背水一战”的企业并不多,诺基亚都被苹果打到家门口了,也没见过这种论调。所以,柳的讲话迎来了在场人士的掌声。

但柳传志很清楚,联想能与苹果抗争的资本,就是“在中国”。“我们得到了政府各部门领导的倾心关注。我们得到了有主宰力量的运营商的通力合作。我们更得到了几乎中国所有的服务商,包括顶尖的内容服务商的全力配合和支持。”柳传志说。(李瀛寰)



5 年铸就“杀手铜”

联想造就“移动互联三剑客”

集团在发布会上,一举推出了乐 Phone、Skylight、ideapad U160 三款移动互联终端。联想自己称之为“移动互联三剑客”。

“乐 Phone 的诞生并不是突发奇想”,联想集团 CTO(首席技术官)贺志强表示,“事实上,联想在移动领域的技术积淀从 2002 年收购厦华手机就已开始全面展开。”

在贺志强看来,联想经过 5 年的技术积累和蓄势和一年多的产品创新攻关,“乐 Phone 的种子早已播下”。

联想集团总裁杨元庆最后力挺将乐 Phone 命名为 Phone,他觉得“这样更容易给用户带来亲切感”。

“Le”这个最初似乎是简单地从 Lenovo 中截取的头词,最终演绎出了更具内涵的中文名字“乐”。

联想集团副总裁韦卫对记者表示:“移动互联网的用户使用模式和应用需求,都发生了显著变化。首先,在终端形态上,轻巧时尚、易于携带和手持的产品将成为主流。其次,在服务上,需要能够随时随地接入互联网,就像手机可以随时随地通话一样。再次,在应用上,必须能够针对移动环境进行优化。”

据贺志强透露,杨元庆使用了乐 Phone 之后,非常喜欢乐 Phone 手机的音乐推送服务。

结合乐 Phone 等移动互联网终端的发布,联想的应用商店以及联想开发社区已经于4月19日正式上线。应用商店提供应用程序给用户下载,开发社区则提供乐 Phone 软件开发包。贺志强说,推出1000个应用的计划是联想集团经过调研的结果,希望可以满足用户99%的需求。根据联想应用程序商店网站所示,其销售所得,按开发者70%、联想30%的比例分配。

通过与中国本土开发者的合作,联想的地利优势才能体现。

从记者现场对乐 Phone 的考察上看,乐 Phone 的主菜单预置了35种应用的图标。这也创了一个纪录,

全部是非常本地化的应用,包括支付宝、同花顺股票、人人网、金山词霸、芒果 TV 等。对于一位非发烧友来说,经常用的功能都有了。当然,如果你还希望去找更多的游戏和应用,也可以登录联想自建的应用商店,里面还有多达500多种应用。

根据联想应用程序商店网站所示,其销售所得,按开发者70%、联想30%的比例分配。这一激励措施也对开发者有很大的吸引力,将会有更多的开发者投身于此。至于付费应用程序的交费模式,贺志强表示,现在联想乐 Phone 的商店经集成了支付宝,未来也会跟运营商进行合作。(李瀛寰)

► 经理人论坛 | Jingliren Luntan

联想:战略跨越从“军令状”开始

□ 瀛寰

在2008年1月,联想集团作价1亿美元出售手机业务。在联想集团扭亏为盈、稳住阵脚之后,2009年11月27日,联想集团宣布以2亿美元回购联想移动,以经营手机为主的联想移动重新融入联想集团的战略之中。“联想移动以与中移动合作的定制手机 oPhone 为主,这款乐 Phone 则是联想研究院研发,两款产品各有发展”,在韦卫的话语中不难看出,联想集团内部,对手机产品的不同方向也有不同的战略。



是 PC 制造企业,“当下若想打造移动互联形象,必然得加强与运营商的合作”,BDA 分析师张宇说道。

但联想是如何做的呢?

杨元庆表示,将会利用联想传统的电脑销售渠道销售移动互联网终端,这是联想的优势所在。而此前并入联想集团的联想移动,仍会保持生产销售的独立体系。杨元庆表示:“智能手机乐 Phone 和智能本 Skylight 等这些产品更接近于电脑的设计,因此借用电脑的销售渠道会是更好的方式。”

“我们和运营商在合作的时候,他们也非常希望能够借用联想传统

电脑的销售渠道销售这个产品。”杨元庆说,“当然我们并不排斥传统手机的销售渠道,而且我们要充分利用这样的销售渠道进行销售。”

看到此,人们也许想问:联想真的明白移动互联网吗?从 PC 到移动互联,完全不同的商业模式。

联想正在面向未来,但感觉仍是“自说自话”,没有运营商的支持,也许就没有摸到核心要害处。但也有人认为,联想得到了工信部和科技部的支持,“已经足够了,因为很多事情仍在变化中”。

“此刻,对我们 PC 行业来说又到了一个挑战和机遇并存的极其生动的时代。”

柳传志的决心很大,甚至也可以说立下了“军令状”。更何况,联想集团已经成为中国 PC 企业的领头羊。但几经周折的联想,下一步将如何动作,人们也将拭目以待。

拉芳:“上下同欲者胜”

“清障”人员 管理因素 直接决定 企业“成败”

改革开放三十多年来,我国的民营企业获得了前所未有的长足发展,尤其在以广东为区域代表的珠三角地区,各行各业先后涌现出一支支优秀的民营企业队伍。

地缘优势明显

民族日化生力军涌现

粤东地区位于广东省东部,得天独厚的地缘优势使粤东的日化市场空前繁荣。据统计,广东包揽了全中国近70%的日化产品生产,全国有1/3的日化品牌在广东进行贴牌加工,而创立在汕头的日化企业总数又占到广东日化企业的70%以上,全国日化产品有一半为汕头制造。

管理形成瓶颈

广东日化企业发展受阻

广东日化企业在经过几年的高速发展后,开始经历生存发展的考验,众多日化企业遭遇发展瓶颈,走到了迷惘的十字路口,面临重新洗牌的局面。仅2004年,广东日化企业就已经有四五十家退出市场竞争,残酷局面可见一斑。

在诸多制约广东日化企业发展的因素中,企业管理水平日渐成为制约企业发展,关系企业市场竞争力,左右企业生死存亡的重要因素。调查显示,广东日化企业的管理水平普遍偏低,主要表现在三个方面:一是管理者自身原因;二是管理制度原因;三是人员管理原因。这些制约广东日化企业发展的因素中,人员管理因素是企业管理中最重要的的一环,直接决定企业的成败。

充分尊重员工

拉芳“以人为本”

古语说“上下同欲者胜”,身处粤东的拉芳集团深知员工管理的重要性,向来凭“以人为本”的人性化管理模式为业内所称道。拉芳集团从“生活、学习、发展、未来”四个方面对员工进行多角度管理,人性化程度很高。

拉芳集团通过各个方面,把“以人为本”的人性化管理理念落到实处,力求使每一位拉芳员工都能感受到集体的关怀和温情,从内部产生强大的凝聚力和号召力,形成获得员工共同认可的企业价值观,让员工更努力、更积极的投身于生产、工作中。

就目前中国日化行业整体发展水平来看,粤东日化企业与国际日化企业差距明显。随着中国日化企业竞争力的加强和市场需求放量增长,面对以纳爱斯、隆力奇、上海家化为代表的长三角阵营的崛起,粤东日化企业该如何突围,的确是个令人深思的问题。(伊秀)

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有效证件,本报持证人员均在本报官方网站(金报网)(www.jrbnet.cn)上公布,可供查询或手机上网查询(jrb1231bizcn.com)。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金、广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到本报账号,不得以何理由收取现金或转到与报社无关的其他账号。违者将受到严肃处理。欢迎广大读者及社会各界监督。

举报电话:028-68230681
028-68230659
028-87344621
举报电话:028-87325242
经理日报社