



中国十大杰出品牌 中国第一清洁能源品牌 中国最佳品牌
百名卓越企业家 候选展台
百家明星企业
 中国经济脊梁 “双百”评选 2010
 中国十大杰出品牌 中国第一清洁能源品牌 中国最佳品牌
 网址: WWW.daxianhuo.com.cn 销售热线: 0415-3883835

黄如论

——悠悠寸草心,报得三春晖

男,汉族,1951年9月18日出生,福建连江县人,旅菲华侨,高级工程师。现任世纪金源集团董事局主席,兼任中国商业联合会副会长、中国侨联常委、中国人民大学兼职教授、中国机构编制管理研究会副会长、重庆市华商会会长、云南省人民政府经济社会发展咨询团副团长、云南省人民政府顾问、北京银行董事局董事、中国致公党福建省副主委、福建省政协常委、福建省慈善总会高级顾问、福建闽江学院副董事长、世界福州十邑同乡会名誉会长、《东南置业》杂志社名誉社长等社会职务。



国庆五十周年庆典活动;同年12月31日,黄如论先生荣幸地被选为首都各界十三位精英之一,在中华世纪坛上,为象征中华民族觉醒的醒狮点睛。

先后荣获“全国100大房地产企业家”、“中国地产十大风云人物”、“全国优秀创业企业家”、“全国十大房地产创新人物”、“中国最具社会责任感企业家”、“中国公益事业十大爱心大使”、“感动教育十大杰出人物”、“华盛顿市荣誉市民”、“重庆市荣誉市民”等称号。

2007年,黄如论先生凭借自己独到的管理思想体系,被“邓小平思想研究会”评为“2006年度十大中国企业思想家”,并名列第一;同时黄如论先生个人专著《为人处世与企业管理》被“邓小平思想研究会”授予“国学管理经典文献”大奖。同年6月20日,黄如论先生作为第四届华侨华人社团联谊大会的代表之一,在人民大会堂受到中共中央总书记、国家主席胡锦涛等党和国家领导人的亲切接见。

马厚亮

——煤炭战线的山东豪杰

男,汉族,1957年11月生,山东省枣庄薛城人。中共党员,工商管理硕士,高级经济师。1974年12月参加工作,历任枣庄局魏庄矿团委书记、团委副书记、兖州矿务局组织部科长、兖州矿务局团委副书记、兖州矿务局鲍店煤矿党委副书记、兖州矿务局鲍店煤矿党委书记兼副矿长、兖矿集团公司党委副书记、董事,现任淄博矿业集团有限责任公司董事长。是山东省第十届人大代表。



马厚亮担任淄矿集团公司董事长以来,认真实践“三个代表”重要思想,坚持与时俱进,开拓创新,企业活力进一步增强,呈现持续健康发展的良好局面,连续几年位列全国企业500强,被评为全国煤炭工业优秀企业和省级文明单位等。他本人曾被山东省授予“优秀共产党员”、“山东省富民兴鲁劳动奖章”,被中国煤炭工业协会授予“全国煤炭工业优秀企业家”等荣誉称号,曾被评为“中国煤炭行业十大杰出经理人”。

马厚亮锐意改革,勇于开拓。根据企业在新时期的发展实际,提出了第三次创业的思路。坚持综合运用创新组合,以思路创新为基础、制度创新

责编:袁志彬 编辑:蒋莉 电话:(028)87348824
 版式:张彤 校对:刘晓燕
 2010年7月7日 星期三

GUANLIBIANG

管理变革

碧桂园酒店扩张的速度,让酒店管理很快陷入困境。数十亿酒店资金该如何创造出更多产出,素来信奉自行开发、自行管理的碧桂园集团,开始在某些经营环节寻求新的突破——

碧桂园全球找“酒店管家”

□张艳红

曾经凭借“地产+酒店”而赢得投资者青睐的碧桂园集团,开始着手重新梳理旗下的酒店资产。

此前不久,该集团与德国玛丽蒂姆酒店管理集团签署了两家酒店的委托管理合同,尽管这个新进入中国的酒店品牌并不为中国人所熟知,但对碧桂园旗下庞大的酒店资产而言,此事却隐含着某种变革性的意义

杨国强的酒店版图

虽然碧桂园在上市时,就格外强调其“地产+酒店”的特殊模式,但这几年房地产行业的爆发增长,让投资人很容易忽略碧桂园的酒店业务。事实上,碧桂园主席杨国强很早之前,就对他的酒店业务做过不亚于其地产王国的谋划。

据悉,在2007年刚刚登陆香港股市,并急于全国扩张的时候,杨国强最早对酒店的想法是:在几年时间内,使得旗下酒店数量达到100家。不过随之而来的2008年市场大调整,也让他对之前的计划有所调整。但在碧桂园内部依然有一个共识,便是让酒店规模达到四五十家,总资产在几百个亿。

碧桂园酒店集团披露的数据显示,截至6月底,集团旗下开业或者试业的酒店数量为15家,另有大约10家预计会在2010年开业。

按照碧桂园的经营思路,凡是旗下稍微大型的楼盘内,都配备一家酒店。目前碧桂园在全国拥有80多个项目,这意味着,达到50家酒店的规模,

对该集团来说,已是题中应有之义。

碧桂园酒店管理集团副总经理赵英华透露了碧桂园大力发展酒店的意图:“房地产开发业务到底还能发展多少年?说不定到40年、50年之后,碧桂园集团所剩下的,就是这些酒店资产了!”

赵英华透露,碧桂园每个酒店的投入,都在几个亿,目前集团旗下的酒店资产就已经高达几十亿元,未来达到几百亿的规模时,其在集团总资产中的比重将会更加突出。

管理的瓶颈

以前,碧桂园酒店的定位,一是为满足地方政府的要求,二则是为楼盘提升附加值。但随着数十亿资金投入,如何让这笔资产不仅仅作为“配套”,而是创造更多产出,成为杨国强无法绕开的一个重要课题。

最早的时候,碧桂园酒店的管理,如同其他物业管理一样,由集团自行成立管理公司来统一经营。为此,碧桂园酒店挖过广州很多五星级酒店的中高层。但碧桂园扩张的速度,让酒店管理很快陷入困境。

碧桂园不得不为自己这笔资产寻找合适的“管家”。按照赵英华提供的信息,寻找管理公司这项工作,从去年年初就已经启动了。

谈判依然在继续,但碧桂园快速扩大的酒店资产包,已经到了必须有人尽快进驻的时刻。最终,该集团退而求其次,选择了一家第一次进驻中国的德国酒店管理公司玛丽蒂姆。

在一位从事酒店顾问的业内人士



杨国强的酒店缺高管!

看来,碧桂园此举颇有一点冒险,毕竟玛丽蒂姆是头一遭进入中国市场,其经营能力和适应能力如何,都还有待验证。但这对碧桂园来说,也非一件坏事,因为成熟的酒店管理集团往往附带了苛刻的条件,但玛丽蒂姆这样的管理公司,其管理费用以及品牌顾问的条款等,都会比较宽松。

上述业内人士评论,在过去几年,国内地产商在酒店行业扩张过快,而各大酒店管理集团的扩张也格外迅猛,不少集团一年签几十个单,但扩张的后遗症已经显现出来。例如一些管理公司签下的项目到后来因为开发商资金问题迟迟无法开业,再比如部分项目位置太偏远而无法保证客流。而碧桂园的很多项目,都面临位置偏远的

问题。从某种程度上看,签约玛丽蒂姆公司,在碧桂园实属权宜之计,而该集团手握数十家在建的酒店项目,其寻找“管家”的历程,也才刚刚开始。

首次开展海外并购 阿里巴巴进军美国

阿里巴巴6月25日宣布将全资收购美国电子商务服务提供商 Vendio Services Inc。这是阿里巴巴成立以来进行的首起海外并购。Vendio 被收购后,将与阿里巴巴现有的“全球速卖通”进行市场对接和整合,以帮助“中

国制造”以网络直通车形式进入美国零售终端市场。

位于美国加州硅谷的 Vendio 公司拥有11年网店零售服务经验,目前在美国帮助超过8万个B2C独立网络零售商通过 eBay、Amazon 等网站出

售商品,每年市场交易金额超过20亿美元。

据悉,此次收购将在2010年7月结束,交易完成后,Vendio 仍将保留自己的品牌、业务和团队。

(佚名)

名企名管 Mingqi Mingguan

6月25日,国美首次发布了三款定制产品。陈晓则表示,三款定制产品的推出,是国美商业模式变革的一个重要成果,这种商业模式的变化将会是零售回归商业本质的方向——

国美商业模式转型

□马晓芳

经历了黄光裕事件的国美电器将走向何方?6月25日,国美管理层在黄光裕案件判决之后首次在媒体前露面,国美董事局主席陈晓正式公布了国美的未来5年规划,或许,国美目前最需要的就是重新确立外界对国美的信心。

定制产品占比将达25%

6月25日,国美首次发布了三款定制产品——飞触平板电脑、海宝手机和太阳能充电器。值得一提的是,由渠道商定制平板电脑的做法在国内尚属首次。

该平板电脑由国美和台湾芯片公司威盛公司共同开发,并计划在7月1日正式上市,国美将一次性定制采购100万台飞触平板电脑,这也是国美电器单一商品采购规模最大的一次。

从传统的零售渠道到如今介入产业链的其他环节并加强对整个产业链控制的转型,国美正在对商业模式进行全新的探索。家电产业问题专家罗清启表示,零售商按需定制产品,这不仅仅是产品制造方式的创新,更是中国家电零售战略模式的转型。

车贵先透露,国美电器在2010年初就制定了增加以零售对供应链整合

为核心的定制商品的业务转型战略。陈晓则表示,三款定制产品的推出,是国美商业模式变革的一个重要成果,这种商业模式的变化将会是零售回归商业本质的方向。

国美将以世博会特许商品的定制为契机,“通过定制产品体现国强大采购和议价能力,未来这类产品将占国美销售总额的25%。”陈晓说。

5年销售规模达1800亿

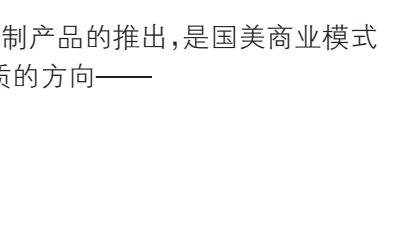
国美同时公布了未来发展的5年战略目标,陈晓表示:“国美5年战略的核心举措就是将卖场经营转化为商品经营,并围绕着网络发展与单店效益并举,在持续保持有效的规模领先的基础上,更加注重企业自身核心竞争力的打造和商业模式的创新。”

由于中国家电市场的年增长率大约在10%,陈晓表示,国美将销售增长目标确定为15%,这意味着国美已注意到之前激进式的增长对企业稳定发展带来的风险,到2014年,国美的销售规模将实现1800亿元。

目前,彩电、冰箱、洗衣机、空调等家用电器是国美销售的主要产品,上述产品在国美的销售比重中大约达到60%,而在国美向综合消费电器卖场的转型中,其将加大手机、电脑、数码3C及小家电产品的销售,未来5年,这些产品的销售占比将提升到50%以上。

此外,电子商业也开始得到国美的重视和拓展。由于目前网购市场还处于初步发展阶段,2010年网购的市场规模约为150亿元,占市场容量的2%左右,但年增长率达到80%,预计到2014年将达到1000亿元的市场规模。

转型考验陈晓?



转型考验陈晓?

广汽长丰 “断腕”谋变

日前,广汽长丰公告称,拟解散其控股的子公司湖南长丰汽车研发股份有限公司(下称“长丰研发”)和长沙长丰汽车制造有限责任公司(下称“长沙长丰”)。此外,日前该公司高层人士出现变动,6月4日公告显示,广汽长丰原常务副总经理钟表因个人自身原因辞职。随后根据总经理付守杰提名,姚志辉出任常务副总经理,何坤担任公司副总经理。

一天内拟解散两家子公司,重组一年的广汽长丰深度整合的力度不断加大。

“断腕”主因

业务重叠、资不抵债成为上述两家子公司被解散的主因。

广汽长丰公告称,鉴于公司控股子公司长丰研发运营机制与业务运行存在诸多不顺,为减少管理层级,理顺管理关系,增强公司在产品研发、改进及生产服务等方面的能力,公司拟依法解散研发公司,并对该公司进行清算,注销其工商登记,解散后的原研发公司的人员、业务由公司设立“工程研究院”承接,其相关资产由公司依法收购。

此外,长沙长丰主营业务已停止,且已资不抵债,因此公司拟终止执行以长沙星沙生产基地的资产对长沙长丰进行增资扩股的计划,并对该公司进行清算,注销其工商登记。长沙长丰主营猎豹牌轻型越野汽车及零配件制造、销售。

CP2 获准生证

自去年11月付守杰出任广汽长丰总经理后,广汽长丰即提出“三个转变”的战略思想,从产品架构、营销策略等方面谋求变革。

如将CS7并入猎豹飞腾旗下,避免内耗延续,此外付守杰将全国分为八大区域,对经销网络重新梳理等。此前,付守杰即明确表示将加大市场化的决心。1-5月,广汽长丰累计销量突破2万辆,达到20824辆,同比增幅达到47.3%。

销量大幅上扬后,该公司今年一季度财报飘红,净利润实现580064万元,同比增长317.14%。而5月25日,工业与信息化部公布的第214批新车公告显示,广汽长丰获得“新增轿车生产资格”。

事实上,去年的上海车展上,内部代号为CP2的轿车曾以Acumen概念车的名称亮相,目前CP2正在进行上市前的生产准备工作。

申银万国分析师认为,随着渠道、产品的整合,广汽长丰销售规模将上新的台阶,2009年销量同比增长47%,预计2011年存在销量达到8万辆的可能。2011年产能利用率将在80%左右,产能利用率的提升将大幅提高产品盈利能力,2011年将是公司业绩高速增长年。(李 邈)