



中国经济学家
“双喜”评选
2010

华炜

——高擎黄土高原的煤业大旗

男,汉族,中共党员,硕士研究生。现任陕西煤业化工集团有限责任公司董事长、党委书记。第十一届全国人大代表、全国劳动模范,中国煤炭工业协会副会长,陕西省企业家协会副会长,全国优秀企业家,享受国务院特殊津贴专家和中国印刷界最高奖“毕昇奖”获得者。



早期曾在中国人民解放军8847部队服役;西安冶金建筑学院学习毕业;新疆钢铁公司设备材料处技术员;陕西省印刷厂工作先后历任厂办秘书、副主任、生产总调度、副厂长、厂长;陕西金叶印务股份有限公司董事长。在此期间,在吉林大学研究生院(经管学院)国民经济计划与管理专业研究生毕

陕西煤业化工集团有限责任公司

是陕西省人民政府从落实西部大开发战略,充分发挥煤炭资源优势和行业整体优势,培育壮大以煤炭开采、煤炭转化为主的能源化工支柱产业出发,在2004年2月整合省属十个煤炭生产开发单位组建的陕西煤业集团公司的基础上,

短短两年时间,使企业取得翻番的发展业绩。

近年来,陕西煤业化工集团在华炜董事长的带领下,既取得了实实在在的发展业绩,也积累了进一步发展的经验,并得到社会各界认可。

面对当前金融危机,陕西煤业化工集团按照既定发展战略阔步向前。今年前五个月,集团销售收入同比实现28.2%的增速。集团力争在“十一五”末,煤炭产能达到1亿吨,年销售收入将突破500亿元,2012年,煤炭产能达到1.5亿吨,年销售收入突破1000亿元。

杨拥军

——“三线”企业的“一流”领导

1962年出生,研究生学历,高级工程师。现任青海华鼎实业股份有限公司总经理兼党委书记。同时还担任青海省企联副会长、青海省委党校特邀教授、兰州理工大学校董等社会职务。



项目获“国家倍增计划优秀项目”称号。

三是实施名牌战略,积极创建自主品牌。杨拥军大力提倡开发高质量、高档次的名牌产品。公司近几年生产的产品大多被认定为国家重点新产品,如CK84160数控轧辊车床、CK8011D数控车轮车床、CK61315数控重型卧式车床等。近几年,青海华鼎先后有18项数控机床产品获得国家级高新技术产品和国家重点新产品称号,13项数控机床获得省部级科技进步二三等奖。

四是承担社会责任,奉献爱心回报社会。青海华鼎公司作为地方支柱企业,以多种方式回馈社会。积极开展扶贫济困工作,开展“送温暖、献爱心”等活动。2008年,除为四川灾区捐款外,还提供了184台价值50余万元的食品机械。公司在青海大学设立了“华鼎奖学金”、“华鼎大学科技创新基金”,已投入30余万元建设了“华鼎数控技术省级重点实验室青海大学分室”。

公司先后荣获:“五一全国劳动奖状”、全国50家“机械工业现代化管理企业”、“青海省局域网网及CAD/CAPP技术改造

责编:袁志彬 编辑:蒋利 电话:(028)87348824
版式:张彤 校对:阳红
2010年8月11日 星期三

GUANLIBIANGE

管理变革

管理谋略 | Guanli Moulue

出售好耶 江南春收缩战线谋转型



□胡怡琳 李晓玉

8月3日,出售好耶62%股权获得的1.24亿美元正式打入分众传媒账户。从创立分众传媒至今,江南春与资本市场上的投资人、股东一起创造了无数个资本故事。在2010年的分众传媒珠海年会上,他却对所有的员工承认:分众传媒在此之前一直是缺乏价值观的扩张,未来的分众要回归主业。

出售好耶

2005年在纳斯达克上市,一系列马不停蹄的“圈地运动”,狂飙突进的江南春在短时间创造了“分众神话”。然而转眼间,分众无线的商业伦理危机,与新浪联合失败等一系列商海起伏和金融危机的突然而至也让分众栽了大跟头。不过这也让江南春对商业模式和商业价值观有了更深的感悟。结束马不停蹄的收购,在优质业务精耕细作,此番又以低价出售好耶控股权,一系列行为表明,江南春正一步步收缩战线,带领分众传媒重新聚焦核心业务,从“规模化”向“集中化”转型。告别“数字媒体集团”,在分众创立的第八个年头,一切从零开始,勇于自我否定的江南春要在起点创造下一次的辉煌。

分众剥离好耶意欲何为?分众内部人士承认,这其实是延续了2009年以来分众传媒回归主业的调整思路。“最主要的原因来自于当初的收购整合预期无法实现。”

“好耶是一家互联网广告代理公司,分众本来是一个媒体公司。如果整合能发挥效应,竞争格局很有可能发生改变。”上述分众内部人士表示。

进入互联网领域的这一步被江南春认为是分众传媒从生活圈媒体运营商向数字化媒体集团转型的战略节点。然而,业界同行却对分众的“跨界”持保留意见。

之后的形势令业界的忧虑成为事实。江南春的确未如愿以偿——尽管好耶公司的市场规模已经达到互联网行业的龙头地位,规模增长得非常快,但好耶的利润率始终只能维持在5%左

右,从某种程度上把分众整体的利润水平拉低了。

“更为重要的是,当初所期待的收购之后预期的整合效益并没有充分地发挥出来。”分众传媒内部不愿具名人士表示,“这才是分众决定调整业务,回归主营业务最主要的原因。”

变革

随之而来的经济危机,使得分众传媒被这种江南春定义为“缺乏价值观”的扩张迅速打回了“原形”。市值在最高峰曾达到80亿美元的分众传媒,在2008年的金融风暴中股价遭受重创,最低跌至48美金。

同样的问题也出现在更早就被剥离的无线业务上。江南春在今年对分众业务扩张全面反思时承认,收购凯威点

汤臣倍健签约姚明迈出转型第一步

□官艳红

随着跨国巨头不断进入中国市场,本土营养保健品品牌不得不开始努力提高在大众消费者中的知名度。营养保健品非直销领域的老大——汤臣倍健8月1日宣布,将在今后3年内投入数亿元用于品牌推广,将传统销售终端从目前的9000余个扩展到20000个,完成从渠道型品牌向大众知名品牌的转变,摘掉“隐形冠军”的帽子,该公司1日在沪与姚明签约,邀姚明代言品牌,迈出转型第一步。

“美国保健品巨头健安喜(GNC)今年2月也宣布与光明合作进军中国市场。”汤臣倍健董事长梁允超认为,消费水平的提升已经让中国营养保健产业进入了一个高速增长期,并有望成为全球最大的营养保健市

场。对于营养保健品企业来说,有了国际巨头一起推进市场,产业迅猛发展可期;但如何整合优势资源,强化企业竞争力,则是一个巨大的挑战。据梁允超介绍,目前该公司市场零售额突破10亿元,并获得年均50%以上的增长,连续六年成为营养保健品非直销领域销售冠军。

汤臣倍健的产品目前只在传统的药店、商超等地销售,这也造成“品牌在渠道比较知名,在大众消费者中知名度不高”。为了扩大品牌影响力,汤臣倍健计划未来3年投入1.23亿元进行渠道建设,实现传统终端从目前的9000多个扩展到20000个,“汤臣倍健营养中心”从目前的164家扩展到600余家,梁允超表示,“未来3年,汤臣倍健以终端零售额计算的市场规模将超过50个亿。”



营销变革 | Yingxiao Biange

新“掌门”启动华普大规模改革之路

新任总经理陈耀东“空降”50天后,华普的调整大幕正式拉开。记者8月9日获悉,华普超市总部主要职能部门总监近期被接连撤换、离职,部分总部高管也已休假。与此同时,华普超市万寿路店已经开始内部升级改造。

中高层人事“大换血”

华普超市原任总经理李晶调离之后引发的人事动荡近日逐渐显现。据了解,目前华普总部的采购部、营运部、人力资源部、开发部、审计部等主要职能部门的部门总监均已被撤换。而在陈耀东的人事布局中,原来跟随他的北京华联、家乐福的旧部成为主要力量。记者了解到,几乎在撤换总部各个职能部门总监的前后,这

些人已经接管了大部分部门的日常工作。据华普超市内部人士透露,与陈耀东一起空降华普的副总经理罗俊与华普原有几位副总的职权也在重新调整。不过,记者了解到,截至目前,华普原有的三位副总——刘海斌、李乔、仪红升还没有明确去留消息,除李乔已请假外,刘海斌、仪红升目前都正常工作。

门店升级宣告改革启动

在人事调整的同时,华普超市的门店也开始升级改造。据万寿路店工作人员介绍,目前正在进行的装修工作并不影响超市正常营业,而此次改造主要是升级店内的硬件设施,预计9月份工程结束。该工作人员表示,目前还不清楚

超市改造后的新变化。据悉,位于朝外大街的华普朝阳门店也将进行升级改造。刚刚上任约50天的新“掌门”陈耀东对外称,这两家门店的升级只是华普门店经营改造计划的开始。

陈耀东给华普量身打造的革新方向显然还不只门店调整,华普超市近些年缺席行业主流事件的状况也在发生改变。今年3月,华普与山东省诸城市某蔬菜基地签订直采协议,首次实现了农超对接,两个月后,华普参与北京大兴区农超对接洽谈会,继续深入这一行业内已经普及的新运营模式。

“在经营理念上,华普已从成本控制为先、追求毛利率在向以提升客流为先、追求顾客忠诚度方向转变;另外,在团队考核、采购理念、员工培训方面都

告公司手机广告业务时只考虑盈利性,但却缺乏是非观和道德判断。

“我认为分众的变革才刚刚开始,我们剥离了以前收购兼并的一些非持久性业务,而专注于生活圈媒体群的打造,围绕消费者的生活轨迹形成立体组合和无缝化传播,还在不断延伸。”江南春说。

江南春称,从2009年起公司正在内部做出许多改变——以前的管理层会议主要都是讨论销售策略、市场商机、客户拓展,“现在我们更多地回到了产品层面。”

分众的框架在一线城市的市场占有率超过70%,在优质楼宇资源中的占有率超过80%,在二线城市的市场占有率也在80%以上,已经在该领域形成绝对领导地位。在一二线城市,分众将精耕业务,提升服务质量,诸如升级高清屏,安装手机互动等,以巩固其绝对优势地位。

横向上,江南春认为,“在更小城市的投资将为公司未来3-5年的发展奠定基础。”分众试图在广告内容引入更多差异化的内容来提升消费者到达率。把电影片花广告、故事性广告、知识性广告,把娱乐营销、知识营销植入到楼宇广告中,提升受众的关注度,从而提高广告主的传播效果。

引入了新的机制。”陈耀东表示,公司新的发展规划一个月后就能揭晓。

重振之路充满挑战

尽管陈耀东带来了资金和一系列改革思路,但是重振华普的道路依旧充满挑战。业内专家表示,大刀阔斧的改革,3亿元的注资能否产生实质效果,是陈耀东要面临的真正考验。毕竟新团队的大部分成员来自北京华联或家乐福,能否与现有的企业文化和发展策略较好地融合,也成为管理者需要思考的问题。而在外资超市加码中国市场、本土超市迅速壮大的背景下,长时间游走在行业边缘的华普能否重回昔日巅峰,依然未知。(袁芳)

嗓子干、痒、肿、痛,快用“济药”冬凌草片

专家指出:春季万病复苏的季节,尤其是咽喉疾病,常因受凉、过度疲劳、烟酒过度等导致全身及局部抵抗力下降,病原体微生物乘虚而入引发咽部干燥、灼热、异物感、咽喉疼痛等咽喉疾病。如何预防和治疗?专家提醒,除做好日常保健工作外,还要选择纯中药制剂,以达到标本兼治。

济世药业生产的“济药牌”冬凌草片采用国家地理标志保护产品“济源冬凌草”精制而成。在生产过程中采用微波真空干燥技术和超声波提取技术,最大限度地保留了冬凌草中的活性物质,疗效更持久。在临床上广泛应用于治疗咽喉肿痛、急性性咽炎、喉炎、口腔炎等咽喉疾病的预防与治疗。

经国家昆明植物研究所孙汉谔院士进行鉴定,济源冬凌草含有大量的二萜化合物等有效活性成分,其中冬凌草甲素、乙素具有抗肿瘤和杀菌消炎作用。

济世药业在济源依托热产道优势开展了冬凌草的人工栽培。种植、提取、制剂等全套研究技术,从冬凌草中大量提取冬凌草甲素,目前每年可以提取1.5公斤纯度99%的冬凌草甲素。

慢性咽炎主要表现为咽部有异物感、发痒、灼热、干燥、微痛、干咳、痰多不易咳净,讲话易疲劳,或于刷牙漱口、讲话多时易恶心作呕。

济世药业冬凌草片全省各大药房均有售

济药牌冬凌草片
功能主治:
清热消肿,润干等
性咽喉炎、咽炎、喉炎、口腔炎。

济世药业
JISHIYAOYE
15908189524
028-6889787