



百名卓越企业家
百家明星企业

候选展台

郑昌泓——从中国制造到中国创造的领跑者

男,1955年生,先后毕业于兰州铁道学院电子技术专业和北方交通大学(现称北京交通大学)会计学专业,并获得了北京交通大学交通运输规划与管理专业博士研究生学历,取得工学博士学位。高级工程师,兰州交通大学兼职教授。现任中国南车总裁。

中国南车股份有限公司(中文简称“中国南车”,英文简称缩写CSR),是经国务院国有资产监督管理委员会批准,由中国南车集团公司联合北京铁工经贸公司共同发起设立,设立时总股本70亿股。该公司成立于2007年12月28日。2008年8月实现A+H股上市。截至2009年底有16家全资及控股子公司,分布在全国10个省市,员工8万余人。

中国南车主要从事铁路机车、客车、货车、动车组、城轨地铁车辆及重要零部件的研发、制造、销售、修理、租赁,和轨道交通装备专有技术延伸产业,以及相关技术服务,信息咨询,实业投资与管理,进出口等业务。

该公司拥有中国最大的电力机车研发制造基地,全球技术领先的高速动车组研发制造基地,行业领先的大功率内燃机车及柴油机研发制造基地,国内高档客车研制的领先企业,全球领先的铁路货车研发制造基地,三家城轨车辆国产化定点企业;还拥有变流技术国家工程技术研究中心、国家高速动车组工程实验室和5家国家认定技术中心、4个博士后工作站,并在美国成立了我国轨道交通装备制造行业第一个海外工业电力电子研发中心。

才长伟——使“老军工”焕发新的生机和活力

西安东方集团有限公司董事长、总经理才长伟长期在国有大型军工企业担任领导工作。1997年7月,受中国兵器工业集团公司委派到西安东方机械厂(后改制为西安东方集团有限公司)担任厂长职务。先后荣获全国优秀企业家、国防科技工业有突出贡献中青年专家、陕西省有突出贡献专家、陕西省劳动模范等荣誉,并被批准享受国务院政府特殊津贴。

通过10多年的深化改革、管理创新、科技兴企和文化强企,使东方集团公司从1997年销售收入仅1.098亿元、累计亏损9144万元的困难企业成长为经营效益连年大幅提升的现代企业,实现了跨越式发展。2007年经营收入13.5亿元,是1997年的122倍,企业连续8年盈利。员工人均年收入从1997年的4186元增长到2007年的235万元,员工住宅单元化率上升到80%以上。同时,公司圆满完成了国家以及中央军委赋予的多项“高新工程”和重点装备项目的研制生产任务。

公司先后被评为全国文明单位、中央企业先进集体、全国先进基层党组织、全国模范职工之家、全国五四红旗团委、陕



心。公司的技术研发和制造水平已达到或接近世界同行业先进水平,主要产品向着“先进、成熟、经济、适用、可靠”的技术目标不断迈进,不仅服务于中国轨道交通运输的需要,而且实现批量出口。

在当前最受关注的高速动车组技术创新问题上,中国南车已经系统全面地掌握了高速动车组的研发、制造的核心技术。2011年即将运行在京沪高铁上的,就是新一代时速380公里、拥有完全自主知识产权的中国南车高速动车组。

谈及中国南车未来的增长点时,郑昌泓总裁除了认为2020年中国动车保有量27万对中国南车业务是个极大的、长期的支撑外,还强调了中国南车在绿色低碳方面做出的尝试与突破。中国南车除了生产节能环保的高速动车组外,也生产大功率的交流传动内燃机车、电力机车、高端城轨地铁车辆等绿色环保车型。中国南车还把好的绿色技术应用到风力发电、电动汽车等新能源领域。



西省先进集体、中国机械500强、陕西经济领跑企业、陕西装备制造业30强等荣誉称号。

才长伟用他的智慧与思想改造和振兴了东方,东方集团的发展历程同样给了他更多的勇气和力量。在全面贯彻科学发展观,积极建设和谐社会伟大征途上,坚持走资源节约型新型工业化道路,力争2010年实现经营收入20亿元;2020年成为高科技军品和空调压缩机、摩托车、建材机械研制生产的重要基地,并实现“行业领先、国际知名”的高新技术企业战略发展目标,推动企业又好又快地发展。

责编:袁志彬 编辑:蒋莉 电话:(028)87348824
版式:张彤 校对:刘晓燕
2010年9月1日 星期三

GUANLIBIANGE

管理变革

渠道革新 | Qudiao Gexin

沃尔玛分权改革导致高层大震荡

沃尔玛在中国多年没有解决的问题就是,如何把美国市场的成功复制到中国,同时又要适应中国本土市场。铁腕陈耀昌为了实现这一愿景开始了伤筋动骨的改革。

□徐春梅

向来以中央集权模式著称的沃尔玛却在分权的道路上越走越远。

一位接近沃尔玛人士向记者透露,目前沃尔玛深圳采购总部除了掌管全国供应商外,其他商品的进场权、定价权、促销谈判以及陈列等权力都放到各大区,这对中央集权的采购体系来说“简直是翻天覆地的变革”。

近日,又爆出服务沃尔玛13年、任职采购副总裁的林静华已正式辞职。

除了林静华辞职外,之前有沃尔玛首席运营官于剑奔、公司事务部副总裁李成杰离职,以及孟永明辞任好又多首席营运官等。“自从陈耀昌上任中国区总裁后,高层一直在变动,现在除了去年提升为首席行政官的王培,其他的沃尔玛旧将几乎都已离开。现在沃尔玛离之前的美国企业文化越来越远,开始走上中国特色的道路。”一位沃尔玛内部人士告诉记者。

在业界看来,现任沃尔玛中国区总



裁陈耀昌否定了沃尔玛中央集权的模式并试图建立中国特色的新秩序,这引发了与原核心管理层的冲突。

采购部分权

沃尔玛的分权改革已触及实质。8月9日,沃尔玛中国采购副总裁林静华结束了她在公司的最后一天工作,而她在沃尔玛服务了13年。

采购部的权力下放被认为是高层变动的主要原因之一。记者了解到,2010年3月份,沃尔玛正式推行大区建制,设立华北、华东、华南、华西等大区,并分权给各个大区总监。在采购方面,沃尔玛深圳总部除了掌管100多个全国供应商外,其他商品的进场权、定价权、促销谈判以及陈列等权力都下放到各大区。

此前,在沃尔玛中央集权的管理模式下,总部采购部门的人员编制达到400~500人,牢牢控制着品类管理、谈

判、订货等权力,而地方采购只是执行。沃尔玛分权改革的整体趋势是将中国细分到若干个市场,并面向区域市场做出快速响应。而此次沃尔玛将采购权下放到大区,与家乐福设立CCUI城市采购中心)的策略类似,目的是通过适当放权让各地门店的商品结构更适合当地市场。

本土化策略

实际上,分权改革是沃尔玛本土化战略的重要步骤。

一位沃尔玛离职的采购人员认为,沃尔玛适当放权是与中国实情相符的明智之举。

“将采购权力下放到区域便于管理,这是沃尔玛采购体系的自我改良。”沃尔玛华北区服装供应商、保定集宏兴服饰公司北京销售总经理王保奎告诉记者他刚刚还在催沃尔玛下订单。而订

货不顺畅是王保奎对沃尔玛中央采购模式的最大感触。“与沃尔玛合作4年,我们总是着急在缺货的时候订货不到位,或者在不缺货的情况下,一次订一大批货。如前一阵子我们一款衬衫卖到脱销,但我们的货就是进不了卖场,我们和沃尔玛门店都急坏了,一起找采购催着订货。”王保奎说订货不及时影响到销量是双方的损失。而物美等零售商直接由店里下订单,订货特别及时,有时一天下两次订单。

其实,沃尔玛也早已意识到不能在中国照搬美国的中央集权模式,陈耀昌的上台就是要推进沃尔玛中国的本土化。

文化冲突

陈耀昌推进改革很坚决,而这引发了与沃尔玛原核心高层的冲突。

但陈耀昌的改革确实使沃尔玛降低了成本,适应中国的发展,实现了近两年的快速扩张。

曾服务于沃尔玛、现任鸿骏讯息技术有限公司高级顾问钟升认为,改革中出现人事变动是正常的,关键是沃尔玛要大力拓展中国市场的初衷不变。去年沃尔玛更换CEO,但陈耀昌的改革政策并未发生改变,这在一定程度上说明美国总部对陈耀昌的认可。同时沃尔玛策略的改变也需要不同的运作团队支撑。在业界看来,陈耀昌正在重塑沃尔玛中国的公司文化,而新旧文化的冲突加速了沃尔玛中国原核心高层的离去。不过对于陈耀昌来说,要在沃尔玛建立具有中国特色的新秩序还是不小的挑战。

万科 紧急“排兵”商业地产 新模式具行业意义

截至8月26日,北京万科收购位于CBD核心区的赢嘉中心一事虽然没有最新进展,但这已经是半个月来万科传出的第三个商业地产项目。

此前,万科在东莞拿下一个总建筑面积为25万平方米的商业综合体项目,其中包括一座约60层的地标性商业建筑;后又在陕西曲江投资80亿元,建设占地4872亩的集商务办公、酒店公寓、现代物流等现代服务业为特征的国际会展产业园区。

在住宅市场越来越多地受制于调控政策的情况下,这些举动被不少业内人士解读为“万科的转型”。事实上,除类似万科这种住宅开发转型的资金外,刚刚开闸的保险资金、涌动的境外资金都在摩拳擦掌,商业地产市场或将迎来“资金洪流”。

万科涉足商业地产具行业意义

营销变革 | Yingxiao Biange

百货业变革出现两极分化 购物中心 PK 专业百货

□林晓丽

日前,正佳广场的NOVO潮流百货开始试业,该店只有3000多平方米,目标锁定年轻时尚、具备中高水平收入的新一代。而此前一天,广州友谊环市东店男士馆试业,该店的面积因此增加了两万多平方米。广州友谊董事长房向前表示,将做大男服女服,还要借扩场优化餐饮的功能。

同为百货店,但两家店的模式完全相反,而这也正是广州百货业变革的缩影。目前,传统综合百货千店一面,导致百货业已陷入低水平的同质化扩张,并依赖价格竞争。

“在广州的这一波百货开店潮中,有的百货公司选择了扩场或开大店,更多百货选择了专业主题化。”广州楚睿

商业董事长黄文杰介绍说。记者调查发现,专业百货开始壮大。有的百货公司将公司内的品类剥离出来,如“人行道”全是卖鞋、丝芙兰全是化妆品……有的则打主题,如女性主题、妇婴主题等,收缩顾客群。

专业百货更考验买手和服务

不过,对于百货业发展的两种趋势,新光百货总经理韦振杰更看好购物中心化的综合百货业态。“其实,专业主题百货,虽然是百货发展趋势,但这种业态也是迫于无奈,因为规模不大,在一定的体量内只能做某一品类的商品。但是,现在很多消费者的购物目的性不强,感性消费为多,单从商业发展的角度,综合百货的竞争力更强。”



专业百货成“杀手”

第一商业网总裁黄华军则将主题专业化的百货店比喻成“品类杀手”。“能够提供个性化消费,差异化经营模式或能取得出其不意的效果。”

不过,由于主题专业化锁定一定的消费人群,能否比综合百货更满足目标消费人群的喜好,是非常考验经营者的能力的,对市场的把控能力要求非常

在的闲钱往某一个方面转移”。

另外,国内经济的回暖也促进了外资的释放。“目前的北京甲级写字楼市场,外资和内资企业平分天下。预计今年底,外资企业的吸纳能达到55%。”魏东表示,今年外资企业的财务明显松动。始于2008年的国际金融危机曾一度使外资企业缩减开支,大量减少了对我国商业物业的需求,这部分需求在今年得到释放。

同时,随着黑石集团投资大连豪宅项目的曝光,越来越多的境外资本也开始浮出水面。据不完全统计,包括摩根士丹利、高盛、麦格理、瑞银、美林、华平投资、软银亚洲等众多国际投资公司均以不同形式进入了国内房地产业,多数为高端住宅和商业地产。

苏鑫表示,受这些资金的影响,未来半年间,北京商业地产的价格将有不小的提升。魏东则保守地认为,截至今年年底,北京甲级写字楼的租金将可能上升3到4个百分点。

(张敏)