

策
划
词

商界最近有些烦?大腕互掐,似乎是2010岁尾的一个热门词!

9月,国美电器的黄光裕和陈晓之争;10月,蒙牛和伊利互相指责;11月,是QQ和360的“艰难的决定”,联通和移动的“苹果之争”;12月,则是家乐福和康师傅的停采断货。12月15日,康师傅一纸声明,使其与家乐福之间的“断货门”恩怨再生悬念。当天中午,康师傅发布声明直接表示,家乐福屡次违反诚信原则,要求提高销售返点幅度,此次断货与产品调价毫无关系。康师傅有关负责人表示,家乐福收取的高达20多项名目繁多的费用,远超另一零售巨头沃尔玛,公司在家乐福体系一直亏损。对此,家乐福则称,双方应该积极协商解决。目前,僵持近一个月之久,康师傅与家乐福谈判已初现缓和迹象。

康师傅 PK 家乐福

□ 本组稿件采写 于其一 除署名外

1 最新消息
谈判仍在进行

据超市周刊报道,僵持近一个月之久的康师傅与家乐福谈判初现缓和迹象。日前,家乐福(中国)方面表示,近期未调价的康师傅部分桶装方便面已恢复供应,但涨价产品(袋装面和部分桶装面)供应仍未恢复,谈判还在进行中。

不过在北京家乐福中关村店,方便面货架上暂时还未见康师傅任何产品的踪迹,包括桶装面和袋装面。原本属于康师傅的展位,已经被今麦郎、五谷道场和统一取代。

对此,家乐福(中国)公关总监陈波表示,家乐福门店中将可以买到康师傅部分未调价的桶装面,但近期调价所涉及的产品何时恢复,双方还在谈判。与家乐福称“康师傅恢复供应”的说法不同,本次纠纷中康师傅一直否认曾主动“断供”,而是称系家乐福“片面暂停采购”。

点评:虽然康师傅与家乐福的较劲仍在继续,但内地高企不下的通胀压力,让外资大行更青睐具有加价能力的龙头企业。康师傅的优势不容易被竞争对手复制或超越,有能力上调产品价格、提高市场占有率的能力,可以更好抵御通胀的影响。但康师傅中断供应的做法可能对公司不利,因为同属一个行业的统一企业在方便面市场越来越具有竞争力。

2 进展顺利
握手言和的初衷没变

据北京青年报报道,僵持多日的家乐福和康师傅有望达成一致意见,记者2010年12月21日获悉,双方谈判进展顺利。

从12月初发生的断货危机,令北京等地市场的家乐福门店里多款康师傅产品难觅踪迹,家乐福存货也面临消耗殆尽的局面。近年来,康

师傅方便面品牌一直占据着国内市场50%的份额。其中,在中高端产品上,康师傅在容器面、高价袋面、中价袋面的市场份额近70%。

家乐福方面坦言,康师傅在其卖场内的方便面类产品中销量是第一位的,一旦康师傅退出,影响不言而喻。家乐福中国区总部表

示,家乐福不希望与供应商进行口舌之争,家乐福希望尽快找到一个解决方案。有消息称,康师傅和家乐福希望握手言和的初衷没变。记者从家乐福方面获悉,双方新一轮的谈判正在进行,目前事态发展良好,预计很快会有最终令双方满意的结果。

3 殃及其他
“断货门”波及沃尔玛?

据每日经济新闻报道,这边与家乐福谈判未果,那边,康师傅又被曝出在福州当地沃尔玛也出现断货现象。不过,康师傅和沃尔玛方面随后都表示这与家乐福的断货事件情况不同。

对于福州出现的缺货现象,沃尔玛中国公共关系经理回应记

者表示:“近期,福州地区商场方便面的需求量较大,超出预期的供应量,我们正在与供应商协商,尽快供货以满足消费者的需求。”他同时强调,福州的情况仅是个例,全国范围内尚未出现类似情况。

不过,这一说法却和康师傅方面的回答有着一定的差异。

康师傅华南区相关负责人在接受采访时表示,在福州沃尔玛

和好多超市出现的情况与家乐福的情况完全不同。据上述负责人介绍,福州的沃尔玛和好多又是同一采购系统,这两家超市暂时断货是因为前段时间超市扣款出错,如不理清,后面的货款可能会变混乱。

康师傅华南区该负责人同时透露,目前双方已基本理清货款,估计很快康师傅袋面就会重新在福州沃尔玛和好又多超市销售。

4 评论
PK 很正常

家乐福PK康师傅,实际上就是在通胀背景下,渠道商和商品供应商都想把通胀成本转嫁到对方

身上。家乐福与康师傅博弈还可以有很多结果,一方全输另一方全赢是两种可能性不大的结果。双方妥协各让一步,双方都承担一点通胀成本,让超市上架商品不涨或者让消费者能够承受的略涨,这是最好的结果。

当然,还有一种博弈结果:双方把通胀成本全部转嫁到消费者身上。但是,这样的结果能不能够实现,并不是由他们两家决定,还得由消费者来决定。因为消费者可以在家乐福和其他超市、零售终端选择,也可以在康师傅和其他品牌

方便面中选择。通胀的到来,给平时处于相对平静的商业关系带来外在的冲击,即使为了保持原来的利润也会发生碰撞,这就能产生刺激企业提高劳动生产率的动力。这才是充分市场竞争环境下的正常表现。(郁慕湛)

连载 | Lian Zai ⑦

国美之战

——公司股东博弈的中国启示

□ 韦桂华 著

2007: 蛰伏国美, 陈晓欲退

如果说黄光裕是陈晓导演的这出大戏的局外人,这也低估了黄光裕。从江湖中历练出来的黄光裕虽不具备陈晓的精明和深沉,但有着惊人的智慧。可以肯定,黄光裕完全看出了其中的端倪,只是没有点破。

他为什么这么做?一是赏识陈晓的谋略。在黄光裕眼中,陈晓是一个集理想与实干于一身的大家,中国家电业不可多得的人才。更何况好赌的黄光裕并不希望将自己囚禁于零售业,还有地产开发,还有资本运作,甚至还有更大的雄心和远略。他的竞争对手苏宁张近东曾说过这么一句话:“说实话,做家电连锁非常辛苦,如果一天不研究对手,我们都可能死亡,我睡觉都睁大了眼睛。”在苏宁,张近东并不事事亲力亲为,他有一个非常得力的助手孙为民。黄光裕何尝不想?他曾经如此评价:“我认为陈晓是一个出色的实战者,也非常熟悉家电零售市场”,是“国美CEO最合适的人选”。这不是虚伪,而是发自黄光裕内心的褒奖。

二是彻底征服陈晓。黄光裕相信自己有这个能耐,他自认拥有无限的能量,足以驾驭陈晓,使其100%地为自己效力。黄光裕曾说:“我觉得连我都不能轻易接受这种观念(被收购),而陈总却不像其他人犹犹豫豫,能够率先走出这一步。这个境界,说句实在话,我觉得能做到的人并不多。”

黄光裕一方面在股份、待遇等方面,甚至在公众场合给了陈晓面子,在任何场合从来不说国美收购了永乐,而是“国美永乐合并”;另一方面又架空陈晓的权力,让自己的五大干将控制国美的所有权力部门,让陈晓成为一个傀儡。黄光裕私下曾说过:“陈晓有野心。”但他相信自己的霸气、战略、情感,能够彻底拖垮或摧毁陈晓的意志与耐心,让他成为自己的信徒,帮助国美实现长远的战略目标。

上海家电商业行业协会秘书长韩建华对陈晓也有着较高的评价:“他给人的感觉稳重、儒雅,不会杀气腾腾。但实际上他思维敏捷,内心比较创新。”国务院发展研究中心市场经济研究所经济咨询中心副主任陆刃波也表示,陈晓是一位管理型、思考型、重视细节的企业家,有很好的执行力,同时在经营层面上很出色。

“儒雅,克制,没有多余的动作。他说话时,征询的眼神不漏过在场每一个人。语气里似乎没有任何征服欲,有的只是不动声色的陈述。他并不急着证明什么,如果被打断,就停下来仔细倾听。你以为能牵引他了,但他回应前招牌式的微笑,很快让你发现那是错觉。他是陈晓。”从《中国企业家》杂志对陈晓的描述,不难看出,擅长于谋略的陈晓,对于委屈与虚荣自然心中有数,同样没有点破。那些曾经跟随他一同创办上海永乐电器的元老,以及当时公司所有的高管,没有一人追随他来到合并后的国美总部就职,陈晓孤身一人来到黄光裕的北京大本营,没有任何不平衡情绪地接受了国美总裁的委任,一向不苟言笑的他,时常挂着谦恭的笑容,并一再表示,自己是一个出色而精准的战略执行者。

摆正位置又不忘肯定自己,是夹着尾巴做人的陈晓的过人之处。

陈晓从来就是一个不甘于平庸的人,除非他彻底退出江湖。他的心在整个行业,他的志向在整个世界。2010年9月16日,在接受央视记者芮成钢独家采访时,陈晓首次亲口证实了自己曾有过的想法:“我在2008年的时候,曾经跟黄先生提出来,我要离开这个公司,因为永乐合并以后,实际上从某种程度上来讲,是基于我对他的信任,把公司托付给他了。”(待续)

[上接 A1 版]

飞跃

——昆明巫家坝国际机场旅客吞吐量突破2000万人次纪实

昆明机场率先在全国民航开展创建诚信机场活动以来,像这样打动人心的优质服务还有很多。“当旅客遇到困难需要帮助时,被求助的第一位工作人员有责任提供优质服务。否则,必须将旅客引导到能提供相关服务的单位或岗位。”这段话引自昆明机场向社会公示的《十项服务承诺》。2010年是昆明机场推行“诚信机场”创建的第5个年头。调查结果显示:旅客对昆明机场的总体满意度得分为87.69分,同比上升0.64分;旅客抱怨率为80.6%,同比下降1.67%。与国内其他机场相比,昆明机场的总体满意度位列第4。另外,昆明机场共受理旅客投诉165起,涉及昆明机场业务的投诉有46起,其中有效投诉2起,所有投诉处理情况均及时回复旅客;机场航班放行正常率平均为93.54%,继续保持高位。

面对机遇和挑战,机场真正的竞争砝码还是源于诚信品牌的企业美誉度和消费者认可度。“在‘诚信机场’创建推行5年后的今天,我们欣喜地看到‘讲诚信、讲奉献’已成为昆明机场人的共识。无形之中,得到提升的昆明机场品牌知名度和美誉度透过每一个昆明机场人传递给每一位旅客。”“诚信”是开启云南民航共同发展之门的金钥匙,诚信理念深入人心,必然能够拓展出更为广阔的事业发展空间。”昆明机场总经理、党委书记魏建国这样表示。

记魏建国这样表示。

创新为魂
提升文化软实力

前不久,云南省机场集团公司“争创2010年度标兵班组”的特等奖颁给了航空安全护卫部的“磐石”班组。对班组的41名普通员工而言,吃的是安全饭,最不能开玩笑的就是安全。所以,他们说:“我们认理不认人,今天我放人,明天我下岗!”掷地有声的话语背后是他们肩负的像磐石一样沉甸甸的责任与压力。

其实,像“磐石”班组一样焕发着青春与活力,践行着安全第一、服务至上的品牌班组还有许多。“五一精神”班组、“清荷芬芳”班组、“蚂蚁”班组、“微笑”班组、“彩云”班组等,一个个响亮的品牌正是昆明机场创新管理机制,抓住企业的细胞,激发班组建设活力的鲜活事例。

在技术创新方面,昆明机场荣获集团公司创新管理一等奖。通过成功开发昆明机场电子台账管理系统、昆明机场航显远程控制系统、云南机场资源和效益分析系统、航班延误统计系统等一批技术革新项目,节约了经费数百万元。

管理创新方面,昆明机场深入推进“三标一体”的贯彻实施,大力倡导精细化管理,按照“精心、精细、精品”

的要求开展各项管理工作,提倡凡事都应精细化,把小事做细、做精、做实,并将精细化管理与绩效考核结合起来。

魏建国表示,软实力建设关系到昆明机场的前进动力、整体形象和竞争能力,是实现昆明机场可持续发展的基础性、全局性和战略性因素。

昆明机场作为该省经济社会发展的“排头兵”、“门户窗口”,在面临老机场运行保障压力大、昆明新机场转场对接、国内外机场业竞争加剧等巨大挑战的情形下,在不断增强硬实力的同时,也应强化和优化自身的软实力,让软实力也硬起来,增强机场的综合实力和核心竞争力,真正实现“硬实力”、“软实力”双翼齐飞。

创先争优
凝聚人心促发展

在昆明机场创先争优活动动员会议上,魏建国明确提出:“我们要把开展创先争优活动作为解放思想、应对危机、加强管理、促进发展的重大契机,作为学习理论、提高素质、提升能力、谋划发展的重大实践,作为联系实际、破解难题、深化改革、创新提升的重大活动,切实增强开展创先争优活动的主动性和自觉性,站在昆明机场发展大局的高度去对待、去参与,将创先争优活动引向深入。”

去年以来,昆明机场以开展创先争优活动为重点,紧紧围绕改革、发展、稳定的大局,发扬创新精神,切实加强党的思想建设、组织建设、作风建设、制度建设和反腐倡廉建设,确立了四个基层示范点,各级党组织找准定位、丰富载体,认真开展特色鲜明、亮点频出的主题实践活动;突出抓好“四个一”党组织建设工程,即开展一次谈心谈话活动、抓好一系列党员教育活动、健全一套联系制度、树立一批先进典型;认真做好“五个一”党建示范工程,即创新一个发展理念、建好一个领导班子、完善一套管理制度、力创一项特色工作、树立一批标杆形象,全力推进“六项党建巩固工程”,即以提升党性修养为核心,加强领导班子、干部队伍建设;以夯实基础为重点,加强党的基层组织建设;以创新管理为目的,深化党建质量管理体系建设;以拓展提升为目标,加强宣传思想建设;以惩防并举为抓手,加强党风廉政建设;以打造品牌为宗旨,加强诚信机场建设。

在组织昆明机场民主评议党员活动中,昆明机场全体党员参加测评,合格率为100%。党群组织顾客满意度测评结果为97.48%,同比增加了5个百分点。

科学筹划
提前介入转场对接

按照规划,昆明新机场这一世纪工程将于2012年正式投入运行。要在一夜之间完成大型机场顺利转场,是一项艰巨的使命。其中,转场搬迁工作与巫家坝机场的安全生产、新机场的工程建设同步进行,涉及到

国家民航局、云南省、昆明市政府各部门等诸多单位、部门,存在各种各样需要各单位共同协调解决的问题。

2010年5月,昆明新机场转场办公室正式成立,围绕昆明新机场建设工程进度和转场前期筹备工作重点,全面推进新机场转场前期各项工作,制定了昆明新机场转场方案。积极协调昆明机场各有关驻场单位、航空公司先后成立转场机构,指定专人负责联络和信息传递,建立了快速有效的沟通平台。制定了停机位资源预分配方案和新机场航站楼保障性资源预分配方案,多次邀请新机场建设指挥部和有关设计单位针对新机场航站楼容量及参数进行交流,并对各驻场单位进行了昆明新机场航站楼使用需求调研,对值机岛、行李转盘、业务用房、办公用房、高舱位以及贵宾厅等资源进行了初步分配。

在保证安全运行的前提下,昆明机场从有限的人员中抽调骨干力量投入到转场对接当中,抽调人员到指挥部跟班工作,学习掌握核心或特殊设施设备的专业性能,形成操作使用、维修维护和后续培训的能力。

编后: 雄关漫道真如铁,而今迈步从头越!2011年是“十二五”规划的开局年,也是新老机场交替最关键的一年。昆明机场正鼓足干劲,把压力转化为动力,尽一切可能释放老机场的能量,在安全管理、服务质量、生产效益、体系管理、转场工作、队伍稳定、软实力建设及党建工作等方面有新突破,实现昆明新机场顺利转场,为云南省桥头堡战略和建设航空强省谱写新的辉煌篇章!