

转“战”金融 相继涉“险” || 航空五巨头
6年投入 32亿给自己“买保险”

一面是首轮银行入股寿险公司刚刚进入收官阶段;另一面,国内航空资本正在酝酿新一轮参股财险公司风潮。航空业和保险业的“结合”,到底能够给双方带来多少的协同效应,外界也是议论不一。

[详见 A2 版《主题策划》]



企业论坛 | Qiye Luntan

做企业就是积累信任

□ 池向东

孔子说过一句话:“自古皆有死,民无信不立。”可见,一个国家,一个企业,一个人,失去信任是最可怕的。

从某种意义上说,做企业就是做信任,信任积累的程度决定企业发展的速度。因为信任积累是一个过程,需要磨合与时间,所以企业扩张速度不能太快。有一个跑出火箭速度的公司,我一直担心它的信任积累不足。4年做了100个亿,仅高级管理者就需要1000人,你可以把人数找够,但这样的管理群体,到底是泡沫,还是团队?经验证明:组织不是一群人简单地聚在一起,需要有共同的文化、一致的目标和信任的基础。

信任是什么?就是你把你的想法告诉我,我相信你会为它负责。信任是一种默契,是对他人行为的一种预期,有了这种默契和预期,合作才有可能。

企业信任的积累,包括三个方面。一是员工,二是合作伙伴,三是顾客。

一个企业,如果员工不信老板,反过来,老板也不信员工,大家各怀鬼胎,勾心斗角,都不履行自己的承诺,那么,这只能是一个涣散的团伙。

一个企业,如果不能真诚友好地与上下游伙伴合作,压榨供应商,算计经销商,就不能形成一个共赢的大团队,也就无法打造一个有价值的供应链。

一个企业,如果对自己的顾客都不讲信用,蒙骗顾客,坑害顾客,就不能得到顾客的认可,也就无法树立一个口碑形象良好的品牌。没有顾客的拥戴、追捧和信任,你又如何市场上生存?

所以,无论是对员工、对伙伴、对顾客都要做到信任、积累信任。互信是尊重,互信是爱心,互信是和谐。当下,全社会信任缺失,诚信已成为一种稀缺资源。做企业要特别注意各方面信任的积累,已经积累起来的信任要百倍呵护,这样你就能享受信任红利。而一次不讲信用,就可能毁掉你的信誉,要想再恢复如初,比下野的美国总统再入主白宫还难。

□ 董军

从联想分拆出来十年,用不断的试错完成了向IT服务的转型。如今郭为又为神州数码(下称神码)找到新的战略方向:智慧城市专家。“如果我们转型成功,智慧城市至少可以带动神州数码往前走20年。”

10年前分拆的时候,神码只有分销业务,处在IT产业链的边缘。向IT服务转型使得神码走到IT产业的主流方向上。而这一次的转型,郭为希望神码有机会走到IT产业的前沿。

与IBM不同的“智慧”

“一方面是云计算、物联网技术的兴起,使得数据、信息的整合成本变低,二是中国快速的城市化进程存在很多问题急需解决。”这两个条件相加,郭为看到智慧城市的巨大机遇。用神码内部人的说法:智慧城市怎么弄,地方政府都不太清楚,这个领域有着巨大的可创造新模式的空间。

虽然效仿IBM,把“数字城市”改为了“智慧城市”,但郭为并不认为IBM是自己的竞争对手,“IBM更多的是解决方案提供商,而我们则是提供智慧城市的运营服务。”神码的目标是未来8年时间发放2亿张市民卡。

在业界,很多人认为,城市信息化其实就是“智慧城市”,而一套信息化解决方案已经很难轻易打动地方政府官员。不过,神码的智慧城市业务现在还处于各个城市试行阶段,仍是一个亏损的部门。郭为认为还需要三年左右时间,才能把智慧城市的业务模式确定下来,“现在还是在不断地变,不断地调整。”



◎郭为

【相关链接】

郭为的“智慧城市”

郭为总结智慧城市的三层含义:第一层是城市综合管理,即用信息化解决城市现代化进程中面临的挑战。第二层是便民,就是用新的服务模式方便当地老百姓的生活。第三层是帮助当地政府打造新兴产业,实现地方经济转型,比如神码在与扬州市的合作中,衍生出一个呼叫产业;在与成都的合作中,重点发展当地的电子商务产业。

倾全力二次转型

从联想分拆出来,神码用10年时间完成第一次战略转型,“一边探索,一边总结,一边前进,之中既有弯路,也有暂时的停步甚至退步,但我们从未改变信念和方向。”郭为总结在向IT服务转型时,并不回避摸索过程中遇到的问题。

他坦言在上一次转型开始时,公司的领导层在战略上并没有形成统一,“那次转型,很多人只是迫于我的压力去执行。”正是因为没有形成统一的认识,向IT服务的转型过程比较缓慢,同时也因业绩增长放缓而拖累了股价。在牺牲掉几个业务领导人之后,神码的IT服务才开始慢慢找到方向。

“未来三年我对内工作的重点就是智慧城市业务,而且林杨(神州数码集团CEO)主动要求挂帅。”郭为深知转型比创业所带来的挑战更大,原有员工要根据公司战略的转变,观念、培训、技能、内部流程等等都要发生变化。他举了一个简单的例子,传统分销是以应收、应付去考核,而转向运营商则要学习电信运营商,要用ARPU值(每户平均收入)去考核。“很多都要变,今天让我说怎么变我也说不清,这会是一个逐步完善、改变的过程。”

从服务商向运营商的二次转型,神码必将再次经过转型的阵痛,可能会出现业绩增长的放缓甚至是暂时的停摆。



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《金浪网》(www.jlrnet.cn)上公布,可供查询或手机上网查询(jlrbl231bizcn.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报社账号,不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。违者将受到严肃查处。欢迎广大读者及社会各界监督。

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