

策划词 | CEHUACI

当代商城董事长金玉华身上有不同于常人的坚毅,笃定中透出儒雅,一如当代商城给人的感觉——厚重而不失时尚。自2005年起,当代商城的营业额增长率一直保持在20%,稳居北京市零售百货业前三名。

金玉华在当代商城已经工作16年,在这16年里,他总能为这个行业增添“思想亮色”。从对中国百货业现有经营模式的琢磨,到对创新经营模式思考……他说百货业有很多值得研究的东西,干上百货业这一行,就要一股脑“钻”进去琢磨它,越琢磨就越觉得有意思。



□ 本组稿件采写 白森森

当代商城董事长：要拓展“无店铺销售”

老总话道 | Laozong Huadao

朱马虎

□ 刘鹏凯/文 何兵/图



1. 春节放假前,按照规定,工厂所有的生产设备都得进行一次一、二级保养。那天,我和设备科长来到车间检查设备保养情况。



2. 走上二楼平台,看到机修工小朱套着一副脏得刺眼的手套,拎着一桶机油优哉游哉地走着,油桶里的沉淀杂物依稀可见。



3. “你这油,干净吗?”我板着脸,快步上前责问道。按照“五定”、“三过滤”的要求,这样的油是不能直接用的。



4. “小朱啊,这些杂物进入油箱等于磨砂,你不是在要设备的命吗?”



5. “是,是,是,我马上改!”小朱一边店小二似地给我鞠躬作揖,一边转身溜下了平台。我随即又叮嘱设备科长:“一会儿再来检查一下。”我看着设备科长,他的脸红红的。



6. 对于员工工作中出现的问题一定要及时纠正。要本着对事不对人的原则。我们必须明白,是事错了,而不是人错了,这样就可以给人一个改正的机会。

(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)

产业预言① Yuyan

百货店将拓展“无店铺销售”

记者:当前,网购企业发展迅猛,已经对实体零售企业发出严峻的挑战。实体百货店如何应对?

金玉华:当代商城与国内其他零售业同行一样,密切关注网购市场的发展。我们觉得,百货商场未来将更加重视电子商务的发展。过去的两三年是网络销售突飞猛进的一年,未来,百货店将突破地域限制,依托网络优势,打造符合自身定位的购物平台。除原有的店面销售外,“无店铺销售”作为传统零售的一种渠道拓展也对企业经营起到有效补充和推动作用,商品种类不局限于零售店里已有的商品,目标顾客也向实体店辐射区域外延伸。如果说实体百货店关注顾客的购物体验,“看不见的百货店”将以便捷来迎合消费者新的消费形式。



产业预言② Yuyan

行业集中度将提高

记者:西单商场与新燕莎组建了北京的百货集团军,在您看来,零售品牌的整合会不会是未来行业的趋势?

金玉华:未来,百货行业内“市场集中度”将会提高。目前,国

内百货业缺乏资产质量高、主业突出、整合资源能力强的大品牌零售企业集团,由于百货业的进入门槛相对较低,过多同业竞争者分羹行业份额,使各商场远没有达到规模经济水平。在未来五年,行业内竞争将日益激烈,一方面,百货店将进行自我转型,通过改装扩容、开店拓业、多种经营等手段,扩大市场份额,提升经营效益,实现多元化、连锁化经营;另一方面,实力雄厚的百货店将推进多业态经营和资本扩张战略,大型的零售集团将会逐步收购区域性百货商场,保持并强化持续增长的发展势头。总体来讲,行业内并购、兼并、重组等行为将加剧。

产业预言③ Yuyan

“自营”比例逐步提升

记者:行业当前以“联营”为主的经营模式是否会在未来五年内发生变化?

金玉华:商品经营模式是决定零售企业盈利性的重要因素,而盈利性直接关系到零售行业可持续发展的潜力。在我们看来,百货店“自营”比例逐步提升。

随着国内百货业的不断发展,联营模式的弊端逐渐显现,盈利水平降低、百货店经营管理能力下降、商品同质化严重等问题已成为中国百货业未来发展的掣肘。从长期看,经营模式由联营模式向自营模式转变已成为必然趋势,百货店通过优化企业资源逐步开发自有品牌、减少流通环节,增强对品牌的话语权、控制力,实行差异化经营,从而提高利润率。在这个长期转变过程中,政府主管部门、行业协会和百货企业自身均会通过优化资源、建立合理机制为自有品牌营造良好环境。

点评 | DIANPING

在北京百货界,当代商城不是经营面积最大的,不是连锁扩张最快的,不是资金背景最殷实的,也不是地理位置最惹眼的。它从当初靠“卖飞机”吸引眼球的新兴商场成长为行业旗帜,依靠的是科学的改革创新。

今天,百货行业面临同质化严重、联营模式单薄、促销价格战盛行等一系列亟待解决的课题。当代商城这些年敢破敢立,实现经济效益和社会效益双赢,让行业看到以创新突破现有发展瓶颈的可行性。未来,大型百货集团涌现、电子商务迅猛发展,在残酷的竞争环境下,百货企业尤其需要形成独特的竞争力,否则,恐怕在并购整合中都难以卖上好价钱。

中南卡通：一个农民企业家的动漫“梦工厂”

吴建荣打造动漫“梦工厂”的故事颇有些传奇色彩。这个15岁做泥瓦工、改革开放后白手起家的农民企业家,在短短8年时间里,就塑造出了一个在中国、在世界都很响亮的动漫品牌——中南卡通。2003年,吴建荣开始思索企业的转型升级,决意进军动漫产业。动漫产业是一个投资大、风险也大、且赢利周期长的产业,但吴建荣底气十足地表示:“投入两个亿,即使输掉,也不影响整个集团公司的运作。”这是一个成功企业家的底气和胆识,也是雄厚民营资本的力量。说这话的这一年,吴建荣的身价已达20亿元,他的企业在中国民企500强的榜单上排名第293位。

为什么是中南卡通?中南卡通为什么会如此成功?

在中南卡通2000平方米的展厅里,陈列着各式各样的衍生产品:绘有各种动漫形象的玩具、雨伞、钟表、发卡、水杯、魔方和文体用品,跟浮力森林合作的乐比悠悠月饼、与清风合作的悠悠盒装面纸、与娃哈哈合作的绘有动漫形象的矿泉水等等,所有想得到的和想不到的以图案和形状为载体的产品,都已经成为中南卡通的衍生产品开发目标。

一副魁梧壮实的身材,两撇又黑又亮的胡子,貌不惊人。吴建荣,这个15岁做泥瓦工、改革开放后白手起家的农民企业家,曾涉足建筑、幕墙、装修等多个领域。2003年,他的身价已达20亿元,他的企业在中国民企500强的榜单上排名第293位。从那时开始,吴建荣开始思索企业的转型升级。他想:在国际分工中,难道我们只能永远扮演资源消耗大、环境污染重、劳动附加值低这样一种角色吗?不!我们一定要搞一

◎一位动画设计师正在电脑上绘制卡通片资料照片。

“吴建荣打造动漫‘梦工厂’的故事颇有些传奇色彩。中国动漫产业的大发展大繁荣,中国文化产业的大发展大繁荣,需要一大批这样的民营企业家,需要巨量社会资本和民营资本的投入和聚集。这位敢拼敢闯的农民企业家,怀着这样的见识和气魄,也带着对卡通专业知识的一片空白,带着中南卡通上路了。”

个能量消耗少、资源消耗少、节能环保、没有污染产业!

在吴建荣看来,进军动漫产业有着更重要的意义:弘扬中华民族优秀传统文化,让小朋友在娱乐中得到教育,这直接关系到民族素质的提升。

这位敢拼敢闯的农民企业家,怀着这样的见识和气魄,也带着对卡通专业知识的一片空白,带着中南卡通上路了。

从搞建筑到搞卡通,这可不是一小步。数年的入门、学习、钻研,吴建荣开始在动漫产业上摸到了门道。

连续5年的戛纳电视节,中南卡通次次都没有落下。在全美电视节、韩国首尔动画节、日本东京国际动画节、渥太华动画节、亚洲影视展览(新加坡)、香港动漫节以及中国国际动漫节等国际、国内重要影视和动画展览上,中南卡通也频频亮相。

(据人民网)

中芯新CEO 落定“旧人”邱慈云

□ 黄婕

8月5日,记者从中芯国际内部得知,华虹NEC现任CEO邱慈云将接替王宁国出任中芯国际首席执行官兼执行董事。

邱慈云的出任,意味着在前任CEO王宁国离职后,中芯国际大股东大唐电信力捧上位的COO杨士宁未能掌控公司。这也为近期沸沸扬扬的中芯国际控制权争夺暂时告一段落。

知情人士称,2001年,邱慈云曾追随中芯国际创始人张汝京建立中芯国际,担任该公司高级运营副总裁,一度被视为张汝京身旁最重要的副手。不过,由于在公司运营等问题上与张有不同意见,2005年,邱离开中芯国际。

对于邱慈云出任中芯国际CEO,有业内人士用“不幸中的万幸”加以形容。该人士称,首先,邱作为早期参与创业的高管,对中芯国际内部情况较为了解;其次,由于有多年从业经验,邱对半导体产业非常熟悉;第三,邱个人拥有国际化思路和大厂工作背景,因此对于稳定投资人情绪可能会起到一定作用。

但对邱而言,接过中芯发展的重任,挑战显而易见。在去年半导体代工产业经历了一个大阳春之后,今年产业呈现出紧缩态势,不久前,产业龙头台积电刚刚下调了资本支出,这对产业发展是个消极的预警信号。

更关键的是,邱必须尽快解决中芯国际当下的资金缺口。业内人士分析说,如果大股东大唐电信不继续追加投资,或者短期内无法引入外部战略投资者,仅靠银行贷款及国家专项扶持基金,中芯国际的发展将受到极大限制。

▶▶▶▶ [上接A1版]

陈必亭 执掌益海嘉里 谋外资 A股上市

中国证监会对在内地上市的外商投资企业提出六点要求:第一,希望外方投资主体为国际知名企业;第二,产业为高新技术产业或中国需要发展的产业;第三,具有相当规模;第四,有良好的经济效益;第五,具有良好的发展前景及其研究总部设在境内;第六,中外合作良好,具有良好管理架构。

益海嘉里最大的心结正在于此,其在中国粮油市场的优势地位已让各方感到压力。粮食产业事关一国的安全与稳定,相关监管层面亦对产业安全忧心。

上述背景已对其上市造成负面的影响。目前,最为关键的因素就是审批手续能否顺利通过。其中涉及到国家发改委、中国证监会、商务部等部门。

不难看出,益海嘉里此次任命神华原董事长陈必亭为益海嘉里的董事长,有着意味深远的战略内涵。

反观陈,他具有三十年以上的政府管理及大型企业经营管理方面的经验,在神华期间,曾利用全球原材料迎接大多头机会,将中国神华的事业推向了辉煌巅峰,更带领神华在资本市场施展拳脚,左右逢源。目前陈仍是全国政协委员。

依此履历,相信陈必亭会给益海嘉里A股上市增加一份很有分量的砝码,结果如何,目前仍旧扑朔迷离。

中国粮油市场 话语权之争

在中国城市里的任何一家超市,“金龙鱼”与“福临门”之间的市场较量均已趋白热化。这背后是益海嘉里与中粮集团市场争夺的身影。

虽然“金龙鱼”始终牢牢地控制了整个市场的主动权,市场占有率高达41.5%,如果再加上金龙鱼旗下的胡姬花、鲤鱼等多个品牌,几乎占据了整个小包装食用油的半壁江山。但作为中国央企中粮旗下的“福临门”和“鲁花”的崛起之势也是异常凶猛,随着竞争升级,中粮集团在市场运作与战略战术方面不断改进策略,这让久居小包装食用油龙头老大地位的“益海嘉里”备感压力。

目前,双方的竞争已经涉及到各个方面,从品牌、实力、市场的竞争发展到产业链和粮食收储领域的竞争,拼杀都非常激烈。益海嘉里咬住要坚守住“金龙鱼”油业老大的龙头地位,而中粮集团也是调动一切能量势必必要夺下油业这个“王位”。

客观而言,益海嘉里目前的总体规模、产品品牌、组织架构等等,在国内粮油行业里略胜一筹。

目前,制约益海嘉里集团发展的核心要素之一就是“外资身份”,此前曾有媒体报道,益海嘉里中还有世界四大粮商AMD的股份,这更让外界感到“不放心”。

粮油产业对于任何一国而言都是战略产业,粮食安全亦是国家的重中之重,事关一国命脉,益海的身份成为不能承受之重,媒体的谴责,产业内的怀疑以及监管层的考量都在为益海嘉里套上“紧箍咒”。

此番冲杀A股,既是获得一个“中国上市公司”的身份,也是为其铺就在国内谋求进一步发展的基础。

看来,益海嘉里为了实现A股上市的目标,真的准备背水一战了。