

卡罗尔·巴茨(Carol Bartz)的被解雇,似乎只是掀开了雅虎改朝换代的第一幕。

最新的消息称,在巴茨离开后,雅虎董事长罗伊·博斯托克(Roy Bostock)开始成为投资者的最新攻击目标。对高管接二连三的“攻击”,折射出雅虎股东对于过去几年雅虎疲软业绩以及一系列公司决策的诸多不满。

另一边厢,雅虎“内斗”尚未停息,第三方有意合并收购雅虎的消息已在业界传扬。挥别巴茨,雅虎的出路究竟在哪里?

联姻 AOL 迎来转机?

雅虎的董事会正承受着来自股东们的巨大压力。为什么聘用巴茨,为什么这么久才解雇她,为什么3年前不以450亿美元将雅虎出售给微软,成为了一系列给不出答案的难题。

雅虎第三大外部股东、持有515%股份的投资公司Third Point LLC已经率先发信给雅虎董事会,认为他们做出了一系列有损公司的决定,包括与微软的搜索交易、首席执行官的选择以及支付宝股权转让的争议。Third Point LLC负责人Dan Loeb甚至提出推动董事会改组的计划,包括让雅虎董事长罗伊·博斯托克离开。

在这一系列有损公司的决策中,最受争议的自然是雅虎董事会2008年拒绝微软每股33美元的收购要约。事实上,即使在拒绝微软后,

据称,卡罗尔·巴茨被解雇,只是掀开了雅虎改朝换代的第一幕。既然业绩不佳,为什么聘用巴茨?为什么这么久才解雇她?为什么3年前不以450亿美元将雅虎出售给微软?……所有这些,成为了一系列给不出答案的难题!

巴茨 被解雇引争议

雅虎改朝换代苦觅突围之道



◎雅虎前 CEO 卡罗尔·巴茨(Carol Bartz)

私募基金和其他媒体联手收购雅虎的消息一直没有中断,私募公司银湖(Silver Lake Partners)、黑石集团(Blackstone Group LP)、美国在线(下称AOL)、新闻集团都曾经是绯闻主角。

消息称,AOL的首席执行官Tim

Armstrong去年还提出两家公司合并的设想,但遭到时任CEO的巴茨回绝,此次巴茨的下课将让AOL与雅虎的联姻迎来转机。

不过,AOL的经营状况其实并不理想,自2009年从时代华纳剥离后,AOL营收不断缩水、持续亏损,目前

市值约为16亿美元。相对而言,过去几年雅虎的市值尽管从800亿美元直线下落,但仍有182亿美元,是AOL的11倍,因此雅虎是否会对该交易感兴趣仍是未知数。

新任 CEO 面临创新大考

除了外部的收购,雅虎的另一个出路是内部的变革。在雅虎就巴茨被解雇发布的声明中,雅虎董事会宣布成立一个执行领导委员会,这个委员会将协助临时CEO蒂姆·莫斯(Tim Morse)进行管理,而更重要的是支持董事会对公司未来增长定位进行战略评估。

近年,面对来自谷歌和Facebook的挑战,雅虎可谓节节败退。根据市场调查公司eMarketer的数据显示,雅虎广告业务的市场份额已经连续3年下降,霸主地位逐渐缩小。eMarketer预计,Facebook今年将以17.7%的份额超过雅虎(13.6%),而明年Facebook将以19.4%份额超过雅虎,而谷歌则以12.3%的份额与雅虎的12.5%平分秋色。

业界一直批评,雅虎聘请拥有软件公司管理背景的巴茨出任CEO从一开始就是错误的,因为她擅长裁员,却并不懂得互联网和产品。在她担任CEO期间,雅虎推出的一系列产品,例如即时搜索服务、在传统邮箱界面中集成聊天功能都是在追逐谷歌的脚步。

当下的雅虎正处于“内忧外患”的商业环境中,雅虎董事会已经表示将聘用美国一家知名猎头公司物色新一任的CEO。面临雅虎颓势,这位未知的人选将要面对开发创新产品、遏制用户浏览时间下滑、重振公司股价、还有处理与阿里巴巴集团关系等一系列的难题,这位CEO所面临的挑战与质疑不会比巴茨来得少。(南都)

——【学者声音】——

雅虎或“死于”内忧外患!

易观资本首席分析师刘冠吾认为,现在的雅虎已经成为一个靠出售广告赚钱的互联网媒体公司,而不再是高科技公司。“中国的新浪也是知名门户,靠广告谋生,但2年前推出了微博,对新浪估值构成重要支撑。雅虎需要类似的创新产品向新媒体公司过渡。”

美国投资公司BGC Partners分析师Colin Gillis则指出,雅虎现在的处境完全是他们的领导能力和短视行为的结果,他们所能做到的只是解雇巴茨,但是本身却没有任何改变,这很难让人信服。

古城酒业 资助员工子女上大学

2011年8月26日,新疆第一窖古城酒业有限公司对今年考入大学的该公司员工子女何娟等4位新生颁发了5000元“助学金”。

自2004年古城酒业设立颁发“助学金”以来,规定员工子女在全国高考中考入大专院校的学子可获现金奖励,即:考取研究生的奖励3000元,考取全国名牌大学的奖励2000元,考取大专院校的奖励1000元。8年来,古城酒业已先后为考入大学的44名员工子女发放助学金51万元“助学金”。2010年古城酒业经奇台县教育局批准,对奇台一中10位贫困生进行救助,直到大学毕业。

古城酒业在追求经济效益的同时,没有忘记企业的社会责任,酿造美酒,奉献社会已成为该公司的使

命。为扶贫帮困,关心社会弱势群体,古城酒业于2010年10月9日注入60万元资金启动了“古城大爱基金”,救助需要帮助的每一个弱势群体,其中:为奇台县两名考入清华大学的学子资助1万元;为在乌鲁木齐市举办的首届“情满天山”慈善活动捐款1万元;为生病住院的乌鲁木齐“十佳的哥”冯晓龙捐款1000元;为奇台县一名患肾癌的患者捐款5000元;为奇台县15个乡镇的18名贫困户捐款9万元等等。

据了解,到2012年“古城大爱基金”将达100万元。古城酒业还设立了“贫困学生助学基金”、“大学生创业基金”等,帮助大学生完成学业、实现梦想。(周芷伊)

5000 吨铅合金 是怎样炼成的

8月30日下午,记者在豫光金铅股份公司采访时,听说该公司再生铅厂8月份铅合金产量将要突破5000吨,是去年7月份历史最高纪录的110%;销量超过5500吨,同比增长170%,产量和销量双双创下自投产以来的最高纪录。

再生铅厂铅合金项目投产于2008年初,由于技术的原因,当年的产量只有1.5万吨,仅仅两年的时间,该厂去年铅合金就达到了41万吨,品种也发展到铅锑、铅钙、铅铜等5大类56个品种,客户包括国内知名蓄电池企业湖北骆驼、江苏双登在内的35家。但是,因为生产场地限制,每月的产量最多只有4000吨左右。是什么原因让再生铅厂的铅合金产量发生如此大的变化?带着好奇和疑问,记者走进了再生铅厂。

在合金车间外,记者看到一辆送电解铅的运输车。司机师傅老李说,他专门往再生铅厂送铅合金的主要原料电解铅。8月份以前,他每天送的电解铅都是150吨左右,可这个月突然要送200吨左右,要比平时多跑两三趟。

走进合金车间,记者看见并排的两台合金炉,劳保齐全的职工正在其中的一台炉前放铅,另外一台炉正在上料,一切都显得有条不紊。“以前南边的电炉我们只做钙母,平时很少

用,现在我们全用上了。还有3#炉,我们做完铅锑订单就会马上清理生产铅钙,不会让炉子歇上一分钟。”忙得汗流浹背的当班班长聂乃超对记者说。

在该厂合金工段办公室,刚刚从销售部门回来的老段长吴国庆对记者说,“从8月份开始,我们将每月3800吨的生产计划增加到了5000吨。为保证生产计划的顺利实施,我们改变过去月底考核的方式,把任务量化分解到每一天、每一班、每一锅,如果哪一班没有完成当班任务,必须分析原因,提出改进措施,以每一班任务的顺利完成来确保全月生产计划的顺利实现。”这时,记者看到了老吴身边电脑上的库存表:“当月产量5098吨、当月销量5671吨,库存570吨”。

根据老吴的介绍,记者了解到,今年他们将原来的30吨的5#炉改造成了55吨,仅此一项每年就可增加产量8000吨。在实际生产中,他们特别注重生产工艺的紧凑性和连贯性,比如在即将放铅前提前通知外协人员到达岗位、铅快放完时提前开火预热升温、4台炉交替熔化生产等。同时强化工艺管理,提高每批产品工艺配置合格率,缩短工艺时间,8月份,有效生产时间每天每炉相对比平时节约2至3小时,平均每天都要多生产1至2炉产品。(党传青)

硕士生研究工作站成为企业发展推进器

苏通茧丝绸逆势飘红动力足

国内茧丝价格突降,不少企业深陷亏损不能自拔,整个茧丝绸企业笼罩着愁云惨雾。以丝绸为主导产业的江苏茧丝绸有限公司依托企业和苏州大学联合建立的硕士生科研工作站创新平台,不断研发高附加值新品推出市场,企业的销售、利税同比增幅突破30%,强大的技术研发力量成为苏通持续快速发展的推进器。

苏通是一家发轫于有数十年缂丝生产经验的民营企业。经过10年的发展创新,苏通从的单一的缂丝产品发展成为栽桑养蚕、蚕茧收烘、缂丝、绢纺、织绸、服饰一体化丝绸产业链。从原料产品到终端产品的

延伸,让苏通有力地提升市场抗风险能力。苏通茧丝绸有限公司在坚持自主创新的同时,通过产学研联合,与苏州大学等高校科研院所共建企业研究生工作站和技术研发中心,技术中心目前拥有高级农艺师、高级工程师和各类科研人员60多人。强大的技术研发实力,让苏通丝绸产品在夯实国内市场的同时、远销欧盟、美国、东南亚等数十个国家和地区。企业崛起为江苏乃至全国重要的丝绸产品研发制造基地。

近年来茧丝绸价格暴跌,苏通一度承受较大的市场压力。苏通在做好企业精细化管理的同时,以企

业硕士研究工作站、企业技术中心为平台,特聘10多名高层次服装设计人才,及时跟踪国际丝绸服装前沿信息,汲取时尚流行元素,企业推出的20多款内衣、浴袍、夏装、秋装等新品,走俏欧盟和美国市场。与此同时,苏通加快国内市场网点拓展,形成了以苏中、苏南为根据地市场、辐射全国的市场的网络,企业综合经济效益实现稳健增长。

苏通茧丝绸有限公司董事长徐金海表示,苏通将进一步借助苏州大学等高校科研院所,加大技术研发力度,努力把苏通打造成最具市场竞争力的丝绸高端品牌。(周日照)

加快自主创新步伐,提升品牌建设力度,积极推进产业调整和升级

宇宙家纺:领跑西部家纺市场

□ 特约记者 文家华 文/图

人民币升值,席卷全球的金融危机,国际市场风云变幻,劳动力成本节节上升,对我国纺织、服装等行业来说,这几年无疑一直处于风口浪尖之上。近几年以来,对我国沿海地区纺织企业而言,真可谓是“难”声四起。如何寻找新的“商机”,如何早日“脱胎换骨”,完成产业升级?这些都是摆在他们面前的重大课题。

鉴于国际市场变化和产业梯度转移给沿海地区纺织等制造业带来的潜在危机,中国宇宙集团有限公司未雨绸缪,积极调整产业布局,瞄准西部地区蕴藏着的巨大商机,进军西部,组建四川宇宙家纺有限公司。

面对各种“利好”与“利空”因素,中国宇宙集团公司客观分析市场,他们敏锐地洞悉到,全球金融危机可能加速中国服装纺织企业优胜劣汰的过程,在此轮“洗牌”过程中,中西部地区才是最好的避风港。为了抓住这一新的机遇,中国宇宙集团公司通过招商引资,于2005年12月就与四川省南部县人民政府签约,正式实施产业转移,四川宇宙家纺有限公司,占地150余亩,2006年2月奠基,2006年4月开工建设,2006年8月1日一期亚克力毛毯生产线正式投产运营,增强了大西南地区毛毯行业的发展;2010年9月二期拉舍尔毛毯生产线投产运营,年产毛毯可达350万条。新的布局,代表着新的起点。一投



产,四川宇宙家纺有限公司就沿袭集团公司的战略精神——“做西部家纺品牌的领跑者”,加快自主创新步伐,提升品牌建设力度,积极推进产业调整和升级。在建设现代化的标准厂房,优美的厂区环境的同时,四川宇宙家纺有限公司还积极引进先进的设备和技术,安装从织造、印花、整理到成品的配套流程生产线,设置专门的技术研发部门。

产品是领跑市场的关键,四川宇宙家纺有限公司的产品超柔舒适、绒面柔软、立毛丰满、色泽鲜艳、图案逼真、高贵典雅、给人以美的享受,温馨舒适回归大自然之感觉,是宾馆、居家、馈赠的理想用品。

服务是保障,四川宇宙家纺有限公司以一流的质量和服,使产品覆盖全国各大省份、地区及海外国家和地区,深受广大客商的青睐。同时,企业多次获得“出口先进企业”、“慈善工作先进企业”、“环保工作先进集体”、“纳税先进单位”、“文明诚信单位”等政府嘉奖,2011年获

得“四川省成长型中小型企业”、获得三个“国家外观设计专利产品”并通过“ISO9001质量管理体系认证”,同时“四川名牌”申请工作正在积极申报筹备中。

近些年,随着企业生产经营规模的不断扩大以及南部县良好的外部投资环境,企业不仅可以取得客观的经济效益,还可取得良好的社会效益,可安置就业人员500余人,同时带动第三产业的发展,并继续以优质高效、求实创新的精神为南部经济发展做出新的贡献。

【相关链接】

公司内存

中国宇宙集团公司创办于1991年,总部位于浙江省苍南县钱库镇工业区,是全国无区域的股份制企业,属国家大中型骨干企业、温州市“五个一批”重点骨干企业。公司拥有“家之梦”、“卡蒂雅兰”、“彩虹公主”等著名商标。

改善 生产线平衡 提高 生产线效率

——记红豆股份西服一厂生产线平衡的探索

生产线是工厂的命脉,生产线安排越合理,生产产品就越有保障。但是在2010年,红豆股份发现车间产量一直止步不前,经过企业各方面管理深入展开,最后发现原来是服装生产线作业时间西服一厂存在的不平衡现象引起的。为此,西服一厂决定进一步推进卓越绩效,实施“生产线平衡”的试验工作。

什么是生产线平衡?就是各个工位保持同步性,降低各个工位之间的差异,制作标准化工作表,规定操作流程,减少不必要的动作,进一步缩短生产周期,提高生产效率。生产线平衡概念的提出就是为了解决生产中的浪费问题。实行均衡生产后,可进一步缩短作业时间,提高工作效率,减少工时浪费,增强职工的团队意识;同时也为实行精益生产打下重要基础。

“我们内部组织了多次沟通交流,最终发现车间常会出现部分岗位人员繁忙度不一致、周期性等工的现象。在初期的生产线平衡率测定上,我们不到50%,与国内先进同行水平75%~85%存在较大差距。为了改变现状,让车间产量实现稳步上升,我们引进了生产线平衡的概念。”西服一厂厂长顾金龙介绍说。

2010年8月,“生产线平衡”的试点工作正式启动,决定让吊挂组作为示范组开展生产线平衡推进工作。

为了能够拿到比较准确的前期数据,西服一厂吊挂组重新绘制了流程图,对各个作业名称、设备名称,包括各工序操作员工姓名都进行了仔细核对和全新统计,并对每位员工操作的时间进行初步测定,计算出调整前生产线平衡率为59.93%。这样,就可以为以后的工作提供一个相对可信的数据基础了。

经过一段时间的反复试验调整后,西服一厂管理人员又对吊挂组进行了生产线平衡率测试。通过测试反映,吊挂组的生产线上没有突出的瓶颈工序,整领角线、上领、扞领角三道工序所用时间相平,达到较平衡状态。调整前后吊挂组日均产量从1122件提升至1380件,新增工序“整门巾”和流动工带活扎下摆程序,生产率从59.93%提高至74.79%,增幅148.6%,并且计算出调整后生产线平衡率为74.79%。产量明显提高,这是一个让所有参与这项试验工作的人员都兴奋不已的数据,表明大家的付出终于有回报,证明这个试验是成功的。

经过一年多的努力,车间工位现在每天都是动态调整,空闲的员工会安排到组里的其他工序上干活。(顾悦弘)

选择海尔 全家放心

我想给老父亲买台海尔空调,于是就到海尔赛通社区店咨询,导购员为我介绍了适合老人操作的机型,并很快送上门。我父亲家住10楼,师傅便系上安全带爬出窗外安装外机;装好后还耐心指导老人使用,我们全家万分感谢:选择海尔全家放心!(苏水虎)