

经理日报

2011年10月18日 星期二
辛卯年 九月二十二
第272期 总第7044期
今日12版

新闻热线:(028) 87369123
传真:(028)68230696
电子邮箱:sw6150@126.com
责编:邓梅 版式:黄健 校对:梅健秋

THE MANAGER'S DAILY

“梁稳根们”从政 “红色风向标”意味明显

民营企业“亮相”中央最高决策层的意义何在? 当选的民营企业家如何安排“身后事”? 一系列问号仍然有待中央最后安排的揭晓。

[详见 A2 版《主题报道》]

“大裁员”辅助“大优化” 窝窝团 年底“狙击” 纳斯达克

CEO 徐茂栋表示,
“没有人可以预见明天的
资本市场,窝窝团会在相对
正确的窗口期上市,不追求
最佳的时机,也不会选
择最差的。”



企业论坛 | Qiye Luntan

须立“江湖规矩”

张森林

淘宝中小商城“暴动”,究竟孰是孰非,根子在哪?

客观地看,淘宝“暴动”双方似乎都有道理。淘宝着眼于增强盈利和竞争能力,提高商业信誉,设置相应的门槛本无可厚非。况且,淘宝不是慈善机构,赚取一定的利润天经地义。而对于中小卖家来说,淘宝政策的突然改变令他们措手不及,不仅意味着成本显著增加,或可能被迫转换平台,让前期辛苦的积累和投入打了水漂,而且这一新规也与2007年易趣宣布变收费为免费时,马云“继续支持淘宝免费5年”的承诺,和阿里巴巴一直声称的“扶持创业、扶持中小企业”相去太远,心理上无法接受。大家都是免费的受益者,现在淘宝规模有了、人气足了,就出尔反尔,岂不是乌尽弓藏、兔死狗烹?

平心而论,淘宝“暴动”很难用对错简单地评判,归根结底还是规则缺失结下的苦果。正是由于网络商业领域相关法律法规的不健全,淘宝曾经为了扩张,利用免费策略击败了许多对手,丝毫不担心因“不正当竞争”而受到惩罚。如今,淘宝做大了之后想要做优做强了,当初支撑自己起家的中小卖家已成了包袱,于是便依靠独大的市场地位,毫不顾忌地提高门槛,将其猛“端”一脚,反正我的“地盘”我作主,法律又没有明确约束。可见,没有规则才是导致这一切的真正根源,也是马云“一意孤行”的底气所在。免费成就了淘宝,又为淘宝所累,而中小卖家更是不幸成了淘宝发迹的“垫脚石”。

毫无疑问,淘宝可以收费,中小卖家不该恶意攻击,但“没有规矩,不成方圆”。唯有尽快建立健全相关法律,对网络商业平台的管理职责、收费标准和网络商业行为加以规范,才能保证其健康发展,并切实维护各方合法权益。否则,网络商业平台间的无序竞争和类似的淘宝“暴动”事件势必还将不断上演。

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有有效证件。本报持证人员均在本报官方网站《金报网》(www.jinbnet.cn)上公布,可供查阅或手机上网查询(028-62344621)。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收取现金、广告费或宣传费;本报任何个人不得以通过银行汇款或到报社账号;不得以任何理由收取现金或转账;如有与报社无关的其他账号,违者将受到严肃处理。欢迎广大读者及社会各界监督。

李斌

针对近日传得沸沸扬扬的大裁员消息,团购网站窝窝团 CEO 徐茂栋召开媒体沟通会确认窝窝团在全国35个五线城市开始进行“人员优化”,整体裁员幅度在500人左右。徐茂栋同时表示,窝窝 IPO 正在按部就班地推进中,预计年底在纳斯达克上市。

未达标城市被“优化”

近日,有媒体传出窝窝团在全国范围内进行大规模裁员,裁员比例高达70%,涉及3000多人。日前,徐茂栋解释称,此前窝窝团队约5500人,缩编后仍然有5000人左右,人员变动仅限于如广东韶关、湖北鄂州、山东菏泽等35个五线城市。

一线报告 | Yixian Baogao

双星全员创新:推动老树绽新花

本报记者 何沙洲 特约记者 王开良

走进双星鞋业工业园,可以看到每个车间都有争创“创新无死角车间”竞赛活动成果公布栏,上面图文并茂地展示出一个个创新项目。只要员工有创新项目,各车间都会根据创新项目创效大小给予及时推广和奖励,员工创新积极性很高。

工业园负责人告诉记者,改革进市场之初,双星集团总裁汪海就提出了创新是企业发展的不竭动力,只有不断创新,双星才能永远充满生机和活力,才能永远立于竞争的不败之地。在全球经济一体化的今天,汪海说:“今天已不是大鱼吃小鱼的年代,而是快鱼吃慢鱼的年代。今天不创新,明天就落后;明天不创新,后天就淘汰。在激烈的市场竞争中,不能继续前进就意味着你已经开始后退,持续自主的创新能力

窝窝今年开始对团队或站点进行考核,主要指标是城市总产出和人均产能,考核后35个E类城市(即五线城市)未达标,所以被“优化”。不过,并不是将这35个站点完全裁撤,而只是由完整的10-20人团队配置,缩减至仅保留2-3人的销售和商务,这些城市的商户还可以继续在窝窝团开团,只是由附近的其他城市托管。

同时,窝窝团公司架构也进行了一些调整:重庆大区合并至成都大区,广州大区合并至深圳大区,由原本15个销售大区缩减至13个大区。

不过,有大量自称窝窝被裁员工在网上发帖称,窝窝团非法裁员,不给补偿,并委托律师向劳动部门投诉。对此,徐茂栋回应称,所有被裁员工将严格按照劳动法获

得N+1补偿,优秀员工如愿意也可转岗去附近大区的城市。至于个别在劳动部门仲裁认为窝窝团非法裁员的员工,徐茂栋称最终结果未出,不做评论。

计划年底美国上市

据徐茂栋介绍,窝窝团目前已经覆盖200多个城市,销售额全国领先,计划今年年底在美国纳斯达克上市。(下转 A2版)



“企业只有不断创新才能生存,企业只有创新才能创名牌。如果不是我们主动适应市场、主动创新的话,估计双星鞋现在也只能存在于人们的记忆里了。可以说,双星是创新的先行者、冒险者,也是创新的成功者、受益者。创新是企业持续发展的灵魂和动力。”

双星轮胎改变了中国轮胎行业“一胎通用”的历史,研发出“三王”(耐磨王、载重王、驱动王)、抗刺扎等系列特色轮胎,成为国庆60周年阅兵仪式同时提供鞋和军胎的企业。双星机械研发出了中国第一台水平分型造型机,双星机械研发的清理设备用于神六、神七、嫦娥二号零部件的清理。双星以自主技术、研发、设计,出现了多元化、专业化、系列化、差异化、功能化产品和技术不断超越创新的新现象。

(下转 A2版)



◎双星机械研发中国第一台DSZ326水平分型造型机

才是成长为快鱼的“杀手锏”。

实际上,这些年来,双星每一次大跨越,无不与创新紧紧相连。一刻不停地创新,再不停地更新自己,如此循环往复。双星也就是在这样一个过程中不断发展壮大起来,双星的成长历程就是一部创新史。

荣膺全国创新“双奖”企业

谈起双星的发展历程,汪海感触颇深:

拥有完全自主知识产权

升志

口服液

抗疲劳·延缓衰老

富含**12**种功能因子

全面提升健康状态

西安利君制药有限公司

联系: 070营销中心
电话: 400-639-3269 029-64582602

双星集团

www.doublestar.com.cn

双星杯头条热点新闻

百年鸿鹄

吴华鸿鹄
HAO HUA HONG HE

中国驰名商标

本期导读 | 企业家

REVIEW ENTREPRENEURS

经营企业 | ENTERPRISE

A3

从“世界工厂”到“全球市场”
世界500强企业扎堆广交会

A4

蒋建良“战略驱动”
华丽转身看群英

理 | 通商道 | COMMERCIAL

B1

423家佛企 广交会“猜想”创新

B2

陈晓敏:
从容于优雅睿智之间

财 | 智人生 | LIFE

B2

“方正”与“广济”:
一个民营企业家的慈善理念

B3

李辉忠:
诚信是永远的金字招牌

富 | 在市场 | MARKET

B4

中小企业“非常时期”的创新选择

C1

红豆集团:
凡事预则立,不预则废

沃尔玛中国区总裁 陈耀昌辞职

沃尔玛日前宣布沃尔玛亚洲总裁兼首席执行官贝思哲将暂时兼任沃尔玛中国临时总裁兼首席执行官,代替沃尔玛中国总裁兼首席执行官陈耀昌,即时生效。陈耀昌由于个人原因将离职,公司感谢陈耀昌约5年的任职。此外,沃尔玛中国人力资源高级副总裁王渝佳已辞职。贝思哲将继续担任沃尔玛亚洲总裁兼首席执行官,同时暂时兼任沃尔玛中国临时总裁兼首席执行官直至新的沃尔玛中国首席执行官被任命。

贝思哲说:“我们刚刚庆祝了沃尔玛中国的15周年,中国是沃尔玛非常重要的市场。中国的‘十二五计划’也为零售业的发展提供了巨大的发展机遇。在中国,我们已经有了成功的业务发展基石,拥有近10万名员工和353家商场为我们的顾客提供服务。”

贝思哲补充说:“我坚信,沃尔玛中国的管理团队将继续引领沃尔玛在中国市场的发展,继续践行沃尔玛公司的‘帮助顾客省钱,让他们生活得更加美好’的使命。”

沃尔玛于1996年进入中国市场,在深圳建设了第一家沃尔玛购物广场和山姆会员店。截止到2011年10月1日,沃尔玛已在中国130个城市运营了353家商场。(人民)