

经理日报

2011年10月26日 星期三
辛卯年 九月三十
第280期 总第7052期
今日12版

新闻热线:(028) 87369123
传真:(028)87346406
电子邮箱:cjb490@sina.com
责编:袁志彬 版式:黄健 校对:梅健秋

THE MANAGER'S DAILY

中国企业:被迫寻找再次腾飞新引擎

七年前,IBM明智地剥离了PC业务,如今,王者如惠普也开始兜售PC业务,不管早晚,都得寻找新的引擎,放眼中国市场,路在何方?

[详见 A2 版《主题策划》]



“中国管理全球论坛” 探寻中国企业管理“正道”

管理论坛 | Guanli Luntan

机制不相信觉悟

高建华

企业大到一定程度,就不能靠觉悟,必须靠制度。

市场经济的本质就是利益驱动,我们必须承认每个人都会“主观上为自己,客观上为别人”这个现实。所以企业管理重点之一就是要把各级管理人员的利益与企业的健康发展挂钩,用利益去引导正直、健康、向上的行为,否则靠自觉、靠交情就很容易出现失控的局面。

监督约束机制的建立主要体现在两个方面:

一是通过内部审计来进行事后监督检查,看哪些部门、哪些管理人员没有按照公司的规章制度和流程办事,有没有越权签字、审批行为,有没有造假和腐败行为,有没有违背职业道德的行为等等,发现一个,严惩一个,没有“下不为例”,没有“三令五申”,每个人只有一次机会。

二是通过制度化的流程、标准化的报表、精细化的管理、定期化的检查(按月、按季、按年)来建立预警机制,起到防范风险、及时发现问题的作用。这是关系到一个企业能否长治久安的大事,也是一个企业管理水平高低的具体体现。如果企业只顾往前跑,即使经营状况良好,也有可能管理上出现问题。可以说,任何腐败的根源都是由于制度不健全、缺乏相互制约和监督检查机制、部分人权力过大等原因造成的。

那我们为什么不能在这方面借鉴跨国公司经过几十年摸索形成的管理机制,而走弯路,少交学费?关键障碍是很多企业家至今还没有把注意力从经营转到管理上来,很多中小企业(当然也有许多大企业)都喜欢在产品上抄袭模仿跨国公司,而不愿花时间、花精力、花金钱在管理上。“抄袭”模仿跨国公司,结果是产品永远跟不上趟,总是跟在人家后面挣点小钱而已。可以说,中国企业管理水平与跨国公司接近之时,也就是中国企业具备产品创新能力之时,也是中国企业具备国际竞争力,可以走国际化道路之时。否则,我们就只能扮演“世界工厂”的角色,在价值链上最不赚钱的那部分拼杀,最终结果必然是勤劳而不富有,无法掌握竞争的主动权。

陈莉莉

相对于技术创新、成本优势等关键竞争要素而言,思想领导力和核心价值观,无疑是中国企业应对风险挑战的根本内在机制和不竭动力。彼得·德鲁克说过,21世纪,中国将与世界分享管理奥秘。我们渴望从迷失中寻找方向,创新中国管理模式,寻找转型的正道,重新连接商业成功与社会进步。因此,转型、中国管理、正道、最佳实践成为2011“中国管理全球论坛”的关键词。

人间正道是沧桑

当马云为淘宝商城一事愁眉不展,柳传志携联想大手笔进入农业之时,人们开始思考:在中国,什么样的企业家才算是优秀的企业家?中国财富的下一座金矿在哪里?这两个问题的关键因素是企业家的战略眼光及其管理理念。同时,“转型”这一概念冲击企业家的头脑,并敲打企业发展的现实。

由金蝶国际软件集团、《每日经济新闻》报社联合主办的“2011中国管理全球论坛”于10月20日在广州白云国际会议中心举行。原全国人大常委会副委员长许嘉璐,



管理大师彼得·德鲁克说过,21世纪,中国将与世界分享管理奥秘。我们渴望从迷失中寻找方向,创新中国管理模式,寻找转型的正道,重新连接商业成功与社会进步。

中国入世首席谈判代表、博鳌亚洲论坛原秘书长龙永图,中国企业联合会理事长李德成,世界管理大师、著有《执行》一书的作者拉姆·查兰,联想集团有限公司董事局主席柳传志,宏碁集团创始人、台湾智荣基金董事长施振荣等政商精英出席论坛,与3000多位企业经营管理者、创业者分享管理理念及管理案例。

静思考管理 喧嚣的背后是沉静

“众人处上,水独处下;众人处易,水处险,众人处洁,水独处秽;让我们在空灵中,开启心灵深处的水车”。10月19日晚,100位政商界代表人物身着定制的唐装,汇于某私密场所,参加由金蝶国际软件管理集团董事局主席徐少春主持的“中国管理全球论坛”发起人仪式,又名“静思会”。(下转 A2 版)



一线报告 | Yixian Baogao

首批产品已发货启运俄罗斯市场 新飞电器瞄准国际市场再现新亮点

本报记者 李代广 通讯员 李鸣升

“今年1-9月份,新飞冰箱(柜)出口总销量较去年同期增长13%,由于新飞品牌在市场上有较高的知名度和信誉度,成功吸引到俄罗斯有实力客户,他们决定在俄罗斯市场经营新飞品牌,目前首批产品新飞大容量冰柜已发货启运,这将成为新飞明年国际市场销售的另一个新亮点。”10月24日,河南新飞电器有限公司(以下简称新飞电器)市场部相关负责人在接受本报记者采访时说。

据这位负责人介绍,新飞电器海外主要市场有蒙古、朝鲜、我国台湾等客户,今年1-9月份销量分别同比增长112%、45%、25%,在非洲、美洲的市场也略有增长。

冰箱销量位居行业第一阵营

今年以来,受国际经济环境和国家宏

观经济政策紧缩等诸多不利因素的影响,国内整个家电行业大势平淡、增长乏力,新飞电器也受到较大压力和挑战。

通过积极调整,新飞电器今年整体销售业绩和市场保持了与去年基本相当并略有增长的稳定局面,海外市场增幅更大一些。冰箱销量位居行业第一阵营,冰柜销量位居行业第二位。

他们着力投入研发大容量冰箱,今年三门及三门以上的大容积冰箱销量占比已经接近40%,明年可望突破50%以上。

抢抓三、四级市场的有利时机

新飞电器通过外抓市场(调整销售结构和销售政策)、内抓管理(强化企业内部管理,开源节流)和产品技术升级等措施,提高企业运营效率,提升企业应对市场变化的能力和产品竞争力。

他们细化管理,渠道下沉,实现一县多

点,一镇一点,提升服务,惠及方便三四级市场广大乡镇消费者,并稳固拓展、提振高端市场。

新飞电器在今年三、四级市场销售平稳,销量占比超过新飞总量的50%,仍居行业第一阵营。

新飞将通过提升产品综合品质、提升服务、渠道下沉等有效举措积极应对,现已优化设计开发出20款优于家电下乡机标准的更高性价比、更节能、更时尚、更适合农村生活环境的冰箱新品,替代原来的家电下乡产品,及时填充三、四级家电下乡市场,保证新飞在三、四级市场的份额。

国内未来的三、四级市场,经过国家家电下乡政策的强力启动和有效拉动,正逐步进入市场成熟、稳步发展的阶段,进入品质、服务、信誉等更高层次的品牌竞争的优胜劣汰时代,更是新飞电器等一线大品牌博弈三、四级市场的大好时机。

本期导读 | 当代管理
REVIEW | MANAGEMENT

经营企业 | ENTERPRISE

A3
亚航赢利点,在不起眼的地方

B1
“好色重味”的宝洁

理 通商道 | COMMERCIAL

B1
为“一分钟管理”方式叫好!

B1
不提产品的推销妙招

财 智人生 | LIFE

B2
金吉列:倡导“数据管理”

B3
路易威登(中国):
让员工动起来

富 在市场 | MARKET

B4
张朝阳“再造搜狐”
抛出“四大战略”

B4
把尊重员工放在第一位

金蝶打造中国管理“云”获 发改委专项支持

近日国家发改委会同工信部、财政部联合下发通知,专门对国内相关单位的云计算应用示范工程划拨15亿专项资金进行重点支持。作为首批获得支持的领军企业之一,金蝶凭借“中小企业管理云应用研发与产业化”项目,获得首批专项支持,为管理软件与服务领域唯一一家获得直接支持的企业。

据“中小企业管理云应用研发与产业化”项目负责人,金蝶国际软件集团高级副总裁、首席科学家兼金蝶研究院院长张良杰博士介绍,“这个项目将利用金蝶为百万家企业管理服务的最佳实践打造中国管理云。中国管理云不仅能够帮助客户选用所需的管理服务,来创新企业价值链,缔造新的商业模式;还能让其他的厂商共享金蝶在云计算领域取得的成果,帮助它们在云计算方面取得成绩,获得成功”。

记者从相关人士处了解到,该项目还将驱动开放式的中小企业管理云平台的建设,使具备开发能力的独立软件厂商及至个人用户都能够在这个平台上开发出第三方云服务和增值服务,从而建立一个开放式的云生态系统,助力国家云计算产业的发展。据业内人士估计,中小企业管理云生态系统未来几年内将产生总额百亿级的产业链带动效益,惠及近千万家中小企业和千万个人用户。(晶晶)