

500企业家访美 271亿美元“大礼包”落定

[详见 B3《主题策划》]



企业论坛 | Qiye Luntan

激励高管，“高薪”还要“高兴”

庞华玮

薪酬并不是高管去留的主要诱因,最近很多“跨界”跳槽的经理人,薪酬比原来还要低,但这些人对未来的发展空间有绝对的信心。

很多职业经理人更关注是否能实现个人价值层面的提升,是否能够获得企业甚至行业的认可,公司是否具备清晰而明确的发展愿景和发展框架。基于此,高管薪酬与长期激励做得是否到位,往往决定了经理人在公司职业发展的路径。

对职业经理人而言,“薪酬”只是一个整体的概念,包括了新公司提供的事业平台、职业发展机会、领导的信任,整个公司在行业中的地位等一些综合因素。

韬睿惠悦高管薪酬咨询中国区总经理方晔指出,合理的高管薪酬有三个判断的标准:第一就是“整体薪酬”的竞争力。第二是要有一个有效的业绩联动:当公司业绩好的时候,薪酬更高;反之则下降。第三个合理的高管薪酬一定是长短结合的激励政策:既有一些年度激励,同时也有中期和长期激励。

而除了这些“硬”刺激之外,软化的作用也是尤为重要。新能源企业中益能(北京)技术有限公司董事长王智慧用“高薪”和“高兴”来概括中益能的高管吸引策略:经济杠杆只是其中的一方面,更重要的是让高管在其中感受到包容、尊重和重视。现在很多中国企业都已经意识到仅看财务指标是不全面的,也开始考虑一些非财务指标的应用。



王珍

“228”,广州话与“易易发”谐音,意味着财源广进。2012年2月8日,志高空调新任董事长郑祖义率领他的团队,在佛山发布全球首款全直流变频云空调,打出他的技术牌。

当天的新闻发布会现场,志高空调实际控制人、前任董事长李兴浩并没有出现在媒体面前,似有放心交权之意。

但据记者了解,实际上李兴浩在发布会前一天下午已抵达会场。他与志高空调新的管理班子一起同核心经销商进行了座谈,并聘请12名核心经销商为营销顾问。

李兴浩的刻意低调,显然是希望镁光灯更多地聚集在志高空调年轻化、专业化、国际化的新管理团队身上。

交棒

1月4日傍晚,志高控股发布公告称,

数字李宁CEO:将通过电子商务开拓美国市场

俞靓

数字李宁公司首席执行官鲁光明近日接受记者专访时表示,中国体育用品公司李宁将运用网络和社交媒体的方式进军北美市场,通过电子商务网站开拓美国市场业务。

数字李宁是李宁公司与美国电子商务和数字营销公司 Acquity Group 的合资公司。鲁光明说:“李宁公司不打算通过低价策略进入美国,我们希望通过品牌建设和最新的品牌理念、并通过未来零售的主要方式——网上在线销售实现目标。”

一般来说,中国企业进入美国市场惯

从即日起,技术专家郑祖义接替雷江杭出任该公司的执行董事和董事会副主席。而1月1日起,郑祖义已获任志高空调董事长;黄兴科获任志高空调副董事长兼总裁。

现年56岁的郑祖义,是清华大学第一代制冷博士后,曾任格力高级技术顾问兼研究所所长、科龙空调总经理。2005年,科龙因当时的老板顾维军被捕而生变。李兴浩通过各种关系找到郑祖义,力邀其加盟志高,因为空调行业已经发展到技术、质量越来越重要的阶段。

进入志高空调,郑祖义开始担任常务副总裁兼技术中心总监。李兴浩原本只寄希望于他利用技术特长,提升志高空调的产品和质量管理水平。

有知情人士向记者透露,经过考察,李兴浩发现郑祖义不仅是技术权威,管理也不错。后来就把志高空调的品质中心、技术中心、采购中心和生产中心都交给他管。志高空调最大的特点是配套完善,有20多家配

套厂,郑祖义都管得很好,证明了他的能力。

“我很佩服李总”,上述知情人士表示,李兴浩今年58岁,年龄不算很大,且身体非常好。“他很大度,他常说‘志高是志高人的志高,不是我个人的志高’。他知道自己局

“李郑配”

志高空调是志高控股旗下的核心企业,负责志高空调的生产、



用“低价策略”,中国品牌给海外消费者的印象也基本是以低价取胜。然而,李宁公司打算放弃这条老路。

在数字李宁的网店里,有包括篮球、跑步和健身三大类产品,价位与阿迪达斯、耐克等知名运动品牌的部分款式基本相同。

鲁光明说,新公司的产品不想以低价作为卖点吸引年轻消费者,而是以设计理念取胜。通过产品设计体现东方哲学里实现身心统一达到运动平衡的概念,为美国年轻一代的消费者提供一种全新的视角和选择。

关于销售模式,数字李宁大胆采用网络销售方式。鲁光明表示,他深信网络销售是最有效率的方式。他说:“未来十年美国



本期导读 | 企业家

REVIEW ENTREPRENEURS

经营企业 | ENTERPRISE

A2

2012 高管“不安分”

企业如何“送往迎来”

A3

中美文化产业携手

“东方梦工厂”浮出水面

理 | 通商道 | COMMERCIAL

A4

交大安泰周林:

中国商学院应“顶天立地”

B1

古老昆曲的“时尚活法”

财 | 智人生 | LIFE

B2

侯建芳:用良心和责任做食品企业

B4

中国经济脊梁人物——李家顺

富 | 在市场 | MARKET

C3

上汽自主品牌加速起跑无捷径

C4

“合谋”垄断

两药企受罚掀开行业治理风暴

雅芳 撤换中国业务总裁

目前正因公司高管涉嫌贿赂海外官员而接受调查的雅芳任命了中国业务新总裁。

《华尔街日报》18日报道,雅芳加拿大业务现任总裁 John Lin 在发给雅芳为高级销售代表设立的“总裁俱乐部”成员的信件中说,他将开始负责中国地区业务。该公司的一位发言人证实了这一消息,并称 Lin 将接替 Rene Ordonez,于3月1日就任新职。后者将负责雅芳的南拉美业务。

在旷日持久的“贿赂门”事件影响下,包括雅芳副董事长查尔斯·克兰布、中国区总裁高寿康(SK Kao)在内的多位高管,在此前两年时间里相继离职。

作为率先拿到中国直销牌照的直销巨头,雅芳在中国已不复往日风光。据雅芳公布的季报数据,2011年雅芳中国前三季度的营业收入连续下降:一季度,雅芳中国营业收入降幅达32%;二季度营收继续下挫,同比下降28%;第三季度同比下降6%。

