



物联网职业经理人沙龙(第二期)现场

物联网职业经理人沙龙(第二期)在深圳举行

日前,由深圳市物联传媒有限公司发起举办的物联网职业经理人沙龙活动在深圳科技园老树咖啡贵宾室成功举办。作为中国物联网职业经理人联盟的第二期主题活动。沙龙聚焦于“新市场形势,新市场需要”这一热点话题,着力探讨了2012年产业发展形势的变化,以及产业需要面临的一些实际问题。

据悉,该沙龙由深圳市物联传媒有限公司网站主编周军组织策划,是集“周末充电、人脉拓展、商务交流、娱乐休闲”于一体的高规格、高价值的小型聚会活动,目的是给追求进步与成功的物联网产业职业经理人搭建的一个开放自由的学习交流平台。深圳市物联传媒有限公司销售总监陈江汉担任了本期的沙龙主持。深圳市昱辰泰克科技有限公司总经理尹金国、深圳市丰泰瑞达有限公司副总裁李怀勇、国民技术有限公司首席RFID系统工程师甘泉、扬州永奕科技有限公司华南区销售总监庄鹏、武汉华威科智能技术有限公司装备销售部总监董玮中、深圳市航天华拓科技有限公司营销总监姜勇、深圳真品信息技术有限公司市场部经理李清泉等,物联网领先企业的高级职业经

理人,以及河北省人民政府驻深圳办事处徐广太先生出席了本次沙龙活动。

在当前欧洲经济疲软,中国经济增速减弱的大环境下,物联网产业发展形势与产业外部环境是目前产业职业经理人普遍思考的一个课题。参与本次活动的嘉宾,普遍认为当前物联网产业发展局势微妙复杂,物联网企业需要多方观察和通力合作。嘉宾纷纷就各种局势现象做了剖析,如:第一季度企业发展情况与前两年对比、标签封装生产线数量及产能真实情况、天线新工艺对产业发展的影响、目前系统集成商和硬件供应商在衔接上需要解决的问题等等。嘉宾们还就如何解决行业问题及达成合作进行了深入的交流。

本次活动既是一次相互了解、促进交流的对话,又是一次涉及实际操作、解决问题的前期工作。活动的良好效果令到场嘉宾感到不虚此行,深圳市航天华拓科技有限公司营销总监姜勇先生对沙龙活动给予了高度评价:“参加交流会真是受益匪浅,在座的都是行业大师,交流非常高效,没有空谈,没有闲谈,而是真正在解决一些实际问题,希望多多举办类似的活动。”

(周军)

互联网人才争夺战加剧 搜狗为产品经理开百万年薪

互联网行业正迅速成为中国社会的创富热土,一线大公司对人才的争夺也到了白热化地步。日前,中国第二大搜索引擎搜狗公司的首席执行官王小川甚至为产品经理开出了百万元年薪。这种惊艳待遇激起网友热议,很多产品技术人员甚至大呼“羡慕嫉妒恨”。

据近日发布的《2011中国企业招聘现状调研报告》,2012年高科技行业的招聘需求将呈现大幅反弹,较2011年将增长近23倍,增长幅度位于各行业之首。前程无忧的统计也显示,2011年计算机/通信/电子行业的招聘职位数排名第一。其中,产品、技术人员又是各大巨头“饥渴”的重点。

僧多粥少,诱人的薪酬就成了各大互联网公司招募的法宝之一。作为迅速崛起的互联网新贵,搜狗摆出了求贤若渴的姿态,对产品技术人才开出了“天价”待遇。王小川在微博上公开表示,现在搜狗对产品经理不断倾斜,不论是从业年限到薪酬,一个经理级的产品经理年薪(含股票预期)超过百万元。

此言一出,招致大量从业者热议,纷纷表示“产品经理现在很紧俏”、“各种羡慕嫉妒恨”。而当有网友询问“是否需

要技术出身”时,王小川更大方回应“欢迎转行”,爱才之心显露无疑。

业内人士指出,在搜狗天价招募产品经理的背后,是这家公司正在扮演“百度挑战者”的角色。财报显示,搜狗已经连续3个季度收入增长率超过220%,流量更是超过谷歌中国。凭借拥有第一大输入法、第二大搜索、第三大浏览器的实力,搜狗被认为是仅有的两家具备“云”和“端”全技术实力的超级互联网平台,另一家正是中国互联网霸主腾讯公司。未来前景和想象空间,让搜狗成为求职者趋之若鹜之地。

据悉,搜狗的专利数量排在中国互联网第3位,此前,王小川曾在财报会议上表示,2012年搜狗员工规模将翻倍,但这个比例仍将尽力保持。

王小川说:“互联网本质上是一个依靠技术突破前进的行业。在未来的互联网领域,技术还没有真正、完全地转化为生产力。我们需要引进更多产品人才,保持用技术创新驱动高速增长”的态势。”

(宛露)

责编:王萍 编辑:刘文景
版式:张彤 校对:梅健秋
2012年4月2日 星期一

ZHIYEJINGLIREN

职业经理人

李克强晤苹果CEO库克:敦促加强人文关怀,承诺知识产权保护

苹果公司首席执行长蒂姆·库克此次来华行程紧密。3月27日,中国国务院副总理李克强在中南海紫光阁会见了库克,敦促包括苹果公司在内的跨国企业“加强人文关怀”。

“加强人文关怀”

就在库克访华的当下,苹果一直试图反驳外界对其中国供应商工作条件的批评。苹果公布的审计结果显示,一些供应商确实存在超长时间工作和雇用未成年人的现象。

据新华社3月28日报道,李克强在会见库克时提到,“希望包括苹果公司在内的跨国企业拓展与中方合作,在推动产业转移中积极参与中西部地区发展,加强人文关怀,共同分享机遇。”

中国是苹果产品最主要的生产基地。在苹果主要代工厂商——富士康集团总裁郭台铭设想的“金匠中原计划”中,核心是苹果iPhone产品,其中郑州被定位为布局全球最大iPhone产品整机组装制造基地,5年实现产值5000亿元规模;河南洛阳布局玻璃面板生产基地,为iPhone配套提供触控玻璃面板;山西晋城布局精密核心零组件和机构件生产基地,为iPhone配套提供精密核心部件,建设全球精密制造中心。

河南省省长郭庚茂、国家发展和改革委员会副主任张晓强等会见时在座。

此外,李克强还提到,“中国转方式、扩内需、科技创新等都是在扩大开放条件下进行的。中国将依法为中外资等各类企业平等竞争创造良好环境,加强知识产权保护。”

库克说,苹果将“依法诚信经营”。



国务院副总理李克强在中南海紫光阁会见了苹果公司首席执行官蒂姆·库克。

因iPad商标的使用权问题,苹果在中国正面临着一场复杂的法律诉讼。据苹果称,该公司于2009年从唯冠国际的台湾子公司手中买下了这个商标。唯冠则坚称,这个商标归其总部位于深圳的大陆子公司所有。

市场研究公司IDC估计,苹果去年在中国卖出了400多万台iPad。

库克拜会联通、电信

库克同时告诉李克强,苹果将“与中方深化全方位合作”。

苹果中国公司重申,中国对苹果来说非常重要,苹果期待在中国市场加大投资。

可查资料显示,现年52岁的库克上次公开访问中国是在去年6月,当时

他是苹果的首席运营长。在去年那次访华行程中,有人看到库克现身中国最大移动运营商中国移动北京办公室。

一位消息人士透露,库克在3月28日上午访问了中国联通总部,与中国联通集团董事长常小兵、副总经理李刚等领导进行了会谈,中国联通市场部、销售部等部门负责人也出席了本次会谈。该人士还称,库克29日到访中国电信总部,与中国电信集团董事长王晓初会谈。

中国联通是苹果iPhone手机在中国大陆的第一个运营商,双方在2009年宣布开始合作;中国电信今年3月加入了苹果合作伙伴阵营。

此前的3月26日,库克在上午“突袭”了苹果北京西单大悦城直营店,在店内转了转并和一些消费者合影留念

珠三角 家电业“标配”:老板 + 职业经理人

除了志高空调的“李郑配”,珠三角空调业内此前已有美的集团董事长何享健与美的制冷家电集团总裁方洪波的“何方配”。这是民营企业老板与职业经理人合作的典范之一:老板选择职业经理人而非儿子作为接班人。美的内部甚至流传着这样一个段子——中国家电业的出路在何方?中国家电业的出路在“何(享健)、方(洪波)”。

另一个民营企业老板与职业经理人合作的典范是创维数码的“黄张配”,即创维老板、实际控制人黄宏生与创维数码董事局主席张学斌。

黄宏生大胆任用张学斌、杨东文等一批敬业、能干的经理人,令创维彩电业务蒸蒸日上。在2004年,黄宏生突然“出事”之后,以张学斌为首的创维职业经理人团队想方设法稳住大局,让创维数码顺利闯过难关,成为美谈。

越来越多珠三角的知名民营企业,将公司的权杖交给职业经理人,而非自己的家族成员。何享健甚至将上市公司

美的电器董事长的位置也让给方洪波;黄宏生也将创维数码董事会交由张学斌来主持,自己主要享受大股东的利益,公司的决策层大部分由职业经理人构成。企业发展到一定规模,必须要完善治理结构、形成科学的决策机制,股东层、决策层、执行层既相互交融又相互独立将是必然,因此,身为实际控制人的民企老板不适宜再身兼多职,头顶董事长、总裁、CEO等多个职务。

另一方面,不是每一个民企老板的家族成员,都愿意担任或者能够胜任企业管理者的角色。与其勉为其难,不如选择有专业能力,又有责任感的职业经理人来接班。更何况,从创建百年企业的角度看,选用称职的经理人管理公司才是企业长治久安之计。

为了充分发挥职业经理人的聪明才干,又保障所有股东的合法权益,上述几家企业都制定了相关的职业经理人激励和约束制度。志高空调新任董事长郑祖义就持有志高控股400万股股

份,占公司已发行股份的0.05%;并拥有购股权,可以认购5135.5万股,占公司已发行股份的0.61%。美的电器、创维数码的职业经理人均也持有公司股权或期权。

当然,股权激励只是将职业经理人与企业进行利益捆绑的方法之一,不能“包治百病”。去年国美电器的控股权之争就折射出职业经理人与大股东关系平衡的难度。但无论如何,大股东应该更宽容与博大,职业经理人应该更本分与自律。只有这样,双方才能建立长期的信任与默契,共同促进企业的发展。

抛开狭义的概念,不仅民营控股企业,国有控股企业也在逐步完善职业经理人制度,既发挥职业经理的积极性,又防止内部人控制现象发生。如格力电器的“朱董配”——董事长朱江洪、副董事长兼总裁董明珠,多年来励精图治,使公司业绩稳定增长,朱、董可称得上国有控股企业中职业经理人的典范。

(王珍)



索尼新CEO平井一夫将直接负责电视业务

索尼新CEO平井一夫将直接负责电视业务

据国外媒体报道,索尼上周二宣布,将改变管理架构为公司注入新的活力,即将出任CEO的平井一夫将直接负责亏损的电视业务。

据悉,平井一夫将于下周正式接任霍华德·斯金格,出任索尼CEO。他将领导新成立的家庭娱乐部门,取代之前的消费产品和服务集团,并将电视业务划归旗下。索尼还将成立一个新的部门负责医疗业务,索尼表示,此举将“推动索尼核心电子业务的复兴和增长”。

由于面临着苹果和三星的激烈竞争,索尼已经连续4年亏损。平井一夫此前通过压缩成本振兴了PlayStation游戏业务,因此索尼希望他能带领电视业务走出困境。在过去8个财年内,索尼电视业务累计亏损超过110亿美元。

(孙伟)

生命人寿将迎来一场新挑战,据消息人士透露,生命人寿总经理杨智呈被同业挖角,或离开生命人寿。记者致电杨智呈本人核实,其对此不予回复并挂断电话。记者发函生命人寿求证此事,生命人寿亦未对此事作出任何回应。

业绩大增引挖角

“杨拟离开是比较秘密的事,只有少数几个人知道。”上述消息人士称,目前这事还有待最终落定。记者致电杨智呈办公室,目前其仍然在生命人寿上班。

2009年底,杨智呈从老东家新华保险精算师的位置辞职,跳到规模“相对”较小的生命人寿担任精算师,与其组团跳槽的还有两位销售干将——原新华人寿销售中心总经理高煥利、运营中心总经理赵子良,此两位到生命人寿均任副总经理。2010年10月,杨

生命人寿总经理被挖角 陷扩张困局

智呈正式接替生命人寿总经理职位。上述三位曾被称作新华“铁三角”,此后在生命人寿开启了新的辉煌。

“铁三角”来到生命人寿之后,被称作“中国保险分红之父”的杨智呈,2010年生命人寿实现了保费收入153亿,同比大增119%,市场份额从2009年末的0.86%攀至1.46%,全国寿险排名从上年第9位升至第8位。2011年同样实现了大丰收,保费同比增53%,实现保费收入233亿,排名稳居第8位,市场份额继续攀升至2.44%。而2008年、2009年生命人寿保费分别为80亿、70亿,现在生命人寿的年保费规模已升至数百亿。

但杨智呈谦虚地将之功归生命人寿的股东,“业绩快速增长原因在于生命人寿股东频繁增资。”过去两年里,生命人寿6次注资,注册资本从22.5亿增

至84.5亿元。

而杨智呈的老东家——去年底成功上市、排名寿险业老三的新华保险,2011年保费收入948亿,同比仅增1.23%。在弱市中与生命人寿相比则明显陷入“规模大增长难”的瓶颈。

颇具戏剧性的是,近期网上传闻杨智呈又反被新华保险挖角,欲让他回去重振昔日雄风,对此记者致电致函新华保险求证,对方亦未就此事做出任何回应。上述消息人士则称,杨是否最终回新华保险还不得而知。

盈利与扩张困局

生命人寿对各种费用严加控制,“甚至下面某些分支机构的开门红经费都拿不到。”上述生命人寿内部人士表示。生命人寿2011年已连续3年实现

盈利,符合了成立保险集团的条件,目前也处于筹备申请之中。目前“生命系”已拥有寿险、产险、资管牌照。上述生命人寿内部人士认为,公司目前处在申请集团公司的关键点,必需继续保持盈利,但是在市场不好的情况下,公司只能压缩成本开支以保持连续盈利。

杨智呈主导的生命人寿则是一条快速扩张之路,2010年生命人寿县级分支机构由原来400多家扩充至600家,2011年又继续猛增至1000多家。在寿险业普遍面临增员难的近两年,生命人寿营销员队伍却大增,2010年底猛增至8万多人,而此前则仅有3万多人的规模;2011年营销员人数已超过10万人。

费用控制与规模扩张势必产生矛盾。进入2012年,生命人寿保费收入出现了增速下滑的势头,1月份,生命

人寿保费收入仅增7.39%,而国寿、平安、新华则同比增11.91%、16.46%、19.56%。2月份,生命人寿保费增速下滑至-1.15%,平安、新华则实现同比增长12.16%、17.49%。

上述消息人士认为,生命人寿的“内斗”影响了其保费收入。上述生命人寿内部人士则分析,生命人寿原本存在三派,以铁三角为主的“新华派”,生命人寿股东方派出各路管理人员组成“生命派”,另外还有从原民生人寿过来的段景泉的旧部,“现在主要是生命派的人与新华派的人,民生派的人很少了。”

生命人寿一直在奔向上市的目标,原定2010年上市的目标扑空之后,生命人寿有了新方向,模仿平安拟成立集团公司,未来谋集团化上市。因此,近年来生命人寿在业内被称作“小平安”。深圳保监局也对外公开宣称,未来30年生命人寿有望成为新的平安,甚至超过平安。

(肖君秀)