

热点新闻 | Redian Xinwen

诺基亚濒临倒闭 给中国企业的四大启示

陈一波

近年来中国许多企业步入困境，在资金荒、电荒、原材料和劳动力成本上升等一系列压力下，珠三角、长三角等沿海地区中小企业大规模倒闭潮将重现等传闻不断涌现，但他们可从诺基亚面临倒闭获得一些启示。

启示录一：固步自封

诺基亚员工曾经向诺基亚总裁兼首席执行官埃洛普提过建议：诺基亚能不能做得像三星一样，软件兼容。但是埃洛普的回应是，安卓也同样存在很多漏洞。他认为，只要把 Windows 系统做好了，会比 Android 更有优势。

苹果前高管吉恩·路易斯·盖西透露，他曾接受诺基亚董事会的咨询时就建议诺基亚采用 Android：“这样诺基亚将与成功者站在一起。”然而由于诺基亚担心“无法控制自己的命运”，他的建议最终没有被采纳。

启示录二：夜郎自大应用不开放

手机应用软件商店不是一种新型的工作、娱乐、赚钱方式，更节省了



诺基亚全球 CEO 埃洛普

手机厂商独自开发软件的大笔投入。诺基亚至今仍然没有让更多的软件开发参与者参与他的平台。比苹果、谷歌晚一步的应用商店，使得诺基亚在智能机的比拼中处于下风；而此时，竞争对手已经玩得风生水起了，iPhone 和 Android 还创造了全新的手机广告经济。

有人说，作为市场的落后者，要想

从 1996 年开始，诺基亚曾经连续 15 年占据手机市场份额第一的位置。在事业的高峰期，全球平均每 5.7 人就拥有一部诺基亚手机。所以它的面临倒闭具有很强的象征意义，诺基亚这个曾经的大象为何会倒下？为什么会倒下？

赶超先进，唯一的办法就是创新，如果一味地模仿领先者，那是注定没有出路的。而市场的领先者要做的就不是创新了，反倒是模仿。因为领先者创新一旦失败代价过大，模仿他人经验可以最快速的将他们的成功嫁接到自己庞大的用户规模上，从而产生更多效益。然而也有观点认为，逆水行舟，不进则退，如果安于现状，即使是市场的领先者，同样会被市场遗弃。

启示录三：后来居上模仿也可以成功

最成功的模仿案例非腾讯莫属，在业界享有山寨之王美誉的企鹅帝国，他去年的收入大大超过了网易+新浪+搜狐的总和。庞大的用户规模，再加上快速吸收别人的先进经验，不但节省了研发成本，而且避免了新产品不适应市场的尴尬。你甚至想不出腾讯有什么产品是完全自己原创的，他的拳头产品 QQ 原先叫 OICQ，抄的是 ICQ。甚至连腾讯(Tencent)的名字也是抄袭自朗讯(Lucent)。

同样是复制成功的还有小米手机，与时俱进采用 Android 系统，再套用苹果式饥饿营销，让它似乎就在一夜之间成为了国内智能机领域的佼

者。试想，如果诺基亚也做 Android 手机，我相信曾经的忠实粉丝一定会都会去捧场诺基亚牌的 Android。同时谷歌一定会大力支持，因为他同样要抗衡 iPhone。

启示录四：创新价值

如今炙手可热的创新代表人物非苹果莫属，这个改写了手机历史的电脑公司，特立独行，挑战市场认知：香港中文大学李达华认为它把手机变成了艺术品甚至奢侈品，它拓展了手机的工业设计美学，它开启了应用商店时代，它让触摸屏变成了叫卖的 icon；在增值服务方面，iPhone 拥有 50 万个软件提供用户下载，并且不断有开发者为其创新应用，它的理念就是不断创新，续写领先者的神话；就连营销战术上它也敢于尝试，大胆使用饥饿营销手段；机海战术在 iPhone 诞生之前曾经非常有效，而 iPhone 结束了这一切。

试想，如果诺基亚不沉迷于抗辩这把尚方宝剑，精艺于手机外观创意，同时不断创新研发当初改写历史的塞班系统，重视智能应用时代，历史或许不是我们现在看到的样子。



东风德纳车桥公司举办第四届青年英语演讲赛

8月23日下午，东风德纳车桥第四届青年英语演讲比赛在襄阳举行。来自该公司襄阳、十堰、厦门三地的11名选手参加了比赛。选手们围绕“承载梦想，传递卓越”的企业使命，用流利的英语阐述理想与使命，展现自信与昂扬，表达热情与希望。比赛决出一等奖一名，二等奖二名，三等奖三名，优秀奖五名。襄阳工厂陈选楠获得一等奖。

据悉，近年来，东风德纳车桥瞄准企业参与国际竞争对英语人才的需要，每年都要举办一次英语演讲比赛。此举不仅为东风德纳车桥青年员工提供了一个展现英语水平和青春风采的舞台，更为企业发现和培养了一批急需的英语人才，激发了青年员工的英语学习热情，在企业内部营造了良好而浓厚的英语学习氛围。(韩世永)

金龙集团一种新型毛细铜管获得国家专利

近日，金龙精密铜管集团股份有限公司下属的无锡川村公司技术人员历时多年攻关，成功研制出一种螺母连接多个变径的新型毛细管产品并获得国家专利。这是该集团在环切毛细管系列产品获得国家专利之后的又一项获得技术专利产品。

近年来，随着制冷精密铜管行业竞争的日趋激烈，金龙集团积极

调整产品战略，把过去以强调规模为主的战略思路调整为研发生产高附加值产品为重点，优化产品结构，强化技术创新，加大对高附加值产品和新型精密铜管产品的开发力度，目前，他们已获得拥有国内外专利100余项，创新成果600多项。(本报记者 李代广 通讯员 岳振廷 陈永光)

玉柴集团 2012 年新员工晚会精彩上演

9月4日晚，“美丽的玉柴我的家——玉柴集团2012年新员工晚会”在文化中心精彩上演。玉柴集团公司党委副书记李天生、关敏，工会主席梁萍，以及各基层党组织负责人与新员工欢聚一堂，共同欣赏精美的晚会节目。

2012年，玉柴从全国60多所院校吸收了630多名新员工，为玉柴血液注入新的活力。新员工用了近一个月的时间，在玉柴集团工会和团委的精心策划下，给现场观众献上了一场充满激情、活力的个性展示晚会。在动感十足的啦啦操《旋舞青春》中，晚会正式拉开帷幕，掀起了现场气氛的热潮；独具特色的壮乡舞蹈《七月火把节》让观众领略了广西这个壮族聚居区浓浓的少数民族风情；中国传统武术《咏春拳》，一招一式，一虚一实，展现了中国传统武术博大精深的魅力；三句半《说玉柴》、诗歌朗诵《玉柴颂》在展现玉柴气势磅礴的发展蓝图的同时，也体现了新员工加盟玉柴并为之奋斗的坚定决心；趣味小品《唐伯虎点秋香》以无厘头式的幽默表演，逗得现场观众笑声连连，掌声阵阵。一曲全体演员和现场观众合唱的《相亲相爱》，将晚会的欢乐气氛推向高潮。

晚会现场还辅以各式各样的互动环节。2012年的新进大学生畅谈了初至玉柴的感受，他们表示：玉柴用各种关爱行动，让他们能够快速融入到玉柴这个大家庭中，切实感受到美丽的玉柴，就是他们的家。(李薇)



古城酒业记忆：老人的背影

徐延华

一个背影，一个故事，一段记忆。目送王老离开古城酒业大门的那一刻，我心颤抖，这背影深深地烙在我的心田。这背影虽然有点老态，但没有一点萎靡，却写满了坚韧与执着。透过老人的背影我看到了他留给古城酒业的是永远。永远的思念、永远的留恋、永远的期盼。古城酒业的每一点变化，每一处发展，都会让他感到欣喜和感动。正是源于这种实实在在、真真切切的情感，王庭亮老人用一生牵挂着他的事业，用一生守候着他不变的追求。王庭亮说：“自己这一辈子没个啥爱好，说也奇怪，从来不沾任何酒，也不知酒是啥味的人，却和白酒有着千丝万缕的情丝。一辈子，只在一个地方干了一行工作，就是奇台酒厂酿酒工作。”40多年来，王庭亮从一名普通的酿酒小工到技师，到装甑酒大师，到设备技术员，到工会主席，直到退休，始终没有离开过酿酒事业。

坚守信念 困难挫折面前不后退

上世纪60年代末，偏远的边疆小城奇台，百废待兴。那时酿酒工坊环境简陋，没有门窗，没有火炉，没有电。工

人们身着破衣烂衫，腰系草绳，脚踏着没后跟的鞋，昼夜辛苦劳作。入夜，工坊各个角落点燃起用铁皮筒制作的煤油灯，映射着工人们弯曲的背影，浓重煤油灯熏的人们眼睛都无法转动。入冬，工房内外气温差不多，由于空气冷热不均匀，工坊内弥漫着雾气，能见度仅一米，扬曲、出窖只有去摸着干，交流只能喊着说。要是不熟悉场地，那是寸步难行，弄不好还会掉进窖池。就是在这样的环境中，王庭亮开始了他的职业生涯。

他被分配到徐发谓师傅班子里。据说，这个班子是那个时代年轻人梦寐以求的红旗班组。管理严格，有严密的工期计划，限时间、定任务。徐师傅给每个成员分包负责一个责任段，每个小组承包一个酿酒流程，全员参与。这个班子的成员个个身体体强，技术过关。但凡新入厂的酿酒工人必须要过他们自创的考验关，过不了这关，只得走人。王庭亮硬是咬着牙闯过了这两关，得到了师傅的认可。在那个机械化相对薄弱年代中，传统酿酒行业核心技术基本是耳传口授，很多在酿造过程中的温度变化，曲质的好坏基本都是以经验来鉴别。王庭亮虚心向老师傅学习，在实践中自己去获取经验和认知。尽管厂子很穷，各家的生活并不富裕，但他从工友们身上看到了古

城酿酒事业的希望，在艰难困苦的环境中，通过劳动与工友们建立了纯朴的感情，体会到了工友们朴实无华的奉献精神。

信守诺言 金钱诱惑面前不动摇

一个人一旦许下承诺，就得信守诺言。如果不能坚守对集体的承诺还有什么诺言会铭记。70年代末，酒厂电器、机械设备逐年增加，大批需要维修电机的送往市场，大量资金外流。为了拓展发展渠道，节约成本，提高效率，厂里决定派他去新疆综合电机厂学习电机修理。他凭借自己聪明才智刻苦钻研学习，仅仅用了三个月时间，便掌握了电机修理技术，一人当一面，全面建起了电机维修、保养档案，彻底堵绝了维修资金外流的缺口。他精湛的维修技术在边陲小城广为流传，许多家维修电机店纷纷登门拜访，高薪聘请他离厂去为他们带徒弟。他婉言谢绝了，并向他们表明：“我就是工资再低，生活再穷，也不会离开养有我的酒厂。”

中国走上改革开放的道路，人们的思想解放了，生活好起来了，企业进行前所未有的大变革。那时，他是厂领导的得力助手，一方面协助厂领导

抓改革，抓管理，建制度，协调各生产车间的工作，建立和健全了质量管理体系，不断改革生产工艺。另一方面，他积极为扩大企业大规模的机械化生产出谋划策，组织人员到全国各名优酒厂考察学习，签合同，订设备。淘汰了年产几十吨的小作坊，建起了两个年产千吨的现代化酿酒工房。全厂六大车间、化验室，机械设备机构健全，管理规范。职工人数达到500多名。古城酒以其独特的风味在国内久负盛名。也就在这时，奇台县医院得知他独到的管理才能，执意要调离他去负责医院的锅炉及后勤管理工作，他又婉言谢绝了。他说：条件再好是人家经过努力创造出来的，我不能去享受，只有自身创造出工作环境和条件去享受，才是心安理得的。就这样，他始终在平凡的生活里默默地坚守着自己心中的那份承诺。

身居他乡 心系古城酒业不离不弃

2002年，王庭亮退休了，离开了他热爱的岗位。按照政策他可以申请退还个人15万元股金，老伙计们担心企业亏损想方设法退股，也劝他退掉股金。那时，老人生活并不宽裕，带着多年有病的儿子四处求医。可他义无反顾坚持不退股还要补股，一定要为古城酒业未来发展尽一点微薄之力。远在北京女儿家的王老无时无刻牵挂着企业的发展，委托老伴来厂办理补

股手续，老伴和子女都无法理解，这简直就是把钱往水里扔，难道不怕有风险。他说我不指望入股赚钱，只想为企业走出低谷解决一点燃眉之机，就是亏了，我无怨无悔。

2005年，王老居住北京已经四年了，女儿经营的饭店也从100平米小饭店发展到第二个400平米的大酒店，拥有职工50多名，酒店里代销全国各地名酒，也有新疆其他厂家的酒，唯独没有600年历史的古城酒。王老心痛了，做了一辈子古城酒，却销售其他酒。他向女儿提出了销售古城酒的设想，女儿非常支持他的建议，并通过古城酒业河北站进了一小批各种高中低档次的古城酒。由于没有库房，酒只能堆放在王老睡觉的卧室里，夜晚，瞅着那一箱箱古城酒，就像见到了亲人一张张熟悉的面孔，抚摸着酒箱，感觉就像和亲人在唠嗑，嗅着古城酒的香醇进入梦乡，无数次梦中回到了厂子的怀抱，古城酒的醇香勾起他对家乡切肤的思念……

在销售酒的过程中，难度确实很大，客人对古城酒非常陌生，对服务员介绍不予理睬。他便和女儿不厌其烦商量配合着推销，一次又一次介绍古城酒悠久的历史，产地、产品质量，并开始培训服务员，由他们向客人推荐，介绍古城酒，根据古城酒的档次建起奖励制度，每天个人推销的古城酒有记载，月底统一奖励，调动服务员销售古城酒的积极性。我问王老：都说人至暮年求心静，您老却乐此不疲忙销售，

为啥？他由衷地笑了：“在暮年，还能能为古城酒业做力所能及的贡献我很兴奋，这是我应尽的责任和义务啊。”

发挥余热 做绿色酒文化的传承者

一路走来，王老心如醇酒，他因古城酒快乐，见证了古城酒几经沧桑变迁，由衰走向鼎盛。与他促膝共饮，才渐渐打开他历经沧桑的话匣子。2012年，古城酒迎来她60岁的生日，这位陪伴古城酒40年的老人琢磨着，一定要把古城酒业发展的历史延续下去，以供后人借鉴。他打开尘封的记忆，走访着老职工，用心勾画出一幅70、80年代古城酒业发展的机构管理图，要为建厂60周年献上一份薄礼！这是一幅画着一个一个小方格，用刚劲有力的正楷字体生动形象勾画出来的历史画卷，映入我眼帘时，我感动得无语，内心久久不能平静，我震撼了！这幅网络管理图清晰标明那个年代每一个部门、车间、班组，辐射到古老酒厂的各个角落，是那么的清晰明了，说明备注更是将历史沿革描述的淋漓尽致。这幅图透着人世间如泣如诉的感悟，讲述着一代代古城人沿着老一辈的足迹传承着600年的酒文化的故事，我仿佛置身于那个如火如荼的年代，强烈的爱厂之心油然而生。我想：唯有古城酒这清醇而稳重的口感，才能衬得起我们深深的自恋和才情；唯有这浓烈而深沉的酒香，才能令人忘我至飘飘然。