赢家之道 | Yingjia Zhidao

盘古搜索CEO王红宇:把握好机会就能赢

□李小娟 陈瑞培

中国互联网搜索行业的竞争越来越激烈,各家企业都在寻求新思路,搜狗搜索CEO王小川提出要做探索引擎,以摆脱上一代搜索引擎"搜索框+关键词"的传统模式,百度大佬李彦宏也发内部邮件称要推进移动搜索业务,而这一点也被后起之秀盘古搜索看重,其CEO王红宇带领公司开展的"盘古搜索杯"移动搜索创新大赛已经圆满收官,部分获奖作品将落地开发。

王红宇近照

> 近一段时间,搜索行业硝烟四起,行业大佬都想成为搜索赢家。作为新兴的搜索公司,盘古搜索也将触角伸向移动搜索这个新领域,并成功举办了"盘古搜索杯"移动搜索创新大赛,对于CEO王红宇来说,对移动搜索项目的研究远不仅于此,因为中国移动搜索业务有庞大的发展空间。

移动搜索成行业新目标

就目前形势看,移动搜索将成为搜索行业今后的一个发展方向,相比当今较为成熟的桌面搜索,国内移动搜索的上升空间还很大,王红宇表示移动搜索业务也将成为公司的首要工作。她称,目前其公司已经提供了重点围绕移动搜索用户的需求和输入习惯、覆盖多终端、具有特色功能的个性化移动搜索,及客户端和手机浏览器直接支持的WAP产品。除了产品,王红宇对移动搜索开发的其他方面还颇有研究。

"提高移动搜索的精准性和输入的便捷性就需要精良的技术。"王红宇认为,要做好移动搜索,就必须重点开发基于最新的图像音频识别的用户输入技术、基于用户数据挖掘的推荐技术、基于云服务的多终端同步技术。

此外,她还表示,围绕用户日常生活需求来提供新闻、网页、地图、图片、图书、天气等是移动搜索必备的内容,而基于位置的差异化便民生活信息也将成为移动搜索最抢眼的内容。

谈及市场,王红宇认为,布局和构建自身的生态价值链,并积极探索与产业链合作伙伴的开放共赢合作模式是推进移动搜索行业的关键步骤,"国内的移动搜索还在高速增长期,盘古希望在这一领域有所创新"。

坚决不做竞价排名

近几年,搜索网站竞价排名始终是网民关心的问题,但出于商业利益考虑,多家搜索公司都不能跳出竞价排名的怪圈,但王红宇则直言不讳,她告诉记者,盘古搜索不会做竞价排名。"盘古搜索对抓取的信息源和广告主的资质审核方面都有一整套完整的流程体系,从而尽最大能力保证搜索结果的权威、准确。"王红宇表示,忽略用户的需求,按照广告费用的多少来排名是违背市场规则的,这不利于产业的健康和可持续发展。

王红宇也认为,做搜索需要内容和技术结合,盘古搜索的员工中有75%是技术人才,加之已经积累了一定的技术专利申请,这些都让盘古搜索在构建个性化、移动化、生活化的搜索引擎产品的过程中,能够立足于自主开发,并能获得一些具有创新性的产品。采访中,记者了解到,盘古搜索目前在着手研究上市的问题,王红宇表示,具备条件就上市。

女性温暖感染公司

作为一位女性CEO,王红宇在向记者规划事业宏图的时候,也不经意间流露出知性温暖的一面,这也正是其能够肩挑重任的一个原因。

"盘古搜索是一个创业型公司,员工很年轻,也很有干劲,我愿意为他们提供更好的工作环境。"王红宇向记者介绍,盘古搜索大厦内的装潢以暖色调为主,而对于平日被认为不活跃的IT技术男,盘古也安排了很多业余活动让大家放松。他们成立了羽毛球队,并设有太极舞蹈课,还有一些与技术相关的培训沙龙课程,"这让大家觉得工作之余还有身心的成长,所以工作起来也比较有干劲"。

"我希望为员工提供一个家一样的氛围。"王红宇解释道,盘古搜索大厦的会议室以开天辟地为设计内涵,以世界风景名胜为主题,每一间都有其独特的风格,在体现企业文化的特色的同时,也让员工感觉上班就像到了家。

【相关链接】

盘古搜索,是由新华通讯社和中国移动通信集团公司联手打造的搜索引擎,2011年2月22日正式上线。该搜索引擎覆盖了新闻搜索、网页搜索、图片搜索、视频搜索、音乐搜索、地图搜索、网址导航以及一系列实用的生活资讯搜索,由盘古文化传播有限公司负责建设和日常运营。

姜岚昕:企业家的出路就是中国企业的出路

□肖晓冲

在经济下行压力下,"中国企业向何处去"的话题被广泛讨论。结构调整、品牌打造、政策调整、走出去战略、价值链整合等各种角度见仁见智,作为与企业接触最为广泛的高管培训老师,"总裁教练"姜岚昕认为,中国企业家的出路就是中国企业的出路。

"中国企业的历史都比较短,带有浓厚的创始人色彩,企业与企业家命运紧密相连这是中国企业的显著特点。"世华集团姜岚昕对记者表示,大环境变化没有人能够准确预测,企业家固然要夯实内部管理,寻找突破机会,但最重要的是要自我修炼。

世华集团姜岚昕说道:"从改革开放以来的企业家群体生态来看,外因从来不能左右企业的命运,有各种商业传奇,但企业家自身都是决定企业命运的最重要因素。"姜岚昕认为,中国人聪明勤劳,资源丰厚,市场广阔,即使大环境发生变化,但对于中国企业来说,仍然是属于成长的雨季而非冬季。

对于中国企业家该如何摆脱"野蛮生长"的生态时,姜岚昕表示,练好内功要首先从企业家自身修炼开始,尤其是面对困境与挫折时。"企业家要忍得住孤独、耐得住寂寞、挺得住痛苦、顶得住压力、挡得住诱惑、经得起折腾、受得起打击、丢得起面子、担得起责任、提得起精神。"姜岚昕道出自己总结的"总裁十度修炼"理念,认为很多中国企业还没有完善的管理制度、自我调节能力和科学的资本结构,所以企业家本人的理念、素质和能力才显得格外突出。

姜岚昕认为"十度修炼"不仅是企业家面对企业经营管理的领导艺术,更是人生追求的指导理念。"企业家是为社会创造财富,为员工搭建平台,只有焦点利众的处世之道,方能摆脱投机心理,暴富心理和懈怠心理。"姜岚昕认为,没有最糟糕的事情,只有最糟糕的焦点,改变焦点就能改变感受。"人是环境的产物,既然环境无法改变,就要改变自己,当自己足够强大,就能形成正面磁场。"姜岚昕对记者如是说。

姜岚昕同时表示,企业家提升人生理念不仅在于应对企业经营的挑战,更是关系到企业家群体的形象,促进阶层和解,为中国企业的成长创造更好的社会环境。

世华智业集团董事长、总裁教练 姜岚昕

赖沛铭:做包装行业的潮流领跑者

□周旋 李双菡

2012年10月,东莞市重点建设项目之一的铭丰包装、印刷研发与制造项目正式开工。这个由铭丰包装投资10亿元建设的东莞市首个包装印刷产业园在业界引起了巨大的反响。

从1989年的一家生产包装盒小工厂到成长为2012年中国包装百强企业(位居竹木类第一),铭丰包装在董事长赖沛铭的带领下,为社会以及各相关行业客户创造巨大的价值和惊喜。

未来:领跑世界特艺包装

包装在狭义上就是为他人作嫁衣,2012年铭丰将从打造铭丰品牌着手,一举打破这样的一个传统。20多年的磨砺与锤炼,如今的铭丰论规模、品牌、实力,早已不是当年小小的工艺厂可比,秉承"成为世界包装行业的标杆企业"的愿景。

从北京奥运到伦敦奥运;从上海世博到韩国世博;从中国金币、工商银行、北京同仁堂、北京菜百首饰到美国金币、欧米茄、浪琴、天梭、格拉苏蒂、迪奥、万国、卡地亚、雅思兰黛、香奈儿、路易威登、古驰、欧莱雅、施华洛世奇等等,在国际盛会及世界级名牌的包装供应商系统里,铭丰都占据了重要的席位。

"2012年是公司上市工作的布局之年,新工业园将会是铭丰新一轮腾飞的基础载体。"赖沛铭表示。作为东莞市首个包装印刷产业园,铭丰包装、印刷研发与制造项目总面积142亩,总建筑面积23万平方米,总投资10亿元,将建成高档包装产品研发与制造基地。项目完成全部投产后年产各种包装品9000万个(件/套),年销售额21亿元。

"成为世界包装行业标杆企业是铭丰人不懈的追求!"赖沛铭接受采访时表示,"为世界名牌产品提供最优质的包装产品与服务,成为特艺包装产业的潮流领跑者!"

谈实现:创新是发展动力

千里之行,始于足下。

铭丰包装是2012伦敦奥运会奖牌包装盒唯一供应商,此前也连续中标北京奥运、上海世博会等世界级盛会纪念币包装盒项目,这是铭丰绝对实力的体现。铭丰坚持以客户需求为中心的创新、生产体系,以独特的专业设计为客户提供世界顶级水平的包装新概念、新形象。

"设计为矛,创新为盾"。在铭丰包装的展厅,琳琅满目的产品让人叹为观止,甚至颠覆了传统包装在大家心中的印象。在谈到设计时,赖沛铭表示,卖包装,其实就是协助客户产品增值,这句话说出了包装品制造企业经营者的心声。包装作为现代制造业中不可或缺,但又相对缺乏关注度一个重要环节,包装的设计、创新对产品的市场销售至关重要。作为铭丰而言,抢占包装行业的制高点需要这两种一攻一守的武器,以设计赢得客户抢占市场,以始终领先于竞争对手创新技术工艺,抵御其侵袭。

在赖沛铭看来,创新是铭丰持续发展的根本动力和永恒主题。"我们坚持解放思想,勇于创新,不断学习,以文化创新引领管理创新、产品创新、技术创新、服务创新,保持不断变革创新的激情与活力,提升具有持续竞争力的创新能力,推动铭丰持续、稳健发展。"

展望未来,适应世界环保潮流,大力发展绿色环保产业,以环保包装抢占市场会是包装行业的主题,目前铭丰在环保材料的运用上,已突破欧盟及北美绿色壁垒,具有独特的优势。赖沛铭表示,铭丰包装成立有东莞市包装工程技术研究开发中心,中心以包装行业的新技术、新材料、新工艺以及新设备为核心项目展开研究,在绿色环保和节能减排的前提下实现包装行业机械化、自动化,完成包装作为一个传统的劳动密集型企业的升级与转型。

"赢在执行":昊华鸿鹤发布新版企业标准

□吴玲 文迪佳 本报记者 何沙洲

昊华鸿鹤公司高度重视基础管理,管理变革"回头看",大力推进标准体系建设,世界级制造/持续改进(WCM/CI)取得重大成果。日前,该公司标准化委员会发布了2012版企业技术、管理、工作标准,数量达613个,字数达510万字。

昊华鸿鹤公司长期重视标准化工作,是全国塑料标准化技术委员会和全国化学标准化技术委员会及其下属的有机分会、无机分会、氯碱分会委员单位,2008年经国家标准化管理委员会批准牵头设立了全国甲烷氯化物标准工作组。多年来,主导或参加了《工业碳酸钠》、《氯化铵》、《工业氢氧化钠》、《工业用二氯甲烷》、《工业用三氯甲烷》等20多个重要基础化工产品或检验方法国家、行业标准的起草工作。目前正在主导起草《工业用四氯乙烯》化工行业标准,积极争取作为《聚苯硫醚树脂》国家标准的主要起草单位。

该公司以标准体系建设为抓手,大力夯实基础管理。是全国首批100家标准化良好行为试点单位。经国家标准委评价确认,成为四川省第一家AAAA级标准化良好行为企业。2011年4月,公司作为唯一的企业代表,在四川省标准化工作会议上做经验交流发言。2012年,在自贡市标准化工作会议上,获得标准化先进单位称号。公司是四川省标准化工作先进集体,且连年获全国化学标准化技术委员会氯碱分会先进单位称号。

为了巩固基础管理成果,昊华鸿鹤公司结合世界级制造/持续改进(WCM/CI)的开展,于2011年8月~2012年10月,扩大了标准体系覆盖范围,在昊华鸿鹤33个部门和单位范围内全面开展标准体系建设。经过全司员工14个月的辛勤劳动,以标准形式把持续改进的成果固化下来,形成了26册510万字的高质量的标准文本,包括5大类164个企业技术标准、15大类158个企业管理标准、两大类291个企业工作标准,为昊华鸿鹤迁建发展奠定了良好的基础管理平台。

由于本次标准体系建设是在原有基础上的提升,在制修订标准过程中,尽量做到了去粗取精,去伪存真,认真梳理总结了近几年的技术、管理方面的经验和教训,使新修订的标准水平有所提升,更加具有科学性、实用性、可操作性。

昊华鸿鹤公司董事长、总经理、标准化委员会主任谢学端表示,近年中国化工集团制定了《标准化工作管理办法》,当地省市政府先后召开了空前规模的标准化工作会议,出台了推进标准化工作的意见和支持措施。公司要借此东风,珍惜四川省第一家标准化良好行为企业的荣誉,以"赢在执行"的理念,继续大力推进世界级制造/持续改进(WCM/CI)和标准体系建设,为打造百年鸿鹤,百亿化工夯实管理基础,搭建良好的管理平台。

中美欧光伏战愈演愈烈 企业投资电站寻出路

□韩莹

继美国国际贸易委员会终裁决定对从中国进口的晶体硅光伏电池及组件征收高额税收之后,日前,欧盟也宣布对自中国进口的光伏电池产品正式发起反补贴调查。面对欧美等国一波未平,一波又起的"双反"进攻,我国光伏企业如何快速调整战略,寻找新的盈利点成为当务之急。

美欧同举贸易保护大棒

现今,中国光伏业所面临的困境有目共睹,国内光伏企业90%以上产品销往国外,每年销往美国约占总出口额的10%,欧盟销量占据我国全部产量的70%,贸易金额超过200亿美元。可想而知,美国、欧盟双双举起贸易保护大棒对中国光伏业的打击之大。

针对欧美频频在光伏领域的"进攻",中国方面也准备了相应的反制措施。事实上,在太阳能电池生产及新能源领域,中美欧企业间有着密切合作,中国企业在将产品出口到欧美的同时,也进口其多晶硅和设备。据中国海关的统计数据显示,中国去年多晶硅进口量仍高达64416吨,输出国以美、德、韩三国为主。

作为回击,我国已对从美国、欧盟和南韩进口的太阳能级多晶硅展开调查。而针对欧盟的反制也早就启动,中国商务部已正式将欧盟光伏补贴歧视性措施诉至WTO。

"双反"暴露国内光伏业隐忧

另一方面,欧美等国对我国发起的"双反"调查也暴露出我国光伏产业大规模快速发展表象下的隐忧。

事实上,严重依赖外需的隐忧已经暴露。据悉,现今多数上市光伏企业的外销比例仍然超过50%以上,在国内光伏政策的扶持下,国内光伏企业能否快速在国内市场找准位置还很难说。

为了应对美国"双反"制裁,企业正在努力开拓其他海外市场,"我们已成为2014年巴西世界杯的赞助商,我们十分看好南美市场。另外像东欧、日本等市场也在开拓。"英利绿色能源有限公司法务总监陈卓透露。

此外,国内组件在国外市场最主要的竞争优势就是价格。这也是国内企业频频遭到"双反"调查的主要因素之一。

记者从业内资深人士处了解到,由于并不具备核心技术,导致中国光伏业掌控了产能,却缺乏定价权。随着海外经济低迷,光伏产品出口量降低和接连不断的双反调查,把产能过剩的中国光伏业一步步逼到了死角。在今后的国际竞争中,如何突破美欧技术壁垒,拿回话语权值得业内深思。

投资电站已成行业趋势

在内忧外患下,封松林建议道:"除了政府补贴外,也可以通过政府采购、建造光伏发电站等形式来扶持产业发展,而不只是简单地给钱。"事实上,生存的压力已让越来越多的国内光伏企业开始投资下游的光伏电站来寻找新出路。

据了解,9月海润光伏投资246亿元在甘肃金昌建造一个20兆瓦光伏电站,随即在新疆柯坪县也准备投资建设一个20兆瓦的光伏电站,投资为247亿元;而天华阳光在全球的光伏电站安装量将达到650兆瓦,其中南美洲就将达到100兆瓦。

在海润光伏CEO杨怀进看来,国内的电池组件企业把业务延伸向下游的电站业务已成行业趋势,做光伏电站是目前行业唯一的出路。

记者了解到,企业向下游投资光伏电站主要有两个原因,一方面是能消化自己的组件产品,来刺激销售;另一方面则是因建电站有合理利润可图,这也是现阶段盈利相对稳定的环节,可以让年底的财务报表不会太过"难看"。