



百度将死于“肥胖症”吗？

百度李彦宏近期发布百度需要狼性说,在舆论圈引发了一些反馈。但百度的狼性还没真正被消费者感受到,竞争对手之一的阿里巴巴却已经宣布了一大堆新玩具,包括阿里妈妈复出,阿里金融三天无理由退款等等。

假如狼性就是一种不达目的不罢休的精神,百度岂止没有表现出狼性,连“目的”是什么都没有清晰地告诉消费者,大公司的肥胖症看来难免!

百度有中国最好的流量资源,所以自信满满地想要做电商,却没有结果;百度要做自己的 blog,结果百度空间寂寂无名;百度还想做手机,但是安卓已经热火朝天,小米魅族等早就把手机手法玩到极致,迄今仍未有百度身影。

说起来“有实力的百度”仍然只有当年的百度和当年的百度产品。而近两三年的百度基本躺着吃老本,只在搜索一项上有收入的上升,几乎其他的任何业务都没有生气。这已经不是当年李彦宏回国时的意气风发,而是一种衰退的前兆。

李彦宏谈狼性,但狼性更多地眷顾小型创业公司。狼之所以有狼性,是因为狼有生存压力和斗性基因。偏偏现在的百度不为生存发愁,只为守成发愁;百度也没有斗性,过去几年的新业务,但凡失败就很快收摊,看不到半点求生挣扎。

比较之下,新浪在老化征兆前找到了微博,腾讯遭遇了 360 挑衅,整出了安全产品,微信等一大堆玩具。在开辟新业务上,百度是中国互联网诸强中最弱的一个。

百度已经是大公司,更大的威胁不是来自同业竞争,而是死于“趋势”,死于新兴业务的替代性。

看看微软在平板和智能手机上的狼狽不堪就能看出,纵然富可敌国,但在移动互联网趋势面前,恐龙挡不住环境变化,庞大反而是包袱。百度自己的成功,也是顺应了趋势,推出了 mp3 搜索等一系列当时的领先产品。而现在的百度,已经找不到趋势在哪里了。这是真正的大危险。

百度要想顺应趋势,恢复狼性,更该把公司朝向小型化方向运作,回到当初起家和本地。比如,将很多试验性业务交由完全没有百度色彩的外部人员先行先试,而非用“大公司的管理,套上小公司的业务”。

百度有啊就是大公司管理下的“低劣产品”。照说淘宝验证了电商业务在中国的成功可能性,而 2008 年诞生的百度电商尚有一搏的可能性;但百度有啊实在是个扶不起的阿斗,几乎没有留下任何痕迹就消失于产业界。一群“总监”哪里干得过阿里起家的 18 个屌丝。

百度还通过投资的方式构成了一些商业联盟。但投资投出去的是钱,收获的却不是与对方创业团队的“心有灵犀”。甚至去哪儿这些投资与百度的品牌形象、业务主线等并无多少关联。投了也就投了,除了可能的财务收获,百度得不到“延伸的价值链”。

百度还能自创一片天吗?非常不幸的是,百度等于李彦宏,李彦宏等于百度,所以百度只能有一个强势业务,而分不出第二个人来打理第二摊业务。

相比之下,阿里巴巴在电商、支付和金融上的多箭齐发,是百度看不到的;腾讯在微信等产品上的创新,也是百度看不到的。假如百度再不能开辟出搜索之外的新路,百度股价跌跌跌的趋势很难逆转。

(东方网)



黄怒波的经营观：商业旅游地产“持有”才是生存之道

中坤集团董事长黄怒波从十年仕途到一朝下海,从掘金地产到度假王国,他坚持特立独行,始终追寻内心的自由。面对投资风潮,黄怒波说,资金链有问题时,不要跟风投做,那是吃毒药,叫饮鸩解渴。

中坤投身商业地产和旅游地产,打下了自己的天地。但他对暴富没有期待,对上市没有兴趣,对风投也敬而远之。黄怒波的经营之道是什么?

与很多经历磨难终成大业的人一样,黄怒波也曾饱受艰辛挫败。在他两岁时,父亲被打为“右派分子”而自杀,13岁时,母亲因煤气中毒而去世。16岁的时候,他面对黄河将原名“黄玉平”改为“黄怒波”。1977年,21岁的黄怒波从插队的宁夏农村考入北大中文系,29岁就成为中宣部干部局局长。

在仕途起步之时,黄怒波却又大胆下海。为了积累第一桶金,黄怒波倒卖过复印机、玩具娃娃,后来依靠做房地产收获了“第一桶金”。有了第一桶金垫底,黄怒波开始了旅游地产的试验,第一步他投资了 400 万元开发安徽黟县宏村旅游。

近日,黄怒波在接受采访时,阐明了自己的经营理念,并对当下房地产形势做了自己的判断。

谈政府关系：与老百姓的关系更重要

主持人:中坤做旅游地产,除了您个人的眼光和成功的模式之外,是不是跟地方政府的关系非常重要?

黄怒波:当然重要,对我来说,我认为最重要不是跟地方政府的关系,我们这么多年是跟老百姓的关系,比如说宏村,最早签的门票,他们说一年给我 17 万,我们先交一笔保底数,然后你每年递增 5%。我一看也行,其实他们现在告诉我,他们当年才 7 万块钱的门票收入。他们特搞笑,北京来这么一个傻子,要 17 万就给 17 万。但我们做到第三年、第四年,已经到了 400 万门票,老百姓眼睛就红了,政府眼睛也红了。

主持人:你当初给的太多了。

黄怒波:说你这个不行啊,挣这么多给我们这么点,就开始矛盾了。我说可以修改,按说不应该修改协议,当初你不知道我的风险,我可能什么钱都没了呢?你挣着钱了。但是你反过来想,你让老百姓挣不着大钱你挣大钱,你也别想好好挣钱。再一个,人家祖祖辈辈的产业,我们就有点文化,有点外来的眼光,还是拿人家的资源,一度让到 40% 给

政府。你想不到 40% 的门票给政府和老百姓,大家都想不到,但是我心想我给你让你百分之十几,你明年还不是跟我打吗,我一下子让到底线,让到别人在那儿接了,别的企业来也不过如此,他们也很感动,从此就风平浪静。就是说你要把你以后的利益一定要跟村民结合起来你才安全,跟政府不行。

很多人会跟政府搞地,靠政府强势压,第一,这个东西不是中坤的本意,我们不就成了奸商了吗?第二,他们不懂,你强压没解决问题,你跟村民的关系没解决好。所以你做一个项目旅游地产,我在海南讲过,一定不能忘了原重点,你全把海外的大投资商引进来,大酒店起来了,而原住民在你们村那么穷,只能给你拣垃圾,当警卫,这个社会能稳定吗?所以一定要考虑到旅游地产,考虑跟当地老百姓共同受益。

黄怒波:短期来看,现今来说是住宅市场比较快,但是不要忘了,中国经济是处于一个快速增长期,土地是越来越少,越来越珍贵,所以它的价值会越来越高的,所以从长期来看物业持有是抗风险最好办法,增值时间最长,最多的一个办法,这是一个短期和长期来看。再一个,城市消费水平越高,人们对精神消费的需求,就是度假的需求越高,这个要看未来的十年,所以我们想在这儿持有做旅游地产。

做度假地产,旅游地产我自己最近算了一个账吓一跳,我们现在同时在建的项目大概有 20 个,规模将近 130 万到 140 万平米的在建规模。一个五星级酒店按照 5 万平米去算,我们将近有 30 个五星级饭店,而且现在都是在建,2012 年已经有开业的了,2013 年陆续在完成,我算了五年内,中坤势必在中国度假产业,或者旅游地产是龙头企业。所以最近说,看来我们当初从住宅市场退出来,到商业持有,到旅游地产持有这是正确的。

主持人:中国有一句俗话“成王败寇”,现在黄怒波是挺过来的,有没有想过当时如果挺不过来,资金链断了怎么办?

黄怒波:为什么能挺?因为商业地产和旅游地产都是持有的,可快,可慢。慢一点,无非政府骂你,老百姓骂你,但是不能怎么样。住宅市场是不行的,一旦你开工预售了,你要是如期完工那是灾难性的后果,所以选择物业持有,抗风险的能力它是另外一种体现。真正做企业的人就明白了,我不能只靠暴利,我需要一个长期的忍耐,长期的企业运营的过程,这就叫挺。

谈资本：跟风投做是吃毒药

主持人:中坤是不是在融资上有别人没有的独到的办法,可以度过持有资金链的紧张?

黄怒波:我觉得还是融资上没有投机取巧,第一,不要跟风投做,那是吃毒药,我叫饮鸩解渴。第二,还是要让人相信你在做项目,你真的把钱投在项目上,不要把钱挪作他用,那个资金链就真的出问题了。第三,你要有与各方协调的能力,比如跟施工单位协调,跟政府协调,跟银行也要协调,这个能力非常非常重要。最关键的,各方信任你,他觉得这个家伙不是骗子,不会明天把钱卷跑了。咱们过去不断出现把钱卷跑了。让人信任的办法。第一,把真实情况如实告诉人家。第二,老老实实把钱都投在你的项目上。这是很难做到的,大部分开发商是很难做到这

黄怒波:在那个时候中国的房地产是非常热门的一个行业,做什么都行,都能赚,主要是你来建设。所以那时候我说做电视机、做饲料的,干什么的人都来做房地产,那时候我就想会有问题,不好玩儿了。

2005 年,那时候就觉得会有问题。一个市场如果每个人都去做,说明这个市场太容易了,说明它的竞争门槛比较低,反过来这个市场一定会有问题,那时候就想不能这么做。我当时想了一条做持有,持有是考虑到中国城市土地的稀缺性,它会根据中国经济

谈转型：要忍耐不要暴利

主持人:我们想先从 2008 年中坤的转型开始,那时候可能正是住宅地产如火如荼的时候,但是中坤却宣布转型,要做商业和旅游地产,为什么会放弃住宅这块?

黄怒波:在那个时候中国的房地产是非常热门的一个行业,做什么都行,都能赚,主要是你来建设。所以那时候我说做电视机、做饲料的,干什么的人都来做房地产,那时候我就想会有问题,不好玩儿了。

2005 年,那时候就觉得会有问题。一个市场如果每个人都去做,说明这个市场太容易了,说明它的竞争门槛比较低,反过来这个市场一定会有问题,那时候就想不能这么做。我当时想了一条做持有,持有是考虑到中国城市土地的稀缺性,它会根据中国经济

黄怒波:在那个时候中国的房地产是非常热门的一个行业,做什么都行,都能赚,主要是你来建设。所以那时候我说做电视机、做饲料的,干什么的人都来做房地产,那时候我就想会有问题,不好玩儿了。

2005 年,那时候就觉得会有问题。一个市场如果每个人都去做,说明这个市场太容易了,说明它的竞争门槛比较低,反过来这个市场一定会有问题,那时候就想不能这么做。我当时想了一条做持有,持有是考虑到中国城市土地的稀缺性,它会根据中国经济

谈资本：跟风投做是吃毒药

黄怒波:短期来看,现今来说是住宅市场比较快,但是不要忘了,中国经济是处于一个快速增长期,土地是越来越少,越来越珍贵,所以它的价值会越来越高的,所以从长期来看物业持有是抗风险最好办法,增值时间最长,最多的一个办法,这是一个短期和长期来看。再一个,城市消费水平越高,人们对精神消费的需求,就是度假的需求越高,这个要看未来的十年,所以我们想在这儿持有做旅游地产。

做度假地产,旅游地产我自己最近算了一个账吓一跳,我们现在同时在建的项目大概有 20 个,规模将近 130 万到 140 万平米的在建规模。一个五星级酒店按照 5 万平米去算,我们将近有 30 个五星级饭店,而且现在都是在建,2012 年已经有开业的了,2013 年陆续在完成,我算了五年内,中坤势必在中国度假产业,或者旅游地产是龙头企业。所以最近说,看来我们当初从住宅市场退出来,到商业持有,到旅游地产持有这是正确的。

黄怒波:短期来看,现今来说是住宅市场比较快,但是不要忘了,中国经济是处于一个快速增长期,土地是越来越少,越来越珍贵,所以它的价值会越来越高的,所以从长期来看物业持有是抗风险最好办法,增值时间最长,最多的一个办法,这是一个短期和长期来看。再一个,城市消费水平越高,人们对精神消费的需求,就是度假的需求越高,这个要看未来的十年,所以我们想在这儿持有做旅游地产。

做度假地产,旅游地产我自己最近算了一个账吓一跳,我们现在同时在建的项目大概有 20 个,规模将近 130 万到 140 万平米的在建规模。一个五星级酒店按照 5 万平米去算,我们将近有 30 个五星级饭店,而且现在都是在建,2012 年已经有开业的了,2013 年陆续在完成,我算了五年内,中坤势必在中国度假产业,或者旅游地产是龙头企业。所以最近说,看来我们当初从住宅市场退出来,到商业持有,到旅游地产持有这是正确的。

黄怒波:短期来看,现今来说是住宅市场比较快,但是不要忘了,中国经济是处于一个快速增长期,土地是越来越少,越来越珍贵,所以它的价值会越来越高的,所以从长期来看物业持有是抗风险最好办法,增值时间最长,最多的一个办法,这是一个短期和长期来看。再一个,城市消费水平越高,人们对精神消费的需求,就是度假的需求越高,这个要看未来的十年,所以我们想在这儿持有做旅游地产。

做度假地产,旅游地产我自己最近算了一个账吓一跳,我们现在同时在建的项目大概有 20 个,规模将近 130 万到 140 万平米的在建规模。一个五星级酒店按照 5 万平米去算,我们将近有 30 个五星级饭店,而且现在都是在建,2012 年已经有开业的了,2013 年陆续在完成,我算了五年内,中坤势必在中国度假产业,或者旅游地产是龙头企业。所以最近说,看来我们当初从住宅市场退出来,到商业持有,到旅游地产持有这是正确的。

做度假地产,旅游地产我自己最近算了一个账吓一跳,我们现在同时在建的项目大概有 20 个,规模将近 130 万到 140 万平米的在建规模。一个五星级酒店按照 5 万平米去算,我们将近有 30 个五星级饭店,而且现在都是在建,2012 年已经有开业的了,2013 年陆续在完成,我算了五年内,中坤势必在中国度假产业,或者旅游地产是龙头企业。所以最近说,看来我们当初从住宅市场退出来,到商业持有,到旅游地产持有这是正确的。

做度假地产,旅游地产我自己最近算了一个账吓一跳,我们现在同时在建的项目大概有 20 个,规模将近 130 万到 140 万平米的在建规模。一个五星级酒店按照 5 万平米去算,我们将近有 30 个五星级饭店,而且现在都是在建,2012 年已经有开业的了,2013 年陆续在完成,我算了五年内,中坤势必在中国度假产业,或者旅游地产是龙头企业。所以最近说,看来我们当初从住宅市场退出来,到商业持有,到旅游地产持有这是正确的。

谈资本：跟风投做是吃毒药

主持人:中坤是不是在融资上有别人没有的独到的办法,可以度过持有资金链的紧张?

黄怒波:我觉得还是融资上没有投机取巧,第一,不要跟风投做,那是吃毒药,我叫饮鸩解渴。第二,还是要让人相信你在做项目,你真的把钱投在项目上,不要把钱挪作他用,那个资金链就真的出问题了。第三,你要有与各方协调的能力,比如跟施工单位协调,跟政府协调,跟银行也要协调,这个能力非常非常重要。最关键的,各方信任你,他觉得这个家伙不是骗子,不会明天把钱卷跑了。咱们过去不断出现把钱卷跑了。让人信任的办法。第一,把真实情况如实告诉人家。第二,老老实实把钱都投在你的项目上。这是很难做到的,大部分开发商是很难做到这

谈转型：要忍耐不要暴利

主持人:我们想先从 2008 年中坤的转型开始,那时候可能正是住宅地产如火如荼的时候,但是中坤却宣布转型,要做商业和旅游地产,为什么会放弃住宅这块?

黄怒波:在那个时候中国的房地产是非常热门的一个行业,做什么都行,都能赚,主要是你来建设。所以那时候我说做电视机、做饲料的,干什么的人都来做房地产,那时候我就想会有问题,不好玩儿了。

2005 年,那时候就觉得会有问题。一个市场如果每个人都去做,说明这个市场太容易了,说明它的竞争门槛比较低,反过来这个市场一定会有问题,那时候就想不能这么做。我当时想了一条做持有,持有是考虑到中国城市土地的稀缺性,它会根据中国经济

黄怒波:在那个时候中国的房地产是非常热门的一个行业,做什么都行,都能赚,主要是你来建设。所以那时候我说做电视机、做饲料的,干什么的人都来做房地产,那时候我就想会有问题,不好玩儿了。

2005 年,那时候就觉得会有问题。一个市场如果每个人都去做,说明这个市场太容易了,说明它的竞争门槛比较低,反过来这个市场一定会有问题,那时候就想不能这么做。我当时想了一条做持有,持有是考虑到中国城市土地的稀缺性,它会根据中国经济

谈资本：跟风投做是吃毒药

黄怒波:短期来看,现今来说是住宅市场比较快,但是不要忘了,中国经济是处于一个快速增长期,土地是越来越少,越来越珍贵,所以它的价值会越来越高的,所以从长期来看物业持有是抗风险最好办法,增值时间最长,最多的一个办法,这是一个短期和长期来看。再一个,城市消费水平越高,人们对精神消费的需求,就是度假的需求越高,这个要看未来的十年,所以我们想在这儿持有做旅游地产。

做度假地产,旅游地产我自己最近算了一个账吓一跳,我们现在同时在建的项目大概有 20 个,规模将近 130 万到 140 万平米的在建规模。一个五星级酒店按照 5 万平米去算,我们将近有 30 个五星级饭店,而且现在都是在建,2012 年已经有开业的了,2013 年陆续在完成,我算了五年内,中坤势必在中国度假产业,或者旅游地产是龙头企业。所以最近说,看来我们当初从住宅市场退出来,到商业持有,到旅游地产持有这是正确的。

一条的。

主持人:再说说中国旅游市场,旅游地产的潜力你觉得未来有多大?

黄怒波:非常大,现在很多大企业都开始宣布进入到旅游地产市场,比如说万达在做,做得很大。

主持人:说说中坤上市的计划,我们看到各方面的报道也都不一样,刚开始说要上市,后来又延期了,你心里的规划到底是怎么样的?

黄怒波:最早上市也是好多人忽悠我,我其实对这个不太懂。但是后来发现不对,我既然做长期持有型的企业,第一,上市指标很难达到,它要求每年的增长。但我一开始达不到它。第二,我既然要达到那个增长率的时候,我干嘛上市?它度过危险期,像大钟寺现在干嘛上市?它年年租金会涨的,这就是说我不需要资金。开个玩笑,一个好企业,优秀的企业它不需要上市募集资金。

谈房地产：土地问题是关键

主持人:到目前为止您觉得地产调控的效果到底怎么样?

黄怒波:起码把房价控制住了,上升过快趋势稳住了。就是最后土地供应问题制度没有解决掉。那么这些东西没有解决之前,房价会处于僵持阶段,一方面你不掉下来,这次政府调控决心力度很大,一定不能小看,房价想大量地下降不太可能,稳步的上升是有可能的,但不是一个暴涨,这是有可能的。

主持人:就是土地的供给供求关系能不能解决,我们可不可以说总结一下您的结论,当这个问题没有彻底解决的时候,房价总有按不住反弹的那一天。

黄怒波:房地产市场疯狂地报复性反弹,原来叫报复性,我还叫疯狂报复性反弹,上涨的你可能不可想象。

主持人:那种情况出现概率有多大?

黄怒波:80%。因为有一个前提,它不解决土地供应的问题就什么都甭谈。

主持人:在根本上来讲房地产问题是土地制度改变的问题,您觉得这个问题有可能会改变吗?什么时候会改变?

黄怒波:某种意义上都是在探讨,对农村宅基地开放的问题,对小产权问题都在探讨。我认为最可能突破是这个方面突破,你看到没有,很多城市开始变相取消农村宅基地,强迫农民上楼进城,这个有一个大问题,农村的土地还是政府又拿到手里。

主持人:什么时候政府可以不过那一道手续?

黄怒波:它应该比如说有一天走到农村的土地可以自由入市,不经过政府。十年以内这个会有试点。

(中企网)

国美电商战略三招：战略连横、优化资源、深化供应链

电子商务最为喧嚣的 2012 年,国美电商给人的感觉却一直不温不火,除了 4800 万元控股库巴网外,缺乏其他大的举动。相反,高调进军电子商务的苏宁易购,却“动作频频”:先大规模调整管理团队,再跟 IBM 结盟建立 B2C 技术体系,并将销售目标定为 300 亿元。与苏宁的“高调”相比,被国美寄予厚望的国美电器(拓展选址信息)网上商城却没有大力度推广运营,远远落后于苏宁易购。

最近,国美突然传来重磅消息:先是和当当结盟,当当网将 3C 家电板块全部交给国美运作,双方在技术、物流和服务上全面融合;再是调整库巴网管理层,CEO 王治全离任,由沈阳国美总经理丁华东接任;最后是和戴尔咨询合作,戴尔咨询将为国美商城提供业务和供应链流程重组的 B2C 全面解决方案。

国美电商业务为什么进行如此大的调整?背后深层次原因是什么?

宏观方面,欧债危机引发的全球经济变缓蔓延到中国,中国零售市场规模增速急剧下滑,引起 3C 家电消费环境的剧变。另外,国家取消以旧换新的家电补贴政策让家电零售商雪上加霜。最重要的是,苏宁和国美都采用大规模商业地产租赁和大规模招聘的扩张模式,面临租金和人力成本的飞涨,这都让它们盯上了正在快速增长的电子商务领域。

在战略上,与苏宁易购的猛烈扩张不同,过去国美在电商布局上相当谨慎,给人以“保守”之感:低调上线国美商城,控股后的库巴网依然以 3C 家电为核心,仅仅进行了品类的小扩张。两条腿走路的国美电商一直处于追随者的角色,不仅远远落后于京东和苏宁易购,甚至受到新蛋和易讯等 3C 电商的冲击。

在 2012 年内外各种窘境围困下,国美电商进行了“三部曲”式的调整。

一、战略连横。目前电商运营成本中,最大的两块就是市场和物流,国美物流已经比较成熟。作为 3C 家电的后进者,国美电商需要更高的市场支出成本,而当当网拥有成熟



和高质量的网购用户群,也在进行从图书向大百货平台的转型。由于 3C 家电供应链太过复杂,在京东对当当网的 3C 供应链施加压力之后,当当网在采购和物流链条上太过薄弱,很难在 3C 家电业务上有所作为,这是双方最终达成战略合作的根本原因。当当网放弃原有 3C 业务,整体让国美操盘 3C 家电板块,并为国美提供整体信息设计和导流服务,这是电子商务兴起以来最大的“跨界联盟”尝试,必将影响国内 3C 家电业务格局。

二、优化国美商城。在王治全领导下的库巴,业务增长迅猛,已经位列国内 3C 家电电商前四位。王治全的离职,绝对不是能力原因,而是库巴的战略定位决定的。王治全一直渴望通过 3C 家电逐渐走大百货平台的

路线,这从库巴的家纺和家居试水可以看出,而这已脱离了国美的传统供应链控制范围。另外,国美管理层一直希望库巴和国美电器商城都最大限度地利用其强大的线下 3C 家电供应链系统,加强对 3C 家电领域的控制力,这跟王治全对于库巴的未来预期是有距离的。王治全离职后,国美“老人”将控制库巴网,重新进行战略回归;不仅可以与国美商城共用线下 3C 家电采购和物流资源,也降低了多元化扩张带来的风险。

三、深化供应体系。为了提高自身线上 3C 家电供应链的快速反应体系,国美选择与戴尔咨询合作。戴尔咨询依靠全球领先的 B2C 技术架构,将为国美商城提供业务和供应链流程重组的 B2C 全面解决方案。这些都

是基于对国美电商未来和 3C 家电供应商的核心定位。

和线下 3C 家电格局不同,苏宁和国美在电子商务中的份额并不大。2012 年京东 3C 家电规模超过 200 亿元,天猫 3C 规模也过百亿元,两者渐成垄断之势,与其他跟进者比如苏宁易购、国美电商(国美电器商城和库巴网)、易迅和新蛋的距离进一步拉大。从长远看,由于国内 3C 家电供应链的影响更大,易迅和新蛋很难影响大格局,未来必将是京东、天猫、苏宁易购和国美电商的四强之争。在苏宁易购提速之后,国美电商也紧急调整,急速追赶渐行渐远的京东和天猫,或许 2013 年将是决定国内 3C 家电电子商务格局的关键年。

(环球网)