

雅虎 CEO 梅耶尔 拍卖午餐时间 收入将做慈善

据国外媒体报道,雅虎首席执行官玛丽莎·梅耶尔也将效仿股神巴菲特,拍卖自己的午餐时间。

6月11日,竞拍网站 Charitybuzz 开始竞拍与梅耶尔共进午餐的机会。该拍卖项目在放出后不久,便收到了4.15万美元的报价。

竞拍获胜者可以同梅耶尔在雅虎总部共进一小时午餐,还可以拍摄照片。报道称,拍卖所获款项将用于慈善事业。梅耶尔将把善款捐助给加州一所位于贫困地区的学校。

整个拍卖将于6月27日结束。今年5月,该网站曾成功地拍出与苹果首席执行官蒂姆·库克喝咖啡的机会,成交价格为61万美元。

投资天才巴菲特自1999年开始拍卖与自己共进午餐的机会,引发诸多企业高管跟风。今年巴菲特的午餐拍出了100多万美元的价格。(亚比)

通特康 CEO 刁治明 持续走 科学化健康产业道路

健康产业正成为世界经济发展的重中之重。有资料显示:未来10年,中国健康产品的消费额将在目前的基础上以几何级增长,将形成全球引人注目的一個兆亿美元的市场。

据介绍,2012年,中国保健食品的销售额为3700亿元(约合5200亿美元),按照人均计算约为415元/年;而世界发达国家的人均数已达2000美元。据此,保健食品在我国无疑是一个潜力巨大的兆亿市场。然而,由于目前中国保健食品市场还存在不少问题。如市场秩序混乱、假冒伪劣产品横行、标准和信息滞后等,消费者对保健食品的“信誉危机”而导致保健品市场出现了大幅滑坡。不仅如此,目前我国食品安全形势依然严峻,在确保食品安全方面仍然面临挑战。

重庆通特康科技 CEO 刁治明分析指出,目前影响中国健康产业发展有五大问题:一是低水平重复生产严重;二是过分依赖广告促销;三是产品开发力量薄弱,较少经过严密的科学论证;四是难以面对国外企业的竞争;五是产业法规不完善。目前,保健品产业还没有统一的行政归口管理部门,即没有一个操作性强的行业标准及规范统一的检测手段,在审查程序和管理方法方面,也是无所适从。

此外,国外健康产品在中国市场以10%的品种占有60%以上的市场份额。而众多国外优秀的健康产品由于各种各样的原因,未能进入中国市场,这对人们的健康和中国健康产业的发展无疑是一种浪费和损失。

作为健康产业重要构成的保健品行业,更因蕴涵无限商机而被业界资本所看好。据不完全统计,去年全国保健品销售总额已突破3700亿元大关,比上年猛增近40%。刁治明认为,国内的保健品市场随着金融危机经历了几年的低迷之后,目前已经开始复苏。新一轮的保健品热,正伴随着老百姓对健康消费的强劲需求而升温。

重庆通特康科技 CEO 刁治明称,健康产业是一个散发着青春气息、充满阳光、饱含绿色、孕育生机的蓬勃发展的产业;以其巨大的商机和 market 前景吸引着众多的商家和投资者跻身其中,并一定获得丰厚的收益,同时也给人们带来无尽欢乐。

(中国商业电讯网)

巨人 CEO 宣布 推出面向 旗舰网游开发续作的 “老鸟计划”

6月13日,巨人网络宣布正式推出面向旗舰网游开发续作的“老鸟计划”,首款作品《新征途》将于7月中旬上线。巨人网络 CEO 刘伟透露,《新征途》不是《征途3》,后者将是《征途2》的续作。希望《新征途》承接好《征途》的品牌效应,打响“老鸟计划”第一枪,把PK美国战网游推向新高度。

据介绍,“老鸟计划”由巨人网络重金打造,核心是为该公司自主研发的旗舰网游《征途》、《征途2》、《仙侠世界》等打造续作。自《征途》起,巨人网络一直坚持走自主研发精品战略,创业8年中积累了大量研发、运营、推广经验。“老鸟计划”的精髓在于,通过建立统一、规范的项目管理体系,把此前积累的经验充分用于战略产品续作的开发与推广工作中,最大限度提高这些产品的成功率。

刘伟表示,在页游、手游百花齐放的今天,端游仍是网游市场增长的主力军。此次推出“老鸟计划”,意味着巨人将在端游市场坚持走自主研发精品道路。

《新征途》将上市的消息在公布后引发巨大关注,成为今年网游暑期档中一匹最受期待的黑马。玩家在消息公布当天即自发创建了贴吧,目前该贴吧的帖子数、回复数均刷新了新游戏的纪录,在自主研发网游中实属罕见。业界认为,《征途》品牌在过去8年中积累了数千万热爱PK玩法的玩家,《新征途》潜力不容小觑。

(汪加露 郭雪红)

国企董事长跳槽,成为竞争对手总裁

3个月前,他还是一家大型国有企业的掌门人。3个月后,已经成为一家上市公司的职业经理人。他就是王建华。今年3月5日,57岁的王建华以身体健康原因辞去山东黄金集团有限公司(下称“山东黄金”)董事长、党委书记的职务。

此后王建华淡出了公众的视野。直到2013年5月31日,紫金矿业集团股份有限公司(下称“紫金矿业”)第四届董事会会议临时会议以全票审议通过了《关于聘任王建华先生为公司总裁的议案》。根据紫金矿业董事长陈景河先生提名,董事会聘请王建华担任紫金矿业集团股份有限公司总裁职务。

这位昔日的国企掌门人再次走向了前台。在近3个月的时间,王建华由一位山东省大型国企负责人转身成为一名职业经理人。其转身的背后是什么?

王建华的山东黄金往事

王建华是一个个性鲜明的国企负责人。去年,记者曾专访时任山东黄金集团董事长王建华,问及像他这种个性鲜明的国企负责人如何能在国企这么多年?王建华玩笑似地回答:国企其实很好混的。他从一名林场工人,一步步走到了山东大型国有企业的掌门人位置。

2006年2月,王建华临危受命,出任经营已现颓势、险被兼并的山东黄金集团有限公司,任董事长、党委书记。在山东黄金主政的7年多时间内,其带领的山东黄金成为黄金产量和储备量全国第一的企业。在国企改革和用人机制改革中成为典型。

在今年3月初山东黄金集团领导班子调整会议上,山东省委高度评价了山东黄金近年来改革发展所取得的巨大成就,充分肯定了王建华带领的班子在推动集团发展上所取得的显著业绩。

结缘紫金

王建华履新紫金矿业并不是偶然,其与紫金矿业的交集可以追溯到2006年,王建华时任山东黄金董事长。2006年,山东黄金险些被兼并,而当时准备兼并山东黄金的正是紫金矿业。对于上任伊始的王建华而言,其并不想做一企业兼并案的被“俘虏者”,他断然拒绝了兼并方案。

这件事情给王建华感触很大,2007



对于王建华执掌帅位,紫金矿业对王建华给出的评价是,“王建华同志长期在大型企业工作,熟悉现代企业管理和经营工作,经验丰富,善于处理和解决复杂问题,驾驭全局能力和综合协调能力强。”

王建华带领山东黄金部分人员去紫金矿业学习。回来后王建华写了篇文章《紫金归来话用人》。在文中王建华开篇就写道:我没到黄金之前,在全国矿业网上浏览了一遍,紫金这两个字就印上了心头。青出于蓝,紫霸于金。有紫金在,山金人就耻于安然。王建华透露出对紫金矿业发展的仰慕和崇拜。他认为紫金矿业激发员工积极性的用人制度和完善的现代企业制度是山东黄金当时所缺乏的。

在掌舵山东黄金两年后的一次内部会议上,王建华再次比较了山东黄金与紫金矿业的差距:“我们和紫金比一比,紫金一盎司成本203美元,全球平均成本296美元,紫金比国际平均水平低93美元,我们一盎司成本403.58美元,比全球均价高出107.58美元,比紫金高出200.58美元。”

当时的山东黄金集团不仅在生产成本上与紫金矿业有差距,而且在利润上存在的差距也不小,“紫金去年产量跟我们差距

不是很大,他37.1亿的利润,我们完全把非金剥离出来也不过是10个多亿……我们现在相当于紫金2003年的时候。”对于山东黄金未来的发展,王建华以紫金矿业为追赶目标。

“下岗”3个月后的履新

2011年8月29日,紫金矿业董事长陈景河出现在山东济南的山东黄金。陈景河用“宾至如归”表达了对山东黄金热情款待的感谢之情,并对山东黄金近年来的高速发展以及在业界的优异表现和社会美誉度深表钦佩。

王建华代表山东黄金对紫金矿业及陈景河长期以来给予山东黄金的关照、支持表示衷心感谢,并希望双方把真挚友情永久地延续下去,寻找新的战略契合点,不断拓展合作平台,实现共同成长,共谋中国黄金矿业发展大计。

文字里透露出陈景河与王建华惺惺相惜,“一语成谶”,王建华这一次实现了与紫金矿业的合作,“共谋中国黄金矿业发展大计”。只不过,这一次平台选择在了紫金矿业。

5月31日的紫金矿业董事会临时会议,王建华被提名,担任紫金矿业总裁。公告没有透露王建华担任紫金矿业集团股份有限公司总裁的薪酬是多少,但是其前任罗映南在担任总裁期间,曾以515万的年薪被媒体称为“福建最贵高管”。业内人士称,王建华的薪酬应该不低于这个数字。

个性鲜明的王建华曾坦言:“我因贫寒没有上过多少学,没有贵族血统,但不妨碍我们很尊严地活着,很体面地活着。”追求“有尊严、很体面活着”的王建华在去年10月接受记者采访时曾笑言:“我也希望能早点离开国企,把国企改造完了,国企也把我改造完了,我就差不多(完)了。”

王建华的紫金新任务

对于王建华执掌帅位,紫金矿业对王建华给出的评价是,“王建华同志长期在大型企业工作,熟悉现代企业管理和经营工作,经验丰富,善于处理和解决复杂问题,驾驭全局能力和综合协调能力强。”这样的评价意味着紫金矿业的期待。

2010年,紫金矿业两次事故处理不当,给紫金矿业造成的影响至今仍让人唏嘘。一是2010年7月紫金山铜矿湿法厂污水池发生渗漏,造成汀江流域局部污染,导致当地居民不再敢饮用自来水。同年9月,又发生紫金矿业溃坝案。时隔一年后,紫金矿业10余名高管分别以重大责任事故罪、工程重大安全事故罪、故意销毁会计凭证罪等罪名获刑。同时,公司的业绩也出现下滑。2012年的年报显示,紫金矿业在2012年公司经营利润首次出现负增长。

这一切都让紫金矿业的大股东们坐立不安。据知情人士透露,王建华加盟紫金矿业,是受紫金矿业的大股东力邀。提升经营业绩与解决复杂问题成为王建华到任后的首要任务。他准备好了吗?(金济)



经理人应该怎样 避免 CEO 病

著名情商大师戈尔曼定义的“CEO病”:在CEO周围,形成了一个巨大的信息真空。CEO既不知道组织内的真实情况,也不知道组织面临的环境的真实情况,也不知道组织内的其他人对自己的真实看法。

CEO病,并不是CEO才会得。组织内的各层领导,都可能得。但是CEO如果得了,他下面的其他经理人就更容易得。这个信息真空的形成,跟CEO喜欢什么样的下级很有关系。当上级的,喜欢顺从的下级,不喜欢捣鬼鬼,这是人之本性,是古今中外的通例。

经理人应该怎样避免CEO病?

第一,要亲近,要重用“犯上”而不“作乱”的人,要警惕、要远离“巧言令色”的人。孟子也说:“入则无法家拂士,出则无敌国外患者,国恒亡。”“拂士”,就是犯上而不作乱的人。领导者要把犯上而不作乱的人当宝贝。唐太宗能够正确对待魏征,才有贞观之治;汉文帝能够正确对待张释之,才有文景之治。

第二,要疏通上下级沟通渠道,鼓励一切从下至上的信息。

《资治通鉴》这么讲汉文帝:“上每朝,郎、从官上书疏,未尝不止辇,受其言。言不可用置之,言可用采之,未尝不称善。”

这里面最重要的是两句话:一是“未尝不止辇”,只要别人来提供信息、意见、报告停车接洽,保持渠道畅通;二是“未尝不称善”,不管最后有没有采纳,都称赞提意见的人说得好,这样才能鼓励大家接着提意见。

第三,今天的经理人可以做得比汉文帝更好,就是更主动地走到下级中去,乃至下级的下级中去,寻求意见——这就是源自惠普的“走动式管理”。

第四,关键还是经理人要战胜自己的内心,要勇敢地面对现实,尤其是那些关于自己的残酷现实,并且要勇气采取行动、进行变革。不然,即使摆出了听意见的样子,而听到的意见只是左耳朵进、右耳朵出,不能够“言可用,采之”,甚至把直言犯上的员工送去喂老虎,再好的制度最后都会只剩下一个形式。(范理)



兰亭集势 CEO 郭去疾 用“洋气”方式做土生意

“Light In The Box”英文名字的英译。从一开始,郭去疾就在用“洋气”的方式做生意。

在兰亭集势的办公室里,有来自16个国家的外籍员工。这些外籍员工是公司骨干,通常是意大利籍员工负责意大利区域,德国籍员工负责德国市场。

微软、亚马逊、谷歌……郭去疾的简历上多的是这些国外互联网巨头的名字,做自己的公司,依然能看到这些大公司的风格和影子。然而,即使在跨国公司浸润多年,在生意场上,郭去疾依然具有浓郁的讲究人情的“中国特色”。

对于合作伙伴,熟人、老朋友是郭去疾选择的第一目标,“坊间关于冯波和我见面5分钟就决定投500万美元的说法有些夸张,应该是10分钟。”在兰亭集势的核心团队中,多是郭去疾曾经的同事、读书时的朋友,抑或是早期的合作伙伴。连投融资的关键业务,也是“和徐小平打了通电话,10万美元就到了账上”。

对于数据的认真是郭去疾在兰亭集势的另一种坚持。郭去疾对数据近乎到了执着的地步,一切的管理问题在他看来都能用数字来衡量。“譬如有人问我公司口碑如何,我说我不知道,你上谷歌看有多少人主动搜Light In The Box这个词就能略知一二。”在接受媒体采访时他就能解释道,“有人问我们给客户定制的婚纱究竟合不合身,我说我不知道,你去问下退货率就知道了。”

在郭去疾的影响下,用数据说话成了兰亭集势的一大特征。即便是采购产品,公司都有一套打分的体系,包括市场容量的大小、中国在这方面制造业是否有特色、现有的供应链是否完善、是否适合互联网销售等。然后根据打分的体系筛选出一些具体的候选品类,再去实际操作去试错得出具体的数据。

虽然对数据情有独钟,但郭去疾并不像传统意义上的孤僻极客。他思维发散、活跃、社交能力极强,更像团队中的“明星”。(反思)

“洋气”管理与中国人情

做跨国B2C,用Google推广,用PayPal支付,用UPS和DHL发货……即便是兰亭集势这个名字,也只是

中国情结与美国思维

“What I care most is my country”,这是2004年郭去疾申请美国斯坦福大学MBA时提交的其中一篇自述文章的主题。在面对类似“What matters most to you, and why”的问题时,或许没有太多人能像郭去疾那样有勇气和底气说出这样的答案——中国。

陇海铁路连接着郭去疾的家乡成都,从1984年到1999年,郭去疾乘坐这条铁路,去往中国科技大学所在的安徽合肥,乃至北京和上海。走出家门的经历让郭去疾看到了中国一线城市的迅速发展,然而,在他“23次乘坐这条线路,往返于中国东西部的同时,却发现15年来,铁路沿线风景几乎没有改变”。

郭去疾想要改变,也想要看看外面更大的世界。