

## 复产要等 要钱没有:海鑫钢铁或进入破产重组倒计时

◎7 月初可能就要宣布破产重组 ◎债务偿还比例或不足 20% ◎李兆会成行业负面典型

<< [P2]

### 本期导读 Highlights

#### 万艾可专利到期 国产“伟哥” 抢仿大战一触即发

全球最大制药公司美国辉瑞的蓝色小药丸“伟哥”用途专利保护正式到期。目前,一场关于抗 ED 药物仿制及市场争夺的角力早已悄然开始,地奥集团、广药白云山等多家药企开始着手生产准备。

<< [P2]

#### 一位董事长的朴实与底气(下)

企业的发展离不开员工的奉献,也离不开客户的支持。面对这么好的员工与合作多年的客户,我就感到了一种责任,必须更加努力地为企业办好,让他们都过上好日子。

<< [P3]

#### 幸福海底捞: “奖文化”远比“罚文化”丰富

在海底捞的激励机制里,记者看到了一个有趣的现象,就是它的“奖文化”远比“罚文化”要来得丰富:几乎每个月都要给员工发四五次奖,有时候是一顿免费火锅;有时候是一天假期;有时候是十几、二十几块钱的现金……

<< [P5]

#### 亚马逊中国经营策略谋变 或因物流砍掉家电自营

业内普遍认为,自有物流不能匹配大型企业的运营,这是这次亚马逊遇挫的重要原因。有业界人士分析认为,亚马逊自有物流存在着运费成本高、破损率高、配送范围小、售后服务跟不上等等痛点。

<< [P6]

#### 国产 Jeep 陷渠道之争 菲亚特在华双品牌战略遇考验

尽管专门生产 Jeep 车型的广州二工厂的正式动工,让广汽菲亚特看到了产品和品牌获得支撑的希望,但 Jeep 国产车型分配和销售模式的分歧,又将菲亚特双品牌战略引入了难解之局。

<< [P6]

#### 震旦集团: 内外兼修 精致经营

面对挑战,进攻才是最好的防守,震旦集团从产品设计到客户体验都进行了全面的提升。

<< [P8]

#### iPhone,android 手机扫描二维码下载安装



本报常年法律顾问为闫永宁律师  
手机:13609110893

#### 本报监督公告

凡本报工作人员必须持有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金、广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。违者将受到严肃处理。欢迎广大读者及社会各界监督。

举报电话:028-68230681  
028-68230659  
028-87344621  
举报传真:028-87325242  
企业家日报社

## 张志东:腾讯是“被用户用脚踢着”长大的



■ 张志东

我将腾讯的发展分为三个阶段。前两个阶段是 PC 时代,头 6 年(1998-2004)是 PC 上网的大潮,腾讯在这个大潮里面赶上了好时机。

第二个 6 年(2004-2010)是 PC 的红利期,每年用户规模都在增长,先行者获得一个好的成长机会。第三个 6 年(2010-2016)是目前正在急剧变化中的移动时代。

1998 年-2004 年这 6 年可以说是腾讯的第一次创业,这 6 年腾讯从一个不足 10 人的团队,到了 1000 人左右的团队,2004 年在香港主板上市成为了一家公众公司,我们很幸运遇到了即时通讯大发展的时机。

腾讯希望活下去不至于倒闭,第二个目标,是少挨骂不要让用户掉线。这个目标现在看起来很朴素,但在当年其实也不容易。当时腾讯的团队也很简单,大家天天在网上盯着我们的服务,如果我们的服务不稳定,用

户就会在 BBS 上骂。所以我们很长一段时间里的目标就是少挨骂,不要让用户掉线。我们小小的技术团队就是这样被用户用脚踢着成长,如果你做不到,用户就会用脚投票,离你而去。这也奠定了腾讯做云服务的基因,为了不要让用户失望,我们的技术能力的提升必须要追赶上用户增长的速度。

网上有一个传言,说我在 1998 年就设计一个技术框架,支持很多年,沿用到现在。这个框架是百分百的虚假传言,腾讯的海量通信的技术体系,是经历了几代特别优秀的技术同事,经过十多年的努力,经过无数次技术重构发展过来的。

2004 年,我们通过移动梦网和增值服务,在 2004 年成为了一家上市公司。再往后的几年,2004-2010 年我们可以看作是腾讯的第二次创业。在这几年,我们的同事从千人发展到了万人,公司选择了好几条产品线组合布局的发展路径。

在 2004 年成为公众公司之后,我们有两条路可以选。第一条路我们只专注于做通讯

和娱乐,就做沟通和娱乐,当时宽带娱乐也在兴起,这条路是腾讯比较擅长的,也是符合我们团队的能力模型的。这条路应该比较好走,估计也能有较强的盈利能力。

第二条路是比较长的一条路,我们当时是叫“在线生活”。经过了内部很多讨论 PK,我们最后还是选了第二条路。这条路就比较难走,就逼着腾讯有很多艰苦的过程。很快我们就碰到了组织阵痛,原来只做一件事情的时候,我们几个创始人各管垂直的一块,靠着创始人的专注和勤奋,就能够驱动公司往前走。

但是到 2005 年、2006 年,这样的模式已经遇到很大的瓶颈,于是腾讯经历了第一次很大的组织变革。在这个变革里面,我们从垂直部门,创始人各管一块的结构变成了事业部单元为主的组织变革。创始人就从垂直管一大块变成横向的支持,这是一个很大的组织调整。

这种转变,从一个公司发展的过程来看,不是那么容易过的坎,这样的战略选择,对应人才有没有准备好?因为每个 BU 必须要有一个小 CEO,要有威望的同事放在那里才能

被信任。这样的人才原来有没有培养好?还有文化的挑战,各事业部的目标不同,事业部之间的信任合作和资源共享都存在很多问题,能否相互包容?在这个阶段需要有职业经理人的引入,人的融合方面也是很大挑战。

在多元业务之后,我们内部建立了职业发展通道,很多规模大一些的企业都做过这样的事情。其实我想说的是:不是建一个规则和一个漫长的过程。在团队口的时机上,一家公司或许可以融到很多钱,或许有机会业务快速增长,但核心人才的成长是不能这样速成的。

[下转 P2]

## 2014 年金融理财博览会成功举办 9 大金融领域 100 余家企业参展

■ 李成成

6 月 29 日,为期 3 天的 2014 年金融理财博览会(以下简称金博会)在成都世纪城新国际会展中心顺利闭幕。据悉,这是成都首次举办金融理财博览会,来自 9 大金融领域的 100 余家企业展示了不同的现代金融理财产品,满足市民对理财产品和专业理财服务等多元化需求。

此次博览会主办方汇通财经董事长宋医尔表示,成都作为中国西部的中心城市,具有不可小觑的金融发展潜力和广阔的发展前景,此次金融展,以成都为起点辐射西南地区,带动西部经济全面快速发展,搭建成都与东南沿海及国际领先金融服务



商的平台。

记者 27 日在展会现场看到,现场人头攒

动、热闹非凡。据主办方介绍,此次参展的金融机构中绝大多数都是首次进入成都,金博

会首日就吸引了 10 万人参观。

记者了解到,前来金博会参观的大多数市民还未涉足外汇、贵金属等领域的投资,不过据参展商吉檀嘉立工作人员介绍,前来咨询贵金属投资的人还是蛮多的。

“从投资来讲,成都是西部的中心,辐射面大,市场潜力当然也是很大,同时也给西部投资者们更多投资选择。”参展商江苏百利贵金属曹广业说道。目前,西部地区的贵金属投资市场比较混乱,对于已经有一定发展经验的企业能给投资者更权威的建议,并引导市场有序发展。

据悉,本次金博会还举办十大金融论坛,在展示现代金融中各种理财产品的同时提升市民投资意识,传播科学的理财观。

**苏通丝绸**  
http://www.stjsc.cn 服务热线:0513-84889999  
苏通杯全国财经好新闻大赛

**GMO 达能**  
GMO 搪瓷承压式  
多能源储热水箱  
www.gmoworld.com  
电话:400-880-6155

**双汇**  
中国国家游泳队指定供应商  
双汇 开创中国肉类品牌  
双汇产品我们放心!

**吴华贵阳物流**  
贵州清镇市 电话:0851-2561355