

今日 24 版

第 274 期 总第 8086 期

统一刊号:CN51——0098

邮发代号:61——85

全年定价:450 元

零售价:2.50 元

2014.10.20

星期一

甲午年 九月二十七

热线电话:400 990 3393

官方微博:weibo.com/jrwb

weibo.com/qjrb

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

张庆义:中国白酒完美主义精神的胜利

P24

本期导读 Highlights

P5

比特币集团宣布上市计划
成为同行业首家

在国内比特币市场还在步履蹒跚寻出路之时,已有比特币平台准备谋求上市之路。15日,总部位于墨尔本、由几名华人组建的比特币集团表示,将作为比特币行业的首家上市公司在澳洲上市。记者调查后发现,该公司目前仅有18名员工,其中核心员工3名,目前仅有对冲基金业务,上市融资后才会推出“挖矿”等业务

P7

城市综合体“冷热失调”

今年以来,全国多地百货商城出现“关店退租”现象。继关闭济南门店后,百货业巨头百盛关闭了其位于江苏常州的新北门店,这已是近2年内百盛关闭的第6家门店。在广东,王府井、新光百货和摩登百货各自宣布关闭旗下经营不佳的一家门店

P9

房贷新政半月数据考
多地成交量回暖

多家代理机构和房企的销售数据显示,十一黄金周开始,一些项目来访量大增,10月前半月成交明显回暖

P12

中俄欲建跨国高铁
测算至少花1.5万亿

近日,国务院总理李克强同俄罗斯总理梅德韦杰夫共同主持中俄总理第19次定期会晤。据悉,在会议中俄方与中方签署了“莫斯科-喀山”高铁发展合作备忘录,双方有意发展这一项目,最终将“莫斯科-喀山”高铁延伸至北京

P13

“中国动力”升级巴西物流

距离巴西铁路运输私有化已过去整整20年,2014年巴西又启动了新一轮公私合营模式的“物流投资计划(Pro-gramofInvestmentsinLogistics)”

P14

医药电商市场硝烟弥漫
频现领地争夺战

互联网大佬们对医药电商市场垂涎已久,但因行业特殊性和准入门槛高,天猫、京东等第三方交易平台一直游走在医药市场边缘。不过,随着国内首个第三方网上药品交易资格证的颁出,医药电商市场的利益格局似乎正在被打破

盛凯:聚焦业务主航道 坚持本土化运营



●左起:华为印尼公司总经理盛凯、中国驻印尼大使馆田领事、东盟秘书李名刚公参、印尼中国商会常务副会长张敬、中国电信总经理余应群合影。

郑世波 余谦梁

中国电信设备制造商华为于2000年进入印度尼西亚市场,在十几年的成长之路上,华为迎难而上、务实进取,硬是在印尼电信市场上从行业追随者成长为领头羊。

“中国民营企业走进印尼,说起来容易,做起来难,”华为印尼公司总经理盛凯日前接受新华社采访时说,“在电信这个竞争激烈的行业,为了改变印尼消费者对‘中国制造’的印象,华为决定凭借领先的技术和对品质的坚持,打造‘华为制造’的良好信誉。”

“中国制造”在印尼市场上常常与低端、廉价、质量差、售后服务不完善等词汇联系在一起,这容易让一些优秀的中国企业蒙受“不白之冤”。为了改变印尼消费者对“中国制造”的刻板印象,华为决定凭借领先的技术和对品质的坚持,打造“华为制造”的良好信誉。

“华为为每一个客户签约,我们都当作是在和整个印尼的社会签约,”盛凯说,“我们基于华为全球运营的平台,一次次邀请客户回国参观、访问、交流,重视每一个合同的交付质量,第一时间响应客户的应急需求。”

据悉,华为在印尼市场上始终强调“针尖战略”,脚踏实地、一点一滴积累资源,业务上聚焦主航道,在ICT信息与通信技术领域持续投入研发;同时,集中优势资源给最有价值的合作商,助其实现商业成功。

“华为在经营印尼市场上不摊大饼,不做‘大而全’,我们先学习做减法,集中自己的优势来做ICT业务,不涉足其他行业和领域,”盛凯说。

文化差异是大多数中国企业拓展海外市场时遭遇的一条鸿沟,但凭借着“本土化经营”这个法宝,华为妥善化解了这个问题。多年以来华为印尼恪守在“员工来源本地化”、“设备采购本地化”和“贡献本地化”三个方面的承诺,深深融入当地社会。

华为致力于于为印尼员工提供一个彰显神

通的平台,企业的规范性和注重培养员工的成就感、归属感、安全感成为华为管理工作的精髓。

“华为为印尼的员工80%是印尼人,很多关键部门的主管都是本地招聘,我们力争做到唯才是举、海纳百川,”盛凯说,“对于中国员工我们会定期组织学习印尼的语言、宗教、文化和法律,务必要融入当地社会。”

盛凯说,14年来为追赶上竞争对手的步伐,为了缩小与竞争对手的差距,华为印尼只能采用外人看来很“傻”的艰苦奋斗,否则随时可能被赶出局。

与此同时,华为为印尼从来没有忘记践行自己的社会责任,积极行走在抗灾赈灾、慈善关怀活动的第一线,实现了企业和当地社会的共同发展。

过硬的产品、优良的服务和积极履行社会责任的实际行动赢得用户信赖。

2013年华为在印尼的销售收入在海外各市场中名列前三,印尼市场也名副其实地成为华为的“粮仓”。

不过,对于华为在印尼的发展,盛凯表示也并非全无遗憾。华为印尼的ICT业务包括运营商、终端和企业网三个方面。盛凯坦承,作为华为“针尖战略”一部分的手机终端和企业网业务,未来还需继续努力。

盛凯说,印尼2013年整个ICT市场规模约115亿美元,年增长率接近10%,领跑东南亚各国。未来,随着印尼经济持续稳定增长,印尼政府和运营商还会加大在ICT领域的投入,这对华为来说是个巨大的发展机遇,华为也顺势提出了在2018年实现销售收入翻番、

再造一个印尼华为的构想。

链接

华为轮值CEO徐直军:
继续聚焦管道不做内容

2013年,华为销售收入超过爱立信,成为全球最大电信设备制造商。对于未来发展战略,华为轮值CEO徐直军表示,华为是“能力有限”的公司,未来做什么,不做什么,经过几年的思考,现在已经清晰,即继续聚焦“管道”战略。

华为一年一度的全球分析师大会4月23日在深圳举行。徐直军在大会上表示,华为未来聚焦“管道”,即聚焦所有人与人、人与物、物与物之间的连接,而不会涉及信息或内容,华为未来业务会围绕“管道”战略展开。

2013年,华为销售收入达到2390亿元人民币,增长8.5%,在全球170多个国家提供网络及服务,网络覆盖全球30亿人,华为员工15万人。

徐直军表示,在华为收入中,运营商业务收入占到70%,华为在该领域已经构筑了领导地位,仍是最主要的利润来源,今后希望成为运营商的最佳合作伙伴,帮助运营商降低成本,共同面对OTT(越过运营商的业务)的挑战,做一个“谦虚的行业领导者”。

华为向ICT业务转型也取得进展,华为面向企业的业务收入2013年达到153亿元人民币,增长32.3%,但企业业务占华为收入的比例仍比较小,只有6%。徐直军表示,华为企业业务的定位是做产品,和其他合作伙伴一起完成销售和服务。

2013年,华为智能手机销售5200万部,实现历史性突破。2014年,华为智能手机目标销售8000万部。徐直军表示,在消费者业务方面,华为将通过口碑,而非广告筑消费者对华为的信赖,努力的着力点包括手机质量、消费者体验以及服务。

(刘育英)



企业家日报网
http://www.qjrb.com

中国总裁网
www.zgceo.cn

太阳岛
中国企业家三要素

进军网媒 全力构造企业家的传媒旗舰舰队
企业家日报全媒体澎湃起航

企业家日报社旗下企业家日报网(www.qjrb.com)、中国总裁网(www.zgceo.cn)手机客户端“太阳岛APP”,震撼推出,企业家日报全媒体扬帆起航。

企业家日报全媒体,实现报网一体化,纸媒、互联网、移动互联网互动的大型数字化平台。

企业家日报网是企业家日报社官方网站。经讯网是企业家日报社旗下的综合性门户网站。中国总裁网则是企业家日报社的专业网站。

企业家日报网秉承“做中国企业的思想者”的宗旨,关注中国企业及企业家的发展。

中国总裁网是商界智慧精英的云部落,企业生态建设的推动者。打造全球最好的总裁智库,服务总裁及想成为总裁的人。通过互联网建立总裁智库社交平台。

太阳岛——中国企业家云部落。我们通过移动客户端,传递有价值的企业信息和商业思想,构筑一个积极、健康、可持续发展的商业世界。

以“资讯引领企业”为主线,发布最新经济观点,科研成果及企业思想。合作共赢——通过太阳岛让基于信任与各自优势的企业家之间实现多样化商业合作。

Iphone,android 手机扫描二维码下载安装



企业家日报社手机客户端
APP——太阳岛二维码



企业家日报
官方网站二维码



企业家日报微信
公共平台二维码

企业家日报成都地址:成都市青羊区二环路西二段121号 新闻热线:(028)87329226 (028)87369123 投稿邮箱:cjb490@sina.com

企业家日报北京地址:北京市朝阳区博大路3号5号楼 邮编100176 电话010-87721045 87527365 52896956 52896958 传真:010-87527365 87721045