

6 管理诊所 Management Clinic

企业活则经济活,企业兴则城市兴。在24日举行的“创业创新风云榜”表彰会上,浙江省委常委、宁波市委书记刘奇与企业家们围坐一堂,促膝交谈。刘奇寄语广大企业家坚定信心、砥砺前行,勇立创业创新潮头,打造百年常青企业。

宁波市委书记寄语企业家: 以管理创新破解“5000万元”现象

■ 丛青洲

企业活则经济活,企业兴则城市兴。在24日举行的“创业创新风云榜”表彰会上,浙江省委常委、宁波市委书记刘奇与企业家们围坐一堂,分享企业创业创新的成功喜悦,倾听大家对党委、政府的意见建议。刘奇寄语广大企业家坚定信心、砥砺前行,勇立创业创新潮头,打造百年常青企业。

信心决定成败, 心有多大舞台就有多大

“我们借助跨国并购实现了‘走出去’,如今在欧美拥有了10多家工厂。”华翔集团董事长周群辞描绘了一个正在实现的“全球梦”。“我们的异地技改项目正在全力推进,有信心为宁波经济发展作出更大贡献。”浙江中烟宁波卷烟厂负责人虞文进信心满满。

“心有多大,舞台就有多大。”听着企业家们的雄心壮志,刘奇感慨地说,信心决定成败,企业家要始终坚定对未来发展的信心。

宁波市委、市政府提出要加快建设“港口经济圈”,包括建设宁波国际海洋生态科技城、设立四大产业基金、发展“互联网+”产业等,所有这些都为宁波企业借势借力发展提供了新机遇。刘奇语重心长地说:“企业家要有忧患意识、风险意识,更要有机遇意识,积极乐观地看待发展大势,积极敏锐地抢抓发展机遇,不断书写新的创业创新传奇。”

勇于创新“明星” 才不会变成“流星”



销售易 CEO 与大佬 共商用移动技术改变 企业管理

4月28日,GMIC2015全球移动互联网大会在北京国家会议中心隆重召开。众多移动互联网行业领袖和创新先锋们齐聚一堂,在“互联网+”风口下,聚集移动互联网领域的前沿思想与思考。作为大会的合作伙伴,移动销售管理领军企业销售易 CEO 史彦泽先生应邀出席了 GMIC2015 全球移动互联网大会,并参加了由销售易主办的“移动技术如何改变企业管理”小型论坛,共同探讨在“互联网+”风口下如何用移动技术改变企业管理。

据悉,本次移动互联网大会(GMIC)2015围绕“移生万物”的主题,邀请了来自全球60个国家,超过30000名的专业与会者。参加本次大会的企业包括销售易、腾讯、小米、阿里巴巴、百度、京东、网易等,覆盖了移动互联网行业90%的知名企业。

众所周知,中国经济正进入一个增长动力切换和发展方式转变的新常态,告别了以规模速度为中心的粗放型经济增长,开始注重精细化管理。同时,在老龄化速度加快的背景下,中国劳动力成本上升的速度也非常快。企业需要重新思考新常态下的发展模式,通过信息化转型。

作为一家通过移动、云、社交三大技术变革传统 CRM 的企业,销售易一直致力打造专业性和易用性为一体的移动 CRM,从根本上帮助企业精细化管理销售,提高销售业绩。销售易产品能够把复杂繁琐的企业 CRM 转移到移动端,随时汇报客户跟进情况,轻松掌握销售人员业绩进度,只要你手中有一部手机,整个企业的运转尽在掌握之中。销售易的出现大大改善了传统 CRM“投资大,效率低”的状况,受到了中小型企业家的广泛欢迎。根据销售易服务企业数据显示,使用销售易 CRM 后,企业的销售业绩可以平均提升25%。

2014年,销售易全年业绩增长了11倍,公司估值增长了9倍,付费用户已达千余家,产品版本历经12次迭代,并于去年年底推出了企业版,在产品的专业度上再次领先于其他同类 CRM 产品。同时,在高速发展的同时,销售易还获得资本市场的青睐,在今年3月,销售易公司对外宣布完成C轮融资,融资金额达1500万美元,成为2015年开年企业级市场数额最大的一笔融资。



刘奇(中)考察企业时与企业家亲切交谈。

“依靠自主创新,‘吉利’成为中国十大汽车自主品牌,不久前还成为国家礼宾用车。”浙江吉利汽车有限公司副总经理李伟平带来了一连串好消息。

“‘太平鸟’抓住‘互联网+’的机遇,积极探索电子商务营销新模式。”太平鸟集团董事长张江平说,今年“双十一”力争单日销售额突破4亿元。

面对这些换上了创新引擎的风云企业,刘奇频频点头,他说,现在各行各业的创新风生水起、风起云涌,没有一个产业、一门技术、一种产品可以长久地独步天下。“市场竞争的现实告诉我们,企业不去创新型,今天的‘明星’就会变成明天的‘流星’。”

新常态下如何推进创新型转型?刘奇建议企业从三个方面进行探索:一是通过植

入信息技术推动产业升级,二是通过创造有效需求引导社会消费,三是通过研发核心技术增强竞争实力。

管理创造价值, 以管理创新破解“5000万元”现象

雅戈尔、奥克斯、舜宇等资本市场雨家军,无一不是通过建立现代企业制度、完善法人治理结构,实现了企业的战略转型。李如成的“转型、转移、回归战略”,郑坚江的“医疗健康 and 互联网智能化布局”,叶辽宁的“智能光学解决方案”,受到刘奇的高度肯定。

“反过来看,宁波不少企业还是传统的家族式管理,内部制度不完善、法人治理不规

“丝绸之路经济带”十大海关开启通关一体化

■ 张旭东 刘宝森

“丝绸之路经济带”沿线的中国十大海关关长27日在青岛签署了《丝绸之路经济带海关合作框架协议》,以构建区域通关监管一体化,提升服务效能。十大海关辖区内9万家海关注册企业的通关成本预计降低20%至30%。

“丝绸之路经济带”沿线的海关分别是青岛、济南、郑州、太原、西安、银川、兰州、西宁、乌鲁木齐和拉萨10个海关,涉及9个省、自治区。

青岛海关关长臧玉健说,一体化改革最本质变化是从根本上打破地域限制和关区的行政界线,形成海关通关全流程的一体化管理机制和运作模式,简化海关手续,降低物流成本,形成“多地通关,如同一关”的通关一体化格局,这是改革开放以来海关最具革命性的变革。

中国国家领导人2013年提出共建“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”的宏伟构想,立即受到国际社会高度重视和沿线各国广泛支持。今年3月28日,中国发布《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》。为落实“一带一路”国家战略,3月30日,中国海关决定由青岛海关牵头,启动丝绸之路经济带海关区域通关一体化改革。

通关一体化模式下,企业将有更大的

自主选择权。企业可根据自身需求,选择申报口岸、通关模式和查验地点,降低企业通关成本,提高通关效率。据青岛海关测算,此次改革可以为企业节省通关成本20%至30%。

通关一体化后,区域内企业无论在沿线10个海关的哪个现场办理业务手续,都享受同样待遇和标准。企业在任一海关办理注册、备案、核销等手续,完成的商品预审价、预归类、原产地预确定等海关专业认定,办理的税款保函、电子支付担保等,在10个海关均互认通用。

青岛海关监管通关处处长王锡刚说,“十关如一关”的通关模式不仅可以让企业省却奔波之苦,还将打通贯穿丝绸之路经济带“高速路”,带动整个区域在更高层次上的高层次对外开放,促进中国与沿线其他国家之间的互联互通,建设国际物流大通道。

27日上午,丝绸之路经济带海关区域通关一体化应急协调中心通过视频连线,验放了丝绸之路经济带海关区域通关一体化改革试运行启动后首票一体化模式申报通关进口货物。

这批货物是西安海关辖区三星(中国)半导体有限公司从韩国进口的消音器,进口口岸为青岛海关所辖黄岛海关。这家企业直接向西安海关申报,海关工作人员将报关单以一体化模式录入统一系统。

范、资本结构单一,过早地碰到了发展的‘天花板’。”刘奇说,前几年我们讨论的“5000万元”现象,一个重要原因就是企业内部治理结构有问题。

刘奇希望更多的企业以风云榜上榜企业为标杆,像重视技术研发、产品生产、市场营销一样,重视现代企业制度建设和企业内部治理,加快形成完善的法人治理结构,以管理制度创新抢占发展高地。

社会责任是 企业的最高价值追求

中石化镇海炼化分公司已经连续7年高居宁波“纳税50强”榜首,公司总经理张玉明表示,要自觉履行社会责任,推动临港石化产业转型升级。

宁波美的联合物资供应有限公司落户梅山保税港区4年,纳税20多亿元,公司副总裁袁利群是地道的宁波人,她为投身家乡开发建设感到自豪。

说到企业肩负的社会责任,刘奇深有同感,“企业竞争力既来自于产品竞争力,也来自于企业的社会影响力。”刘奇希望广大企业家把履行社会责任作为最高价值追求,严格遵守商业道德,依法保障劳动者权益,积极支持慈善事业,争做依法经营、诚信经营、文明经营的模范。

刘奇还寄语宁波广大企业在大众创业、万众创新的大潮中不断创造新辉煌,在不久的将来涌现更多的百亿级、千亿级企业。宁波的百亿级、千亿级企业越来越多,宁波进入全国大城市第一方队就一定能够梦想成真。

助力传统企业 拥抱移动互联网+时代

据了解,通关一体化后,区域内货物通关的风险参数设置、报关单专业审单等工作均由统一设在青岛的区域风险防控平台和区域专业审单平台负责。企业无论在区域内哪个现场申报,系统按照同样的参数标准判断,有利于执法统一。

乌鲁木齐海关关长孙志杰表示,中西部企业在通关时间和通关成本上与沿海地区企业有较大差距,造成企业成本较高。通关一体化改革有利于联通国内、国外两个市场,乌鲁木齐将更好地发挥联系中亚、西亚和欧洲的纽带作用。

臧玉健表示,丝绸之路经济带沿线东部地区具有产业、科技、人才等优势,中西部地区资源等优势明显。改革将推动丝绸之路经济带内陆同沿海沿边通关协作,促进区域间经济要素有序流动,资源高效配置和市场深度融合,实现共建共赢,推动外贸发展由“大进大出”向“优进优出”转变。

丝绸之路经济带海关区域通关一体化改革是中国海关继去年京津冀、长江经济带、广东地区3个区域启动通关一体化之后,与东北地区通关一体化同步推出的又一重大改革。正式启动后,区域通关一体化改革将覆盖到全国42个海关。

据了解,今年7月1日,中国海关将打破区域限制,实现全国海关通关一体化,同时部署开展多式联运监管试点。

施工企业齐聚京城 共商物资采购管理新模式

■ 袁笛

2015年4月23日,由中国施工企业管理协会主办的“第五届工程设备物资管理论坛暨施工企业设备物资采购管理模式创新交流研讨会”在北京会议中心隆重召开。来自施工企业、工程设备制造企业和物资供应企业的近350位代表参加了会议。

中国施工企业管理协会副会长兼秘书长李鸿庆出席会议并致辞。来自协办单位——中国铁建股份有限公司、中国交通建设股份有限公司、中国电力建设股份有限公司、中国化学工程集团公司、中国新兴建设开发总公司、中国路桥工程有限责任公司、中国石油工程建设公司等企业的设备物资采购管理负责人在大会上作了主旨发言;来自全国各地的施工企业、工程设备与物资供应商、行业专家等近350位代表参加了会议。

论坛由中施企协(北京)咨询顾问有限公司和中施通联(北京)管理咨询有限公司共同承办。中国工程机械行业协会、中国钢铁工业协会、上海钢联电子商务股份有限公司、中商智汇(北京)咨询有限公司给予了大力支持。中联重科、厦工机械、卡特彼勒等国内外知名工程机械企业为本次论坛给予了积极赞助。



李鸿庆副会在致辞中首先代表中国施工企业管理协会,对参会代表表示热烈的欢迎!他讲到:“中国工程设备物资管理论坛已成功举办四届,论坛的宗旨是‘交流创造价值’,得到了施工企业和设备物资企业的广泛赞誉和积极响应。新常态下,‘向管理要效益’将更为突出,本届论坛的主题就围绕施工企业设备物资采购管理模式创新展开交流研

讨,相信一定能探讨出更符合企业实际的采购管理新路子,对各自企业的发展会有更加积极而深远的意义!”

中国铁建郭春雷处长在发言中分享了新形势下中国铁建设备物资采购管理创新成果——集采模式,他认为:“全面推进设备集中采购是切实降低采购成本的主攻方向,是顺应采购管理发展趋势的正确举措,是企业健康发

蓝凌巡展解读移动互联网+时代 企业管理

■ 李伟

工信部最新发布的数据显示,目前我国移动电话用户规模将近13亿,移动互联网用户规模近9亿,移动互联网时代正席卷而来。移动互联网时代,企业面临的管理环境发生前所未有的改变,员工、客户对于随时随地高效快捷的办公需求正刷新着企业对于管理的预期。

继深圳、成都、南京、郑州后,蓝凌全新企业移动互联解决方案全国巡展于本月23日登陆北京,来自快消、制造、地产、金融等传统行业的两百余位企业高管、信息化负责人齐聚一堂,共同探索移动互联网时代企业的管理革命。

蓝凌 KK5.0 做移动互联网时代的“连接者”

对于 KK5.0 的定位,蓝凌副总裁刘向华总结了两个字——“连接”。KK5.0 定位为统一移动工作平台,是企业连接客户、连接员工、连接上下游合作伙伴的 IT 落地支撑平台,其核心卖点在于“All-in-one”,即企业只需要1套平台便可完成企业管理与移动互联网的大连接,在后端凭借其强大的连接整合能力实现包括移动协同办公、移动工作门户、移动知识管理、移动销售管理、移动社交等所有移动化应用。

除 KK 外,蓝凌还在会上发布了集个人化、整合化、移动化、知识化的企业管理支撑平台——EKPv12。蓝凌 EKPv12 的架构是基于开源、基于互联网技术的高内聚松耦合架构,平台提供一整套、开放的移动应用开发 IDE 工具套件,供开发人员使用,经测试后可以直接进入企业私有的应用商店,便于企业内部自行开发和集成。

助力传统企业 拥抱移动互联网+时代

据蓝凌华北大区总经理张建光介绍,传统企业与移动互联网的连接要经历三个层次,即企业内部的畅通连接,企业和上下游或客户的服务连接,最后实现商业模式的转型。

金地集团的“掌中金地”项目是蓝凌移动互联解决方案的良好范本,通过“掌中金地”,金地集团构建了统一、开放、安全的移动平台,实现了点对点的 IM、信息推送、异构系统连接集成以及客户数据挖掘和管理等功能,使金地集团步入崭新的企业应用移动化时代的开端。

蓝凌的移动互联解决方案在快消行业也获得了良好反响,以华彬快消品集团信息部负责人谢旭晖介绍蓝凌为其搭建了集知识管理、流程协作、办公管理、信息门户、应用整合、移动办公、企业社交和文化管理一体化的工作应用平台,并在总部及下属分子公司推广使用。规范了内部流程协作管理,提升了信息与知识的共享,提高了业务协同和数据整合的效率。

“移动互联网的核心在于连接,企业的核心在于应用,蓝凌的价值就在于建立企业应用和各种终端的连接,为企业构建一个多终端、大后台、全业务的新一代移动平台。”刘向华如是说。

据了解,此次活动为2015年蓝凌移动互联解决方案巡展的第五站。随后,巡展活动还将陆续走进广州、青岛、太原、上海、昆明等城市,助力更多企业实现移动互联网转型。

展的战略需要。”

中国交建黄毅经理首先介绍了中交建的基本情况,每年消耗、使用各类物资材料总金额超过2000亿元,占营业额的60%。在践行我国“一带一路”和“走出去”战略方面,黄毅特别指出:施工企业将不再仅仅以建设者的身份出现,将更多地参与设计、策划及落地工作,施工企业将在海外发生质的变化。最后,他表示欢迎有实力的优质企业与中国交建携手“统筹的走向海外、有序的走向海外、风险可控的走向海外、可持续发展的走向海外”……

4月23日下午,中国电建万明罡分享了几年来公司在设备物资管理及集中采购方面的经验与创新工作,其先进的管理理念和务实的工作方式对广大施工企业都具有很好的指导意义,引起与会代表的一致好评。

随着我国“走出去”及“一带一路”战略的实施,中国与相关国家基础设施互联互通的需求更加迫切,为了让同行企业更好地把握机遇,中国路桥工程有限责任公司物资采购部袁建(代总经理助理宋金刚)、中铁建中非建设有限公司设备物资部宋艳功总经理分别作了《海外工程项目设备物资采购管理模式探讨》及《海外市场工程建设情况与设备物资采购管理模式探讨》的主题报告。