

在商业、慈善等方面都有诸多共识的两位老友相互欣赏 盖茨：巴菲特教给我三件事

作为伯克希尔哈撒韦公司的董事，以及在商业、慈善等方面都有诸多共识的多年老友,比尔·盖茨每年都会参加哈撒韦的股东大会。股东大会有一个“固定节目”——两人的乒乓球比赛。5月2日,盖茨再次捧场沃伦·巴菲特在其家乡奥马哈召开的伯克希尔哈萨克股东大会。会后,盖茨在其个人网站发表题为《投资你的人生:巴菲特 50 年的智慧结晶》的文章。兹摘录如下。

巴菲特 50 年的智慧结晶

两周前,我和其他 40000 人一同参加了沃伦·巴菲特在奥马哈举行的伯克希尔哈撒韦股东大会,这简直就像一场资本界的摇滚音乐节。作为该公司的股东和董事会成员,多年来我都参加了这一盛会,每次都让我大开眼界。

今年大会也同往年一样有趣,会上我和巴菲特打了一场乒乓球比赛,巴菲特用一个令人印象深刻的正手击球,击败了前美国乒乓球国家冠军。

但是这一次的聚会不同以往、意义非凡,因为我们有一场特别的庆典:巴菲特领导这家公司的第 50 年。

这半个世纪以来,那些描述巴菲特如何执掌哈撒韦公司的文章已经够多了。但我认为最有趣的、最深刻的还是巴菲特自己写的信。每年年会之前,他都会致信哈撒韦公司股东,在信中非常坦率地谈论公司近况,有哪些好的地方,以及哪些不好的地方。他也会对一些投资上的,以及更广泛的经济问题做出回应。如果你想在商业上和巴菲特一样聪明,至少你得写得比他好,我自认为机会渺茫。

巴菲特不仅仅是一个伟大的朋友,他也是一个了不起的导师。自我们 1991 年相遇起,我不断向他学习。我们之间的交流涉及具体业务、经济、政治、世界大事,当然,他也是我和梅琳达慈善基金会的受托人。

从巴菲特那里学到了三件事

两年前,我写了一篇题为“我从巴菲特身上学到的三件事”的文章,其精华可以总结



巴菲特和盖茨打乒乓球

为:他不断地鼓励我和梅琳达去解决难题,并鼓起勇气去试错。可以说,哈撒韦股东们还有公司的合作人都很幸运,因为巴菲特一直以来都遵循着这一智慧。这 50 年来,他的思想愈发深邃,我们也因此不断前进。

投资不仅仅是投资。人们向巴菲特学习的第一件事,当然是怎么思考投资。这很自然,因为他有惊人的投资纪录。不幸的是,太多人仅关注投资,而忽略了一个事实:巴菲特有一个很强的、商业思维的整体框架。比方说,他会谈及寻找一个公司的护城河(竞争优势),这条护城河是萎缩还是增长的。他说,一名股东必须要像自己拥有整个公司那样来行事,寻找未来的利润流,决定什么是值得的。你必须忽视市场的意志而不是随波逐流,因为你借市场犯错的机会领先——找到已被低估的公司。

利用好你的平台。很多企业领导人都写股东信,但巴菲特因为股东信而成名。部分是因为他天生的幽默感。部分是因为,人们认为读他的信有助于自己更好地做投资(他们是对的)。但这也是因为他一直都说话坦率,愿意批评股票期权和金融衍生品之类的东西。

他不害怕有立场,比如支持加大对富人征税,尽管这也会影响他本人的利益。

巴菲特启发了我开始写我自己任在基金会工作的年度公开信。在以前,我也有个类似写信的好法子。不过,写信能让我每年一次坐下来,解释我们所经历的好事和坏事。

意识到自己时间宝贵。无论你多有钱,你都买不到时间。每个人的一天只有 24 小时。巴菲特对此很敏锐。他不会让日程表充满无用的会议。另一方面,他对自己信任的人又会很慷慨地花时间。他把自己的电话号码给了他在伯克希尔的亲密顾问,他们打电话他就会接听。

尽管巴菲特每年有几十次会议与大学课程,没有多少人会去找他要常规时间。我觉得自己在这方面很幸运:跟他的对话对我来说一直非常有价值,不仅仅是对微软来说。当我和梅琳达开始启动基金会,我也去讨教过他。我们谈得很多的一点是,慈善事业也会像软件一样,以自己的方式发挥影响力。事实证明,巴菲特看世界的方式很好,进击贫穷和疾病也是建立一种业务。他真是独一无二。

(虎厚)

关公坊宴席定制酒开启宴席用酒个性化时代

还在为结婚买不到有个性的婚宴用酒不开心?还在为父亲寿宴找不到与众不同的寿宴用酒而纠结……6月1日,关公坊宴席定制酒隆重上市,开启宴席用酒个性化新时代,让您的问题都不再是烦恼。

关公坊宴席定制酒,针对不同宴席主题和消费者个性化要求进行专属定制,一经推出便赢得了广大消费者的热烈追捧。6月2日,关公坊宴席定制酒如期出现在谭先生的婚礼现场。个性化的专属定制酒为谭先生的婚礼添色不少,来宾们赞赏有加。“参加了这么多次婚宴,第一次看到这么时尚的宴席酒,不仅酒瓶看上去十分漂亮,还能把照片、名字、祝福语加上,真不错。”一位年轻的女士拿着酒爱不释手。

谭先生介绍说:“第一眼看到这个酒的时候,还是朋友转发的设计图片,当时就非常喜欢,于是就退掉了自己原来定好的普通酒水,联系厂家进行了预订。这款酒既符合中国传统又时尚有个性,可以将自己的婚纱照、姓名、婚礼日期等元素制作在酒瓶上

面,十分具有纪念意义。”6月1日上市当天,就有不少消费者电话咨询,两名消费者当即预定了6月6日、6月14日的两场宴席用酒。

目前,关公坊宴席定制酒包括“志喜”、“颂喜”、“迎喜”、“和喜”、“福喜”、“添喜”等产品。其中,“志喜”、“颂喜”为通用产品,主要针对大众宴席市场。“迎喜”、“和喜”、“福喜”、“添喜”等为定制产品,可根据宴席主题及消费者的个性需求量身定制。

关公坊宴席定制酒,充分发挥了其子公司陶星陶瓷科技有限公司在高档陶瓷酒瓶领域的研发、生产优势,打破以往包装盒裱纸、瓶身贴标等定制模式,以高档工艺瓷瓶为载体,采用陶瓷高温烤花、烫金等特殊工艺进行个性元素制作,工艺更考究,使用后美观漂亮的酒瓶还可作为家居装饰长期存放留念,解决了纸包装印刷定制不易长期保存仅能一次性使用的问题。同时,为了让更多消费者认知宴席用酒个性化定制的服务和特色,关公坊特将市场主打的宴席定制酒“福喜”面向消费



婚宴现场定制酒受到大家喜爱

者进行体验活动。即日起至8月31日,凡是举办升学宴、寿宴、生日宴、婚宴、同学聚会、企业庆典等各类宴席活动的消费者,只要预订关公坊宴席定制酒“福喜”产品,即可享受订一瓶送一瓶的优惠。

据悉,关公坊酒业还将在以上产品的基础上,进一步探索不同瓶型、色彩、包装、酒体之间的组合搭配,更深层地满足消费者对宴席用酒的个性化需求。

(文/胡桂丹 图/谭江昆)

中国云签 CEO:互联网创业没老板

“互联网创业没有老板,你才是你自己的老板”。中国云签 CEO 曹晖如是说,为了应和这篇文章的题目,更因为对其个人风度和理念的深刻印象,我更愿意在文中称他为老曹同志。

老曹同志算是老板历史长河中叛逆的一代了,首先他自己就已经否决了老板这个称呼用在他身上,倒不是因为矫情和自负,而是他发自内心的不喜欢这个词,不太认可中国传统的老板形象,这就和有的人不喜欢吃榴莲而有的人却把它当成无上美味一样,我们尊重每一个人的价值观。老曹同志说他一见到别人对他点头哈腰他就受不了,也许他过去的某段年轻岁月里也经历过类似的场景,不知道那段场景在他当年留下了什么印象,在商场沉浮多年的老曹不想向过去遇到的老板们看齐,在公司里,谁喊他老板他跟谁急。你可以喊他曹总,可以喊他老大,甚至直白地喊他的名字也可以,所以我腹诽过是不是也可以像文中这样直接喊他老曹同志,当然这只是猜想,我想会有机会试一试的。

老曹同志的办公室的大门永远是半闭着

的,门口的刷卡锁门禁系统被孤独地晾在一边,因为这个门开关的频率太快了:“曹总,那个档案你看……”“我要跟你讨论一下……”

神奇的是每一个问题都能很快得到清晰、有条理的答复,听着那独有的略带吴语语系的小腔调慢慢讲述论证,每一个听客心里总会莫名其妙地安心,我想这就是老曹同志独有的魅力吧。公司内部有不同的 QQ 群,总部的和各部门的群里总能看到他在,公司的 OA 办公系统中文章发布总能看到他一针见血的评论。大大小小的会议也会经常看到他与会,并且还会认真地提建议,甚至带点执拗地和技术人员争论,争论赢了就很有意思又要掩盖脸上自豪的表情进行下一步的讨论,意见不同时他会很认真地询问其他人的意见,争取给自己支持的论点多拉一些阵营进来,在说不过对方的时候会有点懊恼,那个时候哪里像个 CEO,明明是个刚进公司的毛头小子。

曾经询问过他,想打造一个什么样的团队。他给我举了唐僧取经的例子,唐僧刚开始决定去西天取经时并没有团队,只有一个目标。因为有一个目标,才在后续的路程上

逐渐加入了孙悟空、猪八戒等等。这就像一个团队的成型,不是靠人去打造的,而是自然而然汇集到一起的。因为相同的理念,而发起人又具备吸引其他人的优势,比如技术、思维、人格魅力等,才会汇集更多的人走在一起,在团队形成的过程中会有离开也会有归来,不断地磨合调整会使这个团队更加稳固,坚不可摧。团队里没有层级,没有老板,只有分工的不同,职责的不同。每个人在自己的岗位上发光发热,锻炼出过硬的本领,那他就放心了,以后的路还是要自己去走。

他有多重身份,他是买卖网创始人曹晖,他是电子合同教父级人物曹晖,他是身负造福亿万民众生活重任的电子商务建构者曹晖。他曾创造传奇,又将再造奇迹。CEO 这个词很洋气,但听起来总有种疏离感。老曹说他是在创业,不是在赚钱。当然钱也要赚,毕竟他要给周围的人尽量带去美好生活。但不要把他看得太高大上,他会不习惯。他只是在做自己喜欢做的并且认为对社会有意义的事,而这个事恰巧之前没有人做过,那他愿意开城拓荒,仅此而已。

2015 年带给企业、SOHO 办公及家庭用户的惊喜之作 爱普生 V39 扫描仪 OCR 识别功能重新定义“性价比”

■张毅

近期,爱普生隆重推出两款用于企业、家庭使用的 V19/V39 扫描仪,获得了 IT 媒体和经销商的关注。这两款产品不仅在扫描速度和精度上优于同类产品,而且配备大量使用软件,极大地方便了用户的使用。V39 扫描仪用户张先生在 2014 年初成立自己的翻译工作室后,平时除了翻译国外的书籍、文献,还与企业合作,翻译合同、文书等。他告诉我们,V39 扫描仪附带大量的软件,不管是将翻译资料通过自带的 OCR 识别功能处理成可编辑文档,还是将珍贵的文献资料进行电子化保存,都提供了极大便利。

OCR 识别功能提升性价比

张先生告诉笔者,V39 扫描仪附带的 Document Capture Pro 软件极大地提高了翻译工作的效率。他告诉我们,一般在进行翻译工作前,需要将书籍、合同等纸质文档进行扫描,再采用 OCR 光学字符识别软件转换成可供编辑的文档。过去,扫描质量不高,使用数码相机和手机扫描 APP 又无法解决文稿压平和采光平衡的问题,导致 OCR 软件对图字的识别率低,扫描出来的文档需要花费很长的时间校对,给工作带来很大困扰。张先生选购扫描仪时对市场上的产品进行对比后发现,爱普生 V39 扫描仪不仅可以通过自带的 Document Capture Pro 软件对文档进行 OCR 识别,而且识别准确度非常高,普通书籍、报纸、杂志等的文字都能够很好地识别还原。

爱普生 Document Capture Pro 软件功能强大,可识别全球 23 种语言,为翻译工作提供坚实的后盾。当用户需要进行文档识别时,只要将印刷文稿(例如办公打印文件、书籍、报纸、杂志等等)摆正,不用烦恼明暗度、对比等额外的设置问题,就可以得到准确度极高的电子文档。而且 V39 扫描仪减少了用户购买 OCR 识别软件的成本,对于需要大量文字输入的用户来说,真是一举两得。

另外 V39 扫描仪拥有 4800dpi 的扫描分辨率,能够提供优异的扫描质量,扫描出的文字锐利清晰,对于图像的色彩细节也能很好地还原,可帮助用户将图像、文档资料进行电子化存储。

机身纤小 软件丰富

爱普生 V39 扫描仪附带的软件不仅可实现 OCR 识别功能,还可对图像进行拼接、编辑、上传等。例如在翻译工作中难免会遇到尺寸较大的书籍或图像,过去分几次扫描再利用图像处理软件进行拼接的方式,难免会造成图像的失真,但是利用 V39 自带的拼接软件就能够很好地解决这一问题,在对较大文档进行分块扫描后,该软件能够自动旋转、排列,最终合成一张无缝完整的图片。用户还可以通过 Easy Photo Scan 软件,将扫描的图像进行批量处理,如排列、命名、上传至云端等等,方便用户对扫描数据进行管理和保存。

爱普生 V39 扫描仪在机身设计上也匠心独运,它体积小巧,仅比 A4 纸略大,重量也只有 1.5kg,方便用户外出携带。它采用 USB 线直连电脑供电,省去了电源线和适配器布线的烦恼。它扫描速度快,扫描日常常用的 300dpi 分辨率的彩色图像时间也仅用 9.9 秒,速度远高于市场同类产品。另外 V39 扫描仪上盖可拆卸,为用户扫描较厚的书籍、相册等提供了方便,它还可以通过内置的支架立式放置和扫描,大大减少桌面占用空间。总之 V39 扫描仪是一款不管在硬件上还是软件上都为用户称道的扫描设备。

V39 扫描仪是爱普生在 2015 年带给企业、SOHO 办公以及家庭用户的惊喜之作。这款产品想用户之所想,不仅在产品性能和外观上进行优化,还配备了大量多功能的扫描软件,实现 OCR 识别、图像的编辑、上传、大图像拼接等功能,全方位覆盖了企业、SOHO 办公以及家庭用户的需求。从而进一步诠释了什么是“高性价比”的扫描产品,再一次在扫描仪市场树立了行业标杆形象。

与母体文化深度融合，实现集团文化 共性与子公司文化个性的和谐统一 梁宝寺公司 塑造重组企业子文化体系

近年来,肥矿集团梁宝寺能源公司致力于山东能源集团重组后的文化落地探索与实践,走出一条深度融合母体文化,又彰显特色的创建之路,形成以集团文化为统领、以子公司文化为展开,统分结合、有机联系、各具功能的文化体系,实现了集团文化共性与子公司文化个性、文化统一性与文化差异性的和谐统一。

深度思考，正确把握理念与实施关系。“超越”文化是山东能源集团的母文化体系。梁宝寺公司在宣贯中感到:超越文化内涵丰富,只有让这些理念“走下书本”接“地气”,才能成为推动工作的“引擎”。2011 年下半年,在集团公司指导下,该公司吸纳肥矿 30 年质量标准化优秀文化和现代信息化成果,结合山东省国资委要求,大力实施“全面质量管理、全面预算管理、全面风险管理、全面对标管理和全面业绩考核”的“5F 协同管理法”,这一创新实践,是实现企业文化由精神层通向管理制度层的“桥梁”,既延续了母体文化基因,又传承了自身优秀特色文化,有利于推进母子文化一体化进程。

理念指导，创新丰富文化落地载体。按照“善思求变、日新月异”的创新理念,积极与高等院校和专家团队合作,制订了“1511 房屋式战略架构”,对 5 个 F 之间的运营和作用进行 PDCA 管理要素分析论证,引进国际领先的一体化工具 AIRS,把 5F 协同管理各子系统的岗位模型、管理标准、质量、流程等进行优化设计、重组再造,建立起以岗位为基点,以数据集成、信息共享为导入点,打造规范化、集约化、科学化、数字化、智能化

平台,由传统“管理人”向“规范岗”转变的管理机制。为进一步实现“精管”与“协同”,从全面标准化入手,修订完善了技术、工作、管理“三大标准”,开展了 ISO9001 和 ISO14001 质量、环境管理认证,实现与国际接轨。加大矿山信息化建设,建成地理测绘信息、智能化矿井通风、监测监控等 16 个系统,做到实时监控、在线预警、智能分析、系统互连,实现了“一网通”。为落实“赢在节俭、胜在细算”成本理念,狠抓全面预算管理。完善了由 900 多个计量工具构成的内部计量体系、十大生产要素的 15 万个指标的价格体系,建立了内部三级市场,按预算管控、市场调剂、内部买卖,所有考核结果全部兑现到个人薪酬,由过去“干了算”变为“算着干”,由“发工资”变为“挣工资”。

突出重点，拓展延伸特色文化建塑。安全是煤矿文化最为重要的内容。该公司把全面风险管理中安全风险防控放在关键位置来抓,践行好“生命无价,安全为天”的理念。成功创建了“安全文化培训学院”。借鉴教育心理学、认知学和行为强化理论,通过 3D 事故还原影片、“箱庭式心理分析法”等科技手段和互动体验式教学,实施“目标定向、情境体验、心理疏导、规程对标、心智重塑、现场践行和综合评审”七步闭环培训法,打破了过去“充填”式教学,员工在潜移默化中改变了心智,达到“入校一次、涤荡心灵、受教一次、重塑心智”的效果,得到山东省科技厅、省煤炭工业局和国家应急管理专家组充分肯定。

(刘辉)

组织爱心车队 免费接送考生

为营造良好的高、中考环境,为莘莘学子打造绿色通道,涟水县红日交通投资发展总公司专门组织“爱心送考车队”,各部门精心筹备,有序组织,利用出租车 LED 等显示屏滚动播放“爱心送考”信息,扩大活动知晓率。要求送考车辆驾驶员技术娴熟,服务热

情,在高、中考期间,安全及时地把考生送到考场。县内凡持有 2015 年高、中考准考证的考生,都可以免费乘坐标有“爱心送考”字样的该公司出租车,并营造舒适的乘车环境,为广大考生献爱心、送祝福,考出好成绩,喜圆升学梦。(武永娥 郭辉)