

6 管理诊所 Management Clinic

企业空间:让云端运用“飞”得更高

■ 桑伴

奥莱特是一家集汽车后市场产品研发、汽车4S店建设咨询与设计、汽车维修设备供应、服务及整车销售于一体的专业化企业,旗下有北京奥莱特、上海奥莱特、吉林奥莱特等10余家全资或控股公司。自成立以来已经为近千家汽车“4S”店、汽车快修连锁机构、润滑油、轮胎等企业提供整厂规划、建店指导、工艺设计、施工监理、设备供应与安装、技术支持与培训等系统服务,先后与一汽丰田、一汽马自达、一汽吉林、一汽红旗、东风本田、东风日产、广汽丰田、嘉实多润滑油、倍耐力轮胎等国内国际知名企业建立了长期的战略合作伙伴关系。

今年年初,奥莱特在全公司范围内推广采用用友优普企业空间,取得了意想不到的效果。

整合ERP等平台,牵手企业空间

奥莱特CIO车万军负责公司核心信息系统的建设。他说,选择用友优普企业空间,对奥莱特来说纯粹是一个巧合。

据介绍,奥莱特非常重视信息化建设,总部及各地分公司都实施了各自的ERP系统,包括用友U8、畅捷通T3、T6系列,以及部分其他公司的产品。从去年11月份开始,公司决定整合各地的ERP系统,选择用友优普U8统一部署和升级换代。目前U8已经进入最终测试阶段,即将上线。

作为一家在全国各地都有分公司的企业,为数众多的员工之间往往是通过电话、QQ或微信联系,有可能网上交往了一年半载才通过某次会议见到真人。这对于员工之间加深了解,特别是新员工对企业整体组织架构、业务流程的熟悉形成障碍。尽管公司实施了多种OA系统,有一定的办公自动化和社交平台应用基础,但总是存在这样那样的



● 奥莱特 CIO 车万军

不便。比如,维护成本高、公告内容分散等。

在商务沟通的过程中,奥莱特周超瑜董事长流露出对内部有效沟通协调存在的问题有担忧。用友优普获悉后郑重推荐了新推出的用友优普企业空间产品;奥莱特则抱着试试看的态度决定尝个鲜。2014年年底,双方签约开始了合作。

企业空间,效果超出意料

与通用软件产品不同的是,企业空间是一个完全云端应用的产品——无需购买软件,无需安装和升级,只要在电脑、手机终端或者平板电脑登录上网即可应用。

半年来的试运行过程中,有几件小事让车万军印象深刻。

在推广使用企业空间之初,他建议大家尽快完善自己的个人资料。提议发出后马上就收到了董事长的点赞和一位区域总经理的肯定。这让他感觉到自己努力产生了价值、工作受到了肯定。

今年2月份,车万军开展了一项关于午餐的评选活动。这件事对食堂乃至后勤工作人员触动很大,从此菜品和服务质量有了很大的改进。

上个月,一名骨干员工想要从销售岗位要转到采购岗位。为了说服各方人员,车万军建立了一个说明会群,举办转岗说明会,请他展示各种材料、解释原因,跟总经理、部门经理、同事朋友一起对比转岗前后的优劣势展开辩论。

前不久,车万军在朋友圈发出了参加用友企业空间2.0新版发布活动的消息,马上就有同事询问产品将要升级哪些内容。而出差的时候,以前OA一定要需要书写申请并逐级审批;而如今,只要在网上提出申请,获准后把自己的工作内容发布在网上,同时再插入地理位置,每天的工作内容及工作量一目了然。

当然这只是企业空间提供的基本功能,QQ、微信朋友圈大都能实现。QQ群、微信群各有优势,但相互之间无法沟通。而企业空间

把QQ群和微信朋友圈的优势结合在一起,将各地分支机构及员工整合在一个平台,让所有员工都可以随时随地发送工作状态、分享心得体会,公司从上到下整体感觉非常满意。

当然,你要是觉得车万军是因为这些内容而感慨,那就大错特错了。

打动车万军的是企业空间提供的门户功能及企业知识积累、企业文化的建设,以及未来客户关系管理(CRM)、供应链管理(SCM)、供应商管理(SRM)等方面的功能。

依照周超瑜董事长的设想,未来将利用企业空间探索在奥莱特和客户、供应商之间建立有效的沟通,打造一个完整的产业链,并方便他们通过企业空间了解奥莱特企业文化、生产和服务的流程等内容。

不仅如此,未来企业空间还要与ERP平台打通,实现售前、售中的跟踪以及售后的处理,通过企业空间来推广公司品牌知名度。

企业空间,创造企业新价值

车万军总结了企业空间企业带来的价值,如提升工作效率,方便员工交流互动;拓展与ERP系统等实际业务的结合,Office产品的功用会得到更大的发挥;开启互联网工作模式;重塑企业文化。采用企业空间之前,奥莱特的企业文化无非是一些宣传口号和标语。而企业空间,让领导和员工之间、员工和员工之间实现了零距离互相沟通。

作为企业空间的首批体验客户之一,车万军一边使用,一边观察它对公司业务的指导和支撑作用,是否适合现有需要,实现的程度,尽量找到差距,再逐步完善。

车万军表示,奥莱特的信息化建设工作相当于践行正在兴起的互联网+的工作模式。他特别强调,从小企业向中型企业发展的过程中,信息系统的选型非常重要,绝不能赶时髦,一定要本着好用、实用的原则。

汕头欧格:管理创新出效益

■ 范慧中

位于粤东沿海的汕头市,不仅是我国著名侨乡和最早的经济特区之一,而且也是国口印刷包装产业尤为发达的地区,曾被中国包协授予“中国包装印刷装备基地”。在无以数计的企业中,汕头市欧格包装机械有限公司则是一家很有知名度的企业,由于矢志坚持创新,因而企业得以快速发展。据不完全统计,近些年来,该公司在技术创新、产品创新、管理创新等方面均取得多种显著成果,曾荣获汕头优秀民营企业、国家高新技术企业等称号。

技术创新出成果

汕头市欧格包装机械有限公司是一家民营高新技术企业。其主要产品有:宽幅卫星式柔版印刷机系列、光学级精密涂布生产线系列,另有流涎膜机、复合机等软包装设备。

为了能推出更多技术新、质量高的产品,多年以来,欧格公司凭借多年的技术研发实力和机械生产经验,努力打造市场领先的柔版印刷设备。公司总经理陈鸿奇是一位既懂技术又精通管理的务实老板,自公司创办以来,他始终把技术开放放在高于一切的位置。他认为,一家企业,没有过硬的技术,就不会有新产品;没有新产品就不能获得较大的市场;没有市场前景,企业就不能生存下去。所以欧格公司多年来先后推出了一系列举措,例如:高薪聘用科技人才,大量投入科研开发经费,瞄准高新技术目标,选择开发项目、运用激励机制重奖有功人员。其中还包括与产品销售挂钩,实行利益分成的分配方式等等。另外还分别与汕头大学、广州大学、华南理工大学等著名高校建立了产学研合作关系,并获得国家科技型中小企业专项创新基金,拥有省部级产学研合作、广东省科技计划、汕头市科技计划等多种科技项目立项,从而促进了产品的自主创新和企业快速发展。目前,欧格宽幅卫星式柔版印刷机系列,已获国家注册专利30余项,光学级精密涂布生产线技术,则填补了我国同类设备的空白。

管理创新提效益

企业必须严于管理、创新管理,只有精于管理、规范管理,才能出精品提升效益。欧格公司既是这样想的也是这么做的。在激烈的市场竞争中,虽然有许多产品严重滞销,但欧格公司包装设备却以优异的质地和良好的服务受到用户好评,因而产品却不愁销路。据该公司主管营销工作的负责人介绍,目前,欧格公司产品已畅销粤东地区、珠江三角洲地区以及山东、江苏、浙江、福建、湖北、重庆等国内20多个省市,此外作为粤东地区具有“进出口权企业”。欧格公司每年还有不少产品出口东南亚、中南美洲、中东以及港、澳、台等国家和地区,到目前为止公司年产值达到8000万元以上,并以11%的速度逐年递增,在销售遇到市场旺季时,产品往往供不应求。为了赶订单,工人们有时不得不加班加点抢货。作为一家正在发展中的民营企业,欧格公司拥有如此广阔的市场能取得如此经营业绩,着实形势喜人。

面对企业取得的良好业绩,以总经理陈鸿奇为首的“欧格人”仍然不骄不躁,继续坚持自主创新,促进企业快速发展,决心以打造更多的国货精品为己任,使欧格公司以柔版印刷设备和光学级精密涂布生产线,始终在市场同类产品中保持领先地位。

中石化淮南公司:创新管理补“短板”

今年以来,中石化淮南公司针对部分财务人员存在的“知识、认知、能力”瓶颈,创新工作培训思路,实施全员培训管理,弥补“短板”,努力提高员工整体综合素质。

以会计财经专业知识进部门为主线,突出业务管理知识培训。工作与学习相结合,在保质保量完成日常工作的前提下,努力在“统筹兼顾”上下功夫,确保工、学两不误,一致,使加强学习与干好工作之间相互促进,相得益彰;理论与实践相结合,学以致用,着重提升部门员工业务素质 and 公文及材料写作等方面的能力。

财务部门所有员工走上讲台,讲授自己最熟悉的业务领域的知识,使员工在教的过程中对自己的专业知识有了更深入的认识和了解。同时安排人员到加油站油库现场学习,开展为基层服务等,深入基层学习调研,对基层管理工作有更深刻的认识,为更好地开展管理和服务奠定基础。

此外,公司还建立了读书专柜,提供各种专业书籍供员工学习;建立“学习园地”,将各种培训课件、资料共享;安排人员轮流参加公司经营经济活动分析会议等,了解经营动态,拓宽视野。(石涛)

山西学者建言企业家用晋商思维破除“富不过三代”魔咒

经济下行压力加大,传统煤炭支柱产业疲弱,山西商人何去何从?6月29日,山西晋商文化应用研究专家、高校学者和企业家启动“重走晋商路”活动,力图摆脱晋商文化只是“讲故事、夸祖宗、看大院、游古城”的符号化印象。

针对网络上流传“山西塌方式腐败是晋商造成”的论点,山西省经济管理干部学院客座教授范浩里认为,不可否认,山西肯定存在官商勾结的情况,但更多的是官商结合,有所作为。

范浩里说,近来,有关晋商的杂音很多,影响人们的价值判断。不过,在晋商文化研究领域,确实存在重表层、器物化研究,轻晋商制度文化、应用。由此给外界留下晋商文化就是讲故事、夸祖宗、看大院、逛古城的肤浅印象。在范浩里看来,“诚信”“勤俭”是所有商家的特质,站在晋商文化应用研究角度看,真正属于晋商独有的文化特质是“劳资共创”和“激励兼容”。在《资本论》诞生前近半个世纪,山西商人首创了劳动者和资本拥有者以其“身股”与“银股”共进共创、激励兼容的商帮治理模式,这些企业管理经验值得当代晋商借鉴。

张满怀曾在山西一家煤炭国企担任中



层管理人员。在他看来,尽管中国已实行市场经济数十年,但山西企业、企业家对现代企业架构、管理理念和应用,依然非常滞后。

对此,山西经济管理干部学院经理学院院长朱忠良说,推动山西企业现代化改造、管理迫在眉睫。这一点在山西国企、民企均普遍存在。

朱忠良说,在实践中,山西一些国企因

为企业架构、管理不科学,存在权力失控风险。如果山西企业无法跨过这一关,晋商文化复兴无从谈起。

对于“重走晋商路”活动,范浩里认为,重点不在于行程,而是要激活当代晋商思维,引导晋商精神回归,破除“富不过三代”魔咒,从晋商管理经验和模式中帮助企业解决实际问题。(李新锁)

高端财富管理机构聚集上海中心

■ 张俊

4月底,陆家嘴金融贸易区管理委员会与上海中心达成战略合作,双方拟将上海中心打造成陆家嘴金融城高端财富管理基地,这意味着陆家嘴的高端财富管理机构又将多出一块集聚的物理空间。

据悉,基地首期面积达8000平方米,内设甲级办公空间、各类服务设施以及抱团交流的公共空间。基地首期将迅速集聚10余家国际、国内领先的私募证券投资基金入驻。

上海中心预现“磁场效应”

巨杉资产是一家已敲定入驻基地的私募机构。该机构去年创业设立,此前入驻陆家嘴新兴金融创新创业孵化基地内。

新兴金融创新创业孵化基地是陆管委去年下半年启动的主要面向初创期私募基金的产业基地。管委会与证券、基金和信托等机构合作为私募基金提供完善的创业孵化环境,包括办公场地以及产品设计、发行、资产托管、投研和种子基金等全流程专业化服务。对于基地内初具规模的私募基金等财富管理机构,陆家嘴管委会将协调上海中心等高档楼宇的办公空间供租赁使用。

“公司成立仅一年多,自己都不敢和上海中心谈入驻,陆管委给了我们一次入驻的

机会。”巨杉资产投资总监兼执行董事齐东超表示,“作为一名从公募转向私募的投资者,好的厨师,烧一桌子菜很简单,但开饭馆就‘头大了’。陆管委帮忙解决了从注册到办公场地等一系列琐事,让我们厨师能专门烧菜。”

猛犸资产同样是被敲定入驻基地的第一批私募机构。该机构创始人陈杨帆原为兴业全球的投资副总监,于2015年1月宣布离职,并于今年3月成立猛犸资产。尽管公司成立不久,他新发行的4只产品的规模已经上榜基金业协会的“10亿~20亿”私募名单。

跨境机构正加速集聚

随着社会财富的迅速增加,财富管理成为社会的迫切需求。早在两年前上海市有关领导就提出上海要打造财富管理中心,财富管理需求强、空间广、潜力大、前景好,因此,上海国际金融中心建设必须服务好财富管理的需要,服务财富管理也必将成为上海国际金融中心建设的新动力。

陆家嘴自2009年被确认为上海打造国际金融中心的核心区域,到目前区域内已经集聚了一批国内领先的财富管理机构。

上海公募基金占全国40%以上,其中大多集中在陆家嘴。涵盖私人银行业务部等各

大银行业务总部也正在向陆家嘴集聚。

目前注册在上海地区的6家保险资管公司全部在陆家嘴区域内经营,分别为平安资产管理、太平洋资产管理、中国人保资产管理、太平资产管理、华泰资产管理和民生通惠资产管理。这六家保险资管公司所管理的资产规模超过3.2万亿元人民币,占全国的40%以上。

投资性公司方面,原区域内存续的重阳投资、朱雀投资、景林资产等知名私募管理的资产规模持续稳定扩大。

“对金融企业来讲,陆家嘴有更大吸引力,金融机构本身就喜欢扎堆,陆家嘴是它们的首选,在这里可以共享设施及成果。”重阳投资总裁王庆说。

陆家嘴金融片区被纳入上海自贸试验区,可以享受跨境投资便利化措施。因此,与其他财富管理集聚区相比,陆家嘴金融城高端财富管理上海基地的一大特色即是跨境财富管理。

“自贸区扩区后,我们将充分利用自贸试验区金融创新先行先试的机遇,做好陆家嘴空间资源和要素资源的结合,制度创新与市场创新的结合,政府监管与行业自律的结合,完善金融市场功能、优化金融生态环境,为财富管理市场发展提供广阔的平台和坚实的支撑。”上海自贸区管委会副主任朱民表示。



诺亚财富创新财富管理论坛成功举办 讲述财富管理秘籍

■ 曾志平

2015年6月28日,青岛——2015诺亚财富创新财富管理论坛在青岛之滨举办,来自全国各地的1000多位投资者相聚青岛,共襄这一财富管理界的顶级盛会。据悉,这是诺亚财富领军者系列论坛的第三场,同时也是“青岛·中国财富季”系列活动的重要组成部分之一。

伴随全球进入低增长、低利率时代,2015年中国金融市场和资本市场也在发生着具有深远意义的变化:利率市场化步伐加快、多层次资本市场的建立、持续宽松的货币政策等等,助长了2015年这一轮牛市。股市永恒在自转,牛市生于绝望,涨于犹豫,死于疯狂。这一次,牛市往哪儿走?走多远?是“疯牛”,还是“健康牛”?站在机遇与挑战的路口,如何布局才能获得最佳回报?

诺亚财富集团创始人、董事局主席兼CEO汪静波亲临现场,对话安信证券首席经济学家高善文、弘尚资产首席投资官朱红裕、朱雀股权投资公司投资部总经理洪露、上投摩根香港子公司总经理何启贤、北京和聚投资管理有限公司总经理兼投资总监李泽刚、上善若水投资总监侯安扬等多位国内行业大咖,深度分析市场走向,探讨如何在股市风云变幻中,灵活且有效地进行资产配置。

除了股市,家族财富传承也是投资者关注的另一大主题。中国企业的创业与发展已经走过了30年的路程,三十年功名尘与土,在经过30年创业与发展的道路之后,第一代企业家们面临新的问题:家族企业与财富的传承。如何让基业常青,如何让企业灵魂延续,如何让家族财富永续?在诺亚财富创新财富管理论坛上,香港中文大学商学院经济与金融研究所所长范博宏,诺亚财富集团家族财富管理中心副总经理赖楷祥、邓伟岩等,与企业家共同探讨基业常青之道。

据悉,青岛于6月下旬集中举办了“青岛·中国财富季”系列活动,主要包括:2015青岛·中国财富论坛、中国证券投资基金业协会夏季论坛、青岛财富管理博览会、2015诺亚财富创新财富管理论坛、诺亚财富客户服务节等。这些活动既有高端内容也有接地气的活动,既有专业内容探讨也有产品展示,将搭建财富管理交流平台,提升财富管理文化氛围,促进财富管理惠民、利民。