

戴尔中国 4.0 可以看作是在市场面临新的变化时画出的一张“路线图”,而戴尔中国 4.0 战略也是戴尔中国区管理团队调整后的一项主要工作。黄陈宏认为,他上任以来带给戴尔中国最大的改变就是制定了“戴尔中国 4.0 战略”,面对越来越激烈的市场竞争,黄陈宏相信戴尔下一阶段会“再上一个台阶”。

黄陈宏 戴尔中国 4.0 版路线图

面对台下的 400 多位嘉宾(包括戴尔的员工及合作伙伴),戴尔大中华区总裁黄陈宏用 20 分钟描述了戴尔在中国的未来、现在以及未来。

此时距离黄陈宏上任只有 8 个多月的时间,戴尔中国区的新战略已经近在眼前。自 1995 年进入中国以来,戴尔将过去 20 年在中国的发展历程分成了三个阶段,并称之为戴尔中国 1.0—3.0 版本。

自 2013 年戴尔完成私有化以来,转向企业级市场已经成为戴尔公司的核心战略,云计算革命的来到对于传统 IT 的颠覆逐渐正在使各大传统的服务器和 PC 厂商重新思考自己未来的发展方向。

来自 IDC 的数据显示,今年第一季度全球服务器市场同比增长 17.2%,达到 128 亿美元。而这部分市场也已经连续四个季度实现增长。另一方面,PC 的发展前景却不容乐观,根据 IDC 预测,今年 PC 全球出货量将下滑 6.2%左右。

戴尔公司创始人迈克尔·戴尔曾在接受采访时称,戴尔公司的私有化是一件“有趣”的事情,“我们在创新和承担风险方面更有作为,投资策略更为积极。”的确,在科技变化以秒为计的时代,如果太在乎华尔街的指指点点,恐怕难以做出真正正确的决定。

黄陈宏在演讲时也提到,自退市以来,迈克尔·戴尔用不着每个季度都与华尔街打交道,节省了 20%的时间。

时间,对于戴尔公司来说似乎尤为重要,尤其是在迅速变化的中国市场。目前互联网发展速度最快、竞争力最强的无非“G2”——中国和美国,全球 10 大最高市值的互联网公司中,美国公司有 7 家,中国公司 3 家。

而互联网行业的高速增长对于服务器需求量与日俱增。在营收上,美国和亚太区成为服务器增速最快的区域市场。第一季度美国本土市场服务器营收同增 28.5%,高于亚太地区的 20%。

在亚太地区,戴尔的 x86 服务器仍然有很高的市场占有率,而在中国,IDC 提供的数据称戴尔今年第一季度以 21.7%的市场份额排名第一。

这至少证明了黄陈宏有一个不错的开始。而就在台上,他宣布了戴尔中国正式进入 4.0 阶段,更进一步融入中国 IT 产业的生态系统。

时代与变局

蒙牛合伙人羽泉:代言人做产品经理 不收费拿提成



“能否成为行业跨界合作的范例,需要时间验证。”胡海泉接受《二十一世纪商业评论》(下称《21CBR》)记者专访时,刚好在《十二道锋味》录制现场的休息时段,其口中所说的“跨界”,指的是羽泉与蒙牛乳业共同打造牛奶产品——“嗨·Milk”。

这款“嗨·Milk”,羽泉不只是代言人,也是产品的联合开发人,被蒙牛高层授予全权负责该产品,参与到产品从研发、包装设计、生产销售、品质监督、宣传推广等所有环节,羽泉没有代言费,收益来自销售分成,新合作方式被冠以“明星合伙人”。

动荡的商业时代,怎么连明星代言都不能早涝保收了?

颠覆代言

“明星合伙人”的概念,由灵思沸点影业(主要经营电影投资和影视营销)在 2014 年提出,一直与华谊、英皇等多家企业进行艺人的合作,帮助明星与企业对接,其深知明星代言的“痛点”。

“双方一上来就是对立面,永远在讨价还价,企业向明星要更多资源,明星想的是别占档期别占资源,有几个明星与品牌捆绑得不错的?一般以吵架结束,两年到期,80%的情况就是双方老死不相往来,不再续约,下一次换个代言人再来两年。”灵思沸点影业总经理何小军告诉《21CBR》记者,时常有明星认为企业不尊重他们,“销售亏损合同不续约,销



黄陈宏对自己的要求很高,他坦言,压力天天都在,但“已经习惯了”。

今年 5 月,黄陈宏去美国向迈克尔·戴尔谈了自己对中国市场未来的看法,后者听后表示了认同(“非常理解、非常支持。”)。戴尔公司认为中国的地位只会一天比一天更重要,对公司的贡献越来越大;与此同时,戴尔也会更加深入地融入到本地的生态系统当中。

显然,戴尔对于中国的理解还不至于此,黄陈宏的到来正在将这种理解变成现实。

黄陈宏拥有美国德州农工大学电子工程博士学位,之前曾在施耐德旗下的美国电力转换公司(APC)担任全球高级副总裁及大中华区总裁。他对于工业的理解深刻,而伴随着中国“互联网+”、“中国制造 2025”等一系列国家级“风口”的到来,黄陈宏的跨行业背景使

得外界对戴尔企业级业务在中国的发展有更强的信心。

反观传统行业,目前面临的境地更令他们感到“惆怅”,黄陈宏引用了美国的一项研究数据——未来 40%的世界 500 强企业都可能面临麻烦。而在国内,中国的制造业亟待转型升级,而互联网公司则对传统的市场虎视眈眈,试图一举颠覆。无论是哪一个行业的发展,IT 系统的变革都已经到来。

实际上,对于戴尔这样的 IT 整体解决方案提供商来说,企业从原有的“旧 IT”转向以云计算和大数据为核心的“新 IT”是一次不可错过的机遇。

在此背景下,戴尔中国 4.0 可以看作是在市场面临新的变化时画出的一张“路线图”,而戴尔中国 4.0 战略也是戴尔中国区管理团队调整后的一项主要工作。

黄陈宏认为,他上任以来带给戴尔中国最大的改变就是制定了“戴尔中国 4.0 战略”,面对越来越激烈的市场竞争,黄陈宏相信戴尔下一阶段会“再上一个台阶”。

整合渠道

从变化到执行,黄陈宏也有着清晰的思路。他把未来戴尔在中国的发展策略概括为四个方面:一是融入本地的生态系统,具体措施包括与中国本地企业合作,比如前一段时间戴尔中国和中国电子集团签署了相关的合作协议;二是“在中国、为中国”实现管理、供应链、生产等所有环节的本地化;三是要将解决方案落地;四是拓展行业渠道。

经历了从 1.0 到 3.0 几个阶段,戴尔的本土化程度已经十分成熟。据黄透露,戴尔每年在中国采购金额超过 280 亿美元,对于上下游供应链的就业人口贡献超过 100 万。中国市场已经成为戴尔公司除美国之外最看重的市场。

在黄上任之前,戴尔中国的业务按照东北、西南划分为两个区域,现在已经被整合成为统一的戴尔中国区。其实对于戴尔公司这家以直销模式闻名的企业来说,其对于渠道的态度一直比较“矛盾”,一方面是企业级业务不得不依靠渠道合作伙伴拓展市场,另一方面,渠道与直销之间的竞争关系又客观存在。

但黄陈宏和他的团队对建设渠道的态度坚定不移,在发言中他反复向台下的渠道商们传达戴尔中国愿意与渠道长期合作的信息,“我们在中国有非常清晰的战略,有长久的发展目标。很多的战略与合作会一点点推出来。”

例如在新兴的 4—6 线城市市场,实际上戴尔的客户端业务(PC),4—6 线城市的需求增长速度和 1—3 线城市差不多,前者的潜力很大,“甚至会比 1—3 线城市更快。”

然而,随着政府对于跨国公司要求的不断提高,“安全可控”逐渐成为了跨国公司在华开展业务的一项重要标准。

对于戴尔来说,无论是之前的战略还是如黄陈宏带来的变革,这其中的着力点都非常清晰,他坦陈,无论是渠道还是组织上的变革,其首要的着力点就是“一定要满足政府的要求”。除此之外,变革的目的是希望能够把戴尔的业务做得更好、以及在中国生产中国市场需要的产品,使戴尔在中国有更强的竞争力。(孟德阳)

潘银竹：扎根基层一线 心系安全生产

从一名普通的电工成长为企业电气自动化行家手里,参加工作 16 年来,现任华建铝业设备动力部电气自动化工程师潘银竹始终扎根基层一线,为华建铝业的电气自动化设备的安全运行保驾护航。

勤学苦练强本领

1999 年开始参加工作的潘银竹,在南方铝型材企业刚入职时只是一名普通电工,只有中专文化的他,没有因岗位的平凡而虚度年华,而是利用课余时间努力学习专业文化知识,积极参加电气检测技术、电气工程及其自动化等各类培训,夯实理论基础。

2012 年,潘银竹来到华建铝业担任电气自动化工程师,他深知没有过硬的专业知识和现场处理问题的能力,是不能胜任工作的。于是,针对自身的不足,他学习了数字电子技术、电气系统运动与调度自动化、电气控制及 PLC 应用技术等方面的知识,在较短的时间内完成了电气自动化工程师专业知识的“充电”,工作起来也变得更加得心应手。

迎难而上挑重担

潘银竹来到华建铝业后,面对华建铝业现有的电气设备,耗能高、设备运行不稳定等影响企业效益的因素,他看在眼里,急在心里。如何在现有的条件下使电气设备运行更节能、更高效、更稳定、操作更简单,是摆在他面前的问题。

为实现电气设备稳定、高效运行,他坚持每天在设备现场研究设计整改方案,历时 5 个月设计完成华建铝业立式喷涂生产线远程监控系统。对一分厂、二分厂、华铝股份的立式喷涂生产线进行远程实时监控;设备故障、报警时间、运行历史趋势等一目了然。

经过潘银竹对电气设备的精心设计与改造,华建铝业的电气设备运行稳定率大大提高。他用迎难而上的劲头,啃下一个又一个“硬骨头”,为公司的安全生产扫除了很多障碍。

传道授业的典范

潘银竹多次向公司提出,面对公司生产规模的不断扩大,要为公司培养储备人才,积极要求带徒弟。他以广博深邃的学术修养、敢于挑战的授业态度,言传身教,淡泊名利,朴实诚恳,潜移默化地影响着我们、感动着我们……

潘银竹的“传道”是“润物细无声”式的言传身教。他非常注重实践,现在的徒弟卢强,刚报到第一天,他就拿着二分厂挤压车间时効炉的电路图和电气原理图带着卢强在挤压车间熟悉电气设备。他经常这样对徒弟说:“做电气自动化这一行,电气故障看不见摸不着,每个小事都要当大事去做、去查,出现故障要全面考虑。”

他对徒弟言传身教,知无不言言无不尽,把自己的经验倾囊相授。“谆谆如父语,殷殷似友亲;跟着潘工学习的这段日子里,虽然很累但是过得很充实,学到了很多在书本上学不到的东西,因为潘工讲解的更多的是处理电气故障的经验。”这是卢强第一个月的学习感受。

在潘银竹的眼里却是这样看的:“在一年内徒弟的技能水平达不到我的水平,就是我没有教好,就是我传道授业的失败。”

就是这样,卢强在潘银竹的督促和爱护下成长着。也正是在这点点滴滴的不经意间诠释着一位湖南籍电气自动化工程师对华建铝业的一片情深和对学生无私的爱。(苏文龙)



张贴抗战胜利宣传挂图 激发爱国热情

在中国人民抗日战争胜利暨世界反法西斯战争胜利 70 周年纪念日到来前夕,农业银行河北承德分行精选纪念宣传挂图,在所辖各营业机构营业大厅广泛张贴悬挂,向前来办理业务的广大顾客及本行员工宣传抗战胜利的重大意义,激发大家爱国热情。这是在农行承德分行营业部营业大厅内,农行员工正在显要处认真张贴抗战胜利宣传挂图,确保挂图悬挂张贴庄重、整洁、醒目。

于绍礼 摄影报道