

新锐之声

Xin rui zhi sheng



许小年

今天我们都非常关心动车组事故之后,如何总结教训,如何避免类似事情再出现。实际上铁路部的改革已经谈了十几年甚至几十年,但是到今天也没有办法解决,为什么?它已经形成了一个非常强大的利益集团,在它面前,任何改革都会伤害它的利益。

——中欧国际工商学院经济学与金融学教授许小年说。



王健林

即使宏观调控从紧从紧再紧,万达也会是最后一个死掉的房地产企业。北京长安街十几公里的路面上,坐北朝南的民营企业只有万达一家,能对万达真正形成竞争态势的企业,我还没有看到一个对手。

——这是万达集团董事长王健林被媒体记录下的如此霸气的言语。最近,57岁的王健林投资5亿元回归中国足球引起舆论广泛关注。



严旭

真正聪明的人总是清楚地知道自己想要什么,因为他知道自己是誰,从哪里来,要到哪里去。

同时,真正聪明的人也总是相信自己的潜能,并以最大的勇气决定自己的人生。一旦确定了目标,他们就不会轻易改变。在追求目标的道路上,他们都是有些偏执的人,是不认命的人。

——青岛啤酒股份有限公司全球营销副总裁严旭说。



杨澜

分享一条创意秘诀:当你灵感枯竭时可以翻翻家庭老照片,无论是亲人的开怀大笑还是自己童年的憨态可掬,凡是触动你心灵的,往往是能打通人性的密码,给今天的理解、对未来的想象提供营养,也让你找到内心的归属——你强大的原因。

——近日,知名媒体人、阳光媒体投资控股有限公司董事局主席杨澜在其个人微博上就如何实现所谓的“创意”分享自己的感悟。



张朝阳

看了传统行业很多富人怎么赚钱,比较之下,我才知道互联网行业是多么干净。给亿万网民提供产品并接轨美国资本市场的互联网公司,其成功依靠的是创新、管理、组织的优秀,而非资源、人脉。很多有各种资源和关系的人,到互联网来淘金都血本无归,或赚了快钱而不能长远,所以说,公平竞争的私有经济是通向道德高尚的惟一道路,在此,我向我们这个行业的同仁表示敬意,包括我自己。

——搜狐公司董事局主席兼首席执行官张朝阳在其个人微博上就互联网的盈利之道发表以上观点。



熊晓鸽对话互联网大亨 梦想与现实

◆张业军

一个关于梦想的问题,让马云声音哽咽,几欲落泪。

早在今年3月28日深圳举行的IT领袖峰会上,IDG资本联合创始人熊晓鸽站在台下嘉宾席上对当今互联网界的“三座大山”提了一个问题:10年前,你们的梦想是什么,10年后的今天,你们的梦想又是什么,你每天的睡眠质量到位吗?

作为最早在中国IT领域做投资的投资人,熊晓鸽是中国10多年来互联网发展历程的见证者。在这一届IT领袖峰会上,中国互联网三大巨头——马云、马化腾、李彦宏坐在灯光集聚的主席台上,迎接众人的目光。

三巨头都按照自己的方式回答了这个问题。不过,熊晓鸽似乎并不满意,而他作为幕后资本运作的推手,甚至还投资于其中两家企业。对于熊晓鸽来说,见证梦想似乎有着超出创业本身的意义。

今年,熊晓鸽领导下的IDG资本再次融资,这次用7个星期创造了13亿美元资本额的融资纪录。作为一家风险投资机构的掌舵人,他的视觉焦点已不再放在工作对象上,而是转移到人心、人性上。

10年前后

熊晓鸽拿着话筒的样子,俨然一位资深的记者——早期在华尔街当记者,在资本圈浸淫多年的他,在2011年这一中国互联网发展10年节点,向三大巨头的提问显然将全场的话题引向一个深度。

“当一个企业发展壮大后,它的团队领袖就会发生微妙的变化,因此我会想到提问那些关于梦想的事情。”熊晓鸽说。

比较三人的回答,马云的倾诉或许更加有情绪含量。他并不是直接谈10年前的梦想,而是谈20年前所遭遇的人生窘境。

马云回忆,他20年前刚刚大学毕业,创业之前应聘过30份工作,全部被拒绝。想当警察,和5个同学一

起去面试,其他4个被录取,他没有被录取。杭州第一家五星级宾馆开业的时候他想应聘服务员,排了两个多小时的队,也没有被录取。24个人一起去肯德基应聘,有23个人被录取,他同样没有被录取。

马云10年前开始做互联网,那时候的梦想简单——“把公司做好,为员工、客户负责。”后来简单的梦想搞复杂了。我们从来没有想过可以干那么多事,那么累,也没有想过那么有意义,这让我们越来越清楚,我们必须感恩。”说到这里时,马云的眼圈红了。台下,则是掌声一片。

马云坦言,虽然“从来不觉得自己压力那么大,但晚上睡觉老是在爬山”。看得出,马云这次被迫回到过去,颇有“忆苦思甜”的味道。对比马化腾和李彦宏,他的成功更加充满传奇色彩,正如他自己所说的:“我们不属于会成功的人。”

马化腾回答的梦想,是“每个人都是媒体,很畅通地沟通资讯,自由使用云服务,每个人都可以成为内容和应用的开发者”。而这个回答,在熊晓鸽看来,“这只是他作为腾讯CEO给自己设立的工作目标,似乎不能称之为梦想。”

李彦宏的梦想则是想找到能替代他的CEO,这样他就可以去过“闲云野鹤”的生活。熊晓鸽认为这个回答“不是事业的梦想,而是对另一种生活方式的追求”。

熊晓鸽事后评价三巨头的回答,认为没有人回答了他们的梦想。

按照熊晓鸽的说法,马化腾和李彦宏在学校都是学IT的,他们借鉴了国外的商业模式,使之本地化。而马云则不是,他是学英文的。阿里巴巴的商

当初他们的梦想很清晰,就是将各自的企业做成行业老大。现在要考虑和应付的事情多了,日常管理、投资、慈善、公益,甚至诉讼等等,这样的状况怎么能和10年前的那种激情岁月相比呢?

业模式也是靠自己摸索出来的。这或许使得马云区别于其他两人,他的成功更加充满了艰辛与曲折。

坐在主席台上的马云、马化腾、李彦宏,都已不是10年前的马云、马化腾、李彦宏。而坐在台下嘉宾席上的熊晓鸽,仍然是10年前的熊晓鸽。

“我知道他们10年前的梦想,因为他们10年前就了解他们。那时候,虽然他们从事的业务不同,但是他们每个人的梦想都很清晰,有很具体的目标。而现在他们似乎说不清楚有什么样的梦想。从这个意义上说,他们10年前的精神生活质量比现在的生活质量更高。虽然那时他们的钱没有现在多,但他们有梦想,有很具体的目标。”熊晓鸽说。

而10年前的IDG,一如其低调而有“掌控命运”的姿态,在互联网行业充当“输血中心”。此后的许多年,一家又一家互联网企业在IDG的“输血”下成长壮大,甚至送上IPO舞台。熊晓鸽作为IDG中国区的领头人,见证了个个企业家从无名小卒走向辉煌。

变与不变

5月15日,在美国参加完巴菲特家族的聚会后,熊晓鸽回国没几天便出席了阿里巴巴的董事会。中国最早做风险投资的和最早做电子商务的两个人,彼此互相熟悉。

事实上,熊晓鸽基本上周末都不休息,要去各地看很多项目。就在参加阿里巴巴的董事会之前,就与马云一起看过某个项目。

“我的工作就是做投资,只琢磨3件事:一是市场,二是产品,三是管理

团队。实际上,最根本的就是琢磨人。琢磨一个项目进入的时机,还要观察项目的团队对资本的复杂态度。”

这恰恰是熊晓鸽能在IT峰会上提出“穿透骨子里”的问题的原因所在。对于一个IT风险投资领军人物来说,他与IDG资本团队的其他人一样,一直和梦想家打交道。“我们天天谈的就是关于梦想的那些事,项目、模式、团队建设……”

“我跟他们都很熟,3个人中我们投了两个人的公司。他们最开始都是创业者,当初他们的梦想很清晰,就是将各自的企业做成行业老大。现在要考虑和应付的事情多了,日常管理、投资、慈善、公益,甚至诉讼等等,而且每天还要考虑下一个季度的财报要怎样好看。这样的状况怎么能和10年前的那种‘激情岁月’相比呢?”

而对于熊晓鸽来说,10年前与今天没有太大的差别,不一样的只是他所属的IDG资本成百上千倍地膨胀,手下的团队也庞大起来。但每天考虑的问题、操心的事情,仍然和10年前一样——寻找有前途的项目,为它们提供资金和资源。

从世俗的成功标准来看,三大巨头的英雄式成长,与名利双收的巨大利益,似乎远远超过了这些成功者背后的资本运营者。这恰如一句诗歌所言,“明月装饰了你的窗子,你装饰了别人的梦。”

“如果你当初也做项目,是不是一样会更加成功?”面对记者的提问,熊晓鸽的回答是,“这个世界只有3种人不会嫉妒与他有关的人的成功,他们是中小学教师、父母、风险投资者。只有创业者的成功,才是我们的成功。”

CEO论道

人才建设 “有容乃大”



特邀嘉宾 王勇 (西王集团有限公司董事长)

海纳百川,有容乃大。在我看来,在激烈的市场竞争之中,人才、技术、资金是企业的三大要素,人才为先。西王之所以在村办企业中独树一帜,得益于其实施能人战略,以人格魅力和求贤若渴的企业家胸怀,吸引了大批人才来西王共创大业。

3次“碰壁”终彻悟

俗话说,人气旺,事业兴。只有把人才当做最重要、最稀缺、最宝贵的资源去对待,只有像爱护眼睛那样去爱护人才,才能把企业的各项事业建立在永续发展的根基之上。

受浓厚的地域文化影响,西王人才战略的实施并非一帆风顺。最初,“肥水不流外人田,自己的钱自己挣”的理论似乎大行其道,企业中的正副职全部由西王人担任,导致形成较为封闭的管理模式。后来调整为外聘人员可干副职但不能干正职,由于眼光盯在“权”上,因而又束缚了手脚。再后来,经过“把正职交给外来人,西王人才全干副职”的败笔后,西王从上到下终于大彻大悟,只有德才兼备、不分内外,才能真正用好人才。

没有前3次的“碰壁”,我们恐怕还在坐井观天。通过三聘总经理,我们不但获得了新的技术,也突破了狭隘的地域观念,树立起以人为本、广聚天下良才的新观念。我们提出了“信任、授权、支持、监督、激励、包容”的12字用人方针,在人才选拔中推行“培养与引进相结合,赛马与相马相结合,推荐与自荐相结合”,大力推行人才兴企战略。

西王的用人之道

火车跑得快,全靠车头带。目前,在企业的干部选拔中,我们坚持“以人为本,任人唯贤”的原则,既看其态度也看其能力。品质好,能力不行,可作为培养对象,可以使用,只是贡献大小的问题;品质不好,能力不行,不是人才,是“裁人”;能力行、品质不好,是“毒品”。我们的用人之道是:有德有才破格重用,有德无才培养使用,有才无德限制使用,无才无德坚决不用。

在我看来,干部要具备六气:正气、勇气、大气、豪气、志气、霸气;使用干部要有八大标准:健康、灵敏、大胆、激情、毅力、品德、能力、知识。

在我们公司,年龄大的干部主要行使监督检查服务职能,不允许插手生产经营,裁判员与运动员的职责要分清。

二次创业

西王发展20多年来,一直在搞实体经济,属于劳动密集型和资金密集型的低成本扩张,但现在二次创业的序幕已经拉开。去年,我们的营销管理中心已经从中国最底层的农村迁移到了北京。标志着我们正从中间市场向终端市场转变,从制造业向制造业商品转变,从产业工人队伍向现代商人队伍转变。

营销管理中心为什么要向北京迁移?其中一个主要目的就是把中国最优秀的人才吸引到公司来,西王的明天就寄托在这支品牌建设的队伍上。

与首次创业时我们依赖的都是老西王人不同,二次创业的新西王需要更多高素质、专业化的国内外管理、营销、技术人才,从而占领市场制高点。为此,西王建立起引进、使用、留住人才的良好机制。以感情留人、事业留人、待遇留人,积极引进高学历、高职称“双高”人才。截至目前,已吸纳8000多名大、中专毕业生,100余名中外博士、硕士,300多名高级管理、技术、营销人才。(本报记者 吕文 邹平采访)

许家印为何投资范冰冰

这一次,是中国房地产的话题之王和娱乐圈的话题女王走在了一起。最近前中国首富许家印旗下位于广东清远的大型旅游项目启动时,他透露恒大经纪公司已与范冰冰工作室等机构建立合作,剑指中国规模最大、专业实力最强的文化经纪公司。

过去一年恒大投入1.7亿元打造足球俱乐部,最后还赚了77万元,首创中国企业投资足球没有亏损的先河,估计这一点极大地鼓舞了许家印。今年恒大除了继续在足球方面重金投入,号称引援预算是7亿元天价外,还开始“探索性涉足文化产业”。他一出手就是8.5亿元,成立文化产业集团,下设电影、院线、唱片、动漫、经纪等五大文化创意公司。目前已经拍好了《师傅》和《彼岸1945》两套电视剧,而且还在热映的《建党伟业》中也有份投资,据称恒大占了2%的比例。

而从许家印一开始就选择话题女王范冰冰的工作室投资,就可以看出他投资文化产业的思路,依然是从谋求眼球经济出发。

在中国房地产界,恒大的楼盘以“开盘必特价,特价必升值”以及超大规模的助阵明星阵容著称,每一次都能因此成为业界焦点。曾经有记者当面质疑:“大量的广告投入,是否导致恒大营销成本过大?”许家印回答:“没错,我在广州一个项目上投入了

5000万元的营销费用,但这个项目开盘当天就成交了10亿元。相对于10亿元的快速回款,5000万元的投入很划算。”从营销费用上来看,2009年恒大的营销费用约10.75亿元,2010年为15.74亿元。但是营业收入却从2009年的57亿元左右上升到了约458亿元。大手笔请来明星助阵开盘,巨资投入排球、足球俱乐部为许家印谋求到的眼球经济效应,可以说功不可没。去年这种成功,令恒大急速地将自身由一个区域性品牌提升到了全国性品牌,而且今年上半年销售金额高达429亿元,继续比去年同期迅猛增103%。

在为恒大助阵的明星群中,范冰冰是少有的几乎每场活动都会出席的一线女星。从气质上来看,范冰冰拥有与铁腕许家印类似的豪爽以及敢为人先的性格。她从出道不久,就开始不断地被冠以“情商高”、“野心大”、“有手腕”的标签,但留下“人言可畏”的是阮玲玉、香消玉殒;留下“嫁人豪门?我就是豪门”的是范冰冰,倔强铿锵。她美艳的气质更是轻而易举地“俘获”了众多二、三线城市中青年受众,与恒大的目标消费群有着重叠。戛纳的“龙袍秀”除了让她成为西方媒体眼中的中国面孔代表之一,更是让她在国内被冠以“范爷”的尊称。首富与首席话题女星的联合,注定会引起话题不断,这也许是许家印的



许家印被记者包围

初衷之一。

即使是其他房企巨头介入文化产业,也是从话题人物出发从而引起大众关注。今年4月,一场与借江南老板张兰的口水战,使2010年中国首富王健林的儿子、万达集团董事长王思聪浮出水面。当时王思聪在微博上炮轰张兰母子造谣,在张兰回应对应和解之后,王思聪不依不饶,4月

6日再次发表言辞激烈的微博,指责张兰“持续造谣”。

这位微博个性签名“年少轻狂,口无遮拦”,职务为北京普思投资董事长、万达集团董事的首富之子,之前还批评过王菲、陈凯歌等人,他骂人一直很高调。透过这个首富之子的轻狂背影,我们看到的是,富豪对娱乐圈早已渗透得很深。(未然)