

新锐之声

Xin rui zhi sheng



丁磊

我个人很不乐意,不喜欢被人称为商人,因为我觉得我不是商人。别人认为我有钱就是商人,我觉得这是对我最大的侮辱。我是企业家,还是一个非常有理想的企业家。

——网易 CEO 丁磊



周鸿祎

要有点阿 Q 精神,别人抄袭说明自己做对了。反过来,你也可以去抄腾讯,腾讯也有很多不错的产品值得我们借鉴学习。

——奇虎 360 董事长周鸿祎



李国庆

如果钱决定一切,那这个社会根本没有创业企业家,连实业家也没有,也没有管理专家,只有资本的事儿。创业企业家就是改写规则。

——当当网创始人、联合总裁李国庆



王冉

即便有些食品安全事件背后有竞争对手的身影,但并不能因此而认定那些事件就是无中生有。一家食品饮料企业,如果不能给消费者百分之百安全可靠的产品,不光竞争对手应该灭你,媒体应该曝光你,消费者更应该追得你倾家荡产,无处遁形。

——易凯资本有限公司 CEO 王冉



陈年

谢谢所有的质疑和批评,这一切,都是对我们最好的激励。

——凡客诚品董事长兼 CEO 陈年



周其仁

我国须警惕腐败和改革赛跑的挑战:如果改革的进展不能遏止腐败的蔓延,腐败不但可能吞噬改革的成果,而且将瓦解公众对改革的支持,引发激烈的社会冲突,成为终结改革的致命杀手。

——北京大学国家发展研究院院长、央行货币政策委员会委员周其仁

黑莓生死困局

黑莓正在步诺基亚、摩托罗拉这些老牌手机厂商的后尘。是躺在功劳簿上睡大觉,还是奋起直追、凤凰涅槃?黑莓面临一场生死考验

智能手机鼻祖黑莓(BlackBerry)在刚刚过去的2011年陷入了重重麻烦:

进军平板电脑市场,推出了Playbook。但因过于匆忙,还是个技术未成熟的半成品,连最基本的功能都不完善,导致库存大量积压。

2011年7月,位于加拿大的黑莓手机制造商RIM宣布裁掉2000名员工,占其员工总数近11%。在此约3周前,多伦多理财公司Selective Asset Management Inc负责人麦克沃特卖掉自己剩余的5.8万股RIM股票。他说,现在的市场主要是受智能产品应用软件的推动,他担心RIM在这样一个市场上竞争举步维艰——RIM一直高度重视产品工程设计。

2011年10月,黑莓网络服务出现了连续3天的中断,全球用户都受到影响,严重损害了黑莓多年来网络服务的声誉。

2011年11月22日起,谷歌停止了向黑莓用户提供或支持Gmail服务。

黑莓正在步诺基亚、摩托罗拉这些老牌手机厂商的后尘,收购传言四起,福布斯甚至预测黑莓将在2015年消失。

是躺在功劳簿上睡大觉,还是奋起直追、凤凰涅槃?黑莓面临一场生死考验。

黑莓的困局

一度领先智能手机的黑莓,随着安卓(Android)系统和苹果iOS智能手机的迅速发展,市场份额持续萎缩,在北美智能手机市场从主导地位滑落到二者之后,甚至被称为“伪智能手机”。



据研究机构IDC透露,截至2011年6月底,RIM公司在关键的美国智能手机市场的份额已经下降到11.6%。5年前,这一数字仍高达48%。

过于信任并依赖于自己的技术特长,使黑莓对市场发展的反应过于迟缓,甚至在危难中仍然固执地保守寡言。

更糟糕的是,以忠诚著称的用户也开始动摇了。在2011年10月黑莓服务连续3天中断的事件发生后,黑莓与用户的沟通十分滞后。

黑莓的滞后,部分源于其内部僵化的官僚作风,更直接的原因则是应用的匮乏。由于考虑到安全问题,黑莓在第三方应用支持方面相对保守,很多端口并不开放,为黑莓设计程序难度非常大。

在这次中断事故之前,许多公司就开始不愿意为黑莓服务付费。一些公司已经允许员工使用其他智能手机,尤其是苹果手机来接收公司邮件。

重压之下,黑莓走到了崩溃的边缘。2011年一季报显示,RIM营收不及预期,利润出现了9年来首次下滑,二、三季度仍没能止住下滑趋势,2011整个财年的预测更不乐观。RIM股价已经跌到了8年来的最低点。目前已经有许多国外分析师在探讨RIM甩掉黑莓手机的可能。

“董事会应该马上采取决定性措施。”经营一家危机处理咨询公司的理查德说,“RIM需要彻底转变它的DNA,要站在重新起步的立场思考,而不是作为从前的市场领跑者。”

安全起家

尽管近两年不断受到冷遇和批

评,黑莓在一些技术上仍占据不可取代的位置。

2011年11月,国际医疗队在年度颁奖典礼上将全球影响力奖颁发给黑莓手机,以表彰其在全世界灾难救援的第一线作出的贡献。国际医疗队主席南希说:“我要告诉你们,黑莓手机确实挽救了生命。”

“9·11”事件时,全美通信系统近乎瘫痪,美国副总统切尼手持黑莓现场指挥救援,黑莓从此声名鹊起。汶川大地震最先传出的消息是由在灾区的加拿大游客用黑莓的加密邮件发出的。加密邮件和黑莓即时通信(BBM)以数据包的形式,通过很少被占用的GPRS信道将其传递到黑莓遍布世界各地的服务器,并发送到另一台黑莓手机上。

同样,通过黑莓的通信网络传递信息,能最大程度地保证用户的隐私。在国外进行竞标、谈判过程中,为防备情报公司的无所不用其极,谈判代表之间选择使用黑莓手机相互交流。

1999年问世的黑莓手机,2006年才进入中国市场,2009年4月成立中国公司,2010年6月进入零售市场,步伐非常缓慢,到现在其市场份额仍然很少。黑莓意识到,随着中国政府和企业对信息安全保护的增强,黑莓可能会扩展出更大的市场。但黑莓对信息的高度保密也使其在一些国家受到阻碍。印度在2010年曾威胁因无法监控其内容,将关闭黑莓加密邮件和即时通信服务,并责令RIM拿出解决方案。RIM最终在孟买安装了相关设施,接到印度政府提交的嫌疑人名姓后,可对其进行监控,并将相关信息解码后提供给印度政府。

不过,企业用户仍是黑莓的主要消费群体,有超过90%的世界500强

企业正在使用黑莓软件设备。

到目前为止,黑莓手机还没有被破解和“越狱”的消息传出。这些黑莓保持了多年的未被模仿和超越的特点,为其吸引了一批忠实的企业和个人用户。但长相就是标准办公工具的黑莓,光靠这点优势是很难吸引更多个人消费者的。在用户体验上,相对于苹果和安卓系统,针对黑莓系统的应用程序少得可怜。

复兴路漫漫

在过去两年中,RIM公司采取了多项措施调整战略,收购了多家企业以提供新款操作系统、浏览器和设计。

2011年8月,黑莓聘用了负责程序开发者关系的副总裁桑德斯,也是为了开发出更多能够在黑莓手机上运行的应用程序。

但是,基于新操作系统BB10的手机要等到2012年末才能上市。公司不断解释是LTE芯片技术还未成熟,但这种说法已引起业内人士的怀疑。在智能手机技术急速发展,竞争愈演愈烈的时代,已经暴露明显劣势的黑莓不断推迟新产品的发布,无异于自寻死路。

黑莓不断展现现有机型,从2007年到现在,一共推出了37款新机型。在声明当中,连RIM公司都承认,其并不知道市场上共有多少款黑莓机型。RIM本意在于引起更大范围消费者的关注,在大众消费的普通手机领域,这种战略也许可行。对于智能手机来说,却加深了消费者的困惑和选择恐惧症。

对于黑莓来说,从复兴到史上的一家独大,已经没有可能。

(据《财经国家周刊》)

CEO论道

让“草根金融”在阳光下前行



特邀嘉宾 段绍译
湖南富爸爸投资顾问有限公司董事长
湖南快乐理财游学苑院长

民间借贷是中小企业得以生存和发展的血脉,民间借贷的发达程度与经济发展共生互长。最近一段时间,国内出现高利贷崩盘、老板“跑路”等事件,民间借贷站上风口浪尖。

经济导报:你是如何看待民间借贷的?民间借贷行为究竟利大还是弊大?政府应该如何对待民间借贷?是一棒打死还是大力扶持?

段绍译:民间借贷是通过把资金从使用效率低的地方配置到使用效率高的地方创造新财富的。因此民间借贷是利人利己、利国利民的好事。在我国,如果没有民间借贷,就不可能有今天经济发展的丰硕成果。因为绝大多数大企业都是从小企业开始的,所有的中小企业在创业之初和经营过程中短缺资金时都离不开民间借贷的大力支持。

我国没有蓬勃发展的成熟的风险投资,民间借贷一定意义上是西方风险投资的替代品,简便、快捷的民间融资成了广大中小型民营企业发展初期融资最重要的渠道。而我国居民缺乏安全有效的投资渠道,积累了大量的闲置资金。这些资金存放在银行只有很低的利率,甚至是负利率

(因为存款利率低于通货膨胀率)。有需求就要有供给。于是,民间借贷作为“草根金融”,在这样一种环境下形成并生长起来。

我国金融业不发达,所以凡是经济发达的地区就是民间借贷发达的地区,比如说浙江的义乌和温州、江苏的无锡和昆山、广东的深圳和东莞、福建的厦门和石狮等地。

对于政府来说,应该大力支持民间借贷,否则中国的经济增长将遇到不可逾越的障碍。

经济导报:如何解决民间借贷中的高利贷问题?如何让民间借贷能更有序地发展,成为银行信贷的有益补充?

段绍译:打击高利贷的最好办法是鼓励和支持民间借贷,严格保护债权人的利益。因为利率主要是由供求关系决定的,供不应求时涨价,供过于求时跌价。现在中小企业资金严重短缺,不是因为中国民间没钱,而是因为很多有钱人担心债权得不到政府的严格保护而不敢外借。

对民间借贷要立法监管,监管的主要功能是打击非法集资诈骗,另外

要通过立法和严格执法更好地保护民间借贷。只有严格保护民间借贷,才有更多的人敢于把钱借给需要钱的人。敢于放贷的人多了,利率自然会降下来。

要想让民间借贷更有序发展,最好的办法是政府许可开办私人银行,使民间资金享受国有资本同样的国民待遇。让国有资本与民间资本公平竞争时,整个社会的资金效率就大大提高了。

经济导报:最近一段时间,因为资金链断裂,个别企业出现“跑路”现象,你如何看待这样的事件?

段绍译:在宏观上,因为我国较长时期的计划经济体制,金融业作为服务行业没有得到应有的重视,与市场经济相配套的信用体系很不完善,市场化程度不够,导致国有金融企业长期处于卖方市场,供不应求。由于法律政策对金融业的垄断和管制,使得金融行业的准入门槛很高,我国的金融业现状与经济发展的需求之间存在差距和矛盾。这种体制造成了国有银行的钱绝大部分借给了低效率甚至根本不缺钱的一些企业,而最需要钱的中小民营企业根本就借不到银行的钱或者很难借到钱。

现有的金融企业业务服务内容的固定化,国有控股商业银行在信贷管理中推行的授信制度、资信评估制度,主要是针对国有企业、大中型民营企业和外资企业而制定的。银行信贷资金主要流向大中城市的上述树

大根深的企业。改革开放以来,民营经济无论在数量上还是规模上,都以前所未有的速度迅猛发展壮大,成为推动经济增长、增加就业、提高社会福利的生力军。而亟须资金支持、新生的中小民营企业根本就借不到银行的钱或者很难借到钱。2011年实施紧缩的货币政策,信贷规模缩小后,首先缩减的是中小企业的贷款规模,资金成为制约大部分民营企业发展的“瓶颈”,大量的中小企业遭受资金寒流,导致资金链断裂而破产倒闭。

经济导报:如果没有民间借贷,中国的中小企业会如何发展?

段绍译:我认为,如果没有民间借贷,也许不少中小企业根本不会出现或者说会更早消失。因为所有的中小企业在创业初期都是得不到银行贷款的,它们的启动资金主要是少量自有资金和向亲戚朋友借的款。也就是说,如果没有民间借贷,中国的多数企业今天都不可能诞生。

任何一个老板借钱都不是为了害自己,而是为了帮自己,所以民间借贷是利人利己的。任何一个中小企业几乎都有缺钱的时候,就像任何一个人一辈子不可能从来没有病痛。银行相当于医院,民间借贷相当于诊所或医院的急救室。

我认为,我国的民间借贷,至少在未来的20年内还是一个金矿,因为我国金融业的发展在未来的20年内未必赶得上中小企业的发展需要。(导报记者 刘勇 采访)

经营方略

以平台化模式革新B2C

日前,阿里巴巴集团旗下B2C平台淘宝商城宣布更名为天猫(Tmall.com),网购世界一个全新的品牌由此诞生,未来全球最大的B2C平台也将由此起步。与此同时,天猫向全球发出英雄帖,征集logo及形象。

天猫,因消费者而变

天猫总裁张勇表示,名字是因消费者而变。2011年6月,随着淘宝商城从淘宝网分拆独立,消费者有了多样的网购选择。此次将淘宝商城更名为天猫,就是为了让消费者更加清晰这个平台的定位,帮助消费者网购时更有针对性地进行选择和决策。

同时,天猫仍会坚持对品质的追求、对消费体验的追求,围绕客户需求进行不断创新。天猫的目标是成为网购世界的第五大街、香榭丽舍大道,成为全球B2C的地标,为消费者提供最时尚、潮流的商品。坚持开放合作,构建和谐商业生态环境,实现自身健康成长,最终成为全球最大的B2C平台。

阿里巴巴集团首席市场官王帅表示,这次淘宝商城正式更名为“天猫网购”,是基于对天猫基因的战略寻找与其未来的战略展望所作出的决策,也是阿里巴巴集团形成并进一步完善生态体系的战略决定。“亚马逊不仅是一条河,同时也是世界电子商务的伟大企业;星巴克不是咖啡,但它却代表了最大的咖啡连锁巨头和文化;天猫是什么?它就应该是时尚、潮流、品质、性感的代名词和化身。”

在逐步实现完全独立运营的市场步骤背后,天猫已成为国内最大的B2C平台,一步步为消费者提供着越来越好的商品和服务。

张勇透露,天猫在2011年全年交易额已经超过1000亿元,是2010年的3.5倍,日均独立访问人数突破1000万。

截至目前,天猫已占据超过国内B2C市场50%的份额。来自互联网权威评测机构alexa统计,天猫(Tmall.com)流量已经在全球排名达到第57位,在中国排名第10位,在国内B2C网站排名第一。而在2011年“双11”当天,天猫更是创造了单日33.6亿元的交易额。这在中国的网购行业,亦是划时代的事件之一。

阿里电商生态体系升级

从诞生到完全独立的4年间,阿里巴巴集团在B2C领域的市场拓展,经历了淘宝商城成立、采用独立域名、从淘宝网分拆独立、确定开放B2C平台战略、商家管理体系升级等系列事件,直至最新公布的将商城更名为天猫,每一步市场步骤都在业界引起极大反响。

分析人士认为,淘宝商城已经成为国内B2C的领军企业,虽然生长自淘宝网,但当发展到一定阶段必定需要自己独立的品牌。以往的淘宝网和淘宝商城的混淆让消费者出现混淆。此次改名天猫,完全脱离淘宝品牌,无论对天猫自身还是淘宝网在品牌建设方面都会有非常正向的推动。

而从另外的角度来看,天猫的更名事件更是行业所需。从2011年下半年开始,有关电子商务正在进入冬天的说法甚嚣尘上,大量垂直的B2C网站依靠融资—烧钱—再融资实现业绩循环的非常规模式已经饱受质疑,而天猫所代表的平台化模式已经成为公认的主流。

过去的几个月,50多家垂直B2C在淘宝商城很好的业绩也充分证明了这一点。业界公认,此时更需要一个强有力的平台品牌带领B2C行业走出困境,作为行业的旗帜性企业,天猫正是因此而生。

2006年,英特尔换标,开启了从纯芯片公司向平台化解决方案的公司升级之路;2003年,联想更名lenovo,也成功为其国际化战略铺路,同时其也给整个行业带来了变化。

业界已经认识到,2012年注定将会是传统企业密集进军电子商务的一年,而一个良性的市场和响亮的品牌将是传统企业的首要考虑。天猫矢志成为传统企业进入电商的首选平台。

(据《中华工商时报》)