



■ 本报实习记者 胡心媛

日前,堪称电子商务行业“奥斯卡”盛会的第十三届中国国际电子商务大会在北京隆重举行,此次大会以“中小企业云服务,数字媒体新时代”为主题展开。

作为中国互联网行业以及电子商务领域内规格最高、影响力最大的盛事,此次大会揭晓了“中国电子商务发展十年——寻找榜样力量”活动的结果,对十年发展过程中成绩优异、表现突出的先进城市、集体、个人予以表彰。本次揭晓的奖项中,阿里巴巴的马云与盘石的田宁荣膺中国电子商务杰出贡献人物奖。说起阿里巴巴的马云,我们耳熟能详,但是谈到盘石的田宁,或许此次的获奖才使得他逐

田宁与盘石风雨同舟

渐走进我们的视线。

现年33岁的田宁,是浙江盘石计算机网络技术有限公司总裁兼CEO。当被记者问及他是如何在33岁就站到了成功者的行列时,田宁笑着说,“每次快要坚持不住的时候,我就想想,成龙做了十几年替身才得到露面机会,导演李安在小孩七八岁时还是写着无效剧本的居家男人。是啊,成功哪有那么简单!”于是,他一直坚持到现在。

创业伊始:弃动物科学从事电脑销售

20世纪90年代末,全球掀起互联网热潮,网络新贵一夜暴富的神话让许多大学生都跃跃欲试。田宁就是这些大学生中的一员。11年前,还是浙江大学动物科学系大三学生的田宁,对网络销售燃起了一份前所未有的热情。在谈及大学时参加过的相关活动时,他告诉记者,他在上大学时曾是一个不折不扣的推销员,除了“销售”东西,他还努力“销售”自己——做家教、办话剧社、竞选学生会主席。尽管学习的是动物科学,他却对与自己所学专业毫无关联的销售异常喜好。

如果说田宁之前的销售生涯是为其后来的成功创业“热身”的话,那么作为创业起点的销售电脑则为他后来的成功打

下了基础。在互联网开始兴起之时,田宁和他的两位同学一起合资开始了创业。他们凑足了10万元注册资金,开办了浙江大学盘石计算机网络技术有限公司。就这样,浙江省第一个由大学生开办的公司开张了。可以说,田宁跨出了他创业的第一步。

然而,万事开头难。尽管公司成立了,但这时他的公司只是一个小小的卖电脑组装机的摊位。与此同时,田宁他们也遇到了创业伊始普遍存在的问题。在经过一段时间的调研后,他们根据调研结果推出了一项特色服务,就是组装机3年保修和上门服务。组装机享受品牌机服务,这使原本门可罗雀的摊位逐渐热闹起来。苦尽甜来,2003年起,田宁他们的生意一天比一天好。到2004年,“盘石”日均销售整机达到了300台,收益稳定。

事业拓展:转战互联网

2004年,正当电脑生意蒸蒸日上之际,田宁却选择了离开,毅然辞掉了原来的董事长职位,并单枪匹马开辟了自己的新战场——网络营销。认准了方向的田宁,在家人和朋友的反对和劝阻声中,于当年11月创办了浙江盘石信息技术有限公司。他给公司的定位是:以精准、定向网络

营销分析技术为基础,做企业网络营销服务提供商。

“以前,我们只卖‘百度’,现在我们手头的网络媒体资源不仅有百度、谷歌、雅虎等网络搜索,还有各种门户广告,我们已经成为国内拥有精确、定向网络媒体资源最丰富、最集中的企业网络营销第三方提供商。”田宁说。4年的努力终天获得收获,如今的“盘石”已经形成了稳定的客户群。公司拥有的会员客户已突破1万家。

“我不惧怕变化,相反,我喜欢变化。”在2008年金融危机席卷全球的时候,田宁丝毫没有担心金融危机阻碍公司的业务继续增长。事实证明,在刚刚过去的2010年,盘石的营业收入超过20亿元,成为国内互联网广告行业的“销售大王”。就是这样一个血管里流淌着销售意识的商业明星,终于带领着自己的团队,在新兴的IT行业干出了完美的一票。

盘石上市:发展与稳重并行

“资本是不会把钱投给弱者的,只会投给强者。”田宁说。

在接受采访时,田宁表示,企业发展有三个阶段:一开始刚刚创业,是最渴望钱的阶段,在这个阶段,银行很难贷款给你,也

几乎没有人会给你风险投资。盘石是2004年创办的企业,最穷的时候,曾负债三四千万元。第二个阶段,企业开始发展得比较好了,这是一个彷徨期。他说:“当时特别渴望盘石上市,因为身边的朋友有很多拿到了融资,媒体也在报道一个个融资神话,我就想,我为什么拿不到融资?但当盘石发展到第三阶段时,融资上市的想法就没那么强烈了。”

田宁告诉记者,互联网企业的特点是人员和设备等基础成本是框死的,随着企业盈利模式的确定,收入不断增长,边际成本摊薄,越往后,赚钱越多。他同时也表示:盘石并不排斥上市,而是会在适当的时机进行考虑。“盘石要成为中国互联网广告行业的领跑者,这个行业目前正在高速增长,但还远远看不到天花板。”

点评:田宁无疑是成功的,未来是一个未知数。他的事业在继续发展。随着近年来中国大学毕业生就业压力的增大,大学生自主创业成了热门话题,田宁就是一个大学生成功创业的典范。或许,他创业的成功能给现在的大学毕业生带来些许经验。

焦点人物



人物走廊

任伟光:离开LG转投HTC

近日,LG电子(中国)移动通信事业部总经理任伟光对外表示,将从LG离职,有消息称,他将出任HTC的中国区总裁。

移动互联网产业联盟秘书长李易表示,去年,LG的全球高层就已经产生变动,因此,中国高管层的下课也在意料之中。而任伟光找到了适合自己的企业HTC却是意料之外的事。以目前HTC在移动通信领域的发展势头来看,可能会找到更适合的管理者。他还表示,HTC选将刚刚离开诺基亚的邓元鋆也许更合适。

但也有业内人士表示,任伟光曾在诺基亚、西门子等跨国企业工作多年,具有丰富的管理经验。HTC得到这样的



职业经理人加盟,会对其终端企业产生一定影响。

喻铭铎:离职联发科为哪般?

就在业界沸沸扬扬地传闻联发科手机事业部总经理徐志强已离职,并有可能去竞争对手美国高通公司的时候,近日又传出联发科的“脸面”人物——CFO(首席财务官)兼新闻发言人喻铭铎也要离职了。

业内人士表示,作为联发科的脸面式人物,喻铭铎如果走的话,对于联发科的影响是非常大的,特别是在大陆的媒体圈子里面。喻铭铎在大陆媒体上的曝光率非常高,甚至超过董事长蔡明介,当然也是因为他的新闻发言人的身份。

虽然联发科很具狼性,但是喻铭铎给人的印象却是温文尔雅的,他谦虚与诚恳的处事风格,也受到很多媒体朋友的尊重与喜爱。所以,作为联发科的新闻代表,他用他的儒雅人格与至诚态度,在一定程度上



上为联发科换来了很多“理解”。除此之外,在目前联发科异常艰难的时期,CFO的离职对公司的影响也将不言而喻。

邹晓春:从幕后走上台前

日前,国美最新的人事变更更浮出水面。气势汹汹而来、誓要驱逐陈晓的黄光裕家族,突然火速与陈晓达成和解,筹码是用不分拆门店换取邹晓春和黄燕虹进入国美董事会。作为黄光裕的“幕后”助手,邹晓春的个人经历很少在媒体上曝光,显得相当神秘。

对于邹晓春元旦期间获得的任命,国美电器表现得空前低调。对此,国美电器副总裁何阳青表示,“在董事局看来,2010年12月17日邹晓春、黄燕虹进入董事会后,这次的任命不构成影响股价的敏感信息,所以没有必要公告。”

其实,国美电器已以“内部人事任命”的方式公布了这一消息,邹晓春本人1月6日也确认了这一消息。一位黄光裕家族代表表示,“现在,国美电器的内



乱可以说告一段落了。2011年,国美电器将回归正轨。邹晓春出任副总裁,是所有股东共同的选择,也与其法律背景相符。”

(本报综合报道)

从“硬制造”转向“软制造”

■ 奥康集团董事长 王振滔

做鞋如同走路,走得越踏实、越稳健,脚下的路就越宽广、越久远。这是我做企业20多年来的一种体会、一种感受,更是一种心得。“踏实”是指实事求是、实实在在,而“稳健”则是指企业的发展要求稳,但稳中有力,而且保持一定速度。

后金融危机时代,转型升级是社会关注的焦点,也是每个企业工作的重点。但扪心自问,我们是否真的深刻思考了金融危机给传统制造业带来的劫难?我们的转型转得如何?转向了什么型?升级又升到了哪一级?我们需要正视这些问题,更要深刻分析。就拿鞋企来说,鞋业是比较有代表性的传统制造业,在很多人看来,这是缺少科技含量、缺少高附加值的产品,我个人也是这样认为的。

我相信,很多人都会深刻地记得1987年8月8日杭州武林门广场的那把火,烧掉了5000多双原产自温州的劣质皮鞋。至今,我仍会经常想起这件事,

因为这是历史、是耻辱、是教训,更是经验。如果没有这把火,温州鞋也许不会浴火重生,也不会喊出“质量立市,名牌兴业”的口号。更没有时隔12年由我在杭州武林门广场点燃的第二把火。第二把火,烧毁的是2000多双假冒温州名牌的伪劣皮鞋。这两件事也许发生的缘由不同,但结果相同,吃亏的都是同一类企业。同样,在金融危机中倒下的多数是缺乏自主创新,没有自己的专利,缺少高科技含量和高附加值产品的企业。

这,就是我们传统制造业转型升级的问题所在,也是我们需要达成的共识。包括鞋业在内的传统制造业未来能走多远,关键在于我们能否将过去的成就和辉煌归零?关键看我们的自主研发有多强?是否能创新、敢创新、持续创新?

我要感谢1987年的那把火,因为它时刻提醒着我如何做一个好的品牌,让消费者信得过的品牌。奥康眼下正处于从“硬制造”向“软制造”的转型过程中,

增加产品科技含量、提升品牌附加值是工作的核心。这几年来,我们先后自主研发了包括纳米健康鞋、都市健步鞋、全掌透气鞋、定位鞋、计步鞋、减震鞋、可伸缩高跟鞋等在内的多种功能鞋产品。我们希望能让消费者真正感受到,穿鞋并不单是为了走路,更是在享受生活。这是奥康的努力和理念,也是奥康转型升级的动力和方向。

在我看来,对于我们传统制造业来说“十二五”是最后一轮机会。这轮机会如果把握住了,我们就又一次站在了下一个5年、10年,甚至30年发展的战略机遇点上。如何通过科技创新和商业模式创新不断提升企业的核心竞争力?如何做强、做精、做优、做久?我们需要在这些方面做出更多更大的努力。这样的努力不管是一大步,还是一小步,都是推进转型升级进步的脚步。

总裁论道

2011年华商普遍对“钱”景担忧



■ 静 安

据英国《华商报》报道,近日在对部分英国华人企业进行社会调查过程中了解到,受访的多数华人业主不看好2011年,其中有八成人相信他们今年的生意收入将少于2010年。近一段时间以来,英国失业率上升,购买力降低,物价上涨和税费的提高使得在英华人对英国经济普遍存在悲观心理。

根据英国政府的最新统计,截至2010年12月,英国的失业人口总数为245万。政府预测,到今年中失业人数将再增加20

万,上升到270万,将创17年来历史最高峰。另一份更悲观的专家评估预计,2011年的失业人口有可能突破300万。在这样的恶劣经济状况下,以中餐业为主的英国华人恐怕难有作为。大家对“钱”景担忧也属情理之中。

通常来说,随着原材料涨价,零售价也将水涨船高,企业会将上涨的价格转给顾客。但多年的实际情况表明,华人老板往往裹足不前,担心涨价过快或过高会把客人吓走。全英华外人卖公会主席在接受记者采访时表示,华人一般将上涨的成本自我消化掉,这是不明智的,长此下去,还赚

什么钱呢?事实上,顾客非常清楚原因,他们知道随着原材料价格上涨,增值税也会上升。短期来看,可能因为零售价高了几个百分点,生意量有了减少,但这是做生意的基本法则,不能无原则地砍自己的利润。

在英国华人为2011年“钱”景感到担忧的同时,加拿大的华人对经济前景也不看好。据加拿大《星岛日报》报道,元旦刚过,目前距农历新年还有半个月。在温哥华市华埠,一些商户已备好年货,供顾客选购。不过,有商家担心今年的生意会受冬奥会效应已结束、加元升值和经济复苏缓慢等因素影响,不及去年那么好。此外,一些华人因为要如常工作,以及当地缺少中国的过年气氛,而选择以简单方式度过农历新年。

在温哥华市华埠经营工艺品商店5年的华商表示,通常商家会在农历新年之前两周把年货摆出来,但今年他很早就把新款的对联等年货摆放出来供顾客选购。进店购物的主要是白人,但今年购物的人远远少于去年同一时段。不过该华商暂未能确定今年的年货市道。她说,圣诞节期间的生意不大理想,现又遇上经济复苏缓慢,加上加元升值,恐怕年货生意没有去年那么好。

海外华商