

拍拍网经营惨淡,高朋网裁员撤站

腾讯电商再搁浅?

■ 本报记者 李志勤

在与 Groupon 合资设立高朋网运行半年后,腾讯得到的或许只是一枚苦果。

进入 8 月,高朋裁员撤站风波愈演愈烈。目前高朋网已经撤掉了秦皇岛、烟台等至少 13 个城市分站,上海、杭州、武汉等 18 个分站也进行了部分裁员,被裁员员工近 500 人。而业界猜测,更大范围的裁员与站点的取消或正在酝酿之中。

5 年前重金打造的电商网站拍拍网市场业绩并没有让腾讯找到成功的喜悦,而这次高朋网的裁员撤站,似乎再一次让腾讯的真金白银打了水漂。

高朋失速

与 Groupon 牵手,腾讯未能创造出互联网合资公司的经营神话。

从开始成立到起初的迅速扩张,再到战线的紧急收缩,高朋网撑了不到 5 个月的时间。

8 月 22 日,在经过几个小时的谈判后,高朋网上海站近百名被裁员员工与公司达成和解协议,这些员工将获得高朋网 2 个月的工资赔偿。

除了上海,天津、太原等地方分站的裁员也在进行中。伴随大规模裁员,三四线城市站点的撤离同步进行。

因为与腾讯与 Groupon 两大公司的背景,曾扬言成为团购老大的高朋网一成立便被业内寄予厚望,但如今的结果不仅令高朋网颜面尽失,也让腾讯脸上无光。

2011 年 2 月,Groupon 联合腾讯成立了合资团购网站高朋网,腾讯派出了其战略开发部副总经理欧阳云担任高朋网首席运营官。面对已经处于激烈竞争的团购市场,高朋网采取了激进战略,大举招人与城市布点,甚至不惜重金在同行企业中挖人。

公开信息显示,在不到 3 个月的时间,高朋网的员工数就已经达到了 3000 人,城市站点近 100 个。



互联网分析人士指出,互联网巨头腾讯要想在电子商务领域真正做强做大并不容易。CNS 供图

然而,上线首单产品被诉违约、抽奖营销作假、售后服务屡遭投诉等一系列问题也随之而来。

“边搅局边建立起来的员工梯队并不是一个优秀的团队。”团购导航网董事长王启亨接受《中国企业报》记者采访时发表看法说,高朋网并没有吸取之前国际互联网企业在中国的失败教训,盲目扩张导致运营成本比竞争对手高出许多,并且还没有达到很好的品牌宣传效果与销售业绩。

根据团 800 的团购统计报告,高朋网 3—6 月交易额分别为 184.9 万元、129.7 万元、448.2 万元、737.5 万元,而立房网、美团网的这一数据基本上都在千万以及几亿元,体量悬殊。

腾讯失策

“腾讯一直在电子商务上有所作为,但走得不怎么顺利。”互联网分析人士指出,互联网巨头腾讯要想在电子商务领域真正做强做大并不容易。

“腾讯很早就想投入电商,但苦于没有足够的经验。”王启亨说,投资高朋网或许只是腾讯的一个尝试,但没有想到却适得其反。

据悉,腾讯一直对其在高朋网的股权占比讳莫如深,直至 Groupon 的招股说明书将这一秘密公开。

Groupon 招股说明书披露,高朋网的股权结构中,腾讯与 Groupon 各占 40%,Rocket Asia 和云峰基金各占 10%。同时,腾讯以两个名额在高朋网董事会席位中占优,而 Groupon、Rocket Asia 各占一个名额。

对于高朋网经营中出现的种种问题,中国电子商务研究中心分析师吴雪飞认为,腾讯和 Groupon 都有一部分责任,因为他们没有按照约定给高朋足够的资金支持。

而在易观国际电子商务分析师陈寿送看来,之前媒体报道的高朋管理混乱、无目的性、盲目扩张等原因都是表面现象。“腾讯如果没有参与高朋的运营管理,这就说明腾讯自身存在问题。”陈寿送表示,腾讯对中国互联网环境与消费模式的把握肯定比

Groupon 强,腾讯应该帮助 Groupon 去弥补它的短板,除非一开始腾讯就没有做好高朋的信心。

“经过高朋的失败案例,腾讯与 Groupon 应该更加清楚什么样的运营体制更适合高朋。”陈寿送对《中国企业报》记者分析说,下一步腾讯将介入得更深。

而腾讯高级执行副总裁吴宵光在接受媒体采访时坦言,电商的投资是有一定泡沫成分的,腾讯会谨慎一些看整个市场的发展。

电商饥渴

对于“什么都做”的腾讯而言,电子商务是其一直以来都想涉足并发展的板块,尤其是在核心业务增长放缓的不利形势下。2006 年 3 月正式投入运营的拍拍网是腾讯最早做的电子商务,但在淘宝网强大的竞争下,拍拍网的市场份额一直未有大的突破。

此外,自 2006 年以来,QQ 最高同时在线账户数首次出现了季度环比下滑。

中国电子商务研究中心分析师莫岱青认为,腾讯投入电商,最关键的问题就是要解决好它赖以发家的 QQ 颓势状态。已获披露的信息显示,今年以来,腾讯投资了珂兰钻石、好乐买、F 团等多个电子商务项目。

然而,腾讯并不甘心于在电子商务领域的投资与收购,它的目标是建立起自己庞大的电子商务体系。

吴宵光近日对外透露,腾讯将于年底新推出一个大型的 B2B2C 电子商务平台并会再用半年到一年左右的时间完善腾讯大电商战略的布局。

科技讯创始人李忠存告诉《中国企业报》记者,腾讯电商平台的发展前景还无法预料,但腾讯是善于做平台的,要比直接做电商好一些。

陈寿送指出,腾讯投资了很多细分领域的项目,但业务之间的呼应少,未来腾讯必须寻找自身业务与投资业务的整合点。

山重建机 20000 台挖掘机项目落成

计划十年内打造世界级挖掘机企业

■ 郭江涛

山重建机有限公司于 2010 年 3 月 16 日成立,2011 年 8 月 19 日,山重建机 20000 台挖掘机项目落成典礼隆重举行。山重建机临沂、济宁两大基地的全面落成开启了公司发展的新篇章,标志着山重建机站在了新的起点上。

扬帆起航 山重建机站在新起点

山重建机临沂、济宁两个制造基地占地面积 78 万平方米,总投资 50 亿元,第一期建筑面积 18 万平方米,形成年产 2 万台挖掘机的生产能力。拥有国际一流的制造技术,配置了全球最先进的制造装备。新基地拥有多台先进的数控等离子切割机、数控加工中心、数控双面镗铣床、三坐标测量仪等精密加工和测量设备,主要结构件均采用国际一流的焊接机器人进行焊接,关键焊缝全部采用 UT 探伤检查,研制了一流的产品总装线、涂装线,采用了先进的三维设计软件,引进了先进的 ERP 生产管理系统,实现了标准化、准时化、规模化生产。

山重建机临沂、济宁两基地分别在去年 5 月 10 日、11 日奠基。12 月 8 日,山重建机临沂新基地首台挖掘机就顺利下线,从奠基到下线仅用了 7 个月的时间。

公司实施双品牌战略,打造 JCM 和 STRONG 两个品牌。临沂新基地年产挖掘机 10000 台,生产 JCM 系列挖掘机。济宁新基地年产挖掘机 10000 台,生产 STRONG 品牌系列挖掘机。两条产品线产品规格均从 0.8 吨到 70 吨,市场覆盖率达到 99% 以上。

山重建机挖掘机采用全球先进的液压系统,并配有具有自主知识产权的全电器控制系统,实现了先导操纵控制、模块化控制和精细操作。采用温控风扇,可节约燃油 5%—8%,同时降低噪声。燃油系统采用大容量高精度柴油预滤器,配备燃油加油泵、燃油预热器装置。产品在技术、性能、可靠性、外观质量和造型等方面均达到国际先进水平。产品广泛应用于各种作业环境下土方挖掘施工,还可配合起吊、破碎、挖坑、夯实、打桩、平整、修坡等多种作业机具。适用于农田、水利、林业、矿山、交通、市政、建筑等多种工况的施工作业。

后发优势 新公司有新作为

目前,山重建机已经形成了人才集群优势、产品技术优势、销售渠道优势、供应链优势、制造能力优势、金融优势、机制优势和集团资源协同优势等八大优势。

人才是企业第一战略资源。山重建机大力实施“人才第一”战略,先后引进了 100 多位国内外一流的业内人才,使山重建机形成了一支敬业、专业、职业的高素质干部队伍和创造性的劳动群体。公司加强与国内知名大学合作,与同济大学、山东大学、山东理工大学、青岛大学等高等院校建立了长期的产学研战略合作关系。建立了 200 多人的技术研发队伍,加快年轻人才的引进、储备和培养,今年已引进国内高等院校优秀应届本科、硕士、博士研究生近 200 人。

山重建机注重强化培训体系建设,构建覆盖各类职业序列的全方位、多层次课程架构,采用灵活多样的培训方式,配合员工职业发展全过程,实施针对性的“阶梯式培训”。开展了内部专业培训、外部专业培训、校企联合办学等多种形式的培训。公司目前已与吉林大学开办了工程硕士班,与西安交通大学开办了 MBA 班。

山重建机实施独特的差异化营销战略——双品牌、双渠道,市场双倍覆盖。聚集了业内一流的营销队伍,形成了遍布全球的营销网络。公司重视对销售、服务人员的培训,先后在石家庄、南京、长沙、成都、昆明、西安、长春、哈尔滨等区域举办“代理商基础培训”,举办服务经理培训,与山东交通大学合作,开展山重建机技术服务培训班。为增强客户对山重建机品牌的信赖,公司联合慧聪工程机械网举行了第六届牵手买团活动,开展了精彩的山东之旅活动,组织工程机械用户及整机企业、配件经销商深入山东地区厂房参观、考察、采购。为全面提升产品质量和市场美誉度,今年,山重建机大力实施“精品工程”质量推进活动和“心连心万里行”用户走访活动,走访了 1000 名客户,将山重建机的关爱带给每一位客户,充分了解客户需求。

长期的规范化运营使得山重建机在物流方面形成了准时化、精益化的特点。物流准确、快捷、高效,在行业内得到合作伙伴的高度肯定。山重建机与国内一流供应商结成战略合作伙伴关系,建立了高品质、高效率的配套供应体系。

依托优势 领军全球挖掘机行业

山重建机依托自身优势,在山重工集团的强力领导下,全体员工的努力下,2010 年累计生产经营各项指标同比增长了 400% 以上,创造了行业增速的奇迹。2011 年上半年公司继续保持快速发展势头,生产经营各项指标增速均超过 110%,在行业中增速名列前茅。

展望未来,山重建机专注、专业做好挖掘机产业,以上用用户“轻松劳动,幸福生活”为公司愿景,立志为消费者提供适用、高效、环保的劳动工具。

中国银行业站在十字路口

■ 本报记者 何芳

“我们现在应该讨论的问题是政府如何准确地定位、建设一个统一的债券市场。”在日前召开的“2011 第五届中国银行家高峰论坛”上,中欧国际工商学院金融学和经济教授许小年表示,要做全能银行,第一个挑战是政府的手别伸到市场里来,“你的活不在市场里,而是在市场外边。”

全球金融危机的肆虐让加强金融监管成为国际共识。但多元化市场主体依旧难以有效协调,新的监管模式也需要在实践中探索。中国银行业如何在分业、混业的十字路口作出选择,如何在改善治理、控制风险的同时积极地推进金融创新,做到监管与活力并存,走具有中国特色的监管之路成为目前亟待解决的问题。

业内人士认为,随着经济全球化及客户需求的多元化,建立综合化经营服务平台是中资银行参与国际竞争的首要基础。

强化内部管理

中国经济改革研究基金会理事长、国民经济研究所所长樊纲在论坛上表示,“监管部门需要找到一些指标(比如杠杆率),用一些比较保守的办法进行监管。”

专家认为,监管过度可能阻碍金融业创新,从而使其不能适应国内实体经济发展的需求。“我们面临的问题是政府对市场的干预过多,衙门、行政分割把市场全给切割掉了,无法形成统一的债券市场,因此阻碍了我国金融业的发展。”许小年在接受《中国企业报》记者采访时表示,银行选择分业还是混业经营,仅仅只是一个商业的决策,而不是一个监管决策,政府的角色应该是制定游戏规则,少设置障碍,放手让金融机构在市场上自主经营。

全能银行是我国商业银行的发展趋势,但如何加强内部管理以及风险防范是我国金融业面临的巨大挑战,怎样协调现有监管机制,建立相应的全能银行监管制度,亦是监管难题。

渣打银行(中国)有限公司首席执行官兼董事会常务副主席林清德认为,政府和金融机构应该把更多的注意力放在宏观方面,在贷款和信用产品方面进行控制。“在过去 20 年中,很多研究都已表明,全能银行的资产负债率要比那些分业经营的银行低,这也表明,全能银行的抗风险能力更强,更能适应国际竞争。”林清德表示。

许小年认为,监管部门应该把监管重点放在国有银行上,多给企业一些机会,多给民间一些机会。

提升创新能力

与发达国家创新过度、监管不足的现状相比,当前我国金融创新相对滞后,金融市场的发展和金融产品的种类、层次存在着相当大的差距,许多企业、个人尚未得到应有的金融服务,远远不能适应实体经济的发展。

《财经》杂志总编辑王波明表示,尽管中国银行业波谲云诡,但“若能

注重自身风险管理机制的完善,注重业务创新,就能够适应新形势的需要,在全球银行业转型中抓住机遇,后来居上。”

中国进出口银行董事长、行长李若谷认为,在金融监管防范风险的同时,应当继续推进金融改革,加快金融创新的步伐,推出更多适合经济社会发展需要的金融产品和服务,满足不同层次的金融消费者在不同阶段的融资需求。

针对我国金融业创新不足的发展现状,李若谷认为,应扩大金融机构的业务和产品创新的自主权,对绝大多数产品应采取报备制,对于必须由监管机构批准的创新产品和服务,要简化审批手段,大幅度缩短审批时间。同时,加快并扩大金融创新和相应金融创新的试点,推进试点工作,积累经验。此外,还需完善有关金融创新的配套监管法规,及时调整现有法规中不切合目前金融市场的实际和有碍金融创新的规定,充分顺应市场的发展规律,金融监管才能促进金融市场的发展。

提升绩效:质量源于努力

——记中铁建工集团西北分公司大连管理部

■ 耿标

这是一支曾经活跃在青藏高原生命禁区铁路施工战线上,以特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献而著称的集体。自 2009 年 8 月份组建以来,中铁建工集团西北分公司大连管理部始终把“不甘人后、齐心协力、挑战极限、永争第一”的中铁建工集团西北分公司精神作为项目建设的核心理念,充分发扬青藏铁路精神,紧密结合施工工作特点,以倡导职业文明为核心,以“科学管理,规范施工,追求卓越,再创精品”为目标,以“立足本职、敬业守信、无私奉献”的工作理念,出色地完成了哈大客专 ZH-1 标两站一所工程 2010 年度的施工任务,取得了出形象、出效益、出人才的可喜成绩。被业主单位评选为 2010 年度先进集体。

哈大客专是铁路中长期规划

“四纵四横”快速客运网中连接东北和关内地区之北京—沈阳—哈尔滨(大连)客运专线的北线,铁路“八纵八横”主干骨架哈通道的重要组成部分之一。中铁建工集团西北分公司大连管理部有幸负责承建瓦房店西站、普兰店西站以及大连动车所即“两站一所”的施工任务。“两站一所”工程北起瓦房店南至大连南关岭动车所,施工里程跨度约 100 公里,施工合同价约 4.5 亿元,工期 18 个月,施工项目包括两个四线标准中间站和一个动车检修基地。其中,两个中间站各涵盖站房、无柱雨篷、标准站台、旅客通道以及站场构(建)筑物、给排水管线等施工项目。动车所工程包括一座四线标准的动车检修库、乘务员公寓、信号楼、食堂浴室等 18 个动车所配套房屋以及所有设备安装等施工项目。施工总建筑面积约 8 万平方米,车站在设计上体现了现代

化、人性化的设计理念,在装修设计上采用了暖色调的石材幕墙、干挂玻化砖内墙以及玻璃幕墙等,候车厅等公共区域在装修风格上采用墙地顶对缝布局的设计思路,设计选材高档、施工工艺先进,设施设备充分体现人性化服务理念,着力营造人性化、舒适化的候车环境。中铁建工集团西北分公司大连管理部现有管理人员 52 人,2010 年分公司副总经理吕立峰和生产经理程宝永两人荣获中华全国总工会火车头奖章;高付杰、张雷、岳吉胜等 9 人荣获哈大铁路客运专线有限公司先进个人荣誉称号。2009 年 8 月,中铁建工集团西北分公司大连管理部进驻哈大客专工地,“两站一所”工程是西北分公司重组后承接的一项重点工程,全公司上下都十分振奋。但是,面对分公司刚刚组建、工程任务缺口大的情况,该工程干得好坏、成败与否,对西北分公司的生存与发

展具有非同寻常的意义。作为这一工程项目的主要负责人,面对项目团队年轻职工多、施工经验相对不足的客观情况,项目经理吕立峰等人深感责任重大,这种责任既是一种经济责任,同时也可以说是事关企业发展和稳定的政治责任,这对他们每一个人来说,都是一种无形的压力和考验。在工期紧、任务重、外部施工条件干扰大的条件下,带领项目部全体职工硬是凭着一股拼劲,发扬挑战极限、永争第一的青藏铁路精神,取得了瓦房店西站、普兰店西站以及动车所工程等一场场施工会战的胜利。项目经理吕立峰由于多年高原工作身患高血压,每天需要药物降压维持,而他却挂念着工地的生产情况拒绝休养,带病上阵指挥。在生产经理程宝永在两站一所工程全面展开施工的关键时刻,在面对施工地域跨度大、项目点多面广、管理力量

相对不足、劳动力组织困难的情况下勇挑重担,知难而上,往返于瓦房店西站和普兰店西站之间,全面负责组织了两个站的施工任务,带领项目团队完成了一个又一个施工节点目标。期间,他付出了巨大的艰辛,忍受了常人难以承受的压力,也从一个项目管理的初学者锻炼成为一名优秀的项目管理组织者。项目书记李勇集财务、后勤、对外接待协调等数职于一身,既要负责项目的财务管理又要负责项目部的接待协调以及全体职工的吃饭休息,繁重的工作使他几乎成了两脚离地的人。项目部由于技术人员中年轻学生多,力量相对薄弱,项目总工程师高付杰白天在工地进行技术指导,晚上还要对当天的施工技术情况进行反复检验核对,眼睛常常布满血丝。在他们的带动下,工程部、试验室等技术人员也加强了业务学习和对施工技术的钻研。截至目前,大连管理部两

站一所工程已取得阶段性胜利。在抓质量的同时,项目部领导还时刻绷紧安全管理不放松。把“筑牢安全防线,守住安全生产大堤”当做头等大事,建立健全了安全保障体系。落实抢险组织机构,储备应急救援物资设备,确保安全生产有序可控。截至目前,项目部共出资 200 多万元先后购买了安全网、安全带、安全帽等安全生产防护用品。自开工以来,项目部各工点从未发生过任何人身伤亡事故,安全质量文明施工连续保持较好管理水平,取得了分公司级乃至集团公司级多次检查评比好评的成绩,得到了各级领导的认可。这个团队的所有建设者们把哈大高铁建设工作作为自己事业与人生的平台,兢兢业业,在平凡的工作岗位上发光发热,用自己的实际行动谱写着无悔于新时代的“青春之歌”。