

王传福首度承认战略错误

欲对比亚迪进行“大手术”

前中国首富王传福坐什么车？

2012年3月份的一天，好多天都没见老板一面的比亚迪汽车品质部总经理赵俭平发现，王老板的座驾换成了一辆比亚迪速锐。这款要到8月21日才在全球上市的车型，在比亚迪内部被视为翻身之作，它的第一位车主居然是老板本人。

世事难料。中国最会赚钱的民营企业家除了要在赛场上指挥一场比赛，还必须亲自扮演一个拉拉队长，为他的新产品呐喊助威。

在过去的三年里，他领导的这家公司遭遇了剧烈震动，利润缩水九成以上。曾经让比亚迪走上神坛的传统汽车业务萎靡不振，IT代工板块也因全球产业格局的快速重调而出现了下滑，广施善缘般散到全国各地大大小小的产业园区的数百亿元投资几乎看不到收回成本的希望。

伴随着没完没了的亏损，比亚迪高管团队信念开始动摇。2011年8月6日，

为比亚迪汽车立下汗马功劳的副总裁夏治冰辞去所有职务，谢别王传福；在不久前的7月份，比亚迪高管及股东在十天内接连五次抛售所持公司股票，套现4.22亿元。

这一切，在比亚迪的历史上都是罕见的。在接受记者采访时，王传福首度认错，称比亚迪正在变革，正在经历一场大手术。

如今他已经意识到“车子只要能造出来就能卖掉”的想法必须改变，他必须更多地调整策略，让外界知道比亚迪不再是质次价高的代名词，他的车，不比别人差。

“过去我们片面地追求数量和规模的扩张，忽视品牌质量的提升。我们在三方面犯了错误：经销网络、媒体关系和品质问题。”他说，比亚迪销量持续高速增长让我们盲目、乐观地估计现实情况，“当每天产品全部卖光的时候，谈品质问题，重视度没有那么高，就觉得不好怎么能卖掉？总是忙于交货，忽视了品质问题。” 《中国经济和信息化》

企业持续成长要“颠覆性创新”

长江商学院副院长、战略创新与创业管理实践教授 廖建文

企业要在全球经济不景气但竞争依然激烈的恶劣环境下实现可持续发展并有所超越，就要改变传统思维的束缚，找到一种可以改变常规游戏规则的方法，即培养企业的创新思维，创造别具一格商业模式，使企业灵活面对各种问题，从而立于不败之地。

“诺基亚、摩托罗拉他们有几百款产品，但为什么苹果一款产品就能将他们打败？”这就是颠覆性创新，一个企业要超越强于自己的企业，最大的可能就是不按常规出牌，善于寻找改变行业游戏规则的方式。

根据2011年第一季度的全球手机销售数据显示，苹果手机在不到4年的时间里，销售份额占全球市场的5%，但利润已为全球市场的55%。而这背后的原因，不单单是苹果手机的外观美、扬声器更大，强大的软件操作系统，才是苹果“战胜”诺基亚的关键。

谈起创新，首先要明晰行业边界，传统思维认为，内部竞争的程度、进入行业的壁垒、替代品、上游供应商和下游购买商五个因素来界定行业边界，对行业做一个终极的判

断。它对行业边界界定特别清楚，行业边界界定之后看清楚是客户，谁是对手。

比如，牛奶出现问题了，谁最高兴？应该是豆浆机了。所以，颠覆性创新具有革命性质，打破既定的行业游戏规则和市场模式，改变现有的竞争格局，甚至可能导致一个旧行业的消失以及一个新行业的诞生。颠覆性创新适用于具有远大抱负的后来者，以及意欲强行侵入该行业的外来者。

我们平常也经常听到很多企业说创新，你说他们没有创新吗？他们也在不停地创新。从战略创新的角度讲，不是没有创新或者说创新不够，而是没有创新思维，是行业边界问题。

创新思维对行业边界的界定很模糊，许多创新往往在行业之外，尤其在那些边界行业，在行业与行业边界之间我们能找到许多创新的机会。战略创新要考虑的不是谁是我们的客户，而真正有价值的是谁不是我们的客户，从而找到一种方式让那些非客户变成我们的客户。

2012年8月26日 廖建文于合肥
记者 王玮伟 丁林/整理

旺季临近，金价节节攀升



记者 张华玮

“金九银十”，9月一到，黄金随之进入销售旺季。昨日，记者走访省城包河金街、商之都、鼓楼商厦、步行街各金店发现，目前省城的千足金饰品价格已来到每克448元左右，优惠后也在每克438元左右，而七夕之前，优惠后的千足金饰品价格仅为每克398元左右，短短半个多月，金价每克上涨了40元。

昨日上午，记者来到鼓楼商厦一楼黄金柜台，周生生、周大福品牌前围满了市民。据周生生的销售人员介绍，目前鼓楼商厦大部分品牌的千足金饰品价格为每克449元。不过她赶紧补充道：“现在黄金价格几乎每天都会变动，我们最近一次调价是前天，每克提高了六七元。现在买黄金的市民越来越多，金价肯定还会上调。”

在宿州路老庙银楼，该店的千足金饰品价格为每克448元，优惠后每克438元。该店销售人员告诉记者：“自七夕后，

金价的涨势有点吓人，几乎天天都在调价。虽然，黄金一直在疯涨，但市民的购买热情不降反升。”

事实上，直到8月上旬，黄金价格一直处于震荡状态，不少市民对新购入黄金仍持观望态度，选择以旧换新的消费者占很大比例。而业内分析，随着受美联储可能扩大宽松货币的消息驱使，黄金价格开始上扬。紧接着，国际黄金期货价格，在市场的操作下实现大涨幅，国内黄金价格再度应声高涨。如今，黄金销售旺季已到，加之消费者多存有买涨不买跌的心态，黄金饰品的价格还会继续走高。

记者在走访中了解到，中秋将至，省城有部分商家、银行推出了千足金、千足银打造的“金银月饼”。对此，专家指出，金银月饼虽能很好满足人们馈赠亲友的需求，但其他金银饰品容易携带。即便作为艺术品，也不及其他主题艺术品的升值潜力大，因而投资价值并不大，更适合送礼或是收藏。”

汇丰报告：过去一年2成受访家庭资产缩水

汇丰银行(中国)有限公司近日发布《2012中国家庭理财状况调查报告》。报告显示，中国大城市家庭的流动资产均值为38.6万元，实现资产增值是中国家庭理财规划的首选目标，其次为保障子女教育和安排退休生活。

根据调查，过去一年中，超过六成(64%)的受访家庭表示实现财富增长。而23%的受访家庭表示承受了资产减值，这些家庭的资产配置多以股票和基金为主。受访家庭表示，可承受的最大亏损主要集中在5%~20%的区间；而可接受的银行理财产品的最低收益率主要分布在3%~5.5%的范围。

报告发现，最受受访家庭欢迎的理财产品期限为4~12个月(65%的家庭)。其中，低年龄段家庭更关注6个月以下的短期理财产品，而高年龄段家庭更关注中长期理财产品。

另外，超过七成的家庭表示，他们有一定的海外联系，而未来计划送子女出国留学的比例增幅较大。

中国家庭持有最多的5类金融产品是人民币存款(84%的家庭)、股票(66%)、基金(60%)、人寿保险(46%)和一般银行理财产品(40%)。

近六成的受访家庭表示持有保险产品。其中，定期人寿产品、养老产品及医疗保险产品是持有率最高的三款保险产品。从未来12个月的购买意愿来看，购买非人寿保险产品的家庭比例增幅较大。

本次调查覆盖上海、北京、广州、深圳、成都、沈阳、武汉和西安8大主要城市，调查对象为25~55周岁家庭理财规划中的决策者。

《新民晚报》

皖两网商获“全球十佳网商”

日前，第九届网商大会颁奖典礼在杭州举行，活动揭晓了“2012全球十佳网商”，10位分别来自安徽、上海、福建、广东、北京、美国和中国台湾的优秀网商获得此项网商年度最高殊荣。其中，我省“蝶恋服饰”创始人崔万志和“羚羊早安”创始人张

琳琳获此殊荣。

据悉，“2012全球十佳网商评选”活动由中国电子商务协会和阿里巴巴集团共同主办，其间历经了500佳、100佳、30佳的层层选拔，最终产生了符合“小即是美”评选主题的十佳网商。见习记者 曾梅

一剂良方 解救一方百姓

98岁老军“专医”骨关节病

骨关节病是现代中老年人的常见病，其关节不灵活，上下楼关节疼痛，不敢使劲，久坐站起时关节僵硬不动步，严重者关节积水肿胀甚至变形等症且往往又难以治疗。

国务院特补专家301医院教授谭永海六十年如一日专攻此类疾病，他依据黔南民间流传千年之久的骨科秘方进行了大量研究，终有良药“百灵奇草神贴”问世，配方中他大胆创新，针对关节软骨退变的根本原因，通过强效刺激人体经络激活骨细胞再生，促进软骨、滑膜、半月板等组织的更新换代，效果出奇的好，患者只需在每晚睡觉时在相关穴位贴敷一次，经络就能迅速打通，疼痛当晚就能缓解，一般一周炎症消除，一月左右软骨修复，而且治愈后30年不易复发。

孙先生五年前突然膝关节出现剧烈疼痛、并伴有肿胀，不能打弯，打封闭吃过中药缓解症状，做过小针刀，关节镜，时好时坏，一到刮风下雨根本就下不了床，偶然间听一位老战友介绍“百灵奇草神贴”对膝关节病效果挺好的，抱着试试看就买了10盒，结果用药次日就有好转，不到两个礼拜，已能走五六里路，加上巩固后，康复至今五年从未复发。

冬病夏治献爱心，为使病人免除顾虑避免损失，现举行买7盒赠3盒，赠品试用无效，可退货退款。外地免费邮寄，货到付款。咨询电话：0551-3187325 销售地址：天健国药堂(大钟楼南门小学南20米)