

【《商鉴·争议公司系列》之十二】

LG:习惯性“抢跑”却又习惯性“被甩”

沈闻润

LG电子和LG Display两家企业在中国市场的绝地反击战中,OLED能否成为救命稻草?

虽然这还是个未知数,却已经折射出LG在中国家电产业的生存困境和竞争尴尬。曾经作为一家在中国家电产业持续领跑的洋品牌,LG如今已经落到必须要一款还完全没有成熟的新技术产品,才能争取在中国市场的逆袭机会。而在这一过程中还面临着,根本没多少企业愿意陪着LG一起玩,以及产品技术缺陷可能引发的消费者投诉等一系列尴尬。

作为LG集团旗下的两家面向消费电子产业的公司,LG电子主要专注整机产品,近年来在中国家电市场上一直处在“边缘发展状态”,其主打的彩电、洗衣机等市场占比一直低位徘徊,早就不在中国企业的竞争对手行列。而LGD则主要立足上游显示面板,过去几年虽然抓住了中国及全球液晶显示面板爆发的黄金期大赚一笔,但另一家液晶巨头夏普的持续大幅度亏损已经给LGD多次敲响警钟。其全力押宝的OLED项目上一直处在“大投入小产出”亏损状态之中。

于是,OLED这个被认为是“下一代显示技术”项目,成为LG谋求中

【点穴道】

对于LG来说,置身中国市场,当前面临的问题并遭遇的挑战就在于,战略上总是比这个时代主流跑快二三步,而策略上却又裹足不前跟不上战略的变化速度。

在瞬息万变、竞争白热化的中国家电市场上,LG总是在一声声叹息中一次次错过市场增长期,一次次在战略梦想中自我折腾。

高端转型是中国家电产业未来发展的重要方向之一,但在中国,高端战略至今也没有成为市场主导。

国及全球彩电市场“卷土重来”的战略新引擎。因为,这不仅关系到LGD未来在显示面板业务上的生存与发展空间,还直接影响到LG电子在全球及中国彩电市场的竞争力。可以说是“牵一发而动全身”的战略核心所在。

不过,OLED是个还没有完全成熟的高新技术产品:使用4个小时就得关机,而且开关机间隔时间不能小于10分钟,使用寿命只是液晶电视的一半,整体性能处在年年衰减。这无论对于市场上的众多的彩电行业同盟军,还是对众多喜欢尝鲜的中高端消费群体来说,无疑都是一场“战略抢跑误导市场策略”的商业游戏。

LG这一抢跑战略,表面上看似似乎可以为市场合作同盟、股东投资者,以及消费者带来新的机会。但是由于技术和产品上的不成熟、不稳定,不仅会给大家多同盟者带来抢跑的战略隐患,更为重要的,一旦遭遇来自消费者随时会爆发的群体性投诉,反而会为OLED电视今后的市场普及和消费认同埋下祸根。

类似这种“抢跑市场策略”战略困局,在过去几年的中国家电市场上,早已让LG家电业务吃尽了苦头。当年,在整个中国家电市场发展的黄金期,在中低端市场全面发展的关键时期,LG却不顾中国市场的现状,突然放弃对于中低端市场的布局和发展,转而强行推动覆盖高端人群的“一等战略”。

如今,十年多的时间过去了,LG电子在中国家电市场的“高端战略”,并没有成为推动其快速发展和全面领跑的动力。相反,过去10年由于错过了中国中低端家电市场的商业机会,LG在中国的地位和影响力“每况愈下”。即使拿LG在中国市场过早发力的高端,当时围绕“一等战略”推出的LG系列高端家电产品,也没有足够的消费号召力。

虽然高端转型将是中国家电产业未来发展的重要方向之一,但是在中国家电市场环境之下,高端战略至今也没有成为市场的主导。只是少数企业在推动和探索一条道路和方向。同样,对于当前的OLED项

目来说,虽然未来会成为彩电行业发展方向和趋势之一,但是现阶段肯定无法成为LG这样一家全球化大企业拯救市场业绩的唯一筹码。

对于近年来在中国及全球市场积极谋求转型的LG来说,在战略发展方向的把握能力上,显然是中国企业需要学习并亟待提升的能力。那就是,要准确把握产业发展的方向和趋势,从而提前进行战略储备和布局。但是,在市场策略和产品引爆能力上,LG显然还“欠一把火”,对于区域市场上新技术、新产品的引爆能力,不能再靠自己的单打独斗,而必须找到更多的小伙伴,一起在市场上掀起一阵又一阵的大风。

面对互联网时代,家电产业的战略布局和市场发展,抢先发力并不是最好的手段,伺机发力并且找到更多的战略利益同盟,才能将一款新技术、新产品做成一个新产业、新商机。无论是LG,还是众多的中国企业,都需要精准地把握消费需求,才可能最终将市场蛋糕做大,同时实现自身经营模式和策略的变革。

人本论



职业人生常是一荣俱荣

丁是钉

女生中现在流行一句话,干什么都不如嫁个好老公。这话也没错,如果嫁得好,不但是衣食无忧,而且还可以享受幸福浪漫的生活,的确是人生快事一桩。

我认识的一个女孩也一直是这样认为的。当时,她正在和一个男孩热恋中,但在各种诱惑中她很纠结,这也让她在那段时间里,工作、生活都一塌糊涂。

恰好有一个时机,让我给她列了一些选项,包括:健康、容貌、金钱、事业、能力、父母、恋人、朋友、婚姻、幸福……我让她把可以放弃的划掉,只留下3个她认为最重要的。

她觉得健康当然很重要,毫不犹豫地留下了这个选项。接下来,就困惑了:父母、家人和亲情都很重要,还有,恋人更重要了,没有一个好老公怎么能幸福呢?

其实,我们每个人都面临着这样的选择,只不过我们并没有每一天都把这些选项写出来,然后再一项项的划掉,体会必然放弃时那撕心裂肺的痛苦。

那么,到底什么才是最重要的呢?幸福应当不算,因为幸福实在是

一种奢侈品,其包含的内容太多。如果你想要幸福,就等于你什么都想要。所以,你千万别跟我讲,我什么都不在意,只要能够幸福就行。想要幸福的人,其实是最贪婪的。

说到底,真正伴随我们一生的是身体、容貌和能力。至于爱情和友谊那至少是两个人的事,并不由我们自己说了算。即使你再努力,该失去的,还是会失去。

而在身体、容貌和能力之中,最能够由我们自己把握和控制的,就是能力。如果你把更多的精力用在培养自己的能力上,你就可以拥有更多工作和事业上的选择,而不必单纯为了糊口谋生,而勉为其难地去从事一份工作。然后,你洋溢在脸上的那份职业自信,也会让你光彩照人。你喜欢的人,还有喜欢你的人,也许就会不期而至。

这里不能不说的是健康。不仅是因为健康对我们最重要,而是因为许多人对健康有误解。或者是说,是在以健康的名义要逃避自己应当做出的努力。比如,现在不少人在说,工作别太拼了,有什么都不如有个好身体;身体不好,有再多的钱也白搭;我们也不想挣太多的钱,有个好身体,能够平安地过一辈子,就很好了。

这些话表面听起来都很道理,所以也就很有迷惑性。一些年轻人就中了其中的毒,甚至为人们的懒惰找到了一个颇为“正确”的借口。

有一个流传甚广的笑话:一个富翁在海滩上遇到一个在晒太阳的流浪汉,富翁忍不住责问流浪汉,你为什么不去努力赚钱呢?而流浪汉却反问道,你辛辛苦苦赚钱是为了什么呢?富翁说,我为了将来可以躺在海滩上晒太阳呀。流浪汉说,我现在不正在干你未来想干的事吗?虽然同样是在海滩上晒太阳,我相信所有人都会知道,富翁的晒太阳和流浪汉的晒太阳,完全不是一回事。

我们不妨来假设一下,即使你什么也不干,或者是工作很轻松就不会生病吗?就会一直健康吗?谁都知道答案是否定的。一生健康平安当然是很美好的,但我们却无法去保证。我们能够做到的是培养自己的能力,多赚一些钱,一旦生病的时候能够有钱治疗。现在科学已经很发达了,并且还会更发达,有越来越多的病已经能够治愈,这其中包括那些曾经被定义为“绝症”的病。通常情况下,一个病能不能治好,拼得是医疗条件。更直接一点告诉你,其实拼得就是钱。

所以说,挣钱很重要。而比挣钱

更重要的是培养自己挣钱的能力。如果你有了挣钱的能力,就会有源源不断的钱,并且,也不会丢掉。千万不要以为我是一个拜金主义者,其实我只是个能力控。从来不相信金钱,而是相信能力可以创造更美好的生活。

说到容貌的重要,林肯曾经说过,一个四十岁的男人要为自己的长相负责。不止是男人,成熟的女人也同样要为自己的容颜负责。有句话说,20岁前长得什么样,是由基因决定的。但30岁后长成什么样,则是由自己的心境决定的。我见过太多活跃在职场和事业上的女人,都年过半百甚至是更大,却依然是神采飞扬,脸上洋溢着青春的光泽。她们真的是因事业而年轻。相反,很多一直很轻闲的,无所事事的女性,却早早地从心态和容颜上都蔫了,仿佛是已经开败的花,褪去了光鲜的神采。

干好工作才是一个人一生中最重要的事,你的价值和你喜欢的一切,都是由你的工作所创造。当你决定选择轻松的时候,请你多一点危机感。我们都不喜欢危机,但我们必须能够打败危机做好准备。否则,我们就可能被意想不到的危机打得一败涂地。

图说企业登记之十一



农民专业合作社

合作社成员须以“章程”替代“君子协定”

通过合作社创业,要求创业成员,必须为合作起草一份章程。

对于习惯了“口头约定”“君子协定”的大伙儿们来说,起草这个章程显然不太适应,也不太熟悉。章程是什么文件呢?它对于合作社组织和社员之间,有什么意义呢?

章程是全体社员根据《中华人民共和国农民专业合作社法》而制定的工商登记必要的法律文件之一,章程里的内容,对合作人来说,就是重要的“盟约文件”。



章程内容包括:

- (一) 名称和住所;
- (二) 业务范围;
- (三) 成员资格及入社、退社和除名;
- (四) 成员的权利和义务;
- (五) 组织机构及其产生办法、职权、任期、议事规则;
- (六) 成员的出资方式、出资额;
- (七) 财务管理和盈余分配、亏损处理;
- (八) 章程修改程序;
- (九) 解散事由和清算办法;
- (十) 公告事项的发布方式;
- (十一) 需要规定的其他事项。



权力机构:

有了章程,就可以按章组织权力机构,它行使的职权包括:

- (一) 修改章程;
- (二) 选举和罢免理事长、理事、执行监事或者监事会成员;
- (三) 决定重大财产处置、对外投资、对外担保和生产经营活动中的其他重大事项;
- (四) 批准年度业务报告、盈余分配方案、亏损处理方案;
- (五) 对合并、分立、解散、清算做出决议;
- (六) 决定聘用经营管理人员和专业技术人员的数量、资格和任期;
- (七) 听取理事长或者理事会关于成员变动情况的报告;
- (八) 章程规定的其他职权。



“领头羊”

理事长作为合作社的“领头羊”,要代表合作社对外签订各种法律文书,要对合作社的管理职能进行分配,要主持制定合作社的财务分配方案,决定聘任或者解聘公司经理及报酬,要定期提议召开并组织全体社员大会并向社员报告工作。

监事的职能是检查合作社财务、对理事和高级管理人员进行监督,对违反成员大会规定的理事及高级管理人员提出罢免建议。当理事及高级管理人员的行为损害公司的利益时,要求理事及高级管理人员纠正。

大家商量好合作社的人事成员构成之后,就拿着住所证明文件,到当地乡镇政府盖章确认了。当创办合作社的所有登记材料都齐备了,创办人就可以拿着全套登记资料到工商局登记科注册,4个工作日,就能拿到了营业执照,就能开始合作社的创业之路。

北京海淀工商专栏

王利博制图

微观察



生命倒逼出的安全监管总让人不踏实

雷振华

截至8月28日,天津港“8·12”瑞海公司爆炸事故,已发现遇难者145人,仍有28人失联。此刻,人们不禁要问:还有多少发展需要以生命为代价?抓安全“一阵风”后,还有多少企业依然存在让人不敢想象的“安全黑洞”?

经济发展与安全生产、生态环保该是怎样的关系?是个“角色”都能头头是道,可做起来不是七处冒烟,就是八处冒火。如果说以前为了GDP考核,那么不再以GDP论英雄后,为何

还是不顾安全和生态环保,这里不能不说,一些私利太重、官商勾结还是解不开的死结。天津港瑞海公司危险品仓库与居民距离只有560米,明显与“至少保持1000米”的规定不符,可安评环评还是批下来了,这其中的问题可想而知。

前车之鉴后事之师,天津港爆炸事故提醒我们,经济发展来不得半点虚假。经济发展与生态环保本就是对情同手足的“孪生姊妹”,只不过一些人在发展经济上,或急功近利,或幻想“一夜暴富”。比如,面对谈电色

变的“火电”,看起来十分可怕,人们会不自觉地想到火电会令发电区域及周边区域的安全环保受到极大的破坏,但在煤炭采掘、运输、粉煤脱硫处理等方面,若能做好规划和监管,反而会催生出脱硫石膏、粉煤灰轻质建材砖等高效循环利用的新兴科技产业,创造出更多的经济叠加附加价值。

笔者认为,避免类似天津港爆炸事故悲剧的重演,需要从政治与经济双重战略高度入手,全面处理好经济发展与安全环保的“三个关系”。

一方面,要正确处理经济发展与安全环保的矛盾对立关系,既做到在全国范围内深入各类企业常年开展安全环保大检查,形成环境保护和安全保障检查常态化机制,多方梳理检查发现的各类问题,限期无条件整改落实,对不能整改和不愿整改的企业坚决予以关停破产,防范损害安全环保的行为“死灰复燃”。同时,又做到对新申请开立的企业引入环境保护和安全保障审核程序,避免出现“关停一批、新增一批”的乱象。

(下转第十四版)