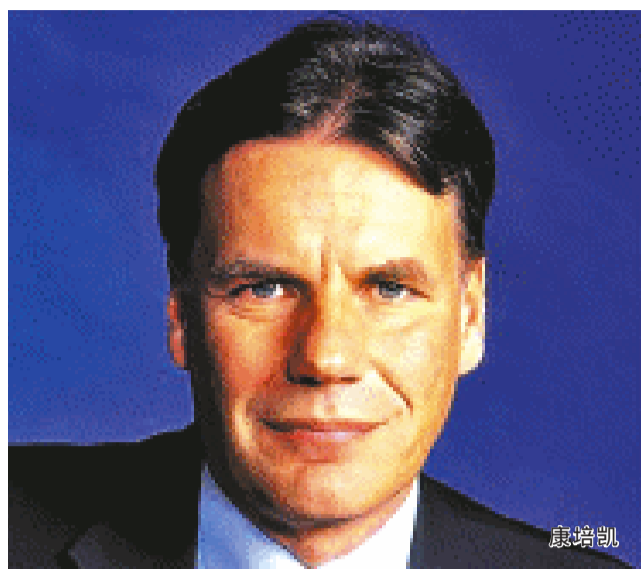


康培凯 续写诺基亚神话

□ 吴颖



康培凯

康培凯是一个很难给人留下深刻印象的人。他具有典型的北欧人的性格,内敛、温和,但他却没有北欧人出众的外表,既不英俊,也不高大。康培凯喜欢北欧的极昼季节,他说:“这种没有夜晚的夜晚,是一种令人惊异的体验。”但康培凯却没有给人任何惊异的感觉,他说话严谨,语气平缓,几乎没有华丽的词汇,甚至偶尔会因为某个稍微敏感一些的问题而突然脸红。但就是这样一个人,却统治着全世界最大的手机帝国——诺基亚。

在全球的手机行业,诺基亚是个不可战胜的“怪物”,它不可思议地占据了全球40%的市场份额。而对于芬兰这个北欧小国来说,诺基亚更是一道旗帜,诺基亚的产值几乎相当于芬兰整个国家GDP的10%左右,诺基亚的股票市值则占到了赫尔辛基股市的整整1/3。所有这些奇迹,都是前任CEO约玛·奥利拉在过去十几年来创造的。奥利拉在芬兰不仅仅是一位出色的企业家,更被视作民族英雄,在芬兰流传着一句话:约玛·奥利拉如果当芬兰总理的话,他马上就能当,所有选民都会投他的票,前提是他愿意。两年前,康培凯就是从这样一位传奇人物的手中接过了诺基亚的帅印。不过,当时绝大多数人并不看好他,人们普遍认为康培凯虽然业务能力不错,但缺少战略眼光,而对于当时

正在遭受摩托罗拉、三星等厂商挑战,增长速度大幅降低的诺基亚来说,至少在性格上远没有奥罗拉强势、有霸气的康培凯没有得到认可并不奇怪,要知道,人们早已习惯将奥罗拉和诺基亚的名字联系在一起。一些人甚至认为,康培凯很有可能是一个过渡性人物,而诺基亚的顶峰时期也将随着奥罗拉的隐退而成为历史。两年过去了,在康培凯率领下的诺基亚收复了摩托罗拉、索尼爱立信等厂商曾经夺去的失地,把其他竞争对手远远甩在了身后,今天,全球已有超过10亿人使用诺基亚手机。更为惊心动魄的是,诺基亚正在经历百年历史上的另一次全面转型,其意义不亚于26年前,诺基亚从一家经营木材、橡胶和电缆的公司转向了正处于起步阶段的移动电话。康培凯正在带领诺基亚从“经营手机”走上“移动与互联网融合”的新路。

表面低调,甚至有些木讷,但内心却极具进攻和冒险性,这两点的完美结合造就了诺基亚历史上一个全新的CEO形象。随着诺基亚的华丽转身,属于康培凯的时代正式到来,他正在为诺基亚的未来描绘出一张不同于奥罗拉的蓝图。为什么是康培凯?这个决定是别人做的,并不是我争取的,不过对于能持续服务诺基亚这样一个世界一流的公司,并能担任如此具有挑战性的职位,这的确让我非常激动。在谈到他为什么能够成为奥罗拉的继任者时,康培凯腼腆、低调的一面再次显露出来。也许这个问题只有奥罗拉和董事会才能够真正回答。不过可以肯定的是,当时康培凯并不是唯一的人选,据说候选人曾经多达6人,其中包括呼声很高的当时的公司总裁彭培加、首席战略官马蒂·阿拉胡塔、网络部门主管鲍恩森,而当时已经52岁的康培凯并没有引起太多人的关注,以至于当最后结果公布的时候,很多人都觉得有些意外。因为大多数分析机构认为,更多的投资者希望看到一名更年轻的领导者。现在看来,康培凯的最终胜出也许正是因为他的“不年轻”。

拥有赫尔辛基大学法学硕士学位的康培凯,1980年作为法律顾问加入了诺基亚。在做了7年法律顾问之后,康培凯加入财务部门。1992年,康培凯被任命为诺基亚的CFO。

5年之后,他被公司派往美国的达拉斯,负责诺基亚北美部门的工作。而在美国工作的两年经历,让康培凯充分了解到美国手机市场的情况,在世界上最大,也是诺基亚受到挑战最多的手机市场的这种经历对于康培凯来说弥足珍贵。这也成为日后康培凯能够带领诺基亚在与摩托罗拉的交锋中屡战屡胜的重要原因。两年之后,康培凯再次以CFO的身份回到了赫尔辛基的诺基亚总部,并在2004年出任诺基亚的命脉业务移动电话部门总裁,该部门占公司总营收的60%以上。可以说当时诺基亚正处于发展中的低谷,2004年上半年,这个手机巨头的市场占有率有史以来第一次下滑到了30%以下。老对手摩托罗拉开始复苏,凭借Razr系列产品,横扫全球,蚕食着原本属于诺基亚的市场份额,掀起了一波销量狂潮。韩国三星和LG等新兴手机制造商也正在日渐壮大。

康培凯带领手机部门悄然改变策略,大力推出低价手机,强势开拓新兴市场,正是凭借康培凯的努力,诺基亚手机业务开始重新走上正轨。康培凯在工作中表现出来的高超的运营效率和严谨的财政管理制度也赢得了公司上下对他的信任和期待。康培凯承认,这些珍贵的经历使他更有信心出任诺基亚的CEO,他说:“开始一个新的职业发展方向是非常困难的,尤其是像我这样已经不再年轻人,新的挑战需要有足够的灵活性和适应性,在这个时候,以往那些丰富的经历就给了我很大的帮助。”20多年的时间不仅让康培凯见证了诺基亚的成长与发展,并且在辅助奥罗拉的漫长岁月里,康培凯已深知他的管理风格和战略思想。对于历史悠久、业务庞大的诺基亚来说,衣钵相传的康培凯是奥罗拉最稳妥、风险最小的选择。不过当时对康培凯最大的质疑也恰恰来自于他与奥罗拉的一脉相承。一些分析师认为康培凯出任新CEO的决定对诺基亚未来的革新之路并无好处。那时,人们更多地相信仅仅比奥罗拉小两岁的康培凯很有可能是延续奥罗拉的老路。然而,在过去的两年中,我们却惊讶地发现,诺基亚正在稳健前行中进行一次巧妙的、

渐进式的巨大变革。康培凯不愿意承认这是他为诺基亚设计的新方向:“今天,诺基亚战略的核心内容在很大程度上是沿用了已有的战略,是持续不断的发展。”但是无论这是一次演进,还是颠覆,今天的诺基亚已经步伐坚定地走进了康培凯时代。

康培凯的新蓝图现在,无论是在芬兰总部,还是包括中国在内的任何一个诺基亚公司里,在各级员工们的口中,互联网出现的频率都远远高于手机。或许这一最直观的变化也最能代表诺基亚的转变和未来。

康培凯这样描述诺基亚所处的时代:“事实上,我们需要重新定义什么叫做行业。很明显现在在很多行业出现融合,甚至有些时候发生冲突。界限的模糊将会引发更多的可能性,更多的兴奋点。我们已经不能将手机称之为一个行业,因为它的意义远比此更丰富。”

而诺基亚的机会恰恰来自于移动行业发展所带来的需求,康培凯解释说:“诺基亚成功的关键是我们一直很好地把握了移动行业发展的价值。而随着这个行业进一步的发展,它不会一直沿着原有的轨迹,而会呈现新的趋势。未来消费者不仅仅只是单纯购买一个硬件,而是购买以硬件为载体的体验和解决方案。以音乐为例,人们希望得到的是音乐的全方位体验,而不仅仅是一个终端。”

康培凯认为,未来诺基亚的业务重点将是提供全方位的解决方案:“这种解决方案是硬件、软件和服务于一体的整体体验。因此,未来的手机应该是硬件与软件相结合。我们会向消费者提供整体解决方案,在硬件的基础上,也将结合硬件本身的特点提供相应的服务和应用。”

之前的诺基亚虽然庞大,但业务模式非常简单,仅仅是一家卖手机的公司而已,而对于未来的诺基亚将会成为一家怎样公司,康培凯的答案非常明确:“我们仍然会是一个移动电话领域领先的终端供应商,同时我们也要成为一个领先的提供解决方案的公司。”在新的战略方向中,康培凯认为有两个核心将成为这一战略转型能否成功的关键:“内容将是我们的战略核心的一部分,而另一个核心则是我们品牌的价值。”

风云人物

商海人生

对中国富人增长快” 毋须惊惧不安

□ 潘洪其

美林(亚太)有限公司和凯捷顾问公司日前发布的2008年《亚太区财富报告》显示,至2007年底,中国共有41.5万拥有资产超过100万美元(不包括自住房地产)的富裕人士,较2006年增长20.3%。中国是亚太区仅次于日本的第二大富裕人士集中地,占区内富裕人士人口的14.8%。同时,去年中国共有6038名拥有资产超过3000万美元的超富裕人士,较2006年增加22.4%,首次成为亚太区内超富裕人士最多的国家。

在当下中国,有关富人的话题总能引起人们的很大兴趣与高度关注。这次由两家业内权威的投资管理公司发布的《亚太区财富报告》,以详实的数据直观地反映了“中国富人增长快”的现实状况,也再次触动了社会舆论中与富人有关的那根“敏感神经”。从网络和媒体上对这个报告的反应看,不少人对中国富人包括超级富人如此增长速度增长,表现出了深深的忧虑与不安。这样的舆论情绪值得注意与反思。

一些人之所以对“中国富人增长快”感到惊惧不安,是因为他们从中读出了如下两个信息:一是中国的富人已经太多,占到了亚太地区富人总数的14.8%,而且超级富人数已经跃居亚太地区第一;二是中国富人增长太快,将进一步加剧已经较为严重的贫富分化局面,这对于缓解社会紧张状态、促进社会和谐与稳定是十分不利的。有人甚至从中读出了第三个信息,认为富人获取财富往往建立在穷人失去财富的基础之上,因此中国富人财富的增多以及富人数量逐年快速增长,与中国贫困人口的存在特别是贫富差距的加大有着必然的联系。

然而,从“中国富人增长快”读出的上述信息并不是真实的。中国富人增长较快,富人和超级富人数量分别在亚太区占到了了一定的比例,这并不能说明中国的富人数量已经太多。相对于中国富人在中国总人口中的比重,以及中国人口在亚太区人口中占的比重和中国经济总量在亚太区经济中的比重,我们只能说,目

前中国富人不是太多,而是太少。第二个信息和第三个信息有着内在的联系,论者要么认为富人的财富是建立在剥夺穷人的基础上,要么认为富人的致富不利于或者直接妨碍了穷人的脱贫,必须澄清,中国已经初步建立起了以市场为主导的经济体制,虽然不排除有少数人凭借不正当权力或非法手段积累了巨额财富,但是就总体而言,论者所持的这两个前提,无论从逻辑上还是从实际上看都是不能成立的,否则只能说明,中国建立市场经济体制是走了一条错误的道路。

市场经济发达国家的经验表明,除了一些富人将自己的部分财富用于扶贫济困的慈善事业,富人的财富本身也会产生一定的“溢出效应”,即以消费、投资等方式传导给非富裕人口,如果政府因势利导采取措施,通过税收政策、投资政策、转移支付等手段加大支持扶持力度,富人数量的增加、财富的增长就会带动非富裕人口扩大就业,增加收入,改善生活和工作条件,进而逐步提高收入水平,他们中的一部分最终也会成为富人。所以,富人和穷人的利益并非是天敌对立的,富人创造和积累财富的过程,并不必然是一个剥夺穷人财富、人为制造更多穷人的过程。中国需要减少贫困人口,需要帮助穷人脱贫致富,但这个过程的非但不能通过“劫富”来实现,反之,这个过程迫切需要更多的富人通过慈善、投资、消费以及政府支持扶持,来做出他们的努力和贡献。只有中国的富人越来越多,特别是必须培育一个数量庞大的中等收入群体,中国的穷人才会越来越来,社会结构才能越来越趋于合理而稳定。

一个文明、和谐的社会,不要要学会理性地对待穷人,也要学会理性地对待富人。对于“中国富人增长快”这样一条好消息,如果我们尚不能免于惊惧与不安,说明我们还需要认真审视我们的传统财富观,大力加强法治建设和社会道德建设,进一步开拓和改善创造财富的社会经济环境,为公民充分发掘和释放财富活力营造更加良好的制度文化条件。

西班牙华人扎堆建商城身陷困境

本报讯 据西班牙欧浪网报道,在西班牙一些经济发达,华人较多的城市,如马德里、巴塞罗纳、瓦伦西亚、马拉加等地,都在短时间内,涌现出了众多的华人商城。华人商城能够在短时期内迅速窜红,与当时社会的经济背景是有重要联系。当时西班牙经济增长迅速,华人仓库的下游企业也处于蓬勃的新兴发展阶段,这些都有力的促进了华人百货批发仓库的发展。现在,许多华人仓库的老板在谈到上世纪90年代末和2006年以前的经营状况时,都会不住的感叹:那段好时光造就了一批“富人”。

榜样的力量是无穷的。看到有人在商城上成功以后,更多的后来者纷纷在马德里和巴塞等地的华人仓库集中区兴建更多的商城。于是大小不一的中国商城,如裂变般地在华人商贸集中区不断增加。中国人的建城热如芝麻开花一样,节节升高。一些商城甚至在没有合法手续的情况下,就大造声势,大张旗鼓地开始招商。

然而市场是有限的。在看似繁华的中国商城热中,却并没有出现想象

中那种人声鼎沸、生意兴隆局面。许多中国商城都仅仅是处于维持状态,还有的在开业不久以后,就门庭冷落车马稀,甚至落到了面临关门倒闭的局面。真可谓是几家欢喜几家愁。在巴塞罗纳已经有一家商城因为经营不善,法律手续不齐全,而关门倒闭,留下了许多死帐烂债。日前,巴塞罗纳的另一家商城也传来了濒临倒闭的“噩耗”。

巴塞罗纳的华人商城红灯闪烁,而马德里的也好不到哪里去;“门可罗雀”的经营状况,也让许多业主发愁。就在华人商城本身遭遇经营危机的时候,西班牙大环境中的经济危机又不期而至。这对华人商城来说更可谓是雪上加霜。华人商城的主要客户群是中小批



西班牙华人超市 资料图片

业主,而在经济大萧条的情况下,首当其冲的“重灾户”就是这些中小业主。如此,唇亡齿寒,华人商城会更举步维艰。(钟华)

欧联时报: 西班牙华人“失业潮”不是噩梦开端

本报讯 意大利《欧联时报》日前刊发了题为“失业潮”不是噩梦开端”的时评文章说,如果“失业潮”能使狂热寻金的移民重新寻回理性,那么,它就不会成为噩梦的开端,而是噩梦的终结。发生在西班牙的失业风波,并不是一个孤立的案例,它同样适合意大利,适合整个欧盟。但愿这个正酝酿着席卷欧盟的噩梦,能在华人的圈子中获得足够的重视。那么,噩梦终将过去,迎来的将是柳暗花明。

文章摘录如下:天堂到地狱有多远?答案是一步之遥。许多在西班牙餐厅里奔波操劳的华人,几乎是在一夜之间突然变得如此陌生。工作成为一个越来越奢侈的名词,“失业潮”如同噩梦一般,瞬间席卷而来。

曾几何时,西班牙被喻为移民谋生的天堂,因为在这里没有欧洲其它国家严厉的移民政策。这里对移民经济资格的审批很简单,没有欧盟其它国家的苛刻繁琐的法律程序和规定,很轻松就能开店当老板。特别是对于非法移民,无须担心有被警察当街盘

查遣送回国的危险,工作也好找,还有机会办居留。于是,许多在欧洲各地找不到工作的华人劳工,就如见到了上苍之光,纷纷涌到了这个国家。随着大量华人劳工的进入,使原本平静的用工市场开始日趋紧张。

如果说大量华人劳工无限制的进入,是为失业潮埋下了导火索,那么,引爆它的正是去年以来席卷欧洲的次贷危机。在这一年里,西班牙经济环境快速恶化,造成了国内房地产业的持续低迷,也造成了西班牙史无前例的两百五十万人失业。严峻的就业环境,使西班牙开始一反常态,加紧了对外来移民的限制。首当其冲的,正是那些没有居留的非法移民。该国劳工部预测,在未来的一年里将有更多旅西华人加入失业大军。

等待旅西华侨的,远不止这些。他的移民,已渐渐成长为华人在商业上的对手。印度人凭借更廉价的商品和更彻底的文化融入,渐渐在一度被华人把持的百货批发业上,分庭抗礼。作为传统产业的中餐,也遭到了西班牙企业的强力挑战。很多人惊呼,失业潮已经席卷而来,噩梦终于

网上谣传苹果总裁乔布斯心脏病发 苹果股价骤跌

本报讯 “我们是为中国最有钱的人盖房子,为中国最贫困的孩子建厕所。在如此巨大的反差的工作中,让我们共同推进社会文明演进。”日前,中国著名地产商潘石屹,针对其在西部贫困地区学校建厕所被质疑作秀时表示。

有媒体报道,潘石屹高调表示要为西部贫困地区学校建厕所。目前已确定预算每个厕所造价18万元人民币。

此举立刻引发网民的热议。有网民质疑:“缺水的西部农村不宜建设豪华水冲式厕所”,也有网民认为,潘石屹此举是一场新的作秀行为。日前,潘石屹给记者回复表示,建厕所的事目前只是实验摸索阶段,还没有到大规模铺开建设的阶段。对于在西部贫困地区修建厕所的原因,他这样解释:“我们看到大部分学校都有砖混结构的教学楼,但厕所基本还是土坯房。可以说厕所是众多学校中卫生条件和建筑安全水平最差的地方。”(张学冬)

网上谣传苹果总裁乔布斯心脏病发 苹果股价骤跌

本报讯 苹果公司行政总裁乔布斯自4年前接受手术医治胆囊以来,其健康问题备受关注。10月3日网上流传他心脏病发送院抢救的谣言,令苹果股价一度急挫5.4%。在苹果澄清报道不实后才反弹回稳。美国证交所正调查是否有人企图操纵苹果股价。

据香港《文汇报》报道,有关谣言在网络上出现后,几分钟内散播至其他网络和讨论区,触发苹果股价一度跌至17个低位94.65美元,但苹果马上澄清,股价在15分钟内重拾失地,回升3.9%,报104.04美元。有学者指,这次事件反映新闻媒体有需要在读者提供的内容获刊登前进行核实。(钟新)

美国华盛顿互助银行 CEO 去职 可获千万美元

本报讯 美国华盛顿互助银行9月25日夜宣告倒闭。根据合同,银行首席执行官文伦·H·菲什曼虽上任仅数周,如果去职仍可获得超过1300万美元离职金和奖金。

美联储援引华盛顿互助银行提交给美国证券交易委员会的一份文件报道,菲什曼先前与银行方面签署一份协议,如离职,银行将向他提供大约600万美元离职金和750万美元奖金。华盛顿互助银行董事会9月8日正式任命菲什曼为首席执行官。菲什曼上任没有扭转经营颓势。联邦政府关闭华盛顿互助银行的同时,联邦储蓄保险公司宣布摩根大通公司以19亿美元收购华盛顿互助银行绝大部分资产。按照银行收购惯例,预计摩根大通会更换华盛顿互助银行多名高管。

不过,身在纽约的一名摩根大通女发言人说,现在确定菲什曼等华盛顿互助银行高管去留为时尚早。华盛顿互助银行是美国最大贷款机构,拥有3070亿美元资产,储户存款额达1880亿美元,在美国15个州设有2239家分支机构。(欣华)

华商聚焦