

每周出版的商业新闻杂志

CBNweekly

第一财经周刊

2009.02.16 (逢周一出版)
2009年第5期 (总第48期)
人民币定价 RMB 10元
港币定价 HKD 20元

台资医院能否借力医改 > P62

进入内地市场已有四年的台资医院面对医改心情复杂

告别吴江路

与“西北郎”们一起告别的, 还有上海市中心的市井生活气息 > P58



He's Back lenovo 柳传志归来

这位65岁的联想创始人再次从幕后走到台前, 他的中国式管理智慧将会如何改变国际化联想? > P36

第一财经·出品

ISSN 1674-2168



9 771674 216097

1

创业秘诀

曾在德士古 (Texaco) 工作了20多年的弗兰克·英格沙利 (Frank C Ingriselli) 在2003年离职后, 于2005年底创办了自己的公司——亚太石油公司 (Pacific Asia Petroleum), 并带领这家公司在18个月成功上市。近日,《第一财经周刊》记者刘翔面对面探寻他的创业秘诀。

C=CBNweekly
F=Frank C Ingriselli

C: 弗兰克先生, 6年前你才48岁, 为何就从德士古退休了呢? 退休后干了些什么?

F: 是的, 那时候我还很年轻。但是德士古与雪佛龙公司 (Chevron) 合并后, 雪佛龙主导了整个管理层, 而他们的管理方式和德士古不一样。于是我选择加入了他们设定的退休计划。当时很多德士古的管理人员都这样做了。离开德士古后我去了一家研究、制造混合动力汽车和太阳能的公司, 做咨询顾问, 干了两年。

C: 然后你就出来创办亚太石油公司。

F: 是的。在做咨询顾问的两年里, 我结识了许多资深的华尔街金融界的人士。那段时间是华尔街的好日子, 很多投资者都手握大把的钞票寻找可以赚钱的项目, 这激起了我创业的欲望。当我告诉朋友们说想创办一家石油公司的时候, 他们都非常支持我, 于是我就开始做了。

C: 但不是每一个从大公司出来创业的高管都能取得成功, 您的秘诀是什么?

F: 要想创业取得成功, 我认为, 公司上市最重要。一个透明、规范的上市公司, 更能吸引客户和投资者。其次是强调成本控制。我们没有豪华的办公室, 也不随便招人, 只有在扩张的时候才有针对性的进入。

还有一个特别重要的是, 你创办的新公司必须足够专注, 不要过分追求增长速度, 谨慎对

待借贷和风险投资, 它们会让公司失去自己的发展节奏。

C: 现在看来, 做一个创业公司的管理者与管理大公司某一块业务, 这之间有什么不同吗?

F: 在大公司做管理者与创业之间的差别太大了。比如, 我在德士古的时候从来不担心做成一个项目需要的资金, 因为财务部门已经准备好了。但创业, 寻找每一个油气项目, 都需要大笔的资金, 而这些, 必须要我自己, 以及我的团队来筹集资金, 说服投资者把钱投给我们。

C: 那么在德士古的经历在您的创业过程中帮了不少忙吧?

F: 的确。在德士古工作时我在中国待了很长时间, 结识了许多中国能源行业的资深人士, 他们后来都成了大型能源公司的高管或者政府的高官, 这个非常关键。在中国创业, 与政府和大型能源公司保持良好的关系至关重要。

2

星巴克的采购之道

虽然在美国总部传出将关闭300家咖啡店、裁员6700人的消息, 但这并没有扫了星巴克纪念进入中国十周年的兴。它选择推出一款首次融入中国咖啡豆的综合咖啡作为庆祝方式之一。过去25年, 星巴克全球采购高级副总裁Dub Hay先生遍访世界各地的咖啡种植区,《第一财经周刊》记者金晶对他进行了采访。

C=CBNweekly
H=Dub Hay

C: 金融危机尽管会打击星巴克的门店生意, 但从采购方面, 是否能够节约成本?

H: 非常遗憾的是我们没有从此获利。因为星巴克所收购的咖啡豆不是传统意义上的大宗交易, 我们大约只会购买全球2%到3%的咖啡豆。对这部分质量非常好的咖啡豆, 星巴克必须以溢价的方式去购买, 所以全球经济危机

对于星巴克采购的影响非常小。

C: 作为咖啡豆采购的专家, 您能准确地分辨出各个产区不同的咖啡吗? 平常每天都喝几杯咖啡?

H: 仔细品尝, 当然没问题。在星巴克, 我和我的同事每天会把双眼遮住, 去尝各种咖啡, 保持味觉对咖啡细微变化的敏感度。我每天早上用我自己的法式压壶给自己煮上一杯咖啡, 然后每天大约要喝5到6杯咖啡。在美国和英国, 咖啡是人们获得抗氧化物质的第一大来源。

C: 那么除了这次的“风舞祥云”, 星巴克还会在中国采购更多的咖啡豆吗?

H: 现在短期供应“风舞祥云”, 原因是目前星巴克从云南采购的咖啡豆的供应量十分有限, 所以只能在短时间内在中国、新加坡和马来西亚销售。除了云南保山地区, 我们还在继续考察中国其它的咖啡豆种植区。

3

统一通信的3G机会

统一通信通过使用SIP协议和移动解决方案使通信不受位置、时间或设备的影响, 使用者可以自由、顺畅地沟通。严峻的经济环境、3G在中国正式商用, 两相比较会给Avaya和统一通信企业带来怎样的形势? 围绕这一话题,《第一财经周刊》记者骆轶航对Avaya亚太区应用与软件销售副总裁陈俊生 (Tan Choon Seng) 进行了采访。

C=CBNweekly
T=陈俊生 (Tan Choon Seng)

C: 从日本、韩国的经验来看, 3G带来了手机电视服务、移动上网、游戏等领域的大规模发展和普及, 但是它会对企业用户有多大影响?

T: 3G的到来, 将推动数据、语音和视频的融合, 这将为企业通信带来崭新的应用前景。比如通过宽带互联网和3G手机, 用户可以进行实时的视频通信。这种通信也可以通过支持

12

1 13



视频的手持终端，通过网络摄像头、视频电话和视频电话服务亭进行。企业在实施统一通信的时候，可以无缝集成更多的通信手段，通话者可以从一种方式切换到另外一种方式，而不会影响对话。

C: 不仅是Avaya，还有思科、IBM，3G会让统一通信这个行业的企业发掘出怎样的机会？

T: 具体来说，在3G普及以后，金融和保险行业会对企业级通信的兴趣更大。而最近一些

制造和运输行业的公司也开始购买统一通信系统。此外像酒店和医院等领域的需求也日渐迫切。比如在医院，病人呼叫护士的时候，护士的PDA上会自动显示某个病人该需要什么剂量的哪种针剂，这也要借助统一通信。

C: 在全球经济并不乐观的形势下，客户对统一通信解决方案还会不会投入？他们真的需要统一通信吗？

T: 当前环境下，统一通信的价值主要在提高

内部工作效率上。过去很多大型跨国公司都没有统一通信的会议系统，现在差旅预算被大幅裁减了，它们就需要一个统一通信的会议系统支持跨地区的协作。过去用手机直接打国际长途，现在统一通信的系统能减少它们的通信费用。还有在特殊时期，员工流失率高，当客户通过统一通信系统而不是个人手机联络时，就减少公司人员流动带来的客户流失，这在保险和基金公司体现得尤其突出。