

## 合肥

4月20日至21日,长江路至淠河路部分区域停气

因燃气设备要进行技术检修,4月20日21:30至21日6:00,合肥以下区域停气:长江路至淠河路的潜山路沿线区域。民用户包括:红会小区、市粮食学校、省地震局宿舍、市消防支队宿舍、省高级法院宿舍、市消防五支队宿舍、国家安全厅宿舍等。 陈和斌 记者 江亚萍

未来商业的“主战场”在哪里?企业又如何“出奇制胜”?

## 大事业,就要有“大战略”

知名专家纵论“现代商业发展趋势与企业经营之道”,市场星报全程主办

## » 未来商业的“主战场”在哪里?

**匡振兴:**我的一个切身感受是,百货店就是中国经济晴雨表,也是商业主战场。我觉得百货店作为一个窗口,作为一个零售终端确实可以从中看到这些。尤其是近几年来,中国消费者升级,不管是消费品牌的升级,还是百货店产业

的升级,都有很大提升和提高。这种东西切切实实地反映了中国经济的成长和变化,包括中国在全球地位的变化。

**王耀:**从大的环境来分析,未来我国零售业发展趋势主要表现为,网络购物将呈现出爆炸式增长,中高档百货店将受严

重冲击,外资零售企业加快竞争方式的转变,国内零售企业将更多借助资本市场,零售企业争夺的主战场转向三四级城市。传统店将受到挑战,突出专业服务将成为趋势,消费向商圈集中。最后就是绿色低碳,而这些都会成为竞争的“焦点”。

## » 企业制胜“独门秘籍”是什么?

**匡振兴:**“当代商城”作为大陆首批金鼎级百货店,在服务模式创新方面提出“您需要时,我们就在身边”的服务理念。提供的是一种“如顾客所需,如顾客所想,如顾客所愿”的服务,这是一种“润物细无

声”式的境界。为此,“当代”培养了一批顾问型、专家型的销售明星,打造出一支能提供7种语言翻译的员工外语服务队伍。

**惠黎文:**微观管理方式层出不穷,但从宏观上说,领悟“大战略”的理论和实践

精髓无疑是未来企业制胜的法宝。而所谓的“大战略”是“基于手段和大目标这两者之间经过深思熟虑的关系的全面行动规划”,在企业管理中,同样需要具有这样的“全方位眼界”和“大图景”。

## » 职业经理人应该扮演什么角色?

**王耀:**无论是股东还是董事会、职业经理人,都应恪守各自的本分。一方面,股东们要充分信任并放权给董事会和职业经理人,同时为他们的决策和运营营造一个好的宏观环境;另一方面,董事会和职业经理人,凭借自身的知识、经验、能力,尽心尽力为全体股东服务,也是其职

责和本分所在。

**惠黎文:**作为企业领导者之一的职业经理人,要具有“大战略”领导素质,至少包括依据丰富经验的优秀直觉,树立大战略目标并予以不懈追求的精神勇气和巨大毅力,对未经预料的事变作出迅速反应的能力,为做出大战略所需的道德判断和

道德号召而具有的基于信仰的举旗倡议、打动公众和感染人心的雄辩才能。

而合理的大战略决策体制必须:集思广益地讨论和提议,有效地协调,集中决策和统帅领导。总之,“大战略”的“精髓”是在“摩擦”中,通过理性和情感力的创造性运用,驾驭全局,驾驭激情和暴力的艺术。

现代商业发展将走向何方?新形势下,如何使企业开掘出奇制胜的独门秘籍?4月16日-17日,由安徽省职业经理人协会、安徽工商管理学院联合主办的“现代商业发展趋势与企业经营之道”职业经理人培训课程在合肥“开讲”,来自业界、学界的三位知名专家分别从不同角度对现代商业走势、企业如何制胜作出了精辟演讲。本报作为此次活动的主办媒体,全程跟踪报道这场有关企业管理的智慧“派对”,分享这一独具风格、独到犀利的思想盛宴。 记者 宛月琴

## »»» 主讲专家

**匡振兴**——北京当代商城有限责任公司总经理

**王耀**——中国商业联合会副会长、中华全国商业信息中心主任

**惠黎文**——中国人民大学国际政治学博士,哲学博士后

政务区3家楼盘均价上涨,滨湖区1家楼盘彻夜排队买房  
限购半月,合肥房价受“限”了?

一道“限购令”,究竟有没有“限”住合肥房价?实行半月有余,楼市减少的只是每日的备案量,价格并没有整体下降,这是记者昨日从合肥365地产家居网数据研究中心了解到的。 记者 任金如

## » 数据分析:“低价”只限于个别区?

限购令是否能“限”住合肥房价,还有待观察。

昨日,合肥365地产家居网数据研究中心给出结论:四月抽样调查的44家楼盘,案场价波动较大,39家楼盘价格上涨,5家楼盘价格下跌,涨跌的幅度在100~300元/㎡之间居多。

一季度,合肥住宅备案均价只有5995.26元/㎡(含集资房),但仍较2010年一

季度的备案均价5558.23元/㎡上涨了7.86%。扣除集资房和别墅类项目价格,合肥普通商品住宅的备案均价为6680.97元/㎡。

一季度,政务区8811.93元/㎡的销售均价是合肥均价最高的区域。其次是高新区8345.29元/㎡、蜀山区6790.72元/㎡、经开区6527.77元/㎡、新站区6029.25元/㎡、瑶海区5919.72元/㎡、庐阳区5884.75元/㎡、包河区5264.14元/㎡、滨湖区4432.02元/㎡

(政务区和高新区由于有别墅类项目,所以备案的销售均价高于其他各区。包河区和滨湖区因为有大量集资房备案,所以销售均价低)。

据合肥365地产家居网数据研究中心调查显示,开发商拟在4月18日~4月24日期间,新房在售的均价是7249.58元/㎡,环比上涨了0.4%;小户型的在售均价为8433.95元/㎡,环比下跌了0.7%。

## » 市场观察:未限购区楼市悄悄“升温”

日前,在滨湖区和肥西的两处楼盘,彻夜排队的现象再次“上演”。

在不限购的政务区,另类的楼市“火爆”也在酝酿之中,已有三家楼盘价格在“悄然”上涨。其中,旭辉中央官园均价从8500元/

㎡上涨至8700元/㎡(上调了200元/㎡),置地广场均价从8800元/㎡上涨至9000元/㎡(上调了200元/㎡),华邦世贸城均价从8800元/㎡上涨至9500元/㎡(上调了700元/㎡)。在“限购令”发布之初,国建香榭水都

副总经理王展望分析,政务区可能会涨价,没想到仅半个月就“成真”了。王展望说:“从未来发展来说,政务区的商圈和写字楼正在快速发展中,潜力是巨大的,房价也一直是领先的,不限购必然会上涨。”

## 开创行业新时代 美的锻造变频空调“独立人格”

2008年9月以前的空调市场,是定速空调称霸的天下,变频空调只在其中占据微薄的市场份额。没有盟友,缺乏支持,美的却仍然坚持自己的选择方向,毅然挑起了推广变频空调的担子。依靠企业自身强大的实力和坚持不懈的干劲,及至今年,美的已经成功生产了超过一千万台变频空调,今年更以夺取变频空调一半的市场份额为目标。

**自主 掌握核心技术避免受制于人**

通过技术引进、消化吸收、自主创新,美的已经成为国内唯一真正拥有从变频控制

器自主设计、变频压缩机自主生产、变频空调调整机制造为一体的全产业链能力,独有的高效变频压缩机、超宽频运转控制技术、三管制直流变频多联机热回收技术、变频离心机制热技术、变频双剑空调热水二合一技术等五大变频核心技术。凭借对核心技术的掌控,美的可以自主发展变频空调,计划在三年内淘汰国内定速空调的生产,成为国内首家公布淘汰定速空调时间表的企业。

**创造 创新科技引领行业风向标**

要在一个日趋同质化的空调市场环境

中,表现出与众不同,唯一的途径只有创新、创新再创新。

顺应国家节能环保相关政策的出台,美的积极投入研究绿色能源在空调领域的应用,并成功研发出全球首台的太阳能变频空调,填补了全球空调业在太阳能空调项目上的技术空白。在美的公布的变频空调技术战略路线中,未来美的更要从节能、环保、智能、舒适、健康五大核心方向取得变频空调新的技术突破,引领空调行业新的技术发展方向。 王川



美的深度睡眠变频空调  
为您营造深度睡眠空间

一个企业要在竞争激烈的市场环境中做大做强,要具备自己的“独立人格”。在同质化严重的空调市场中,美的通过塑造变频空调的“独立人格”,开创了空调的变频时代,实现了美的空调的高速扩张,成为我国空调行业的领导者。

**独立 顶着质疑认准目标不放弃**