

走价值创新之路 开无竞争之蓝海

—— 读《蓝海战略》有感

光华公司 李甲

2009年2月份,我开始了为期三个月的实习生活。习惯了大学宿舍里网络世界的生活,没了网络的感觉就像刚断了奶的婴儿,总有些不习惯。下了班无聊时,我听广播打发时间,一天晚上无意间收到了经济频道的经济大讲堂,讲的是蓝海战略,一下子被这个全新的理念吸引住了。印刷展会期间,我回了趟北京,在西直门附近有一个小书店里看到了这本书,如获至宝,便毫不犹豫地买了下来。到公司后,每天下班后的时间,我都在这本书的陪伴下度过。

书中提出制定企业战略的理念及操作方法精辟而新颖,并有很强的操作性,我特别想向喜欢管理学的同事们推荐这本书,或许它能像投向池塘中的一块石子一样,激发出您涟漪般无尽的创意来。下面将我的一点浅薄的体会给大家分享一下。

这是一本讲战略思维的书籍,它提出了一个颠覆传统战略思维的全新概念——蓝海战略,即超越产业竞争,通过价值创新开创全新市场,同时实现买方和企业自身价值的飞跃。并且给出了一套系统性的分

析工具和方法,让思维变得可以操作。

在传统的战略思维中,企业都是为了寻求持久的、获利性的增长,往往与其对手针锋相对地竞争。“狼性法则”、“商场即战场”的说法已经非常普遍,他们为竞争优势而战,为市场份额而战,为实现差异化而战。然而,在目前过度拥挤的产业市场中,硬碰硬的竞争只能令企业陷入血腥的“红海”,即在竞争激烈的已知市场空间中,并与对手争抢日益缩减的利润额。

当前的印刷机械产业已经陷入如此境地,国内的高端产品市场基本被德国、日本几大品牌控制,而低端市场又陷入恶性竞争中,各商家频频杀价让利,使利润日趋下降,有限的国内市场,已经变成了一片血腥的“红海”。

如果我们还继续将目光集中在这个范围,陷于这场竞争当中,与对手拼抢市场份额,那么我们将与对手一起在相互残杀中彼此削弱,甚至走向没落。学习这本书中的思想和方法,并结合我们自身的实际情况,对我们光华公司、印包集团乃至电气集团

制定企业战略,摆脱产业竞争,走出一条价值创新之路都会有一定的帮助。

经过对跨度达100多年、涉及30多个产业的150个战略行动的研究,作者提出:要想赢得明天,企业不能靠与对手竞争,而是要开创“蓝海”,即蕴含庞大需求的新市场空间,以走上增长之路。这种被称为“价值创新”的战略行动能够为企业和买方都创造价值的飞跃。企业不再把精力放在打败竞争对手上,而是放在全力为买方和企业自身创造价值飞跃上,并由此开创新的无人竞争的市场空间,彻底甩脱竞争。

价值创新同时注重“价值”和“创新”。只重视价值,容易使企业把精力放在小步递增的“价值创造”上,不足以实现在市场中出类拔萃。只重视技术创新或市场先行而忽略了价值,同样不会成功。价值创新并不完全等同于技术创新或市场先行,开发了尖端技术,或者作为市场的先驱者,而不能将之与效用、价格、成本整合一体,则往往会落到为他人作嫁衣裳的下场,西门子手机就是一个例子,(转下页)

在认真阅读、学习了吴大观同志的事迹后,我内心深受感触,吴老的大公无私、毫不利己、心系群众、奉献社会的精神和品格,

值得我们每一位共产党员学习和发扬。

吴大观同志是我国航空发动机科研事业的开拓者、奠基人之一,被誉为“中国航空发动机之父”。他一生爱党爱国、爱岗敬业、艰苦朴素、无私奉献、助人为乐、淡泊名利,有着坚定的理想信念和崇高的思想境界,为我国航空发动机的振兴发展做出了突出贡献。吴老的一生都严格遵守着自己的人生信条——人生的道路是舍与而不是索取,并将其渗透到方方面面。虽然吴老离开了我们,但他的精神和信念永驻我们心中,我们在今后的工作、学习、生活中应学习和继承吴老的道德品质和高尚情怀:

在工作中,我们应学习吴大观同

人生的道路是舍与而不是索取

—— 学习吴大观同志先进事迹报告的体会

亚华公司 陈磊

志持之以恒的品质,无论在公司中还是社会上,都要牢记党的宗旨,时时刻刻为人民服务,视其为己任,坚持不懈地为公司创造财富,为社会提升价值。同时发扬“俯首甘为孺子牛”的精神,工作要勤勤恳恳、多做实事,对于领导交办的各项工作都要认真细致、一丝不苟地完成。

吴老常以“学然后知不足”这一古训自勉,到了80岁的高龄,仍然在不断学习、充实自己。我们还很年轻,更应该充分利用时间来学习新知识、掌握新技能,无论是在增强对党的认识,还是在加强专业知识技能方面,我们都要孜孜不倦地学习,努力提高综合素质,同时还要理论联系实际,不断把学到的

东西运用到实践中去。

作为一名中国共产党员,在生活中,我们应坚持严己、清廉、奉献的作风。在国家危难时刻,

我们要有一颗报国之心,为祖国奉献自己;在和平时期,容易滋生“骄奢淫靡”的思想,我们要严于律己,做好带头作用,杜绝此类作风地滋长。就像吴老所做的那样,国难当头时,把自己的一生奉献给了“航空救国”的事业;国泰民安时,保持清廉作风不放松、奉献行为不间断。

在吴老的身上,我们看到了一名忠诚的共产党员的精神和品格:对党忠诚、无私奉献;志存高远、以才报国;清正廉洁、严谨务实,这些都值得我们好好学习,记住“人生的道路是舍与而不是索取”,这就是要求我们为人民服务,为国家奉献,这也是每个中共党员应该做的事。★134

《致加西亚的信》读后感

高斯公司 钟伟

《致加西亚的信》为有史以来全球最畅销图书的第六名，被译成各种各样的语言在全世界流传。《致加西亚的信》这本书的重点不在于加西亚是谁？也不在于这封信说了什么，重点是送这封信的人以及他所表现的那种忠诚。

美西战争爆发后，美国必须立即跟西班牙的反抗军首领加西亚取得联系。加西亚在古巴丛林的山里，没有人知道确切的地点，但是美国总统必须尽快地取得他的合作，于是他们把罗文找来，交给他一封写给加西亚的信。而罗文接信后并没有问“他在哪里？”等任何问题，只是静静地取信拿去，不顾一切地把信送到。

这本书告诉我们：年轻人所需要的不只是学习书本上的知识，也不只是聆听他人的种种指导，而更需要一种敬业精神，对上级的托付要立即行动，全心全意地去完成任务。很多人满足于平庸的现状，也有人自强不息。你正在走向成功是因为你下定决心要成功。你可以选择“做一天和尚撞一天钟”的生活，也可以选择完美的生活。做出决定，然后采取行动，成功是百分之一的灵感加百分之九十九的汗水。如果你已经对成功充满信心，那么我相信，你能行！

做出决定，然后采取行动。成功是百分之一的灵感加百分之九十九的汗水。如果你付诸行动，你就能做到。把信送给加西亚，你准备好了吗？

敬业。我认为这是作为一个人最重要的、最基本的精神和行为准则。敬重所做的每一项工作，才能获得工作上的成功。为完成任务和达到既定目标，可以付出各种的努力，而绝不抱怨现时的条件和遇到的各种困难

战后的日本，全国都处于废墟之中，百废待举。为了兴办教育，全国紧衣缩食，从并不宽裕的财政中拨出专用资金，拿出最好的食物和校舍。因为达不到相应的目标，很多分管教育的官员纷纷以死谢罪。其实，能够取得那样的成果已经是不错的了。但他们却认为是自己没有将事情做好、愧对民众，极度的敬业和自责，使他们选择死亡。经过全国上下几十年的努力，现时日本的教育已经走在了世界的前列，科技实力和经济实力更是为世人瞩目，成为仅排在美国之后的世界第二号资本主义强国。他们认为：“世上无难事，只怕工作狂。”一个争当工作狂的民族，无怪乎能在各方面取得与其他世界强国相抗衡的实力。除了感叹和敬佩，更需要的是奋起直追，在自己的岗位上勤勤恳恳、兢兢业业，努力并取得成绩，不断超越。

自信。自信是成功的第一秘诀。只有自己首先相信自己，别人才会相信你。自信的源泉来自对自我的全面认识，关键是对自己能力的认识。随着自信的不断提

升，个人能力也随之得到相应提高。有实力，人也会更加有自信，才会得到别人的信任，才会在各自的领域获得更好的成就。韩国人凭借着极端的自信、极端的自尊，敢于在科技、经济、文化、体育与美、日、欧叫板，并且赢得了世人的尊敬。我们有理由相信：韩国的今天就是中国的明天，就因为国人的开放的眼光、踏实的行动和自信的胸怀。

责任。人在现实生活中扮演着不同的角色，不同的角色意味着不同的责任。只有每个人各安其位，各负其责，整个社会才会正常运转。在现实中只有分工的不同，没有人格上的差别。对喜欢做和必须做的事情都一样努力的人，做任何事都会成功。无论身在何种位置，都得对自己的工作负责，因为工作意味着责任，责任意味着人存在的价值。

荣誉。生活在集体中，需要每个成员的付出，取得的荣誉是属于集体的，也是属于个人的。只有将同心协力，将共同事业的蛋糕做大、做好。只有对共同的目标有着强烈的荣誉感，为其实现付出过汗水和智慧，方能分享其带来的无上荣耀。只有真正付出过，才能感觉到其中的荣誉来之不易，才会更加珍惜集体的名声和荣誉，也才会为了集体的荣誉鞠躬尽瘁、死而后已。

该做的就不要问会得到什么。我希望做一个能将信带给加西亚的人，做一个敬业、自信、具有责任感和荣誉感的人，做一个推动人类文明进步的人。★¹³⁵

（接上页）他只重视技术，而不像诺基亚，同时重视娱乐性、外观与用户体验，最终走向了不归路。

我们可以通过剔除和减少当前个印刷机械行业都在采用的一些对客户没有实际效用，但成本较高的机器配置或服务项目，以节省了成本；通过增加和创造业内未曾提出的配置或服务项目，提升买方价值。随着时间的延续，优越的价值带来了高销售额，成就规模经济，从而使成本进一步降低，这样就同时实现卖方价值（低成本）和买方价值（高效用）的飞跃，这才是价值创新的真谛所在。要做到这些，我们需要专注于客户的需求，专注于创造价值，而非去做别人都有的东西降低价格或是提高质量去和他们竞争，更不是模仿别人的路子去尾随别人的做法。

为使蓝海战略的制定和执行变得更系统而且易行，作者开发了一套分析工具和框架，包括战略布局图、四步动作框架和“剔除——减少——增加——创造”坐标格。

战略布局图能帮助捕捉已知市场的竞争现状，其横坐标显示的是产业竞争和投资所注重的各项元素，纵坐标表示相应元素的价格。

四步动作框架则通过提出四个对于挑战产业现有战略逻辑和商业模式至关重要的问题，来形成重构买方价值元素、塑造新的价值曲线。这四个问题是：哪些被产业认定为理所当然的元素需要剔除？哪些元素的含量应该被减少到产业标准以下？哪些元素的含量应该被增加到产业标准以上？哪些产业从未提过的元素需要创造？

印刷机械行业内，同样有四个问题需要提问，对我们的技术研发、采购物流、生产制造、销售、客服、人事、后勤的每个事项都将这四个问题一一提问一下，很多原本认定的事实都会以一个全新的模样展现出来，寻求价值创新的思路也会渐渐清晰起来。在当前金融危机的大环境下，印刷机械行业正经历着一次严峻的考验，在这种形势下，我们更应该严格审视自身，在采用

降本增效的同事，努力寻求一条实现价值创新之路，开拓我们自己的一片蓝海。

“剔除——减少——增加——创造”坐标格是四步动作框架的辅助分析工具，以敦促企业不仅仅提出四个问题，而且要在四个方面采取行动，创造新的价值曲线，这个工具对于制定蓝海战略的操作，将起到立竿见影的好处。

使用这三个工具，就可以清晰而简单地分析当前产业竞争状况及自身特点并制定蓝海战略了。

强烈推荐喜欢管理学的同事们阅读这本书，以便更真切地更近距离地领略作者精辟的观点、睿智的分析、独到的见解，也希望您在阅读中碰撞出的思想的火花写出来，给大家分享，为公司的发展建设献上自己的智慧。

相信，借助于蓝海战略的思想和方法，我们定会走出一条属于我们自己的价值创新之路，开辟出属于我们自己的浩瀚的无竞争蓝海！★¹³³