

成功。

缺乏开创精神

这些人往往工作态度好、兢兢业业，但过于循规蹈矩、单线思维，适合在别人的指挥棒下干活，缺少勇于创新的精神和举一反三的能力，只能挣些辛苦的小钱，发不了财、致不了富。还有些人并不缺乏闯劲和干劲，但是总也找不对合适的领域和位置充分发挥自己的聪明才智，经营业绩平平。经营者不仅要有开创精神，还要“开对门、创对业”，就是说要好好分析自己的实际情况，从而科学选择适合自己创业

败在纸上谈兵

科技是第一生产力。当今社会，人们对于知识转化为生产力、转化为价值和效益的作用越来越重视了。其实，将科学文化知识和社会关系网络资源转化成价值，是每个经营者应该仔细考虑的课题。因为在经营这个领域，没有什么“放之四海而皆准”的公式可以信手拈来。但是有些人就是自诩满腹经纶，未经任何社会实践和磨练，却常常纸上谈兵、自鸣得意，理论著说一大堆，但是一旦真的用于实际，依葫芦画瓢，却发现根本不是书本上学的那么回事。

(摘自新浪财经)

廖 晓

企业管理有哪些值得玩味的数学游戏

数学假设与企业管理

管理科学是一种数学假设。不同的假设有不同的结论。比如传统的公司治理定义是以产权不变为假设前提的，这是静态治理研究的前提假设。它还假设所有权和经营权分离。这在美国是一种常态，在中国却不是如此，如果套用西方流行的公司治理理论往

往将导致适用性问题。这是中国大多数公司治理专家所忽视的问题。

经验派与理论派的对决逻辑

在当今的中国企业管理界，经验派与理论派争论的背后是数学逻辑问题，是归纳法和演绎法的不同表现形式。经验主义是通过一个个企业管理的实践经验来提炼理论的，很多时候往往是理论总结，甚至接近一般规律性，这其实就是归纳的运用。演绎往往是从一般规律到个体，而前提是一般规律的存在，这种存在是通过实践反复总结并不断得到验证的。学院派和理论派的工作，只有是否适用的问题，不存在对错问题。比如西方强调赢在执行，这是符合西方企业实际的，因为他们对战略的把握相当娴熟。而中国不然，中国企业管理问题往往是战略问题或公司治理问题而不是执行问题。同样的是，西方的公司治理与中国的公司治理都强调制度，也就是游戏规则，但是中国的制度更多的是非正式制度，也就是所谓的潜规则起作用。

极限与企业基业长青的神话

战略管理是一系列战略活动的管理。假设企业运营管理和制度环境不变，那么企业的绩效也就是利润由战略决定：那么 $Y=A_0+X_1+X_2+X_3+\dots+X_I$ 。 X_I 就是第 I 次战略业务活动。企业不是一次两次战略决定的，而是 N 次决定的。这是一个极限值。理论上讲只要 $Y>A_0$ 企业将继续生存，实际上几乎没有企业可以做到这点，所以企业基业长青只是理想状态，是一个极限值，永远都难以达到。

概率与营销管理

最明显的数学概率运用是保险推广，它假设推广业绩遵循大数法则，也就是说只要你推广一百次，总会一次成功。同样，我们做广告、网站和电话推广，也是遵循大数法则的。其前提就是市场存在某种需求。



边际概念与企业核心竞争力

核心竞争力一直被理论界视为企业发展的秘诀，是长生不老药。但是边际理论却认为这种观点是错误的。企业的竞争力是客户感受价值与相对价格之比。在相对价格相同情况下，客户感受的价值或效用是企业竞争力获得的关键。但是根据边际效用递减规律，即使企业偶尔能在满足客户效用和价值方面占优，但是边际效用递减规律会导致你的企业竞争优势变得不重要，需要新的能力来满足客户新的偏好，所以核心竞争能力是阶段性的、暂时性的而绝非永恒不变的。比如戴尔公司现在就在改变赖以成名的直销模式，采取直销和代理结合模式。

权重与企业评价

无论是对供应商评价、对赊销客户的信用评估、对收购兼并目标企业的评估，还是股市对企业投资价值的评估，其原理都是假设企业是定性和定量变量所决定的。定性指标可以用企业家水平、行业吸引力、企业竞争水平，生产、质量、研发水平等指标，外加财务数据等定量指标加以判断，给与一定的权重，然后在此基础上对企业进行打分，通过调研和访谈等手段对企业进行评估。

变量与企业环境

企业管理理论往往会将一部分变量视为外生变量或常量，而将影响企业绩效的内部变量视为内生变量。每

个理论的变量假设不同,将导致结论差距很大甚至对立。更重要的是,现实中很多人会“王婆卖瓜”,比如搞人力资源的会认为人力资源管理是企业最重要的,搞战略的会认为战略是一切,也有人说细节决定成败,公司治理专家认为,企业公司治理结构是企业发展的关键。肯定A而否定B,为什么否定B,那是因为把它当作了常量或外生变量。有人认为,企业绩效是战略、运营和公司治理三个变量决定的。我们研究企业管理时候将战略、运营或公司治理作为外生变量或常量都会导致研究的狂妄自大。☐

(摘自《当代经理人》)

兰波

基金投资五大不当捷径

基金是一种专家理财产品,专家理财的优势也在一定程度上限制了投资者在基金投资自由度和灵活性方面的运用。因此,对于投资者来讲,掌握基金投资的技巧,寻求投资中的捷径本身并非无议,但在运用不当时,却会在一定程度上影响投资者的投资效果。

第一,慎用基金净值差价。基金作为一种长期投资工具,主要获利方式是基金分红,但也不排除投资者利用基金净值差价获利。但后者明显违背了基金的基本运作规律。因为基金份额的不稳定性变动,直接导致了基金仓位的频繁变动,从而造成基金业绩的不稳定性,使其未来增长性受到一定程度的影响。

第二,低成本购买基金上的主次颠倒。相对于购买基金的费率优惠来讲,基金投资时机的选择更为重要。因为,基金费率的优惠只是决定基金投资收益的辅助条件,选择恰当的时机、

降低基金投资的成本才是投资重点关注的,为了省去购买的费用成本而忽略时机的选择是得不偿失的。

第三,基金管理和运作基金的能力大小才是基金投资的起点。可以说,具有较强投资和管理能力的基金管理人,其旗下的基金必定会有出色的表现,投资者在任何时点购买可能都是好的时点。相反,管理和运作一般的基金管理人,由于选券和投资理念方面的差异化,决定了其对证券市场环境的客观依赖性。关注证券市场涨跌变化,可能成为投资者选择时点需要重点关注的。

第四,现金分红和红利再投资各有利弊,没有严格意义上的优劣势。尽管红利再投资是一种较高的资本增值方法,并提供了费率的减免优惠,但并非任何时点、任何一种基金产品采取红利再投资都是合适的。因为,不同的基金产品具有不同的风险收益特征,更有不同的增长潜力,这就需要投资者在基金产品的成长性上进行详细的评估后才能作出决定。特别是在震荡市场环境下,投资者拥有较多的现金,将有更多的机会进行低成本购买基金。

第五,基金业绩排行榜不是选择明星基金的法宝。任何一种基金评级方法都有一定的局限性,只能作为投资参考。而且基金投资主要投资未来,历史业绩再优秀,只能代表过去,其未来的业绩如何,仍然具有很大的不确定性。因此,依照基金业绩排行榜选择明星基金的做法是有失偏颇的。☐

(摘自《上海证券报》)



张汉青

投资者“打新”可参考五大攻略

其一,牢记申购规则。每一证券账户对同一新股只能申购一次,同一证券账户的多次申购委托,除第一次申购外,均视为无效申购。沪市最小申购单位为1 000股,超过1 000股的必须是1 000股的整数倍;深市申购最小单位为500股,超过500股的必须是500股的整数倍。

其二,当出现两只以上新股同时上网发行时,应优先考虑冷门股(当然不是基本面欠佳个股),以获取较高的中签率。同时应积极参与超级大盘股的新股申购,虽然大盘股上市后涨幅一般低于小盘股,但大盘股的中签率明显要高于小盘股,保证中签率是首要选择。而在新股接连发行时则选后者,如果今天、明天、后天各有一只新股发行,应申购最后一只新股,因为多数人会集中前两只,而此时申购第三天的新股,中签率会更高。

其三,全仓出击一只新股。如果同时发行三至五只新股,就选准一只全仓进行申购,不要分散撒网,以提高中签率。

其四,选择合理下单时间。根据历史经验,刚开盘或快收盘时下单申购,中签的概率小,最好选择中间时间段来申购,如选择上午10:00~11:00和下午1:30~2:30之间下单。

另外值得一提的是,中小投资者在“打新”时还不能忽视“团结就是力量”的真理仍然存在,可以考虑合伙集中申购。因为资金越多,中签率越高。不过,投资者在合作打新股时,应签订相关方面的协议,以免产生不必要的麻烦。☐

(摘自《经济参考报》)