

财经易文

海阔天空

◆ 全球第一大电脑供应商戴尔在台湾的开创者
◆ 现身说法如何将台湾引进戴尔的供应链
◆ 每年采购金额由0成长至2000亿的历程

——我在
80年代
的岁月



◆ 方国健 著

中国财政经济出版社

海阔天空

——我在 DELL 的岁月

方国健 / 著

中国财政经济出版社

在戴尔的这 11 年，
可以说是我一生中最幸运的一段职场经历。
离开时的心情，
像极了当年在水下第一次掌握到中性浮力时的情境。
虽流连而不舍，却终须浮出水面。
但接触大气那一瞬间，又见阳光耀眼，一片

海阔天空。





DELL

DELL PRODUCTS CORPORATION
10000 N. CENTRAL EXPRESSWAY, SUITE 1000, AUSTIN, TEXAS 78758
TEL: 512.346.1000 FAX: 512.346.1001

PLEASE MAIL INVOICES TO: DELL PRODUCTS CORPORATION
P.O. BOX 201010
AUSTIN, TEXAS 78720-1010

DATE: 2003/09/10
CREDIT ADVISE: 30 DAYS

SHIP TO: DELL COMPUTER CORPORATION
11550 STINEHOLLOW DRIVE
AUSTIN, TEXAS 78758

DATE: 20 AUG 92
TIME: 1

SHIP FROM: 006-2741022
RMS: 0400
FLY: 30 1ST HSN 10 ROAD,
SEC: 02
TAIPEI, TAIWAN

LINE	QUANTITY	UNIT	PART NO.	DESCRIPTION	UNIT PRICE	AMOUNT	TAXES	TOTAL
1	1	LT		PROCUREMENT CONSULTING SERVICE FOR TAIWAN (PD)	10,000.000	10,000.000		10,000.000
2	1	LT		HOME, OFFICE, & TRAVEL EXPENSE RATE 5% PER KEY FOR TIME PERIOD OF 3 MONTHS, LINE #2 NEWARK, NJ REASONABLE HOME, OFFICE & TRAVEL EXPENSE AT A MONTHLY RATE OF \$2,500	8,000.000	8,000.000		8,000.000
						*** PURCHASE ORDER TOTAL		18,000.000

ORIGINAL

SINDY PURPHEX

1990年9月，我收到戴尔总部传来编号20033010的订单，聘请我担任顾问一职，这是戴尔亚太区采购组织的滥觞。

Dear Max,

It's been an amazing 11+ years for you and for Dell. I have many fond memories of my visits to Taiwan and all our fun times together. You contributed a great deal to our success, doing the most important work in laying the foundation for our future success. Generations of Dell employees to come will thank you for all your great work. You can always look back on your Dell adventure with great pride because you helped build something wonderful. I wish you and your family all the very best.

Michael@dell.com

www.dell.com

在离职前的惜别餐会，迈克尔·戴尔特别发来一封书面致词，我视之为极珍贵的纪念品，与11年前接获的订单相互辉映，永久珍藏。



1992年至1994年间，戴尔台湾的办公室位于杭州南路一个狭窄的巷弄内，虽不起眼但是颇有家的温暖。



现在戴尔台湾的办公室位于基隆路一段远雄大楼内，显然是相当强烈的对比。



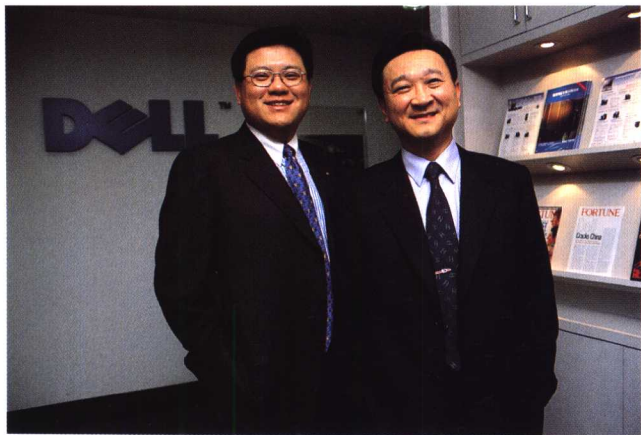
DELL



1997年3月，迈克尔·戴尔在台北向员工宣布，电子商务首次突破每日100万美元的规模。



1999年10月，迈克尔·戴尔与台北采购处经理群合照。左起何英祥、李淑娟、尹光镭、迈克尔·戴尔、方国健、江衍洋。



戴尔电脑公司台湾分公司在1995年成立，较采购处晚了将近五年，孙震宇(左)是现任的分公司总经理，与我分掌“买”、“卖”两大功能。

戴尔电脑台北采购处庆祝10周年庆典时，全球采购副总裁葛兰·尼伦(Glenn Neland, 中立者)亲自出席并致辞。右为林百里。





1998年，戴尔电脑厦门中国客服中心开幕典礼当天，我与该厂总经理布迪·葛莱芬(Buddy Griffin)合影。



1998年，戴尔电脑厦门中国客服中心开幕典礼当天，迈克尔·戴尔与该厂总经理布迪·葛莱芬(Buddy Griffin)合影。



台中一中时代的我(左二)热爱音乐，与孙大明(左一)合组了 Nobody 摇滚乐团。



学了潜水以后，我从海洋世界中得到许多快乐，以及深刻的人生体验。

MRF33/04



DELL



珍贵的纪念——我与迈克尔·戴尔的合照。

海阔天空

——我在DELL的岁月



序

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞

段永基

四通集团董事长、北京中关村科技发展
(控股)股份有限公司总裁

当今 IT 领域，企业的战略层面与经营层面都在发生着深刻的变化。一方面，受市场不确定性因素与激烈竞争的影响，企业需要做好市场细分，才能有效地赢得市场、赢得客户；另一方面，客户需要越来越便宜的产品，更好的服务，更快的供货，更有价值的信息，客户的这些日益个性化需求驱动了商务模式的变化，使得竞争、分工、合作、共享的多边企业关系成为必然。

成立于 1984 年的德州奥斯汀戴尔电脑公司，在戴尔先生所奉行的“Crawl（爬）、Walk（走）、Run（跑）”三阶段

发展理念影响下，以其简单的架构与独特的直销模式，把遍布全球的零配件厂商、代工厂商、物流服务商、终端客户直接相连，建立了组织完备、运作成熟、遍布各地的巨大直销网络，获得了数倍于市场的增长率，并在当前“IT萧条阶段”继续保持一枝独秀、稳健成长的态势。秉持 Dell 理念，吸引世界各地优秀人才，施行本地化的戴尔开发战略，发挥低成本、低价格与完备售后服务的优势，保证降价与新销售渠道的开发，是 Dell 公司超越所有竞争者，不断扩大销售量与市场占有率的重要因素。在中国，戴尔电脑不仅受到个体消费者的认可，而且成功进入了电信、金融、邮政等市场，成为中国市场成长最快的电脑公司之一。戴尔的增长与其本地人才的出色贡献有很重要关系。

《海阔天空》一书正是方国健先生在一个高速增长的企业中如何充分发挥个人才华、实现自我价值的完美写照。方先生从 1991 年成为戴尔在台湾的第一名员工，到 2001 年卸下戴尔计算机亚太区采购总经理，前后 11 年，采购金额增长到每年 60 亿美元，这个阶段正是台湾电子产业飞速发展的时期。作为前戴尔计算机公司的高级管理者，方先生娴熟戴尔运营理念，深谙戴尔国际战略，以其对“成本”与“价格”的天然敏感以及果敢的创新精神，参与并领导了戴尔计算机在台湾和大陆的产业开拓与市场发展，执行并推动了国际资本与产业结构的战略转移，并藉戴尔之名，

将台湾乃至大陆 IT 厂商的实力推销到了全世界。戴尔在中国推行的特色生产与销售模式，与方先生早年坚持的“中国的戴尔（Chinese Dell）”战略也不无关系。

方先生在戴尔摸索两岸的生产、采购模式以及销售、服务网络的过程中，积累了丰富的经验与知识。他亲历了与台商协作、西进祖国大陆等重要事件，信守“中性浮力”精神，他的业务发展回顾与个人智慧思考，对行将开拓中国市场的管理者有重要启迪与教益作用，对意欲开拓国际市场的中国企业也有很好的借鉴意义。方先生对戴尔的经营管理及相关策略的理解也有助于人们更好探秘戴尔的神奇。

大陆信息化的步伐不可阻挡，“以信息化带动工业化，实现经济结构战略性调整”是大陆经济增长的必然选择。在“数字化城市”与经济社会信息化的建设过程中，我们还会遇到更多的“戴尔”，希望《海阔天空》对大陆的企业发展思维有更深远的意义。

序

如见其人，如闻其声

张征宇

北京恒基伟业电子产品有限公司总裁

与方国健先生的相识，是在 1994 年初。那时，戴尔计算机采购部探访中国内地，而在我的业务中，有一块是戴尔中国总代理，因之有幸与台湾负责戴尔亚太区采购业务的方先生结缘。初次接触，即深感方先生平易近人，历练通达，且器量深沉，颇有担当。也因此，近年来，虽分隔两岸，业务繁忙，我仍关注方先生事业发展，知他诸事顺利，很为他高兴。

去年末，获悉方先生离开戴尔再次创业，并得知他自戴尔正式去职后马上凝神著书，回顾 11 年来在戴尔的职业生涯，甚想拜读。又闻方先生为写此书，足不出户，废寝

忘食，仅用 20 天即一举完成此著，速度之快，令人惊叹。我深知方先生实在是胸中有物、心有所感才会如此洋洋洒洒，倚马可待。待到手捧台湾版《海阔天空》，封面上方的点题之笔赫然入目：“全球第一大计算机供货商戴尔在台湾的开创者，现身说法如何将台湾引进戴尔的供应链，每年采购金额由 0 成长至 2,000 亿的历程。”开卷一路读下来，平淡中掩映业界风云，11 年创业路程尽在眼底。著者娓娓道来，言辞真切，真是如见其人，如闻其声，仿若又见到了国健兄。

10 年来，戴尔的发展如揭地狂飙，台湾信息产业亦发展迅猛。方国健先生领导的戴尔亚太区采购业务对戴尔的快速发展、对台湾信息产业的发展，均可谓功不可没。《海阔天空》不仅是方先生的一段事业历程，实际上也是台湾戴尔 11 年来的发展经历，更隐含了此间台湾信息产业的风云脉络。此书在台湾出版后，业界同仁给予了很高的评价：林百里先生认为，“作者在过去 10 年来，建立了 DELL 在台湾的一个庞大供应链，更推动了 Notebook 发展的时机，使台湾成为 Notebook 的世界最大产地，堪称台湾经济成长的大功臣之一”；宣明智先生认为，“作者所领导的 DELL 采购团队，真正是台湾信息工业发展的推手，他以采购过来人的身份，为台湾信息工业发展做最好的见证，同时对关键问题剖切分析，尤发人深省”；孙永祥先生认为，“这不但

是台湾第一本采购经理人的大著，更是外商专业经理的第一本著作。作者由外商采购者的角度，详实记录了台湾电子业的辉煌 10 年，带领一般读者由不同的视角看台湾”。

不仅如此，在我看来，方先生此著值得潜心细读尚另有因由。

首先，此书在内地出版，对两岸文化交往和业界同仁的经验交流富有意义。在以往两岸文化交往中，以著述观之，由于一些原因，台湾经理人的著作在内地出版并不多见。而台湾信息产业的蓬勃发展为世人瞩目，台湾业内经理人的著述无疑有诸多经验可资两岸交流。

其次，优秀经理人握瑾怀瑜，熟知产业发展规律和经营之道，其著述值得珍视。经理人是社会经济的财富，经理人的经验和经历是这笔财富的精华，而经理人著书立说无疑是传播这些“精华”的最有效途径。但他们事务繁多，实在难得有空写书，而别人代笔又往往难得真传，失去真味。因此，具有自传性质的优秀经理人的著作，我们确应重视。当然，随着经理人阶层的成长，内地也早已产生了对此类著作的需求和应有的重视。如前段某著名 CEO 自传就在大江南北火爆风行，蔚为壮观。

第三点，是我尤为看重的，即著者的经理人素养令人钦佩。书如其人。我读《海阔天空》，尤喜其平心静气，历练通达，富于智能，雅量深沉，娓娓中任其波折。此前曾