

春节过后金山软件在高管层面进行了一系列调整，而且已经于3月中旬将毒霸业务单独分出成立了实体公司。一位金山内部消息人士透露，金山此举正是为了在今年将毒霸业务分拆上市——

频繁调整高管 金山欲分拆上市？

盛大系吴裔敏加盟金山

继2009年1月13日金山软件(以下简称金山)宣布与盛大网络(以下简称盛大)联合运营之后，金山游戏再次迎来新一轮的改变。

2009年12月28日，金山和盛大联合召开新闻发布会，宣布成立合资公司，合资公司成立之后，盛大将运营金山制作的游戏，而金山将与盛大共同推进合资公司产品的海外市场拓展工作。

除与盛大成立合资公司之外，金山游戏对内部实行了深度改革。据悉，金山游戏将打破以往的大锅饭而实行项目制。

在人事方面，金山也进行了一系列的调整，去年从盛大出走加盟金山的吴裔敏将正式出任金山游戏总裁一职，主管金山游戏运营方面的工作。而金山游戏CEO邹涛今后则将主要负责金山游戏研发方面的工作，金山游戏COO湛振阳也将不再插手运营，协助邹涛负责研发工作。

除此之外，与吴裔敏同出自于盛大的毕振华有望出任金山游戏副总裁，具体负责运营方面的工作，另有一位随吴裔敏加盟的原盛大员工，将接手金山游戏技术方面的领导工作。

这一系列的人事变革被业界认为盛大系已接管金山游戏，而实际上，盛大系的接管从年初就已经开始了。据悉，吴裔敏新年之后即已赴任金山游戏，随即与各个部门领导展开谈话。

据知情人士透露，吴裔敏跳槽至金山背后的操盘手是现任金山高级副总裁、CFO的王东晖。除了对吴裔敏入主金山起了相关作用外，王东晖也是金山词霸引入风投、金山独霸分拆谋求上市事件的幕后操作者。

高管层频繁调整

实际上，不只是吴裔敏的加盟，春节之后金山软件在高管层面进行了一系列调整，一位金山内部消息人士透露，金山此举正是为了在今年将毒霸业务分拆上市。

目前，金山毒霸安全业务副总裁王欣正式提升为金山安全软件CEO，全面负责毒霸业务，之前负责毒霸、WPS业务的金山软件高级副总裁葛珂把更多精力放在WPS业务上。据金山内部人士透露，金山毒霸已经在去年年底悄然注册成立了独



吴裔敏将正式出任金山游戏总裁一职



金山高级副总裁、CFO王东晖

立运营的公司“北京金山安全软件有限公司”，为此毒霸的员工去年年底也都重新签了劳动合同。不过，新公司的办公地目前还在位于上地的金山大厦，并未搬离。

金山内部人士称，此举主要是为金山安全业务明年分拆出来独立上市做准备，“公司高层已经开会，如果今年金山毒霸整体运营良好，业绩达到要求就会毫不犹豫选择上市”。金山财报显示，2009年第三季度金山软件来自应用软件业务的营收为8150万元，其中绝大多数为金山毒霸贡献。

此外，吴裔敏出任金山网游总裁后，主管金山游戏运营方面的工作，金山游戏CEO邹涛今后的工作重心将主要负责金山游戏研发方面的工作，金山游戏COO湛振阳将不再插手运营，协助邹涛负责研发工作。“新调整后，公司将在网游运营方

面给新上任的吴裔敏更大的施展空间。”金山一位内部人士说。

同时，金山词霸副总经理贾琳将升任总经理，而原词霸总经理黎万强将离开公司。不过，金山方面表示，正式的任命书尚未下达。

分拆为了做大上市

其实早在去年8月，金山软件高级副总裁、金山互联网公司CEO葛珂在接受采访时就透露，“金山软件准备将安全业务分拆上市，但目标不一定是创业板。”

从盈利能力、规模、存续时间、业务布局等要求来看，金山毒霸基本符合上市条件。金山发布的财报显示，其2009年第三季度来自应用软件业务的营收为8150万元，其中绝大多数为金山毒霸贡献。估算下来，金山毒霸一年的营收大约为2亿元左右，利润能达到两三千万。创业板的上市要求为：最近两年连续盈利，最近两年净利润累计不少于1000万；最近一年盈利，且净利润不少于500万，最近一年营业收入不少于5000万元。金山杀毒业务符合创业板的上市要求。

资料显示，2009年2月，金山公司曾宣布将旗下业务分拆成游戏、办公软件和安全软件三大独立公司。据悉，目前在金山的整体营收业绩中，网游业务收入占整个公司总收入的70%，毒霸业务约占25%，其他业务收入的总和只有5%。因此金山调整公司架构的目的就是将网游和毒霸作为未来发展的重点，以便进一步提升金山的整体盈利能力。金山将弱化包括词霸等通用办公软件在内的其他业务的地位。

金山软件2007年在香港主板上市，上市主体部分是网游业务，网游业务的贡献值在其中占据了相当大的比例，软件业务的价值并没有得到充分体现。金山软件的股价还不足以代表金山的整体价值。

业界人士透露，其实早在金山赴香港上市前，金山拆分公司业务的想法就已浮出水面。近两三年借助于香港上市融资的有力支持，金山的软件业务获得长足发展，金山毒霸和办公软件这两年的复合增长率都超过40%，而原本营收规模较小的WPS办公软件业务，在国家核高基项目政策的助推下，也将获得更多的政府资金与订单，业务前景值得期待。软件业务的较快增长使得金山高层把软件业务独

立出来单独上市的想法变得更加迫切。因此在金山软件的独立问题上，葛珂就曾颇有自信地表示：“现在抛开网游，软件、毒霸业务在理论上都已经可以在国内主板上市了。”

(本报综合)

新闻背景：

安全软件业并购提速

如今，全球范围内掀起了新一轮企业并购热潮，重大并购案此起彼伏。近两年，以软件业为代表的我国企业并购势头更是迅猛。目前用友、金蝶、东软、浪潮、中软一方面在国际巨头们身边周旋合作事宜，增加技术平台的砝码。它们同时不忘加紧圈地，不断并购中小规模公司，防止被国际巨头吞并，夺取更大话语权。

3月2日，金蝶软件并购了一家国内PLM软件企业——广州普维科技有限公司，并购金额达到2100万元。这是金蝶在2010年第二次、2005年上市以来的第九次并购行为，金蝶此前表示“2010年要至少并购四家软件企业”的目标已经实现一半。与金蝶相比，用友并购扩张速度似乎更凶猛。1月21日，用友华表宣布收购广州尚南科技有限公司，收购金额为3000万元，2008、2009年这两年，用友共并购了20余家企业。

近期，频频出现的软件市场并购案一方面说明了中国管理软件行业的成熟度不断提升，行业洗牌在激烈进行，众多小软件厂商在激烈的市场竞争下，必须选择更大的平台进行突破与发展，深耕特定行业的细分市场，以求得更大的生存空间，如果不采取新发展模式壮大自己，就面临被别人吃掉的危险。大型软件厂商则需要通过并购更多的小软件厂商来应对成熟客户的个性化需求，以及管理升级的需要。

专家提出，随着中国迅速成为第一互联网大国，国内软件杀毒行业市场地位日益提高，行业利润将不断攀升，下一步国内外软件大鳄必然转移力量剑指杀毒软件业市场，由此引发的并购也将风生水起，愈演愈烈。因此对于二、三线杀毒软件厂商而言，目前只有两条出路可走，一是深耕特定细分市场，二是想办法尽量提高身价，“待嫁”被购——而这一切，都离不开积极的上市炒作和包装。

马须伦：东上重组可压缩投资 6.8 亿

“除了正在讨论两家公司货运公司的整合方案，物流公司也在酝酿整合为一家，而市场、IT和地面服务业务方面的整合目前已经基本完毕。”ST东航(600115.SH)总经理马须伦日前告诉记者。他同时表示，目前东航和上航在业务方面的整合非常顺利，今年至少可以压缩68亿元投资。

据《第一财经日报》报道，今

年2月，ST东航和ST上航的换股工作正式完成，标志着新东航的正式成立，而东航和上航两家公司在业务层面上的整合也陆续展开。

马须伦告诉记者，东航和上航的整合业务主要集中在六个系统，其中市场、IT和地面服务业务已经基本整合完毕，另外机务方面的整合方案也已经过双方公司总经理办公会议的通过。

剩下两个需要整合的业务系统是货运和物流部分。货运方面，由于东航旗下的中货航和上航旗下的上货航都拥有多个股东，目前东航正在与这些股东一起探讨整合方案，最终希望将中货航和上货航整合为一家，“希望整合越快越好。而东航的腹舱带货业务和上航的腹舱带货业务已经整合在了一起，相关人员都已经进入中货航。”另外，马须

伦透露，东航集团刚刚无偿受让的长城货运最终也会进入上市公司，不过目前还没有时间表。

而在物流业务的整合方面，马须伦称，由于东航和上航都拥有各自的物流公司，目前东航也在与两家物流公司的股东进行讨论，希望将物流公司也整合为一家。

“整合工作的进展非常顺利，预计协同效应在一季报中就

可以表现出来。”马须伦告诉记者，而通过东航和上航的重组，今年全年，新东航预计可以压缩6.8亿元的投资。

马须伦进一步透露，今年东航和上航总共要引进30多架飞机，不过也会退出一些老旧飞机，比如9架麦道90就会在7月前陆续出售给达美航空。

(陈姗姗)

许升宸：要赚钱先做到不亏钱

□ 张 哲

经典语录：

没有人能够完全看得清楚市场，往往我们认为看清楚的时候，其实只是以偏概全。我不敢说我看对了，只能说，按照这个理念去操作，可能会跟上市场的节拍，但市场是永远不可能战胜的。

几乎每一个见到许升宸的人都不相信他传奇的投资故事，而每个人也都会感慨“出名要趁早”。谁会相信，如今身为博盈投资总经理、掌管着数亿资产、投资业绩让人侧目的他，只有27岁，入行也不过3年多。

“你永远不知道他的兴奋点在哪里。看起来平淡无奇，但他总是能够在最关键的时刻把自己漂亮地闪出来，临场发挥能力很强。”一位熟悉许升宸

的券商营业部经理如此评价。或许正是这一点，他才能够的人生、股市中捕捉到一个个机遇，一步一步走向成功。

风险的考量要先于收益

在许升宸看来，市场每天都在提供赚钱机会，不管是什么天分、背景、投资理念、投资风格，投资人其实要的只是结果，赚钱是硬道理。但是要赚钱，首要考虑的确是做到不亏钱。“任何时候，风险的考量总是要先于收益，不亏本才是最重要的。”他说。

不亏钱的原则，是许升宸控制风险的最高戒律，在选时、选股上他都有明确的风险控制。“很多人喜欢用估值给市场定性，但除此以外，其实更有必要从整个大的趋势上来把握市场，比如有在有些敏感节点，需要你做出空仓或者满仓的选择，我一般都会计算一

下风险收益比，如果风险收益比不合适，宁愿冒险空的风险。选对了大的趋势，也就成功了一半，又何必天天去在 market 里奋斗？”

不过，说起来容易做起来难。“股市放大了人性中贪婪的本性，投资容易受情绪左右。那么就需要一个严格的制度来强制执行，博盈投资设有一个风控委员会，这个部门独立于董事会，并且有专门的风控系统，可以直接监督我、管理我，我们会针对不同个股设定不同的止损点，从5%到8%不一，一旦到达一定止损点，系统即可强制平仓。同时，一个股票达到预期收益也可以强制止盈。”

正是这种“要赚钱，先不亏钱”的理念，博盈投资以骄人业绩迅速成为江浙一带的私募基金，旗下博江基金2008年全年实现528%正收益，2009年3月至年底实现管理收益



239.82%。

2010 年顺势而为

当被问及2010年的投资市场，许升宸当即表示，“关于市场也有诸如震荡、W型、N型等不同判断，但我觉得给市场定性，容易在思维定势中固化，但市场其实是不断变化的，所以我更喜欢顺势而为。”具体到2010年股市，许升宸认为，认为今年股市仍有机会，不过，要经过一轮调整。

“2008年经历外围市场的冲击，国内经济以保8为主，2009年信贷刺激救活了一批房地产公司，也让国内经济热了起来。2010年，经济状况非

常复杂，经济面临结构化调整。对股市而言，可能结构化调整要分开来理解，那就是，沿着结构化布局，而总体市场必将要经历调整。”

许升宸表示，经济结构化转型容易理解，股市调整则是经济转型的必要伴随条件，这是因为机构换仓必定引起调整，调整当中的机会则存在于结构化。“首先，科技创新应该是今年投资首当考虑的，因为短时间内无法被复制；第二条主线是节能环保，诸如新能源、新材料都是热点；第三条主线是消费股，尽管出大牛股的可能性比较小，但属于非常稳定的投资路线；第四条，城乡一体化路线，诸如基建相关、二三线城市的地产业等；第五条，应该是重民生这点上看，医药保健，文化休闲也将是今年的一个重点。总体而言，2010年机会明显大于风险，个股机会将层出不穷。

人物内存：

许升宸入行做投资，在私募界有传奇般的故事——既非名牌学府，也

没有任何背景，完全靠着抓住一次人生的偶遇以及过人的天赋，成功搏出位。2003年在上海外国语大学就读金融专业时，他开始用零花钱入市炒股，完全是草根研究，自己研究上市公司财务报表、甚至对上市公司领导人做研究。没想到收益率居然不错，熊市时年收益率高达30%。

2006年，大学实习时在上海一家数码广场配电脑，许升宸遇见了伯乐——浙江博盈投资的前任老板，二人无意间闲聊股市。“我给他看了我过去两年的交易记录，他说做得还不错，来我们公司实习吧。”

这次偶遇改变了许升宸后面的人生轨迹。进入博盈后，他在投资方面的天赋逐步显露锋芒。从后台研究员做起，2006年10月进入一线投资团队，2007年2月便独挑大梁管理起博江基金，出色业绩让许升宸以“火箭”速度从研究员跻身一线投资，当初提拔他的老板把投资业务剥离出给许升宸打理后，自己专心做起了实业。

► 老总文萃 | LaoZongWenCui

用人之事无小事

□ 欧唯特信息系统(中国) 总经理 郭海晨

在公司做了一两年后，正逢江湖上电子商务第

一次，他没多久重新出去帮其兄长的生意做销售，后来听说欠了一屁股债，不甚得志，多年不长进。

这第二个，却是做事不疾不徐，从容有致，甚至有一次在我们做一个项目收尾时，我已处于强弩之末的状态，他在技术上还没能力帮上忙，却很会鼓励，给我打上一针强心剂，支撑到项目结

束。他不矜不伐、扎扎实实的作风，最后让他能在九年

内，从助理经理一路升任经理、高级经理、总监、副总裁，我离开后成为接班人。

后来，我也曾经迷信高学历和有名气的或大公司出来的人，但发现高学历者往往只精于学习和认证，却不善于和人打交道，解决问题的能力也未必和学历及证书画等号。

我曾经招募了一个从顶级大公司出来的人担任我们公司的总监，进来之前，我做了背景调查，他之前的领导都告诫我此人不可用。

但我却做了错误决策，决定任用。现在想来，一是自负了，认为可能是他原来的上级领导力不足，我可以控制；二是受曾操的用人观的影响，唯一时之利是用；三是想试一试在团队的组合中，增加一些不同和丰富性。结果此人的绩效一直不好，价值观严重背离公司，成了团队成员的对立面。

多年过后，我总结经验，发现除了分析和理解自己，也要透彻了解有关人的学问。无论是东方的麻衣神相、冰鉴，西方的性格、情商、心理分析，脸部、身体语言，FBI撒谎心理学等等，只要有机

会接触，我总会花时间去深入研究一番，只求在用人人的决策上，能提高成功率。但无论是东方的直觉理性法，还是西方的科学理性法，都无法做到万全；当然，更多的时候是未必需要做到万全。

选人是一门深奥的学问，必须要终身学习。碰到问题怪猎头，并非好领导。