

从百万身家跃升成为 10 亿元级俱乐部成员，需要多少时间?股评家出身的东方财富掌门人沈军用了仅仅不到 6 年的时间——

“东方财富”登陆创业板创出奇迹

股评家沈军 5 年身家超 20 亿

在短短的创业 5 年中，东方财富网发展神速。经过几次增资扩股，上市前沈军持有东方财富网 392507 万股，以 37.38% 的持股比例名列第一大股东。

东方财富上周五登陆创业板，发行价为 40.58 元 / 股，在对应市盈率 116.93 倍的背景下，以 61 元开盘，最后收报 58.35 元，上涨 43.79%。以此计算，沈军持有的 392507 万股市值已高达 22.9 亿元，成就了一个创业者的新创富传奇。

低调的亿万富豪

在公司正式上市前，记者试图联系沈军进行采访，但公司相关人士予以婉拒，称“公司计划上市后，他(沈军)没有接受过任何媒体采访。”上述人士表示，对于上市的问题，沈军很低调。

不仅是沈军很低调，就连广大股民几乎天天登录的东方财富网也特别的低调。

不过，低调的沈军也不“低调”。他表示，自己事业的辉煌还远未到顶点，东方财富还将有更多的传奇。在东方财富网路演时沈军表示，公司将牢牢把握上海建设国际金融中心的历史机遇，着力打造我国最大的财经信息平台，倾力铸就中国金融信息服务第一品牌。

沈军认为，随着 3G 业务的全力推广，国内无线财经市场规模将实现年复合增长 61%，他更看好互联网广告行业的发展前景，认为广告业已经呈现出广告主从传统媒体向互联网转移的持续



人物内存

提到东方财富实际控制人沈军，这个名字对于广大股民来说或许还很陌生，但提到中国证券市场第一批股评家“其实”，这个名字曾在 10 年前红极一时并被广大股民津津乐道。

沈军 1970 年出生于上海，是东方财富网的创始人，而在此之前，他拥有 16 年的证券行业及财经媒体运营经验。

1998 年，沈军成为中国首批注册证券分析师之一，1999 年 10 月 26 日沈军更名为“其实”，并以“其实”为名发表股评，几乎天天见诸各大电视及平面媒体，曝光率极高。而因为对于 B 股的独到超前分析，他曾被香港《大公报》称为“中国 B 股研究第一人”。

由于成功创办东方财富网，沈军也获得了一系列荣誉。2007 年，他当选为“艾瑞新经济奖——2007 最佳年度人物”，2008 年又被评为第六届“上海 IT 青年十大新锐”、“上海市十大青年经济人物”。

与此同时，沈军还担当了上海市网络文化协会副会长、上海市信息化青年人才协会副会长、复旦大学 MBA 名誉导师、上海市第 11 届政协委员。

趋势。这些都为东方财富未来的发展提供沃土。

上市路受挫 创业板“救急”

在创办东方财富网之前，沈军在证券行业已小有名气，曾任上海世基投资顾问有限公司副总经理、上海益邦投资咨询有限公司总经理等职位。

沈军的父亲和太太也是这场“造富运动”的受益者，身价都接近 3 亿元，此外还有 5 个自然人成为“亿万富翁”，8 个人成为“千万富翁”。

2005 年年初，沈军与几位朋友一起成立了上海东财信息技术有限公司，并开始运营东方财富网。2008 年 1 月，上海东财信息技术股份有限公司更名为东方财富信息股份有限公司，并开始酝酿上市计划。

公司上市并非一帆风顺，东方财富曾拟在 2008 年前完成 IPO，并且曾于 2007 年与深圳秉合、上海宝樽、上海融客三家投资公司以及四名自然人签订了上市对赌协议。但由于东方财富最终未能在 2008 年前“过会”，沈军及其创业团队只得向上述对赌方无偿转移了 47%(发行前)的股权。

2009 年，东方财富又引进了创投公司海通开元为股东。当时海通开元出资 5500 万元获得 500 万股，每股成本 11 元，明显瞄准了东方财富即将上市带来的增值潜力。

2009 年 10 月，创业板诞生，东方财富转道创业板上市。今年 1 月，东方

财富在创业板上市的申请获得通过。

创业板再诞“财富新星”

除了东方财富，苏州恒久(300060)、康耐特(300061)和中能电气(300062)也相继确定发行价并开始公开申购，“报到”深交所，正式加入创业板“大家庭”。与此同时，几家“造富摇篮”的招股说明书，也将“财富新星们”由幕后推到了台前。

苏州恒久此次公开发行不超过 2000 万股，发行后总股本为 8000 万股，每股发行价 20.80 元。任公司总经理兼董事长的余荣清持有 3470.4 万股，占发行后总股本 43.38%，身价已达 7.2 亿元；而其夫人，任苏州恒久董事的兰山英持有 6400 万股，占发行后总股本 8%，身价约为 1.3 亿元。

康耐特此次公开发行 1500 万股，发行后总股本为 6000 万股，每股发行价格为 18.00 元。任总经理兼董事长的费铮翔所持 3359.7 万股，占发行后总股本 56.00%，身价已超 6 亿元。

中能电气此次公开发行 2000 万股，发行后总股本为 7700 万股，每股发行价格为 24.18 元。任董事长的陈添旭所持 1960.23 万股，占发行后总股本 25.46%，身价 4.7 亿元；总经理兼董事的陈曼虹(陈添旭妹妹)所持 205.2 万股，占发行后总股本 2.665%，身价约 5 亿元。

按创业板股票首日平均涨幅(30%-80%)的最下限 30%计算，上述“财富新星们”的身价仅在发行首日就有不小的上涨空间。

(本报综合报道)



▶ 老总文萃 | LaoZongWenCui

公司管理与法儒道

□ 欧唯特信息系统（中国）总经理 郭海晨

“三大纪律八项注意”还是分必要的。

然而这法家，虽然让秦国迅速强大，统一了中国，却快速地灭亡了。整个的法家思想似乎存在着轻视了民众的存在价值，有权利和专制的负面部分的缺陷。

汉初以后，鉴于亡秦的教训，逐渐形成了阳儒阴法的体系。“儒”的方法，通过教育而统一基本价值观和思想，以达到荀子说的“天下归心之谓王”。

特别是对待公司的中层，要做到孙子兵法上说的“令民与上同意也”必须用儒的方法，反复沟通、阐明、教育，在价值观、所需的核心能力、行为规范上取得共鸣，“故可以与之死，可以与之生，而不畏惧”。

于是公司建立了“春秋学堂”，把一些成功的经验，连同“法”，公司文化、中国传统的基本价值观，我们称之为“龙之本”的东西捏在一起在公司内部长期广泛地有序传播。

不过，随着企业逐渐发展，慢慢有了高层，也就是那几个并肩战斗的合作伙伴，我又一次发现，已经成型的方法不太管用了，如果对他们用“法”和“儒”，会被认为是不尊重他们。

毛主席说，我们来自五湖四海，为了一个共同的革命目标而走到了一起。在企业里，这个“共同的革命目标”，就是企业共同的远景和使命。

如果想要尽那些同样优秀和有经验的合作伙伴之智，我的体会是要在“道”的层面沟通，大家在远景和使命下和谐了为什么(Why)要做，具体的指导和教育会是多余的。

当然，“道”家还讲上善若水，我的理解首先是柔德，其次是移情，要根据不同的人和情况进行变通。

“太上，不知有之”，就是说公司形成了体制，润物无声，但都尽了大家之力和之智了，不一定需要知道有这么一个领导人存在，当然是最高级的领导力了。

许小松 创新突围

□ 杨波

3 月 10 日，国联安双禧中证 100 指数分级基金发行在即，国联安基金公司总经理许小松格外忙碌。他不停奔波在北京、上海、深圳三地，“前十大券商我都亲自去拜访。”

“我们总经理就是身体力行的销售总监”，有国联安的员工表示。有着多年从业经验、有广泛人脉关系的许小松亲自出马，当然更有号召力与说服力。

看得出，对于双禧中证 100 指数分级基金，国联安上下期待甚多。

在 2008 年 7 月，金融危机上演正烈，许小松在市场风暴中毅然从领军企业南方基金走进了处于调整时期的国联安，开始了他备受考验而又富于创造力的职业经理人之旅。

一年半过去了，国联安规模翻了一倍，业绩也有了起色，许小松也基本完成了对国联安人力资源、管理模式的重构。在南方基金分管过投资也分管过市场的许小松，对基金行业有着深刻的理解，对

基金公司的管理有着全方位的丰富经验，在他的带领下，国联安踏上了新的征程。

“第一年我们在修复，做好最基础的准备工作，现在，我们要争取谋求突破，因为发展才是硬道理。”许小松深思熟虑地说。

对于许小松来说，三年的任期已过去一半，2010 年无疑是非常关键的一年。

在基金业竞争异常激烈、银行渠道资源短缺的现状下，走银行渠道，发常规产品，很难有大的突破。另辟蹊径，走创新之路，是国联安突围的最好选择。

而中国基金业在 11 年发展之后，已有一部分客户相对成熟，对基金产品的需求也更加多样化，这在客观上为基金创新产品提供了合适的土壤。

“国联安公司的宗旨是，一切以客户为中心，要体现这一理念，就应该在合适的时机为客户提供合适的产品。”许小松认为，分级基金兼具交易性与工具性，可以满足不同风险收益偏好投资者的需求，而且有低成本、高效率的特点。另外，融资融券、股指期货会很快推出，以中证 100

指数为投资标的的分级基金，将面临很好的投资机会。

“双禧分级基金风险可控，本质上就是一只指数基金，投资标的是中证 100 指数，该指数过去 4 年平均年度涨幅近 50%。在提供客户一个指数投资工具的同时，双禧基金更给予客户灵活多变的投资权利。理论上，分级指数基金优于传统的指数产品，喜欢指数投资的人都可以考虑转到分级指数基金上来。”许小松表示。

而中方股东国泰君安在资产管理领域有深厚的积累和强大的客户基础，可为国联安创新产品的发行提供良好支持。

双禧中证 100 只是国联安的第一只创新基金，还有更多的创新产品在许小松的规划中。许小松告诉记者，国联安计划推出的下一只产品是债券基金，同样具备鲜明特色，“另外还有一只指数化产品在准备中，因为还在酝酿阶段，现在不方便公开。但毫无疑问，这只指数产品同样具备很强的市场吸引力。”

许小松是一个实干的总经理，在许多事情上都会亲力亲为，“虽然在国联安做总经理，却比在南方做副总经理的时候管得还要细。”他告诉记者，自己这么勤奋用心，一方面是公司目前处于全面发展的第

一阶段，需要他亲自过问的事很多，另一方面，他也需要给员工做一个示范，就像战争时期，领兵打仗的人在关键时刻必须身先士卒，“我是公司的领头人，必须起到带头作用，我也希望员工看到我的信心，以坚定他们的信心。”

从业多年，许小松最大的感受是累，“特别是这两年，确实很累。”过去许小松喜欢游泳、打球，“这两年也基本放弃了，总感觉时间太少，要做的事情太多。”

许小松温和而务实，虽然很忙，他始终神色平和，从他从不疾不缓的语速，看得出人生的修炼与智慧的积累。

在竞争激烈的基金业，小公司要长大，也许需要天时地利很多条件。但总经理的专业、勤勉与智慧，却是必不可少的条件。

中国基金业近 10 年发展，一路披荆斩棘。在持续壮大、走向国际市场的今天，更需要脚踏实地的开拓者与领航者。“国联安目前还比较小，但我们内心的舞台很大。”

在许小松身上，我们看到了国联安明天的希望。或许，这些希望凝聚在一起，就是中国基金业走向未来的基石。

全国连锁

老鸭汤

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心

重庆家婆老鸭汤 百分之百回头率

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟招商公告

乙级店：投资三万元 当月收回来 一年翻几番 效益很可观

甲级店：投资十万元 当月收回来 年利近百万 致富更壮观

重庆家婆老鸭汤，是重庆家婆食品开发有限公司根据百年家藏秘方，并经西南农业大学食品科学院十位教授、专家、在现代食品科学研制方法指导下制作的深受广大消费者欢迎的美味佳肴，其香气纯正，口感舒适，常食不腻。

公司在大规模生产老鸭汤料的同时，已先后开设了几家家婆老鸭汤酒楼，自面世以来，即以其味美价廉、滋补强身受到广大消费者的青睐，并迅速在各地掀起连锁加盟热潮。

为了使更广大的消费者品尝到家婆老鸭汤的美味，本公司特面向全国各省、市、地县级城市，广泛诚招加盟连锁店。热忱欢迎广大企事业单位和个体经营者、下岗职工、待业者等踊跃投资加盟，投资者只需投入三五万元即可开起一家 150-200 平方米的家婆老鸭汤乙级酒楼，一月左右可收回投资，一年可获利数十万元；开甲级店投资 10 万元左右，一年可获利近百万元，实在称得上是一条投资小、周期短、见效快、易操作的致富途径。

加盟连锁，就是将一个成功的企业进行复制，我们深信，重庆家婆老鸭汤这一极具市场潜力的品牌，其巨大的市场空间所带来的无限商机必将给你带来滚滚财源！

联系地址：成都市西二环二段 121 号 联系单位：重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心 联系电话：(028)66230669 87329642 87329138 89008414 联系人：梁女士 钟小姐

编辑出版：经理日报社 发行：全国各地邮局(所)均可收订 国外发行：中国国际图书贸易总公司