

百仕通集团的成功让联合创始人史蒂夫·施瓦茨曼成为新的华尔街之王，而他的搭档彼得·彼得森则是施瓦茨曼的导师和提携者，20 多年前就已成为华尔街的“白衣骑士”。在最新出版的自传《希腊移民之子的美国梦》中，彼得森讲述了他如何从麻省理工学院的退学青年成为一名政商界的风云人物。

彼得·彼得森：“白衣骑士”驰骋华尔街

□ 文 /Lynn

如何教育奢侈而短视的美国年轻人学会节俭？在百仕通集团(TheBlackstone Group, 又称黑石集团) 联合创始人、名誉董事长彼得·彼得森 (PeterG. Peterson) 看来,游戏也许是一种不错的方式。

几个月前,以彼得·彼得森名字命名的基金会推出了一款新的在线视频游戏:“债务雪崩”(Debt Ski), 这款游戏的角色被称为“小猪银行”。在游戏中,玩家必须克服各种障碍,想尽各种办法增加“小猪银行”的储蓄,降低债务,并保持“小猪银行”的幸福感,这样,“小猪银行”才不至于被债务压垮。

这是不甘于安享晚年的彼得森的新尝试。2008 年,已经 83 岁高龄的彼得森捐赠 10 亿美元成立了公益组织彼得·得森基金会。最新的消息是:基金会将作为主要赞助商参与将于 4 月 28 日在华盛顿举办的“财政峰会”(FiscalSummit),为眼下的美国财政政策尤其是货币政策出谋划策。

华尔街的“白衣骑士”

2007 年 6 月 21 日,百仕通集团成功上市,81 岁的彼得森成为亿万富翁。不久,一笔高达 18 亿美元的巨款打到了彼得森的账户上,这是彼得森出售公司股票所得。当时,彼得森笑称自己“一夜暴富”。

如果说百仕通集团是一个传奇,那么这仅仅是彼得森“美国梦”的一个部分,甚至并不是最精彩的部分。

美国大富豪约翰D·洛克菲勒是彼得森生命中的一位贵人,也是他的伯乐。1969 年,彼得森接受洛克菲勒和美国前



财政部长克拉伦斯·道格拉斯·狄龙的邀请,出任一家私营慈善基金会的董事长。正是在这家基金会期间,他有机会对当时美国的外交、国家安全以及经济和社会政策有了全面的了解,他的才干也被充分挖掘并在华盛顿获得认可。

1971 年,他接受尼克松的邀请,出任总统国际经济事务助理,被称为“尼克松政府经济领域的基辛格”,1972 年 2 月转任商务部长,并兼任美苏商业委员会主席。

经历了“水门事件”后,彼得森对政坛心生倦意,1973 年,彼得森辞去商务部长。离开华盛顿后,彼得森选择了华尔街。

最终,彼得森选择了华尔街历史最悠久的投资银行雷曼兄弟,出任副董事长,开始了他的投资银行家生涯。

由于彼得森此前毫无投行经验,所以一开始,对于他的任命,雷曼兄弟公司的许多资深合伙人都颇为不快。

但很快,他就以自己的实力证明了一切。到任不久,他被提升为董事长兼联

席 CEO。凭借此前在多家公司的管理经验尤其是在总统顾问和商务部长期间培养的战略家眼光,彼得森对雷曼兄弟进行了大刀阔斧的改革。此后 5 年,公司收入和利润连续刷新历史最高纪录,一跃成为华尔街的明星。1972 年,雷曼兄弟的收入只有 1800 万美元;到了 1983 年,雷曼兄弟公司已拥有资本 2.5 亿美元,是当时华尔街最大的投资银行之一。彼得森当时被《纽约时报》称为华尔街

的“白衣骑士”。

那时,已经在雷曼呆了近十年的彼得森遭遇挑战,才担任公司总裁一年的格拉克斯曼为了独揽大权,建议废除双 CEO 制,无心迎战的彼得森主动向董事会递交了辞呈。然而格拉克斯曼夺权后不到 9 个月,由于经营不善,雷曼兄弟公司便被美国运通公司收编。这家百年老店直到 1994 年独立上市后才东山再起,最终,它未能逃过 2008 年的金融海啸。

联手创办百仕通

和彼得森一同离开雷曼的,还有他当时的下属史蒂夫·施瓦茨曼。在这之前,施瓦茨曼是备受彼得森赏识的银行家。正是在彼得森的提拔下,这位先后毕业于耶鲁和哈佛的高材生,才有机会年纪轻轻(仅 31 岁)就升至雷曼兄弟的合伙人。

1985 年,59 岁的彼得森和小他近 21 岁的施瓦茨曼各出资 20 万美元,在纽约

公园大道租了一个小办公室,创办了百仕通集团。彼得森想出了“Blackstone”这个名字——他和施瓦茨曼的姓氏分别嵌着希腊文中“stone”和德文中“black”的词义。

一开始,加上他们俩,公司一共只有 4 个人。而公司的第一笔生意,是彼得森利用自己和索尼公司总裁盛田昭夫的朋友关系,抢得收购代理权,代表索尼公司出价 20 亿美元收购哥伦比亚唱片公司。初尝胜利果实,彼得森就开始居安思危。他为百仕通制定了一系列新的规则,包括对合作方的选择、员工的管理、公司品牌的管理等。除了设定严格的公司标准,彼得森还和施瓦茨曼决定:永远不设关联公司。

在其后的 20 多年,百仕通逐渐壮大,并发展成强大的金融服务王国,横跨商业银行、私募基金、不动产、避险基金和公司债券等业务,并成立了全球最大的收购基金。

美国《财富》杂志曾发表文章评论道,百仕通集团的每一项辉煌都是彼得森与施瓦茨曼并肩战斗的成果。两个人一人是“润滑剂”,一人是“发动机”,配合得几乎天衣无缝;年富力强的施瓦茨曼坚忍不拔的毅力和充沛的精力是百仕通这部庞大的“生财机器”得以顺利运转的“发动机”,老谋深算的彼得森在金融界及政界浓厚的人脉资源和游刃有余的外交手腕则是百仕通的“润滑剂”。

2008 年底,彼得森退休。那时,拿着 18 亿美元巨款的彼得森曾不停地询问自己这样一个问题:“我能拿这些钱做什么?”最后,彼得森找到了自己人生的新航道,做一个有道德的、受人尊敬的金融家,将自己投身于慈善事业中。2008 年,彼得森捐赠 10 亿元成立了以自己名字命名的基金会。

杜诚斌心系革命老区

□ 本报记者 何沙洲

为支持帮助革命老区巴中市农村经济加快发展,四川省委农工委于 4 月 19 日到 21 日组织得益绿色等国家、省级龙头企业专程赴巴中考察投资。四川得益绿色食品集团董事长杜诚斌对此次考察高度重视,特指派多名公司高管参加。

经过 2 天考察,得益绿色公司高管对巴中良好的生态环境、丰富的绿色农产品资源有了更多了解,对于食品加工产业在巴中的发展潜力和投资机会有了更清楚的认识。得益绿色公司高管向杜诚斌董事长汇报情况后,在 21 日下午召开的巴中市农业产业发展座谈会上,得益绿色和巴中市有关部门签订了出口原料米采购加工基地建设、休闲肉食品联合开发、生态猪肉原料基地建设等多个合作项目协议。

四川省委农工委张宁主任、巴中市有关领导出席签字仪式,并对得益绿色



杜诚斌在 2010 商界领袖成都论坛上

积极参与革命老区投资建设给予了高度肯定。

实际上,从 6 年前创立得益绿色至今,决心“为国人做一碗香喷喷的方便米饭”的杜诚斌,就一心围绕农业产业化做“良心工程”。他推行的“良心”工程,就是让农民、消费者、经销商、企业和社会各

方都“得益”,从而促进产业健康发展的“得益”工程。得益绿色这些年来在川内建立的绿色种植基地,通过“公司+基地+农户”、“科技+绿色+生态”的“得益模式”,不仅从食品源头上构筑起了强大的安全屏障,更是打通了具有广泛辐射带动能力的产业化链条。

在农业大国的国情下,中国农民民生就是最大的民生。杜诚斌希望得益加大合作和更好地发展,他说,握指成拳,合作做大现代农业产业,改善更多农民的生产生活环境,这是企业家起码的良心和担当。6 年过去了,得益绿色方便米饭已经畅销大江南北,还远销美国、英国、澳大利亚、加拿大、新加坡等国,同时也获得了全国用户满意产品等称号,目前正在争创“中国名牌产品”和“中国驰名商标”。杜诚斌“为国人做一碗香喷喷的方便米饭”的目标不仅完美实现,而且,在他看来,得益绿色的成功还在于构建了一个平台,一端连着农业现代化和

农民增收,一端连着川菜产业化。

4 月 22 日,由成都市政府和中国企业家协会俱乐部主办、以“世界现代田园城市的前瞻和路径”为主题的 2010 商界领袖成都论坛召开,作为国家农业产业化龙头企业,以推动绿色农业产业为己任的得益绿色作为成都市优秀企业代表参会,杜诚斌与万达集团股份有限公司董事长王健林、阿里巴巴集团董事局主席马云、中国蒙牛乳业有限公司董事局主席牛根生、新希望集团董事长刘永好、中国汇源果汁集团有限公司董事长朱新礼、天津港(集团)有限公司董事长于汝民等数十名国内著名企业家,围绕成都建设世界现代田园城市的思路和举措进行了广泛深入的交流与探讨。杜诚斌做食品就是做良心的经营理念、得益绿色方便米饭的行业龙头地位、跨越式发展、以及在金融风暴面前逆风飞扬取得不凡出口等业绩,都获得了业界人士的肯定。

共和国骄子——汪海和他的中国双星 106

毛泽东题字与重振“东风”(下)

工作一定要务实,不能务虚。双星不是‘救世主’,真正的‘救世主’是双星东风员工自己。”

掌声长达一分钟之久。

汪海的讲话已经把场下的听众情绪调动起来了,“今年春节前温家宝总理到青岛视察工作时,我向总理汇报时说,我们过去是给人做鞋,现在是给汽车做鞋,一个企业是否能搞好,关键取决于企业的管理模式以及企业文化能否在这个企业生根。我们已经把华青轮胎搞好了,这是因为双星文化注入到了华青,而且生效了,我们也一定会用双星的文化把东风救活,搞好。今天我再讲一句话,光有好的领导人还不行,还要有好的职工队伍,你们就是一支非常好的队伍!”

掌声与喝彩声竟然使汪海的讲话被打断了 47 次。

人们不仅从汪海的演讲中看到了一

位企业家的领导气魄,也从他身上看到了新的希望,看到了美好未来的远景。

那一天,东风厂的大门外是心存疑惑的群众,礼堂内是被鼓舞得热血沸腾的职工,汪海面对第一批穿上双星服的东风职工说:“现在谁也赶不走我。我既然来了,就不会走了!因为我相信东风人的能力、智慧和人格,你们一定会让双星东风威震华夏、叫响全球的。”

汪海重组东风轮胎的大手笔,为中国轮胎业的发展掀开了新的一页历史。“双星东风”将在汪海的带领下开始新一轮的驰骋和打拼。人们相信东风轮胎的历史将会重新改写,那一定是最动人的图画,最响亮的乐章,最为流光溢彩的一页神话。

(下期刊登“焦点透视:小吃大、快吃慢、国企吃国企(上)”)

1.5 亿完购网域 腾讯谋霸网游江湖

□ 孙 进

国内最大互联网公司腾讯将以超过 1.5 亿元人民币,收购游戏开发商深圳网域剩余 40%的股份。腾讯在 4 月 20 日一份声明中表示,交易完成后,腾讯将拥有网域 100%的股权。

事实上,网域是腾讯在 2005 年为了进入大型多人角色扮演游戏(MMORPG)市场而进行的一手布局。当时网域研发及运营的大型多角色网络游戏“华夏”是一款以中国传统神话为主题的 2D 游戏。根据艾瑞 2005 年提供的研发资料,按最高同时在线人数,网域提供技术支持的“中国游戏中心”是中国排名第三的休闲游戏门户。

腾讯旗下的棋牌类休闲游戏在平台市场份额第一,腾讯董事会主席兼 CEO 马化腾在 2005 年下决心进入 MMORPG 市场,为了弥补自己网游自主研发和运营的不足,出手收购网域。目前的网域已拥有自主 2D、3D 游戏引擎技术及知识产权,有近 1000 人的团队。

而经过 5 年发展的腾讯,现在已开始全面冲击盛大一直把持的中国网游市场第一名的地位。

单季度超越

腾讯 2009 年第四季度财报显示,在这一季腾讯实现“单季度超越”,压倒盛大、网易居中国网游行业首位。其中,腾讯网营收收达 2.2765 亿美元,盛大游戏营收为 1.957 亿美元,网易网游收入为 1.59 亿美元。

三家网游营收总和达到 5.82 亿美元,较 2008 年同期增长 626%,共占当季的七成市场份额。

而在增长方面,腾讯财报显示,2009 年第四季网游业务营收同比增长 94%,网易凭借新代理游戏魔兽世界开始启动对业绩的拉升,网游营收增幅也高达 62%。盛大游戏增长幅度为 44%。而位于第四名的完美时空发展势头接近盛大,增长幅度达 44%。这显示出,排名靠前的巨头出现规模和增速“双高”的状态。

据易观国际的研究,排名前三的公司中,腾讯占据 241%的市场份额,主要原因在于其《地下城与勇士》、《穿越火线》游戏用户付费习惯的成熟及营销的发力。盛大本季度以 201%的市场份额排名第二,属于《传奇》系列和《永恒之塔》自然增

网游江湖

腾讯如果延续这种高速增长,则继续保持 2009 年四季度的头名位置将无悬念。因为盛大方面近期并无有冲击力的新网游大作上线,没有显现明显的更大增长点。网易去年第四季度排名第三,占 166%市场份额,营收大幅增长的原因在于《魔兽世界》的商业化运营,在老用户回归和新用户增加的情况下势头良好,但不少用户由于更新问题仍持观望态度或停留于海外服务器,网易有望进一步发力,取代盛大的第二位置。

但网龙和巨人则出现了网游收入的下降。网龙 2009 年第四季度网游营收同比下降 17%,巨人下降最为明显,由于《征途》系列游戏的高峰期已经过去,而新游戏还未能及时跟上,形成对业绩的带动作用,导致巨人仍处于在阵痛期,网游收入同比下降 22%。

腾讯在 19 日晚递交的公告中显示了此次与网域交易的具体细节,腾讯在交易中将以 1.418 亿元,收购深圳网域创始人、行政总裁张岩所持 29%的股份。通过此次交易,腾讯和网域创始人张岩之间的对赌协议也宣告完成。2005 年 11 月,腾讯以 2990 万元收购深圳网域 19.9%的股权,其后腾讯再次投资 1063 亿元增购深圳网域 401%的股权,合计腾讯两次已获得网域 60%的股权。

根据对赌协议,如果深圳网域 2010 年 12 月 31 日之前没有上市,或张岩行使认沽期权,腾讯将需要以深圳网域前一财政年净利润的六倍,收购网域剩余 40%的股份。前提是网域当年的净利润不少于前一年净利润的 80%。

在协商之后,双方同意进行收购磋商,而放弃等候张岩行使认沽期权。腾讯董事会相关人士表示,完成这一收购能够确保腾讯和网域的整合更加顺利,而腾讯也将向网域提供更多资源和支持以推动其持续发展。



洋河酒厂总裁张雨柏 当选全国劳动模范

近日,江苏洋河酒厂股份有限公司总裁张雨柏光荣当选全国劳动模范。这是张雨柏总裁近年来继获得全国“五一”劳动奖章、“2008 年行业年度人物”、“2008 年中国糖酒食品业十大人物”、“2009 年度中国工业行业杰出人物”等荣誉后获得的又一殊荣。4 月 24 日,该公司举行隆重仪式,热烈欢送张雨柏总裁光荣赴京参加全国“五一”劳模表彰大会。

图为欢送场景。

(洋 宣)



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

□ 赵晏彪

汪海喝了口水,语重心长地讲道:“现在,很多人对国有企业的发展担忧,东风所处的全面停产的局面,自然会让一部分职工失去信心,我告诉大家,双星也是一个国有企业,而且是全世界知名的国有企业。双星已经用二十几年的成

功证明,只要干部和职工一起努力,国有企业完全是可以搞好的。东风也是一个国有企业,拥有很多民营企业没有的优势,只要发挥好这种优势,把国有企业的劣势去掉,国有企业的发展速度同样可以超越民营企业。所有的破产企业都是垮在管理上,败在市场上。我们端的是市场的碗,吃的是市场的饭,因此,我们的