

名企财务 | Mingqi Caiwu

### 淘宝 CFO 张勇： 淘宝商城多元营销 助品牌成长

日前,在第10届CBME孕婴童展上(上海国际儿童、婴儿、孕妇产品博览会),淘宝网CFO张勇与诸多母婴用品商家们分享了对行业前景的看法,并向广大厂商介绍了如何利用淘宝商城平台进行有效的运营与推广。

淘宝网CFO张勇认为,母婴商品特殊性决定其销售模式的不同,因为母婴用品是个特殊的品类,消费者优先的关注的是产品品质;其次在整个购物的行为当中,重复购买的频率会非常高,因此店铺的营销成本会非常低。

目前,网购市场各行业所占比重正逐渐发生变化,其交易额最大的前几位已经从几年前的虚拟产品过渡到了一两年以前的服装、数码产品,现在正向居家日用产品过渡。这也说明现在整个的购物行为和生活越来越贴近,从偶发性的消费变成了自觉的惯性的消费。

张勇介绍说,淘宝商城已经越来越成为商家开发和提供营销资源。在刚刚过去的世界杯期间,淘宝商城就通过与CCTV合作,对淘宝商城中的品牌和产品做了大量推广。目前,在淘宝站内和站外已经有超过20种的营销方式,这些方式包括整合线下杂志媒体进行推广,淘宝自己的杂志《淘宝天下》,电视媒体合作等。

对于刚进入平台的商家,淘宝商城也会提供一系列的服务来帮助这些品牌或厂商快速上手电子商务并提升知名度。一方面,淘宝商城会有平台上的厂商提供完整的商家培训,培训内容包括店铺运营、产品陈列、产品描述、客户服务团队培养等,这能让商家快速“入门”,了解电子商务的基本运作规则。

另外,淘宝商城还会通过多种活动推广,不遗余力的帮助商家推荐和推送重点商品。淘宝商城会通过有计划的排期的机制,对品牌商品、活动主题进行审核,让更多的好的产品曝光在消费者面前。

(韩天宇)

### 无锡尚德 CFO 转任 战略项目融资副总裁

无锡尚德日前称,该公司CFO张怡将转任负责战略项目融资计划的副总裁,这是一个新创立的岗位。

张怡自2005年开始担任无锡尚德CFO,2007年开始担任公司董事。无锡尚德称,在这个新的工作岗位上,张怡将负责与主要的项目融资合作伙伴建立更强的关系,为公司销售额的增长提供支持。

张怡将继续担任无锡尚德CFO,直到公司选定继任者为止。此外,她仍将担任无锡尚德董事。

(唐风)

# CFO 何睿博：“特步”就是“步”同凡响

无论是在香港资本市场还是内地的体育用品市场,在李宁、安踏等先入为主的强势品牌光环之下,CFO何睿博坚信特步能走出自己的独特舞步。

在上海的世博园里,活跃着数万名亲切的“小白菜”,这是2010年上海世博会志愿者对自己和同伴的昵称。因为穿着绿白色相间的志愿者服装,远看很像一棵棵新鲜的小白菜。而这套象征和谐、洁净与创新并让人印象深刻的志愿者服装,来自特步——上海世博会志愿者首席合作伙伴。

在位于香港湾仔的瑞安中心写字楼里,特步国际控股有限公司执行董事、CFO兼公司秘书何睿博接受了《首席财务官》杂志的独家专访,详解特步资本运作和多元化市场推广的投入与收益权衡之道。

### 跨界营销,抢滩二三线

今年1月,特步成为首家中国体育用品品牌赞助商,亮相世界顶级职业足球联赛之一的英超,为中国体育用品写下了历史性一页。而在体育界之外,特步的品牌代言人也颇具娱乐潮流气息,比如谢霆锋、潘玮柏和蔡依林。特步的“跨界营销”攻势如其口



号——“飞一般”的感觉,确实有点“非一般”。

何睿博表示,一直以来特步的定位是时尚体育品牌,其所强调的是“娱乐营销”的概念,在他看来,特步的时尚体育品牌定位很好地抓住了年轻人的心态。

在角逐市场份额的地域选择上,特步也避免了在一线城市的竞争,而是选择了中国的中部等发展中省市。据悉,目前大部分一线城市的零售市场已接近体育用品行业的饱和点,而

二三线城市则受中国持续的城市化建设所带来的经济增长,其消费能力的增长率稳步上升。根据国家统计局公布,近年中国二三线城市的国民生产总值增速持续高于京沪深等一线城市,尤以湖南、湖北及安徽省等超过13%的增速成为全国经济增长的领头羊。高速的经济发展带动资本和劳动力向二三线城市转移,消费需求因而急速上升,从而创造出更大的市场空间,特步亦是选择了在二三线市场占尽先机。

## “红管家”郭泽华

十一局集团四公司汉洪项目部之所以能提前完成公司下达的资金上交款,这与一位经营决策、被大家称为“红管家”的现任十一局集团四公司财务部长郭泽华是分不开的。几年来,他先后担任了怀新、汉洪、张涿项目的财务主管。

监督别人,首先要自己站得直。“少说空话、多做实事”,这是郭泽华工作的座右铭。以身作则,严于律己的工作作风更是带来了整个项目的良好风气。

2004年2月,怀新高速公路上马,公司领导把郭泽华派到了项目财务部长的位置上。从此,他在认真会计凭证、账簿的同时,并根据施工计划,按期编制财务用款计划,加强与上级业务部门的协调与联系,求得支持。有段时间,业主资金一时到不了

位,资金发生了危机,于是,他加大攻关力度,与开户银行保持密切联系,争取低息贷款,从而保证了施工生产的正常进行。为尽快熟悉部里的财务收支情况,当个明白的“管家人”,他利用业余时间对项目部各项经费来源、开支和家底等情况进行全面“盘点”,梳理出四个方面的理财思路,并制定出理财方案。他常说的一句话就是:“当家就要过紧日子”。他经常告诫项目的人:“项目就像一个大家庭,理财很关键,人人要学会精打细算,这个传统和作风永远不能丢。”

在工作中,他处处按原则办事,对违犯财经纪律的不合理开支,不管是谁,一律不予报销。一次,项目部有一位部门领导找他报账,经审核,他发现有几张发票不符合报销规定,硬

是给撕了下来。有的部员外出办事和住宿超出了项目部规定的差旅费开支标准,他毫不留情面地扣了下来。他掌握着公司的经济大权,有些施工队为了结算方便,难免要送点小礼,他从未接受过,而且经常告诫自己,会计是经济工作的卫士,正人先正己,不能存有私心,为己谋利。多年来,他从未利用过职务之便多报销一分钱,从未用公款招待过自己的亲朋好友;也从来没有多报销一分钱,总是想大河有水小河流,只有企业兴旺发达,才会有员工的安居乐业。他凭着自己对工作的热爱,对事业的执着追求,对企业的高度责任感和事业心,把企业的财务管理得井井有条,为企业的经济发展提供了坚强的财务保障,为实现企业经济效益的最大化作出了应有的贡献。作为企业的一名财会人员,或许很难成就一番轰轰烈烈的大事业,但他相信,为企业当

好家,理好财,默默无闻也能创造辉煌。几年来,在集团公司、公司财务、审计、纪检等部门组织的财务审计大检查中,他做的各种会计凭证、账簿、报表等会计档案,资料真实、准确、清晰、规范,财务工作年年受到上级表扬。由于学习刻苦,今年他获得了国际注册内部审计师资格(CIA)。高度的工作责任心,给项目和他本人带来许多荣誉:汉洪项目超额完成公司下达的上交款任务;资金管理先进单位、上交款完成先进单位、财务工作先进单位;张涿项目上场不久,就被业主评为“内部管理第二名”。在这些荣誉面前,郭泽华常说的一句话是:“这些成绩的取得都是大家共同努力的结果。”这些荣誉也树立了一位有高度责任心、严于律己的基层干部的形象。

(严茂林 柳兆杰)

## 冯征出任“绿城中国”CFO

7月20日晚间,绿城中国控股有限公司宣布委任冯征为首席财务官、公司秘书及授权代表,自2010年8月1日起生效。今年4月28日出任绿城中国公司秘书及授权代表的郑碧玉已提出辞任。

资料显示,加入绿城之前,冯征为宝业集团财务总监兼董事会秘书,任职时间已达6年。绿城行政总裁寿

柏年就委任冯征一事表示:“绿城深信,凭借冯先生在会计及财务和投资关系等方面的丰富经验与专业知识,结合本集团优厚的营运实力,必定能为股东创造更进一步的投资回报。”

绿城官方网站显示,自4月28日首席财务官林战辞任后,绿城并无首席财务官职务。此前负责财务的高

管是绿城常务副主席及行政总裁寿柏年,郑碧玉只是接任了公司秘书及授权代表的职务。据悉,郑碧玉已于日前提出辞任,同样于8月1日起生效。绿城没有透露郑碧玉辞任原因,只是表示她辞职不会对公司的重大方面造成任何负面影响。

有关业内人士指出,绿城的高负债率一直是个问题,高负债率是资本市

场的重要评价标准,绿城要在资本市场有所发挥,就首先要解决这个问题。据悉,绿城在2009年底现金存量近100亿元,但其高负债发展模式导致2010年资金链处于高度紧张状态。在销售面临压力的状态下,绿城的资金缺口超过100亿元。

湘财证券分析师张化东表示,财务是上市房企很重要的一个环节,任命首席财务官对绿城中国的重要性不言而喻。

(张初亮)

### 理财师职业前景光明 一位金融理财师的自述

我于2010年1月参加由上海外服国际人才培训中心举办的金融理财师(中级)培训班,在为期3个月的培训中,我和培训班的同学们共同经历了每周一次、每次13个小时的高强度专业培训。现在回想起来,虽然过程是痛苦的,但是这对于我坚定在金融理财师这条职业道路上走下去具有格外的意义。

由于我不是金融行业科班出身,甚至在出大学校门之前根本连金融类书籍也没有读过,因此工作中的再充电、再进修就显得尤为必要。在参加金融理财师(中级)培训之前,我曾参加过AFP认证培训。可以说,这两个认证培训在许多专业知识上是重复的,不过我认为,AFP认证培训内容更多地借鉴了国外经验,而金融理财师(中级)培训更偏重本土化、本地化。也正因为如此,在参加了金融理财师(中级)培训之后,我更看到了在上海这个未来的国际金融中心,金融理财师这项职业的光明前景。

许多人都说,理财更应重视实务能力,这句话不假。然而,随着上海国际金融中心建设步伐的加快,我们与国际金融市场的日益融合,越来越多的金融新品诞生,专业知识将成为理财专业人员未来发展的瓶颈。通过参加金融理财师(中级)培训,能够为我们专业知识的积累打下良好的基础。

通过学习,我知道,目前我们所能接触到的金融理财服务,大致可以分为两种,一种是以产品销售为导向,一种是以服务为导向。总的来看,国内的金融机构目前还是以理财产品销售为主。国内的各大银行金融理财业务起步早一点,也有很多理财产品可以提供给投资者,但是离以服务为导向的理财服务还有一定距离。但我认为,如果理财师每天只是销售产品,日子很快会过去,但是并没有留下值得回味的成就。一个有责任感的理财师,会积极地积累实践经验,向客户宣传真正的金融理财概念,强化自身的知识结构,提升理财技能。我相信,随着上海金融业的飞速发展,金融理财师职业一定有着光明的前景。

(李怡楠)

精英故事 | Jingying Gushi

## 杨嘉宏:CFO的“杯酒人生”

“有Conor的地方就有好酒喝!”Conor是杨嘉宏的英文名,如果在国内职业人士的圈子里打听红酒专家,不出意外,大家都会这么说。

中国海外上市公司的CFO们有一个社交组织CFEI(China Financial Executive Institute),Conor是发起人之一,也是最受欢迎的人物,因为大家都知道他在就有乐趣。6月18日晚上北京的聚会,几十个CFO以及投行精英们品尝了Conor推荐的四款好喝又容易接受的葡萄酒。Conor提前做好功课,把每一款的“鉴赏指南”放在吧台和圆桌上,并且做了一个演讲,与大家分享品酒感受。

### 爱酒的CFO

Conor在台湾出生,美国读MBA,曾经就职摩根士丹利、高盛等知名投

行。2004年起任滚石移动CEO;2007年担任航美传媒CFO,主导其成功登陆纳斯达克;2010年,加盟当当网,任职CFO。

“我第一次接触红酒是在1994年,那时候刚开始在投行工作,有机会接触到红酒,同事中间也有很多爱酒之人。偶然的一次机会,我在香港的书店里第一次看到了介绍红酒的书,买下来之后天天看,最后几乎全部背下来。那本书成了我最初的理论基础。”Conor说。

但是对于红酒的研究,还要靠经验。如果从1994年算起,按照每周2-3瓶酒的量算起来的话,Conor差不多已经喝了2000瓶酒。在他家地下室,收藏着近千瓶酒;他的投资账户里,还有2008年、2009年份大量没有到手的波尔多期酒。

### 以酒会友

在航美传媒任CFO的时候,Conor常常被当作公司的“增值服务”,因为航美的大客户都是一些高端商务人士,他们略有一点红酒知识,却渴望知道更多。公司就常常邀请Conor参加聚会,与客户们分享红酒经验。

为了跟初学者分享感受,Conor掌握了一套自己深入浅出的解释办法:“有些人不喜欢葡萄酒单宁的涩和白葡萄酒的酸,但是这些就是葡萄酒的骨架。正因为有这个骨架撑着,别的东西才能加入进来,层次感和复杂度得已体现。大家都喝过汽水,没有层次的酒就像放了汽的汽水一样平淡。”

Conor从来不会因为价格而推荐任何一款酒,懂酒的人知道怎么去挑选最合适自己的酒,这也就是为什么他会成为酒商、专业媒体和粉丝们追

逐的意见领袖。有很多红酒的活动邀请Conor出席,请他点评。“下周有个Chambertin的品酒会我要去,这个产区的酒不错。你知道吗?有个传说,说头一天晚上Chambertin的酒喝完了,拿破仑才输了第二天的滑铁卢战役。”每说一款酒,Conor都能讲些吸引人的典故来。

一来二去,时不时会有一桌桌朋友、朋友的朋友带着渴望的眼神等着Conor赴局,和他们分享酒的故事。采访的那天下午,深圳发展银行的CFO就专程带着3瓶酒来找Conor,以酒会友。

CFO们的职业生涯枯燥无比又高度紧张,以往Conor几乎每季度都要到纽约开会,有的时候一天要开8个投资者会议。“我从来都不怕累,因为生活充满了乐趣与期待。有一次德意志银行的会,晚餐居然有Chateau

Cheval Blanc、Chateau d'Yquem和Penfolds Grange,真是太赚了!”Conor说起好酒,就像孩子想起玩具一样天真。

他每次去不同的地方出差,晚上有空时,经常会去当地的红酒吧,这样他就可以品尝不同的酒了。喝过再多的酒也不可能穷尽,对红酒的热爱让Conor始终保持着探索的热情,这几乎成了他的人生态度——期待下一瓶惊喜。

今年股市下跌不少,但Conor投资的期酒价格已上涨超过45%。“从1995年起的波尔多红酒价格指数涨幅,至今远远超过同期的纳斯达克及道琼指数的涨幅!”说这话的时候,他又俨然一个CFO。他不无得意地说:“酒是爱好,至于投资,完全是无心插柳的结果。”

(罗贇)