

向知名企业家
推荐重庆两江
吴亚军
乐当“导游”

□ 柴伟 杨雪峰

再过几天,重庆两江新区成立满100天,从她“出生”至今,已接待了无数国内外知名企业家、学者、官员前来考察。近日,在“全国知名企业CEO两江行”活动上,又一群知名人物亮相,他们是新华都董事长陈发树、今日投资董事长何伯权、云南白药董事长王明辉……一向低调的龙湖地产董事长吴亚军,主动给20多名企业家当起了临时“导游”。

多名老板看上两江新区

“刚刚那张新区功能定位图,再调出来看一下。”听完两江新区管委会副主任汤宗伟的介绍,王水福显得兴致勃勃。王水福是中国500强企业杭州西子联合控股有限公司董事长,旗下的产业包括电梯、工程机械、金融、地产,当然还有与东方锅炉齐名的“杭州锅炉”。

“临江的那块,我想要一块地以及一个码头可否?”王水福指着两江新区先进制造业板块说,他生产的大型锅炉一般都是1000吨以上,必须走水路,所以想投几个亿搞一下。

云南白药董事长王明辉认为两江新区发展潜力巨大,特别是专门设有生物制药板块,让他很有兴趣。两江新区管委会主任翁杰明在与王明辉交换名片时打趣地说:“我从小就常备云南白药,我把它当成万能药了,现在还在用云南白药牙膏呢,希望你到重庆来投资!”王明辉说:“那就请翁主任继续支持我们了。”

资本巨头感叹重庆变化大

“重庆的变化真大,上次我来的时候,两江新区管委会这一片,还是农田呢,几年过去,高楼大厦林立。”国世通投资公司董事长刘伟说,他目前主要在北京开发地产,是潘石屹、任志强的好友。由护士变身知名企业家的史晓燕,在北京、上海、西安等地拥有数十家家具门店,也对两江新区很感兴趣。她表示,重庆这些年经济发展,消费水平提高,很有消费潜力。

吴亚军笑着说,来的人都是真正的“资本家”。据悉,来重庆的这20多个企业家,有2009年福布斯财富榜上的福建首富陈发树,他在重庆参与一级土地开发;有乐百氏创始人——今日投资集团董事长何伯权;有前分众传媒CEO——北极光创投合伙人谭智;西子联合控股董事长王水福;还有山东青岛最大的房地产商天泰集团董事长王若雄等。

在两江新区考察途中,吴亚军不时给企业家们介绍,这儿到机场很近,这里有个世界500强企业入住,那儿是微软公司在重庆的办公楼……由于来的企业家大部分是吴亚军的培训班同学,她干脆客串起了“导游”。

陈发树婉拒采访

会上,陈发树一直拿笔记录各种数据;当大家讨论游乐时,他在一旁默默地当听众。很难把他和大名鼎鼎的新华都联系起来,陈发树在资本市场,长袖善舞。22亿元投资云南白药,10多亿元入股青岛啤酒,还入股紫金矿业。

“陈总,这次你来重庆,有什么投资意向?”会后,记者赶紧冲上去递名片,他接过名片端详后只说了一句:“抱歉,我今天不接受采访。”随后转身打起了电话,不到2分钟,当他收起手机准备进电梯之时,记者又追上前:“对于外界说你‘裸捐’一事,怎么看?”陈发树拍了下记者肩膀,微笑着说:“我今天只是来参加聚会,别无他事了。”随后快步走进电梯。

据不完全统计,创业板开板至今,已经有超过60名高管离职,而邓国顺的离职创造了新纪录——首位辞职的董事长。

朗科董事长辞职 上市后业绩大降或是主因

□ 张锐睿

创业板公司的高管离职潮一直不断,朗科科技成为最新的一家。9月14日,公司公告称创始人邓国顺已辞去董事长和总经理职务。是什么原因让公司的创始人断然离去?

董事长辞职第一人

据不完全统计,创业板开板至今,已经有超过60名高管离职,而邓国顺的离职创造了新纪录——首位辞职的董事长。

资料显示,1999年邓国顺与成晓华共同研制出世界第一款闪存盘,取名为优盘,邓国顺也因此被业界誉为“闪存盘之父”。在朗科科技设立后,邓国顺长期担任董事长兼总经理,负责技术研发及生产经营。目前邓国顺持有公司股份1540万股,占总股份的23.13%。邓国顺此次辞去了董事长兼总经理职务,只保留董事一职。有消息称,邓国顺离职后将在深圳创业,新的项目与朗科科技的主业无关。

邓国顺辞职之后,董事长和总经



◎ 邓国顺

理的职务都由成晓华担任。成晓华长期担任公司董事,其中1999年至2006年担任副总经理职务,但此后仅出任董事一职。成晓华同时也是公司的第二大股东,持有16.5%的股份。

暴利模式难以延续

虽然公司表示邓国顺是因为个人原因离职,但市场普遍认为邓国顺的离职与公司上市后业绩大幅下降

有关。

上市前三年,朗科科技业绩相当稳定,净利润分别为3885.48万元、3958.54万元和3968.61万元。然而,公司1月8日上市后,一季度净利润大幅下滑29.74%,上半年的经营情况仍然不如人意,营业收入同比减少了30.2%,净利润只有957万元,同比大幅减少33.49%。同时,公司还预计1-9月净利润同比将出现大幅下滑。

公司中报披露“专利授权许可收入下降、产品毛利下降以及费用增加”导致上半年业绩下滑。虽然优盘是由公司的创始人发明的,但与业内的竞争对手金士顿等厂商相比,公司的优盘在销售量上有很大的差距,更多是依靠专利授权许可收入来支撑业绩。中报显示,公司专利授权许可收入为613.56万元,其毛利率高达99.9%。而占公司营业收入60%以上的闪存应用产品,其毛利率不过才13.86%。从财务报表中可以看出,公司上半年的营业利润为1803万元,其中专利授权许可收入占比超过了30%,但专利授权许可收入同比下滑了

45.76%,这无疑是导致公司业绩大幅下滑的重要原因。

今年4月,公司“优盘”商标被认定为商品通用名称,予以撤销注册;7月8日,公司公告称与金士顿签订的4年专利授权许可合同已于7月6日终止,此合同为公司重大专利合同,对利润具有重大影响,目前双方就合同续签仍在进行协商,还没有结果。

对于高管更换之后业务是否有新的调整,公司方面表示目前还不得而知,而有业内人士表示,要想转变目前的盈利模式,决不是一朝一夕能完成的。

机构看淡公司前景

业绩的直线下滑导致了公司股价在二级市场上的一蹶不振。上市首日,朗科科技的开盘价高达51元,而9月16日收盘时,朗科科技的股价已经下跌到了30.19元,远远低于公司39元的发行价。

从一季报以及半年报中可以看到,机构对朗科科技没有丝毫兴趣。在一季报中,明达系旗下的三只私募

基金曾短暂出现在公司的十大流通股股东名单中,总共持有269万股,而到了第二季度,这三只私募基金已退出,公司前十大流通股股东基本都是自然人,总共持股126.41万股,只占流通股总股本的7.52%。

券商方面的态度同样如此。据《红周刊》统计,上市前,有16家券商研究所发布了关于公司的新股研究报告,而等到一季报公布时,只有兴业证券和湘财证券发布了相关研究报告,而从8月26日公司半年报公布至今,没有一家券商发布过与公司相关的研究报告。

同样让人惊奇的是募资项目的进展。公司IPO共计募集资金61.2亿元,超募约4亿元。而公司半年报显示其对4个募投项目的投入为863万元,占募资总额的1.4%。其中“闪存应用及移动存储技术研究平台扩建项目”没有任何投入,“专利申请、维护、运营项目”和“营销网络扩展及品牌运营项目”分别只投入了26万元和48万元,“闪存应用及移动存储产品开发平台扩建项目”投入了787万元。

接替高瑞彬 摩托罗拉空降高管责任重大

□ 曹亮

9月17日消息,摩托罗拉中国区董事长高瑞彬近日正式离职,其职位由摩托罗拉解决方案全球高级副总裁海伦·云迪接替。对于摩托罗拉这位“空降”到中国的高管,能否超越前中国区董事长高瑞彬也引起了业界的广泛关注。

上任后紧急探路中国

前董事长在国内市场所取得了成绩,是海伦·云迪必须跨越的槛。摩托罗拉在中国市场多年来所取得的成绩将成为海伦·云迪发家的最大财富。

截至目前,摩托罗拉在中国大陆有1家控股公司、3家独资公司、5家合资企业、18个研发中心和25家分公司,员工10000多人。

很显然,海伦·云迪对摩托罗拉对中国市场的原始积累非常看重,并开始探路中国。据摩托罗拉公司透露,海伦·云迪已于近日对摩托罗拉天津基地、杭州研发中心以及合资工厂东方通信进行实地考察,沟通公司拆分、重组和并购的事宜,未来将定



◎ 高瑞彬

期会来中国访问,以便推进摩托罗拉在中国的发展。

据通信产业网了解,摩托罗拉于1992年在天津注册成立摩托罗拉(中国)电子有限公司。目前,摩托罗拉天津基地已经成为其全球最大的生产基地之一。

而摩托罗拉杭州研发中心是摩托罗拉在中国最主要的研发中心之一。经过今年的发展,杭州研发中心已经发展成为一个规模大、设施齐、配套全、素质高的全球一流研发中心。“摩托罗拉全球业务拆分重组后,杭州将继续成为摩托罗拉在中国的

研发中心,在摩托罗拉公司未来的全球运营中将继续扮演重要角色。”海伦·云迪说。

“业务分拆”前夜上任

海伦·云迪在接任摩托罗拉中国区董事长之前,主要负责公司在全球的公共事务与政府事务沟通。走马上任中国区董事长发生在公司业务分拆前夜,其身上所担责任有多重不言而喻。

自2006年以来,摩托罗拉市场份额持续大幅流失,其在全球市场的地位也由第二下滑到第五。而在过去三年中,摩托罗拉累计亏损已达50亿美元。考虑到公司业务发展需求,摩托罗拉从2008年开始筹划业务分拆。

摩托罗拉表示,公司将在明年分拆为摩托罗拉移动和摩托罗拉解决方案(Motorola Solutions)两家公司。公司移动设备和有线机顶盒业务将使用摩托罗拉移动的名称,而网络和企业移动业务则会采用摩托罗拉解决方案的名称。

对于摩托罗拉而言,无论是移动,还是解决方案公司,中国都是不可忽

视且高速增长的市场。海伦·云迪或许可借助中国市场为摩托罗拉重振做出巨大贡献。

在手机市场,进入2010年,中国手机销量市场持续复苏,智能手机销量增长明显。来自市场调研机构的数据显示,2010年上半年中国智能手机市场销量规模达到2405.4万部,超2009年全年销量规模。其中苹果的MAC OS、谷歌Android与诺基亚Symbian操作系统占据了绝大部分市场份额。

而摩托罗拉联席CEO桑杰·贾自2008年上任后,便确定了摩托罗拉改革的重要方向——放弃Windows Mobile,专注于谷歌的Android平台,并与Verizon和T-Mobile签订了多款Android手机运营协议。

而在国内,由于运营商大力推动3G终端市场,尤其是智能终端市场的发展,海伦·云迪完全可以与运营商加强合作,提升业绩。

除了手机市场以外,三网融合、运营商WLAN以及中国TD-LTE的发展,为摩托罗拉提供了新的发展机遇。摩托罗拉如何切入市场也成为海伦·云迪上任后必须考虑的问题。



◎ 南镛



◎ 具本俊

LG电子CEO 因业绩亏损辞职 董事长兄弟接任

□ 乔红康

LG集团9月17日宣布,将从2010年10月1日起,任命LG商事副会长具本俊为LG电子新一任首席执行官。

LG电子手机业务上季度出现创纪录的亏损,并发布预警称本季度将因为缺少畅销智能手机产品而面临类似的亏损。自那以后,LG电子高层就一直承受着巨大的压力。

在当日召开的LG电子董事会上,现任首席执行官南镛表示,自己对LG电子目前面临的经营困境负有责任,同时,希望新的首席执行官能够使公司重整旗鼓,为将来早做规划,因此提出辞职。

LG电子董事会以“责任经营”、“成果主义”为原则,同时尊重南镛副会长本人希望公司尽快调整战略、刷新吏治、克服困难的愿望,接受了其辞呈。但直至明年3月,南镛依然担任LG电子的法人代表。

据了解,贸易公司LG国际负责人具本俊(Koo Bon-Joon)将于10月1日起接替南镛的职务。LG集团发言人称:“我们决定给新任首席执行官足够的时间来为明年做准备。”

新任首席执行官具本俊今年59岁,毕业于韩国首尔大学统计学专业和美国芝加哥大学研究生院。历任LG电子、LG化学、LG半导体、LG显示、LG商事等LG集团主要子公司的董事及CEO,在IT机械、半导体、LCD、资源开发等领域拥有丰富的经验。

另据媒体报道,具本俊(Koo Bon-Joon)是LG集团董事长Koo Bon-Moo的兄弟。

遗失启事

成都市金牛区大淮日用品经营部营业执照正本 遗 失 (注 册 号 : 510106600284020), 税 务 登 记 证 正 副 本 遗 失 (号 码 : 510626198602147417), 声 明 作 废。

— 延伸阅读 | Yanshen Yuedu —

摩托罗拉中国董事长高瑞彬转投惠普

惠普公司17日宣布,任命原摩托罗拉(中国)电子有限公司董事长高瑞彬为中国惠普董事总经理兼企业业务部副总裁,正式生效日为2010年9月21日。高瑞彬将负责推动惠普中国企业业务部门的收入和利润率,同时负责确保中国惠普业务有效运营并继续在中国市场中保持领先地位。

根据惠普方面提供的资料,高瑞彬此前在摩托罗拉工作长达17年,曾先后担任摩托罗拉(中国)有限公司总裁

和董事长。摩托罗拉方面表示,感谢高瑞彬为摩托罗拉做出的贡献,高的离任不会对摩托罗拉中国业务带来影响,其职务将由摩托罗拉解决方案全球高级副总裁海伦·云迪接替。

惠普全球副总裁兼亚太和日本地区董事总经理符标榜表示:“高瑞彬先生在创造业绩、促进企业增长和市场领导地位方面拥有出色的记录,这一点对于我们在中国市场中保持领先地位具有至关重要的作用。”

(京华)

【相关链接】

高瑞彬

毕业于美国Delaware大学。

1985年进入美国AT&T贝尔实验室工作,其间管理AT&T-TT合资公司。1993年开始在中国大陆工作,为AT&T签署了在华最大的一项框架合同(1亿美元)。

同年加入摩托罗拉(中国)电子有限公司,担任部门资深经理。2000年6月起提升为摩托罗拉公

司副总裁兼原全球电讯方案部中国区总经理。次年5月开始担任杭州摩托罗拉移动通信设备有限公司董事。2002年11月升任摩托罗拉公司资深副总裁。2003年8月开始担任中国公司执行董事。2005年4月,被任命为摩托罗拉(中国)电子有限公司总裁,后担任摩托罗拉(中国)电子有限公司董事长一职。

陈伍胜:完胜美“国贸会”的孤独斗士

□ 陶魏斌

打电话给陈武胜的时候,他正在机场准备回温州。

电话中他礼貌地让我半小时后再联系,因为晚上7点到了,他要先看新闻联播。“等一下会播我们的事情。”这一点很有温州老板的范儿。

不过,这确实也是一件大事情。

陈武胜的通领集团,日前起诉并完胜了美国联邦国际贸易委员会,这是中国公司历史上的第一次。

年前,通领集团也是在美国,打赢了中国企业的第一场知识产权侵权官司。

为此,陈花了6年时间和近1200

万美元去为这场旷日持久的官司买单。难怪据传他是温州最有钱的人。

这让陈看上去像是一个诉讼狂人和反美斗士。

然而56岁的陈伍胜,已经不止一次在公众场合落泪了。他的内心就像是一座城池,看上去很牢固,但是大多数的时候,这座城池里只有他一个人存在,这是一种孤独感和荒凉感。“这些年来,好多的人,包括一些专家,都在劝我,别打了。”

他甚至把自己比做董存瑞、邱少云。“如果我们都不坚持,那这个行业就完蛋了,国内好多同行都在看着我呢。”

你在美国市场的竞争对手为什

么要和你打官司?

陈伍胜:我们的产品是漏电保护器,主要卖到美国。这个市场,我们一进去就占了10%,而以前60%是被莱伏顿这家世界500强企业控制的。他们一直用知识产权的手段垄断美国市场。2004年,莱伏顿就起诉我了,之前,全世界有38家同行进过美国市场,但最后,统统被莱伏顿公司赶了出来。

在美国打官司费用昂贵到什么程度?

陈伍胜:美国律师一小时是680美元。我第一次参加他们会议时,心脏都快跳出来了,7个律师,得多少钱,那个表嘀嗒嘀嗒走,我的心就噗通噗通往外跳。第一次开完会我们很

高兴,我就请他们主要的两个律师吃饭,吃了一顿饭付了200美元。第二天收到一张账单,两个律师,吃饭两小时也算钱,一共是2000多美元。

这么长时间,你是怎么坚持下来的?

陈伍胜:6年来,通领不仅没有退出美国市场,每年还推出新的专利产品,就是这些产品的利润已经足够打这场跨国官司了。

你准备用收购的手段解决这些麻烦?

陈伍胜:这是一句玩笑话,解决竞争对手最有效的办法,我想到两个字:那就是收购。这是一劳永逸。不过,这只是玩笑话。我们会根据形势提出新的解决办法。