

顾伟国出任银河证券新总裁 市场化改革或放缓

□ 罗 诺



原银河证券总裁兼党委书记胡关金节后离职，谁将成为其继任者担起银河证券的复兴大旗？这个答案在春节来临前两天已揭晓。

2月11日下午，中投公司副总经理张弘力与中投公司副总经理、中央汇金公司总经理谢平在银河证券举行的一次内部会议上，宣布了有关原总裁胡关金离职后的相关人事任免决议，现任银河证券党委书记、中投公司党委推荐其出任银河证券总裁，待履行相关程序后正式任命。

与当初中投方面试图寻找职业经理人打造新银河证券的想法完全相反，在经历了胡关金事件之后，作为银河证券的大股东，中投公司和汇金方面显然已经对此想法有所保留。

“在内部关系复杂的银河证券中，目前或许更倾向于内部关系比推动银河证券发展更为迫切。”据接近汇金公司的有关人士向记者坦言。

但胡离职后，接棒一职最终再度回到银河证券自家手上，银河证券的未来将何去何从？

自家人再担当

能说是银河证券中最有望被扶正的角色。

目前，银河证券有5位副总裁，李梅、陈静、霍肖宇、齐亮、顾伟国。除了陈静来自信达投资外，其余4位副总裁中有两位有部委背景，另有一位分别来自工商银行和建设银行，而顾伟国的排名也往往排在其他四位之后。

“胡关金在银河证券中的‘失败’让大股东方也不得不重新面对银河证券中的实际复杂情况，一方面而言，继续从外面请职业经理人，连强势如胡关金都败走麦城，谁还能接手这个烫山芋，谁又敢说自己一定能在毫无根基的情况下坐稳银河

证券总裁的位置？另一方面而言，自家人对于银河证券的实际情况更为熟悉，知道一些环节和事情处理的轻重缓急，而在公司长期积累下来的资历和内部人脉，也会为之后的工作开展打下基础。”上述接近汇金公司的有关人士如此解释最终任用自家人的原因。

而实际上，正是由于银河证券内部错综复杂的人际关系，在吸取胡关金履职教训后，其大股东方颇为谨慎，也正是由于当初胡在银河证券内部市场化风格激进，遭部分人士诟病而使得银河证券改革艰难，故银河证券大股东方此次一方面继续在中物色合适的职业经理人的同时，另一方面做好了从内部人中挑选接班人的准备。

此前，市场传闻中信建投总裁王常青或将接任银河证券，遭银河证券方面否认后，同时，银河证券的总裁一职开始逐渐锁定在了内部人士身上。

据银河证券内部高层透露，在2月初，银河证券内部曾进行了一次较大规模的有关新总裁人选的民意测试，而顾伟国或许就是那次测试的胜利者。

改革速度放缓？

那么顾伟国上任后，银河证券刚刚才兴起的市场化方向是否会随之改变？

“目前还很难对此下结论，深谙银河证券内部关系规则的顾伟国之前给大家

的印象是比较‘稳重’，有一点可以肯定的是，银河证券市场化的大方向应该不会有所改变，但风格上以及改革的速度上应该会有所放缓。”银河证券一位高层人士在2月22日接受记者采访时表示。

事实上，市场化风格浓郁的胡关金离职后，面对银河证券的未来，顾伟国担当的重任并不轻松。

据某知名网站的一项民意调查显示，在胡关金离职后，“是否看好银河证券未来的发展”一栏中，有58.3%的被调查者认为“不看好”，而选择“看好”银河证券未来发展的仅有24.9%，其余16.8%则选择了比较中立的态度。

而就在顾伟国即将上任的消息宣布不久，银河证券便再度陷入“1.5亿亏损”事件之中。

有消息称，一份来源于Wind资讯的2009年银河证券未经审计的财务报表显示，银河证券全年净利润仍达到46亿元，较2008年提高了130%，在已公布年报数据的券商中位居第三，比2008年前进了7位，但其中银河证券还是有三个收入类科目呈下降状态。尤其是，投资收益巨亏1.51亿元。

对此，银河证券方面的回应为：“银河尚未正式发布年报，不知道Wind的数据是从哪里来的。不管是投资收益还是自营收益，我们都是正的。”



▶ 老总文萃 | LaoZongWenCui

创新开启 “下一个辉煌十年”



□ 国投瑞银总经理 尚健

GDP保八成功、CPI由负转正，在2009年成功实现经济复苏转向扩张，中国再一次充当了世界经济危机的“救世主”。而因2008年那场金融危机暂时放缓的中国资本市场国际化的创新步伐也开始踏上新征程，十年磨一剑，继创业板成功开板，2010年新年伊始，股指期货、融资融券两大金融创新也拿到准生证。如果说，2009年之初大家还对金融创新心存疑虑，那么时隔一年，管理层的一系列政策动向已清楚表明，中国资本市场的改革创新之路已经步入正轨。

以改革促发展，为创新正名。在管理层的全力支持下，2009年，基金行业的产品创新也取得了重要突破，继ETF联接基金成功推出，国投瑞银引领业内之先，在国内市场架构上为本土市场原创开发设计出境内首只指数分级基金——瑞和沪深300指数分级基金，实现指数基金与分级基金两个维度上的重大创新，为投资人提供了更为丰富和多样化的投资工具，得到了业界的广泛好评和客户认同。我们看到，目前业内已有十多家基金公司开始积极推进杠杆类基金产品

开发，2010年有望成为杠杆基金的大年，我相信，可交易的杠杆基金，会像当年的开放式基金一样，一旦随着市场上同类产品的增多，投资者教育工作不断深化，投资人对杠杆基金的市场需求也会得到充分挖掘。

当然也有人会质疑，认为杠杆基金目前还只是个小众产品，其实，对于产品创新

不能忽视，对于小众产品也不能轻视，在网络信息时代有一个盛行的理论是“长尾效应”，其含义是随着科技的创新，一些在过去时代隐形的市场需求被不断发掘出来，小众产品能不断赢得更多的市场份额，甚至不排除一些小众产品经历不断成长之后，去影响甚至改变整个行业。长尾效应实际上揭示的是产品细分、市场细分所产生的市场效应。这个理论同样适用于我们目前的基金业，或扩而广之理财业。随着国民财富的不断增长，人们理财持续的需求也不断提高，而包括这些需求又因为各种情况千差万别。虽然目前的理财市场已蓬勃发展，但仍有大量的个性化、个性化的市场需求未被满足，巨大的市场潜力未被释放，大家看一看我们银行业居民存款的数量和基金业、理财业的资产规模比较，就很容易得出这个结论。而发掘这种长尾潜力，加大市场细分的力度，正是基金业的创新使命所在。产品创新可以不断推动市场细分，促进市场潜在需求的不断释放。像国投瑞银最近又在传统指数基金产品基础上作了进一步细分，推出境内首只行业指数基金，不仅拓展了指数基金的创新方向，也为投资人提供了较为精准的行业配置工具。

创新是证券市场永恒的主题，创新是基金行业不断发展进下的持续驱动力，中国基金十余年发展史就是一个不断创新的历程。目前市场的发展，诸如创业板的开通、专户一对多的启动、指数产品的细化，股指期货融资融券工具的诞生，都为我们进一步细分市场，开发量化投资、另类投资等创新产品提供了历史机遇，也将极大地拓展了公募基金、专户产品创新空间，有助于基金业减轻产品同质化，进入了一个全新的细分市场，以产品为驱动力的精细化发展时代，中国基金业的产品创新时代有望再度开启。

任伟光败走摩托罗拉 投奔 LG 争国内三甲

□ 张生 双胜

信有限公司的高级副总裁沈淦英的离职，因为沈淦英和任伟光是香港中文大学的同学，来西门子之前，任伟光的职务明显要低于沈淦英，然而多年的老同学突然成功完成三级跳，成为自己的顶头上司，沈淦英显然不能接受，在任伟光到任后数月，沈选择了离职。

2004年2月，西门子宣布重新采取大中华区的结构，中国内地和香港、台湾市场成为大中华区；在中国以外的十几个东南亚国家另外成立东南亚区。重组后，原亚太区副总裁任伟光又变成了大中华区副总裁。结果在新人事调整生效后2个月，任伟光也选择了离职。

对于任伟光的离职的原因有各种各样的猜测，但不可否认的一点是任伟光已无力挽回摩托罗拉销售业绩下滑的颓势。作为中国手机部门的负责人，任伟光必须承担巨大的销售压力，但是作为职业经理人，对于摩托罗拉手机的全盘规划，整个战略计划的制定，任伟光并没有完全的影响力。“在这样一个形势下，要在市场上大有作为，是非常难的，更何况越是艰难，就越要减少开支，这种情况下重建市场信心压力就是非常大。”

另据媒体报道，一名已经离开摩托罗拉公司的员工在听到任伟光离职的消息

时，曾惊呼：“他早该离职了！”该员工认为，任伟光在执行公司决定和管理能力方面是很优秀的，但是他对于中国国家知识产权的保护、“山寨手机”的冲击等都未能对公司决策上及时调转方向，公司里有一部分人也对他的路线质疑过，但是他的市场敏感度不是很高，中国市场销量的持续下滑和他没有扮演好承上启下的角色有关。

诚然，任伟光在跨国公司任职期间，也取得了一些成绩。在诺基亚公司任职五年间，他率领团队建立了成功的零售运营模式，为公司创造了出色的销售业绩。2003年加入摩托罗拉，2006年第三季度，摩托罗拉的市场份额达到历史最高点22%，并与竞争对手诺基亚的差距拉到最小。进入2010年，在中国市场，任伟光欲带领LG手机超越摩托罗拉，进入三甲，机会存在。短时间内很难分出胜负，因为LG手机在中国市场的份额跟全球前三的水平还有一定距离，另外摩托罗拉也在重整旗鼓。

LG 渠道建设显短板 高端策略成隐忧

相比诺基亚、三星的众多渠道，LG手

机在渠道建设方面劣势较为明显。LG手机在国外走的主要是运营商定制，并为此获得成功，在中国，由于运营商定制与传统零售渠道相并存，而LG手机在传统零售渠道上的投入又不足，渠道相对单一，这就使其手机销量在中国难以实现较大的增长。

任伟光上任以来，着手解决LG渠道合作伙伴的建设问题。与运营商深度捆绑和传统的社会化销售渠道。与运营商捆绑取道不同的是，社会化销售渠道则任重道远，因为在国内市场组建一个良性的社会销售取道，并非是一朝一夕的事。电信运营商的专业是运营，而社会化销售作为传统渠道，覆盖范围深广，对LG扩大手机销量，提升手机市场份额，更有直接作用。

此外，LG还要具有吸引消费者产生购买的终端产品，尤其是高端智能手机。面对竞争日益激烈的智能手机市场，诺基亚、苹果、黑莓、三星、摩托罗拉、谷歌等无一不对LG构成威胁。另据媒体报道，LG在中国所奉行的高端策略也引发了多方争议。有评论认为，三星在低端手机上的缺失，直接成就了诺基亚、摩托罗拉、索爱的市场份额。由此看来，LG电子的高端策略似乎变成了冒险。



家婆老鸭汤

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，已先后开设了十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、镇、村，广泛诚招加盟连锁店。热诚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，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