

光明乳业副总闪电辞职 王佳芬时代彻底谢幕

□张娟娟

光明乳业年仅44岁的副总经理陆耀华日前突然辞职,令业界倍感意外。这位当年与王佳芬一起打拼天下的元老级人物,曾被业界看作王佳芬最理想的接班人。巧合的是,在一个月前光明乳业公布的股权激励计划中,身为副总经理的陆耀华不在名单之列。

光明乳业称与股权激励无关

据《每日经济新闻》报道,1月20日,光明乳业公布了A股限制性股票激励计划(草案),104名中高层人员将因此受益,公司拟向激励对象定向发行普通股不超过869.53万股,即总股本的0.84%。该计划需要摊销的股权激励成本约为4698万元,购买价格为47元/股。

记者注意到,股权激励涉及总经理郭本恒、副总经理梁永平、董事会秘书朱建毅、财务总监董宗泊4名公司高管,副总经理陆耀华并不在名单中。上述4名高管获授限制性股票数量分别占限制性股票总量的39.8%、23.7%、19.2%和1.89%。

外界纷纷猜测,陆耀华的辞职是否与此股权激励有关。

对此,光明乳业新闻发言人龚妍奇2月23日向记者表示:“正如公告上所说,陆耀华辞去该公司董事、副总经理职务,纯粹是个人原因,至于具体是什么原因,



自郭本恒接任光明乳业总经理以来,王佳芬的旧部陆续离职。

其在辞职信函中并未详细说明,但可以肯定的是与股权激励无关。”

记者获悉,陆耀华还同时辞去其在该公司的党委书记一职,彻底离开光明。

“陆耀华的辞职在光明内部看来应该不算突然,而是早有去意,这可能也是陆没有出现在股权激励人员名单中的原因。”曾在光明乳业任职的上海壹言商务咨询公司首席分析师汤志庆称。

曾是王佳芬接班人选

自大学毕业分配到光明乳业奶牛研究所后,陆耀华从未离开过光明乳业。他曾担任过上海奶牛研究所所长、上海奶牛育种中心主任和良种场场长、上海光明荷兰牧场有限公司总经理、上海光明乳业股份有限公司奶牛事业部总经理、上海牛奶(集团)有限公司发展部项目经理等职。2003年7月,根据王佳芬的提名,光明乳业聘任陆耀华为公司副总经理。

“陆耀华的专长是畜牧业、奶牛育种,而非成品,种牛业务并不在光明乳业的主营业务线上,因此当初他的上台很出乎大家的意料。”汤志庆表示。

业内甚至盛传,当初王佳芬的接班候选人,除了郭本恒外,还有行事风格颇似王佳芬的上海本地人陆耀华。外界称,此人与王佳芬一样个性强势,除任副总经理一职外,还任光明乳业酸奶事业部总经理。与陆耀华相比,“好好先生”郭本恒则更让后来接手的大光明高层赏识。

“陆耀华的辞职归根到底还是人事斗争的结果,目前为止,当年王佳芬的‘旧将’基本上都已离开,这也是对郭本恒集权的进一步巩固。”汤志庆说。

至于陆耀华离开光明后可能的去向,记者未能从企业内部获知。汤志庆认为,受专长的限制,陆耀华被同行“挖墙脚”的可能性并不大,应该会选择自己创业,可能会进入与种牛相关的领域。

【新闻背景】

光明乳业彻底告别王佳芬时代

光明乳业前任掌门人王佳芬号称“乳业女王”,在她任职的十多年里,将光明乳业从一个“养牛场”发展为一家上市公司,并一度成为中国乳业市场的领军者。

2007年1月,光明乳业发布公告,王佳芬辞去总经理,郭本恒接任。这标志着这位“铁娘子”从光明的最前线退出。随后,王佳芬的旧部陆续离开光明乳业,此次陆耀华的离职,或可算是王佳芬时代在光明的彻底“谢幕”。

王佳芬的继任者郭本恒是搞技术出身,上任后推出了架构改革、产品聚焦、供应链整合等一系列措施,同时着力强化管理团队。2010年1月,光明乳业公布了一项涉及104人的股权激励计划,率先在上海国企中试水股权激励。

根据相应的激励股权激励条件,在第一个解锁期的2012年,光明乳业2010年、2011年的营业总收入必须分别不低于94.80亿元和113.76亿元,到第三个解锁期,要求2013年营业总收入不低于158.42亿元,净利润不低于3.17亿元。外界因此认为,这意味着光明乳业主营业务收入需要在4年内几乎翻倍才能达到解锁条件,这并不容易做到。对于外界的看法,郭本恒的说法是:“愿赌服输。”



老总文萃

企业家和专业管理者的区别

□汉庭酒店连锁 CEO 季琦

这两个词汇来源于英语,企业家对应于“Entrepreneur”,职业经理人对应于“Professional Manager”。从源头上来看,这两种人是非常明显的不同类型的分类。从这个定义上看,国企老总或董事长不属于企业家这一类型,他们只能说是“职业经理人”,所以我们有以下讨论的企业家主要是指非国有企业的创办人。

中国最早一批企业家,也就是通常所说的第一代企业家,大多是草根起家,没有接受过高等教育,更没有受过专业管理培训。先从赚钱的生意开始,或者从小作坊式的工厂开始,企业规模并不大,人数不多,管理复杂度不高。很多是家族式管理的模式,最经常的是老子或儿子抓销售和客户,老婆或媳妇管财务。由于在市场经济的初期,机会产生的边际效益远远大于管理产生的边际效益,即使没有专业化管理体系依然可以很赚钱,也可以将一个企业做得很大,至少规模上做得很大。但是由于大企业所必需的管理能力跟不上,所以大部分企业很难持久,不容易稳定,今天,这些企业剩下的已经不多,大部分萎缩或者维持生存而已。能够存在下来的企业家,又分为几种情况:

1. 业务模式简单,管理复杂度不高,机会产生的边际效益很大。一些房地产企业就属于这样的情形。

2. 企业家本身素质高,具备很强的学习能力,有很强的前瞻性思维能力,在“机会成长”的过程中,注意组织管理能力、人才的培养,带领企业生存、壮大。象海尔、联想、TCL这些制造业企业是这一类的例子。

3. 由于出口订单,受到外方对流程、质量、用工等的硬性要求,或者因为合作方的影响和教育,使得许多企业提高了自身的管理水平。浙江的一些制造业隐形冠军就是这类企业的例子。

第二代企业家是最近10年成长起来的企业家。由于站在前人的肩膀上,起点高;再加上这些青年企业家受教育程度都比较高,观念、价值观、学习能力都有大的改观。

第三代企业家,主要是指那些吸纳风险投资,在境外上市的企业创办者们。这些企业家经过全套的西方企业发展模式的洗礼,已经能够以全球的视角看问题。

中国的职业经理人主要是从外企出来的一批华裔高管为代表。这一群人受过高等教育,还有一些在国外留过学;在跨国公司工作多年,大多已经是中高级以上职务。他们熟悉中国的历史、文化和传统,又耳濡目染国际大公司管理的套路和实践。

历史短,没有形成这种职业经理人阶层,也没有人才和理论沉淀。在高速发展的中国企业家界,这类人才特别稀缺。这种稀缺性不仅仅是因为数量,还有许多是因为机制、观念和价值观的差异,使得大部分外企人才无法为中国企业所用。

首先,这个翻译就不好,本身带有倾向性,“Professional Manager”应该翻译成“专业管理者”而不是“职业经理人”。至少国人对职业经理人的认识很多认为是“打工”的,捞一票就走,急功近利,没有长久心态。这种偏见根深蒂固,使优秀的企业家也犯低级错误,甚至侵害了这些“Professional Manager”,确实有一些人就是抱着这个心态在做事,为了期权,为了上市,发一笔财走人,再找下家,反正自己能和猫一样珍贵,再找一个下家也不难。这样的做法,反过来又加剧了企业家对专业管理者的猜忌和防备。这就造成了在今天的中国,很难看到企业家和专业管理者“将相和”的局面。

而有些专业管理者呢,尤其是一起参加创业的专业经理人,往往又看不起“草根”的创业伙伴或企业创始人,认为自己的教育程度高,都是在外国人圈子里混,觉得企业家的许多观念都老土了,一点都不入流。

这使我想到了小时候读过的《庄子》里一个“匠石运斤”的故事:郢地有个人让白垩泥沾污了他自己的鼻尖,像蚊蝇的翅膀那样大小,让匠石用斧子砍削掉这一小白点。匠石挥动斧子呼呼作响,漫不经心地砍削白点,鼻尖上的白泥完全除去而鼻子却一点也没有受伤,郢地的人站在那里若无其事不失常态。宋元君知道了这件事,召见匠石说:“请你试着为我表演一次。”匠人说:“我曾经能够砍掉鼻尖白粉,即使这样,但我施技的搭档已经死去很久了。”这是庄子路过惠子墓前讲的一则寓言。在这则寓言里,表达了庄子对惠施的怀念。郢都人信赖匠石,才能让匠石削去自己鼻尖上的污渍,并且在匠石的利斧挥动之下,而不改色心不跳,对于匠石得以发挥卓越本领,信任是必不可少条件。它告诫人们,要以诚相托,以心相印;信赖,能够产生力量。

这个故事非常好的说明了企业家和专业经理人之间的关系——信任。

中国这个时代是个出英雄的时代,创立企业的人是英雄,将企业管理好的人也是英雄。人无完人,人无全人,企业家和专业经理人应该学会相互欣赏,相互信任,相互协作,这样才能造就伟大的企业,成就伟大的事业。

由于中国市场经济的

集体增持自家股 鲁西化工董事长率众高管抄底

继韶能股份后,鲁西化工的管理层团队在半年最后两个交易日也再度上演“集体增持大戏”,而其增持时点则颇值得玩味。

深交所最新数据显示,鲁西化工10位高管在2月11日和12日共计耗资210.38万元合计买入3562万股公司股份,其中董事长张金成“身先士卒”购入106万股,董事、总经理焦延滨买入193万股,监事会主席于清购买347万股,此外包括王富兴在内的四位副总则买入367万股至427万股不等。总体来看,除职工监事李书海仅买入1000股外,鲁西

化工其他9位高管对自家股的增持规模均在1万股以上,其增持热情由此可见,而增持均价也都在59元/股左右。

与韶能股份众高管近3年因股改承诺而连续增持不同,鲁西化工管理层团队本次大规模购股乃是2007年以来第一次,其中包括蔡英强在内的4位副总和两位监事更是首次购入自家股份。在此背景下,上述高管的购股初衷无疑值得关注。

“公司管理层本次购入完全是自主行为。”鲁西化工董秘办人士对记者称,公司一直未对高管购股进行过强制规定,而其增持则是源于对公司发展前景的看好。

不过,记者注意到,鲁西化工2009年“成绩单”似乎并不理想。最新财务报告显示,鲁西化工2009年前三季净利润仅为1.35亿元,较上年同期同比下降47.70%。对此,公司上述人士表示,去年业绩较差主要是受整个行业景气度下滑因素影响,而随着新建项目今年陆续建成,公司2010年业绩也将会有一定程度的好转。

资料显示,鲁西化工在2009年4月曾披露一揽子投资方案,具体包括年产20万吨有机硅项目、年产12万吨甲烷氯化物项目等五大项目,其中年产20万吨

有机硅和尿素项目因资金需求较大,公司此后遂于去年8月推出定向增发来募资实施。而据鲁西化工上述人士介绍,除两大募资项目外,其他三个项目建设期仅为1年,而目前三项目已基本建成,即将进行试车。

若照此看来,鲁西化工十高管在当下时点增持自家股似乎并无道理。而至于公司定向增发事宜的最新进展,该公司人士表示,在股东大会通过后,公司已在去年12月末将方案上报至证监会,但具体上会时间则还未确定。

(徐锐)

郭广昌:向三个老男人学“守正”

2010年集团年度经理人大会上,郭广昌作了“取势、守正、修为、全球化”的报告。他用自己17多年的经验,诠释了什么是“取势”。

每一次作报告,这个复旦哲学系毕业生通常先作“中国经济形势判断”。他迄今的投资基于两个基本判断:中国经济长期趋势看好;部分行业先富起来。

在行业选择上,复星几乎没有犯过致命的错误,善于先人一步逢低介入。1994

年进入房地产、医药产业,2000年涉足商业零售业,2003年进军钢铁、证券,2007年投研。2009年,他的判断是“加大对资源类、金融类、消费类等行业投资,适当提升轻资产在整个资产中的比重”。2010年则是“加大对内需行业的投资”。

这套分析体系也有失效的时候——当遇到系统性风险。2004年复星控股的南钢联合唐山建龙筹建宁波建龙钢铁厂,不幸赶上宏观调控,项目被叫停。同期轰

然倒下的项目有江苏铁本,轰然倒下的大鳄有新疆“德隆系”。

2004年,身处逆境的郭广昌向通用电气的杰克·韦尔奇求教,韦尔奇说:“放开你的账簿,把你的账摆在桌面上,让他们看一下,看完以后他们就什么都明白了……你要继续前进”。

那段艰辛日子给郭广昌的教益是“守正”。此后他一直在强调公司的透明化,经典的一句话是:“中国人太珍惜现代了,所



以我们不会再乱来”。

郭广昌挂在嘴边的偶像是巴菲特、李嘉诚和杰克·韦尔奇,老男人是有智慧的,更何况是三个。

(钟慧丽)

货物代理业反垄断调查升级 47家跨国巨头卷入

□覃羿彬

“中国的货代行业从诞生伊始就存在众多灰色运作,远在欧洲的反垄断调查很难带来什么变化。”2月23日,上海一家货代企业的总经理告诉记者,出于种种原因,国内货代企业很难为欧盟委员会最新一轮针对货代行业价格串谋行为的法律调查提供取证帮助。

上述人士所指的是欧盟委员会在2月9日向47家跨国货代企业发出《反对声明》一事。截至目前,包括DHL全球货代、UPS(UPS)、泛亚班拿(PWTNS)、德迅集团(KNIN.VX)、日本运通公司等企业已陆续承认收到了该《反对声明》。

这是欧盟在2007年10月表明将对往来美国与欧盟经济区、往来中国与欧盟经济区以及华南、香港与欧盟经济区的货代企业进行反垄断调查的最新进展。

一位同样要求匿名的知情人告诉记者,这一调查与针对航空货运企业的价格串谋调查分头进行,但由于取证困难,至今无法如针对后者般提出处理意见。

根据DHL全球货代发布的声明,该德国邮政DHL(DPWGnDE)旗下的业务部门是收到《反对声明》的众多企业之一,DHL全球货代还证实,正就调查与主管此事的欧盟委员会合作。《反对声明》表达了针对除燃油以外的一系列不同附加费的价格串谋行为的关注。

DHL全球货代对此称,公司在一起针对潜在违反竞争法关注的行为进行内部调查后,方了解到有关行为,并为此与欧盟委员会进行合作,而且由于该合作态度,德国邮政DHL及其相关子公司已获得欧盟委员会的豁免。在声明最后,该公司强调有关调查不涉及德国邮政DHL的邮件、速递以及供应链管理等业务部门。

然而有更多身涉其中的货代企业没有获得豁免。德迅集团就强调,《反对声明》仅表达了欧盟委员会对一些可能违反竞争法行为的沟通,而且公司将在调查过程中进行回应,并保留寻求法律援助的权利;泛亚班拿则表示,当前不可能预测调查的结果,但调查或为公司实体带来实质损失。

欧盟法律规定,一旦组织价格卡特尔罪成,涉案企业最高会被处以相当于其全球年度营业额10%的罚款。

UPS在2月23日向记者发表的声明称:“该声明包含欧盟委员会对于货代行业的所谓‘垄断’行为的一些初步观点。UPS将密切核查欧盟委员会的该份反对声明,并选择合适的时间予以响应。在此过程中,我们会竭力维护我们的立场。”

“跨国货代企业的底气在于,针对货代行业的价格串谋行为难以获取实质性证据。”上述知情人士解释称,货代企业的串谋行为则难以量化,因为存在不同层级的货代企业彼此合作,而垄断价格可以向上传给货主,因此,那些缺乏话语权的二级、三级货代实际上并没有受到损失,而且他们不可能冒着得罪生意来源之险,为欧盟指正不法行为。

灰色生存

上述上海货代企业的总经理证实了这一说法,“实际上国内的货代企业均充当了外资货代企业的下家,不可能倒过来指责其赖以谋生的合作伙伴”。