

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

接与不接

少帅们好“纠结”——探访“企二代”接班训练营

每天早上6点,学生们必须晨跑——这是让很多企二代较为头疼的一件事。

1989年生的蔡敏航,从瑞士留学回来后不久,习惯了国外的宽松学习氛围,乍一听这类晨跑,顿时“冻结”了。

在课程安排上,企二代们需要学习的比书本上来得更加细致和务实,具体课程包括《如何做好采购与供应商管理》、《如何做好资源整合与供应链管理》、《精益生产与丰田式管理》、《如何识别人才、运用人才、留住人才,打造精英阵容》等。

其中一项“魔鬼训练”是《魅力领导演说术》,持续两天。

校方在课堂上设立好场景,如年会上作为总经理致辞,要求每一个学员上台演讲,并用DV将学员的演讲记录下来。

这对于一些二代来说,是较为难挨的一课。“如果他口吃,那就拿录像给他看。告诉他,你得改掉它!”一位老师说。

企二代们甚至连吃饭也要经过培训。餐后还进行国标舞培训,欲将企二代训练成一个进退有度的绅士或者名媛。

东莞台协副秘书长李韦成对此举甚为赞成:“企业家一代很多被笑为土包子。现在培养二代红酒怎么品、西餐怎么吃,十分应景,适应今后全球经济一体化潮流。”

此外,课程还包括一项《虚拟公司运营》。让企二代们从无到有创办一家公司,并如何将企业培育上市。这门课的授课老师大有来头,曾经辅导一个浙江企业在纳斯达克成功上市。

接,还是不接

95%的企业家希望子女接班,55%的二代不愿意接班,这成为一个有趣的矛盾——这是宁波市中小企业局委托健峰就二代接班问题进行调研得出的结果。

就二代整体情况来看,他们普遍具备高学历。调查显示,26%具硕士以上学历,58%具本科学历。但是,二代们普遍对接班感到压力。在接班心理方面,62%感到接班压力。

对于接班,1989年出生的蔡敏航还很迷茫。2010年2月,蔡毕业于瑞典克里斯丹大学国际贸易系。其父在慈溪拥有一个2000人的家电制造企业,主要生产洗衣机、冰箱、取暖器等小家电。

“刚毕业回来时,我真的不想接班。我想做的是,自己创业。”蔡敏航说。但创业的想法被其父母驳回,得到的回复是:先把主线做成。出于无奈和孝心,蔡敏航如今一边在健峰学习,一边在公司上班。目前,他是公司里一名普通的销售员工。

1986年出生的德志,2006年毕业于上海一家设计学院,就读多媒体设计。其父于1999年创立了一家名为松宝的纺织机械企业。

德志毕业后曾经尝试自己创业,一年后创业失败后,2008年回到父亲的公司。在德志看来,一代共同的特点是苦干。“凡事都会弄得很清楚,亲自安排到位,很少休息。”

但德志并不打算这样干。“今后我肯定采取以团队为主的管理。我今后不可能像父亲这样,依靠经验来做。”

回顾现在的接班生涯,德志长叹一声:“其实我们二代真正想做的事情,还是踏踏实实做一份事情,看着它往上,有成就感。”于2009年初担任总经理的德志告诉记者,他打算5年之内完成总体的接班。

梁金辉出任总经理 古井贡发力大营销

□ 郑 劭

为回归白酒企业第一阵营,古井贡酒新年再度发力。日前,古井贡酒发布公告称,根据董事会的决议,决定聘任梁金辉为公司总经理。简历显示,梁金辉现任公司董事、副总经理,亳州古井销售有限公司总经理,目前没有持有公司股份。

有业界人士据此分析认为,结合古井贡酒过往的事件及梁金辉履历来看,古井贡酒此举意在加大营销力度,加快重回白酒企业第一阵营的步伐。

管理层多番动荡

公开资料显示,上世纪90年代,古井贡酒的收入曾经达到过行业第三的水平。然而,从2000年开始,受管理层问题的影响,古井贡酒的产品销售和公司业绩开始进入长达数年的低谷期,产品也逐步从主流消费群体中淡出。

2008年开始,古井贡酒管理层开始“换血”。除了重塑品牌的经营方针和目标,重新树立以白酒发展为中心也被列入战略发展体系,特别是“年份原浆”系产品的推出,为古井贡酒重回白酒企业第一阵营奠定了基础。而时至2010年,管理层再度发生变动,董事长曹杰和有“西北少帅”之称的刘敏先后离职,此后,业界屡有传闻负责营销的副总经理梁金辉有望接任总经理一职。

“年份原浆”系列产品推出后,



品牌影响力得到有效提升。古井贡酒的业绩在此番管理层动荡影响之下依旧表现不俗。根据古井贡酒发布的业绩预增公告显示,2010年公司净利润约28000万元,上年同期则为14008.9万元,增长约100%。基本每股收益约1.19元,上年同期0.6元,增长约100%。其中公司战略主导产品古井贡酒年份原浆系列销售收入约为7.4亿元,增长幅度为208%。

但与同行业主要竞争对手相比,公司在销售网络建设以及品牌推广方面投入的资源相对较少。

1月15日,古井贡酒公告审议通过了非公开发行A股股票预案,根据此预案显示,向不超过10名的特定对象发行股票数量为不超过2000万股的A股,发行价格不低于66.86元/股,募集资金总额不超过130000万元,募集资金将投向优质基酒酿造技术改造等项目,同时募资还将用来拓展渠道和进行品牌宣传。

马雪征告别 TPG: 外资 PE 遭遇本土化“尴尬”

□ 潘虹秀

马雪征辞职了,消息显得有点突然。

一年之前,马雪征还在积极推动TPG在中国的品牌建设,游说他的老板吉姆·科尔特(TPG总裁)接受中国媒体的采访。在那之前,她总是婉言谢绝中国媒体对她的采访预约。她最近一次以TPG亚太区联席主席身份公开亮相是1月31日发起成立中国女性俱乐部。

在全民PE大环境下,似乎又存在一定必然性。在马雪征之前,唐葵、胡祖六这些有名望的前外资投行人士也出来募集了自己的基金。一位PE业界人士认为很正常,“TPG教会了马雪征如何做投资。做投资很简单,马雪征有这么深厚的实业背景,一点就通。”这位人士还认为马雪征有名气和号召力,募集自己的基金不存在什么问题。不过,以马



雪征过往职业经历来看,她并不是个利用跳板频繁跳槽的人。从某种角度来说,TPG只是她人生的第二份工作。如果把联想集团和大股东中科院算作两个工作单位(2007年,她辞去联想集团CFO职位直接原因是到了中科院规定的退休年龄),TPG也只是她的第三份工作。

马雪征自己出来创业,很可能就是因为TPG本土化遇到的障碍比较大。

前年年底,马雪征接受记者采访时,说道:“我自己感觉,我能给老外来中国做PE建议,在中国玩PE不能是华尔街那种做法,不对企业有了解,不对国情有了解,你还是做不了。”8个多月以后,吉姆·科尔特少有力地接受中国媒体采访时,谈及TPG在中国优势时,说的是把TPG全球最佳实践带到中国来。这似乎暗含本着助推TPG更好本土化的国情通马雪征,跟TPG这个庞大的跨国公司,在本土化路径上多少有一点分歧。

在TPG度过的40个月里,马雪征在让TPG美国了解中国国情时,颇费了一番功夫。马雪征在跟TPG全球投资委员会申报达芙妮项目时,告诉TPG总部,达芙妮一年内要开500间店,电话那头的美国人难以置信地笑了起来。他问马雪征,你算过账了没有?减去礼拜天、节假日,这家做鞋的公司每天要开两家店!马雪征说道,

古井将以此次活动为契机,在首都高调推出高端新名酒——古井贡酒年份原浆26年,以全面启动以北京为核心的京津市场,发力中国最活跃的白酒市场。

会上,亳州市政协副主席、古井集团董事长余林与中国贸促会贸易推广交流中心主任杨晓东当场签订古井贡酒全球推广合作协议。

几乎与此同时,包括国泰君安、长江证券在内的多家研究机构先后发布报告对古井贡酒给予了肯定。

基于公司管理层最近两年的运作成功、对销售的重视和投入、新的主流产品原浆酒系列仍然处于快速发展期,以及消费品品牌成长的惯性,国泰君安报告中分析认为,未来1-2年公司销售仍将有快速的增长,并且考虑到达到一定规模以后费用率的下降,预计未来1-2年内公司业绩仍能有一定的增长。

长江证券同期发布的报告中显示,高战斗力的营销团队成为古井贡酒发展势头迅猛的重要因素之一。

【人物链接】

梁金辉,现年46岁,研究生学历,政工师;现任古井贡酒董事、副总经理,亳州古井销售有限公司总经理。历任公司信息研究室秘书、《古井报社》主编、宣教科科长、公司市场发展部副经理、公司第二届监事会监事和市场发展部经理兼市场研究与监管中心主任,公司第三届监事会监事,公司第四届董事会董事。

马雪征、单伟建、胡祖六们的举动,可能也标榜着中国PE逐步进入本土时代。这些曾启蒙和主导中国PE市场的外资PE不得不正视一个现实,那就是外资PE在中国的黄金时代业已结束。这些出身自国际投行的本土人士,既有声望,又深谙国情,还懂投资经验,又有融资、投资所需要的人脉,还赶上中国成为全球资本热点的好时代,有什么理由不自己放手一搏,浪费大好时光,跟远在美国的“老外”普及中国国情呢?

外资PE要挽留人才,本土化上给予当地更大的本地决策权将是重中之重。随着中国地位的愈加突出,将中国或者大中华区从亚太区分离出来,也势在必行。

百万年薪 证券经纪人写就“财富传奇”

□ 陈 楚

对于国内证券公司来说,经纪业务是盈利最大的一块业务。如果入行早,或者选股能力不错,客户资金量大的话,百万年薪对于证券经纪人来说也许并不是一个遥远的梦。毕业才两年多的小姚,入行不久就实现了这个“伟大的梦想”。但“打江山容易保江山难”,如何维持这个百万年薪的水平,身处目前的震荡市,小姚遇到了空前的压力。

小姚本科毕业于一所很一般的财经院校,但大学四年,他专研股票,转战期货、外汇等不同领域,积累了大量的证券投资理论和实践经验,并有了自己独特的投资理念。毕业后,小姚毫不犹豫地南下深圳,选择了一家证券公司营业部,从客户经理做起。

刚入行时,小姚底薪只有2000多元,而且是2008年,股指“飞流直下三千尺”,拉一个客户真的是比登天还难,不仅如此,营业部大量存量客户转走了账号,或者干脆不交易,不少营业部被迫大量裁员。小姚因为有不少年的试用期,而且是新人,性格比较活泼,在裁员浪潮中幸被“保存”了下来。那个时候,小姚住在深圳

最大的城中村,除去一个月1100元的房租和伙食费,基本上每个月都是“寅吃卯粮”,入不敷出。很多同事信心大失,有些人实在煎熬不过去干脆转行了事。小姚却独自咬紧牙关坚持了下来。

机会总是留给有准备的人,这话说得一点都不假。2009年,受国家4万亿经济刺激计划的提振,沪深股市走出了单边上扬的小牛市。小姚一些原有的老客户陆陆续续回来了,在经过认真研究后,小姚向客户推荐了几只不错的股票,几个月下来,客户赚到了钱,小姚的名声也立马大起来,在客户中形成了一定的口碑。客户的资金量慢慢由百万上升到1000多万,到2009年底的时候,小姚的客户资金量就突破了亿元大关,这一年里,年仅25岁的小姚不仅月薪达到了4万、5万,甚至一度接近10万,而且在年终还被单位评为“十大优秀客户经理”之一,收获了一个5万元的额外大礼包。

2010年,沪深股市不复2009年的小牛市,上证综指全年还出现了下跌,但市场结构性的机会仍然层出不穷,小姚所在营业部的研究实力不错,结合营业部的推荐以及自己的研究,小姚在2010年主要给客户推荐



了两只股票,一只江苏一家新能源上市公司,另外一家属于资产重组类的上市公司。这两只股票,去年涨幅均超过60%。在去年上半年,小姚就已经是营业部的“明星人物”了,不仅在公司里备受领导器重,加薪升职,由原来一个普通的客户经理升任带领一个理财团队,而且在客户中,小姚也积累了众多“粉丝”。这个时候,小姚的收入已经攀升至每个月都在10万以上,个别月份甚至税前收入超过20万元,毕业仅仅两年多,小姚就不仅在深圳这个竞争激烈的地方站稳了脚跟,而且俨然跨入“金领”行列,比公募基金里的基金经理收入还要高,可谓煞煞同行。小姚的坐骑,已经由丰田换成了宝马。

延伸阅读 | Yanshen Yuedu 股市震荡“难撼”金领地位

在进入2010年四季度后,尤其是今年以来,沪深股市震荡不定,1月甚至还迭创新低,覆巢之下,岂有完卵!小姚所在营业部推荐的股票大多“失灵”,而小姚自己研究的股票也跌跌不休,来自客户的压力陡然增大,一些“骨灰级”的老客户都直言要转走账户。去年最后一个月,小姚的月薪近半年多来首次跌破10万元大关,而面对今年以来的行情,小姚担心的不是“10万元月薪”能否保得住的问题,而是“是不是要跌破5万元大关了”?小姚说,尽管宏观经济形势不错,但货币政策明显收紧,市场信心也遭到重挫,2011年的股市难做,已成为众多投资者的共识。

而更要紧的是,小姚即使是“月薪跌破了5万元大关”,他仍然属于高收入阶层,而对于那么多刚入行的证券经纪新人来说,也许他们首先面对的,是股市的“寒冬”,只是不知道,在这场“寒冬”中,每一个人能熬多久?

老总话道 | Laozong Huadao

为你点上一支烟

□ 刘鹏凯/文 何兵/图



1、吃过午饭从浙江往家赶,一场大雪不期而遇。天渐渐黑了下来,被大雪覆盖的路上,汽车像蚂蚁一样在爬行。反正快不起来了,我只好两眼微闭,坐在车里苦熬时间。



2、突然,“呼呼”一阵冷风吹醒了我。原来驾驶员小周在抽烟,他把车窗打开了。我感冒未愈,一圈圈烟雾呛得我喉咙痒痒的。我轻轻地抽出一张面巾纸,捂着嘴尽量不咳出声来。



3、“咳、咳、咳……”我终于憋不住咳出声来了。小周转过头瞅了我一眼,连忙将那只刚吸了两口的烟塞进了烟灰缸。“小周,今天天不亮就出来,你辛苦了!来,抽支好的!”我边说边掏出“中华”烟递给他。



4、“不不,厂长,我刚抽完,才熄掉!”小周全神贯注地驾着车。“接过去,我已为你点着了。”厂长,安全是我的责任。你放心,我一定宁慢三分,不抢一秒!”



5、“知道知道!下雪天开车,刺眼得很。来,抽烟!赶赶疲劳!”我把点燃的香烟递给小周,将车窗开得大一点,再大一点,让凛冽的寒风赶走车内的烟雾,也带走我们的倦意。



6、现代管理是一门艺术,以何种心态去管,具体又怎样管,结果都不尽相同。有谁会不在乎一支烟呢?但在那个特定的场合,点上一支烟也许就是最有效的沟通。(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)