

策划词 | CEHUACI

6月25日,史玉柱在其微博中表示,“近年偶(我)的工作生活:玩游戏,偶尔投点金融。健康业务退出管理和决策已9年,网游业务已交给刘伟为首的团队管理,金融投资我参加决策不理操作。我武功已废,闲居山野,江湖上的事别来烦我”。史玉柱的“偶尔投点金融”看起来轻松,实则规模惊人。本轮增持民生银行,其耗资已经超过28亿元。



史玉柱：“胆小”成全“逍遥”

□ 本组稿件采写 宗禾

“每天买你多一点!”这种很类似基金定投的投资方式正在被史玉柱以及他的操盘团队用在增持民生银行上。香港交易所最新信息显示,从3月30日至6月22日的57个交易日里,巨人集团董事长史玉柱通过上海健特增持民生银行A股的举措已经增至33次。

资金雄厚具备举牌实力

2011年1月份,民生银行抛出A股定向增发不超过47亿股、融资不超过214.79亿元的再融资方案,上海健特计划认购1424亿股,成为该方案中拟认购数量最多的股东。作为上海健特实际控制人,史玉柱在上述方案公布当天即宣布,拟以65亿元认购民生银行增发股份。他称,“这次增发消耗完巨人投资(即上海健特控股股东)的现金,失去再投资能力,俺该消停了。”不过,民生银行上述方案公布后即遭到中小股东质疑。2月25日,民生银行再次抛出经调整后的再融资方案,改为发行不超过200亿元A股可转债以及H股增发不超过16.51亿股。史玉柱参与民生银行定向增发的计

划落空。

不过,这次变局恰恰显示了史玉柱的资金实力。目前,史玉柱已经花出了65个亿中的28个亿,假如该65亿元还是按最初的计划全部用于购买民生银行股权,按照现在民生银行的股价,大约还可以买入6亿股,相当于26%的股权。加上目前其已经持有的282%的股权,合计最高可以突破5%的举牌线。

当然,这只是单纯根据史玉柱的资金实力进行的测算,究竟增持至何时,还要看其本人的价值判断。此外,史玉柱对于银行等金融股的看法在其微博中也有着充分体现。

每天都玩植物大战僵尸

史玉柱最近是在“企业家生活方式”活动现场和马云、牛根生、李连杰等一帮老友相谈甚欢。依旧红白配运动衫,依旧烟不离手。

史玉柱助理告诉记者,老板每天都玩《植物大战僵尸》。巨人的员工说,他是公司网游的首席体验官。巨人网络副总裁、《征途2》制作人纪学锋说,老板在游戏里扮的是“法师”。记者追问为什么?他笑说,此角色人傻钱多。



从公开的账面看:巨人网络2010年第四季度财报显示,公司现金储备9亿多美元;在民生银行公告增发股票后,健特公司宣布认购1424亿股,每股457元,需65亿元。巨人网络和健特公司的控制人,毫无疑问是史玉柱。另外,他也参股了华夏银行和其他小的上市公司,只是交予团队打理,外界知悉不多。

就像武侠里面的逍遥客一样,他无门无派,但武艺高强,所做之事皆是性情为之,其他门派都敬他三分。但是,他却说自己胆小。

“我以前超胆大,现在属于超胆小”,史玉柱说。告别70层老巨人大厦的噩梦,巨人网络上海总部似从地上稳健长出,只有三层。史玉柱说他恐高,不过一种借喻。

看起来很矛盾,史玉柱怎么可能真胆小?资本市场动辄几十亿的运作规模;从《征途》到《征途2》,轮番颠覆网游商业模式;进入保健品和酒业时,两个业态的发展已是如日中天,一个胆小者何以敢进入?

现在,史玉柱调侃自己:“我有点闲。保健品业务抽身已8年,一年参加一次年度会;网游业务,我唯一的工作是测试游戏,人事、财务、管理等早已交给刘伟总裁负责,他们做得比我好;投资业务:主投银行,投完后更没事做。”

也许,正是他所谓的“胆小”,成全了当下的“逍遥”。

游戏不断玩“颠覆”

与投资似乎不同,史玉柱说,巨人网络是玩出来的。史玉柱回忆说,当年盛大几个离职骨干,意图募集1500万创业,这几个人之前所研发的网络游戏他恰巧也玩过,而当期有现金,爱玩游戏的天性使然,于是即刻出手2000万,

其中500万做预备费用。但没想到,游戏没开发出来,公司就快破产了,这才把史玉柱“逼”出来。

在研究要不要追加投资时,史玉柱按照传统经验,最后判断团队可塑,而且核心竞争力可以打造成仿韩国的第二代网络游戏商业模式,即“免费网游”(道具收费)模式,便将该模式应用到《征途》中,对游戏进行改造,追加投资2000万。至2006年,史玉柱真正介入网络游戏公司的运营和管理。

当时,网游业态中普遍流行的是时间卡卡的商业模式,在一片喝倒彩声中,史玉柱率队抗压,将道具收费的《征途》从内测20万人带到210万人同时在线的巅峰纪录。从此,这位骨灰级玩家从保健品转战网游业,副业变成了主业。直到2011年3月30日,当巨人网络副总裁纪学锋宣布第三代网游商业模式时,外界才意识到,史玉柱的门徒已始料不及地再次以颠覆出师。似乎,师徒二人的颠覆之举都与“胆小”无关。

“在细节上,老板的眼睛很苛刻,和池宇峰、求伯君等大佬不同。”纪学锋说,史玉柱玩游戏玩得很深,敢拍板,拍板快,极小的偏差,他一下就能发现。“研发人员全员集资300万元押宝于该研发,我也答应其前提条件:在产品没定型前,不许我玩,不许我说三道四。”为此,史玉柱还调侃说,“做人好失败啊。”玩笑归玩笑,史玉柱更大的布局,在于让公司摆脱对他的依赖,他必须锻炼这个团队。两年来,转型中出现波折,有一些成长上的,暂时性的,他说,这都难免。直到有一天,刘伟通知史玉柱,可以玩《征途2》,团队已不担心挨骂。史玉柱的“工作”才真正上演。

如今,《征途2》苗头不错,最让史玉柱和纪学锋满意的是,玩家流失率低。史玉柱是浙江大学数学系学士,纪学锋是复旦大学数学系硕士。胆小还是胆大,师徒二人现在一切以网游数字说话,未来,一切以财报数字说话。

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

一、与时俱进,增添科学发展动力。集团党委结合创先争优活动,认真总结学习实践科学发展观活动经验,深刻分析国内外发展形势,准确把握兖矿起步创建国际化集团的特征,科学判断“十二五”时期面临的重大机遇,确定了“中心稳定,外部跨越,绿色调整,两翼齐飞”的发展战略和“十二五”高效跨越规划。主要内容:煤炭生产主业稳住山东本部,实现薄煤配套采,把高硫煤作为化工原料,使矿区寿命延长20年;加大西部和国外开发力度;化工项目向高端、高效、高质方面调整,开发精细化、高附加值、低污染、低耗能项目,运用重大节能成果,确保工业产值综合能耗下降20%。SO₂、COD、氨氮、氮氧化物、烟尘排放达标率、新增固废综合利用率,建设项目环评和“三同时”执行率100%;加快资产资本化、资本证券化,投资主体多元化、管理专业化步伐,实现实体发展、资本运营比翼双飞。

二、创新机制,激发人才队伍活力。根据“十二五”发展规划,集团党委制定人才先行战略,确定了使经营管理、专业技术、高技能人才总量达到102万人的培养目标,占在职员工总量的92.07%。目标决定行动,创先争优活动为人才作为、成长搭建起宽阔舞台,也加快了人才培养激励机制的创新。其中包括加緊实施“双百高层次人才素质提升工程”,先后选送18批高中级管理人员到复旦、清华等国内重点院校脱产学习,并与南开大学联合举办高级管理人员工商管理硕士学习班;全面启动“十个百千”高层次人才集聚工程,采取直接引进、柔性引进、技术引进等多种方式,积极引进急需专业紧缺人才,每年新增优秀技术技能人才千名保有量,高校毕业生千名引进量和高层次人才信息库千名规模;从“伯乐相马”走向“赛场选马”,积极探索公开招聘、竞争上岗制度,先后对100%的普通管理岗位和42个正副处级管理岗位公开招聘。

责任大担当——兖矿集团公司党委创先争优“助推器”作用面面观

三、凝聚文化,提升创先争优软实力。兖矿的争创活动一个重要举措就是把创先争优融入企业文化建设之中,充分发挥企业文化的隐性作用,把员工的兴趣、目的、需要以及由此产生的行为统一起来,转化为企业的凝聚力、执行力、变革力和创新力。在集团公司“天地人和”责任文化及其标识统一落地的过程中,鼓励各单位根据自身特色丰富文化内容和创新载体,有力促进了企业文化落地生根,焕发蓬勃生机。

创新基层党建载体 打造创业先锋品牌

集团公司党委副书记宋国介绍活动情况时说,“争创活动好不好,关键看实效。既要载体针对性是强还是不强、看党组织承诺是否实在,更要实绩检验效果”。抓落实,讲实效成为兖矿争创活动的最大特色。各级党组织和党员紧贴改革发展实际创新工作方式,打造先锋品牌,党的基层组织建设百花齐放,各类先锋典型如雨春笋,经优中选优评选出全集团100个好载体,以先锋品牌的规模效应推动生产经营跨越发展,上半年营业收入同比提高4个百分点,盈利水平实现16%的增幅,为“十二五”赢得良好开局。

争创活动推进了基层党建工作创新,坚持规定动作和自选动作相结合,“一党委一品牌、一支部一特色”,党建品牌工程、党员责任区、党员先锋岗等党建创新工作广泛开展。鲁南化肥厂针对安全运行、技改工程、经营创优的工作重点,推出“三线联动强管理、三级联创保长效”的活动方案,使正为低迷市场而搏击的全厂职工感到特别给力。在兖矿集团评树的100个争创载体好品牌中,党总支、支

部占45%。活动重心向下,支部搭舞台,党小组作基石,为党组织堡垒作用注入先锋活力。

同样在条件最艰苦的驻外开发单位,几千名来自兖矿的将士,不畏风沙肆虐和暴雪侵袭,为兖矿的跨越发展奋斗拼搏。在他们中间,有牺牲小家、无怨无悔扎根草原的年轻党员李会强,有把青春升腾在茫茫戈壁、大漠荒原的“80后”、榆林能化公司甲醇厂职工伊永臣;有用汗水诠释热爱,用智慧书写忠诚,一项专利技术世界领先为企业创效过亿元的国泰公司气化车间党员朱敏……他们奉献的身影如猎猎旗帜,在兖矿飘扬。

构筑八大民生工程 凝聚高效发展力量

兖矿集团各级党组织和广大党员干部以创先争优为抓手,把保障和改善民生作为发挥战斗堡垒作用和先锋模范作用出发点和落脚点,倾力实施八大民生工程,着力构建人民群众有所助、病有所医、老有所养、学有所教、劳有所得、住有所居的安定、文明、和谐矿区,确保发展成果最大程度惠及广大职工家属,以和谐民生激发昂扬斗志。

实施安康工程,让职工“幸福从业”。始终把安全生产摆在争创活动的第一位来抓,高效运行全员、全方位、全过程的安全预控管理体系。截止到6月中旬,集团公司已连续安全生产1800多天,累计安全产煤2亿多吨,创出本企业安全生产最长周期,为该集团连续十年保持的安全生产管理行业领先、世界先进的历史再添一项纪录,职业健康保持矽肺病为零的纪录,被群众誉为最温馨的幸福指数。

实施助学工程,让孩子“学无后忧”。兖矿集团将助学作为民生工程

的重点,“金秋助学”10年不辍,先后投入1344万元,资助贫困大学生5866人。对矿区低保特困家庭子女上学变“一秋定量资助”为“三春五载”全额学费资助。女工闫玉梅一人先后供三个孩子上大学,起先即使有矿上的助学金,生活也相当吃紧,如今两个孩子赶上全额学费资助,闫玉梅喜出望外,再三叮嘱孩子要以好成绩回报党的关怀。

实施“就业工程”,让群众“劳有所得”。针对零就业家庭待业子女年龄偏大、技能单一、竞争力不强的实际,集团公司积极为各类“零就业家庭”量身定做就业岗位,降低门槛,变只招收当年毕业的学生为招收两年内毕业的学生,“十一五”为职工子女提供就业岗位9680个。2011年职工人均收入达到6万元以上,在岗职工人均年收入增长19.2%,第一次接近与经济效益同步的增幅。

实施文化共享工程,让职工“闲有所乐”。集团公司将社区文体活动和“家庭文化细胞”建设工程相结合,创建各种棋类、球类场地119个,文化广场33处,早晚健身点800多处,社区设置健身器材5000多(件)套。元旦、春节、五一、七一、十一等重大节日,集团公司都开展大型单项文体活动、系列活动和主题活动。迎接建党90周年的唱红歌等活动参加者达上万人。

实施安居工程,让群众“乐其所居”。从集团公司到各矿处,争创活动中的惠民承诺都包含安居内容,上下努力三条线改善职工居住条件:一是增加投入。对棚户区5000套实施改造,将职工住房公积金提高2个百分点,达到8%,以保障低收入家庭居有其屋,提高职工购买力。二是改善基础设施。投资3000多万元为每户

装上标清机顶盒。实施“绿亮清工程”,创建环境友好型社区。以维护稳定为基础,实施“平安工程”,创建安全型社区,保障职工群众安居乐业。三是强化服务。开展服务先锋竞赛,实施“6S”温情化服务,“440”电话服务事事灵,“海尔式”维修及时率和回访率均达到100%。

实施银色工程,让离退休者老有所乐。文化娱乐、学习阅览、健康服务等年年翻新。企业专门拨款改善两级离退休职工文化娱乐场所,获得“全国老干部工作先进集体”称号和“中国老年大学企业示范校”荣誉。

实施帮扶工程,用温暖融化贫困。参照社会保障的做法,建立完善扶贫送温暖、残疾人救助、大病互保等10大类基金,总金额3600多万元,形成了多层次职工利益保障体系,使帮扶善事走上正规化、经常化。争创活动期间,走访慰问困难职工、工病亡遗属、困难残疾人、离退休人员等4500多户,发放救济金、慰问金360多万元。

实施真情零距离工程,构建和谐矿区。家家有本难念的经,为及时了解群众的诉求,公司党委把解决群众信访问题作为构建和谐矿区的一项重要内容,组织广大党员干部深入基层一线走访,与群众“零距离”接触,“面对面”交谈,“心贴心”交流,关注群众所需、所想、所盼。并通过领导接待日制度、网络信箱等渠道,畅通言路。针对群众的诉求和期望,层层实行台账式管理,结合创先争优公开承诺,及时帮助群众解决难题。到目前,集团公司及基层党组织、共产党员公开承诺12080多个好事实事已落实兑现80%以上,排解了群众心中之忧,使广大职工家属对企业、对高效跨越的“十二五”信心更大、劲头更足。



前外交部女翻译 获任德银中国区总经理

当年外交部的美女翻译,如今已身任外资银行的中国区高管。近日,德意志银行宣布其在中国的最新高管任命,以进一步推动中国业务的发展。曾为国家领导人担任翻译的朱彤出任德意志银行集团中国区总经理。

6月30日,德银宣布,高峰出任中国本地法人银行德意志银行(中国)有限公司行长。朱彤出任德意志银行集团中国区总经理,与高峰密切合作。德银提供的资料显示,朱彤于2003年加入德意志银行,曾经担任德银集团中国区首席运营官,最近担任德意志银行中国金融机构业务部主管。该部门业务曾带领德银参与了中国工商银行和中国农业银行首次公开发行等重大交易。

记者了解到,朱彤1990年毕业于外交学院,同年进入外交部翻译室工作,担任国家领导人的翻译工作。她曾参加过多次重大的政治外交活动。

德意志银行亚太区(除日本)首席执行官兼集团执行委员会成员洛永勤在宣布任命时表示:“德意志银行中国业务正在迅速发展,处于进一步增长的优势地位。我们将继续在中国开设分行,最新设立的重庆分行已于4月底开业。” (北青)

▶▶▶▶▶ [紧接 A1 版]

孙宏斌归来 蛰伏三年 重装上阵

房地产业首当其冲。2007年初,孙宏斌只能低价将顺驰卖给了—家香港公司。

融创时代:再踏征途

贱卖亲手拉扯大的顺驰,对于争强好胜的孙宏斌打击颇大。不过,当时孙宏斌还有融创。融创原本只是孙宏斌“捎带”建立的一个平台公司。在2003年,全国各地有不少企业找到如日中天的孙宏斌,希望合作开发地产项目,或者出钱,或者出地,唯一的要求就是合资公司要独立核算。孙宏斌干脆把所有的合资企业都放在一个平台上,以共同的模式输出管理,于是就有了融创。当时孙宏斌肯定没有想到,融创会成为自己东山再起的基石。

融创一改之前顺驰的激进风格,首先收缩战线,选择深耕北京、天津、重庆和苏州四地,产品走中高端住宅路线,并且注意管控风险。虽然融创在2009年底冲击香港IPO未果,但“事不过三”,一年之后的2010年10月,孙宏斌终于将自己的地产公司带上了香港联交所。在打通融资关节之后,一向激越的孙宏斌却显得并不亢奋,几经淬炼的他表现出了更多的沉稳。

更正

本报7月4日C1版刊发的“2011年秋季全国糖酒商品交易会将于10月10日在沈阳隆重开幕”一文中,“从西汉设立侯城起,沈阳的建城史已有26余年。”应为“从西汉设立侯城起,沈阳的建城史已有2600余年。”

本报编辑部