

苹果任命董事莱文森为董事长 接替乔布斯空缺

据华尔街日报中文网报道,苹果公司15日宣布,任命董事会成员阿特·莱文森为苹果董事会非执行主席,以弥补乔布斯逝世后的职位空缺。迪士尼总裁兼 CEO 罗伯特·艾格也将出任苹果董事会董事。

莱文森自从 2005 年以来一直是苹果董事会的联合首席董事并且在董事会的全部三个委员会任职。这三个委员会是审计与财务、提名与公司治理

和报酬。苹果称,莱文森将继续在审计委员会工作。

此外,迪士尼总裁兼 CEO 艾格也将出任苹果董事会董事。

苹果 CEO 蒂姆·库克在声明中表示,莱文森自从 2000 年加入苹果董事会以来为苹果做出了重大贡献。他是任职时间最长的联合首席董事。他的远见卓识和领导才能对于苹果、我们的员工和股东非常有价值。

(中新网 IT 频道)

全球第二大对冲基金向中国扩张 已聘任李亦非

全球第二大对冲基金管理公司英仕曼集团正为扩张进入中国内地而调整自身定位,这是该集团在欧洲及中东等传统地盘以外拓展的努力的一部分。

作为英国富时 100 指数的成份股公司,英仕曼集团集团旗下管理的资产在过去一个季度遭受了痛苦的缩水,这在很大程度上可归因于欧元区债务危机。该集团已聘请中国最成功的女性经营者之一李亦非为“中国区主席”,领导向中国扩张的努力。

李亦非原任 MTV 大中华区

董事总经理,并且是 MTV 母公司维亚康姆在中国的首席代表。

李亦非将与英仕曼集团旗下 GLG Partners 的创始人之一皮埃尔·拉格朗日合作,后者上月被公司任命为亚洲区主席,这是一个新设立的职位。

与拉格朗日共事的还有新任英仕曼集团亚洲股票投资主管的戴维·莫库利奥,他曾担任新加坡 1000 亿美元的主权财富基金——政府投资公司的高级组合投资经理。

(职业经理人周刊)

无悔的追求

□程晓明 本报记者 赵长远

提起四平电信传输局局长李少校,不知道的人还以为他是名军人呢。其实,他非但不是军队里的干部,甚至也没有当过兵,可在他的身上却能看到军人特有的可贵品质——刚毅、果敢、顽强,这是他从事传输工作 20 多年给人们留下的非常深刻的印象。

不甘寂寞 扎实奋进

从 1987 年至今,线路专业毕业的李少校跨入传输企业已有 24 年了,他把人生最美好的 20 多年,全部默默无闻地奉献给了传输事业。参加工作之初,他扎实认真、勤于动脑,熟悉本职业务,主动下基层进行线路勘



察设计,让自己尽早地进入角色。

1995 年至 2001 年是吉林省长途通信发展突飞猛进的几年,也是李少校最为辛苦的几年。1995 年起,吉林省大面积建设了东部长途通信光缆干线传输网,仅在四平辖区内就铺设了 10 条光缆线路。在历次工程中,李少校都直接参与了线路的勘察设计、施工、验收。在勘察过程中,他凭借多年的维护实践经验,协助设计院勘察人员选择最佳路由。在施工过程中,他严格控制工程质量,一丝不苟,严格执行工程施工技术规范,使工程遗留问题减小到最少程度,为后来的光缆维护工作打下坚实基础。尤其是京津沈哈 96 芯光缆线路工程,做到了施工快、质量好、标准高,是遗留问题最少的工程。

如果说平时扎扎实实的工作体现了一个干部优良的工作作风,那么在紧要关头驾驭大事

的能力,更能体现出一个干部卓越的领导能力。2006 年 8 月 12 日,伊通发生百年一遇的特大洪水,干线光缆多处被汹涌的大水冲毁。得到消息后,李少校周密部署,立刻组织人员抢修,他自己也连夜冒着倾盆大雨赶往现场。仅 40 分钟,抢修人员便赶到现场,在洪水中,展开了艰苦的抢修。在现场,他顶着大雨,与一线人员一起奋战在抢修光缆的第一线。他一边指挥抢修,一边向省传输局领导汇报,协调兄弟局支援,使得灾区通信在最短的时间内回复,得到当地政府的高度赞扬。

锐意改革 与时俱进

2004 年 12 月,李少校竞聘为四平电信传输局局长。刚上任就面临企业的全员竞聘,他紧紧围绕企业“三项制度”改革的标准,从人事、用工、分配三方面入手,确立了改革的核心——员工能进能出、干部能上能下、工资能增能减。彻底打破了计划经济体制下企业的“大锅饭”体制。他领导组建了竞聘委员会,从岗位考核、民主测评、组织考核、领导评价四个方面进行全员竞聘。通过竞聘,有的机关干部走向基层岗位,有的工人走上了领导干部岗位,大幅度地进行了人员调整和工资等级划分。他将公平、公开、公正作为竞聘的原则,以用人唯贤为取舍的唯一标准,使四平电信传输局在改革步履维艰的时候,一直沿着健康的方向良性发展。

2009 年网通、联通重组后,业务结构发生了重大改变,在新的形势下,在维护任务增加,维护费用减少的情况下,李少校鼓励全体职工不怕困难、不等不靠、转变观念,制定各种政策和措施应对企业改革。他担任局长以来,常常告诫班子成员要戒贪、戒逸、戒躁,筑好廉洁自律的思想防线。在企业资金紧张的情况下他精打细算,把钱花在通信线路维护上,确保通信畅通。

一分耕耘,一分收获,正是他辛勤努力的工作,2006 年荣获四平市第六届优秀青年企业家称号,2007 年荣获吉林省五一劳动奖章、四平市特等劳动模范,2009 年荣获吉林省劳动模范。面对成绩和荣誉,李少校淡定坦然,他告诉记者:“作为一名党员能为传输事业做出一点贡献,能为企业带出一支敢打硬仗、敢于拼搏、能付出、肯吃苦的优秀职工队伍,这是我最大的欣慰,也是我无悔的追求!”

责编:王萍 编辑:刘文景
版式:张彤 校对:刘晓燕
2011 年 11 月 21 日 星期一

ZHIYEJINGLIREN

职业经理人

郁亮:预期政策放松是房地产业麻醉剂

2011 年关键词是调控,2012 年万科发展策略是过冬。具体有几点:现金为王,现金流比利润更重要;卖房子会更积极,不能有存货、不能囤地;收缩买地。买地最浪费钱,一定不能买错地。管理整体围绕过冬来运营。

万科总裁郁亮在 11 月 15 日接受专访时提到。这与部分房企在资金链紧张状况下,热衷找私募基金托市、暂时惜售,豪赌明年调控政策放松,显著不同。

郁亮直言,预测调控可能放松,是行业的麻醉剂。

不仅融资谨慎,万科的其他策略也慎重异常。目前万科已未雨绸缪启动 2012 过冬模式:现金为王,卖房子会更积极,不存货不囤地,收缩买地。郁亮称,即使为此放弃“春天可能到来”的机会,也在所不惜。

即便万科已在 10 月份实现了超过千亿的销售额,跑赢大市。但其对后市依然很谨慎。

日前在东莞一个轻松的聚会场合万科总裁郁亮抛出“过冬论”,一石激起千层浪,热度相仿于 2007 年底万科董事长王石抛出的“拐点论”。

告别暴利 地产行业进入下半场

媒体:万科如何看待 2012 年的房价走势? 下一年房市关键词会是什么?

郁亮:2011 年关键词是调控,2012 年万科发展策略是过冬。具体有几点:现金为王,现金流比利润更重要;卖房子会更积极,不能有存货、不能囤地;收缩买地。买地最浪费钱,一定不能买错地。管理整体围绕过冬来运营。

媒体:万科启动过冬模式的依据是什么? 目前看一些地方政府不乏放松调控的动力,明年一季度货币政策也可能放松,一些开发商也在赌明天。

郁亮:你这样说是在给我们行业灌输麻醉剂,当前调控初见成效,并且还在观察之中。我们做出这个选择,是想不妨把环境想得更艰难一点,当然,有可能春天也会很快到来,但万科放弃了,不值得冒险。

媒体:就是说,你宁愿把未来想得更困难一点?

郁亮:万科从来不去预测,不去赌政策和未来。我想每种调控政策的退出一定有替代政策,会有有序的政策安排,过去那种“一放就乱,一收就死”的恶性循环不太可能再出现。

我们现在只想怎么去应对。房地产行业已经进入了下半场,这和上半场不一样。过去指望好产品就可以卖高价,这个逻辑已不成立。下半场才刚刚开始,没有任何一家房企稳操胜券,包括万科在内,在下半场都要继续练好内功。

媒体:你说下半场万科要盖“有人住”的房子,这是否意味着未来房地产的投资属性将被抑制?

郁亮:居住是房子的基本属性,投资是附属属性。投资属性在未来不可能得到很好的利用,这个行业不太可能再有暴利,政府的基本政策,让这个行业赚取不合理利润的情形不再出现。



开发新融资模式 行业“雪崩”不会发生

媒体:当前房地产行业的融资模式正在被颠覆,传统的银行贷款开始“抛弃”房地产,开发商资金紧张成为全行业的问题,万科的资金状况如何?

郁亮:万科已经 5 年没有在资本市场融资,也没影响万科发展。虽然说过冬,但我们也不太悲观,这个行业银行贷款少了,但总会放的,而且会放给有钱的,这是银行的特点。万科自己有比较多的钱,目前手头现金 300 多亿,让我们可以在未来更灵活安排一些事情。

借钱要看成本,钱多了就少借点,钱越多越好借,万科远远没有到需要借高利贷的地步。

媒体:目前大量房企去借信托、私募,利率都很高,有些私募预期回报率达到了 30%、40%,民间资本进入房地产开发环节,一定会推高成本吗? 行业利润一定会降低?

郁亮:现在社会上有批钱想做房地

产,万科可以与他们合作,把他们引进来,他把地钱付了,我们来做后面的事情。这样资金成本肯定会高了,也需要分利润出去。既然是股权投资,分利润给别人也应该。

但利润是不是一定会降很难说。万科追求给股东最大的回报,会用更少的本钱做更多的事情。

媒体:那是否意味着万科会在类似的方面展开越来越多的合作? 这算不算一种融资?

郁亮:这个结论可以有。我们通过合作发挥资金效率,这是万科的长期策略。

媒体:万科有没有尝试房地产私募基金等融资方式? 年初与华润签订的 44 亿融资协议中,有和华润旗下私募的合作么?

郁亮:基金、信托,境外境内的,我们都有合作,有条件的融资都会去做,但要看成本。有高利贷来找过万科,但万科没敢要。

跟华润的议案是为了预防可能的融资合作,每年都会通过一个议案。

媒体:当下有没有一些企业和项目来找万科收购? 你认为行业兼并潮到来了吗?

郁亮:还没有项目来找万科收购或并购。目前行业集中度确实在提高,但提高是个渐进的过程。因为绝大多数同行都能吸取 2008 年的教训,雪崩式的倒下不会出现。

媒体:在当前这种大背景下,你认为房价会降到什么程度? 何谓合理水平?

对于万科来说,我们要求一个月卖出开盘房源 60% 的房子,已经坚持了两年左右。

(世纪)

房子难卖 房地产职业经理人选择养猪

最近一段时间,一家刚刚于去年进军杭州的大型房地产集团的董事长非常苦恼,苦恼的原因不是因为项目的资金,而是因为苦于找不到合适的项目总经理。尤其是在楼市封冻的当下。

“大半年时间,我们一直通过各种渠道寻找符合公司未来发展的项目总经理,但是,这么长时间过去,我们仍然找不到理想的人选。猎头公司推荐的人选也普遍并不如意。”为了招聘到合适的项目总经理,该董事长还特意聘请了国内著名的咨询公司,协助完成项目总经理的招聘工作。

与此同时,随着政策的调整,大多数公司纷纷将持有型物业的开发作为未来公司的发展重点。因此,对于持有型的复合地产人才的需求也水涨船高。既要有房地产的专业开发能力,又要有商业地产的操作经验,还需要有足够的抗压能力,对于一直以住宅市场开发为龙头的大多数房地产企业而言,这样的人选确实比较难觅。

房地产职业经理人 重新思考职业生涯

在大多数人的眼中,房地产职业经理人是让人羡慕的。羡慕的原因并不复杂:曾经在很长的一段时间里,他们是这个行业的精英,他们有着很多行业难以相提并论的高薪收入。然而,他们也有太多的烦恼。市场波动期,他们要面临来自老板和销售的双方面压力;每天都有开不完的会议、还要处理来自各方面的人际关系。

有专业猎头公司负责人曾对记者感叹,随着中国房地产市场进入政策调整波动周期,杭州地产职业经理人的流动性明显加剧。“这主要有两个方面的原因,一方面,是由于房地产市场本身的不明朗性导致。另一方面,随着外来房地产巨头的不断涌入,客观上

也造成了这样的人才流动潮。”当时间进入 2010 年,在楼市遭遇历史上最为严厉的“国十条”之后,楼市终于再次进入调整期。从去年开始,一些优秀的房地产职业经理人开始重新思考自己的职业生涯,甚至有一些人,选择了彻底离开房地产行业。而到了今年,随着市场的遇寒,这种离职更为频繁。

资金反哺 进军影视

档案
姓名:毛林波
经历:从房地产转身影视公司
工作单位:杭州泰嘉唯优影业股份有限公司
担任职务:执行总裁
行业周期不可避免

刚过而立之年的毛林波现在很忙。经常往返北京的他,现在对于自己的状态非常满意。而他的身份,则在一年之间发生了极大的转变。

谈及转型的内在动因,他对记者表示,从前年开始,房地产业随着政策的波动,市场开始进入了深度的调整期,怎样保持自己职业生涯的平稳,就成了毛林波时刻思考的一个问题。从那时开始,他就在思考,房地产行业究竟是否适合自己的职业生涯。“在接下去的时间里,行业周期是任何房地产从业人员都不能避免的问题。”

面对未来的未雨绸缪
身为资本充裕、实力雄厚的交通置业旗下的通盛房产策划经理的他,开始了房地产从业多年来的最大一次转型。转型的结果不是以往的跳槽寻找新的工作岗位,而是彻底离开房地产行业。

几番权衡之下,毛林波最终将目光锁定在影视行业,并最终就职于泰嘉实业旗下的杭州泰嘉唯优影业股份有限公司。

房地产老板养猪记

档案
姓名:周成(化名)
经历:从房地产老板转行生态农业
担任职务:合伙人
学丁磊养猪

见过周成的人,很难想象,现在的他,很难将其与农业搭上关系,但是他却是在干着与农业相关的事情,在宁波北仑,如今已经彻底退出房地产行业的他,正养殖着将近 3 万头的猪。

“三年下来,我们可能会在今年开始盈利。”

在房地产行业浸淫十余年的周成,可谓小有成就。

“到了 2009 年下半年,国家开始了房地产行业的宏观调控迹象。当时我感觉,这次真是动真格了。所以,在结束了手头上的几个项目以后,我就开始思考,这个行业到底还能持续多久。对未来的不确定性让我没有在土地市场的高点拿地再开发新项目。当时,我自己已经在杭州有一个农庄,以前是纯粹出于兴趣爱好,只是把它当成一种生活的乐趣,但是在 2009 年的时候,我开始真正把它当做一回事。”

于是,随着多年在房地产业所积累下的资金,周成将自己未来的发展锁定在了农业,“那个时候,丁磊也刚好决定在安吉养猪,我觉得很有趣,于是就找了几个身边的好友反复探讨,几次探讨下来,我觉得前景不错,于是我们就决定在宁波北仑搞一个养殖基地,也学丁磊开始养猪了。”

在周成的眼中,从政策层面看,现在的农业属于政府鼓励发展的产业。“房子则不同,作为固定资产以及土地的稀缺,总有一天会趋于饱和。但是农产品是消费品,总是需要源源不断地供应,只要经营得当,就不用担心市场饱和以及产品积压。”

人人 CEO 陈一舟: 阿里巴巴 如果不投美团网 我就投

11 月 16 日,人人公司董事长兼 CEO 陈一舟更新人人网状态称,有意投资美团网,他还表示,对于那些曾经帮助过我们的人,永存感激之情。

陈一舟称,“IPO 以后见到王兴,当面感谢他把校内卖给我们,并说没有校内,就没有人人网今天。他非常谦虚,说人人网的成功是我们自己干得好,我非常感动。”

陈一舟还表示,如果阿里巴巴不投资美团网,人人公司一定会投,虽然美团网和糯米网存在竞争关系,“对那些曾经帮助过我们的人,永存感激之情,这是我的哲学”。

此前 7 月,美团宣布完成 B 轮 5000 万美元融资,由阿里巴巴领投,北极光、华登国际以及红杉资本跟投。阿里巴巴作为电商巨头,首次对团购网站的投资也颇具战略意义。

“我们会把人人网赚到的利润全部投入糯米网,并且追加一倍投资。”陈一舟说,“我不认为我是在烧钱,而是在养它。”糯米网总经理沈博阳表示,糯米网计划全年花掉 2000 万美元,以保持行业领先地位,占领更大的市场份额。

面对团购行业疯狂烧钱,大举裁员消减营销成本开销,糯米网总经理沈博阳表示,“糯米网自招聘员工的那一天起,就要对他负责。”

对于团购糯米网的发展策略,陈一舟在 Q3 财报会议上表示,将推动糯米的社交商务发展,帮助糯米在团购行业整合潮中胜出,保持行业领先地位。“我们投资糯米是希望 PC 和移动端流量能带来收入。”陈一舟讲到。

目前,业内普遍认为糯米网和美团网是发展最为稳健的两家团购网站,也是最有希望在千团大战中胜出的网站,而糯米网更是目前唯一一家没有裁员、撤站的大型团购网站。

(weil)