

雅虎“走马换帅” 马云紧逼“股权”



阿里集团 CEO 马云

□ 尤歆飞

尽管阿里巴巴的底线是收回 25% 的股权,但阿里巴巴集团董事局主席马云多次在公开场合表示,对于整体收购雅虎“非常有兴趣”,并已经准备了相应的资金。

经过三个多月的苦苦寻觅,雅虎终于摆脱了群龙无首的尴尬局面——前 PayPal 总裁汤普森走马上任 CEO。虽然在近日的员工大会上,汤普森慷慨陈词试图提升员工士气,但面对日渐式微的雅虎烂摊子,业内专家担心新任 CEO 难有回春之术,反倒给了阿里巴巴一丝契机,夺回梦寐以求的股权。

收不收购 汤普森说了不算

汤普森明确否认了雅虎被出售的传闻,并表示要提升核心业务。但问题在于,雅虎其实没有什么核心业务。而且,虽然拥有一定的技术背景,且在支付行业工作多年,但是许多业内专家认为,汤普森没有力挽狂澜的能力。

新华都集团总裁唐骏“一针见血”指出,雅虎一个不可逾越的鸿沟在于创新元素,“雅虎在过去的 5 年当中,几乎没有新产品、新的商业模式。互联网江湖不进则退,仅靠汤普森一人之力想扭转公司颓势,希望很渺茫。”

艾瑞咨询分析师苏会燕对《IT 时报》记者说,未来是否会收购,恐怕不会由汤普森说了算。“一方面,如果他领导无方,经营不善,‘出售’的话题就会被提上议事日程;另一方面,如果阿里巴巴或其他求购者逼得紧,价格也比较诱人,也难保雅虎不会动心。”

阿里巴巴伺机而动

7 年来,雅虎一直手持阿里巴巴 40% 的股份,把它作为自己最重要的资产之一,在董事会上常常指手画脚。阿里巴巴的控制权几次陷于险境,让

马云们如芒在背。苏会燕说,“从目前的情况看,马云急欲借雅虎江河日下之际,挣脱多年缠在身上的束缚,不管是企图收购雅虎也好,还是购回部分股票也好,期望借此夺回控制权。”

据报道,雅虎董事会正在评估出售亚洲资产的方案,即出售阿里巴巴集团 25% 的股权和雅虎日本 35% 的股权,交易作价为 170 亿至 180 亿美元,此外,保留阿里巴巴 15% 的股份,以便分享后者在中国的收益。

雅虎中国前总经理谢文对《IT 时报》记者说,“这是决定阿里巴巴未来命运的一次‘赎身’,既要考虑赎身费的高低,又要考虑雅虎态度的变化,所以,阿里巴巴的这根弦一直绷得紧紧的。目前,微软、银湖、贝恩资本、新闻集团都开始竞相收购雅虎。在资本的多方博弈中存在很大变数,雅虎也想借机卖个好价钱。如果雅虎的股份被一家不友好的公司拿下,而这不友好的公司又持有阿里巴巴大量股份,马云的日子将非常难过。阿里巴巴显然不能容忍将股权落于他人之手。”

收购只是一个幌子

尽管阿里巴巴的底线是收回 25% 的股权,但阿里巴巴集团董事局主席马云多次在公开场合表示,对于整体收购雅虎“非常有兴趣”,并已经准备了相应的资金。创新工场首席执行官李开复也持有同样观点:雅虎现在业务下滑、定位不清、产品过时,如果阿里巴巴收购雅虎,员工离职将变本加厉。

此外,还要面对中美文化鸿沟、双方政府压力等问题。近日传出消息,阿里巴巴已聘请美国游说公司 Duberstein Group Inc 担任顾问,期望在美国政府部门处进行斡旋,若阿里巴巴回购雅虎所持股权受挫,必要时,有可能转而吃下整个雅虎集团。但是李开复认为,从以往中国企业海外并购的先例来看,要想收购传媒概念的雅虎集团,难度很大。

“美国政府怎么可能让中国控制的雅虎去管理美国公民的隐私?最后的结果可能是,阿里回购一些阿里巴巴股份,其他私募争相购买阿里巴巴股份,但把董事席位和投票权赠给马云,使阿里巴巴实现控制权。私募达到赚钱目的。”

王冉:一种人必定快乐而辽阔



易凯资本有限公司 CEO 王冉

有人称他是财经圈的“才子”,他的文风干净、清新、思维深刻而缜密,却不乏感性浪漫。他有着超过 15 年的投资银行生涯,2000 年回国创办易凯资本有限公司。在他的带领下,易凯资本已经成为中国领先的新型投行。他就是“做投行的那个王冉”。

以下为王冉的经典语录部分整理:

好莱坞之所以强大,不仅是因为技术,更是因为它在价值观方面永远以人类普遍拥抱的“信上帝、信家庭、信爱情、信正义、信爱融化恨、信弱小变伟大”为导向。拥抱普世价值和反对普世价值的人的最大区别只有一个:前者往往同时也承认每个人都有选择自己价值观的权利,后者却总是试图把自己

发明的那一套歪瓜裂枣价值观强加给所有人。因此,一种人必定快乐而辽阔,另一种人则很可能在自己的牛角尖里忧心忡忡而终。

关于 12306 这个神奇的网站,其实没人指望铁道部把自己做成苹果,公众不满的是你为了实施垄断放弃与技术更有保障的公司合作,不惜耽误无数顾客的时间甚至回家的行程。

我越来越深地感觉到,虽然中国的深层次问题有很多,但推动中国进步最直接、最有力的抓手只有一个:新闻和言论自由。这有了,很多好事都会自然而然发生。因此,作为公民,现阶段我唯一的希望仅仅是我们的媒体、言论和创作能有一个更加自由开放的空间。行政者多一点自信,国家就多一分进步。

即便有些食品安全事件背后有竞争对手的身影,但不能因此而认定那些事件就是无中生有。一家食品饮料企业,如果你不能给消费者百分之百安全可靠的产品,不光竞争对手应该灭你,媒体应该曝光你,消费者更应该追得你倾家荡产,无处遁形。(以上语录均摘自王冉个人微博)

责编:王萍 编辑:王长才
版式:张彤 校对:梁英
2012 年 1 月 30 日 星期一

ZHIYEJINGLIREN

职业经理人

豪赌电商平台

张近东 我有“野心”再造一个苏宁

□ 平文

以 22% 的跌幅收官,让 2011 年的 A 股市场不幸被列入历史上第三大年度跌幅。不仅让散户伤痕累累,上市公司的大股东们面对身家缩水也无可奈何。

市场的低迷,让苏宁电器这一市场公认的优质股票也难以幸免,而掌门人张近东的个人财富也缩水至 187.01 亿元,可谓损失惨重。

然而账面数字虽然有些失意,2011 年的张近东却表现得意气风发。

老对手国美在 2010 年的内斗中“大伤元气”,业绩被苏宁弯道超车。在美国刚刚恢复平静“百废待兴”的当口之际,高调发布新十年发展战略,力求先声夺人,在气势上就先行压倒对手。

张近东的“大版图”并不是走传统的门店扩张等模式来谋求发展,而是将赌注压在了电子商务平台——苏宁易购。他的这一部署也绝非停留在将苏宁门店的业务移至互联网平台那么简单,如今苏宁易购的业务范围几乎涵盖了能想到的一切范畴,如家居、百货、图书、音像、运动及户外、在线法律、教育咨询与服务等方面。

张近东对苏宁的期望是“沃尔玛+亚马逊”,线上线下齐头并进。到 2020 年,总收入实现 6800 亿元的宏大目标,其中 3000 亿元来自苏宁易购,另外 3500 亿元来自门店。这意味着,未来 10 年,张近东将利用苏宁易购再造另一个苏宁。

而这样的想法也遭到了不少人士的炮轰,知名天使投资人薛蛮子在微博上质疑说,“一半实体一半线上,闻所未闻”。

然而向来自信满满的张近东,显然对自己的规划胜券在握,他已经做好了非常详实的三部规划:2011 年至 2013 年是第一个阶段,目标是基本搭建起作为一个互联网企业的框架;第二步是计划

到 2020 年,张近东将在企业实现总营业收入 6800 亿元的宏大目标,这意味着将利用苏宁易购再造一个苏宁。他认为只有这样企业才有做头,他说做企业一定要有野心,没有野心,就没有企业家的事业心,一定要有不断提升自己到新的平台、新的境界去发展的目标!



苏宁电器董事长 张近东

在 2014 年至 2016 年中,实现行业规模第一;最后是在 2017 年和 2020 年之间,将苏宁易购最终转型为生活全网络化平台。

另有消息称,苏宁易购正收购一家有望得牌的第三方支付企业,目前已申报央行审核,B2C 平台化倾向越来越明显。若顺利如愿,苏宁易购将具备打通 B 端行业应用与 C 端消费支付的能力,有望实现现金流、物流、信息流的统一,甚至对外输出供应链管理服务。

目前苏宁易购的总经理是李斌,这是张近东为苏宁易购选定的第二位负责人,之前的总经理为凌国胜,去年 8 月去职,各方猜测换帅原因在与其管理下苏宁易购的发展得不到张近东认可有关,官方口径则为“健康原因”,有苏宁高管甚至感叹“这个位子要玩命的,他的身体实在负荷不了。”

而就在不久前,张近东花费超百万收购 suning.com 的国际域名,并发布苏宁易购新标识,这一举动在资本寒冬来

临,各大电商纷纷压缩广告投入时显得尤为突出,“准备大干一场”的信息正在释放。

而由张近东这样的老牌家电大佬带来的冲击力,正在让不少电商脊背发凉,监测数据显示,苏宁易购于 2010 年 1 月正式上线,第一年的销售额达到 20 亿元,并在去年第三季度以 22.4% 的市场份额成为 B2C 行业第三,仅次于淘宝商城和京东商城。

而在张近东眼里,已经先行一步的京东商城,还远不能够成为苏宁易购前进路上的绊脚石,相对于其他 B2C 网站,苏宁易购的目标只有一个,就是打造真正的互联网平台。这一点苏宁易购和其他网站不同。苏宁易购没有销售压力,也不需要吸引投资者的眼球,完成一次二次融资。

与此同时,苏宁电器在各地开新店的数量稳步提速。10 年内门店数量达到 3500 家的声音音犹在耳,每年开店 200 家也在推进当中。

李国庆:有点“二”的性情中人



当当网首席执行官 李国庆

□ 杨阳

从“交公粮”到与大摩女对战,李国庆一向直白的表达方式总让自己停留在外界关注的风口浪尖上。李国庆,这位曾经以写书为生的文化人,却发现写书没有卖书挣钱,从而弃笔从商,干起了中国的亚马逊。

从写书到卖书,从创业到上市,李国庆一直保持着身材和自己的直爽。在当当的员工印象中,这位老板没有那么大的架子,做事总是亲力亲为,他喜欢用数据说话,但他也不迷信数字。

李国庆就是这样一老板,你说他不像老板,他有时很威严,对业绩考核很看重;你说他像老板,他又让你觉得他就是个普通人,是个性情中人。

当当网婴童事业部总经理王悦称李国庆是个“外表有个性,内心很柔软”的人。在王悦眼里,李国庆喜欢直白地告诉员工哪里做得不对,做得不好,有时他也发脾气骂人,但是过后他又会自己检讨骂得重了,没给员工留情面。经过短暂的思考和冷静之后,反而会向员工道歉,并且安慰地询问“别吓着”啊。

李国庆做老板,他有时会很关心身边的员工,甚至会问是否有女朋友以及相处得怎么样,他还会给员工支招:多锻炼,多爬楼。当他看到有快递员到当

与“大摩女”隔空对战、和京东商城大打价格战,2011 年李国庆的“微”生活在其一向直白的表达方式中尤放异彩,“我口无遮拦,多有得罪,请海涵”便成了他的微博标签。作为一个互联网领军企业的老板,李国庆有时很威严,但他只是一个大胆流露性情的普通人。用他老婆俞渝的话评价就是,“有点二”。

当然,当初融资后一次采访李国庆,他也告诉记者,几年前融来的钱都放在账上没用。

李国庆认为电子商务公司的钱亏在哪是关键,当当网亏在市场投入,运营费用都挣得出来。他还质疑“规模构筑竞争门槛”。当当图书几年前就占全行业 5%,且还有自有品牌书碟。

李国庆经常参加各种演讲、论坛,他喜欢以一个过来人的身份给年轻人讲创业。

他鼓励别人创业,称创业成功的关键不是资金,也不是团队,而是创业者的“天才之想”,就是当下说的洞察力。对顾客需求和一个细分产业链的洞察。而就算创业失败了,也不是人生失败,相反随时可以回归到大公司,而创业过程使人生阅历更丰富多彩,受益终身。

在当当网内部开会,很多时候会进行举手表决。不过却不一定按照票数的一方决策,最终还是要看李国庆自己的决定,但大多数时间,如果他发觉这件事情做得不对,就会立刻调整。

他在中移动全球开发者大会上称现在在阅读的读者是三保——保安、保姆、保洁,内容也都是“情色读物”,是纸质出版物做不了的内容。这些真话让听众鼓掌大笑。

中国经理人职业化认可度提高

近日,中国企业联合会发布了《中国职业经理人调查报告 2011》。《中国企业报》记者研究了自 2005 年以来的《中国职业经理人调查报告》,发现在多项调查结果上与近两年的调查并无显著不同,这意味着经过改革开放以来国家对企业经营管理人员队伍的培养,已经结束过去 30 年中企业经营管理人员队伍迅速增长的时期,初步形成了一支职业化、市场化、专业化和国际化的职业经理人队伍,职业经理人队伍培养和发展进入常态。

本次调查对职业经理人队伍“四化”水平测量采用 5 分制评分的方法。1 为最低评价,5 为最高评价;中值 3 为中性评价,评价在 1—3 之间为负面评价,评价在 3—5 之间为正面评价。

数据显示,我国职业经理人“四化”水平由高到低依次为职业化、专业化、市场化和国际化。其中得分最高的职业化为 3.94,最低的国际化为 3.45。

而在 2008 年度的相同调查中,参加调查的职业经理人对国际化现状给出的分值是 3.26;对市场化现状给出的分值是 2.99;对职业、专业化给出的分值是 2.90。

与 2008 年度的调查结果相对照,职业经理人对职业化现状的认可度大幅度提升,由原来接近中性的评价提升到正面评价,评价提高达 30%。这表明,在两年多的时间里,中国职业经理人的职业化、专业化取得了显著进步。

调查同时显示,职业经理人“四化”之间存在显著的正相关关系。“四化”之间相互影响、相互作用,一个因素的变化将导致另一个因素同方向的变化(同时变大或变小)。职业经理人的职业化与职业化、市场化和国际化都具有较高的相关关系,而专业化则与市场化相关性最大。(钟企)

B1

经理日报

THE MANAGER'S DAILY