

策划词 | CEHUACI

在经历“深圳5·26飙车案”、全员降薪等事件之后,处于多事之秋的比亚迪再度被曝高管集体套现。尽管比亚迪发出声明称,此次高管出售股权的原因主要是个人财务及家庭生活安排,并非不看好公司发展前景,但证券分析师们普遍认为,在比亚迪业绩持续下滑的当口,公司高管们刚到解禁期就迫不及待减持股份,显然是对比亚迪未来发展前景正在遭遇着前所未有的信任危机。

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

只顾问不决策
黄宏生
重返创维
家族企业职业经理人
牵手?

六年,黄宏生回归,创维已不是当初的创维。

创维新闻发言人告诉记者:“此次公司对黄宏生的职务任命,并不会改变创维现在的人事架构体系,也不会对生产经营带来任何影响。”

杨东文、张学斌可谓一直是黄宏生的左膀右臂。创维集团现任彩电事业部总裁杨东文,1998年加盟创维,时任中国区财务总监。2000年4月香港上市后,半年亏损126亿港元。2000年8月,陆华强“带兵出走”,杨东文接替出任创维集团中国区营销总部总经理,而在此3年里,创维彩电的年销售额翻一番,净利润也大幅上涨243%,跻身国内彩电业三强。创维名声一举打响。

2003年10月初,杨东文辞去营销老总一职,两年后在黄宏生的邀请下再次复出,一跃上任创维集团彩电事业部总裁。

创维已经建立起现代治理结构和职业经理人制度,然而黄氏兄弟归来亦引发业内担忧。纵观众多成功企业,家族企业与职业经理人的冲突没有停息。

一位创维内部人士告诉记者:“杨东文和张学斌都是创维的元老,与黄宏生常年志同道合,在策经营理念一致,行为习惯基本没有冲突,这次黄宏生重回创维,与公司现有高管也不需要再磨合,目标一致都为创维发展。”

家电观察家陈润微博认为,黄宏生出狱3年后归来,有三大问题需要解决,创始人能否重为精神领袖,家族企业与职业经理人的关系能否界定清晰以及创维如何在移动互联网时代把握机会,占领先机。

陈润告诉记者:“关于权力的担忧现在还过早,但是家族企业和职业经理人之间的关系恐怕是黄宏生未来几年必须解决。”



比亚迪高管疯狂套现
信心迷失隐现前路“迷途”



□ 稿件撰写 余跃 吴文婷

日前,据深圳证券交易所的数据显示,自2012年7月2日开始,比亚迪477亿股限售股解禁,其高管和股东纷纷通过大宗交易平台进行了9次大规模抛售,合计套现近9亿元。这让本来就表现低迷的比亚迪股价再次大幅下挫,整个7月份,比亚迪最大累计跌幅超过了30%。

A. 疯狂套现

据记者了解,按照比亚迪在6月29日发布的限售股解禁提示性公告:比亚迪此次限售股解禁期从7月2日开始,解禁数量为477亿股,占公司总股本的20.27%,占公司A股股本的30.57%,而解禁的股东主要为包括公司高管在内的37人,其中34名为自然人股东。

而比亚迪高管们疯狂套现的时间也就是从7月2日开始的。深交所诚信档案数据显示,7月2

日、3日、6日,比亚迪高管和股东均有大幅抛售,7月12日抛售金额首次上亿元,13日套现1.18亿元,25日套现1.52亿元,27日套现1.81亿元。很显然,一年前(2011年6月30日)才回归A股的比亚迪,在刚开启解禁大门的当口,就让高管们迫不及待地纸上财富变成了真金白银。

深交所披露的数据显示,这些股票交易绝大部分是比亚迪股东和高管抛售的。深交所大宗交易平台数据显示,在7月份共计22个交易日,包括副董事长吕向阳(王传福表兄弟)、副总裁杨龙忠(分管整个比亚迪的营销工作)在内的6名比亚迪高管81次现身大宗交易平台,累计成交545364万股,成交金额869亿元。

据记者了解,此次比亚迪高管套现风波中,减持数量最多的是副总裁杨龙忠。7月27日,杨龙忠通过大宗交易平台出售843万股,套现金额高达1.19亿元。而根据比亚迪招股说明书显示,杨龙忠2002

年通过协议转让的方式受让比亚迪股份7872万股,持股成本仅为531万元,折合每股仅0.067元,而其出售价格为14.16元,收益率高达210倍,折合10年年化收益率更是高达707%。

B. 信心缺失

比亚迪高管们的疯狂套现行为,引起了汽车业界以及比亚迪股民的高度关注,尤其对于股民来说,他们或许正在遭受一次惨痛的经历。

“比亚迪股价的暴跌与高管迫不及待套现有直接关联,这对股价和股民信心形成了很大冲击。”东北证券一位市场分析人士表示。

对此,比亚迪方面倒是显得很“淡定”——“高管们减持股份,主要是为了个人财务安排和家庭生活安排。”比亚迪方面回应称。但比亚迪的说法很难完全解释高管套现时间的“蹊跷”。

据记者了解,按照比亚迪的计划,其拟在今年8月28日公布中

报。“赶在中报发布之前大量套现,这已经预示着比亚迪中报数字会十分不理想。”上述东北证券分析人士表示,“由于担心中报发布后比亚迪股价继续下挫,高管们才纷纷提前将手中的股票变现。更为重要的是,这似乎也说明高管们对比亚迪未来业绩趋势并不看好。”

C. 未来迷途

实际上,比亚迪面临经营困境也不是一两天的事情了。自2009年以来,比亚迪业绩持续下滑。“比亚迪公司整体业绩下滑主要是由于汽车业务的业绩下滑,连同管理费用及财务费用增加的影响所致。”比亚迪总裁王传福曾公开表示。为此,比亚迪计划自2011年底就开始了为期三年的战略调整。

目前,汽车业务在比亚迪总体业务中所占的比重达到了47.8%,2012年上半年,比亚迪汽车业务的整体销量同比下滑了11%。

“S6和G6等中高端车型上市后,比亚迪汽车的产品结构正在从低端向中高端过渡,现在比亚迪可谓正处在车型结构调整的关键期,更需要依托产品来缓解业绩压力。”知名汽车评论员钟师认为,但在短期内,国内汽车市场预计很难实现回暖,在技术、品牌以及管理水平等方面都处于劣势的情况下,自主品牌市场份额逐渐受到外资蚕食的趋势十分明显,“从短期来看,比亚迪汽车所面临的市场压力依旧巨大。”

此前,也有不少业内专家建议比亚迪应该改变一下投资结构,压缩在新能源车方面的投入,将重心放在投资见效较快的传统能源车业务上,但到目前为止,比亚迪始终未就此做出具体表态。

对于依旧处于战略调整关键期的比亚迪而言,能否尽快实施战略转变、调整投资结构,迅速扭转业绩下滑的困局,在接下来的一段时期内仍将是最大的考验。

【业内声音】

“比亚迪此次抛售股权的人员,均是对比亚迪各个业务板块最为熟悉的高管,此轮的集体减持似乎在一定程度上表明了他们对公司未来前景的态度。”一位业内人士指出。

老总话道 | Laozong Huadao

安全绳

□ 文 / 刘鹏凯 画 / 何兵



1、生产区的两座大储罐因与毗邻的工厂太近,市安监局要求一周内必须迁移。可将存储罐的原料用完,少说也得要七八天时间。



2、紧赶慢赶放完储罐中的最后一桶原料,已是周末的落日时分。机修班的几个小伙子连忙攀到储罐高处,拆吸料管,卸遮阳架,忙得不亦乐乎。



3、“刘总,今天储罐能迁走吗?”市安监局的人员突然出现在现场。负责迁移的安全科长老丁满有把握地说:“今天弄到八更八点也要拆结束,明天就吊走。”



4、只见站在储罐最高处的大老高将捆上安全绳的吸料装置慢慢地往下放。“轻点!再轻点!别砸到地上,预防溅出火花。”



5、听着大老高有板有眼地喊话,安监局的同志笑了。“不简单,咱们黑松林的管理真是细节有声,处处套上了安全绳啊!”



6、我脸上挂满笑,心里在为员工喝彩!是啊,安全生产,预防第一,脑里的安全绳什么时候也不能松啊!(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)

西部当选
雄厚资金

成功千万里 融资零距离

雄厚资金支持各类项目融资借款,两百万起贷,可免抵押,个人、企业不限,地域不限,手续简单,审批快、利率低、放款迅速。

电话: 028-68000368

协办单位:

海南亚洲
制药有限公司

董事长 楼金

总经理:

地址:

海口市国际商业大厦12层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763

高焕利、赵子良辞职
生命人寿“铁三角”瓦解引猜疑



但出人意料的是,高、赵两人不久后先后辞职。

对于高、赵二人离职原因,生命人寿办公室相关人士表示不予置评。而关于二人的离开,一种说法是内部矛盾的升级。据媒体报道,在生命人寿内部流传的关于高辞职的原因是董事长起用了很多生命人寿的老臣,杨智呈等人的权力被摊薄,高焕利由“主管”银保工作变成了“协管”。

上述生命人寿内部人士表示:“内部派系矛盾确实存在,但这也是正常的。”生命人寿管理层目前主要有两部分,一部分是以铁三角为主的新华派,一部分是生命人寿发展过程中沉淀下来的“生命派”。

在高之后,赵子良的离职,外界却猜测与刚刚获释出狱的关国亮有关。据悉,赵子良在关国亮出狱之后与之见过面,关于关国亮,一种说法是在幕后参与一家新保险公司的筹建。

有业内人士亦向记者证实,关国亮出狱前后确实见过一些新华旧部,

不只赵一人。

关于二人的去向,业内人士透露有这样几种说法,一是跟随关国亮,二是回归新华保险,还有种说法是去天安人寿追随老领导孙兵。“但后两种可能性不大,新华现在比较稳定,天安庙太小了。”北京某险企人士认为。

高速增长难继

由于控制运营、佣金等费用,今年生命人寿业绩增长放缓,而如果赵、高两人的辞职引起新华旧部的变动,公司经营思路或有可能转变。

高焕利辞职后,职务已由“老生命”黄新堂接替,分管寿险公司银保创新部、银保培训部、银保管理部。黄新堂同时还是生命人寿资产管理公司的总经理。黄新堂曾任银代本部副总经理、人力资源部总经理,天津分公司副总经理、总经理。

赵子良副总经理的职务则由洪伟担任,洪之前任生命人寿总经理助理兼深圳分公司总经理,也是一个为新华服务了13年的老兵,此前曾担

任新华保险北京分公司副总经理,后跟随赵子良等“铁三角”从新华人寿转会而来。

新任两大渠道负责人是否能带领生命人寿续写两年多以来的辉煌?据生命人寿内部人士透露,这几年生命人寿一直坚持做大保费规模和提升内含价值为主要经营策略,今年的目标是保持市场第八,争取再上一个台阶,保费目标大概在330亿元左右。

2010年,“铁三角”到任后,生命人寿保费增速进入了“快车道”,2010年保费则大增119%至153亿元,2011年在全行业增速仅有个位数的情况下,生命人寿实现保费233亿元,同比大增53%。

生命人寿内部人士介绍,生命人寿的高速增长与新管理层的一系列经营策略有很大关系,比如新管理层提出的铺机构、广增员思路,就为保费高速增长打下伏笔。2010年生命人寿县级分支机构由原来400多家扩充至600家,2011年又继续猛增至1000多家。营销员队伍2010年底猛增至8万多人,而此前则仅有3万多人的规模;2011年营销员人数已超过10万人。

但是,2012年生命人寿增速明显放缓,2012年上半年保费收入143亿元,同比增长仅2.88%。

有媒体报道,生命人寿今年以来业绩下滑是由于控制运营、佣金等费用所致。在业内人士看来,新华保险曾经的高速增长靠的正是高于同业的运营、佣金投入,生命人寿既然效仿曾经新华的发展策略,控制费用必然对策略的执行产生影响。而如果赵、高两人的辞职引起新华旧部的变动,公司整套的经营思路或有可能转变。