

葛俊杰： 将引入 职业经理人制度

全国“两会”虽已落下帷幕，但会议中的一些热点议题依然被社会广泛关注，国企改革所有制改革就是其中之一。

对此议题，全国人大代表、光明食品(集团)有限公司副总裁葛俊杰在全国“两会”期间接受记者(以下简称 NBD)专访。

形成“想做事、做成事”的环境

NBD:您怎么看这次全国“两会”上热议的国有企业混合所有制改革?

葛俊杰:国企改革所有制改革是个很大的突破,意味着国有资本、民营资本与社会资本可以融合发展。

我觉得“混合所有制”这种提法解决了之前“国进民退、民进国退”的问题。我还是那句话:说对话,找对人,做对事。我跟你不能合作,关键是理念是不是一致、彼此间是不是有信任,大家是不是能够在公司的平台上共同做一些事情。这并不是去追求你控制我,我控制你,混合所有制是社会进步和治理文明的标志。

混合所有制是通过社会和市场力量来加强监督,规范投资和资产管理,保证所有股东利益最大化的实现形式。

让其他资本的进来以后,不是唯上,是唯市场,唯股东利益最大化。这个形式是国企改革中一个很好的突破,凡是竞争性的国有企业都应该开放。现在整个推进过程的关键是要规范。

NBD:您怎么看上海的国企改革?

葛俊杰:上海国资是站在全球化角度上来改革的,上海提出要建设具有全球竞争力的本土国企。这是我们跟别的地方不一样之处。上海有自贸区平台,全球化特点跟别的地方也就不一样。从企业治理角度来看,上海已经很规范,改革条件相对比较好一点。

国企改革的目的就是什么?就是形成“想做事、做成事”的生态环境。这次国企改革有两个非常大的突破点。首先,原来的国企改革追求体制内改革,自身内部的改革,而这次改革是开放式改革,完全不一样。

其次,原来人事职能上是管国企,现在允许民营加入;原来管事管资产,现在管资本,这样改革空间就大了。这是我们的解读。下一阶段我们看怎么抓落实、抓到位。总统一思想是没有用的,必须在解放思想的基础上统一思想,才会为改革带来巨大活力。

光明将引入职业经理人制度

NBD:有代表和委员建议国企改革要去行政化。您怎么看?

葛俊杰:这事老早就该做了。企业和政府官员怎么能掺和在一起?我老早就呼吁这个事情,企业就应该真正体现市场价值。

NBD:有没有企业想找光明集团参股?

葛俊杰:有。央企、民企都有,这是好事。光明下一步会推这个事情,聘请职业经理人。职业经理人要发挥企业家的作用,把企业做成百年老店。

任何一个东西出来都有一个过程,所以一讲到混合所有制大家就理解成全部放开,这也不合理。国企改革的关键问题是国企要有胸怀,要有跟社会资本共同发展的态度。

混合所有制经营对国有资本经营者是个压力,因为考核标准变了,是从利益角度要交一份成绩单,这就需要从市场主体角度考虑问题。我自己也希望做一个职业经理人。

NBD:光明集团在打造全产业链,不论是对内投资还是海外并购。这些布局是如何考量的?下一步会借力上海自贸区吗?

葛俊杰:光明的布局非常市朝。一定要围绕股东利益最大化去做。有些业务资产现在不适合放在集团,要培育好了再放进来。

你看永辉超市就进来了。为什么永辉进来了?因为光明食品集团下一步可以充分利用永辉的渠道和网络去经营。

集团公司每个布局和行动并不是大股东的意愿,而是要看市场是不是认同。我们并不是管理利润,而是以市场为导向,管理市值。资本市场认同的不仅仅是企业的每股收益和营业收入,而是企业的商业模式、品牌影响力、核心技术、未来成长空间。

上海自贸区平台空间很大,我们下一步会考虑跨境电商交易平台,还有其他的金融服务业务等机会。这个平台有许多创新的东西,机会太多了。我们会去做,去探索。

(周洲 原金)

快友世纪 CEO:我们其实就是地产中介

2013年底,因为李克强总理前来参观考察,北京快友世纪科技有限公司(以下简称“快友世纪”)引来业内广泛关注。

快友世纪是做什么的?

按照其官网介绍,公司是国内领先的移动流量交易与移动广告优化平台。公司专为Android、iOS开发者提供免费的移动广告优化工具,帮助开发者轻松实现广告收益最大化。公司基于广告聚合的应用互推,帮助应用迅速扩大用户数。

“快友其实就像房地产中介。我们拿到一块钱的广告,八毛钱卖出,赚两毛钱的差价。”快友世纪创始人兼总经理林森的解简单明了。

3月12日,北京阳光灿烂的午后,记者采访到了林森,他轻松地和记者聊起其创业经历和公司的经营理念。

抓住与李克强总理的谈话机会

2013年,快友世纪吸引外界眼球的有两件事,其中一件就是国家总理李克强来到公司参观考察。

记者:“当时知道要见总理,心情是否激动和紧张?”

他说:“其实当时并不知道总理要来,只是听说领导要来,让大家把办公室卫生打扫一下,并没有其他嘱咐。”

也许是性格使然,正如他自己所说的“没心没肺”,在面对总理的时候他没有紧张。他回忆,当时把公司面对的困难,比如中小企业税负压力大和审批制度繁琐等问题向总理汇报。后来,总理知道他是辽宁人,也用辽宁话跟他聊天,十分亲切。

“本来总理的到访就是想听到大家的心声嘛,既然我是中小企业的一员,我照实说就好。”林森告诉记者。

林森还向记者反映了快友世纪遇到的一个问题。作为中国人创办、员工都是中国人的企业,为什么因为其中一个投资者是外资,就把企业列为外资企业?要知道,在广告行业,国家对外资和内资的政策是不同的。

之后,北京市商务委员会就对快友世纪遇到的问题跟进。他讲:“现在我们正在按照北京市商务委员会的要求,做手续上的调整,把北京快友世纪变回内资企业。”

“跟总理的谈话机会如此难得,那就要把握机会。把中小企业的困难和自己发展遇到的困难表达清楚就好。言之无物,就等于浪



费机会。”林森坦地说。

与宽带资本“两情相悦”

2013年,快友世纪吸引外界眼球的第二件事,就是获得宽带资本的投资。

2013年夏天,快友世纪获得宽带资本3000万元投资,完成A轮融资。对于2010年就成立的快友世纪而言,A轮融资来得比外界想象得慢一些。

提到融资,林森很坦诚地讲,“当年快友世纪并不是没有人愿意投资,而是我们一直在等待机会。为了保证公司股份集中和自身的投票权,最初我们并未打算引进风投,我们希望公司最后走并购的道路。”

不过,在移动互联网市场上计划赶不上变化。2013年,快友世纪开始寻求资本扩张之路。

在与宽带资本董事长田溯宁面谈之前,发生了一件有趣的事情。

当时快友世纪的副总对第二天与田溯宁的会面非常紧张。他事先在见面地点附近订了酒店,希望林森在前一天晚上能把第二天的会面提前演练一遍,最后被林森直接拒绝了。

“当时,大家都太紧张了。我不希望他把紧张的情绪传染给我。会面当天,我按自己预定的方案讲,该怎么表现就怎么表现。”林森对记者笑言,“遇事冷静、沉着应对是我的优点,不过这用另一个说法表述,就是有些

‘没心没肺’。”

而这样的“没心没肺”似乎对这个谈判过程有益无害。公司2013年开始和宽带资本进行谈判,前后一共花了6个月的时间,最后顺利达成协议,宽带资本占股15%。

与宽带资本能合作成功,有两个重要的原因:其一,双方在大数据挖掘上的共识,大数据产业化。快友世纪有丰富的数据资源,而宽带资本有深度的资源挖掘能力。其二,田溯宁的个人魅力让林森很是佩服。

他跟记者聊道,“你能想象吗?田溯宁有一个30多人的团队,专做大数据。而他们大都有身体上的残疾。这让人很是佩服和感动,人的事业做到一定的高度时,会有与以前不同的追求。”

哪里需要“补”哪里

在创业之初,林森坦言他真没有什么所谓的“高大上”的创业理想。2010年林森带着30人的团队开始创业。他先想到的是很现实的问题,“那就是让大家有饭吃,让公司活下去。相对于你,你的承诺和利益兑现在创业初期听起来都很空洞。”

他给记者算了这样一笔账,30人的团队,平均每个人的工资约2万元,这意味着至少每月得发60万元的工资。“当时我的创业资金才50万元。大家因为对你的信任,跟着你出来创业。”

2012年快友世纪的营业收入为260万

释永信： 别叫我CEO 希望少林寺回归本应有的尊严

两会期间,全国人大代表、少林寺方丈释永信做客郑州全媒体北京新闻中心,就少林寺品牌的保护与发展、整合传承与传播中原文化提出了自己的观点。

“八卦”少林寺 是对佛教和传统文化的不尊重

释永信对少林寺文化和品牌的发展很有信心,他说:“少林寺的发展与中原文化的复兴、中国民族文化的复兴息息相关。在这样的背景下,少林寺的发展应该是大有可为的。”

面对一直以来媒体称之为“少林寺CEO”的困扰,释永信表示:“不要从媒体八卦的形态来采访我,来解读少林寺,这对少林寺、对佛教、对中国传统文化都不够尊重,我们希望少林寺回归其本来应有的尊严、地位。”

他说:“少林寺文化是一种精神信仰,是生活方式,通过实践才能认识少林寺,理解其精神内涵。”

他认为,少林寺地处中原,是在中原文化的基础上建立起来的,是中原文化乃至中



国文化的缩影、杰出代表。随着中国的发展,

中国文化在各个领域都受到全世界的关注和尊重,少林寺是率先被接受、被认同的。

他希望:“通过少林文化的传播,让更多的人了解中国传统文化。”

“中国梦”是我们共同的梦

他介绍:“少林寺这几年开办了各种各样的培训班和体验班,邀请世界各地向往少林文化的人士到少林寺短期体验、短期生活。我们每年要到世界五大洲去,和上百个国家和地区都有互动。”

他讲道:“佛教文化交流是历史传统。在中国几千年历史中,中国的僧人到境外去取经,取经过程中也把中国的历史文化带到世界各地去,同时我们也接收世界各地的留学生到中国来,如日本的遣唐使、遣宋使,这种佛学交流史已经有几千年了。”

谈到以实现民族复兴、谋求民生福祉为理想的“中国梦”,释永信说,每个人都有自己的梦想,梦想会通过自身的信仰、行为逐渐塑造出来,我们出自己的生活在这样一个空间里,也希望完成自己的梦想,中国梦也是我们共同的梦。(柴永强)

杨雄会见3M公司CEO一行

“3M公司在上海成功走过30年,相信你们能迎来更加成功的下一个30年。”上海市市长杨雄3月14日上午会见了美国明尼苏达矿业及制造有限公司(3M公司)首席执行官英格·图林一行,与客人就上海经济发展和外商投资等进行了交流,祝愿3M公司在上海发展得更好。

杨雄说,3M公司1984年就来到上海,3M中国有限公司是上海的第一家外商独资

企业,30年来为上海经济社会发展作出了积极贡献。当前,上海正着力推动经济转型升级,促进产业结构调整,并通过自贸试验区建设,进一步探索加大改革开放力度,营造更加开放、更加便利、更加国际化的投资贸易环境。我们非常愿意与3M公司等各国优秀企业进一步加强合作。希望3M公司充分发挥创新优势,既使自身业务得到新的发展,也为上海经济社会发展增添新的动力。

英格·图林表示,30年来3M公司以上海为中心,在华业务取得良好发展,感谢上海政府一以贯之的支持和帮助。公司对上海的发展前景充满信心,并将坚持长期投资承诺,持续加大科技研发投入,进一步服务当地市场需求。

3M公司是一家以创新著称的多元化科技企业,在2013年度世界财富500强企业

中排名第382位。(东方)

诺基亚新CEO或确定将来自网络部门

据芬兰《赫尔辛基日报》报道,微软收购诺基亚手机部门交易完成后,诺基亚董事将会选出现任CEO,人选将来自诺基亚网络部门。

媒体援引知情人士的消息称,微软和诺基亚的交易,预计将于3月底完成。一旦交易完成,诺基亚董事会将很快任命

新任CEO。通过激进的改革,诺基亚解决方案和网络公司在苏里的领导下已经扭亏为盈。因此,苏里最近几年已经被业界视为诺基亚下任CEO的候选人之一。

据了解,自去年秋季以来,诺基亚一直由CFO蒂莫·伊哈莫蒂担任临时领导。诺基

亚发言人麦斐·塔伊米称:“与微软交易完成后,我们会正式讨论诺基亚的战略和组织架构问题。”

此外,微软75亿美元收购诺基亚手机业务交易完成后,诺基亚现任CEO史蒂芬·埃洛普将赴微软任职。

(张金梁)



诺基亚新CEO确定

元,到2013年已经达到2000万元,日广告展示量突破6亿次,广告推送覆盖手机用户达2亿。

他很自豪地讲:“快友世纪良好的现金流情况是公司其他公司没法比的。可以这样讲,是做成一个单纯的广告平台还是广告聚合平台,公司分成两派意见。”

事物的发展绝不可能一帆风顺,永远都在峰值。

对于做移动互联网的人来讲,公司核心资产是技术人员。2011年快友世纪遇到核心技术人员的流失问题。当时公司发展进入一个分岔口,是做成一个单纯的广告平台还是广告聚合平台,公司分成两派意见。

之后公司决定做成一个广告聚合平台,用林森自己的话来讲,他们的公司就像是一个“房地产中介公司”。

道不同不相为谋,核心技术人员走了一部分。在这时候,唯一的办法就是“补空”。作为公司的领导,这时我能做的就是补空。当时公司还处于初创期,人事结构和公司制度都不健全。反正当时我要做的就是把空缺补起来,扛起当时的压力。”林森说道。

公司发展到现在,现有员工已达700多名,平文化的文化和制度基本成型。多位部门总监管理,公司有两名副总以及公司施行扁平化管理,公司有两名副总及公司部门总监。总监直接由林森直接任命,并只对他负责,其他基层员工的选择和任命全部由部门总监负责。

发现和选择合适的部门总监,他有自己一套有趣的原则。他跟记者举了个例子,“比如要选一个好的营销总监,我可以跟他一起打牌。牌品差的才不一定是好的营销总监,牌品差的反而是好的营销总监。”

“以前在公司大事小事都要管,忙得不可开交。现在只需要战略上把握公司的大方向,人事上把握好总监,公司照样运转。作为公司的总经理,你不能抢员工的活儿。比如副总和营销总监就社交,那我就不去。他们不爱社交,那我就补空。”林森坦言。

“对于未来快友世纪的发展有何规划?行业的洗牌时间什么时候到来?”记者问道。

“在移动互联网行业,你没有办法做一个长期的年度规划,市场随时都在变化。移动互联网行业的企业要么零分,要么一百分,从来没有八十分的说法。”林森称,“移动互联网广告的洗牌我不能明确地讲会发生在几年以后,但是我可以借用田总的一句话来回答,‘当移动支付大量发生时,行业洗牌就开始了。我们以前做的是圈地,现在需要做的是把土地周围的篱笆扎结实。’”(江欢)



四川首批 农业职业经理人 专属贷款发放

“我用农业职业经理人贷款买的拖拉机本月未提货,春耕正好用上!”日前,四川崇州市隆兴镇杨柳合作社和志全合作社职业经理人王志全告诉记者,不久前,他和另外4位农业职业经理人一起,拿到了崇州上银村镇银行的专属贷款。

“我在上银村镇银行贷了12万元,买拖拉机花了一半,还添置了一些生产设备。”王志全告诉记者,今年他管理的合作社种植面积达1200亩,种了油菜、小麦、大麦等作物,生产资金缺口大,“这笔资金救了命”。

这是崇州市开展基层金融服务创新的缩影。崇州市目前有1000多名农业职业经理人,去年末评出初级农业职业经理人67人、中级农业职业经理人9人。去年该市发布《农业职业经理人担保贷款实施意见》,评定的初级农业职业经理人担保贷款额度不超过10万元;中级农业职业经理人不超过20万元;高级农业职业经理人不超过30万元,贷款期限原则上为1-3年。成都农商银行崇州支行、成都银行崇州支行、崇州上银村镇银行3家金融机构是

贷款受理单位。“我们为农业职业经理人专属贷款开设‘绿色通道’,财政补贴同期贷款基准利率的50%,这对于贷款人有很大的吸引力。”为王志全办理贷款的上银村镇银行尹翔告诉记者,“目前办理了5笔共计52万元农业职业经理人专属贷款,这也是我省发放的首批农业职业经理人贷款。”崇州市农发局有关负责人告诉记者,通过给农业职业经理人资格证书附加更多的政策支持,希望吸引更多农业职业经理人,促进农业生产提档升级。

(李龙虎)