

2 热点透析 Hot Dialysis

每周新闻人物 (2014 年 5 月 12-5 月 18 日)

宋卫平作别绿城 融创孙宏斌成接班人

易主的消息传出两天后,绿城中国创始人宋卫平 5 月 17 日发表公开信进行回应。他称,之所以转让股权,是因为老搭档寿柏年已过花甲,“出于退休的需要”。

选择退出

记者在绿城中国的官网首页看到,这封《宋卫平董事长致谢并答复》的感谢信主要对股权转让的原因进行了回应:“股权转让的决定,首先来自于退休的需要。不是我,是我的兄长、同学寿柏年。他今年已过花甲。权衡再三,老兄弟共进退吧……我们选择相信融创……”

宋卫平表示,绿城集团副董事长兼总裁寿柏年今年已过花甲。绿城二十年,寿柏年担任重要角色,让绿城上市,扶公司度过调控关,在资金线上呕心沥血……如果不下火线,他就要继续面对超强度的工作量。“权衡再三,老兄弟共进退吧,把这份工作交给比我们更有斗志,更有激情,也更有能力的人去做。”宋卫平说。

对整个房地产行业,宋卫平流露出倦怠:“这些年,只看到越来越多的束缚,未能有喘息之机。”绿城在行业的惨淡中没有得以幸免,不少城市被限制的客户太多,很多楼盘成为难以消化的库存。

对于未来的规划,宋卫平表示他将专心从事代建、养老和现代农业。他同时表示,自己并非远离绿城,仍有坚守的义务。“对于房产的品质,服务的品质,我还会以我的责任、能力去担当。”

同日,融创董事长孙宏斌在其微博上首次回应“融创收购绿城股份”传闻。孙宏斌称,“宋卫平、寿柏年转让股权给融创,是选择接班人。”

15 日上午融创、绿城双双停牌。下午,融创中国发布公告称,公司正与宋卫平、夏一波及寿柏年就建议向其各自的受控制公司收购绿城中国已发行股本不超过 30% 的权益进行磋商。同一时间,绿城中国也发布了内容相似的公告。

或专注代建领域

尽管宋卫平在转让股权后,将不再打理绿城日常事务,但他并不会离开地产江湖。

延伸阅读

收购绿城足球举棋未定 马云发帖问计网民

杭州绿城老总宋卫平日前在接受媒体采访时表示,阿里巴巴将收购绿城足球 49% 的股份,成为绿城足球第二大股东。5 月 17 日下午,阿里巴巴董事会主席马云通过即时通讯工具“来往”发帖,并以大学时踢球摆乌龙的故事对此事进行了回应,称“难道大家真的希望我再出来摆一次乌龙?”

15 日,绿城中国停牌。有媒体报道称绿城中国股权将出现大变化,阿里巴巴高管将

汇源创始人朱新礼再回台前

从去年下半年启动战略转型,汇源果汁一直动作不断。先是收购了公司的原料供应商汇源果业,后又通过卖工厂回笼了资金,最近又宣布收购三得利,进军茶饮料和咖啡饮料。最牵动人视线的是汇源集团创始人朱新礼的举动。日前有消息称,去年有意“退居二线”的朱新礼开始强势回归。

近日有消息称,汇源果汁内部最近再对管理层进行重新分工,总裁苏盈福将协助董事长朱新礼主管战略规划、行业并购和食品业务整合工作等;副总裁于洪莉兼职常务副总裁主管公司日常经营管理工作,并直接分管人事工作。汇源管理层架构的变动被外界解读为有意“退居二线”的朱新礼开始强势回归,而上任不到一年的总裁苏盈福则处在被架空的尴尬位置。

去年 7 月,朱新礼卸任汇源总裁职位,汇源方面当时对记者表示,新总裁上任后,朱新礼会更侧重于战略规划,同时将担任汇源正在筹备的企业内部管理学院院长一职,主要是给员工培训。而汇源果汁最新管理层架构调整后,朱新礼的职能出现了调整,他不仅管战略规划,还多了行业并购和食品业务整合工作。这意味着,朱新礼从坐镇幕后走到了台前。

汇源的大动作还包括不断地出售厂房。继去年连续卖掉上海、成都两个厂房后,汇源果汁近期公布出售另一家厂房,套现超过 3 亿元。一年之内,汇源果汁通过出售旗下工厂已套现超 10 亿元。受此影响,5 月 13 日汇源果汁曾大跌 14.8%。(陈琼)



宋卫平

“我并非远离绿城,我仍有坚守的义务。对于房产的品质,服务的品质,我还会以我的责任、能力去担当,这一点,请大家放心!我也有自己继续努力的方向:做代建,做养老,做现代农业……我将比过去更能集中自己的精力,在卸下重担的同时,把全身心投入到其他有价值的事业中去。”

据记者了解,对追求品质理想的宋卫平来说,代建也许才是推广其住宅品质梦想的最终归宿。去年 8 月,绿城集团曾公布,截至 2013 年 7 月底,绿城已签约代建项目 80 个,占地面积超过 1100 万平方米,总计建筑面积超过 1600 万平方米,预估项目总可售金额超过 1300 亿元。

如果这个势头能够继续保持,未能在房地产市场实现行业第一的宋卫平,却极有可能在代建板块实现“天下第一”。而宋卫平造高品质住宅的梦想,也可以通过代建在全国范围内实现。

在业界眼里,以“制片人”的角色出现在地产江湖的宋卫平,也许将给行业带来一场革新风暴。

豪宅开发商面临选择

其实,宋卫平萌生退意早有端倪。2008 年,受全球金融危机影响,一向以高举债、高端盘著称的绿城中国就差点命悬一线。2011 年,受限购等政策影响,绿城再次遭遇危机。彼时,宋卫平曾高调抛出三步走的说法。即先努力卖房,不行卖项目,大不了一降(即“降价”)到底,退出房地产。

随后,宋卫平三步走战略落地,引入融创中国,将众多项目打包出售给双方合作的融绿公司,再以股权出让方式引入九龙仓。2013 年,在销售方面能征善战的融创确实为绿城产品打开了销路,并大刀阔斧地进行拿地。根据绿城年报,去年绿城销售总额 651 亿元,同比增长 19.2%,完成年初所定全面销售目标的 118.4%。

但即便如此,也并没有改变宋卫平的退意。有消息称,就在公告发布当天,绿城正在杭州举行半月营销会议,作为公司董事长的宋卫平感慨,“从绝大多数角度来讲,把这个公司卖掉是最好的选择。”继而又说,和绿城相比,融创更会做营销。

对此,有绿城物业的购置者认为,“宋老板(宋卫平)必将欠下几乎所有绿城业主一笔情债”,因为他曾经把做中国最有品质的物业,作为人生的最高价值,并践行之。

中式快餐“烤功夫”携手天鹰资本谋划上市

近日,天鹰资本执行合伙人迟景朝与知名中式快餐连锁品牌“烤功夫”创始人熊校军在京签订战略合作协议。通过此次合作,烤功夫有望借助天鹰资本雄厚资金实力提前完成上市计划。

“中国梦·财富梦——2014 烤功夫大中华区 VIP 门店招募会”近日在北京举行。此次招募会云集了门店运营、品牌营销、资本对接和连锁管理领域的资深专家。中创永信食品科学研究院院长程栋梁介绍了全新

13 位院士福建“坐诊”为企业“开方抓药”

■ 胡苏

近日,13 位中国工程院院士在福建省发改委参加“中国·海峡项目成果交易会”现代农业院士专场对接会,为企业的科技难题“开方抓药”。

此次专场对接会由中国工程院二局、福建省发改委、省科协等部门联合举办,共吸引了 68 家企业和福建省内 16 家科研机构参与对接。

福建农林大学菌草研究所所长林占熺研究员,潜心研究菌草培植及综合利用技术 30 多年,将菌草技术传播到世界 90 多个国家。但堪称“菌草之父”的林占熺也有自己的烦恼。他在院士对接会上说,菌草草料含水量达到 70%至 80%,能否通过设备和技术改进,在收割时将草料水分挤出以利于焚烧发电,另一方面挤出的水分还可作为肥料回流草场。林占熺的问题很快得到院士的回应。

南京林业大学教授张齐生院士认为,以现在机械设计和制造能力,降低草料水分在技术上可以得到解决,同时将挤出的水分作为肥料回流,也是很好的设想。

此次到福建参加对接会的 13 名院士,全部来自中国工程院农业学部。院士们带来的高端智力资源,使当地农业企业如获至宝。“院士的建议一针见血,对我们启发太大了。”练家香土特产有限公司质量负责人饶春添一边向微生物工程专家李玉院士咨询,一边记下了院士的联系方式。

来自福建武平的练家香公司是一家农业科技型企业,专业将灵芝深加工为茶产品和新型饮料。在对接会上,他们围住李玉院

遗失启事

代宇洪的五菱宏光汽车于 2014 年 5 月 18 日晚被盗,车牌号:川 AHQ209,发动机号 UD52520065。特此声明。



孙宏斌

而理性的专业人士却表示,宋卫平此时选择退出绿城确是最好的结局。“房地产市场波动不断,这对于消费群体主要是投资客的高端物业开发商来说,无疑是很困难的。有些企业正在向市场妥协,比如降价,比如调整产品结构。而宋卫平一向专注产品,让他妥协是很难的。”亿翰智库董事长陈啸天表示。未来,或许还将有更多豪宅开发商面临选择。这才是绿城易主事件带给市场更深远的影响。(综合报道)

▼ 相关链接

绿城的资金困顿之路

2011 年 12 月 29 日,绿城中国以 10.4 亿元向 SOHO 中国出售地王项目“外滩国际金融中心 8-1 地块”10%的股份

2012 年 1 月 5 日,绿城以 5100 万元向融创出售湖滨置业 51%的股权

2012 年 6 月 8 日,绿城宣布以 51 亿元港币向九龙仓转让 24.6%的股权

2012 年 6 月 22 日,绿城与融创宣布成立上海融创绿城控股有限公司,双方各持股 50%

说,自己就是当年带领外语系 0:7 惨败的带头大哥。

对于足球,马云坦承兴趣一直不大,也不懂足球,在他看来,看人纠结足球才是莫大的乐趣。很多人之所以对马云收购绿城足球颇感兴趣,无疑是看中了马云手上强大的金元实力,而马云的一番表态恐怕要让这些球迷们失望了,“我明白光凭为国争光的豪气是进不了世界杯的。我更确信光靠金钱是肯定堆不出世界级的球队”。

“难道大家真的希望我再出来摆一次乌龙?”对于收购绿城足球的传闻,马云的态度更像是向粉丝问计。业内人士表示,马云收购绿城足球事实上也并非空穴来风,只是目前周围的人反对较多,所以他仍在考虑之中。(夏亮 章蓀)

代经营方式显示出强劲的发展势头。

熊校军表示,如今,像烤功夫自助涮烤吧这样的中式快餐新兴品牌,在市场中得到了巨大的发展空间,旗下投资合作伙伴,已经达到了百家店铺的关口,烤功夫要在 2015 年之前拓展全国市场,在实力与影响力达到顶点时顺理成章实现上市,同时以标准化、系统化、国际化、现代化的中国餐饮形象走上世界舞台。

(梁英)

士,接二连三提出了一系列生产和技术上的难题。

据福建省发改委项目成果推进处处长蔡荣富介绍,为增强展会实效,交易会每年都举办 120 多场专场对接会,其中还包括一到两次“院士八闽行”活动。

中国·海峡项目成果交易会自 2003 年起每年 6 月在福州市举行,是福建省为广泛吸纳国内外创新科技成果与福建企业对接,加快科技成果向现实生产力转化而搭建的大平台。

老总话道

分 享

■ 文 / 刘鹏凯 画 / 何兵



1、春节刚过,我就和营销员去了安徽。当晚,经销商陈老板为我们接风,我们边喝边聊,说着说着,就说到了品牌总经销这个问题上。



2、让一个经销商垄断一个地区的市场,确实是个棘手的事。尊重大客户是必要的,可要其他几个经销商让出市场,又等于用刀子割肉,谁不心疼呢?



3、“陈老板,这瓶中酒咱们几个分了。”我起身将五只酒杯抓到一起,第一杯倒得很多,第二杯少了点,这样逐渐递减,到最后一杯几乎没有了。“倒酒人最后端杯,这是分配原则。”精明的陈老板一把端过那只倒得最少的杯子。



4、我连忙按住:“你这是孔融让梨呀?做生意你也这样吗?要不你分我挑?”“那也行,那也行……”真不亏是生意人,眼睛是杆秤,陈老板酒倒得真有水平,误差不过头发丝儿。



5、“陈老板啊,这瓶中还有一点酒呢!”我抓过酒瓶:“这酒如同咱们黑松林的地区总经销,最后我来搞定了。”我故意将剩余的酒全部倒入了第一只杯中,并将其他四只酒杯中的酒都往第一个杯中倒上一点点。



6、我将第一只酒杯双手递给陈老板:“这是你的,其他几个经销商照旧,大家都有口酒喝喝,可以吗?”经销商们皆大欢喜一起举起了手中的酒杯。

(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)