

东阿县公立医院改革 医院院长变身职业经理人

据山东广播电视台新闻中心《山东新闻》报道,在东阿县,很多去县人民医院看病、住院的病人发现,看病、住院的费用减少了,而医务人员的技术和服务水平有了大幅度提高。这些变化都源于这一公立医院的重大改革。

东阿县牛角店村民尹贻廷因患脑血栓住进了东阿县人民医院,住院治疗 14 天后即将康复出院。

东阿县牛角店村民尹贻廷:这里的领导管理得好,还有护士,护理得好,卫生好,态度好。

最让尹贻廷感到高兴的是,7000 多块钱的总花费,去除新农合报销后,只需要在出院时缴纳 3000 多块钱就可以了。尹老汉的这些满意,正是得益于东阿县在 2011 年 10 月份实施的公立医院改革。改革后,东阿县人民医院首先在全省率先实行药品零差价销售,取消了所有药品加成,2012 年 1 月 1 号起,又实行先看病、后交钱的诊疗服务模式。2014 年 1 月,东阿县医院去行政化改革锤音敲定:第一届理事会选举出了理事长,继而任命了医院院长,取消了理事长和院长的行政级别,院长作为医院法人代表,全权负责医院运营,成了真正意义上的 CEO。

东阿县人民医院院长孟祥宝:作为一个院长,变为一个职业经理人,他可以全身心地投入到医院的管理和工作中来,去掉行政级别以后,他没有了行政上的一些压力和一些期盼,包括再升级啊,再转行啊。另外,用人自主权更大了,可以自由地招收一些新的医生、护理人员、技术人员。

人事制度上的变革,让能者上成为可能,医术精湛的医生脱颖而出,钻研业务者有了宽广的发展空间,而非一味职位晋升,患者也可从中享受到更为优质的服务。普外科医生于大鹏,曾赴美国费城进修,回国后迅速成长为骨干。以前全院一年做直肠癌手术不过 20 例,且多为请外地专家执刀,于大鹏回国后三个月就做了 30 多例,全部为微创且成功率达到 100%,周围县市的很多病人慕名而来。

东阿县人民医院院长孟祥宝:通过取消药品零加成和法人治理结构的变革,我们医院收入上没有明显的变化。病人的数量有了明显的变化,有一个 20% 以上住院病人的增加。每个月有 1 万以上门诊病人数量的增加。这就说明病人的满意度增加了,病人受益了,这就是我们改革所要的目的。

(赵思军 崔秀明 张岩)

世纪佳缘首季净亏 220 万 美元 CEO 称战略主动选择

互联网“红娘”世纪佳缘的一季度财报有些黯淡。6 月 4 日,世纪佳缘发布截至 2014 年 3 月 31 日的第一季度财报:该公司一季度净营收人民币 1.343 亿元(2160 万美元),同比增长 20.5%,去年同期为人民币 1.115 亿元;一季度净亏人民币 1390 万元(220 万美元),去年同期净利人民币 790 万元,同比转亏。

世纪佳缘方面表示,2014 年第一季度的销售及市场费用为人民币 8300 万元(1340 万美元),同比增长 88.1%,环比增长 87.4%。主要原因在于公司在 2014 年春节期间投放的电视品牌广告。大幅投放广告等费用增加也导致第一季度营业亏损人民币 2070 万元(330 万美元),而 2013 年第一季度营业利润为人民币 940 万元,2013 年第四季度营业利润为人民币 1780 万元。

对于亏损问题,世纪佳缘 CEO 吴琳光表示,这是世纪佳缘的战略主动选择,以短期利润换取公司的长足发展,即抓住目前的品牌机会增加广告投入,目的是提升佳缘的市场影响力,吸引更多用户,同时为下一对一红娘业务的扩张创造更有利的条件。

(海外网)

美科技公司 CEO 薪酬缩水

甲骨文 CEO 拉里·埃里森已多年蝉联“薪水最高的科技公司高管榜单”,2013 财年其总薪酬是 7840 万美元,比上年缩水了 1780 万美元。

“脸谱网”创始人扎克伯格 2013 年的工资仅 1 美元,收到的补偿费用为 65.3 万美元,比 2012 年减少了 133 万美元。

谷歌两位联合创始人拉里·佩奇和谢尔盖·布林 2013 年依旧仅领取象征性的 1 美元薪酬。

IBM CEO 罗睿兰 2013 年新酬为 1390.7 万美元,比 2012 年减少了 14%。

有分析指出,美国科技公司 CEO 业绩缩水的背后是,伴随 PC 行业的衰退,包括微软、英特尔在内的美国科技公司业绩普遍下滑。

(林曦)

脸萌一夜爆红 CEO 称“走红 80% 原因是狗屎运”

脸萌是一款超萌超潮的拼脸软件。在朋友圈、微博等社交网络上,一幅幅打着“脸萌 myotee”LOGO 的卡通形象在朋友圈、微博等社交网络上如病毒般蔓延开来。脸萌里有多种发型、五官、背景、气泡等可以选择,通过这款应用,即使不会画画,也可以轻松制作你的专属卡通形象。最新数据显示,脸萌上线 6 个月用户已经到了 2000 万,而在 5 月 6 日这天净增用户就达 500 万。

脸萌为什么这么火?

“脸萌”为啥突然这么火? 脸萌 CEO 郭列对此的回答是:“80% 的原因是走狗屎运,20% 的原因在于一群机智的骚年,长期被老板强迫加班。”

记者了解到,郭列是 1989 年出生,去年刚刚从腾讯离职。脸萌是郭列带领一帮 90 后



当“野蛮人”站在家门口觊觎登堂入室机会的时候,早已将自己视为主人的职业经理人岂能容忍?

随着安邦保险(放心保)与生命人寿对金地股权争夺的日趋激烈、安邦系对金融街股权的增持,越来越多的房企职业经理人开始感受到“野蛮人”的威胁。

如今,这一幕或将在万科上演。为防范风险,万科的职业经理人开始“自卫反击”。

5 月 28 日晚,万科发布公告称,代表万科事业合伙人集体的深圳(楼盘)盈安财务顾问企业(有限合伙)(简称“盈安合伙”)已于当天早些时候,在二级市场以约 3 亿元购买近 3584 万股万科 A,占万科总股本的 0.33%。盈安合伙表示未来将继续通过二级市场购买万科股票。

根据公告,盈安合伙此次购买万科股票的资金中,其中一部分来自万科事业合伙人集体委托管理的经济利润奖金集体奖金账户,剩余为引入融资杠杆融得的资金。

这意味着,继项目跟投制度之后,万科的事业合伙人持股计划也正式启动。伴随这一计划的落地,万科的事业合伙人制度已全面展开,传统的职业经理人正在逐步变为拥有话语权的公司股东。

职业经理人梦想成股东

每个人都有自己的梦想,对以职业经理人为主体运作的万科来说,公司高管们的梦想或许更为强烈。

从百亿元房企到千亿元房企,在职业经

理人的不懈努力下,万科成为全球最大的房地产开发企业。在这种背景下,万科的分散股东制度面临严峻挑战,职业经理人转换“打工者”身份,摇身成为“老板”的愿望也更为迫切。

然而,现行的公司制度同样让社会资本对万科“垂涎三尺”。谁拥有更多的股份,谁就对万科拥有更多的话语掌控权以及更多的利益分享权。

万科是一家股权极度分散、由管理层操盘和打理的公众型公司。截至 2013 年 12 月 31 日,万科大股东为华润股份,持股量为 14.73%,第二大股东为刘先生,持股量为 1.22%。其余位列前十的股东基本是包括保险在内的各类大型基金,持股量从 0.97%~0.68% 不等,前十大流通股股东持股合计为 22.3%。包括王石、郁亮等高管在内的管理层持股总数,只有 1% 左右。

郁亮表示,这种极为分散的股权结构确实给潜在的投资者可乘之机,已有若干家机构直接和万科“联系”。

3 月 20 日,万科周刊在官方微博上首次提到“举牌”事件。万科周刊称,郁亮重提 20 年前的“君万之争”事件,警示“门口野蛮人”还在。

其实,万科职业经理人似乎早已开始布局,之前的一系列管理制度调整无不为增加今天的控制权埋下伏笔。

从此次合伙人持股计划的资金来源看,可以追溯到万科在 2010 年推出的经济利润奖金计划。

陈明极:从种粮大户到农田“职业经理人”

五月,正值烟叶采收期,尤溪县城关镇腾洋村农民陈明极是响当当的种粮状元。靠种田,他买了房、买了车。

1997 年,在外务工的陈明极和妻子回到老家。1999 年选村干部时,陈明极当上村里的林场场长。当年,县烟草公司到村里发动种烟。作为村干部,陈明极带头种烟。陈明极觉得种烟要收入高,得规模种植。他通过土地流转,开始扩大种植规模,并实施烟稻、菜稻轮作的方式,提高效益。从最初的几亩到几十亩、上百亩,到几千亩,从县内、县外,再到市外,陈明极种植规模不断扩大。

如今,陈明极在三明尤溪、沙县和南平顺昌等地流转土地近万亩,全部用于种烟;前后共投资 800 多万元,购买 16 台烘干机、36 台小型手扶拖拉机、6 台培土机、4 台插秧机、2 台联合收割机、6 部农用车等,还分别在尤溪、沙县、顺昌建了粮食烘干房,并成立双洋农机专业合作社等。目前,他正成立沃野农业开发有限公司,准备办一个生产粉干加工原料的食品加工厂,延伸自己的种粮产业链。

陈明极的种粮面积越来越大,但一个人种田太累。陈明极想了个办法:把自己流转的田地,分片给愿意合作的农户,用于种植烟叶、烟后稻。陈明极自己种田 3000 多亩,像企业运作一样,他自己负责协调土地、人力、销售工作,将具体的农业生产交给专业技术人员及工人执行,并专门雇了 12 名管理人员,帮助田间、雇工等管理。

坂面镇的林联银夫妇,正是陈明极实施的“公司+合作社+农户”合作模式下的一



个受益者。去年通过在梅仙镇南洋村流转土地,种植烟叶 40 多亩,赚了七八万元,今年他们将种植面积扩大至近 100 亩,预计可收入 15 万元。对于这种合作模式,林联银觉得很划算:“陈明极帮我们弄好土地流转,我们一来就可以种,省事。如果不愿意种烟后稻,陈明极会把田地接手去,并分担田租,这样既不浪费田地,也帮我们节省了租金。”

因为种烟效益高,每亩可收入上千元,而种水稻每亩仅收入 300 元,林联银去年没种烟后稻。今年他打算试种烟后稻,若由陈明极提供农机服务,前后算下来,省工多了,还可以多赚 3 万元。

经过多年的带动,很多原来在陈明极田里务工的农民,开始“自立门户”,并和陈明极开展合作,这样的农户如今已有 76 户。去年,这 76 户从种田获得的平均收入

超过 18 万元。

“转给农户的土地价格和我从村里流转土地的租金是一样的。”陈明极介绍,他主要是为这些农户提供水稻收割和烘干等农机服务。当然,仅靠陈明极自己创立的农机合作社,农机服务的力量还不够。于是,他当起了“中介”——联系其他农机合作社来共同服务。去年,陈明极联系的省内外农机合作社达 8 家,已为 2 万多亩水稻提供机械化服务。

如今的陈明极,常被朋友笑称为“田老板”,也有人说他更像是一名农田“职业经理人”:通过土地流转政策,整合、承包农田,并分给合作的农户种植,同时将农机合作社抱成团,负责为自己和合作农户及周边农户的农田提供机械整地、收割、烘干等机械化服务,最后还负责收购这些农田出产的稻子。

(福建日报)

职业经理人“自卫反击”

得到了很好的解决。

不仅如此,作为一种面向未来的制度,合伙人机制为解决万科未来发展的问

题提供了可能。“我们并不担心短期的波动,因为行业长期向好的趋势并未改变,但我们需要考虑 10 年之后万科应该怎么走。”郁亮说。

作为一家拥有 1700 亿元资产规模的企业,一直以来万科给人的印象是稳健,这常常使人不自觉地忽略了它骨子里的变革精神。

回顾近年来万科的动作,不难发现,从城市配套服务商概念的提出,到拓展海外业务,到积极向互联网企业取经,再到年初提出的轻资产模式,这家行业领军企业始终保持着对市场的敏感,并不断尝试以自己的方式为未来布局。

郁亮认为,当行业进入白银时代,原有住宅业务需要更强的竞争能力,新业务探索需要更强的变革精神和创造力,而合伙人制度恰恰是最能适应这一形势的制度。“只有时刻保持新的生命力,不断地让优秀的合伙人加入,不断新陈代谢,才能把万科做得更大、更优秀,才能保证我们团队是最优秀、最有战斗力的团队。我相信,事业合伙人制度将帮助我们实现这一目标。”

不过,在一些外界人士看来,事业合伙人制度却未必能够确保万科职业经理人的控制权。他们认为,万科合伙人制度实质上只是一个利益共同体,也就是“赚钱大家分”。它的脆弱之处在于,假如股价低迷,“野蛮人”前来敲门——比如以 50% 以上的溢价收购包括合伙人在内的股票时,万科“合伙人阵营”是否足以对抗资金雄厚的入侵者?

而要让大家赚到钱,前提是,未来行权的股价与现在买入的股价相比,有足够的利益空间供分配。

但就中国股市而言,谁能保证 3 年后的股价一定比现在高 10%? 从过去的 3 个股市交易日反映看,盈安合伙前后增持近 9000 万股后,并未引起万科股价的异常波动。其他投资者似乎无动于衷,并不愿跟从。

(张东林)

菲亚特 CEO: 商业规划 取决于在美业务

据英国路透社 6 月 2 日来自意大利特兰托的报道,菲亚特克莱斯勒汽车公司首席执行官塞尔吉奥·马尔乔内表示,其 5 月份公布的最新商业计划主要决定于美国业务表现。

5 月 6 日,菲亚特克莱斯勒发布了基于 Jeep、阿尔法·罗密欧和玛莎拉蒂三个品牌的全球增长计划。该商业计划的目标是到 2018 年,菲亚特克莱斯勒销量增加 60%,净利润增长 5 倍。

马尔乔内日前出席在意大利特兰托举办的活动时表示,5 月公布的菲亚特克莱斯勒商业计划主要取决于其在美业务。

马尔乔内还指出,菲亚特克莱斯勒公司在欧洲的战略计划需要得到克莱斯勒美国业务的资金支持。菲亚特欧洲业务面临的缓慢复苏和品牌饱和的欧洲市场。

克莱斯勒于 2009 年申请破产,获得美国政府的救助。菲亚特接手克莱斯勒并今年年初完成收购,合并成为世界第七大汽车生产商。该公司准备于今年年底将大部分股权从米兰转至在纽约上市。

阿尔法·罗密欧“重生”

马尔乔内表示,克莱斯勒的财务实力和商业影响力能够帮助菲亚特扩大阿尔法·罗密欧的销量,预计 2018 年末,在 5 亿欧元(约合 50 亿人民币)的投资支持下,该品牌将推出八款新车型。

他说:“我看到工程师正在秘密开发新车型的原型车,可以确信我们回到了正轨。”他还表示改款車型預計會在明年第三季度公布。

他确认至少在 2018 年以前所有的阿尔法·罗密欧车型都会在意大利工厂生产,他表示还会恳请意大利总理马泰奥·吉伦采取积极的出口政策。“菲亚特并非在申请财政援助。我希望能

在物流、监管等方面得到优惠政策以促进出口。”他表示至今未收到任何齐伦方面的类似帮助。

马尔乔内的目标是在 2018 年将阿尔法·罗密欧的销量从去年的 7.4 万辆扩大到 40 万辆。阿尔法汽车未来的全部车型阵容都将基于一款名为 Giorgio 的后驱/四驱构架。

(环球网)