

6 经营故事 Business Story

薛跃冬:理想照进现实

薛跃冬是广信江湾新城副董事长兼总经理,是接力中国的理事,接触过他的人都会觉得他随和易相处。2016 年 12 月初,在接力中国青年精英会第八届年会活动的间隙,薛跃冬接受了记者的采访,其间他有问必答,表现自如。

扎根广州

1983 年出生的薛跃冬是广东电白人,幼年时期一直随家人在广东省内迁徙。最开始全家人生活在农村,爷爷是渔业大队书记,薛家以卖鱼起家。1988 年薛跃冬全家从农村搬往县城,当地有很成熟的香料产业,产量占到国内市场的一大半,薛家最早从事这个行当,做了几年后薛跃冬的父亲认为香料的市场需求量太少,行业天花板太低,便前往广州做生意。

谈起父母对自己的教育,薛跃冬回忆道“父母对我的学习不会太管,但是会在背后潜移默化地帮我做些规划,我不算很叛逆,就一直跟着去做。”薛跃冬生活在一个大家庭里,他有一个妹妹和两个弟弟。父亲忙着做生意,给他们的陪伴并不多,对孩子的管教较少,基本上持“自由发展”的教育观念。而身为长兄的薛跃冬,反而充当了“父亲”的部分角色,自然而然地习惯起照顾弟弟妹妹的重任。

不过,听话懂事的薛跃冬也有任性的时刻。1994 年暑假,薛跃冬的父亲带着全家到北京游玩,旅游结束后回到广州,他突然跟父亲说“我不回去了”,薛父诧异之余,他又给出了一个理由“我要留在广州读书”。对此薛跃冬记忆犹新,“我的出发点其实是还有一星期开学,暑假作业还没有做,转学就不用交作业了”。薛父至今不知道这件事的真实原由,不过他当时几乎是立刻答应了孩子的请求,一周内便给薛跃冬办好了入学手续,薛家从此扎根广州。这个看似偶然的提议,源于一个小学生偷懒的想法,成为薛家新生活的契机,整件事颇具戏剧性。

上世纪 90 年代的广州有一股风气,贵族学校很流行,外国语小学比比皆是,薛跃冬的父母还是选择了一所普通公立学校让他就读,理由是“不会沾染攀比风气”。换了新环境的薛跃冬也很快适应了广州的新生活,第一个学期便拿到了年级前十名的好成绩。

与此同时,薛父也在广州开拓了新事业,于 1999 年进入大豆加工行业,是东凌集团有限公司的创始人。公司旗下“东凌粮油”是国内粮油第一股,也是行业内唯一一家民营企业。

果断转型

薛父的新事业对薛跃冬产生了不小的影响。由于从事农业相关工作,薛父为薛跃

无论是转型房地产后对发展战略的坚决贯彻,还是成家后对家庭理念的亲自践行,都可以看出薛跃冬的某种笃定。只要是他认定的事情,他就会坚持去做,并且做成自己理想中的样子。



冬选择了中国农业大学与荷兰瓦格宁根大学合办的国际农业作为专攻方向,这个项目是两所农业牛校强强联合的产物,前两年在北京上课,后两年在荷兰学习。对于薛跃冬来说,有父亲作为实业的引路人,再加上自身的专业背景,毕业后进入相关行业顺理成章。

然而等到 2007 年薛跃冬学成归国,情形已发生了很大的变化。薛跃冬分析道:“大豆加工行业从生产环节来看在国内是很成熟的,但采购源头由国外巨头把持,其中涉及到期货套值保期和大宗商品交易,一个很小的决策错误就能把企业推向万丈深渊。”基于以上原因,薛跃冬决定另谋新的发展方向。家族原有的大豆加工业务继续交给原有的团队来做,让专业的人做专业的事。

2008 年初,就在薛跃冬寻找新方向的时候,恰逢保利置业的一位高管从广州调往香港,需要找一位对香港比较熟悉,家又在广州的人做专职秘书,薛跃冬填补了这个空缺。

进入保利置业后,薛跃冬需要跟着领导到全国各地跑项目,每周只有两三天时间在香港,但是领导却要求他在香港期间能够 15 分钟内随叫随到。为了配合领导的工作,薛跃冬每月花费 17000 元租了一个位置便利的公寓,而他当时的月工资只有 18000 元。凭着这份不计成本的付出态度,薛跃冬尽心尽力的做好每个细节,也收获了领导对他的认可。

2008 年底薛跃冬被父亲召回广州接手

家族事业,他跟父亲提了一个要求——“我接手的项目必须能让我自己来掌控”。于是薛父把广信江湾新城项目交给薛跃冬打理,这个项目是薛家在 2002 年通过司法拍卖竞得的不良资产包,是一个包含酒店、写字楼和烂尾住宅楼的地产综合体。

刚柔并济

薛跃冬的“大胆自信”在这一接班过程中展露无遗,虽然只有不到一年的房地产行业经验,他还是毫不犹豫地接下了广信江湾新城“这块硬骨头”。

接手后,薛跃冬三个月没出办公室,他专心致志地做了两件事:第一件是让第三方专业机构把江湾新城的历史沿革包括股权、资产及债权债务梳理清楚;第二件是亲自踏遍项目体的每个角落。做完这两件事后薛跃冬对整个项目了然于胸,并且形成了清晰的发展战略。在公司的第一次例会上,他便敏锐地指出了下属说法的谬误,并且给出了更优良的解决方案,一下子树立起自己的威信。

在公司的治理过程中,遇到与父亲有不同看法的地方,薛跃冬会按自己的思维去调整企业。“我不会跟着父亲的思维走,工作越深入,接触的部门越多,越发觉跟想像中不一样,很多时候我会先斩后奏,包括人事任免,处理完之后才会告诉他。如果提前征求父亲的意见,他会有较多的想法,对我会造成影响”,薛跃冬承认自己接手企业后有些叛逆。一开始薛父不能认可儿子的做

法,但是薛跃冬对自己的战略很自信,并且他能够说服父亲,渐渐地父亲跟他能够在原则上达成一致,便放手让他独当一面。

而广信江湾新城项目原本属于不良资产,在开发过程中遇到的最棘手问题便是其历史遗留问题,包括政府持有的股权及待开发项目的报批报建等等。在薛跃冬接手该项目的近九年时间里,他不得不与政府进行持续地沟通与协调,各项问题最终得以妥善解决。他也因此学会了“柔软”地处理事务的细枝末节,行事不像以往那么“刚硬”。“这几年的磨砺让我沉淀下很多东西”,薛跃冬感慨道。

如今,集团在薛跃冬的带领下已走上了快车道,广信江湾新城的业绩相较 2008 年已有 3 倍的增长。对于未来,薛跃冬希望“自己能有更大的平台和空间,无论对家族对股东对员工都要负责任”。

为人正派

认识薛跃冬的人,对他的评价都离不开“为人宽厚,很有责任感”这样的字眼。这跟薛父对他不厌其烦地传达“为人正派”的做人理念分不开。薛跃冬说:“为人正派可以说是我们家的家训,父亲在他的朋友面前总会跟我强调这四个字,他越这样说我压力越大,后来我意识到父亲是想让我自己有悟性去探索。”在父亲潜移默化的影响下,薛跃冬已把“为人正派”当做自己为人处世的准则。

这一准则反映到具体事务上,就是勇于付出。作为接力中国的理事,薛跃冬要求自己亲力亲为,每季度一次的理事会几乎没有缺席过。此外,他还会认真思考如何更好地行使理事职责,“为了服务好每个会员,我们首先要知道他们需要什么,我们要真诚地对待协会的每一个人”。而作为广州市越秀区人大代表和财经工委委员,他也认真地履行自己的职务,积极为民生问题奔走。在这一过程中,他也认识到政府的难处,“政府每用一分钱,都要有明确的预决算,并且需要人大批准。政府跟企业一样,会不可避免的有很多随机性的问题出来,有这样那样的风险”。

同样地,薛跃冬不会由于事业上的繁忙而对家庭有丝毫怠慢。他跟妻子的感情十分好。现在,薛跃冬已经是两个孩子的父亲了,他对家庭的陪伴和付出与日俱增。而作为长兄,薛跃冬坦言“弟弟妹妹的学习、生活、财政都由我管”,他在家庭中的重要性可见一斑。薛跃冬还从父亲那里接手了企业的管理权,他身上担负了很多期望。

无论是转型房地产后对发展战略的坚决贯彻,还是成家后对家庭理念的亲自践行,都可以看出薛跃冬的某种笃定。只要是他认定的事情,他就会坚持去做,并且做成自己理想中的样子。(刘娟)

“理工男”的金融跨界

还没见到孙志鹏时,便能从微信和电话沟通中感受到一名“理工男”做事的认真和严谨。和他的采访安排在中午,突然重感冒的他早上特地和记者通了电话,好确认自己的声音状况能够接受采访。

这么认真地采访对象,还是第一次遇到。

第一次知道孙志鹏,是因为 CFA 协会。如今,孙志鹏已经从 CFA 中国-上海顾问成为了首席顾问,这项他口中的“志愿工作”再次“升级”,成为他本职工作外的重要一部分。

最近,孙志鹏离开了供职 7 年多的东方证券,选择了他非常看好的互联网金融行业,加入了平安旗下的陆金所。

从电子工程到金融业

孙志鹏老家山东,言谈中还带有一丝淡淡的北方口音。1992 年,孙志鹏考入复旦大学,本科和硕士读的都是电光源系。

1999 年硕士毕业后他加入了飞利浦电子,做的还是自己的“本行”。在飞利浦工作两年后,孙志鹏选择出国继续深造,于 2000 年到了美国,开始了哥伦比亚大学电子工程专业博士学位的攻读。

谈到出国留学背后的考虑,孙志鹏坦言:“当时想出国最主要是因为‘全球化’的浪潮,希望自己能够全球视野,掌握全球最尖端的知识,而美国一直代表着全球科技和创新的制高点。哥伦比亚大学也是全球最优秀的大学之一,无论是学术研究水平还是校友网络上都非常有影响力。”

2000 年开始博士学习,2006 年毕业。顶级的导师和科研资源加上来自世界各地最优秀的校友,在哥伦比亚大学近 6 年的深造经历,不仅让孙志鹏在专业上更上一层楼,也彻底改变了他今后的职业发展方向。

实际上,在到美国开始博士学习之前,孙志鹏从来没有想过今后自己要从事金融行业。“到美国之前,我对整个金融行业的了解是非常粗浅的,只是知道一个大概,因为毕竟和我的专业不相关。”

哥伦比亚大学位于纽约这座全球金融中心,因此哥伦比亚大学的毕业生中有很多人选择从事金融行业。在哥伦比亚大学学习期间,孙志鹏接触了众多从事金融工作的校友,在这些朋友的影响下,他开始对金融行业产生了浓厚的兴趣。

虽然美国金融行业比国内要包容许多,但基本的金融知识还是必需的。读博期间在决定今后的职业发展方向后,孙志鹏在繁忙的科研任务外开始补充金融知识为未来就业作准备。周围的一些朋友建议孙志鹏去参加 CFA(Chartered Financial Analyst,特许金融分析师)考试。

CFA 考试在西方一直被视作进军华尔街的入场券,它是全球投资业里最为严格与含金量最高的资格认证之一。CFA 考试分三个等级,从一级到三级,难度逐级增加。考生必须在通过前一级考试的基础上才能报考下一级的考试。要最终成为 CFA 持证人,除了通过三级考试之外,还必须在投资领域拥有至少 4 年相关工作经验。

在读博期间,孙志鹏系统学习了 CFA 一级和二级考试的内容。这一段时间的学习让孙志鹏对整个金融市场有了系统性了解,最终通过了瑞银集团的面试,实现了“理工男”的金融转型。

在读博和瑞银集团工作期间,繁重的科研任务和华尔街出了名的大工作量让孙志鹏没有时间真正去准备考试。他真正开始 CFA 考试是在 2009 年。

“2009 年到 2012 年这三年时间每年考一个等级,一直在考试。”孙志鹏笑着回忆道。备考期间,孙志鹏每天基本只睡五六个小时。

通过考试仅仅是个开始

孙志鹏在瑞银集团工作的时候,正赶上了席卷全球的金融危机。身处漩涡中心的他对这场危机的感受尤为强烈,反思也尤为深刻。

“金融从业人员的职业操守不是可选项,而是必须的要求。”孙志鹏说,“客户把上千万、数亿的资金交给金融机构管理,是因为对金融机构的信任。这些资金对于客户至关重要,客户对金融机构的诚信有很高的期待。达不到客户的期待损害的不仅仅是客户和个人的利益,对整个行业来讲,更是损害了长久以来客户和金融行业之间的信任关系,这是 2008 年金融危机很深远的一个负面影响。”

道德操守与专业行为准则是 CFA 课程考生知识体系与三个级别的 CFA 考试中非常重要的内容部分,在十个知识点中的权重为 15%左右。据很多考生反映说,这一部分的考试难度很大,要求很高。

“不过,通过 CFA 考试了并不意味着结束,而仅仅是一个开始。”如今担任 CFA 中国-上海首席顾问的孙志鹏告诉记者,“CFA 协会会建议会员每年完成至少 20 个小时的继续教育课程的学习,其中对准则、道德与法规的话题部分的学习时间不得少于两个小时。”

同时,违反道德操守和专业行为准则的会员将受到纪律制裁,包括取消会员资格、考生资格和 CFA 头衔的使用。

除此之外,孙志鹏还参与了 CFA 协会在倡导提升市场诚信度方面做出的举措,例如倡建“以投资者为先”月,推出《投资者权利声明》,推动投资管理公司采纳《资产管理公司专业行为准则》、《投资表现衡量证书》等全球通用准则以提升从业标准。

被问及平时有什么休闲活动时,孙志鹏开玩笑说自己是“工作狂”,没有时间给任何休闲爱好。不过不管怎样忙,读书一直是他生活和工作不可或缺的一部分。

除了陆金所的本职工作,CFA 中国-上海首席顾问的工作占据了孙志鹏的很多业余时间。但是在组织各种活动,和行业人士的交流中提升自己 and 成长,同时获得满足感和成就感,他觉得正是志愿者服务的意义所在。(刘娟)

“寒冬”里的暖流

听着眼前大罐收油口原油“汩汩”流出的声音,河南油田采油一厂魏岗采油管理区张店资料班的张颖长吁了一口气,不枉自己和几个技术人员在数米高的大罐爬上爬下,接受了好几天冷风的“洗礼”。

冬季气温较低,由于沉降罐的加热盘管盘桓在罐壁内侧,从三相分离器里脱出的油水加热过后,只能让盘管周围的油块化掉,这对于一个 500 方容积的大罐,显然作用太过渺小,寒冷的天气让加热盘管的作用微乎其微,而锅炉最高只能保证 66℃ 的温度。没办法将分离出来的油及时输送到收油泵,打回三相分离器经过外输泵到联合站,在生产形势如此严峻的“寒冬”里,这可愁坏了几个技术人员。

虽然收到的原油量对管理区原油任务影响是微乎其微的,几个技术骨干丝毫不放过一点可能。几个人找时间就聚在一起想办法,有人提议将大罐罐顶收油装置上接上一个皮管,用掺水扫线加热罐内液体。然而现实是,从掺水泵房到罐上至少三十米,哪里找来这么长还可承压的皮管子?而且还需要一个人一直站在罐顶观察管子是不是固定好了会不会在掺水过程中松动,期间还得保证计量间掺水压力,各种调整,要不停的抖动收油装置附近的油,防止未化的油壳漂过来,把收油装置的口堵上。这么冷的天,一直站在大罐上,谁能受得了?“这样试试行不?利用现有的掺水管线反扣,用掺水闸门和收油口闸门交替控制,融化的油直接从收油口出来打到收油泵?”蹲在罐底观察了好几天的“技术控”张颖推了推黑框眼镜,试探地说道,这一句话像一股“暖流”,霎时间开始融化“技术寒冰”,几个人商量后经过领导同意,对此项操作进行了实施。

几天实验下来,不仅节约了皮管子的成本,还节省了上罐时间,解决了操作复杂的问题。几天下来,收油已达 30 吨以上。

(张颖)

“春天行动”春风暖 “十进”服务农行情

随着 2017 年农历鸡年春节的临近,农业银行河北承德分行按照上级部署开展的“春天行动”正在承德城乡火热进行中。在活动中,该行积极践行“客户至上 始终如一”农行服务理念,以所辖支行或营业网点为单位,组成“‘春天行动’金融服务小组”,走出网点,主动开展“十进”服务,即走进大型企事业单位、三农地区、住宅楼盘、居民社区、专业市场、园区、集市、车行、校园、军营等,根据岁末年初市场特点和客户金融需求,以逐户拜访、集中讲座、设立金融服务展台等形式,精准对接市场,拓展客户源、资金源,为广大客户提供优质金融服务。图为农行承德分行营业部员工到一家农行服务企业走访,献上农节日祝福小礼物,并调研企业节日金融产品需求时的场景。

于绍礼 摄影报道



周鸿祎:会坚持做儿童手表业务 未来将加入人工智能

随着技术的发展和儿童安全的重视,儿童手表这两年已经成为了孩子们日常生活的标配,也是家庭的刚需。1 月 10 日,在 360 儿童手表“儿童成长状况大数据”发布活动中,360 董事长周鸿祎也在现场分享了自己对于儿童手表的看法与业务未来布局。

近年来,各式各样的可穿戴设备成为众多企业的聚焦项目,一时间资本追逐,但目前整个行业并没有发展成为大家所想象的风口。对此,周鸿祎说:“行业里都在谈风口,企业都希望做风口上的猪,迅速发展起来。但是智能可穿戴设备现在并不是风口,很多产品都不了了之,大多数智能产品都不敢报出真实销量。”

今年已经是 360 开展儿童手表业务的第四年了。在周鸿祎看来,尽管不是风口,但 360 仍然会坚持做儿童手表,“在我们看

来,不管市场是不是风口,是不是最热的概念,我们都会把儿童手表这件事坚定的做下去。儿童手表不是一个简单的生意,而是一个非常有价值、有意义的事情。”

数据显示,2016 年,360 儿童手表的全年总销量达 182 万台,累计总销量超过 400 万台。

“我非常反对很多家长为了哄孩子,就随便丢给孩子一个 iPad 或者手机,这对于孩子的成长是不好的。作为两个孩子的父亲,忙于工作的周鸿祎一直很内疚不能有更多的时间陪伴孩子,“对于像我这样的中青年,不管你从事什么职业,每天都在为家庭更幸福,生活更有保障而忙碌着。其实我们每天应该花更多的时间陪伴小孩,但是我们做到了吗?这是一个两难的选择。”

正因为如此,周鸿祎希望能给儿童手表赋予更多的亲情功能,“我们希望让儿童

手表拉近家长与孩子的距离,让孩子跟父母产生一种无处不在的连接。父母即使再忙,也可以通过儿童手表给孩子发一个爱心、笑脸,表达对孩子的关爱。”

今后在儿童手表的功能中,周鸿祎计划让人工智能扮演更多的角色,“人工智能不能单独来谈,一定要跟产品结合。”

周鸿祎举例说,“孩子是最有好奇心的,每天都有很多的问题,很多时候我们家长都无法回答。因此我们就想在手表中增加人工智能,用人工智能理解孩子的想法,回答孩子的问题,从中我们也可以知道孩子们的脑子里平时都在想些什么。”

周鸿祎强调:“我对我的产品永远是不满意的。今后我们也要不断地想用户到底有什么样的需求,有什么痛点,我们的产品是不是能真正解决他们的问题,把体验做到极致。”(中国网)