



■ 本报实习记者 胡心媛

日前,德国博世任命了新任中国区总裁。据该集团发布的消息称,自2011年1月1日起,原博世中国区执行副总裁陈玉东出任博世中国区总裁,原中国区总裁彭德园于2010年12月31日卸任退休。与此同时,作为陈玉东的继任者,徐大全将负责管理博世中国汽车技术业务的发展。据悉,彭德园卸任退休之后将作为博世集团董事会的中国事务特别顾问,继续协助博世业务的发展。

作为博世集团新一任的中国区总裁,在展望未来发展时,陈玉东表示,中国经济的持续快速发展充分体现了这个市场的巨大潜力。博世始终致力于在中国的长期发展,并将充分借助其广泛的绿色科技创新以及扎实的本土生产和服务网络,不断为

中国的环境保护和资源节约贡献力量。

结缘中国汽车 海归寻求发展

人生也许有很多的偶然,陈玉东与中国汽车的缘分似乎是早已注定了。在美国读博士期间,他做的所有项目都是三大汽车公司委托的项目。“从那时候开始,福特、克莱斯勒、通用三大汽车公司就开始不断聘用中国留学生工作。我是第一届底特律华人协会会长,当时第一次开会就来了几百人,是中秋节,我还记得很清楚,一个月饼分成了八块,一个人只有一块。”他笑着回忆当年的情景。

在1993年至1994年间,陈玉东开始和国内汽车行业接触,当时行业内首次提出“家轿”的概念,他代表原来的公司回国参加汽车展。1995年,机械部汽车司邀请四个留学生回国到一汽、二汽、上汽,讲汽车制造过程当中的质量控制,陈玉东是在接触了一汽、二汽、南汽、上汽的领导、总工后,便对国内汽车业产生了兴趣。1996年,他在美国攻读了MBA,为之后的回国做准备。“当时我在德尔福(中国)供职,恰逢德尔福亚太区总裁希望找一个有行业背景,并愿意回中国长期工作的中国人,于是我就回来了。当时,很少有人愿意辞职举家回中国,很多人都不理解我的做法,但我想这是缘分,此前我已经和中国汽车业结下了

陈玉东的海归之路

“守”得博世见月明

缘。”他如是说。

现在愿意回国的海归越来越多了,但海归的优势正在慢慢丧失。面对目前的形势,陈玉东认为,海归的优势已经不在,所以,海归一定要丢下自己的优越感和包袱,找一个合适的位置,适合自己专长的位置,无论是技术还是管理,一步步脚踏实地的往前走,才能取得成绩。

第二类海归 为感受改革大潮

陈玉东是改革开放后的第一批汽车海归,现在的他已经是跨国零部件巨头在华高管的佼佼者。在十多年前,他放弃海外安稳的工作、生活条件,毅然“裸奔”回国,只为感受中国改革开放后的发展浪潮。在结缘中国汽车业的近20年间,他见证了国内汽车发展的历次变革。

1982年,他毕业于重庆大学电机系。1991年,获得美国密歇根大学机械制造专业的硕士和博士学位,1998年,获得了美国密歇根州立大学工商管理硕士学位。作为第一批从密歇根归来的中国汽车人,陈玉东在接受采访时告诉记者,在20世纪的80年代,学汽车专业的人不多。他说:“那时候在底特律,我所在的密歇根大学大约有三、四百名留学生,学机械的可能只有四五十个人。密西根大学有两个系和汽车相关,一个是汽车系,另外就是机

械工程系。”

对于为何最终放弃美国稳定的工作和生活条件,陈玉东回答说:“历史没有假设,很多时候都是独一无二的。从大家的心态来讲,回来最主要的原因是觉得中国经济发展潜力巨大,比较有意思、有动态感。在美国生活确实非常好,但是最大的问题是太平淡,很多回来的人就是希望在国内的经济大潮当中能够有所作为,到底能做多贡献或者能挣多少钱,倒不好下定论,其实就是希望能够经历中国高速发展的时期。”

或许正是这个信念,让陈玉东看到了在中国发展的希望,于是,他作为第二类海归回国了。他说:“汽车界的海归,我个人认为分成四大类。第一类实际上是外派回来,第二类是“裸奔”回到中国,第三类是随海归潮回国,第四类则是回国后自己创业。我就是属于第二类。1998年,我加入德尔福,回到中国,当时加入德尔福(中国),而不是德尔福(北美),也充分证明了我属于第二种海归。”

顺承接力棒,续挑博世重任

对于一个公司而言,管理者的管理是否得当关系着整个公司的成败。而对于博世中国来说,新一任总裁的人选任命似乎显得更加关键。

博世集团于1909年在中国开设了第一家贸易办事处,1926年在上海创建首家汽车售后服务车间。时至今日,集团的所有业务部门均已落户中国:汽车技术、工业技术、消费品和建筑智能化技术。据记者了解,博世刚刚卸任的前总裁彭德园是于1973年在澳大利亚加入博世集团的,2003年起担任博世中国区总裁。他在中国任职的这些年中,领导博世业务在这一新兴市场上实现了快速发展。如今,中国已经成为博世在全球的第三大市场。同时,他还领导博世在华建立了扎实的本土业务布局。截至2009年底,博世在中国经营着47家公司,拥有员工超过21,200名。

面对目前博世集团中国区的庞大规模和前景看好的发展蓝图,新任总裁陈玉东的担子是沉重的,在接过前任总裁彭德园手中的“接力棒”时,他表示:“我非常期待着与博世在华的两万多名员工共同努力,本着‘科技成就生活之美’的理念,为我们中国的客户提供更多本土化技术产品、更专业和及时的本土化支持服务,同时,推动博世在中国的持续健康发展。”



李连杰:壹基金成功转公募



日前,经历“单飞”阵痛后的壹基金终于尘埃落定。据红十字总会领导透露,李连杰壹基金已实现成功转型,壹基金将获

得独立法人身份。另据相关报道透露,壹基金已经在深圳市民政局成功注册为公募基金会,并更名为“深圳壹基金公益基金会”。壹基金的成功注册意味着其从此具备独立的法人身份,可以公开募款。

自2010年2月份起,壹基金欲离开“挂靠单位”中国红十字会,申请“合法身份”之事引发了社会的广泛关注。对此,李连杰在多方奔走前路未卜之际不无悲观地说,壹基金或有“中断”的可能。而今,壹基金终于迎来“独立法人”身份,事情也有了较好结果。

清华大学创新与社会资源研究中心主任邓国胜表示,壹基金此次转型,对中国活力欠缺的公募基金会来说,带来了“竞争发展意识”。

史玉柱:斥资65亿元捧场民生银行



近日,巨人网络董事长兼CEO史玉柱在微博上表示,为了民生银行,他即将掏出65亿元。据悉,在2011年1月7日,民生银行

停牌,公告A股定向增发拟募资215亿元。有相关资料显示,这一发行价是民生银行过去20个交易日的收盘均价再打9折。

增发对象为上海健特生命科技有限公司等7公司。这7家定增对象里包括民生银行董事史玉柱旗下的上海健特生命科技有限公司、中国人寿保险股份有限公司等。史玉柱成为这一定向增发中的最大买家,他斥资65亿元低价认购了民生银行的股权。

史玉柱就此事在微博上发表了自己的感受,这次增发已消耗完了巨人投资的现金,目前巨人已失去再投资的能力。他说,他该暂时消停投资了。与此同时,他表示,希望外界不要高估他在民生银行的作用。

冷友斌:和红杉不是对赌



日前,飞鹤乳业董事长冷友斌对媒体公开声称,红杉资本投资飞鹤,是看上飞鹤独特的全产业链模式,以及在乳业市场的厚积薄发,飞鹤并非是与红杉对赌。据了解,根据飞鹤和红杉资本的协议,

融资协议执行的第3年起,如果飞鹤乳业流通股15个工作日中的收盘价的均价低于每股39美元,红杉资本将有权要求飞鹤乳业将这部分股份全部赎回,如果未实现盈利目标,则回购价格必须是原始认购价格的130%,这意味着红杉资本将以股权转让债权的形式令飞鹤乳业增加巨额的债务。

冷友斌为此表示,红杉非常看好中国乳业未来的发展潜力。飞鹤和红杉之间没有什么对赌,仅仅只是有一个协议而已,而协议的要求是每年完成多少指标,飞鹤从红杉拿到的钱,将全部投资在产业链上。

(本报综合报道)



马云与孙正义:两个“疯子”的对话

■ 静安

在9年前,马云没钱、没名、没经验,而孙正义是软银集团董事长、亚洲首富。初次见面6分钟后,孙正义决定给马云的阿里巴巴投资2000万美元。那时,他们彼此都认定,对方是最应该握手合作的那个人。9年后,阿里巴巴成为电子商务龙头企业,软银的投资获得了百倍以上的回报。

近日,在两人对话时,回首当初握手的理由,马云和孙正义一致认为,是源于两个人身上都有的一股“疯气”。

为什么投资一无所有的马云

马云:人们常说,你非常疯狂,我也非常疯狂。我有一个问题:为什么15年前,你会投资1亿美元给那么小的雅虎?为什么9年前,你只用6分钟时间,就决定投资2000万美元给正值互联网寒冬的阿里巴巴?

孙正义:我相信杨致远,我很幸运,我发现了他,我从他的眼睛里看到了热情,看到了力量。所以,雅虎刚刚创立时,我投了1亿美元,帮助他更快地取得成功,在世界范围内取得成功。同样,9年前我见到你的时候,你一无所有,中国的互联网行业也仅仅是刚起步。但是,你的双眼冒光,闪烁着梦想和激情。我觉得你和杨致远一样疯狂,所以,我决定投资你的公司。

马云:明白了。看来,如果大家想成

功,就要“疯狂”一点。要有大的梦想,有激情,同时还要有很好的战略战术。

孙正义:是的。第一次见到你的6分钟,你给我的印象是真实的。我当时想,阿里巴巴会发展得与谷歌一样大,谷歌扩张的基础是广告,阿里巴巴不仅靠广告,还靠黏合人,这将使得阿里巴巴走得更稳健。中国将会成为全球GDP(国内生产总值)最大的国家,阿里巴巴面对的是全球市场,而不仅仅是中国。所以,我希望与马云一起,与阿里巴巴一起,继续取得更大的成就。

马云:当时,阿里巴巴规模并不大,你为什么那么笃定?

孙正义:我见到你的时候就对你说过:马云,你会成就第一家真正的中国互联网公司,由中国人自己创立新的商业模式,并在这个模式里取得世界第一。在当时,多数互联网公司,不管日本的还是欧洲的,它们只是复制美国的成功模式。阿里巴巴创立了一个新的商业模式,因此,你一定会成功。

我觉得阿里巴巴是个非常伟大的公司。我遇到你的时候,我就说你会是个英雄,你将与杨致远、比尔·盖茨等人一样,你们都创建了一种全新的商业模式。

因为激情,孙正义选择了马云。

19岁时规划未来50年人生

30年前,孙正义创建软银公司时,没

钱、没经验、没有人脉,拥有的只是激情和梦想。

9年前,马云创立阿里巴巴时,怀着同样的激情和梦想。

马云:创业时,你给自己定的目标是什么?

孙正义:30年前,我创建软银公司时,与许多青年创业者一样,除了拥有激情和梦想外,没钱、没经验、没有人脉。我就是想成为日本,甚至是全球知名的成功人士,想做一件改变世界的事情。

为了实现这个奋斗目标,我常常思考要做什么,一共想出了50个创业方案,然后逐个删减,砍到25个,再进行一轮精挑细选。直到一次偶然的机会,我在杂志上看到了微型电脑的图片,认定它将改变人们的生活方式,将改写人类历史。所以,我决定将一生的赌注压在微型电脑上。

对话最后,马云补充道:“现在,很多人都问,孙正义当初为什么选择了马云?其实,大家同样应该问问,马云为什么选了孙正义?这是互相选择的问题。尽管9年前的阿里巴巴没有几个人,但是我们的理想没有变,我相信再过20年、30年,我们的理想依旧不会改变,那就是希望对人类、对社会有贡献,为了这个目标,我们会继续努力。”



旅意华商免年赚钱谋划新思路:

看好中国资本市场



■ 三又

据意大利欧华传媒网报道,以贸易业为代表的旅意华商在农历兔年的生存与发展受到各方关注,因为这些行业的兴衰不

仅直接影响华人的生存质量,更会对华人社会的发展产生巨大的心理效应。有识之士建议,在形势尚不明朗的情况下,华商们可以从实体经济中抽调一部分资金进入资本市场。

据记者了解,市场环境的变化迫使华商主动调整今年的经营策略,一些一直在与金融危机搏斗、始终处于盈利状态的华商也做出了今年大幅度减少发货数量的决定。华商季先生告诉记者:“因为二道批发市场和零售市场情况很糟,我们只能把货赊给他们,等他们卖掉后再来结账,这种经营方式在目前情况下是迫不得已的,经营风险不言而喻。谁家仓库里的货越多、货送的越多,亏的钱也可能越多。”

季先生表示,在国内经营的温州民营企业的一举一动对在海外经营的温州籍商人都有着直接的影响。近年来,企业将大

量的资金从实体经济中抽出,投向房地产市场,到目前为止,不管是开发房地产的,还是购买商业、工业和民用房产的,都获得了丰厚的利润。在2011年,如果手头有资金,首选投资方向是中国的A股市场,2700多点不仅是价值投资区域,而且很可能是整个市场发展过程中的一个大底部。分析人士预言2011年沪指可能会冲上4000点,季先生认为,只要行情起来,创出历史新高也是有可能的。

针对季先生看好今年中国证券市场的观点,记者与多名华商进行了交流,其中,持相同观点者不乏其人,但也有不少人表示自己不懂股市,不知道怎么买卖股票,不知道该买什么股票。

