



中国上市公司价值评选

2013中国主板上市公司十佳管理团队

- 600036 招商银行
- 000895 双汇发展
- 000651 格力电器
- 000538 云南白药
- 601633 长城汽车
- 600887 伊利股份
- 600276 恒瑞医药
- 600535 天士力
- 601166 兴业银行
- 601933 永辉超市

(按综合得分排序)

招商银行:招商银行董事会有董事18名,其中非执行董事9名,独立非执行董事6名,执行董事3名。多元化的董事结构为招商银行董事会带来了广泛的业务及财务专长、经验,保持了董事会内应有的独立元素,能够有效地作出独立判断。招商银行董事会下设战略委员会、审计委员会、关联交易控制委员会、风险管理委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会等6个专门委员会,每个委员会有5名成员。董事会专门委员会通过加强对专业问题的研究,完成了银行一系列重要问题的研究和审议,并提交董事会或股东大会审议批准,有效提高了招商银行治理水平及运作效率。

双汇发展:企业的文化建设,近年来得到了很好的改善,有浓厚的军事化管理色彩,适合大规模的企业发展,是具有远大理想的企业。企业发展战略及短期目标明确,企业薪酬体系、激励机制合理。

格力电器:市场化、专业化的管理能力一直是格力电器管理团队的特色;公司对产品质量的管理和对销售渠道的管理均为行业领先。

云南白药:虽为国企,但公司管理团队极富创新精神与时俱进,在过去多年中总能适时调整产业结构和管理构架,执行力卓越。

长城汽车:励精图治,奋发有为,董事长对质量的追求和品质的要求值得国内汽车行业学习,在外资如虎一样的市场中杀出一条血路。

伊利股份:公司治理结构比较优秀,股权激励协同了管理层与股东利益,极大利好公司未来经营。

恒瑞医药:战略上立足长远,在创新药领域初步形成了竞争优势。

天士力:引领中药现代化发展模式,极具创新并具国际化前瞻视野的现代中药龙头企业,代表了现代中药的传承、创新、突破、发展及国际化的巨大前景。围绕心脑血管等大病种领域培育持续增长点,复方丹参滴丸收入接近30亿元,养血清脑颗粒、益气

恒瑞医药:战略上立足长远,在创新药领域初步形成了竞争优势。

天士力:引领中药现代化发展模式,极具创新并具国际化前瞻视野的现代中药龙头企业,代表了现代中药的传承、创新、突破、发展及国际化的巨大前景。围绕心脑血管等大病种领域培育持续增长点,复方丹参滴丸收入接近30亿元,养血清脑颗粒、益气

天士力:引领中药现代化发展模式,极具创新并具国际化前瞻视野的现代中药龙头企业,代表了现代中药的传承、创新、突破、发展及国际化的巨大前景。围绕心脑血管等大病种领域培育持续增长点,复方丹参滴丸收入接近30亿元,养血清脑颗粒、益气

天士力:引领中药现代化发展模式,极具创新并具国际化前瞻视野的现代中药龙头企业,代表了现代中药的传承、创新、突破、发展及国际化的巨大前景。围绕心脑血管等大病种领域培育持续增长点,复方丹参滴丸收入接近30亿元,养血清脑颗粒、益气

复脉和丹酚酸等均具10亿以上大品种潜力,大品种梯队丰富,并不断优化中药材上游资源、研发创新、精益生产、项目管理、商业网络等产业链综合竞争优势。

兴业银行:兴业银行拥有一支高度专业、务实的管理团队,致力于在同质化的竞争环境下进行差异化探索,对宏观经济、国家政策、产业周期有着深刻理解和精准把握,从中确立战略性业务机会;前瞻性地把握住了金融业务多元化发展的方向,在同业、金融市场交易、投行等业务领域

大有创新,确立了领先地位。兴业银行管理层还积极推动管理变革,建立了较完善的大事业部制体系,推行风险内嵌制度和高效的激励机制,在风险与收益之间找到均衡点,实现业务的快速增长。在利率市场化与金融综合化经营的大趋势下,兴业银行有望进一步发挥其核心竞争力,继续为股东创造价值。

永辉超市:公司管理层锐意进取,有望成为最具竞争力的中国本土连锁超市。

永辉超市:公司管理层锐意进取,有望成为最具竞争力的中国本土连锁超市。

2013中国中小板上市公司十佳管理团队

- 002508 老板电器
- 002415 海康威视
- 002236 大华股份
- 002353 杰瑞股份
- 002410 广联达
- 002241 歌尔声学
- 002572 索菲亚
- 002344 海宁皮城
- 002271 东方雨虹
- 002456 欧菲光

(按综合得分排序)

老板电器:公司高端定位保证了产品的毛利率,证明公司管理层的战略定位和选择非常正确,同时,公司对网购渠道的发展也显示出管理层把握行业前沿动态的能力。

海康威视:及时把握行业动态,上线海康电商,打开民用安防市场,公司的战略调整和结构升级均显示管理层管理能力的卓越。

大华股份:公司是我国安防视频监控行业的龙头企业,解决方案提供

能力强。主要产品为嵌入式DVR。公司独有的HD-CVI技术对于传统模拟监控改造具有巨大的成本优势,公司推出的Smart IPC对于网络高清市场具备很强竞争力。布局民用安防市场的策略显示管理层决断力和前瞻眼光。

杰瑞股份:公司优秀的管理、人才、资金、技术、产品、国内外销售体系一应俱全,凭借管理层的进取精神和有效的员工激励机制,公司固压设备向更多钻完井设备发展、石油装备向工程技术服务发展,公司的国际化

进程将造百年辉煌。

广联达:公司管理层具有前瞻性眼光,收购芬兰ProgramOy股权将增强公司BIM产品实力,彰显了公司国际布局的战略规划,体现内外兼修的发展战略和持续成长性。

歌尔声学:公司对生产、品牌、质量的管理控制已经使得公司成为一家平台型公司,管理体系十分有利于公司产品竞争力的提升。

歌尔声学:公司对生产、品牌、质量的管理控制已经使得公司成为一家平台型公司,管理体系十分有利于公司产品竞争力的提升。

索菲亚:索菲亚管理团队是个务实的团队;其经销商的经营能力在业内也是公认最突出的。其木材加工方面的技术团队更有相当造诣的专家担当大任。这保证了公司持续深化销售网络,稳步推进“定制家”发展战略的实施。近期各地放松居民购房的限制,地产销售有望逐步加盟,公司也将受益于此。

索菲亚:索菲亚管理团队是个务实的团队;其经销商的经营能力在业内也是公认最突出的。其木材加工方面的技术团队更有相当造诣的专家担当大任。这保证了公司持续深化销售网络,稳步推进“定制家”发展战略的实施。近期各地放松居民购房的限制,地产销售有望逐步加盟,公司也将受益于此。

海宁皮城:公司在皮衣产业链采取“前店后厂”市场运作模式,依托产地生产资源,凭借已建立的品牌及规模优势,加速整合销地市场零售渠道,在培育一批具备较强品牌、零售运营能力的大商同时,也促进产业链产销专业分工化转型。

东方雨虹:作为防水材料行业龙头,拥有品牌、渠道客户资源优势,公司已经开始向上游非织造布及其他建筑材料扩张,已然具备成长为多元发展的建材巨头的潜质。

欧菲光:欧菲光管理团队是A股市场里最为年轻的管理层之一,以70后和80后为骨干力量。年富力强的管理团队造就了欧菲光公司“善于把握市场机会,敢于大手笔投入”的经营特色。公司近年来对于重点技术领域保持高投入,重点完成了超薄无边框触摸屏技术、纳米银金属格栅技术、触摸屏与显示模组集成技术、低方阻ITO柔性导电薄膜技术、超薄防抖摄像头技术、光学变焦技术等技术的研发,为公司后续发展做技术准备,已经初步奠定了全球主流的触控系统解决方案及数码相机系统供应商的行业地位。

2013中国创业板上市公司十佳管理团队

- 300104 乐视网
- 300146 汤臣倍健
- 300017 网宿科技
- 300058 蓝色光标
- 300015 爱尔眼科
- 300124 汇川技术
- 300070 碧水源
- 300026 红日药业
- 300005 探路者
- 300228 富瑞特装

(按综合得分排序)

乐视网:管理层的精准眼光及执行力,使得公司每一步都走在行业前面,尽管不断有后进者汹汹而来,但是公司依旧具有巨大的想象空间。

汤臣倍健:公司开始战略转型升级,由以产品营销为主转变为渠道、品牌、服务、价值营销为主,从产供销企业打造成服务型和企业型企业。

网宿科技:中国最大的CDN及综合服务提供商,主要向客户提供全球范围内的内容分发与加速、服务器托管与租用、以及面向运营商的网络优化解决方案等服务。网宿科技的管

理团队的作风稳健务实,历年来一直致力于规范公司运作体系,加强公司内部控制,不断促进公司的机制创新和管理升级。在内部控制方面,目前已涵盖了公司战略决策、技术研发、销售管理、人力资源管理、财务会计等公司运营活动的所有环节,保证了公司持续、稳健高效的运行。此外,公司管理层还聘请专业的管理咨询公司,提高了管理团队的整体素质和决策能力,完善了公司管理体系。

蓝色光标:重大收购标的均超额完成承诺,彰显了公司在标的选择眼光、新老业务协同方面的能力,为持

续的外延发展打下重要基础,奠定了信心。

蓝色光标:重大收购标的均超额完成承诺,彰显了公司在标的选择眼光、新老业务协同方面的能力,为持

爱尔眼科:增强人才凝聚力,推出合伙人计划,复制市场成功经验,提高资源共享程度。

汇川技术:由于新业务的接力,公司目前已经进入创建以来的第二个成长阶段。公司长期以来坚持进口替代的高端定位和优秀团队的管理、研发和营销实力将保证公司长期快速增长无需担忧。

碧水源:碧水源是“技术+管理

碧水源:碧水源是“技术+管理

+金融”有机的融合,搭建了包括金融、技术、市场、管理等方面专业的人才团队,公司以科技创新为核心动力,在膜材料研发、膜设备制造及膜法水处理技术三大核心领域持续努力,实现跨越国际先进水平,建成全球最大规模的膜技术研发、膜工艺应用和膜产业基地,通过自主研发和科技创新,致力于解决我国“水脏、水少、水不安全”的问题。公司管理层敏锐的洞悉客户需求,开发出具备技术优势、能够引领市场的产品,实质上是创造了市场需求,并构筑了较高的护城河。

红日药业:红日药业作为一家民

营企业,机制灵活,管理团队专业、稳健、高效,执行力强。2010年极具战略眼光地介入空间巨大的中药配方颗粒市场,2011年坚定营销改革将心血净培育成超10亿品种。正是管理团队高效的运营,公司2013年收入相对2009年翻了9倍,净利翻了4倍,市值从上市初的50亿,上涨到目前的160亿,在中药领域名列前茅。2014年公司还实施了股权激励将高管团队利益与公司利益绑定,有利于公司健康稳定持久发展。

探路者:公司提出“户外旅行综合服务平台”战略,计划通过并购、资源整合等措施,从单一的户外产品

提供商向户外旅行综合服务提供商转变,已形成多品牌、绿野网、垂直电商三大业务板块为主的战略框架。

富瑞特装:身处于LNG高速发展的大潮中,公司领导的前瞻性和积极开拓,造就了公司成为国内LNG设备当之无愧的龙头,发展的步伐不断的超越市场的预期,公司价值得到最大化体现;趁着行业迅猛发展的势头,公司除了LNG储罐之外,积极布局和开拓即将新兴的LNG加气站装置,并前瞻性的进入发动机回收再制造领域,这一切都充分证明公司投资的价值所在、管理层的优秀所在。

富瑞特装:身处于LNG高速发展的大潮中,公司领导的前瞻性和积极开拓,造就了公司成为国内LNG设备当之无愧的龙头,发展的步伐不断的超越市场的预期,公司价值得到最大化体现;趁着行业迅猛发展的势头,公司除了LNG储罐之外,积极布局和开拓即将新兴的LNG加气站装置,并前瞻性的进入发动机回收再制造领域,这一切都充分证明公司投资的价值所在、管理层的优秀所在。