

达沃斯,中国企业家是否已不再热衷

■ 王金琪

7971公里——这是瑞士小镇达沃斯距离北京的飞行距离。对中国企业家来说,比这个更远的可能是企业家心理之于“达沃斯论坛”。

此时的世界,正值达沃斯时间。从当地时间21日起,第45届世界经济论坛正在这个只有万余人口的小镇召开。在本届年会上,由李克强总理率领的80多位中国人备受瞩目,除了政界代表,站在总理身后的还有任正非、马云、董明珠、刘积仁、高纪凡、时文朝、张欣、张懿宸等十多位企业家。他们在达沃斯集体亮相,不仅让年会的“中国味”更浓,也让许多国内同行者“羡慕嫉妒恨”。

与其他性质的商务活动相比,达沃斯论坛也有“空谈”之嫌,但这并不影响其作为全球的“政经盛宴”。对媒体和公众来说,重要人物就热点问题的最新表态是最大的吸引力,但对于企业家来说,与“权势人物”交流或聆听他们关于未来的设想,恐怕是论坛吸引他们的最大原因。马云就说过,“达沃斯是一个说狂话、空话的地方,但它总能够给我方向感。”

“马云语录”从一个侧面证明了,达沃斯作为思想汇集的地方,对有影响力的企业和有影响力的人来说,论坛就是其发挥影响力、进而影响世界的舞台;是形成全球共同价值观、帮助企业实现商业价值的地方。在参加过论坛的中国企业家里,田溯宁因参加完论坛,改变了他的职业生涯,过去他做通信技术,现

达沃斯论坛很早就向中国发出了“热情的邀请”,达沃斯与中国企业家之间的关系也经历了不同的过程。有心情、有资格前往达沃斯的中国企业家,因其老面孔偏多,不得不让人怀疑达沃斯的魅力。

在做产业基金,就是先后从两次论坛上得到启发;马云称自己在达沃斯找到了很多“趋势性”的理念;王健林则利用看似务虚的论坛,落实了一笔价值20—30亿英镑的投资项目谈判。不但如此,包括中国国际期货经纪公司董事长田源、中远集团总裁魏家福等早期的参与者,在他们博客或笔记中,大体的反应都是“信息量大、层次高、讨论的问题比较超前,能给出方向感,看出世界未来的发展趋势”。

对论坛,只要是好评,东西方人的说法大体一致。在西方,收到达沃斯的邀请函,本身就被视为一种荣耀,代表着你是世界上最有影响力的数千人之一。而达沃斯也因为将全球“千强企业”纳入为会员,而强化了自己作为“全球第一经济论坛”的地位。

所以,马云、王健林、田溯宁、潘石屹等“达沃斯人”,每每归来去今,他们本人或团队,必利用自己微博、微信等自媒体平台,兴奋地谈论着那个雪国小城给他们的脑力激荡。他们的做法客观上带有炫耀的色彩,但我

们不能简单理解为人家是“显摆”,事实上,这一小拨达沃斯论坛上的中国常客,都成了触摸全球化的中国人,成了追寻“中国梦”的前锋。

对达沃斯的其他参与者以及发达经济体来说,他们想把目光投向中国,以求踩准全球化背景下的中国脉搏;同样,中国也需要跻身类似的全球化俱乐部,跳上舞台告诉世界“我在这里”,甚至参与规则的制订。由此可见,造访一个用思想“征服”世界的小镇,企业家的兴奋是情理之中的事。

但是,这些“达沃斯人”的震撼,对国内大多数企业家来说是“心向往之,而力无以至之。”

首先是资格问题。企业如果想参会,必须先获得邀请,受邀的企业必须满足相应的条件,最基本的包括企业具有全球性色彩、是在行业或国家的顶尖企业、能发挥领导作用等。当然企业也可以主动申请加入论坛,在通过考察和评估后,如果符合条件,才能获得邀请函。不管是哪种,要想参会都必须交上60万瑞郎(约合

408万人民币)的参会费。

2014年中国企业500强的入选门槛是228.6亿元,所以,60万瑞郎的会费对相应的中国企业来说不是个问题,只是大会所使用的官方语言,则让许多中国企业家家勉为其难。在达沃斯,所有的交流都是在讨论中进行,不仅仅要会英语,还能够用英语探讨行业、专业问题,这成了多数中国企业家家迈不过去的一道门槛。这对同样是新兴市场国家的印度来说,他们的英语基础好、民族性格开放,这让印度企业家在达沃斯上经常抢了中国的风头。

其实,中国企业家在达沃斯群体失语,并不完全是“英语短板”的原因,不能不说的是,中国企业家的内敛,在一定程度上与达沃斯之间存在着心理障碍和畏惧心理。对此,“老代表”田溯宁分析认为,“中国已经在全球化中有这么重要的位置,就应该把自己当成主人。别人不理你,你就主动说话,有什么了不起的。”

因为不愿多说,还导致中国力量在达沃斯缺乏组织。印度在达沃斯组织了“印度之夜”,耗资300万美元,邀请达沃斯与会者一起狂欢,将印度推销给世界,这让不少中国企业家感觉很尴尬。

还有,在达沃斯的闭门行业会上,往往都是邀请行业前20—30位的企业,这样中国企业即便入围,也数量有限,难以形成群体优势,对不够张扬的中国企业家来说,如果感觉势单力薄,不但发言交流很少、觉得孤独,甚至有退出会场的想法。

深入解读全面升级的公司债券管理办法

(上接第五版)实际操作中,对于面向合格投资者的发行,是否公开信息披露并不重要,因此区分公开与非公开发行意义不大,如果能合并两种方式则更加合理和有效。

3、简化发行审核流程,优化发行机制。《管理办法》取消公司债券发行的保荐制和发审委制度,而仅面向合格投资者公开发行的公司债券的核准程序还将进一步简化。非公开发行债券采取备案制,只需在发行后5个工作日内向证券业协会备案。过去公司债券审核的标准参考股权融资,沿用简易发审委制度,这一点一直受到市场诟病。在2007年公司债券开闸之初,连发审委委员都不熟悉如何审核公司债券的发行。此次取消发审委将是一个虽不适时但很适宜的安排。非公开发行在证券业协会实行事后备案,则进一步放松了审批管制,给予发行人更多的自由裁量空间,是很大的进步。另外,《管理办法》对发行安排进行了优化,将原来分期发行中首次发行时间从半年延长到一年,并取消了首次发行规模不低于获批规模50%的限制,使得发行安排更加灵活和合理。

4、完善投资者适当性安排。《管

理办法》将公司债券公开发行区分为面向合格投资者的公开发行和面向合格投资者的公开发行两类,并完善相关投资者适当性管理安排。合格投资者除包括传统的金融机构、私募基金、社保基金等,还明确包括了以下几类:QFII和RQFII;金融机构发行的金融产品;企事业单位法人合伙企业必须满足净资产不低于人民币1000万元;个人投资者必须满足名下金融资产不低于人民币300万元。并且我们了解到,《管理办法》虽然规定了对投资者穿透核查,但对于金融机构发行的金融产品如“理财产品”、“信托计划”等将按产品计算,并不计算该金融产品背后实际认购人数。《管理办法》对于债券转让和交易也做出分类管理,实施差异化的交易制度,并根据债券资信做调整。应该说,对投资者的分类管理更加切合多层次资本市场的需要,使得债券的发行和交易的层次更加合理。

5、强化债市监管。《管理办法》强化了信息披露、承销、评级、募集资金使用等重点环节监管要求,并对私募债的行政监管作出安排。更为引人注意的是,《管理办法》对承销定价和销售过程进行了严格的规范,重点强调

了公开透明的定价配售过程,对操纵定价和利益输送进行严厉处罚,这一点在过去的文件里是没有明确提及的。

除了上述五大突破以外,《管理办法》还有一些其他的补充或修订。比如增加交易场所,将公开发行公司债券的交易场所由沪深证券交易所拓展至全国中小企业股份转让系统;非公开发行公司债券的交易场所由沪深证券交易所拓展至全国中小企业股份转让系统、机构间私募产品报价与服务系统和证券公司柜台。但我们认为沪深交易所之外的其他交易所缺乏真正的投资者参与,很难发展壮大起来。可以预见不会有大量债券在这些市场发展。

当然,此次《管理办法》还是难免留了一些出口或未尽事宜,主要集中在以下方面:

首先,大量债券发行将仅面向合格投资者进行公开发行,这种方式不涉及社会公众如只需在交易所备案后即可发行则最为便利。据了解,交易所正在积极争取实现此事,如果成功则预计此类发行方式将是企业的首选。

其次,发行主体方面,《管理办

法》明确提出发行主体不包括政府融资平台公司。而对于“融资平台公司”的定义,预计证监会将根据财政部43号文的口径来进行界定。由于各级政府尚在债务甄别的过程中,因此是否可以出台具体标准或者各地政府是否会给出当地的融资平台名单目前还不确定。

再次,对于境外主体发债,《管理办法》规定纳入证监会管理范围,但考虑到境外主体到境内发债涉及会计、法律、评级等多项技术细节,问题相对复杂,因此我们了解将另行办法规定。

最后,更大的悬念存在于债券发行是否受净资产40%的限制。《管理办法》的表述是“公开发行公司债券,应当符合《证券法》、《公司法》的相关规定”。市场预期,证券法修订稿将在今年12月份接受全国人大常委会初审,预计明年6月份将过三审,待未来证券法修订完成后,不排除相关限制被取消的可能性。

市场发展的滚滚车轮推动监管向前,在征求意见阶段,希望群众的智慧继续完善它、提高它,期待一部完善成熟、与时俱进的好法典的早日正式颁布,善莫大焉。

思想

企业是人,企业靠人 企业为人

宋志平企业观之六

人是企业最宝贵的财富。企业所有的工作都是围绕人进行的。坚持以人为本,实现人的价值是企业发展的主要目标和根本追求,也是任何时候都不能偏离的主线。

■ 宋志平

在我的职业生涯中,曾经有10年时间在从事销售工作,最初是做推销员,后来是做销售副厂长。做推销员时,有一次我去广州的一家公司推销“龙牌”石膏板。当我敲开门向材料处处长说明来意后,他回答:“我现在很忙,回头再说吧。”遭到拒绝了怎么办?我就在这家公司走廊的椅子上坐,边等边读书消磨时光。到了中午,他开门一看:“小伙子还没走?”我说:“我的话,您还没听呢。”没想到那位处长说:“那咱们就说说吧。”就这样,我用真诚打动了很多客户,从最初的被拒绝到后来被大家接受和喜欢,很多客户甚至说:“这几天没见小宋,我还真有点儿想他。”

10年做销售的经历对我性格的养成和企业观的形成,产生了很深的影响。在遭遇了无数次的拒绝后,我深深体会到了吃企业这碗“饭”的不容易。把东西卖出去、把钱收回来并不是件简单的事,企业所挣的每一分钱的背后都是辛劳的汗水。更为重要的是,在与人打交道的过程中,我学会了善待他人,懂得了要尊重人、理解人与关心人。尽管做销售工作很辛苦,但恰恰是这段经历影响了我的一生。现在我能接到销售员打来的陌生电话,我从来不会挂断,而是耐心地和他们说几句,因为做过销售,知道他们在打电话之前心情的忐忑,所以总想尽量给他们一点儿信心和鼓励。

后来,我被提拔到北新集团一把手的岗位上,一做又是10年,这期间我一直跟职工和睦相处。那时,我住在职工宿舍,每天中午都在职工食堂吃饭。北新有2000多名员工,既有博士,也有文化水平低的工人,还有6000多名家属,不论男女老幼,见到我都热情地打招呼,大家相处得好像一家人。后来我想明白了,做事凭良心,不刻意、不虚夸、不要威风,认真坦诚地对待大家,大家就会友好地对待你。

2002年我离开北新去中国建材集团就任总经理。上任的路上我感慨万千,回忆起在北新度过的那段美好时光,一张张笑脸不断浮现在我的眼前。在北新工作的23年里,可以说我最大的收获就是对于“人”的感悟与思考。企业的“企”字中,“止”字的上面是一个“人”字,应该是企业止于人的意思。人与人之间应该互帮互助、互敬互爱,让企业成为一个有思想、有情感、有动力的经济组织,这样它才能稳固地发展。企业的财富、进步既来源于人的创造,又要服务于人,企业一旦离开了人就会停止运转,止步不前。归结起来,就是我常讲的一句话,“企业是人、企业靠人、企业为人”,企业的一切都要以人为本。北新集团以及后来中国建材集团的发展,都是以这一思想为基础的。

具体来说,“企业是人”指的是企业是人格化的、人性化的,被大家赋予了一定的性格和特征,例如,想到一些知名公司,就会想到它的领导人、文化理念、价值取向和社会行为。“企业靠人”是指企业的一切都是由人来完成的,要靠贤能的领导者的带领以及广大干部员工的努力和付出来发展,企业的所有成绩都来自大家的汗水。“企业为人”是指企业的经营目的归根结底是为了人。我们办企业是为了服务三个群体:一是企业人,即我们的员工和他们的家属;二是投资人,即出资人和利益相关方;三是社会人,即我们要为社会提供更好的产品和服务,创造更多的价值。把这三方面的事做到位,我们就把握住了企业发展的正确含义。

提到企业,人们首先想到的可能是厂房、设备,其次是产品,最后是资本。但我却认为,企业中最重要的是人,是那些富于奉献精神 and 创造力的干部和员工。“人”是企业最重要的因素,是办好企业最可靠、最牢固的基础,是推动企业前进的根本动力。怎么看待人是企业中最重要事情。

卓别林主演的电影《摩登时代》,表现了欧洲工业革命时期工人像机器一样工作的场景。早期的资本家将企业的目标设定为获取高额利润,所以把工人当做机器,虽然在一定程度上提高了工作效率,但忽视了对人的基本尊重和关怀。

今天,随着经济的发展和社会的进步,企业进入了以人为本的管理时代:重视改善员工的工作、生活、学习环境,激发员工的工作热情、积极性和创造性,培养员工的团队精神,对企业的热爱和归属感,让员工们的成长与企业的发展结合起来。

在这样一个时代,企业所有的工作都要围绕人来进行。人是企业最宝贵的财富,实现人的价值是企业发展的主要目标和根本追求,也是任何时候都不能偏离的主线。

资讯

中国职业经理人大学剖析改革热点

1月17日至18日,由国务院国资委所属职业经理研究中心、北京中盟信德经济研究院共同主办的“2015年中国职业经理人大学讲堂(二十四期)”在国家行政学院举办。中国国际经济交流中心常务副理事长郑新立、国务院参事陈全生、中国民(私)营经济研究会原会长保育钧等出席活动,并结合中央改革部署精神就如何发展好混合所有制经济,搭乘国企改革“快车”作了专题讲座。财政部、中国企业改革与发展研究会、国务院国资委所属职业经理研究中心、中国石油化工集团、中国华为技术公司、北京师范大学等知名专家学者,从国企改革、混合所有制经济、公司治理及职业经理人建设等方面做了系统解读。

北京闽商举办首届创新发展论坛

“金港企业”首届北京闽商创新发展高峰论坛1月17日在京举行。全国政协副主席、工商联主席王钦敏,第九届、十届全国政协副主席张克辉,第九届、十届全国政协副主席罗豪才等领导,以及福建省政府副秘书长、省驻京办主任孔繁圣,福建省委统战部副部长等嘉宾出席大会。会上,总商会代表作了关于动员在京闽籍商会和广大闽商积极参与第一届全国青年运动会宣传推介倡议书以及关于联合发起成立中国北方福建商会联盟的倡议书,同时,发表了《北京闽商宣言》。总商会长陈春改作了《创新发展和和谐大商会,携手共建闽商大家庭》的2014年度工作报告。

北京茂名商会举行成立三周年庆典

北京茂名商会成立三周年庆典暨伍老道家集团揭牌仪式,1月17日在北京举行,这标志着一个年轻的新粤商集团军整装待发。据不完全统计,茂名籍异地商会登记在册的企业法人会员已逾10万多人,紧密联系着几十万家相关企业,总资产已超过一万亿元。“此举将给家乡人民带来更多的就业机会,从而带动家乡经济、税收增长。”作为新粤商大联盟的发起人,伍老道家集团创始人梁桂生会长表示,伍老道家集团本着造福社会、回报家乡的理念,在全国打造新粤商大联盟,通过集团倾力打造的独特的O2O大平台,整合成立茂名伍老食品公司,将家乡名优产品推向全国。