

王乃强:礁石般的苏北汉子

证券时报记者 张旭升

江淮动力董秘王乃强像一块黑巧克力,低调却具备吸引女孩子的一切大叔要素:身材魁梧,待人真诚,脸上总挂着盐城海滩上折射闪烁的阳光般的微笑,苏北男人的沉稳朴实,让你感觉他又像海滩一块巨大的黑色礁石,任凭惊涛骇浪,日月轮转,它依然在那里屹立不动。

思维活跃、敢想敢为、缜密细致、经验丰富,是王乃强多年工作中给同事的印象。十五年上市公司董秘生涯,王乃强负责了公司在资本市场的所有项目,这期间洒下了许多汗水,获得了骄人的成绩,也一并见证了中国资本市场的发展。

说到王乃强的职业生,不得不提到江淮动力的IPO,那是他正式迈入资本市场的开始。“资产评估与审计、股份制改造、制订上市方案,与各方面沟通协调。一切都是那么陌生,但又具备着强烈的吸引力,吸引着王乃强去摸索和推动上市进程。他主持了公司首次公开发行股票并上市挂牌交易的全过程,办理了期间的具

体工作,发行上市推动江淮动力进入一个新的发展轨道,极大提升了企业竞争实力和市场份额,为企业持续发展奠定了基础。

公司股票首发后,王乃强又全程负责了公司再融资、企业改制、要约收购、股改等工作。2000年,根据公司发展需要,结合公司业绩,他提出再融资方案。配合中介机构,与监管层及公司股东积极沟通。经中国证监会核准,公司分别于2000年和2011年实施了配股。配股募集资金投入后,优化了公司产品结构,扩大了公司生产规模,提高了产品技术含量,使公司具备持续发展的能力。

2003年左右,公司所处行业竞争态势激烈,转机建制已成为公司发展的内在需求。经盐城市政府、国资委同意,重庆东银实业(集团)有限公司并购公司股东,间接收购公司股份。本次并购完成后,公司彻底转换经营机制。王乃强负责了公司此次转制的重要工作,完成了深市第一例要约收购。

资本运作长袖善舞,而对于日常的投资者关系管理工作,王乃强更不敢懈怠。他认为作为股东创造价值,维护股东利益是上市公司

天职,这个股东是指全体股东,而非哪一类的股东。不同类别的股东,因为对公司的实际控制程度不一样,尤其是大股东和中小股东之间的利益往往不一致,公司要想发展,获得资本市场的支持,必须兼顾整体股东的利益。而及时透明有效的信息披露是上市公司健康发展的保障,也是公司与投资者有效沟通的唯一途径,将上市公司真实的呈现给投资者是上市公司的义务,也是公司获得投资者长远支持的前提。他认为现在的上市公司应该具备一定的危机管理知识,以应对资本市场随时可能发生的各类突发事件。

王乃强丰富的工作经验更让他成为了同事和同行眼中临危不乱、游刃有余的老前辈。公司信息披露多次被深圳证券交易所评为优秀,去年,他还获得证券时报社的2011中国上市公司首批董秘特别奖。

工作之余,王乃强最大的爱好就是阅读,阅读各类书籍,可以增加知识,丰富人生阅历。我信奉人生没有最高点,只有更高点的人生座右铭。”王乃强总是以这句话激励自己在工作生活中不断进取。

张春燕:在学习中前行

证券时报记者 孟欣

大眼睛,高鼻梁,高挑的身材,一眼望去很像有维族人的血统。她说起话来语速很快,干脆利落,爽朗的性格会立刻感染到周围的人,她就是中工国际的董秘张春燕。

12年资本市场的深厚积淀,张春燕谦虚中透着一份自信。董秘在公司的位置,应该是董事长的助手,要对公司有全面的了解。你在公司所起的作用,应该对公司的发展有实质性的帮助。”她用这段话阐述了董秘这个职位的理解。

谈到她做董秘的经历,可以说是公司业务发展到一定阶段,自然转型过来的。作为公司创始董秘,她说:当初对资本市场不了解,不懂财务,金融知识缺乏,对自己没信心,一切从零开始做起,压力特别大。”幸运的是,投行等共事的伙伴给予了很多的帮助和支持,自己也坚持不懈认真学习。

这一干就是12年。谈到公司上市之路的艰辛,张春燕依然感慨良多。由于公司是服务业的商业模式,类似投行的项目管理公司,不自己生产制造产品,没有设计、没有制造、没有施工,99%是流动资产,当时证监会觉得这种公司风险大,公司又是此类型企业审核的第一家,审核期间不断向会里解释公司的业务模式、会计制度等,券商还因为通道的限制给公司施压,过程相当痛苦。从2000年改制,2002年报材料,到2004年过会,整整审了近2年。

但所有的磨砺终有回报,中工国际作为全流通后的IPO第一单成功登陆资本市

场,借助资本市场的助力,公司从2006年上市之初营收只有6个多亿、净利润只有7000万的小公司,发展到2012年销售收入达101亿,净利润6.35亿大型集团,近七年间公司规模、效益大幅提升。股价也从发行时的7.4元,到现在复权的80元左右。

一路靠自己摸索前行的张春燕总结:做董秘,第一对公司业务必须非常熟悉,对公司整体业务要说得清楚;第二对交易所规则和监管思路要特别熟悉和敏感;第三要了解资本市场,也要学习市场中同类型的公司,他们是如何做的。你要清楚市场对每件事情会怎么判断。”

张春燕在上市第一年,就琢磨做好信息披露工作的方法,她在公司成立了信息披露小组,这是当时资本市场上所没有的模式。她任工作小组的组长,证券事务代表任副组长,公司重要的职能部门,包括财务部、战略规划部、审计部、工程管理部、人力资源部等都有一人作为小组的成员,公司在日常信息披露中有什么事做到及时沟通。特别是在编写定期报告的时候,小组的各个成员根据自己部门的工作来编写报告,由董办归纳修改,最终董秘审核定稿,从组织配套上来保障定期报告编制的全面、准确与完整。

让信息披露制度化是成功的创新举措,中工国际规范、透明的运作方式得到了监管机构和市场的认可。公司在深交所2006、2007、2010年度信息披露考核中获得优秀,2011、2012年度信息披露考核为A。

12年的董秘生涯,她自嘲为“老古董”

了,但在交谈中,她说得最多的一个词是“学习”。她说:做任何工作,都有一个经验积累的过程,作为董秘要对自己有一个高度的要求,你对自己没有要求的话,永远也达不到一个高度。”

她自己的学习之路也从未停歇,2008年她攻读长江商学院的EMBA,读EMBA对于工科出身的她有了一个系统性的提高。她觉得:包括学管理会计、公司战略、人力资源、金融等各个专业,长江EMBA不仅是教你知识,更多的是教你对于知识运用的方法,同时视野得到开阔,切实感觉到自身素质的提高,会在日常工作中表现出你的自信,这种自信心源于你对事情的了解和把握。”

勤奋耕耘迎来次第花开,上市以来,张春燕先后荣获2006年“中国上市公司最佳董秘”、2007年度上市公司“百佳董秘”、2009年度及2010年度连续两次获得“中小板上市公司优秀董秘”、2011年度“中小板上市公司百佳董秘”、第七届至第九届连续三年获得“新财富金牌董秘”、2012年“十年敬业中国董秘”众多奖项。

面对成绩,张春燕认为这与公司领导的支持和信任、管理团队的和谐与配合是密不可分的。一个管理团队的战略思路、远见和创新能力非常重要,看一个公司的好坏核心是看这个团队。一个公司拥有再好的商业模式,也有生命周期,所以要不断在传统业务模式上提升、创新。我觉得中工国际的创新能力很强,战略的制定和战略的落实做得比较到位,而且有很强的执行力。”

林朴芳:诚信是永恒的主题

证券时报记者 卢青

林朴芳自2003年起担任山东黄金的董秘,在董秘这个位置上一干就是10年。他告诉记者,自己此次能评上功勋董秘,其实主要是搭上了山东黄金高速发展的快车,荣誉应归属山东黄金。山东黄金自2003年8月在上交所挂牌上市以来,以实现股东利益最大化和“争全国黄金第一”为目标,外抓资源、内强机制,实现了超常规跨越式发展。在林朴芳看来,自己工作成绩的取得与公司的快速发展密切相关。

我觉得一个人的成长、成功,需要一个载体,只有紧紧依附于这个载体,并为此这个载体的强付出他的全部心智,个人才能有所作为,才能实现自身的价值。”在他看来,董秘就是要与公司荣辱与共,把公司发展作为第一要务。

作为公司高管,林朴芳除了负责董秘的日常工作,还分工协助董事长抓资本运营工作。其实,资本运营是企业实

现规模扩大、效益增长、快速发展的有效途径,需涉及法律、政策、商务技巧等诸多繁杂事务。在林朴芳看来,资本运营使公司搭建起了资本市场和资源市场之间畅通、互动的桥梁,有效实现了“资本市场融资—矿权市场收购—矿业资源整合—生产能力扩张—经济效益提高”的良性循环,使公司的核心竞争力和持续发展力进一步提升。

山东黄金自成立以来,制定了《山东黄金矿业股份有限公司董事、监事和高级管理人员所持公司股份的管理制度》,完善了独立董事制度,强化了独立董事的作用,切实维护了社会公众股东的利益;强化了监事会的权力,明确了监事会失察的法律责任,确保了监事会贵权利的落实,在公司内部形成了良好的制度管控环境。

在谈及做董秘的心得时,林朴芳吐露,董秘要敢讲真话,善待投资者。他认为,在参与资本市场的各方中,投资者是资本市场的基础和支柱,没有投资者

的高度认可、积极参与,资本市场的融资功能也就无从谈起,所以说高质量的投资者关系管理不仅能改善公司内部治理、提高公司的投资价值,还会增强广大股东的投资信心,引导投资资本的流向。

林朴芳坦言,董秘是投资者关系管理的直接责任人。公司上市以来,我协助董事长制订了《投资者关系管理制度》,设立了公司网站、电子邮箱、专门咨询电话,在济南和莱州设立专人负责投资者关系管理工作。并通过网上路演、召开投资者见面会、实行网络投票和接受投资者实地调研等方式积极开展投资者关系管理工作。”

最后,林朴芳说,董秘要敢于承担责任,信息披露要做到“一分不差”。在他看来,信息披露是董秘的重要职责,无论什么时候,无论遇到什么情况,都要对投资者、对你服务的公司有一颗真诚的心,诚信是董秘永恒的主题。”林朴芳如是说。



张春燕
(中工国际)

谢新宇
(皖通高速)

鲍臻湧
(联化科技)

林朴芳
(山东黄金)

费广胜:为有源头活水来

证券时报记者 张旭升

儒雅沉稳,斯文严谨是徐工机械董秘费广胜给人的第一印象,在介绍公司发展与董秘工作的感受时,他不疾不徐、娓娓道来。有时感觉他就像徐工机械企业文化的一个侧影:诚信、尊重、创新、奋斗。

费广胜的气质与特点都是从多年的学习与工作实践中磨练而来。费广胜毕业于合肥工大工学院,理工科的背景,使他养成逻辑思辨,用数据说话的习惯。作为清华大学毕业的全日制工商管理硕士,通过学习西方先进管理理念和人文科学,形成从法理、人文考虑问题的方法。就读中国政法大学民商法学研究生课程,让他对法治精神和理念有了更深入认知。从技术出身从事企业管理工作,使费广胜善于从纷乱、繁琐的日常事务中抽出要点,发现规律,事半功倍,忙而不乱。费广胜谈起董秘工作深有感触:董秘是秘书长、参谋长、战斗员。即充当协调公司“三会”,协调信息披露相关各方的秘书长角色;在推动公司治理、资本运作上,董事长起决定作用,董秘协助董事长工作,充当了公司治理、资本运作参谋长的角色;所有信息披露公告以及向监管部门申报文稿都由董秘亲自审核把关,充当了战斗员角色。”

在徐工机械从事董秘工作以来,费广胜工作成绩优异,工作成果得到监管部门充分肯定。多次荣获中国百佳董秘奖;他所在的徐工机械荣获央视财经50·十佳回报公司、中国主板上市公司价值百强等资本市场权威奖项,是深交所首批信息披露直通车试点单位,最近连续四年信息披露考核为A。

费广胜深谙资本市场,在董事长和董事会领导与大力支持下为徐工机械的发展参与筹划了多项重大融资活动,实现了资本经营五年五大步。2009年完成53亿元重大资产重组,把大股东最优质的资产注入上市公司,为后续大手笔资本运作做好准备;2010年完成50亿元定向增发,相当于再造一个新徐工机械;2011年筹备H股上市推动公司资本国际化进程;2011和2012年发行45亿元公司债券,发行利率远远低于同期银行贷款利率和同期可比公司债券的发行利率,节约财务费用3亿元;2013年启动25亿元可转换公司债券发行工作,为行业低谷时期获得更低低成本资金促进公司发展提供有力保障。此外,他还担任徐工投资公司总经理,通过搭建投资平台,培养专业团队,为徐工“资本+经营”的双轮驱动奠定基础。

费广胜善于在工作中创新,例如,在公司债的发行中,他根据实际情况,大胆创新。徐工机械是首家获得中国证监会

许可分三期发行公司债券的公司,分三期发行能够有效的调节公司财务不同时间阶段的资金需求,缓冲债券到期后的短期还款压力;引入销售竞争机制,有力的提高了承销商的销售积极性;采用3+2年期含权品种,3+2年期含权品种较纯5年期公司债券票面利率低,有利于降低发行成本。再如,徐工机械首家将股票发行并上市方案设定为24个月,打破了以前市场上有效期一直为18个月的惯例,开创了市场先河。这些创新,体现了费广胜大胆探索、不拘一格、勇于实践精神。

记者走访了费广胜领导的徐工机械证券部,一位工作人员自豪地说:我们部门近年来先后培养出4位企业高管,3位中层干部,这在上市公司中并不多见。费总领导过的部门培养了更多的企业管理人才。”据记者观察,证券部以责任真诚为工作准则,全体员工共同制定行为规范,采用师徒制培养方案,通过彼此高效配合、一专多能培养,克服了人手少、新人多、工作量大的困难,高质高效地完成了本职工作,整个徐工机械证券部的工作人员都自信满满,运转效率极高。

在高强度每周工作六天半后,费广胜最惬意的时刻就是利用周末的半天,与家人开车出去,躺在草坪上,什么也不想,在蓝天白云下静享体味生命与家庭的美好,那一刻,他与这个职业无关,只是一个丈夫与父亲。