【锦心绣口】

应尽快提高上市公司定向增发门槛,禁止垃圾公司或业绩平庸公司定向增发。

证监会新主席上任应烧哪三把火

熊锦秋

日前刘士余被国务院正式任命为证监会主席，市场对刘主席充满期待，希望新官上任三把火,让A股生态有所改善。笔者愿就此提些建议,供参考。

第一把火应烧向庄股、妖股操纵。庄股是有主力资金潜伏其中、并且利用其资金优势和持股优势影响股价的个股;无论是估值奇高的老股,还是刚上市不久的新股、次新股,只要有主力资金运作操纵,均属庄股之列。另外,妖股也属于庄股之列，只是其操纵烈度远甚于一般庄股,已经化庄为妖。

庄股操纵的危害罄竹难书。比如垃圾股被炒到天价、大股东再趁高减持从市场掠夺巨量财富。再比如庄股、妖股操纵之风蔓延到新股、次新股上,让新股一上市就持续暴涨,这倒推无论什么样的新股发行,都有投资者抢购;投资者对估值更低的老股不屑一顾、对估值更高的新股反而情有独钟,关键原因就是在A股市场操纵土壤环境下,新股被额外赋予投机价值。现在投资者打新根本不用研究招股说明书,新股不败使得新股发行的市场约束全部成为空谈。这样即使沪市跌倒500点,无论什么样的23倍市盈率新股投资者仍将一如既往疯抢,即使新股业绩呈下滑趋势也一样疯抢。可以说,不打击市场操纵,不打击庄股、妖股,A股市场将在恶性循环中自寻死路。

监管层打击庄股、妖股,根本无需担心庄股暴跌引发股市整体下跌。本来多数投资者心里并不认同庄股或妖股,只是此前绩优蓝筹股缺乏行情,一些投资者只能被逼投机、跟风炒作庄股妖股。一旦监管层刮起打击庄股、妖股风暴，投资者压抑很久的投资热情必将为之一振，得道多助的绩优蓝筹必将兴起一波行情，而这些股票更能带动指数上涨，市场也才能回归投资本真、并形成公正合理的估值体系。

可以说,有什么样的监管,就有什么样的市场，市场的风气导向有赖于监管引导，监管部门对庄股妖股爆炒不能再熟视无睹,要加快反应速度,坚决打击庄家铤而走险的任何市场操纵;当然这方面要借用云计算、大数据等现代先进技术，开发出市场操纵的稽查分析系统,以遏制庄股妖股爆炒、市场操纵泛滥局面。

第二把火应烧向退市制度和借壳上市制度。目前退市门槛仍然过高,使得一些经营惨淡的公司仍然可以苟延残喘赖在市场不出去，而借壳上市又往往发生在垃圾公司身上，使其乌鸡变凤凰，由此破坏了市场优胜劣汰机制，这也是诱发并加重市场深层次问题的根源。建议要进一步降低退市门槛、将垃圾或业绩平庸公司尽快清除出场,同时禁止所有板块借壳上市(不仅创业板禁止借壳),并将重大重组请出股市场外进行，从根本上完善股市游戏规则。

第三把火是烧向上市公司再融资制度。目前无论业绩多么垃圾的上市公司,都有权非公开发行(定向增发),这样源源不断的股市大笔资金注入上市公司,上市公司永远都是不死鸟,优胜劣汰机制又如何形成？形势发展到目前，有些上市公司与投资机构合谋定向增发，一方面上市公司可圈到大笔资金，另一方面投资机构在上市公司信息披露等协助下、将来可通过投机操纵将股价推高抛售获利。为此应该尽快提高上市公司定向增发门槛,禁止垃圾公司或业绩平庸公司定向增发,制止恶意圈钱行为。

（作者系资本市场研究人士）

【念念有余】

带着不用继续回到乡村生活的心情,为了个人情怀,希望乡村一直存在下去,那只是滥情。

不怕乡愁,就怕给农村开药方

余胜良

春节期间，从农村走出来的精英从大城市回来,感慨一番,然后又火急火燎的赶回城市上班了。

乡村生病了,年轻人跑了,田地没人种了,认钱不认人了,互相攀比了,文化割裂了,子女不孝敬了,媳妇儿们摇着微信集体约炮了……凡此种种感慨,颇有哀其不幸,怒其不争的意思。

在从农村出身的我看来，农村的文明和进步日渐一日，问题不是现在才有。我老家是河南中部的一个普通村落,距离城市有15公里,具有一定代表性。

认钱不认人是进步。

以前农村干活儿互相帮衬一把,现在“没钱你就不要开这个口”,但是农民并没有因此而生疏，反而干得热火朝天，给人打工相当于将闲暇时间储存下来，他日需要别人帮忙也可以雇人,更为公平,经营不善者也可以将土地承包出去,靠打工维生,收入反而比以前更高。

以前建房屋都是乡亲们帮忙,现在承包出去,效率更高,因为临时拼凑的队伍毕竟还要磨合，还要到处找生产工具,很显然现在建房屋更容易了。

对父母不孝顺的家庭在我小时候就普遍存在了,婆媳关系矛盾,兄弟不和甚至父子不和一直存在，城市里婆媳不和也一样多。

不过因为城市居民居住分散,家庭矛盾被掩盖下来，长时间聚一次就是不和忍忍也就过去了。城市老人有退休金,不用孩子养老,还是孩子的摇钱树,所以被温情脉脉的面纱遮盖。

至于性关系混乱，也不是现在才有,而是一直如此。城市中这种情况只会更为严重,农村性关系混乱,不过是城市的投影而已。

农村一直就没怎么好过,30年前我就看到父子打架、群斗、婆媳争斗,偷鸡摸狗,互相倾轧。

现在农村人不养鸡，因为院子都水泥化了,鸡随便拉屎太难看,就是圈养气味也难闻，所以大多数农村人也吃不到土鸡,想吃鸡要买。由于同样的原因,也不再喂猪了。

以前院子里种上速生树木，可以卖钱,现在都是种上果树,因为地面硬化怕树根破坏,也因为赏心悦目。

从着装上看,年轻人追赶时尚,女儿已到了出嫁年龄的大妈们也颇敢穿,四十岁这一代普遍受过初中教育,外出打过工,眼光和品味都在提高。

此外,喝酒的时候不怎么劝了,空调冰箱悄然进家,家里装地板砖了,装了太阳能可以经常洗澡了。

不过，从城市回来的青年们还是感受到差距，他们描绘的乡村图景令没到过乡村的国人动容。有人觉得有义务开出药方,治疗一下乡村问题。

但在我看来,乡村有自己的宿命,解药只是添乱。

农村人结婚，女方要求男方在城市里买房,这就是清晰的信号,即使这一代不住在城市,那么下一代也会去。到时候,多数农村将不复存在,还用开药方吗?

不是农村不好,而是城市更好,在城市里更赚钱,城市生活更便利。

所有建设社会主义美丽新农村的努力，不过都是在浪费财力,10年前农村人盖新房还可以理解，因为既可居住又可用来展示，可现在再盖新房就没有意义,未来只能是人去楼空。

前几年河南、山东等地为建设新农村,在农田盖几栋楼房,希望将农民迁往楼上,新楼已盖却没人愿意上楼,与此同时到城市中买房的大有人在,这是因为违反了客观规律，乡镇政府所在地经济都已破落，农村资源顺着便利的交通向三线以上城市集中。

我所到过的一些河南地区，政府花钱将山上居民搬迁下来居住，生活质量有了飞跃发展，如果将钱投在山上,山民们永远不可能享受这种便利。

顺着这条思路就可以发现，城市扩张一直是对的，房地产过剩只是暂时的。不少人嘲弄政府补贴农民买楼,是为了让农民解决产地产过剩，嘲笑者最终会发现，购买城市楼房而不是在老家盖房者将会受益，这种引导是正确的。

应该做的是给城市开药方，怎么以更从容的方式接纳新居民，规划更多居民区，建设更有规模的公共服务设施。

带着不用继续回到乡村生活的心情,为了个人情怀,希望乡村一直存在下去,那只是滥情。每个人都有追求美好生活的愿望，这个愿望的解决办法是城市化。

（作者系证券时报记者）

【缘木求鱼】

刘强东的“双赢”,显然就不会是马云的“双赢”。刘强东的话音未落,马云就站出来反驳。

轻轻地,我撩开你的面纱

木木

一个人所处的位置不同，其看待事物、问题的视角以及所持的立场一般也会有差异。按照老百姓的粗俗话说,这就是“屁股决定脑袋”。

前几天,刘强东在亚布力演讲,认为“传统企业应该将自己的电子商务部门裁掉”,因为绝大部分这样的“电商部门不如零售客户会做生意”,结果一定会导致企业利润被掏空。其实,这也不是刘强东第一次这么说,前几年,他就曾说过,“所有的传统企业根本就不需要做电子商务部门,99%的电子商务部门都应该关闭掉。”

所以这次,也算旧话重提。

刘强东说的也没什么错，按照现代经济的一个“神圣”原则,“术业有专攻”,每个人、每家企业都应该只做自己最擅长的事情,而把自己不擅长的,交给专家去做。十多年来,本人听会无数,这个“原则”,真的无数次被各种专家如至宝般捧出，并不厌其烦地反复强调。

不过,在高大上的理论基础之上,刘强东也捎带上了自己的“小九九”,企业只管做好自己的产品、品牌,像苹果公司那样，然后把产品委托给京东这样的销售专家就可以了；电商公司的专业操作，会帮助传统企业进行成本控制,并协助、推动企业前进。从刘强东的角度看，这似乎也确实是个双赢的选择。

但刘强东的“双赢”,显然就不会是马云的“双赢”。刘强东的话音未落,马云就站出来反驳,“还有什么比砍部门更容易的事情？如果企业永远挑最容易的事情(下手),这个企业怎么做得好？”

马云还有更厉害的话:“今天所有的企业请记住，电商不是一个零售的渠道,不是一个销售的方式,而是一个思想观念的进步！”大约今天中国的“企业家”们,最怕的一个词儿就是“商人”吧。两个词儿的区别,前者听起来明显要比后者有思想、有情怀。估计听讲的“企业家”们,在脸红的同时,就要外加心脏狂跳了——真危险啊，差点儿就失去了思想!

所以，单就演讲技巧以及最终达成的效果而言，马云肯定是要胜过刘强东好几条街区去的，于是，他的建议——不是把电商部门关掉，而是思考如何把电商部门做得更加强大——也就更有说服力。

虽然马云比起刘强东来，更懂说话的技巧,但稍微想想,其所表达的,也不过其所处位置生发出来的应有之义。刘强东和马云,分别开着不同的大“铺面”,各自吆喝起来的调调儿,当然也确实应该有所不同。这道理估计天下人谁也躲不过去。前几天,在中国经济50人论坛年会上,楼继伟部长在讲话中表示,《劳动合同法》有问题,过于偏向员工而不利于企业发展；工资的过快增长,降低了投资意愿。这不利于全要素生产率的提高，最终损害了中国的经济。

这个观点，楼部长讲了不是一次两次了。也是,站在楼部长的位置上,企业发展慢了,或者都不干、甚至都倒了，自己的任务完成起来就有点儿困难,因此,为企业说说话儿,似乎也无可厚非。但一个即使在年关仍拿不到欠薪的农民工听了，或者一个需要倒贴钱给旅行社买“人头儿”的导游听了，再或者总理调研前才拿到半年前工资的一线矿工听了，心里大约就会别有一番滋味。

不过,别人心里的滋味,大约楼部长确实品味不出来,当然,反过来,别人也一样。这似乎也没什么好办法,多少年来,从来如此,人人都因了各自位置的不同，只愿意或者只能用自我的独特视角，执拗地审视自己面前的世界,没有大刺激,这习惯,真的很难改变。因此,人们就只能在嘈嘈杂杂的世界里自说自话，或者在自说自话的时候,天然地屏蔽掉嘈嘈杂杂的世界。

（作者系证券时报记者）

【庄周梦蝶】

在可以预见的将来,中概股因在美股市场被严重低估而回流国内的案例将有增无减。

从西游记到东游记:中概股的私有化之战

周凯莉

创始人的气质，往往意味着他所代表的企业文化,或激进、或保守,或强悍、或稳妥，或新锐……有意思的是,无论是早前的江南春,还是现今的张黎刚、陈欧,驾驭企业的风格各不相同,却选择了同一种方式来实现从“西游记”到“东游记”的转变——在美国上市的“中概股”选择了退市私有化。

2月17日晚,聚美优品宣布收到来自聚美优品CEO陈欧、红杉资本等递交的每份ADS 7美元的价格私有化申请，该价格比最近十天均价高27%的价格。买方财团包括陈欧、戴雨森、红杉资本,买方财团占投票权90%以上,以保证后续推进顺利。

值得注意的是，这并非中概股启动私有化进程的个例。近一年来,由于股价低迷再融资困难，已有360、陌陌、人人、爱康国宾和世纪佳缘等多家在美国上市的中国公司宣布收到私有化协议，其中不少已经完成纷繁复杂的私有化进程。

从敲钟那一刻的志得意满，到选择退市私有化的横下一心，是经历私有化进程的每一位创始人所必须的修行。在内部信中,陈欧这样讲述他的心路历程,“聚美优品在美股市场被严重低估，而私有化将让聚美优品在转型期更加灵活”。 陈欧并未表示未来是否会进入国内股市,只是称“作为非上市公司，可以沉下心来做最正确的事情,而不用被股价和财报分散精力”。

而对于爱康国宾创始人张黎刚来说，他面临的私有化之战则显得更有挑战性。2015年下半年,在纳斯达克上市一年多的爱康国宾宣布启动私有化以谋求更大发展。两个月后,美年大健康壳公司江苏三友出来搅局，提出对爱康国宾的私有化修改建议，美年方提出的要约价格为22美元/ADS,比张黎刚买方团高23.6%。面对竞争对手咄咄逼人的收购锋芒，张黎刚表示坚决不同意。2016年初,体检健康行业的第三名慈铭体检因IPO受挫和行业第二名美年大健康走在了一起，作为第一名的爱康国宾面临的压力陡增。这一回,美年大健康所打出的口号就是“整合体检健康行业”。

当私有化进程恰好遇上行业整合的大趋势,又会产生怎样的化学反应？对于张黎刚来说,他在坚守一些东西,就是那些所有人认为“你不坚守也可能没人知道”的东西,如同他严苛地对待自己,瘦身,直到穿得上一套Dior Homme的西服……而这一种在正常人看来略带偏执的傻气，在这一次爱康国宾的私有化之战中,被激发了,张黎刚决定站出来，护卫自己苦苦打拼下的领地不被“门口的野蛮人”美年大健康所“侵占”。

张黎刚“一根筋”的思维方式,在他护卫爱康国宾中的坚韧中体现得淋漓尽致。在他心里,行业的整合应该由领军公司来主导，而如果让一家二星级宾馆去接管一家四星级宾馆，这无论对消费者还是行业来说，都是一场灾难,当然,对于骄傲的他来说,爱康国宾才是那一家笑傲群雄的第一名,而显然，他对整合美年大健康也是兴趣缺缺。

于是，爱康国宾回应要约收购的“毒丸计划”出台了,同时,张黎刚发动了自己的“朋友圈”,拉入阿里巴巴、中国人寿、新华保险加入自己的私有化财团。所能推断的是,张黎刚或许打算将计就计,唱一出反整合的大戏,而这一场戏，相比聚美优品或者陌陌的私有化,或许时间会更长一些。

在可以预见的将来，中概股因在美股市场被严重低估而回流国内的案例将有增无减,对于上市公司来说,财务透明、制度规范有利于企业发展,而私有化则意味着企业在转型期拥有更为灵活的自主权。从历经九九八十一难的“西游记”,到毅然回归的“东游记”,中概股的私有化之战不啻为商界中好看的戏文。

（作者为无界传媒联合创始人）