



【锦心绣口】

建议要坚决禁止借壳上市,企业若有能力、有本事,大可通过IPO渠道上市。

尽快消除上市公司不菲的壳价值

熊锦秋

无论什么新股,上市后都会拉出10几个甚至20几个涨停;据分析,上市公司的总资产有一二十亿元,壳费也有一二十亿元,再加上二级市场溢价,这样新股不到50亿元市值基本不开板。笔者认为,应进一步压缩甚至消除上市公司壳价值,如此才能抑制新股投机炒作,消除市场炒壳乱象,为此可考虑以下几方面入手。

一是降低退市门槛。2014年证监会出台《关于改革完善并严格实施上市公司退市制度的若干意见》,但目前沪深交易所退市规则所规定的公司财务方面的强制退市指标门槛仍然过高,大量没有什么经营业务、没有经营利润的壳公司还可以安然在市场混日子。比如沪深主板规定,连续三年净利润为负、连续两年净资产为负、连续两年营业收

入低于一千万则暂停上市。显然,这些退市财务标准值得商榷,一个上市公司需要混到资不抵债,需要连续三年亏损才可能退市,为什么不让更多还没有烂透、半死不活的上市公司尽快退市,非得等着它们败光股东所有资产才考虑让其退市,且上述退市指标还容易通过两年、盈利一年等简单财务技巧以规避,这是壳公司在市场苟延残喘的主要原因,为此应进一步降低退市门槛、畅通退市渠道。

二是改变垃圾公司在市场安逸的生存环境。目前交易所对上市公司的上市年费按档收费,比如主板股本总额2亿股及以下,上市年费标准为5万元;2亿股至4亿股(含),上市年费标准为8万元。建议交易所实行差异化年费制度,对于业绩优异、为股东创造价值的上市公司低收费甚至免于收费,对于浪费股东资源的上市公司则

要提高收费标准。不妨采取按上市公司净资产收益率来设计收费标准,上市公司净资产收益率越低,收费标准越高,让垃圾上市公司维持上市资格的年费标准最高甚至可达500万元,那么垃圾上市公司在A股市场就以长年混日子、只会溜之大吉。

三是进一步严管重组。2015年共有586家上市公司完成定向增发,规模超过12174亿元,而该年A股市场220家IPO累计融资仅1588亿元。上市公司定向增发股份,将来都可能在市场抛售,正因为注入资产水分太大,再加上对并购重组概念的疯狂炒作,有关主体将来可从中套取巨大差额收益,上市公司高价并购场外垃圾资产,成为制造A股市场泡沫风险隐患的头号凶手。目前证监会对重大资产重组审核越来越严格,不少上市公司的并购重组申请被否,有些上市公司则知难

而退、主动终止重组。

笔者认为,对并购重组监管再怎么严格都不为过。并购重组是做大做强企业的一种方式,但这必须是一个认真考虑收购风险的好企业,在外部监管和内部约束机制都比较健全的情况下,规范运作并购重组才能产生的好效果。因此,对上市公司也应规定运作并购重组的主体资格,只有上市公司经营业绩优异,才有资格收购其他企业资产,而垃圾公司只有被兼并重组的份、没有主动兼并重组其他企业的资格。垃圾公司治理一团糟、自己经营业务都搞不好,凭什么去运作新的资产搞整合和协同?目前一些垃圾上市公司主业走入困境,意图通过并购重组这种天外飞仙手法走出困境,有些上市公司则以并购重组作为市值管理手段、为大股东减持服务,这些都要严格限制。

四是严格禁止借壳。前段证监会下发《关于严格重组上市工作的通知》,其中规定对重组上市项目应当安排现场检查、对既往重组上市项目全覆盖检查、严肃查处违法违规行等。笔者认为,重组上市(即借壳上市)是损害A股市场优胜劣汰机制的罪魁祸首。比如最近奇虎360在美股市场完成私有化,A股市场一些壳公司犹如等待皇恩临幸、等待被借壳机会,有关概念股也是闻风暴炒。笔者建议目前情况下要坚决禁止借壳上市,企业若有能力、有本事,大可通过IPO渠道上市。一些中概股希望通过借壳上市实现快速上市、尽快将私有化成本从A股市场连本带利捞回来,但A股市场决不能成为中概股私有化主体可以随随便便提款的提款机,大可打消这些主体的非分之想。

(作者系资本市场研究人士)



【经济闲谈】

再多几个亿,也都只是个数字,也保证不了你安然的未来。你这一辈子,注定要劳碌终生,日日奔波。

多少钱可以买个未来

王国华

上世纪八十年代,经济大潮的第一波汹涌而来,一个作家放言,下海经商,挣够五万元,就不工作了,回家专心写作。那时候,五万真是一大笔钱。家里有一万块钱的人凤毛麟角,“万元户”成为土豪的代名词。这位女作家的理想在当时获得很多写作者的认同。到了今天,这可能只是个笑话吧。五万块钱,都不够一个人一年的花销,更不要说养家了。

那么,直接乘以一百怎样?二十多年前的五百万,在人们心目中足以买个未来了。买一套大房子,舒舒服服住着,剩下的存起来吃利息。一辈子什么都不干。当时很多人买彩票,可能就有这种想法。沧海桑田从此与我无关,

就这样天荒地老有保障地活下去。

时间很短,今天的五百万在一线城市都买不到一套像样的房子。莫言获得诺贝尔文学奖的七百五十万人民币奖金,在北京不过就是一套一般住宅而已。就算不买房子,先吃利息,定期存款一年不到2%,五百万的利息还不到十万块钱。一般家庭紧紧巴巴也许够用,但按现在的发钞频率,再过几年,这五百万实际购买力会逐渐变为四百万、三百万甚至更少。看上去挺大一个数目,其实给了你任何安全感。

亲眼目睹过这样一件事。当年有个年轻人不成器,天天在家打游戏不上班。年轻人的妻子找到婆婆诉苦。婆婆都有一份非常稳定的工作,收入也高。他们安慰儿媳说,你不用管他,我们挣的钱够孙女花一辈子的了,儿子挣

不挣钱无所谓。话说如今十多年过去了,儿子不得不四处打工讨生活。

到底有没有一个数目,给我一笔钱,我从此以后什么都不做了,一辈子都够花。

真不好说。

既然五百万不行,两千万怎么样?按普通人的花销,一年二三十万顶天了,两千万保他一百年。

按当下的物价来看,似乎可行。但再想想,三十年间物价几乎长了一百倍。再过三十年,物价不用涨一百倍,算它只涨五十倍,这两千万就变成了今天的四十万,还是不够。说起来似乎遥不可及,在大米一两毛钱或者几毛钱一斤的时候,谁又能想到现在高级一点的米可以卖到几十块钱一斤。简直天方夜谭。所以将来两千万、几千

万不够花,谁也不敢打包票。

干脆一步到位。八个亿!我买彩票,中奖八个亿,一年平均一两千万,这回总可以买个未来吧?嗯,按说是够了,但你想,能有八个亿的人,会是怎么一个花钱法?他们的各种花销与开支,绝非你能想象。当年陕西农民想象蒋介石的奢侈生活,言之凿凿地说,蒋委员长顿顿顿一碗干面,油泼的辣子调得红红的呢!想象与现实之间差距就是这么大。一个人如果不劳而获有了八个亿,他一定会在较短的时间内(你想象不到的短时间内)挥霍完毕,这是人性与金钱的绝对性,没有第二种可能。谁也不要太相信自己的自制力。

那位说了,我就不信邪,我就能按自己的节奏,一天一万地花。

我只能回答,那是因为你没有。如

果你有了,钱就把你改变了。手头有八个亿的人,跟手头只有两万的人,绝对不是一样的想法和活法。

一个最简单的例子,你从年收入两三万元的人问到年入几十几百亿的人,看看谁觉得现在的钱已经足够了,可以保护自己的未来,好像没有。

我们做这样的假设,前提还是没有天灾人祸,没有战乱,没有各种意外的事儿发生。这个脆弱的世界,任何一个意外都可能让你倾家荡产,瞬间返贫。但人这一辈子怎么可能事事顺遂呢?这种可能性简直跟你得到八个亿的胜率差不多。

所以,八个亿,再多几个亿,也都只是个数字,也保证不了你安然的未来。你这一辈子,注定要劳碌终生,日日奔波。

(作者系深圳作家)



【商兵布阵】

薛总担心,有一天,他所抵债回来的设备,抵不上他拖欠租赁仓库的租金。

自救却成连环坑

周家兵

实体经济经营艰难,老板们都在想办法自救,谋求突破困局。他们穷尽各种办法,来延缓企业的寿命,企图通过“坚持”、“煎熬”等信念,来支撑企业的持续经营。可如此努力会不会是一个小坑跌入到另一个大坑呢?这又是怎样的连环坑呢?

薛总是做机械设备配件生意的,主要针对制造业企业的生产设备提供专业原厂或副厂零配件。薛总之前在一家模具设计、生产企业从学徒做到大师傅,对设备维修中的“车、洗、刨、加工中心”诸环节十分熟练。由于懂行,加上前些年行情不错,薛总的配件生意风生水起,日益壮大。

这几年实体经济不景气,薛总的企业也受到影响。一些制造业企业资金紧张,无法按照采购时约定的月结付款,导致薛总的企业连锁产生大量应收账款。催人家赶快兑现,对方也没办法,便对薛总说,你看我车间有几台设备,上面也有你们公司供应的零配件,你要是看中,可以拉走。手续我们可以协助你办理。

开始薛总以为是开玩笑,也不好意思去下手,毕竟是这么多年的商业合作伙伴。后来,薛总看有其他供应商真的来拉走这位合作伙伴的设备,便紧张了,试探着提出拉走设备的事。回答是,薛总啊,这你不能怪我了,早就跟你说了这事。然后,对方让财务提供了十多台设备编号给薛总。到车间实

地一看,设备说不上精准度和先进程度多好,但也绝不是淘汰型号,完全能够满足中上水准的机械加工要求。跟国内机械加工企业的相比,均还是相当不错的设备。薛总想,拉走一些再卖掉,起码可以立马变现,让自己的企业现金流动起来,企业就有活力,就有可能熬下去。几个电话,安排了几辆手推车,拉了“抵债”的二手设备回来。机器设备在自己手里便好把控了。

可谁知,这才是薛总头疼的开始。接下来,其他的合作伙伴都与薛总这么置换——用二手设备抵扣货款,麻烦一下子大了。设备不好卖,实体经济不好,收缩都还来不及,谁还会追加投资?薛总的店里放不下这么多,开始找场地放设备,发现租金上涨了。房东一

来店里喝茶,薛总就担心是不是又要涨租金或者管理费。好不容易有实体企业需要这样的二手设备,薛总也是以非常低廉的价格报给对方,可人家就不跟你谈妥设备,说新的商业模式是租赁设备。薛总想想,也没更好的办法,将机器设备租赁出去,起码省点仓库场地租金吧,于是打开仓库让客户挑选。然后请车拉过去客户工厂生产车间,安装、调试、试运行一条龙服务好。这样每个月按期收到客户的设备租金,也算是另一种自救式转型和突破。

可好景不长,合作的实体企业倒闭,所有工厂设备等固定资产被查封。薛总拿着租赁合同找上门,人家态度很好地讲,现在要走法律程序。

麻烦接踵而来。有一家实体企业,直到薛总没收到设备租金找上门才发现,设备早就被客户的供应商拉走抵债了。还有一家实体企业连同所有设备等固定资产,被抵押给银行和金融公司办理贷款了。现在要想要回设备,只有一种途径:打官司。官司赢了,设备不一定要回来,律师这样跟薛总说。

现在的薛总觉得很无助,说都不知道跟谁去。他担心,有一天,他所抵债回来的设备,抵不上他拖欠租赁仓库的租金,会不会搞得房东也成为多米诺效应中的一张骨牌呢?

薛总的故事,是实业寒冬的一个缩影。

(作者系东方华策公司总经理)



【缘木求鱼】

艺术地讲话,首先不能搞以势压人那一套。

讲话要讲究

木木

大约是在看着大妈们跳广场舞跳得大来劲气的吧,于是,“延迟退休”就被人搬搬要来了。当然,这是本人私下里偷偷揣摩出来的一点心得。

人,就是这么一种动物,虽然长得都差不多,但装在各自脑壳里的想法可是五花八门,大不相同,一大群人,很难有一心一意的時候;要把大家的想法,认识统一起来,实在是一件极困难的事情。事情本来就难做,如果“统一”的手段再拙劣,往往就要起反效果,你不说还好,你一说,大家反而炸了窝,而且你说得越厉害,哪怕吐沫星子都喷到人家的脸上去了,对方倒可能炸得更厉害。

所以,对着大庭广众讲话,多多少

少还是要动点脑子,尤其是脑袋上戴了帽子的,别管帽子多大,多小,就更讲究点。

所谓讲话要讲究,起码包涵着两层意思,其一,就是要讲道理。所说的内容要有逻辑性,尤其要把事物之间的因果关系讲清楚。比如“延迟退休”这个事儿,如果人社部请来的专家只一口咬死了“好多国家都这么干”,这就不是在讲道理,因为没逻辑性。在这个世界上,别人能干而你不能干,或者别人不能干而你偏偏能干,而且还干得特别好的事情,实在是太多了,所以遇事必须具体分析,否则,别人可以拿来喷你的话就多了去。

第二层意思,就是要讲点艺术性。讲话,即使讲的是放之四海而皆准的真理,要打算让别人实实在在地听

进去(除非压根儿就没打算管你听得进去或听不进去),还是要讲点艺术性的,否则,即使嘴里吐出来的是朵白莲花,许多时候也很难让人心悦诚服,没准儿,就有人把那看成是一张“收妖伞”呢。

艺术地讲话,首先不能搞以势压人那一套。这事儿归我管——就像“延迟退休”归人社部管一样,所以我讲什么就是什么,你只有遵照执行的份儿,这就显得有点霸道;而什么东西一显得霸道了,其正当性、生命力就难免会让人心里打鼓。其次,要认准对象、分清场合。虽然这绝不是教唆着人们“见人说话,见鬼说鬼话”,但道理确实有点儿相通。比如,一个人躺在病床上马上就咽气了,你却跑过去“宽慰”一些“早死早投胎”之类的大实话,没准

儿当时就能要了人家的命。再比如,人家正新婚大喜呢,你却跑过去唠叨一番“天下没有不散的筵席”的大道理,恐怕也能马上就闹出乱子。

讲话要讲究,目的无非是让大家的心思、认识都聚拢到一起,这样再做起事情来,成功的概率就能大出许多。这个道理,似乎也没什么难以理解的,不过,每至事到临头,能自觉、认真践行的,似乎又少之又少,别人刚刚七嘴八舌地发表一下不同的看法,马上就心底躁火、不耐烦起来,再讲起话来,往往就没了涵养、没了章法,越说,漏洞往往也就越多,说来想去,漏洞就多得补也补不过来。如果不管不顾地硬把事情往前推,长此以往,讲话者的威信就一定被削弱,没威信了,再想推

什么事,就很困难。

要想讲究地说话,虽然经常性地逻辑训练和艺术感知能力的锻炼,会有很大助益,但要想形成自然而然的习惯,注意力仅集中于此,恐怕还远远不够,最根本的,还是要自觉地站对了立场,立场和绝大多数人一致了,讲出来的话、讲出来的道理,与众人的心思差得也不会太远,大家都能心往一处想、劲往一处使,在这个世界上,恐怕就没有什么事干不成。

《圣经》里有个“通天塔”的故事,大家都知道,讲的就是人与人之间沟通、理解的重要性。但认识到问题和想出办法着力解决问题,于人类而言,从来就是两回事,而这恰恰决定着我们的前进的路径充满了变数。

(作者系证券时报记者)