

■人物 | Characters |

# 金国斌：区域性股权市场方兴未艾

证券时报记者 曹桢

2015年6月,宁夏股权托管交易中心挂牌成立,截至2017年2月底,这家年轻的交易中心已经接纳挂牌企业500多家。记者了解到,为解决小微企业融资,宁夏股权托管交易中心推出了“股权质押融资”、“股贷保”创新融资产品和“资产抵押+股权质押”的创新融资服务模式,为宁夏的小微企业融资解了燃眉之急,使辖区内的挂牌企业走向良性发展。那么,宁夏股权托管交易中心的股权融资“创新三板斧”是怎么产生的呢?近日,证券时报记者采访了宁夏股权托管交易中心总经理金国斌。

## 迎重大利好 区域性市场乘风破浪

宁夏股权托管交易中心成立之前,金国斌在宁夏证监局任上市处处长一职,多年的上市公司监管工作使他积累了丰富的资本市场经验。2015年6月,宁夏回族自治区人民政府批准设立宁夏股权托管交易中心,金国斌被聘任为总经理,积极投身于区域性股权市场的发展建设中,他认为“区域性股权市场是一个有发展前途的资本市场,宁夏股权托管交易中心承担着自治区人民政府要求,帮助小微企业更快、更多地成长这一重大责任,现在的工作,每一天都有挑战,自己也比过去更有干劲了。”

2016年春季,宁夏出台了《关于推进区域性股权市场建设的若干意见》。《意见》明确了当地区域性股权市场的经营原则、市场定位、业务方向、监管机构及具体的优惠扶持政策,鼓励宁夏非上市企业在当地区域性股权市场挂牌,开展股权、债

权融资和转让业务,鼓励当地区域性股权市场加强与沪深证券交易所、全国股转系统、机构间私募产品报价与服务系统等全国性资本市场对接,支持当地区域性股权市场开展向全国股转系统推荐企业挂牌业务,通过孵化和培育促进企业转板。《意见》还明确了挂牌企业和股交中心运营给予支持的具体意见和标准。这个意见的出台,极大地推动了宁夏四板市场的建设,意见的很多政策与国办发11号文的精神十分契合,说明宁夏政府及金融局领导对支持区域性股权市场发展的方向和决心是明确、坚定的。”金国斌总经理总结说。

宁夏金融工作局有关领导在对《关于推进区域性股权市场建设的若干意见》进行解读时表示,宁夏在预算资金并不宽裕的情况下,积极转变财政资金转移支付方式,支持当地区域性股权市场发展,体现了当地政府发展多层次资本市场的决心和信心。宁夏金融工作局将积极引导非上市企业进入四板市场挂牌和融资,把宁夏四板市场打造成面向中小微企业的综合性投融资服务平台,并由此推动整个宁夏多层次资本市场体系的健全和完善,为中小微企业发展插上腾飞的翅膀。

## “股贷保”激励企业融资积极性

中小微企业由于缺乏抵押物,导致他们抵押贷款不易实现,因此,如何发掘企业股权价值,让企业股权在融资业务中发挥作用很有意义。”金国斌说,对此,宁夏股权托管交易中心设计了三种股权融资方案:股权质押融资”、

“股贷保”创新融资产品和“资产抵押+股权质押”创新融资服务模式。

“股权质押融资”是最常见的一种股权融资方式。金国斌介绍,不久前,中心刚刚做了一笔股权质押融资,企业通过质押3000万股公司股票,实现融资1600万元。同时,通过积极引入政府中小微企业贷款风险补偿金项目,联合商业银行拓展股权质押贷款业务,通过政府风险补偿金制度,推动银行金融机构对中心挂牌企业的信贷支持力度。

“股贷保”是宁夏股权托管交易中心设计的一个创新融资产品。金国斌介绍,该产品由宁夏股权托管交易中心、邮政储蓄银行、阳光保险共同合作。具体为,企业在宁夏股权托管交易中心完成股权托管,将股权质押给阳光保险,由阳光保险为贷款企业提供中小企业保证保险担保,再由邮储银行为企业发放贷款,解决了中小企业无固定资产抵押而贷款不得的难题,实现了向宁夏小微企业及四板挂牌企业提供多元化融资的创新服务。“股贷保”产品将信贷市场、股权市场和保险市场三者有机融合,积极探索我国区域股权市场、信贷市场、保险市场联合打造产品,服务小微企业融资的新路径。

宁夏壹泰牧业董事长刘红财是“第一个吃螃蟹的人”。他说,壹泰牧业过去融资渠道单一,只在银行贷款,没能利用资本市场融资。壹泰牧业在宁夏股权托管交易中心挂牌后,他就想通过股交中心推出的“股贷保”新产品尝试股权融资。

## 规范发展 区域股权市场迎春风

2017年1月,国务院办公厅发布《关于规范发展区域性股权市场的通知》(国办发[2017]11号)以下



宁夏股权托管交易中心总经理金国斌

简称《通知》。《通知》在总结实践经验基础上,对区域性股权市场作出专门的制度安排,对区域性市场的规范和发展提出明确而又具体的要求,是规范发展区域性股权市场的纲领性文件。证监会也明确表态,规范发展区域性股权市场是完善多层次资本市场体系的重要举措,在推进供给侧结构性改革、降低企业杠杆率等方面具有重要意义。

就如何落实通知要求,促进宁夏四板市场发展,金国斌说,通过学习《通知》,我们明确了方向、坚定了信心,有决心把宁夏区域性股权市场发展的更好。”但是,他也不敢无担地说,区域性股权交易市场是资本市场的新生事物,没有多少先例可以遵循,也没有成熟经验可供借鉴,市场需要在不断探索和创新中才能发展、壮大,但创新就可能出现失误、损失,这需要市场

主体拿出勇气和魄力,同时,也需要一定的容错机制和各方面的理解支持。目前,区域性市场虽然面临良好的政策给予,但各方面尚未形成完整、统一的认识,地方政府部门及企业对四板市场的认知和认可需要一个过程,就市场本身而言,制度、规则、业务体系等等都还没有一个完整的体系,需要做大量细致艰苦的工作,区域性股权市场的成熟和发展绝不可能是一蹴而就一帆风顺的,需要我们付出艰辛的探索和努力。”采访最后,他面带笑容总结说:我知道选择了四板市场,就是选择了一条比过去更艰难、更辛苦的路,但是,我相信四板市场会有更美好的明天,因为资本市场发展需要这样一个市场,国家经济发展和转型需要这样一个市场,能成为一个四板市场的建设者,自己还是充满了自豪的。”

# 王卫：把未来看似偶然的东西变成必然

证券时报记者 张扬

2月24日,周五,深交所里人声鼎沸。顺丰敲钟,微信刷屏。

继“三通一达”纷纷借壳上市之后,顺丰终于也借了鼎泰新材的壳,成功登陆A股。昨日开盘后,顺丰控股(002352)强势涨停,报55.21元,市值2310亿元,超过美的集团、万科,成深市第一大市值股。根据过去5个交易日平均股价计算,顺丰控股市值约为2000亿元,董事长王卫身价也已超过1400亿元。

在2016年度福布斯中国富豪排行榜的前四名中,有“二王二马”,王卫排名第四。照此计算,如果顺丰控股接下来再收获1个涨停,王卫即可超越马云,跻身第三名;如果连续收获3个涨停,即可超越马云;而5个涨停之后,就可超越财富榜首的王健林,成为中国首富。

## 顺丰敲响上市钟 不上市阵营少一人

证券时报记者 余胜良

王卫这周出了大风头,顺丰控股最近几日连续上涨,身家达到1490亿元。这个行业巨头拥抱资本市场,资本市场也给了积极的回应。2月24日举行的敲钟仪式公开露面,让公众得以一睹王卫真容。顺丰控股在深交所举行重组更名上市仪式,让很多人以为这个公司进行了IPO,其实不过是个仪式而已。因为顺丰控股去年就启动借壳,到证监会批准,基本上就十拿九稳了,今年1月23日增发股份上市,意味着资产已装入上市公司,顺丰主业已进入资本市场,王卫已成为上市公司的控股股东。

1993年,受邓小平南巡的影响,大量香港工厂迁移到珠三角,两地间信件及货物往来增多。

22岁的王卫,高中毕业后从香港来到广东独自谋生。受朋友之托,他在广东和香港往返间捎带些货及信件。不知不觉,拉杆箱已经不能满足需要,王卫意识到这是个商机,于是在1993年3月26日,顺丰速运在顺德诞生。

刚成立的顺丰速运,连王卫在内,一共才6个人,主营业务就是每天背着背包、拉着拉杆箱奔波于香港和广东两地。那时顺丰速运提供的运送快件服务,每件仅收取40元,远低于同行竞争者,于是顺丰的服务网络延伸至中山、番禺、江门和佛山等地,迅速发展壮大。一段时间之后,顺丰已经在局部垄断了深港货运,在顺德到香港的陆路通道上,70%

的快递件由顺丰承运。

彼时,在长三角一带,申通、中通、圆通、韵达等快递公司也迅速崛起。为了抢占市场,与其它同行一样,顺丰也采用加盟模式建立网点,几年内便走向全国。这时的王卫,也不过26岁。

加盟模式存在弊端。敏锐的王卫很快发现,一些加盟商擅自在货运中夹带私货,有的甚至自己延揽业务当上了“土霸王”。

是自营还是加盟?两者皆有利弊。加盟尽管存在弊端,但市场拓展确实快;而自营尽管掌握控制权,但却需要雄厚的资本实力。尽管困难重重,甚至有生命危险,但是为了长远考虑,王卫顶着压力,强势收权。终于,在2002年成功收权。

收权后,王卫却留下了一线员工。他实行计件工资,使收派员与顺丰之间不再是简单的上下级雇佣关

系,而更接近于合作加盟,从而保证了一线员工的高收入,进而支撑起顺丰以“快”为核心的高品质服务。每年出货量以50%的速度增长,顺丰将总部设立在了深圳,定位于国内高端快递。

是上市,还是不上市?壮大之后的顺丰速运,自然吸引了资本的关注。不少券商曾说服王卫,想将顺丰做上市。然而,王卫那一段不上市言论,即便是在今日已经上市之时,仍在流传:上市的好处无非是圈钱,获得企业发展所需的资金。顺丰也缺钱,但是顺丰不能为了钱而上市。上市后,企业就变成一个赚钱的机器,每天股价的变动都牵动着企业的神经,对企业管理层的管理是不利的。做企业,是想让企业长期地发展,让一批人得到有尊严的生活。”

在此番言论发表的几年以后,顺丰还是启动了上市计划,并不

到一年的时间里,通过借壳顺利登陆A股。其中的原因,并不难理解:快递行业发展迅速,行业规模指数级增长,仅仅依靠自有资金,会大大限制发展速度。此外,竞争对手的纷纷上市也迫使顺丰不得不通过上市获得更大的资本力量。

王卫在2016年的年会上说:“因为我真正要给大家看的不是多少部飞机,多少市场占有率,多少的收入,行业里面是不是排第一,甚至我今天的财富是多少,我觉得这个事我根本没有兴趣去看的。我是要自然,大家得到的幸福和成就,才是我真正要的东西。同时,这些请求大家跟我一起来去实现,不是我王卫一个人去实现,请求大家,谢谢!”

这位掌门人还曾表示:“我们不在要做的,就是利用顺丰这个不错的平台,把未来很多不确定的看似偶然的东西变成必然”。

也是财富,但这个财富是打折的。股权融资让创业时间变得更短,这和工业时代以债务融资方式有所不同。因为可以在资本市场变现,这种股权融资方式已在中国开花结果,众多创新型企业和投资机构的投资行为,正是因为这样的预期才得以产生。

王卫很少接受采访,引得公众很好奇,他是通过机场停着的飞机,还有进入千家万户的快递员和公众接触,他的财富和做法一样令人传奇,比如他为北京普通员工被打发声,被当作有个性和血性的人物。在产品定位上,王卫有意将价格提高,其实他们物流行业提供的是同质服务,将货物、函件从一个

地方移动到另一个地方。但顺丰的做法,是让消费者有种高端可靠的感觉。

王卫和其他几个快递行业创始人相似,他们都没有高等教育背景,早年都到异地做生意,发现了快递行业商机。在和邮局多年争斗后,以服务质量站稳脚跟。近十多年来,中国成功的创业者基本上都是高学历的,这个领域比较独特,可能跟物流行业的属性有关。

顺丰控股最近的市值明显有炒作因素,但从长期看,随着城市越来越大,人们时间越来越宝贵,越来越多的商务、购物要走物流通道,海外有不少物流巨头,中国当然也应该成长出这样的公司。

■视点 | Easy Investment |

# 仗还没开打 袁绍已经输了……

证券时报记者 周少杰

这个周五,前海人寿被保监会处罚的消息在财经界炸开了锅了,差点儿掩盖了前前任证监会主席回归金融监管系统的新闻。对于这件事,我倒想起了三国的一段故事……

上回说到,袁术称帝之后,众叛亲离,最后连“皇帝”都当不成了,想让位给袁绍,结果死在了半路上,这回要说的,正是这个袁绍。

大家都知道,三国演义里有三场大战非常出名,袁绍与曹操对决的“官渡之战”就是其中一场,这场战争以袁绍方失败告终,最后曹操统一了北方。对于袁绍失败原因,在战争还没开打前,曹操的谋士郭嘉就已经有了著名的“十胜十败论”。郭嘉的分析是从袁绍、曹操两大集团领袖的个人品质出发,固然很有道理,直到今天,还被很多“商学院”教授专家用来分析公司管理层应该具备的素质,但放在当时的背景下来看,“十胜十败”并不是郭嘉主动去说的,而是曹操恰好问到对袁绍“欲讨之,力不敌”的问题,郭嘉顺势说出来的。

这好比说,公司老大最近感觉事业发展不顺,在市场竞争中干不过行业龙头,情绪有点低落。作为核心员工,有必要给老大打打气,于是有了这段经典鼓励言论。再则,郭嘉是从袁绍那边跳槽到曹操这边的,对于前任领导的评价难免会带有一些偏见。不过,郭嘉倒是说对了结论——仗还没开打,袁绍其实早就已经输了。

为什么说“仗还没开打,袁绍其实早就已经输了”呢?要知道,在当时,袁绍占据了北方四州之地,而曹操仅有一个兖州,后来才慢慢打下青州、徐州等地盘。再加上袁绍“四世三公”的显赫家族背景,天下名士一时间蜂拥而至。袁绍兵多将广,谋士成群,而曹操起兵的时候也就只有曹仁、夏侯惇等亲戚来帮衬而已。

但这就明显的强弱对比,袁绍还是输了。成败的关键,就在于对待汉献帝的态度上。兴平二年(公元195年),汉献帝流亡河东,行至袁绍的“势力范围”内,袁绍的谋士沮授建议,应该迎立汉献帝,将都城安在邺城,然后“挟天子以令诸侯,富士马以讨不庭”。这个建议跟后来刘备建议曹操迎立汉献帝是如出一辙的,但偏偏,袁绍没有采纳这个意见。

作为当时威望最高,实力最强大的军阀,袁绍担心弄个皇帝在身边妨碍自己施展拳脚,对汉献帝采取了视而不见的态度,献帝回到洛阳后便落到了曹操的手里。曹操迎奉献帝,还都于许,使皇帝恢复了威仪,曹操从此得以打着天子的旗号号令天下,事业发展开始顺风顺水了。而袁绍不迎献帝,把嘴边上的肥肉让予他人,很大程度上决定了日后的生死成败。袁绍为什么会

出现如此“低级失误”呢?其实,袁绍一开始是不看好汉献帝的。在董卓挟持献帝逃往长安后,袁绍曾说:“今西名有幼主,无血脉之属,公卿之下皆媚事董卓,安可复信?”甚至,袁绍一开始还想“另立中央”,托出了个刘虞来当皇帝,结果非但众人不服,就连刘虞本人也坚决不接受这个推举。袁绍碰了一鼻子灰,想必到了这时候就应该明白献帝的地位了。献帝东归走到河东那时,“绍遣颍川郭图使焉”,后来献帝落到曹操手里,袁绍又后悔自己没先下手了,“绍悔,欲令徙天子都邺城以自密近,拒之”。

从这些细节可以看出,袁绍对献帝东归还是很重视的,既派了人去探望,又不去迎奉,后来又后悔,袁绍在这个问题上还是犹豫再三,左右为难,最后还是做出了事后看来是错误的决定,显然,这次“失误”并非对献帝是否看好这么简单。

作为当时的政治精英,袁绍为何在这个看上去是明摆着的问题上如此举棋不定大失水准呢?其实,袁绍想走激进路线,想要大干快上的速胜,结果造成了严重不良后果,这似乎是袁绍所始料未及的。

或许袁绍早就料到了抛开皇帝单干的风险,但袁绍还是禁不住要试一试,因为“另一种可能”的诱惑力太大了:“秦失其鹿,先得者王”。现在天下大乱,袁绍也趁机赌一把,即使有失败的可能,也要试一试。

也就是说,从根本上,袁绍还是藐视“皇帝”的,有取而代之的想法。相反,曹操虽然“挟天子以令诸侯”,但是他至少在表面上所表现(表演)出来的是尊重皇帝的权威,以“汉臣”自居,帮皇帝盖房子,还很谦虚地说,这是当年汉朝皇帝的恩赐,如今只不过是奉还给您而已。

在东汉末年的军阀混战中,豪赌是一种普遍存在的心态,袁绍的“速胜论”不是他一个人的,而是一个时代所赋予的,这个时代不仅诱惑了袁绍一人,还诱惑了几乎所有的人。但是即使如此,在当时的时代背景之下,皇帝依然是“天下共主”的象征,有着“王法”加持,不尊重王法,也就关系到人心背离。所以,一些知名的谋士后来也都从袁绍这边跳槽到了曹操阵营,比如荀彧。

今天,我们国家已经没有皇帝了,但法律法规就是至高无上的,可以说,谁尊重了法律、遵守了法规,就已经赢得了商战,不是吗?