



【锦心绣口】

宝能系“做纯粹的财务投资者”的这个定位是比较对的，若有其他非分之想，就可能导致双输后果。

## 收购股票岂能轻易砍仓

熊锦秋

11月27日至12月4日钜盛华通过7个资管计划买入5.49亿股万科A，深交所要求钜盛华说明此次买入5.49亿股的收购资金总额、资金来源等情况。钜盛华表示，此次收购资金总额为96.52亿元，均通过资产管理计划实施，所有资管计划均采取分级的方式。笔者认为，应进一步严格规范收购中的资金杠杆使用。

据信息披露，在7个资管计划中，钜盛华为资管计划的进取级/劣后级/普通级的委托人，其中有5个资管计划的存续期均为2年，另外2个为3年，在资管计划存续期内所持万科A股的表决权归钜盛华。上述计划约定管理人参照钜盛华的投资建议出具投资指令，另外上述计划均将计划份额

净值0.8元设置为平仓线，资产管理人员份额净值低于或等于平仓线时，钜盛华需按照管理人要求及时追加保障金。

这里可能隐藏一个“两难”问题。如果万科下跌超过20%、而且钜盛华又没有后续资金可以追加，那么按照协议，这7个资管计划就可能止损平仓。但是，这些股票是说卖就卖、说砍仓就可以砍仓的吗？非也！《上市公司收购管理办法》第七十四条规定，“在上市公司收购中，收购人持有的被收购公司的股份，在收购完成后12个月内不得转让”。钜盛华通过资管计划买入5.49亿万科A股，是整个收购行为的一部分，这些股票最起码在未来12个月内是不允许减持的。那么一旦遇到极端下跌行情碰上平仓线，这些资管计划到底是砍仓还是不砍仓？砍仓

违反收购法律，不砍仓又将违反各方协议。

钜盛华和前海人寿为了拿下万科第一大股东席位前后投入资金三四百亿元，为了筹集这些资金，钜盛华运用了融资融券、收益互换、股权质押和资管计划等4种杠杆手段，也即钜盛华在其它资金筹措中使用了其它杠杆，这就使得一旦万科股价下跌，其抗风险能力很差，上述砍仓与不砍仓的“两难”问题并非绝对不会出现。

而从7个资管计划存续期为2年或3年这个信息，或可看出钜盛华等花巨资买入万科A股，可能存在一定的投机心理；因为资管计划中的优先级在未来两三年内要退出并获得相应回报，这就决定未来两三年内这些股票都可能要在市场抛售。目前万科A不存在实际控制人，钜盛华及其一致行

动人已经成为第一大股东，这样具有相当投机性质的大资金成为第一大股东，其对上市公司治理的影响是不容忽视的。

就本案而言，笔者有以下认识：首先，要对收购中的资金杠杆使用进行制度规范。为了避免收购方利用资金杠杆收购后遇到股价暴跌可能要强制平仓的问题，一个办法是禁止收购者利用杠杆资金收购，这样就不会出现强制平仓情况；另一个办法，就是允许收购者利用杠杆资金收购，但不允许资管计划等杠杆资金协议中有强制平仓的条款，资金融出方只要介入了收购，就要承担收购股票不允许在12月内卖出的风险，这是《收购办法》的强制要求，如果协议中有强制平仓条款内容，该条款内容由于违反法律规定而无效。

其次，钜盛华收购后应维护上市公司稳定。前海人寿等企业由姚振华控制，姚振华方面曾声称只想做纯粹的财务投资者，但有观点认为其收购意图可能是进入万科董事会乃至改组管理层，用万科平台来激活其旗下另外一块资产“宝能地产”，这种合作可能拉低万科价值。笔者认为，前海人寿方面应该审慎行事，“做纯粹的财务投资者”的这个定位是比较对的，若有其他非分之想，就可能导致双输甚至“多输”后果；其实若要论反收购，原大股东及管理层在极端情况下可使用焦土战术，或者未来可在市场抛售股票（反正目前股价很高），将股价打下来，这样，前海人寿紧绷的杠杆资金链可能由于有关方面亏损抽资而垮塌，这是值得高度重视的。

（作者系资本市场研究人士）

## 境界

木木

前段时间，Facebook的小扎喜得千金。在喜迎新生命的同时，小扎郑重对外宣布，将捐出绝大部分的个人资产用于公共事业。消息一发布，即在世界范围内引起热烈反响；鉴于大家的兴趣都很高涨，小扎随后又进一步对自己的决定做了更详细的说明。

小扎的高姿态，当然也在中国的网络上掀起了好几波热浪，虽然肯定、称赞、祝福是主流，但像往常一样，“不同的声音”亦未缺席。比如，有人就立即很专家样地进行了详细分析，“这就是为了将来好避税”、“你看，孩子刚出生，就开始给下一代准备后路了吧”，等等。

虽然在中国，“质疑一切”几乎早就成为一些人的本能，但在这样一个

时刻，把如此冰冷的猜测和质疑无端加诸一位万里之外的异国青年身上，就多多少少让人有一些莫名其妙；尤其这位青年，一向阳光，没有不良嗜好，虽少年得志，身拥亿万财富，但却衣布衣、驾陋车，生活简单，工作努力，更要命的是，对“不好看，也不懂修饰”的亚裔妻子非但不离不弃，更是呵护有加（这一点大约最让某些中国人受不了），几近古君子眼里“贫贱不能移，富贵不能淫”的完美形象，却还要被人喷以酸腐臭气，还真是让人难以理解。

思来想去，实在想不出什么既合情又合理的答案来，只好也由着这些人的惯常路数，来揣度一下他们了。大约，这些急急忙忙跳出来的“质疑者”，目的就应该是给中国的某些富豪们找个台阶。

不得不承认，在这个世界上，人与

人之间是存在境界的差别的。如何对待这种境界的差别呢？中国古人说，要“见贤思齐”。这要求对今天的某些人而言，就实在有点儿高。不过也没关系，实在懒得提升自己，或者就根本提升不上去，而又偏偏不想让看热闹儿的指摘着自己与他人的不同境界而嗤笑，也大可以想办法把那位端坐在云端的一把扯下来，最好再按在泥潭、红尘里翻几个滚儿，这下子，大家都一样了，估计心里就舒服些。

大约，小扎的清新形象摆在那里，就很让许多人难受；尤其有好事者偏又在网络里搜罗出好些与小扎比肩的富裕人士，也是比着做慈善，这就更让人受不了。这几十年来，中国的某些富豪，几乎事事都要向世界水平看齐；外

国的这群富豪有定期私人聚会，我们就也要搞个私人会所定期聚会……唯独在做慈善这件事情上，似乎羞涩、腼腆得很。现在，再让小扎的“裸捐”突然一搞，确实有点儿让人难堪得不行。

不过，中国的许多富豪都是久经风浪的，自然还能想出更高妙的办法来，比如“拜菩萨”。据说，别管是大乘还是密宗，菩萨们都灵得很，只要经常给庙里的泥胎烧几柱高香，再不时捐些香火钱，突然发了横财，一定再捐几道门槛，如果更有实力了，还可以供养一个“仁波切”，时时为自己念经祈福，如此这般，就一定能此生富贵长存，子孙福祚绵延了。

确实，想得挺美。不过，菩萨毕竟不是贪小利的俗人，岂是几个臭钱就能贿赂得了的？把所有的希望都寄托于此，大约不保险。尤其佛最讲究因

果、轮回，这辈子靠着蝇营狗苟的手段把别人兜里的钱都摸到自己的腰包里，估计下辈子总要受点儿罪。为保险起见，建议有此信仰的富豪们，倒不妨向小扎学习学习，多做慈善，惠及众生，大家的财富水平都差不多，共同富裕了，下辈子投胎到哪哪儿，起码就不会输在起跑线上吧。

但本人是个悲观主义者，对中国的富豪们没什么信心。大约是穷怕了，这些人把钱看得太重，发家前，天天想钱，天天想着A轮、B轮、C轮、上市；终于发家了，于是天天想着更多的钱，生命的全部好像都在围着钱转，似乎只有把全世界的钱都装到自己的腰包里，心里才踏实，腰杆才挺得直。但古人说，“无欲则刚”，心思整天陷在钱堆里，想达到一个更高的境界，也难。

（作者系证券时报记者）

## 乌镇打开中国经济新窗口

周家兵

当全世界的目光聚焦中国乌镇的时候，互联网一定是全球关注的共同话题，尤其是在全球经济不景气的2015年底。

从出席第二届世界互联网大会的领导、20多位国际组织负责人、120多个国家2000多名嘉宾不难看出，中国浙江乌镇大会，承载着全球经济未来发展的期许，给与会者们带来寻求突破和创新的“头脑风暴”契机。对于传统和过往经济发展而言，那道门似乎越来越窄，几乎剩下一条难以“钻进去、出不来”的缝隙，乌镇像一道曙光，从窗棱外斜刺进来。

互联网成为未来经济增长的基础。互联网+成为今年中国热门新词。

几乎所有的一切都可以和互联网对接。教育、便民服务、政府职能、物联网等，在互联网+的“串联”之下，都成了“大数据”中的一员，都在这个庞大网络之下如鱼得水。未来经济的新常态，离不开互联网，尤其离不开互联网+。

今年刚过去的“双11”和“双12”，中国内地网络销售额已经超越西方某知名公司的年销售额。中国网民人数，超过欧洲人口的总和。不敢说中国互联网技术超越西方，但互联网在中国所创造的经济体量，却是西方国家望尘莫及的。人多力量大，事实再次证明了中国人强劲的消费能力，这成为

2015年中国经济增长的新亮点和突破点。

阿里巴巴主席马云大会期间说：“拉动中国经济的是三驾马车，其中两驾——投资和出口，政府做得最得心应手，但是搞消费他们没办法。消费是企业家做的事，消费成熟，才意味着市场经济的成熟。中国的内需远没被挖掘出来，这是个缓慢的过程，投资和出口拉动经济是快，但快的吃完了，中国就要适应这种慢。其实中国现在也不慢，5到6个点的GDP，慢在哪了？”

这种底气和信心来自中国强大的内需和庞大的网民。如今城市里，几乎没有没人说没在网上买过东西。随着中国城镇化建设的纵深推进，将会有更多的

人使用网络消费，中国的经济增长潜力也将进一步释放。

传统的低端制造业，在这场转型过程中逐渐被淘汰。拥抱互联网成为他们唯一的救命稻草。少部分转型快、方式对路的企业，将获得更多机会和活力。优秀的实体企业在这种剧烈疼痛中成功蜕变，化蝶展翅，将在互联网的风口上越飞越高。

中国实现了互联网产业的高速发展，成为名副其实的全球第二大网络强国。中国的多项互联网重要指标排世界第二或第一，这是中国互联网健康发展的强有力证明。不可回避的是，互联网的安全和技术问题，将在今后一段长时间内困扰甚至伤害着中国庞大

的网民。中国互联网经济的增速总体而言不会受到太大影响，但漏洞和风险依然不可掉以轻心。如何让秩序更加具有法律属性和自然属性，让大多网民方便、快捷、舒心，不断增加网上和谐度，这不仅是中国互联网需要进一步提升和多部门联动的问题，更需要全世界各国共同努力面对。地球村在互联网时代得以实现。这决非大而空的呼吁，而是中国互联网和全球互联网的现实处境和共同期待。

互联网打开了中国经济的新窗口，同时也打开了世界经济的新窗口。对于中国和世界各国而言，都是一件共赢的好事情。

（作者系东方华策公司总经理）

## 奋斗1990，我的工作我的证

张伟彬

曾经，拥有一张深圳工作证是多么奢侈的梦想，而第一张深圳工作证就是我梦启航的开始。

从1990年至1999年的十年打工生涯中，我曾经呆过三个公司，不同公司有不一样的工作证。

1990年第一张工作证的职务是工人，薪资700元；1993年第二张工作证的职务是技术员，薪资860元；1994年第三张工作证的职务是生产部副主任，薪资1200元。每次工作证更替成功，都是一次全新的人生体验。

我的第一张工作证是经过漫长的等待而拥有的，所以它在我心中弥足珍贵。现就说说我拥有第一张工作证的点滴。

那时的深圳宝安，“三来一补”的

电子厂比较多，但多数招女工，也有招男的，但必须是有技术的熟练工。像我这样初来乍到的学生哥，一没有工作经验，二普通话不流利，粤语也听不太明白，在当时的深圳真的很难找到称心的工作。在大街上看着那些穿清一色工衣工帽，佩戴漂亮logo工作证的工厂员工有说有笑，风一样从身边飘过，心里真的很羡慕这帮俊男靓女。

1990年秋，我南下深圳投奔宝安的哥哥，加入寻工大军，等了半个月，工作还没着落，大哥便先安排我去一间家乡人开的铁门店做帮工，算是临时落脚点吧。因为准备随时找工作，所以没有签劳动合同，也没有办工作证。

我哥与那老板关系还不错，节假日会用自己的货车帮老板载货，但从没有收过运费，所以老板接纳我也算是礼尚往来。

三个月后，大哥又联系到更好的工厂，这个厂就是光辉电器厂。我便从一个没有工作证的铁门加工学徒，变成一个随身携带工作证的工人了。胸前的工作证贴上我的照片，盖上光辉电器厂的红色印章。当时的工资是700元包含住宿，尽管我干的都是重活，但我还是格外珍惜这来之不易的机会，因为我不想让亲人们失望。

佩戴上打工生涯的第一张工作证，感觉有点神圣、有点自豪，也许从这一刻起，脚踏实地的打工生活已经在我内心生根发芽，人生拼搏的帆，也便在一个名叫鹤洲的小地方起航。

光辉电器厂位于宝安西乡鹤洲，是生产高压配电箱的，老板是广东茂名人，下面员工不足100人，多是他的老乡，但那些中高层员工，包括厂长、工程师等却多来自外省。厂长颜浩是

湖南人，一个高大帅气的“眼镜男”，有点像星光大道的点评嘉宾梁宏达，但他更好看，威严中又有和蔼可亲的一面。我的工作证的签发人就是他，虽然工作证上的字不太漂亮，但印象中他是个好领导。

我在光辉厂第一车间开剪板机，干的都是重活脏活，但对从农村出来的我来说，这种活就是小菜一碟。我很快就适应嘈杂的工作环境，一个月下来，工作便得心应手了。常与锋利的钢板打交道，难免有受伤的时候，但男子汉流血流汗不流泪。有一次与工友小刘抬钢板，不知是太重还是打滑，他突然就放手了，钢板弹地而起，磕断了我的门牙。牙床也有麻痺的感觉，但内向低调的我并没有声张，吐完口水继续干活，我想自己骨子里不藏脆弱的词汇。

打工生活，苦并快乐着。节假日会与厂长秘书小刘等几个工友到附近的铁岗水库游玩，走累了，就躺在风景如画的水库旁听小刘讲故事，吟诗作对。我们也会去附近的黄田机场（现称深圳机场）拍照，看大飞机展翅的英姿，盼望自己成为机舱里那些可以自由飞翔的深圳人，也像他们一样在深圳安居乐业，后来梦想果真实现了，看来有梦总比没梦好。

我的1990，我的工作我的证。我的第一张工作证，伴我开始了深圳的打工之旅，它见证了我一个普通员工上世纪九十年代初期的打工生活。

我想说，深圳，我来过；宝安，我从未离开过。第一张工作证记录了我勤奋劳作的身影，圆了我人生职场的第一个打工梦。

（作者系深圳打工作家）