

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 147 期 总第 9481 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2019 年 6 月 14 日 星期五 己亥年 五月十二

每周时评 | Observation

海外 IPO 新经济公司 缘何如此惨烈

余胜良

据证券时报报道,在 A 股,次新股跌破发行价还是大新闻,对海外上市的中概股来说却是常见现象,这其中就有不少是万众瞩目的新经济类公司。

由于这些新股普遍性上市后大跌,有一些还跌得特别惨烈,所以这两三年以来,每隔一段时间,就会有关注者统计一番,结果也一次比一次惊悚。这些承载众人期望的明星公司并没有像预想的那样,在股市上也攻城掠地。

2017 年 9 月上市的众安保险是保险创新企业,由中国顶尖企业家兼投资人马云、马化腾及马明哲加持。IPO 公开认购超额逾 400 倍,冻结资金 2000 亿元,募集百亿港币,市值千亿,现在 322 亿港元。

上市时引起巨大争议的趣店,做了一个大行业,面对百亿美元市值,CEO 罗敏称 1000 亿美元市值之前不在公司领取薪水和奖金,20 个月过去,趣店的百亿美元市值只剩下了 20 亿美元。除罗敏持股未动,其他股东已经全部清空或减持趣店股票。

美团 2017 年最后一轮融资估值为 317 亿美元左右,目前市值 440 亿美元左右,两年时间,增幅不算大,但已是不错。小米的投资者就没有这么幸运,在 2017 年估值高于 422 亿美元,IPO 估值 543 亿美元,目前则是 280 亿美元左右。小米代表了智能手机产业带来的新机会,美团是 O2O 产业的典型。

此外,还有诸多汽车新零售、创新类电商和创新金融公司都表现不佳,这些新经济公司大多烧钱厉害,需要巨额融资。

港股市场的一众大佬,比如李嘉诚和郑裕彤家族基金,基本上只要是到香港上市知名一点的公司,都会投资进去。国内的马化腾也参与了不少新股认购。海外股市以成熟著称,但是很久以来,二级市场的下跌,并没有影响这些机构资金认购 IPO 新股的积极性,港股动辄认购百倍,甚至上千倍。所以 IPO 的价格一直并不低,二级市场承受亏损。

这里面原因众多,主要是新经济公司具有高成长的特性,这一点大吸引投资者,谁都想骑上独角兽。但是后期走势,往往不如当初设想,主要原因有二,一是太多还在烧钱阶段的公司已经上市,这些公司后续走势很难预测得准,新经济时代是有众多衡量指标,比如用户数量等,但是机会转瞬即逝,距离建立盈利模式或者盈利还有惊险一跃。另外一个原因是,市场为类似公司定价太贵,透支了增长空间。

关于盈利,无数人会举出亚马逊这样的案例。早在本世纪初,国内到海外上市的公司也都没有盈利模式,比如门户网站和腾讯等,后面也增长很好,早投资似乎意味着可以早享有投资成果,但这种案例实在太少,大多数烧钱阶段的公司,最后都是灰飞烟灭。越早期的公司,越适合专业的机构投资者。就是专业投资者也在这两三年的市场吃了不少苦头,更不要说普通投资者了。

减税降费注入新动能 企业共享发展“小阳春”

◎甘肃:减税降费享红利“真金白银”获得感 ◎青岛:减税降费为企业发展注入新动能 ◎浙江:减税降费让企业舒心迎发展

◀◀◀P2

选举出的董事长:责任大,不好当!

——专访河北大午集团董事长孙萌



河北大午集团温泉度假村外景



河北大午集团董事长孙萌

严森 / 文 师泊 / 图

6 月 11 日上午 10 点,我来到河北大午集团采访的第三天才见到了一身疲惫眼神中却透着精气神的“大公子”——孙萌。

一见面,他就热情地招呼着我,一脸的憨态笑容透着谦卑,嘴里不停地对我表达着歉意:“集团事多,刚组织开了个会……”若不是知道他的底细,还真不敢相信他就是“大午城”的董事长。

一番客套后,我们便在大午教学楼的里一间小会议室里随意进入了实质性的专访。

笔者:请简要介绍一下大午集团的经营及管理情况。

孙萌:我们集团独立的工业园区始建于 1984 年。自创业之初,集团即坚持“不以盈利为目的,而以发展为目标,以共同富裕为归宿”的经营指导思想,以建设大午城为战略目标,经过 30 多年的艰苦奋斗,在一片荒地上建起了一个生机勃勃的企业群落,一座富有现代气息的文明和谐社区。

大午集团通过自我积累,滚动发展,现在已经成为集种植、养殖、农产品加工、农业观光旅游、民办教育、医疗养老等行业为一体的省级农业产业化经营重点龙头企业。总占地近 5000 亩,员工 6000 余人,固定资产 20 亿元,年产值超过 30 亿元。

笔者:你是什么时候当选大午集团董事长的?

孙萌:我以前是英语老师出身,作为传奇人物的儿子担任集团董事长压力真的很大。没办法,为切实磨炼自己,我主动从公司最基层做起。2013 年 2 月份,在大午集团第五届董事换届选举时,选举为大午集团董事长……同时,还兼任集团学校的管理工作。

我们的选举制度是非常神圣的,大家通过手里的选票,选举出企业的董事会,再由董事会行使企业的决策权。在这种制度下,每年的盈利基本都保留在企业里,支持着企业滚动发展,我们都很珍惜这种权力。

大家都清楚,在咱们集团,产权是象征意义的。我们家族成员享有的特权,仅仅是每个月拿工人平均工资两倍的生活补贴。这点钱与集团每年创造的利润相比,真是微不足道。企业发展壮大后,有了一定的规模,也面临着传承问题。如何管理,如何传承?在明确产权私有的基础上,监事长把企业的决策权交到大家手里,通过民主选举,选出企业的领导人。共享,其实质就是共同富裕,大家建设大午城,创造财富,那么大午城的发展成果,大家都有权利享受。

大午集团首创私企君主立宪制,企业的所有权、决策权和经营权分立并行。集团设监事会、董事会和理事会,三会中董事长、理事长(总经理)均由选举产生。这套制度自 2004 年

实施以来,企业发展快速稳健,政通人和,顺利解决了传承难题,进入了发展的良性轨道。

这些年来,我对私企立宪制度的体会越来越深刻,集团是一个大家庭,有浓厚的氛围,人们生活在这个集体里感到非常幸福,非常幸福。

笔者:你作为集团董事长没有了绝对实权?你心里对私企立宪有埋怨与无奈吗?

孙萌:看来你来不真正了解私企立宪制度的文明,私企做大之后就不再姓私,而是属于社会。我们都非常认同这个观点,财富达到一定程度,其实就是帮助社会在管理财富。另一方面,既然属于社会财富,那么私企做大之后的传承问题就显得非常重要。我们企业是民营企业,产权非常清晰,未来企业的传承也不存在股份的问题,我们企业的传承是整体传承,同时讲“谁当家谁是老板”,也就是说“私有”体现在产权,企业的管理体现在“公治”上,我们企业的管理权和决策权是分开的。

最初我也讲“谁当家谁是老板”,也没有真正的理解,可能现在有的员工也不太理解。一般的企业是“谁是老板谁当家”,就是说我是产权所有人,企业运营一切的决策权是我说了算。我们企业讲什么?“谁当家谁是老板”,比如说你是厂长、年级主任或是教务处处长,用我们企业的理念来讲应该给你充分的授权,你当了家你就是这个岗位的老板。我

们培训的时候经常讲,尽管你是个司机,这个车交给你了,在这个岗位上你就要当这个车的当家人,就是这个车的老板。“共享”就是集团共同奋斗的目标“建设大午城”,跟社会上靠权力、靠资源、靠财富说话是不一样的,是凭我们自己的能力在工作、集体里有你,大家都有一个比较好的生活环境。这就是私企立宪制度的根本核心。

私企立宪制度越来越成熟,越来越显现出这个制度的活力、作用和价值。以前我们的干部完全是领导任命,我看你行,我信任你,就提拔你。领导看不到的一些人,可能就埋没了,有些人想去做事情也没有机会。这套制度出台以后,我看到很多单位的基层选举,整个团队的氛围、士气都非常足。十几年的时间让我看到很多人都在不断的进步,也包括我。人生就是短短的几十年,人与人的差别都不大,只在你敢不敢展示自己。充分地展示你的自信,你就是一个非常优秀的人。

企业做大之后就是社会的了,员工需要从社会上招聘,利润需要在社会上消费,每个人只要有消费就在为社会做贡献。所以企业做大了健康都是在替社会管理财富,都不是自己的。管理通常要涉及人的本性,还要涉及善与恶。为此,大午集团“三会”共同制定一部企业内部“宪法”,实行三权分立,即决策权、经营权和监督权相分离。大午集团产权归我父母所有。企业不设股份制,企业整体继承。试想,大午集团几十家企业,这么大的综合产业我怎么管理得过来?其他总经理、项目经理并不比我笨,他们更有实际操作经验……专业的事当然交给专业的人做岂不是更好?其实,私企立宪制度我和我兄弟才是最大的受益者!

集团发展至今,老乡亲们给了大午集团很多支持,也非常关注企业的发展。但大家现在关注的仍然是我父辈这一代人,但将来我们一定可以转移他们的视线,他们会更加关注我们这些年轻干部,关注每个子公司的管理团队。我们有信心把企业发展得更好!

集团积累 40 多年,正是厚积薄发的时候,是我们年轻干部大显身手的时候。我坚信,前面的几十年,对于我们大午集团来说,仅仅是个开始,大午城的前景不可限量。

来吧,五湖四海的朋友!让我们勿忘初心,携起手来,为建设和谐美丽的大午城贡献一份力量!

“云端晋商”领跑数字经济

秦海波

如何实现资源型地区经济转型发展,形成产业多元支撑的结构格局,是山西面对的“时代考题”。“2019 山西(大同)电商大会暨大同好粮·京东三晋好物节”近日在大同举行,集中展示科技创新应用、智能零售、农村电子商务的最新成果,协助更多山西“老字号”企业开拓线上线下合作渠道,抢抓电商产业发展新趋势,领跑山西数字经济新赛道。

山西因煤而兴,因煤而困。曾经一煤独大的产业格局让山西经济陷入低迷,转型成为必然。大同是山西资源型城市的典型,在推动资源型城市产业转型中,大同将电子商务作为重要引擎。

据大同市副市长荆虎介绍,大同以电商主体培育为主线,逐步形成了电商服务、运营、金融、物流等电商生态体系。“以数字经济赋能城市发展新生态,以电子商务打造经济新引擎,大同正努力蹚出一条经济转型新路子。”荆虎说。为提升政府服务效率,大同全面实现营商环境简化优化。

为搭建工业品下行和农产品上行的双向流通渠道,完善乡镇的商业基础设施,2018 年 5 月份,京东集团与大同市达成合作,京东云以“云+产业”的合作模式落地大同,整合京东集团电商、金融、物流和大数据等优势资源赋能当地产业。一年多来,通过京东大同 IT 项目合作,数字经济峰会、“大同好粮”品牌、京东(大同)电商生态产业园整合营销及创新

孵化等,形成了良好的电商产业发展环境和氛围,助力大同新经济发展提升。

据京东云副总裁刘佩云介绍,2018 年大同市电商企业在京东平台的交易额同比增长 200%,推动本地杂粮企业上行京东平台的数量从 5 家增长至 30 家。“大同好粮”区域公共品牌知名度快速提升。不仅如此,京东云大同电商生态产业园集聚了一批“老字号”和本地龙头企业,集商务办公、仓储服务、产品展示、技术交流等多功能于一体,致力于打造成山西省乃至华北地区电商生态运营和孵化中心,助力地方产业转型升级。

“京东对山西省网络零售市场作出了积极贡献。”山西省商务厅副厅长赵贵全表示,商务部电商大数据监测显示,2018 年山西省网络零

售额 396 亿元,同比增长 40.5%。2018 年山西省出台了 18 项具体任务,保障电子商务快递物流提质增效,2019 年山西省商务厅还将重点开展市场主体和新业态培育工作。下一步希望把“三晋好物节”系列活动打造成山西省乃至华北地区规模最大、影响力最强、品牌效应最广、可持续性最长的电商品牌营销活动。

提起山西,就不得不提到晋商。“晋商是中国商业文明史中的一个鲜明符号,大同人民非常期望传承晋商精神,在新时代让晋商成为基于云端的、数字化的、互联网化的全新商业符号。”大同市商务局局长高淑霞说,大同将在社交电商、大数据、云计算等众多领域发力,打造出新晋商携手共赢的完整生态,为山西寻找资源型经济转型发展的“晋”级之路。

广告

茅台集团 MOUTAI GROUP

让世界爱上茅台

让茅台飘香世界

A Spirit from China. A Toast to the World.

四川友联味业食品有限公司

028-87819550

成都高新区安德工业园区蜀韵路268号 www.scylwy.com

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-86637530
投稿邮箱:cjb490@sina.com



广告

伊百路

好鞋伊百路 健步人生路

养生热线:400-100-2912

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味