

万科是谁的一块红烧肉

■ 马光远



宝能与以王石为代表的万科管理层争夺公司控制权的大戏,几乎成了2015年资本市场最精彩的落幕大戏。一个不怎么知名的宝能通过杠杆的方式在二级市场举牌拿下了房地产第一股万科超过22.45%的股权,成为第一大股东,万科董事会主席王石表示,万科管理团队不欢迎宝能成为万科第一大股东,说“宝能的信用不够”。王石在回应宝能收购时的逻辑和情绪都让外界极为诧异。其一,王石说宝能的信用不够,且不说这样的回应有没有事实依据,收购一个上市公司,法律并没有规定收购的主体到底应该是倒车皮的,还是卖菜的;其二,从法律角度而言,万科这个企业究竟是谁的,其实很清楚。除了宝能系持有22.45%,以前的第一大股东持有15.23%,个人股东刘元生持股1.21%,万科盈安合伙持股4.14%,万科工会持股0.61%,然后是机构投资者和二级市场投资者持有的;第二,王石12月19日在微博上表示“周一见”,并转发了一篇暗示宝能洗钱的文风极烂的文章,并很快删除,但很多人对王石的这种行为表示不理解。

王石的回应当事上反映了中国上市公司治理中一个极为严重的问题,股权集中的上市公司一股独大,股权分散的上市公司成为内部人直接控制的平台,在媒体热炒和资本与管理层争夺的过程中,公众的知情权以及中小股东的权益无从保护。这起并购从目前发展的趋势看,很有可能又成为一出狗血剧。恶意收购、控制权争夺是欧美等成熟市场加强公司治理,制衡公司管理层和大股东的有效利器,但中国的公众、上市公司管理层以及大股东对于收购从内心深处抵制,中国的控制权市场如何走出丛林和草莽时代?

对于这些问题,我觉得有必要来说几句自己的看法。首先,万科是谁的红烧肉。由于万科特殊的股权结构,尽管名义上,万科不是王石及万科管理团队的,但由于万科股权分散,以及王石及其团队在万科发展过程中的特殊

作用,万科事实上被王石等管理层所控制,这也是一个不争的事实。王石之所以在没有万科多少股份的情况下,敢于发出本能的傲慢表示不欢迎第一大股东宝能,就是在他的内心深处,他一直认为万科就是他的,甚至不是前第一大股东华润的。

第二,宝能和王石打架,中小股东的利益究竟怎么办。笔者当年在实际参与一些公司并购时,深感中小股东利益

保护之脆弱。一起重大的并购,我们会看到董事会的重大作用,看到大股东的决定作用,看到监管部门的审核,但并没有像英美等国一样,给予小股东保护自己甚至用脚投票的权利。资本和管理者打架,资本和大股东争夺控制权,中小股东只能任人宰割,没有有效的程序参与决策,保护自己。媒体对于上市公司的收购也只是凑热闹,挖八卦,鲜有人真的去关注中小股东。王石和他的团队现在打的旗号是



中韩中澳自贸协定影响不止在餐桌

■ 史泽华

中韩、中澳FTA生效,涉及范围甚广,首先会让国内消费者感受到餐桌上的一些变化,接下来会有更深层的产业上的推动和冲击,再后面会有经济结构上的传导和影响。

20日,中国与韩国、澳大利亚两国的共同努力终成正果,中澳、中韩自贸协定(FTA)同日正式生效。生效当天,第一步降税开始实施,接下来会是每隔一段时间的连续线性关税直降,直至一二十年后绝大部分税目降至零关税为止。两个协定对中国政府、社会和百姓生活等各个层面的影响,也将渐次浮现。

自贸协定有利于中国对外开放格局的优化和升级。以中韩FTA为例,第一步降税后,韩方将对50%的产品取消关税,覆盖自中国进口额的52%;中方将对20%的产品取消关税,覆盖自韩国进口额的44%。未来,以当前两个协定为样本,中国对外FTA建设有望以新双边合作或共同第三方合作的方式全面展开,会有更多国家或地区与中国在经济上相互依存、互利共赢。与此同时,对于国内产业结构调整和经济转型升级而言,国际规则的内化和刺激也经常起到“清道夫”的作用,物竞天择、适者生存。

自贸协定有助于亚太国家间关系摆脱“安全困境”。近年来,由于美国实施“重返亚太”战略等原因,亚太安全格局的发展一直不够平稳。作为美国在亚太一北一南两个重要盟友,韩国和澳大利亚也不得不经常面临“选边站”的尴尬。中韩、中澳FTA的签署和生效,则确立了政经分离、以经促政的合作模式,也有利于从局部到整体、以点带面地带动亚太政治气候的改善,抑制地缘安全矛盾的激化和冲突。

从谈判内容上看,FTA与美国领导的亚太TPP方式之间尚有差距,后者在投资、竞争、政府采购、知识产权保护、劳工政策及环境标准等方面确立了更高的标准,代表着国际贸易规则发展的“前沿”。不过,FTA积累的经验为基础,恰恰是中国经济从量到质成长攀升的必经之路。中国人在FTA中的付出和收益,也有可能重新吸引一些“匆忙”参与到TPP中的亚太发展中国家,使其重新重视这种更传统但更“接地气”的国际经济合作渠道。

中韩、中澳FTA生效,涉及范围甚广,首先会让国内消费者感受到餐桌上的一些变化,接下来会有更深层的产业上的推动和冲击,再后面会有经济结构上的传导和影响,甚至对亚太经济乃至安全格局的发展产生引领作用。所有这一切,都值得细细观察。

除了胡润拿什么为中国富豪正名

■ 西坡

胡润百富榜自发起时就被说成“杀猪榜”,而今发布的这组数据却似乎可以澄清“中国富豪都有原罪”的流行说法。但若真想为中国富豪正名,一组数据或许过于单薄。

据报道,胡润研究院最新发布的《胡润百富榜——中国富豪特别报告》显示,17年(1999—2015)中有3087位企业家上了“胡润百富榜”,其中98.9%在带领企业健康发展,“问题富豪”只占35位,仅占上榜总人数的1.1%。胡润表示,出问题的比例比很多人想象的要低,而且这5年从1.4%下降到了1.1%。

胡润百富榜自发起时就被说成“杀猪榜”,曾经三次被评为内地首富的黄光裕曾谴责“胡润把企业家当成商品”,而今发布的这组数据却似乎可以澄清“中国富豪都有原罪”的流行说法。但若真想为中国富豪正名,一组数据或许过于单薄。

对数据最简单却最难回答的质疑是:没出问题的不是身上没有问题,而是许多人有能力让自己不出问题。这种声音无论在网络上还是现实中都很普遍,固然带有一点“疑者怀疑”的意味,但却是我们必须直面的。

为了证明中国富豪群体的整体清白程度,除了依据公开报道整理数据之外,还有许多长时段的艰巨任务。

一、法治。权力不干净,那么畸形政商关系便难逃指摘。几乎每一个问题富豪的背后都有问题官员的身影,而且现实上贪腐案往往是以问题官员为主,问题富豪为辅,比如丁书苗之于刘志军、徐明之于薄熙来。

根据胡润的统计,这些年的问题富豪在不同行业有不同分布情况,房地产行业最多,有11人;金融投资排第二,9人;制造业只有6人。而不需要胡润我们也知道哪个行业的问题富豪最少,那就是互联网。自上世纪90年代起,互联网行业捧起了以马云、马化腾为代表的一大批富豪,他们是人们公认最干净的一批富豪。从互联网、制造业、金融到房地产,问题富豪越来越多,而权力在该行业卷入的程度也越来越深,两者的关系不言而喻。

近几年横扫官场的反腐风暴,在警戒官员的同时也是在为平安过关的企业家背书。而为了回应“躲过了初一不能躲过十五”的疑虑,就需要法治密网的持续编织和日常化维护。有时并不是民众“仇富”,人们只是“不患寡而患不公”。

二、时间。在转型时期,中国的富豪群体注定要经受民众不信任的目光,有些是应得的,更多的是被连累。且待时间的检验,没必要急于证明什么。有句名言叫“你可以一时骗所有人,也可以永远骗一部分人,但不能永远骗所有人”。

三、慈善。法治和时间只能证明财富来源的正当,但发家过程没有污点的富豪,也未必能赢得人们的尊敬。在中国当下,做人生导师、贩卖心灵鸡汤似乎是个不错的主意,但毕竟不是每个人都有那样的口才。

在发达国家,做慈善回馈社会是不二之选。最近扎克伯格裸捐450亿美元,就是对国内富豪的一次有益刺激。只有当“财富积累正当”的议程进化到“财富使用正当”,中国富豪的正名之路才算走到了尾声。

水果营行,“黑马”之死的社会思考

■ 董国昌

波及全国的水果连锁零售商“水果营行”停业事件,12月17日有新进展:据深圳警方通报,警方已对“水果营行”涉嫌犯罪问题进行侦查,一名主要负责人被刑拘。在广州,



“水果营行”各分店继续停业,有市民前往广州总部欲讨回充值款未果,怒砸办公点;超过300名“水果营行”在广州的员工前往劳动部门投诉公司的欠薪行为;由于事件涉及预付费消费制度,广州街坊开始谨慎面对这种消费规则(12月18日《羊城晚报》)。

从宣称打造生鲜界阿里巴巴O2O企业,在一年时间连开300多家实体店,然后,一夜关闭。被誉为生鲜界“黑马”的“水果营行”,来也生猛,去也生猛,真是一骑“绝尘”钱不见,空留愤怒在人间。

员工工资、消费者预付款、供货商货款除了找政府帮忙、找法律维权,一时还真不知道该怎么办,如果说,员工工资、供货商的货款追讨有法可依的话,而消费者的预付款则是一个“无法可办”的款项,因为目前的法律文书对于预付款的失信不退,很难找到相应的法律法规来依法执行。因此,水果营行这匹“黑马”之死,给政府出了一道考题,也给消费者给了一次警示。

其实,会员卡预付款消费,不是水果营行独创,好多商家都有用超低价、高赠送的方式来拉拢顾客,特别是美发美容行业,尤为严重,并且已有十多年的历史,交了预付款的消费者,有的只消费过一次、有的甚至还没消费,老板就失联了,消费者四处维权之后,最后发现找不到相关的主管部门不说,连基本的法律依据都没有,唯一能找到的就是受理投诉之类的消协,可消协想受理,却无法找到老板,最后消费者只能哑巴吃黄——有苦无处诉。

预付费消费之所以大行其道,源于商家的优惠让消费者怦然心动,享受优惠的心理战胜了商家跑路风险心理,这就不得不引起社会的思考。作为消费者,在与商家签订预付费消费合约时你情我愿的事,享受便宜固然好,但不能没有风险预判能力。如果没有对预付费风险预判,那风险一旦发生,受损远比享受优惠高得多。因此,消费者在消费时,应理清预付费用的安全性、风险性,该理性对待,否则,便宜没得反被骗。

其次,从市场监管来说,预付费是游离于政策法律之外、由商家自说自划的一种游戏规则,无策可束、无法可依。按理说,预付费是对经营达几年以上的诚信商家而言。可是,没有与之相适应政策法律,于是,一些刚开业的商家就办理预付费,这显然让人担忧。

总之,预付费的问题经历这么多年,受害人群也不在少数。要想避免预付费成为不良商家的敛财手段,一方面,公众自身要具有辨别和判断力的意识,对企业的资质、成立时间等进行详细了解;另一方面可在相关政府部门的主导下,制定预付费企业的标准,比如,成立几年、注册资本多少、诚信度如何,并通过舆论引导,降低风险,规范市场行为。

化解房产金融风险关键在去库存

■ 张平

中央经济工作会议前夕,中央领导提出把化解过剩产能,降低实体经济企业成本,化解房地产库存和防范化解金融风险等列为“四个歼灭战”,成为中央经济工作会议所要部署的重要内容。这足见中央领导层把化解房地产库存、防范金融风险放到前所未有的高度。

面对部分地区的高房价和背后隐藏的金融风险,应该采取怎样的措施才能防微杜渐,把风险降到最低呢?

首先,要加大大去库存力度,但绝对不是鼓励投机性需求入市。现在三四线城市投资投机性需求逐步减弱,而一二线城市投机性购房需求受到政策影响正在升温。通过减免普通商品住房交易税费,促进自住型需求购房是去库存的应有之义,但盲目鼓励投机性需求入市会加大房价泡沫风险。

其次,要防控房地产风险,应减少涉房企业的投资风险,扶持开发企业转型升级。在一些主业不是房地产的开发企业转型时,在土地用途调整、行政审批、税费方面给予部分扶持。鼓励企业并购重组,以减少烂尾楼。

再次,对于房价畸高、住房供需矛盾突出的热点城市,当地政府应加大普通住房土地供应,加快住房用地入市节

保护中小股东。宝能杠杆收购有风险,王石领导下的董事会临时停牌筹划重大资产收购难道对中小股东没有风险?第三,收购为何成了狗血剧。综观中国资本市场多起控制权争夺,比如最近几年的雷士照明、上海家化、方正证券、绿地地产等控制权争夺,无论是大股东,还是上市公司的管理层,以及公众,都无法正确面对公司控制权的转移。这也许能从东方的企业文化中找到一些因素,导致控制权争夺这个制约上市公司管理层的最好的法宝之一被搁置,国人好像从内心深处并不欢迎收购者。比如,中国资本市场第一起收购中国宝安收购延中实业就被定义为“宝延风波”,加上上市公司并购市场与交易的混乱和契约精神的丧失,很多收购最终演化成一场闹剧,双方大打出手,不乏阴招,中小股东成了他们的炮灰。

笔者一直认为,对于缺乏制约、内部人控制严重的中国上市公司而言,少有的几个控制权争夺其实是制约内部人的利器,中国应该建立一个真正的控制权市场,抗衡大股东、管理层对中小股东利益的损害。中国的恶意收购不是太多,而是太少了。我们不应该抵触宝能,而是应该欢迎更多的宝能。中国资本市场虽然成立20多年了,但资本市场的收购行为仍然处在丛林和草莽年代,中国的媒体、公众、上市公司以及王石们都还没有接受真正的“并购文化”,在内部人的控制权受到威胁的时候,中小投资者就成了他们的挡箭牌。如何细化中国的并购规则,特别是如何完善中小投资者利益的保护机制,已经成了当前并购市场最紧迫的事。万科是有独立董事,但四个代表中小股东利益的独立董事却都在沉默,媒体更应该去问问他们:沉默到何时?

争夺控制权没有错,但切不可损害中小股东的利益为代价,中国公司法的权力架构仍然秉承“股东会中心主义”,而不是欧美治理模式下的“董事会中心主义”,公司重大事项的决定权在股东大会,切不可越俎代庖,为管理团队的私利损害公司和中小投资者的利益。

奏。同时在补交土地出让金和科学规划的前提下,支持商改住、工改住。只有增加一线城市的土地供应,才能真正遏制房价泡沫风险。

最后,促进房地产企业转型投资,在商品房去库存的同时,政府一方面要大力发展危棚简屋的改造,通过税收优惠鼓励房企营建经济适用房、廉租房,这样可对城市中



低收入群体起到托底作用。另一方面,鼓励房企将部分商品房转化成经济适用房、廉租房,这样可以加大去库存力度,有利于解决城市中低收入群体的住房问题。

接下来,各级政府应出台更多“鼓励自住需求,打击投机需求”的政策。一方面,将过剩的商品房转化成经济适用房、廉租房来满足城市各类居民的基本住房需求。另一方面,加重投机者在购房持有环节的成本,促进楼市健康发展。

“出清制”倒逼国企改革

■ 燕农

日前召开的国务院常务会议部署促进中央企业提质增效。会议明确,对持续亏损三年以上且不符合结构调整方向的企业,采取资产重组、产权转让、关闭破产等方式予以“出清”,清理处置“僵尸企业”,到2017年末实现经营性亏损企业亏损额显著下降。

对于“僵尸企业”,从供给侧来看,说明其创新能力和自我输血能力严重下降;从需求侧来看,其刺激有效需求的能力已然不再,或者说其提供的产品服务已失去足够的市场。一个被市场所抛弃的供给侧,“出清”确有必要。正如业内专家指出的,这是供给侧改革思路在国企领域的重大部署。

央企是经济发展的“国家队”。正因如此,其在所从事的领域往往处于垄断地位,缺乏必要的市场竞争来刺激其创新活力。这种情势下,创新的动力只能来自于内部体制。然而,在缺乏严苛的考核体制和责任追究制度的情况下,内部创新的动力显然不会太昂扬。所以,与其说市场抛弃了某家央企的产品和服务,不如说是缺乏创新的内部管理将其拖到了乏力的地步。

从这个意义出发,“出清制”出台,在某种程度上将倒逼国企改革。事实上,为促进央企提质增效,在政策层面并不仅仅推出了“出清制”这个杀手锏,而是一揽子改革措施综合施策。自今年9月《关于深化国有企业改革的指导意见》出台以来,目前已有9个配套文件发布,还有10个配套文件将陆续发布。同时,国资委在央企开展的10项改革试点将于明年全面展开。也就是说,对于经营性亏损央企,既限定了“出清”时间,又给出了“复活”的政策出口与路径。只有这样,央企的改革动力才能被激发出来,对激活“僵尸企业”才有意义。

当然,考核亏损央企,必须按照“紧盯市场需求强化创新”的原则来,防止其剑走偏锋。如果部分央企抛弃自身主业、靠庞大体量进入非主业的低端竞争市场盘活,既干预了充分竞争市场,又将使自身的问题越积越深。所以,以“出清制”倒逼央企提质增效,需要规范其在主业上以创新激活需求侧。