

华东周刊

EAST CHINA WEEKLY

A1 人物 Profile

总第 082 期 2021 年 5 月 24 日 星期一 主编:马晓才 执行主编:李 洁 董国荣 美编:楼燕红 新闻热线:0571-85068763 战略合作: 杭商传媒®

傅立钢 / 文

多年前,笔者曾经采访过麦肯锡咨询公司全球董事合伙人、北京办公室总经理余进,这位加州理工学院经济博士对笔者说,当年在麦肯锡面试时,对哈佛、斯坦福等诸多名校求职者视若无睹的面试官们,对她却都抬头打量。后来,直到余进成为麦肯锡高管,才明白其中原因:加州理工是一个小众的学院,能取得经济博士学位的女性已经很少,黄皮肤的华人女性就更加罕见。这从一个侧面说明企业咨询行业的高门槛。

多年后的今天,笔者接到采访国内一位新创办的企业咨询公司——浙江精典企业管理咨询有限公司的创始人沈松富的任务。回想起当年采访余进时的情景,我对这次的访谈充满期待。

沈松富没有名校教育背景,起步于中小企业。是原时代浙商金融研究院的联合创始人,曾在浙江大学总裁班担任主讲人,并被浙江大学评为继续教育先进工作者,被众多总裁班学员亲切地称为“培投家”。最近,他创办了精典咨询。

在一个阳光灿烂的午后,在一览亭下、湘湖之畔,笔者与沈松富相对而坐,相谈甚欢。

华东周刊:通过麦肯锡等企业咨询公司,国人对于一些世界知名的咨询公司耳熟能详,但对于国内的企业咨询公司了解并不是太多,您创办的企业咨询公司有什么初衷?具备哪些优势?

沈松富:我认为,企业咨询公司是为了推动企业发展和变革应运而生,并与被服务企业共同发展的。由于思维局限,许多企业都无法跳出企业审视自己。企业咨询公司的存在,就是破除“医者不自医”的困局,其价值就是高效快速地帮助客户发现企业存在的问题,提出解决方案甚至直接解决存在的问题。

精典咨询的优势,简单来说就是快速、准确和高效。这和在医院坐诊一样,我们可以快速地为“问诊看病”,我们有超过 200 个的专家和机构作为顾问团队,从而可以有专业领域的专家为企业发现问题并解决问题;准确是基于我在企业教育和培训方面十多年的经验,我和我带领的团队可以准确判断咨询企业的所需所求;高效是因为我作为公司的创始人,会全身心放在企业上面,把企业遇到的各类问题,第一时间分配给我们的专家团队。

目前,精典咨询的企业咨询服务主要包括融资顾问(天使、VC、PE)、投资顾问(项目路演)、商业模式设计、公司治理结构调整、一体税收筹划、涉税鉴证、转移定价、股份架构与员工激励、拟上市企业资本市场规划、并购重组顾问、上市公司市值管理、金融法务顾问、并购基金对接、资本运作与战略顾问、证券期货业务审计、年报审计、房地产评估、知识产权评估、企业价值评估、省外企业家资源对接、新三板挂牌企业收购等。把专业的交给专业,对我们企业的发展充满信心。

华东周刊:精典咨询的服务内容非常丰富,我想知道公司的主营业务是什么?

沈松富:精典咨询的主营业务是企业并购。随着经济全球化的到来,全球范围内的企业并购愈演愈烈。全球领先的战略咨询公司贝恩日前发布一个最新报告,报告显示,2020 年,全球企业共签署超过 28500 桩并购协议,交易总额达到 2.8 万亿美元。去年,全球并购市场经历了“过山车”般的行情。新冠疫情暴发初期,并购活动几近停摆,直至下半年迎来反弹。2020 年第三和第四季度,交易金额增长均超过 30%。此外,受益于高科技、电信、数字媒体和制药等快速增长行业的影响,交易倍数的中位数较 2019 年的 13 倍增长到 14 倍。2021 年,全球范围内并购势头依然强劲,并且将会成为企业重要的战略支柱。

根据我了解的情况,目前全球范围内企业并购失败率达到一半以上,而且并购最终结果也大多不如预期。中国企业家海外并购失败率则更高,远远超过 50%。大部分并购在几年以后陷入各种困境,有相当多原本发展不错的中国企业,因为一起并购的严重不良后果,导致整个集团出现巨大的生存危机。



浙江精典企业管理咨询有限公司创始人沈松富

沈松富:把精典咨询做成中国的麦肯锡

为什么并购风险那么高,各国企业仍乐此不疲?我认为相较于内部积累方式,企业发展通过外部兼并收购方式不仅速度快,而且效率高。并购可以为企业发展提供战略服务,实现企业业务、资产、财务等方面的结构性调整;可以为企业快速实现产品的升级换代,扩大市场份额;可以为企业实现资本价值的增值。

此外,由于目前国内资本市场越来越开放,大量企业需要股权融资,但是会有很多企业因为各种各样的原因导致直接上市有一定困难,所以会有一部分企业通过并购上市。

华东周刊:根据您的回答,我想追加一个问题。您说中国企业海外并购失败率非常高,笔者之前采访澳大利亚驻华大使芮捷锐时,他建议中国企业投资和并购澳大利亚本土企业时,希望中国的公司能在融入当地社会上投入更多的精力,比如赞助一些体育赛事、艺术演出等等,通过这样的活动可以更好地实现本土化,除了这一方面,您还有什么建议?

沈松富:我建议国内企业家不能低估并购的专业性和复杂性。未来并购将更加规范化和多元化,企业并购操作的重点将

转向强化对资产的评估、财务和法律方面的审计,以及对公司未来前景和风险的评估上来。首先国内企业要选择好并购目标,在实施跨国并购前,企业要确定好自己的并购战略规划,并对自己和目标企业做出一个正确的评估。其次企业要注意并购中的法律问题,并且注意研究国内外政治文化以及经济发展的差异,了解国际规则和国际惯例。最后,企业也要明确自身的核心竞争力。

华东周刊:华生科技日前正式在上海证券交易所主板成功挂牌上市,听业内朋友说,在华生科技上市前曾咨询过您?

沈松富:上周华生科技(股票代码:605180)正式在上海证券交易所主板成功挂牌上市,按照行业的说法就是登陆 A 股市场,公司本次发行股份数量为 2500 万股,发行价格为 22.38 元,实际募集资金 5.6 亿元,用于“年产 450 万平方米拉丝基布建设项目”“高性能产业用复合新材料技改项目”和“研发中心建设项目”三个募投项目的实施,由此进一步强化公司在行业的地位。我有幸曾经为这个企业提供上市前的多项咨询服务,听到他们成功上市的消息,我为他们感到高兴。

华东周刊:您在创立精典咨询之前,为企业投融资提供过咨询和策划吗?

沈松富:在这方面,我还是积累了颇多的经验。我曾经参与的项目,例如天轮供应链(国内首家轮胎生态供应链企业),我们帮助企业实现年销售额几百万到数十亿的光速发展;曹操专车项目(新能源出行的领军企业),我们为企业完成融资,直接募集资金一亿元人民币。还有开元旅业项目(旅游产业投资与运营企业),我们帮助对接企业与政府引导基金合作,获取政府数千万元配套资金;开奇科技(旅游细分市场准独角兽企业),我们帮助企业制定发展战略规划,并成功取得融资;易博特科技(海康威视原班技术团队创办的物流机器人研发企业),我们帮助企业梳理战略,成功对接中车集团;鑫光锂电(轻型动力电池领域的龙头企业),我们帮助企业梳理股权结构,成功取得政府优惠政策;知依昇(知产 SaaS 服务提供商),我们帮助企业制定战略规划,梳理股权结构,并协助其进行项目申报,帮助其募集上百万元资金并取得政府优惠政策。

华东周刊:对于目前国内的投融资现状,您有何建议和个人的独到见解?

沈松富:目前国内的经济形势发展趋势

较乐观,资本市场越来越规范,投资者趋于理性,优质项目也增多。我建议企业家参与资本市场要具备系统性思考的能力,要以结果为导向,定好目标,步步为营,不仅要引进战略资本,用好人才,更要提升企业高管的认知能力和管理能力,成为学习型组织,持续打造企业核心竞争力,不但让企业赚钱更要让企业值钱。

华东周刊:请谈谈您对于精典咨询未来的规划和期许。

沈松富:作为精典咨询的创始人,我期望公司能够和客户相互推动、稳步发展,今天你以精典咨询为荣,明天精典咨询以客户为荣。

华东周刊:您平时的个人爱好有哪些?

沈松富:我这个人爱交朋友,平时的爱好也很多,比如爬山、唱歌、练习书法。当然,我现在最大的爱好就是书法,尽管有时工作和应酬应接不暇,但我都会坚持练习书法。

我感到极为遗憾的是,一位杭州本土的著名艺术大师,他曾经有意收我做他的关门弟子,但由于各种原因,最终没有如愿。最近大师逝世,让我悲痛不已,我会秉承大师的人生信条,那就是绚烂之极,归于平淡真朴。丰富之极,归于简概虚灵。

采访手记

对于沈松富的采访,正如笔者之前期待的,走进这位脚踏实地的企业家办公室,映入眼帘的就是办公桌上陈列的物品异常整洁简朴。接受笔者采访时,尽管采访提纲上一天才拿到,他却并没有准备任何的稿子,和笔者相对而坐,侃侃而谈。当谈到他所敬仰的大师逝世时,他的眼睛流露出无言的悲伤和痛惜。谈到他帮助自己总裁班的学员成功在新三板和上交所上市的案例时,他的喜悦溢于言表。

就如他所说的会终身秉持的信条——绚烂丰富之极,归于平淡真朴。

好书推荐



《故事的长河》一书,是杭商传媒记者李浩8年来辛勤笔耕的结晶。该书以非虚构写作的方式,记录了在杭州工作、生活的人物故事。本书分为魄力、视野、方向、思辨、初心、时代、执着,从8个部分,收录了30余篇人物报道,涉及的人物包括企业家、经济学家、投资人、创业者、教育专家、资深媒体人、医生、艺术家等。

如果你对本书有兴趣,请用手机微信扫一扫下面的二维码,付款并留下联系方式,我们将在第一时间为你邮寄李浩亲笔签名的图书。

