



独立董事制度必须要进行两项改革

一股独立董事离职潮正涌向A股市场。根据Wind资讯统计显示,年内已发布独立董事离任公告的上市公司超过200家。在这批离职独立董事中,“官员独董”是主力。那么,笔者关心的是,在这大批“官员独董”离任后,谁来接替他们,中国的独立董事制度建设会不会以此为契机更上一层楼。

独立董事制度的源头在美国。1978年,纽约证券交易所规定,凡上市公司都需要有独立董事。此后10年左右的时间里面独立董事制度在美、英、法等国家迅速推广,独立董事的作用有所扩大,有人将其给公司治理结构方面带来的影响归结为一场“独立董事的革命”。

1993年青岛啤酒在港上市,当于福忠、伍海华和郭琳广三人被冠上独立董事的时候,中国大陆的公司对这个舶来的头衔还充满着新鲜感。在2001年8月16日,中国证监会发布《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》,从此中国证券市场全面引入独立董事制度,2006年,独立董事正式纳入《公司法》。

21年后,独立董事并没有随着岁月的增长而成熟,“花瓶董事”、“签字董事”却成为了中国独董的尴尬代名词。

据深圳证券交易所2013年8月份发布的《2012年深市上市公司治理情况报告》,2012年,中小板和创业板公司没有出现独立董事投反对票、弃权票和质疑的情况。主板公司也仅有一家公司的独立董事投了反对票;另外一家主板公司的独立董事对公司的两个议案投了弃权票,这种极低的反对票和弃权率,显然并不能反映公司决策的客观事实,不过从侧面印证了当前我国上市公司的独立董事并没有发挥其应有的状况。

独立董事最根本的特征是独立性和专业性。独立性主要是指资格上、产生程序上、经济上以及行权上的独立性,不受控股股东和公司管理层的限制;专业性是指独立董事必须具备一定的专业素质和能力,能够凭自己的专业知识和经验对公司的董事和经理以及有关问题独立地做出判断和发表有价值的意见。

在我国,独立于公司的独立董事,是由上市公司自己来选派,从公司拿薪水,其独立性遭到严重质疑,独立董事究竟是为谁服务?而从专业性方面,我国上市公司独立董事主要来自院校专家、退休官员,更多的是利用名人当独立董事提高公司的社会地位,增加公众对公司的信任度。

对此,笔者认为,在这波独立董事离职潮后,中国的独立董事制度建设能够有新的突破。当然,在此之前,独立董事制度必须要进行两项改革。

一是独立董事的提名和薪酬方式要改革。当前,独立董事无论是薪酬还是聘任,都是控股股东说了算,无法真正独立。因此,可以由上市公司协会成立一个独立董事数据库,这个数据库里聚集了符合独立董事要求的人才,当上市公司需要独立董事时,由协会来推荐、选派独立董事,并由协会向上市公司收取相关费用,向独立董事发放津贴或报酬,以从根本上保证独立董事的独立性。

二是建立独立董事问责制。目前大部分独立董事都未能履行其应有的职责,因此要建立独立董事的问责机制,当其违反相关法律法规和制度或者执业水平不能够让上市公司、投资者、市场和监管部门满意时,就必须受到应有的处罚。而因其失职、渎职而构成犯罪的,必须依法追究其刑事责任。

如果中国的独立董事真正做到实至名归,那么,制度上的变革势在必行。(安宁)

出生仅30年的互联网,一次又一次地惊艳人类。它首先征服了世界各地的大学和科研机构,让这些社会的顶级创新平台享受到前所未有的知识交流。上世纪90年代的那场互联网商业化大狂欢,推出了一批闪亮的创业公司,一些文思敏捷的学者也顺势推出了“新经济”学说,认为信息时代以知识为核心要素将使以制造为中心的社会转为以服务为中心的社会。

随后,很多在泡沫中创业的公司快速消失了,让投资者损失不菲,“新经济”学说也随着互联网泡沫的破灭而成为犹如“永动机的原理”那样的笑柄。但是一些生命力顽强的互联网公司存活下来了,更多互联网公司逐渐在前辈留下的废墟中重新发芽并长成大树。更重要的是,在有意和无意并行的过程中,消费者的生活与互联网融为一体,在互联网时代出生的孩子们也逐渐成为社会的主流。

今天,互联网在制造业形成了新的风暴,有人在大谈公司运作的“互联网思维”,也有人在“万物互联”概念中寻找机会。

“互联网思维”最近一年在中国企业家群体中也是一个热度很高的词,很多企业家都纷纷现身解读其含义。柳传志说:“互联网思维开放、互动的特性,将改变制造业的整个产业链。因此,用好互联网思维,制造业链条上的研发、生产、物流、市场、销售、售后服务等环节,都要顺势而变。”最近在智能手机领域创业的明星企业小米的董事长雷军是“互联网思维”的得力布道者,他将互联网思

定向降准被股市投资者理解为管理层救市,笔者认为,如果降准只是为了刺激股市上涨,那么这一做法显然过于功利,依靠供求关系推动股市的上涨,总给人缺乏根基的感觉。股市真正的长期牛市,需要上市公司不断创造利润并分配给投资者,然后让投资者认可股票这一财富的最终形式,而非一轮救市托起一轮行情,然后高位换筹,让另一拨投资者重新被套,这只是恶性循环。

让上市公司把小股东当成股东

如果只是依靠释放更多的流动性推动股市上涨,最终管理层一定能够成功,但是届时将不仅仅是股市价格上涨,恐怕各路商品价格都会出现远高于股市的涨幅,这不是经济复苏,而是全面的通胀,用印钞票来推动股市上涨,那时最明显的就是房价,不仅不会回调,还会再创新高。

这样的上涨不仅不能让股市健康发展,还会积累更多的风险因素,一旦将来管理层调控物价,紧缩银根,股市的跌幅仍将令人惊诧,这也不是市场经济扶助股市的应有政策。

怎么推动股市上涨?还是要从提高上市公司含金量和对股东的态度上下功夫。提高上市公司含金量说了很多,这次说说对股东的态度,例如应该允许小股东直接调取检查上市公司的原始会计凭证,对有疑问的会计账目可以提出质疑并要求上市公司高管加以解释,如果解释不能让股东满意,那么股东有权召开股东大会对这些有问题的会计凭证投票,并由股东大会对此提出合适的解决办法。

让上市公司把小股东当成股东,不是简单地强制分红就能解决问题,强制主人每天必须喂狗是不是就能让狗变成人?强制小学生每天完成作业是不是就能把所有学生都

互联网思维 第三次工业革命的曙光乍现

子品制造业公司的销售方式是将产品卖给批发商,然后他们再卖给零售店,最后才到消费者手中。这个过程有多个中间商,推高了产品的最后销售价格,也使得库存管理链条很长。

产品集大成:正如雷军所说,“小米走的是跟iPhone完全相反的路。iPhone极简,小米走集大成路线,力求支持各种功能。所谓集大成就是,让所有用户都参与研发过程中,最后小米呈现出来的是适合不同用户的不同使用习惯的”。其实,产品功能集大成是为按长尾分布的消费者提供更多价值的一种方式,另一种方式是做很多个性化产品来满足不同客户的需要,这两种做法在互联网时代都可以做到物美价廉。而在大工业时代,便宜的大众产品只有最通用的几种功能,而特别设计的小众产品是价格昂贵的奢侈品,仅供精英人群享用。

迭代创新:小米产品创新采用的是“开放众包,快速迭代”模式。这种模式可以让厂家很好地了解客户需求,并快速迭代推出新一代产品,小米的核心软件MIUI每周推出一个新版本。同时,在产品开发过程中,广泛地邀请发烧友成为志愿者参与,他们在新功能定位和产品测试方面起到了重要作用。传统的创新方式是线性的,包括计划、设计、开发、测试、推出等几个步骤,这个过程一般是一到两年,经过漫长等待的消费者拿到产品的时候,如果发现很多功能不是自己期待的,那么得再等一年才能在下个版本看到可能的改进。

粉丝中心:小米在很短的时间里建立了一个高质量的粉丝文化群,并且不断从中挖掘和聚集其价值。例如,市场营销采取游戏化和娱乐化方式与客户互动和参与,这样不仅增加了粉丝对品牌的忠诚度从而吸引粉丝进行多次购买,也使得公司用较小销售费用构建了产品和品牌的知名度。这种依靠粉丝热情、能力和时间碎片来帮助公司发展的做法已经成为互联网时代公司的新竞争点。传统公司也一直在强调“以客户为中心”,然而传统的市场营销模式是公司单方面宣传、广播式的,这种做法不仅成本高,也不适合习惯于在互联网上“玩”的新一代消费者。

边缘中心化管理:小米公司是一个以研发、客服和销售为重心的公司,很多功能外包。小米结构扁平层级少,对一线员工充分放权,以客户导向让边缘中心化,因此员工可以关注客户的需求直接决策,而无需等待上级指令。员工的绩效考核也基于很多与客户直接反馈相关的指标,而形成了一种以客户为中心的快文化。相对来说,传统的以总部的顶层管理者为中心、层层管理的公司

经济学家许小年就说:“互联网思维是很荒唐的提法,本人是不太认可。互联网是人类历史上众多的创新之一,人类第一大创新是蒸汽机,但我没听过有蒸汽机思维,随后是铁路、电子,也没有提到思维,国外根本没有互联网思维,我们经常忽悠别人也把自己忽悠进去,我们应该思考的是如何利用互联网开发新的产品和服务、为客户创造价值。”

互联网思维是不是第三次工业革命的曙光,这究竟是新一轮炒作,还是正在到来的现实?

维浓缩为七个字:“专注、极致、口碑、快”。我最近对小米商务模式进行了研究,发现小米是这样实施“互联网思维”的:

电商直销:小米用互联网电子商务模式销售手机和其他智能消费电子产品,大大降低了销售费用,同时,建立了一个丰富的生态体系(如增值服务、物流、客服等)来支持电商直销模式的成功执行。而传统的消费电

别指望“定向降准”能够救市

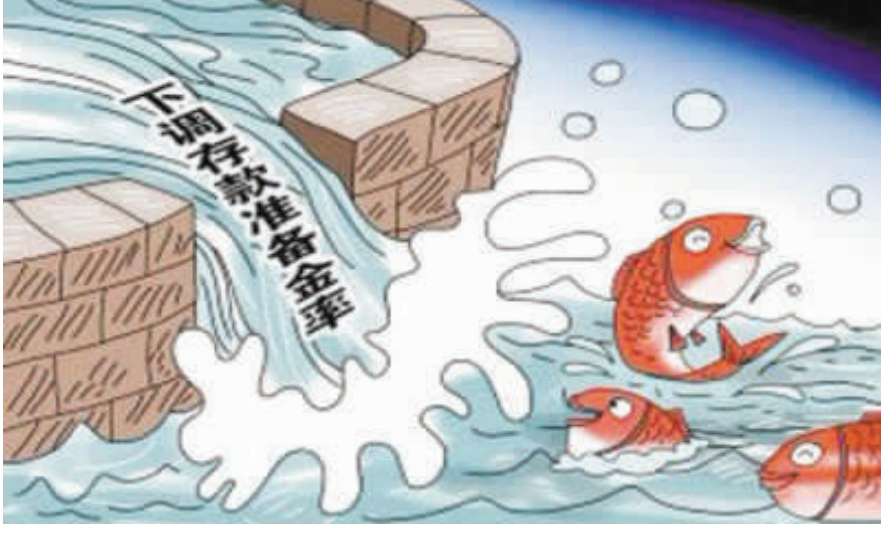
培养成好学生?故笔者认为,必须要让小股东拥有和大股东一样可以摧毁上市公司高管的能力,上市公司才能真正把小股东当股东对待。

“定向降准”政策调整的灵活性

货币政策上的松动是政策调整的重点。“定向降准”区别于“全面降准”,即在整体货币条件保持不变的情况下,为避免“全面降准”给市场传达政府“放水”错误信号,以及在金融机构财经纪律缺失、道德风险依然存在的情况下,资金被错配到利率和债务风险不敏感的融资平台和产能过剩行业,实施不同行业和企业差别化的存款准备金率。即对于将资金投入政府扶持或资金需求强烈的实体经济领域的金融机构,降低其存款准备金缴纳的比例。

过去几年,利率市场化快速推进的一个结果就是,全社会平均收益率及预期收益率上了几个台阶,再加上政府隐性担保的融资平台、产能过剩行业对外表融资的需求大增,而房价也在快速攀升,全社会整体风险溢价的要求水平也上了几个台阶,直接造成银行业金融机构资金来源成本快速上升。但是,融资平台、国有制造企业、产能过剩行业沉淀资金规模也在上升。这种情况下,银行业竞争加剧、利润刚性考核的结果,就是所有银行都通过表外(同业、信托、资管、委托贷款等)将增量资金最大限度地投向高盈利行业,包括政府隐性担保的领域(融资平台、国有企业等)、资金链紧张的中小房企、利率承受能力强的小微企业,以及个人房贷的变异品——个人消费贷款等。

事实上,今年以来,由于央行公开操作上的提前应对,银行间利率、长期债券利率近几个月一直处于低位,商业银行的流动性其实并不紧张。因此,根据过往经验,“定向降准”在商业银行体系内实施的结果不好把握,对实体经济能在多大程度上提供支持很难预估。短期内,预计操作对象的重点就是政策性金融机构,近期央行向国开行3000



亿再贷款就是一个迹象。未来,随着铁路、水利、环保、保障房等财政投入拨付力度的加大,政策性银行的配套贷款支持会加大,“定向降准”操作空间在增大,也可以做到精准发力。

房企融资大环境依旧紧张

对房地产行业而言,由于“全面降准”的落空,增量资金暗中接济楼市的可能性将会降低,房企融资大环境依旧紧张。“5.12央行喊话”属于“微刺激”或“适时适度预调微调”的政策范畴,也是国家对楼市“分类调控”思路的间接反应,目的是为了满足不同住房需求的金融支持,可以归为对实体经济支持的范畴,但上层对住房市场部分在政策上的刺激也仅限于此。

这意味着,在保证楼市有效需求正常释放的情况下,国家还是希望房企整体启动“以价换量”,这不仅解决楼市供应过剩、无效供应的途径,也是渐进暴露楼市风险、实现行业有序调整,并最大限度地降低其对经济冲击的必要选择。因此,资金环境继续偏紧,房企资金链也将继续承压,已经开始的中小房企资金链断裂潮将会愈演愈烈。这

治理模式,其响应速度会明显的慢,员工也缺少当家作主的感觉。“快速反应”在互联网时代是公司制胜的重要元素。

错位盈利:小米采用了互联网服务型公司将主要服务和产品同盈利分离的定价方式,例如Google为用户提供最大价值的搜索平台是免费的,而其盈利来自在搜索结果外挂的广告。小米的主要硬件产品以成本销售从而放大客户规模,利用MIUI平台销售电子产品,同时也销售较高利润的配件来盈利;在成本方面,研发、营销和销售、库存管理等环节都有较明显的优势,另外小米采用电商直销产品的模式也大大地降低了销售成本和库存周期。而对于传统硬件公司来说,产品的定价往往基于产品的生产成本,加上公司运营成本,再加上适当的利润。

小米完美执行了上述商务模式而成为人类历史上按销售额计算成长最快的公司(非金融类)。小米在成立约两年零三个月时超越了10亿美元(63亿人民币)销售额,2012年成立不到三年超过了20亿美元(126亿人民币)年销售额,2013年成立不到四年超过了50亿美元(316亿人民币)年销售额。进入创业第五年的小米,2014年的预计销售额是800亿人民币(130亿美元)。这些数字超越了所有信息时代快速成长的明星公司如亚马孙、谷歌、Facebook、Priceline、Groupon、Ebay等创造的纪录。

可以说,“互联网思维”是独特而真实的,它已经让很多互联网公司闪亮登场,也一直在快速改造很多传统行业,并正在形成一波强大的摧枯拉朽的冲击波,摧毁制造业的旧秩序,也催生一批新型工业公司的兴起。

1769年瓦特版蒸汽机的问世,被认为是人类第一次工业革命的标志性产品。它不仅带动了大量的工业产品的创新,也推动了世界人口数量和人均经济水准的急剧上涨。而工业革命更重要的影响是让人类告别了历经万年的农耕田园生活,从农村走向城市,从散居的农民变成了集居的市民。这个波澜壮阔的过程,必须用“工业革命”来形容而绝对不是“蒸汽机思维”这几个轻飘飘的字可以总结和概括的。互联网的出现,也不会以推出几个新产品和新服务的公司或增加个“思维”而结束,它已经改变了人们的生活方式,让第三次工业革命的曙光乍现。

因此,对于制造业来说,人们应该争论的问题不是“互联网思维”是否有炒作的成分,而是互联网所带来的新生态环境会如何冲击现有的工业结构和秩序。特别是消费类电子产业的企业家们在今天这个浪潮中已经别无选择,不冲浪,就灭亡。(董洁林)

不仅能从行业下滑加剧的角度看待,更要从去腐出新、提高市场集中度,行业又一次整装待发的角度来看待。

笔者调研的结果显示,尽管大城市个人住房贷款优惠幅度还很罕见,首套房(特别是新房首套)以基准利率来发放是主流,但首套住房贷款发放周期正在缩短至1个月以内,而且大行也增加了首套住房贷款发放的额度。而目前,购房者在上房上也接受了房贷利率告别优惠的时代,因为理财时代到来也同步提高了个人金融收益。因此,5月份以来,“以价换量”的销售策略逐渐蔓延至大开发商、主要城市后,再加上个人按揭贷款紧缩已经见底,预计新房销售市场在未来几个月有望低位企稳。目前,受新房市场“以价换量”的滞后影响,分散定价和决策的二手房市场调整刚刚开始。由于受成交区位(主要在中心城区)、不动产统一登记和反腐力度加大、银行贷款紧缩的影响,二手房市场供应价格偏高,而需求则以刚性需求为主,结构性失衡问题严重,除交通便利、有学校资源的二手住房外,整体二手房市场调整周期和幅度可能会大于新房市场。

(周科亮)