

股市暴跌是危机

投资者“自戕”

从2001年6月至今,沪深股市连连暴跌,沪指已缩水40%多,深成指则被腰斩,下跌近一半。机构亏损累累,中小股民更是体无完肤,大多亏损在50%以上。

究其原因,原因大概有:股票经过几年的巨幅上涨,确有较多的泡沫成份;以“银广厦”为代表一批公司造假,引发了投资者对公司的信任危机;在强化监管面临巨大的下跌风险形势下,不少违规资金夺路逃窜,演绎着连续跌停的悲剧;国有股减持、非流通股全流通问题,将我国股市中的投资陷阱揭开,巨大的政策风险和信心危机导致股市连续下挫。

如果说前三个原因导致股市一定幅度下跌是正常健康的“价值回归”,那么,最后一个原因导致的下挫却是投资者以“自戕”方式在呼唤公道与良知。事实上,国有股减持问题所引发的政策风险,确实是这次股灾的主要原因与导火线。这个问题如果不能公道、公正的解决,股市进一步崩盘并引发一系列危机恐怕是难以幸免的。

我国上市公司的股权,由于种种历史原因,形成了出资额占70%的个人股东只享有30%股权,出资只占30%的非流通股股东享有的70%股权的怪异局面。此外,同一公司发行的B股与H股发行价与A股也不一样,一般是略高于面值但大大低于个人流通股。这样的股权结构违反了国际惯例和公司法中有关股份有限公司将资本划分为等额股份,股东按出资比例取得股权,实行“同股同权”的基本规则。这一构建的初衷是,既保持公有制的主导地位,避免来自意识形态方面对股份制改造的阻碍,又能搞股份制试点,为国有企业改制筹资服务,是不得已而为之的办法。

但是,这一历史遗留问题正在成为中国股市可持续发展的极大障碍。它不仅扭曲了公司经营机制,在产权代理制不明确的基础上形成了“内部人”控制,致使股东大会、董事会、监事会的制衡机制、选优机制荡然无存,而且也对流通股股东实行了所有制歧视,个人股股东权益受到了极不公正的剥夺。非流通股股东在出资上以当五,或以当十,用少量资本取得了公司控制权,剥夺了个人股东应享有的权益。公司成立后,不时配股、送股、分红,非流通股股东又往往“放弃”配股权回避增资,送股和分红时则照单全收,非流通股股东实际享受的投资回报率往往是个人股东的5—10倍。

制度性欺詐

由于国有股、法人股每股出资只有个人流通股股东的四分之一到十分之一,摊薄了每股净资产,也就大大摊薄了每股收益和每股红利。例如,假定某公司总股本为1亿股,其中国有股、法人股共7000万股,每股按1元出资,共出资7000万元,个人股为

还是转机?

□文/王志武

3000万股,按6元溢价发行,筹资18000万元,那么公司净资产约为25000万元。假如该公司经营水平中上,净资产收益率达10%,那么,每股盈利只有0.25元,如果按70%派发红利,则每股红利只有0.175元。这时,一级市场投资者投资回报率按每股盈利计,个人流通股为4.17%,非流通股则高达25%;按每股红利计,个人流通股的投资回报率为2.92%,非流通股则为17.5%。我国的股票进入流通经过炒作,价格常翻一番。假定该公司流通股在二级市场上价格为12元。那么,其市盈率就高达48倍,投资者红利回报率就只有1.96%,具有较高的投资风险。这样,我国上市公司的资本主要来自个人投资者,投资风险也主要由其承担,而绝大部分权益却被非流通股坐享。这种“圈钱”公司和“圈钱”股市,近乎存在“制度性欺詐”,成为投资陷阱和黑洞。

无疑,这种股权结构和结构是我国股市投机盛行,造假违规现象屡禁不止的重要根源。在发行规模受限条件下,公司要想筹集较多的资金,必须精心包装甚至不惜造假,以争取高溢价发行,承销商要想在一级市场或二级市场将股票销售出去,就必须推高股价。上市公司即使经营业绩再好,由于占大多数股权的非流通股出资比例小,摊薄了每股净资产,使流通股股东回报率大幅下降,股市市盈率偏高。非流通股股东对增资扩股不感兴趣,公司要扩大规模开发新项目,只能向二级市场高价接盘的二级市场股民配售或“增发”,这种扩股筹集的资本经非流通股摊薄,其盈利很难支持二级市场的股价,不少公司又用所圈到的钱炒股以维持股价。所以,造假、股市价格操纵和圈钱互为因果,促成了投机和股市泡沫。

谨慎的下一步

在境外成熟的股市上,高溢价发行现象也比较常见,但是,由于公司股票基本上是全流通股,所以一般不会出现同资不同股的问题。有时,也设置少量的限制流通的发起人股及内部职工股,其认购价格低于流通股。但由于这类股票占公司总股本的比重较小,一般不超过

10%,故它不会明显的摊低每股净资产。

2001年10月份,国有股减持方案之所以叫停,是因为该方案将投资成本只有几分钱、几角钱(因公司上市后无偿送股和派息)的国有股与投资成本高达几元、十几元的个人流通股视为等同,在似是而非的“市场化减持”的口号下捆绑配售。这一方案的最大失误是将我国畸形的“圈钱”公司股权结构合法化,有损政府——这一投资者视为“三公”原则的最后担保人的形象。

如果依照出资比例合理调整股权结构,让非流通股取得流通权,再由社保基金按股市状况分批减持或增持经营,则上市公司股权结构设置不合理这个实质性病灶将得以消除,我国股市就会迎来一个历史性的转机。这里需要提醒的是,国有股减持的最终方案千万不要因为市场暴跌而匆忙出台,否则,将是另一场灾难。

(据《新闻周刊》)

小偷告赢失主

2001年8月17日,孙某在肖婧家行窃时被发现。因两人平时熟悉,孙某也确系手头紧,偶尔为之,为顾面子,遂要求肖婧保密。肖婧则提出要收保密费,同时也为了冲冲霉气。经双方讨价还价,最后议定为1000元。孙某于次日付清。过了一个星期,肖婧酒后与朋友谈及“趣事”时失口。不久,孙某因盗窃情节轻微,危害不大,被公安机关治安管理处罚款100元。孙某见肖婧收了保密费却不守承诺,便要求退回。肖婧则认为自己没有报案,罚款是公安机关的事,加之小偷入宅坏了“好运”,拒不退还。孙某一气之下,将肖婧推上了法庭。

法庭支持了孙某的返还诉讼请求。但理由不是因为肖婧“违约”,而是双方交、收保密费的口头协议不受法律保护。

首先,肖婧与孙某的“协议”不符合法定条件。民法通则第五十五条规定民事法律行为必须符合:(一)行为人具有相应的民事行为能力;(二)意思表示真实;(三)不违反法律或社会公共利益。意思表示真实是指行为人表示于外部的意见与真实意思是一致的。本案孙某在肖婧没有受到任何损失的

情况下,仍答应付1000元保密费,实际上是受到怕肖婧告发、自己从而会没有面子这一外界力量的影响或强制,并非真实意思表示。合法性是法律行为的一个基本特征。孙某的行窃行为是必须受到法律制裁的(至于何种程序则另作他论),对于违法行为公民都有举报的义务,但肖婧为了钱却不惜“牺牲”法律,使孙某逃避惩处,企图通过协议这一表面合法形式,掩盖非法占有孙某财物的目的。

其次,肖婧与孙某的协议无效。民法通则第五十八条列举了七种无效民事行为,其中三种是:一方以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危,使对方在违背真实意思的情况下所为的;违反法律或社会公共利益的;以合法形式掩盖非法目的。

再次,肖婧必须返还“保密费”。对无效民事行为的处理,我国法律有两方面规定:一是当事人因该行为取得的财产必须返还给受损失的一方;二是有过错的一方应当赔偿对方因此所受损失,双方都有过错的,应承担相应的责任。由于除了1000元人民币外,肖婧和孙某并无其他损失,因而肖婧必须将款返还给孙某。

(摘自《法制日报》颜梅生文)

懂经济 谙国情 谋大事 善学习

——访户县计划委员会主任王腾飞

·现任户县计划委员会主任的王腾飞,虽然只有40多岁,却有从政20多年的不凡经历。他从20岁起任乡政府党政办主任、党委委员以来,先后任副乡长、镇党委副书记、镇长等职。2001年9月任户县计划委员会主任至今。由于在长期的工作中善于思考,勤奋学习,锐意进取,勇于创新,在工作中取得了骄人的业绩。

王腾飞还于2000年被新华社推选为“陕西十大基层新闻人物”;2000年7月被收入《世界人物辞海》。此外,他还在繁忙的政务工作中注重调查研究,总结经验,撰写了大量关于经济发展和工作研究的论文和报告,并有多篇文章在各大报刊上发表。

关于王腾飞早年从事基层领导工作的雷厉风行和大胆泼辣的故事有许多,这里不可能一一提及,我们仅从1998年3月起他任户县大王镇党委书记后的一段工作经历,便可对他的工作作风和个人魅力有所了解……

——这一年,王腾飞从户县精神文明建设办

公室主任的岗位上派遣到大王镇任党委书记。一到大王他便跑乡串村,调查研究,在掌握了大量的第一手材料后,和镇长唐云鹏一起提出了“抓机遇、促发展、求实效”的口号,并采取三把杀手的办法从抓落实促发展入手,通过对镇办工业实行资产重组、调整镇区规划、投资改造基础设施、建立农业高产示范村等一系列大的动作,使大王镇从沉睡中唤醒,吸引省内外的客商到大王镇投资办企业,大王一举走上了快速发展的快车道,成为镶嵌在西、宝、咸三地交界处的一个经济发展的亮点。

王腾飞任户县计划委员会主任后,正值西部大开发和中国加入WTO的机遇和挑战,他凭着多年从事经济工作和领导工作的丰富经验和敏锐的洞察力,对计划工作提出了更高更新的要求。他说:“新时期,计委要成为县域经济快速发展规划、监测、分析工作的服务者;要成为县委、县政府发展经济的参谋和智囊。”

目前,在王腾飞的领导和主持下,户县计委一班人正按照“谋发展大局、出主意、抓机遇、跑



户县计划委员会主任王腾飞

大项目、要大资金、建大市场、做贡献”的工作思路,转变作风,突出“抓思想、抓管理、抓项目、抓服务”的工作重点,不断开拓和创新的工作领域,做到不越位、不越位、特别是不越位,为县域经济的发展做出自己应有的贡献。

王腾飞的心中有一个梦想,这就是要让家乡的经济腾飞,要让中华民族腾飞……

成培德 张美云

搏击商海 夕阳红

——记安康市南方商务有限公司董事长陈忠云



陈忠云

安康市金州南路是该市最繁华的商业街,几家大型商场傲立,吸引着众多市民。而“南方商场”在近几年中经过三次扩建,五次调整,已发展为南方商务有限公司,下设南方商场、南方超市、南方家电分公司,营业面积由400平方米,发展到5000余平方米,员工由40余人,发展到360余人,年支付工资达180余万元,固定资产由零发展到150余万元,销售收入过亿元,年销售额以15.72%~80%的速度递增,上缴税费200余万元,安排待业青年和下岗职工600余人次,已成为安康市商业行业中的排头兵。今年64岁的陈忠云就是这家公司创建的决策人。

勇做敢为再经商

1994年3月,安康市人民商场业务部经理陈忠云再有几天就退休了,这年她58岁。她根本没想到,市供销社回收公司盖起了一幢营业楼,有400多平方米要开办商场,不少人都争着要干,可供销社没答应,通过有关部门推荐,让她挑头经商。闲不住的陈忠云起初是满口答应,虽说也有思想反复,也有斗争,但她是敢作敢为、性格直率的人,最终于4月28日签了合同。6月10日正式开业。她告诉记者:合同签了,还真感到有点怕。因为当时市场比较冷清,商业经营惨淡,深感力单势薄。商场在金州南路,她就起名“南方商场”。各种手续很快办下来后,消息不径而走。以

前与她有业务联系的河北做皮包和福建做鞋的商人还把货也发来了。她见有了货,就有了信心。她拿出2.5万元,借别人15万元,招来5名业务骨干,聘用3名退休干部。随后,她又带两名业务骨干下广州,去珠海,进西安,组织回大批货源。与此同时,又招进40多名下岗职工及待业青年进行培训。由于工程的延误,6月10日南方商场正式开业。陈忠云没有在媒体上做广告,没有打广告牌子,可前来祝贺的人特多,送来整箱整箱的鞭炮就放了一个多小时。

南方商场从内部装修、商品的陈列摆放,以及员工统一的西服蓝裙,热情周到的服务,给人留下了深刻的印象,都能称得上是安康一流的。顾客如潮,每个人都想看看这家私人商场,也是当地最大的商场到底如何。第一天销售额达3.3万元,超过了陈忠云订的一天一万元的目标。第二天又是2万多元。陈忠云高兴中感到焦急,因货源本来不多,第三天,陈忠云又带人去西安购货去了……

用当地业内人士的话说:这是陈忠云在成功道路上迈出的第一步。

采访中,陈忠云向记者说起为什么退休,又下海经商的原因:1952年我就从事商业工作,直到退休,干过会计、业务经理。对商业有兴趣、有感情。计划经济时期,有好多事情,不能按自己的意愿干。现在,我想怎样干就怎样干。开办南方商场时,我在写规章,把自己心里想的都写进了规章里。只要能为社会多做点贡献就行。人生难有几回搏,我想都快60岁的人了,这个压力自然就变成了动力。创办南方商场,满足了我的心愿。

运筹帷幄抓商机

商场如战场。无限商机是赐予那些敢于创新的人。陈忠云就是这样的人。

南方商场400平方米的营业面积,限制了其发展的空间。而陈忠云根本不是那种停滞不前,局限于小打小闹的人。要做就要把事做好、做大,要敢于逆风舟,善于把握商机。她要扩大规模经营,要实现规模效益。

每天来南方商场购货的顾客热潮不退,这也引起了其它的经商的挑战。南方商场附近的一家商业大厦已封顶,开业在即。商机特敏锐的陈忠云发现:大好时机来了。此时,她将商场后半部分800平方米的营业面积装修一新,商场采用开放式的货架销售方式,这在安康又创一个第一,在这家大厦开业前的4个月开业。1999年,附近的另一家商业大厦在开业前一个月,又是陈忠云把商场二楼1200平方米的商业厅装修一新,并将商场一楼一角改造成安康第一个无人售货的小超市开业。南方商场每次的扩大规模经营,每次都有闪光点,每次都赶在他人之前。用陈忠云的话说:这就象高地争夺战一样,

谁先抢占制高点,谁就是赢家。古人云:先发制人者乃胜者也。陈忠云做到了。

陈忠云面对现实,趋利避害,沉着应对,不断创新营销手段。她抓住“假日经济”,备足货源,她精心策划,推出各种促销方式,引发了顾客排队进场购物的火爆场面。创日销量数十万的佳绩;她开展社区宣传促销活动,深入十余个社区,促进销售额大幅度增长,她“筑巢引凤,招商引资”;她加大对营业员的培训力度,提高服务水平,创一流职工队伍;她加强财务管理,提高信誉度,引来众多的商家、厂家纷纷联合经营,引进资金上千万元,国内外名牌不断涌入,生意越做越红火。

南方商场的规模经营,也促进了当地商业经济的快速发展,在金州南路,商业网点林立,已成为安康市最繁华的商业街。当地的开放式货架、小超市在南方商场的带动下,也应运而生。不少商场的人来南方商场参观,量尺寸,起初被员工们拒绝。具有超强意识、豁达开朗的陈忠云告诉员工:要热烈欢迎同行来参观,并让员工提供方便。

此时,陈忠云已嗅到了商场竞争严酷的气味,她的第一个拓展计划已酝酿成熟。2000年4月,她又在新安中路建了“南方超市”,仅这四个字就宽33米,高15米,把一座四层高的楼包了个严实,这在当地也是最大的招牌。对此,有人曾反对,但也有人支持说:从这四个特大大字,就能看出陈忠云超人的胆识。4月25日,由当地主要领导参加的、有2500平方米营业面积的安康第一家大型超市召开了隆重的开业庆典。这里的熟食是现做的,新鲜的蔬菜上超市货架,对安康人来说新鲜好奇,更加喜欢,上下两层楼,顾客如织。南方超市已成为越来越多的家庭主妇的“社会大厨房”。

规范经营促优质

陈忠云在激烈竞争的商场中,不断发展壮大,这也与她的规范科学的管理、文明优质服务是分不开的。

南方公司是家私人企业,但在陈忠云的主持要求下,建有党支部、团支部、工会委员会。推出自己企业的文化特色:以人为本,教育入手。几年来,她把教育列入企业发展的议事日程,组织班子和职工学习党的方针政策。她结合自己在国有商业几十年的经验,制定出南方公司的经营理念是:优质服务,再创业,创一流,上台阶;服务理念是:“南方有形,购物无限”;服务宗旨是:充满热情,奉献真诚,货真价实我放心,情意服务您满意。企业文化已成为企业发展的灵魂。建设培养出一支有理想、有道德、有文化、有纪律的职工队伍。每年季公司开展各项健康有益的文体活动,组织职工游港

澳,去深圳珠海等地观光,更加激发广大员工爱岗敬业的自觉性,广大职工为能多给企业做一点事而感到荣誉。据不完全统计:近几年来,公司先后进行三次扩建,20余次布局调整,员工们自装375车,54800件商品,自推自运1000余车,送货上门8000余次,为企业节约5万多元。

陈忠云始终坚持“为人民服务,顾客至上,信誉第一”的商业道德,努力构筑服务大格局,以最大限度地调动广大员工做好服务工作的积极性。在售前、售中、售后的服务过程中,不断创新。在职工中,有的热情接待顾客,把顾客当“上帝”,更当亲人;有的当好顾客的参谋,让顾客满意;有的配套服务,为顾客买裤子裁边缝边4000余条;有的免费安装调试送货上门,每年送货上门的家电近5000余台,免费安装空调数千台,维修各种空调、冰箱、彩电1000余台,做到售后服务零的投诉,被格力厂家评为西北五省的优秀售后服务示范网点(陕西唯一的一家)。

职工努力劳动,陈忠云更加关爱职工,她给职工办养老统筹,给女职工办生育保险,工会还给职工办互助保险等。她知人善任,发挥每名学员最大



陈忠云深入贫困山区慰问资助贫困老人

的作用,先后聘用经理、业务经理8人,招聘管理人员20余人。

记者采访了几名在这里工作的下岗职工,用她们的话说:“私营企业与国有企业相比,其机制的灵活,管理比较规范,便于我们能充分展现自己的才能。”在私营企业感觉很好,只要自己努力工作,就会有一份比较稳定的收入。“我来‘南方’工作感到最后悔的是没有早点离开国有企业,没有早点来这里工作。”“陈总待我们就像她自己的儿女一样……”

规范的经营,科学的管理,善于用人,为下岗职工创造出一个个施展才能的氛围,他们为能成为“南

方”的一名职工感到无比的骄傲与自豪。

追求信仰为人民

采访中,最让感动而值得人们学习的是陈忠云为理想的追求,所付出的不懈努力。加入中国共产党则是她人生中最大的追求。

陈忠云没退休前,曾在单位写过入党申请书,起初是因她家的成份不好,没能入党。以后,她自己认为:只要自己严格要求自己,虽说组织上没能入党,但思想上入了党就是真正的人。但她毕竟不是党的人。为了入党,她付出了行动。南方公司的发展壮大,取得了经济效益,她不忘回报社会。几年来,她带领职工已为社会捐款20多万元。她捐款近18万元,兴建的恒口小档村南方希望小学,由于改善了办学条件,该校教学质量提高,连续两年在恒口文教办三个第一,升学率百分之百;她资助贫困残疾女大学生即将本科毕业;她与职工深入农村,为贫困人家送去成百上千件衣物,以及粮油及生活用品现金。她说,一个人生活的充实才有意,才有价值。并不在于赚了多少钱,而在于自己为社会创造了多少财富,贡献多少力量,积德胜积金。这名私营企业家再次向党组织写了申请书。可就是有人反对,认为她是资产阶级,不是无产阶级。她不甘心,就要入党这个死理。对此,她又认真学习了江泽民总书记“七一”的讲话,“对业主规划为新经济成份,都是劳动者”。2000年9月,她的愿望终于实现了。当她站在党旗下面举起左手庄严宣誓时,内心激动,双眼模糊了……

南方公司广大职工被陈忠云对党追求的坚强的信念所感动,把入党、入团做为自己人生的一种崇高的思想追求,目前,该公司已发展新党员7人,新团员46人。

陈忠云为了理想,为了事业在不断地探索、追求着,她创办“南方”也真是几多坎坷,几多坎坷,但她豁达的性格,也决定了她不管在任何情况下,不管有多忙、多累、多辛苦,对理想,对事业的坚定信念,一直在支撑着她,才没退下去。她告诉记者:回首一生,有不尽人意的年月,但我无悔无憾!

(蒲柳)