

C 财富边上

67岁生日这天 张瑞敏又谈起松下幸之助

□蔡宇丹

“我非常崇拜松下幸之助,参观他的故居时,很感动,但后来企业不行了,到故居参观只能引发一种对历史的回忆。

后来,松下公司的一个哲学博士来海尔考察,很感慨,说我在这里看到了上个世纪六十年代的松下,一派朝气。我们现在不行了,开董事会也解决不了,没办法了,要拿出松下幸之助当年的著作来学习,看问题到底出在哪。”

这是1月5日,笔者专访张瑞敏时,他讲的一个故事。讲的是松下,其实说的是他对企业家价值的思考。这个问题,同张瑞敏如何思考传统企业向互联网转型的问题紧紧连在一起的。

企业家的价值究竟是什么?你不可能永远正确,因为时代一直在变,而且速度越来越快。就像松下幸之助,他成功时创立的管理模式、赢利模式已经不适应现在的发展了。那么,当松下遇到困难,开董事会时大家又重读松下幸之助的著作,是在寻找什么样的药方?

以笔者的理解,他们想感受的,只是当年松下幸之助倡导的精神气质,这才是企业家创造的永恒价值。

这几年,外界对海尔的质疑不断,认为张瑞敏谈虚的东西多,大家更关注海尔的业绩,并且拿海尔与格力、美的对比。你不是一直改革吗?那拿业绩说话,这是最现实的,也是中国传统的“以成败论英雄”的考核标准。

在张瑞敏的公开演讲中,笔者注意到,张瑞敏强调最多的,是30年来海尔一直坚持的“自以为非”的企业文化,强调“没有成功的企业,只有时代的企业”。

而外界在转发张瑞敏的演讲时,多冠之以“张瑞敏讲述海尔转型的N种模式”,这可谓“满满的干货”。在笔者看来,“N种模式”只是海尔改革的方法论而已,但海尔的价值观只有一个,那就是“自以为非”,敢于自我否定的创新精神。这也是张瑞敏对笔者强调的,没有什

么传统企业和互联网企业,所有不能创新的企业都是传统企业。

张瑞敏在其他访谈时也说过,很多企业跑过来学海尔,但学不会,很多办法套到自己企业身上就变形了,就不灵了。

张瑞敏对海尔在互联网时代转型更明确的一个表达,叫“构建人单合一的商业模式”,海尔所有管理构架上的改革,都围绕这个而来。这种构架在“自以为非”企业文化上的商业模式,别人是学不来的,这是海尔的核心竞争力,也是海尔要摆脱家电行业长期以来的价格战泥潭,张瑞敏寻找的药方。

对“人单合一”的探索,海尔已经做了10年,现在还在探索中,你凭什么速成?

写到这里,又牵扯到外界对海尔的另一个质疑,说张瑞敏一直在谈海尔管理构架的改革,而海尔的技术创新不如其他某些企业亮点多。张瑞敏对此还有一个解释:把“人单合一”搞成了,其他也就不成问题了。

从这个角度看,张瑞敏在海尔推行的改革,选择了一条风险最大、最难走,也是一条“治本”的路,这也是放眼全球很多大企业不敢做的事。张瑞敏为什么敢下这个决心,是因为他一直“自以为非”惯了。

在专访时张瑞敏坦承,海尔现在的压力在于,内部改革不得不加快,但外界看海尔还是传统的绩效考核标准,海尔的业绩不能有大的降幅,否则外界会认为海尔的改革是失败的。“但像海尔这样的改革,一时半会是见不着效益的。”张瑞敏对笔者说。

去年12月在乌镇召开的世界互联网大会上,张瑞敏接受白岩松采访时说,我已经自杀了,但还没有涅槃重生。

这句话里,沉淀着张瑞敏这两年来承受的巨大压力,这种压力,要比他30年前砸冰箱时重得多,砸冰箱最多落个“损害国有资产罪”。而现在,他引领的是一家6万人的大企业。

笔者专访张瑞敏这一天,正是张瑞敏67岁生日,与他同时代的企业家:柳传志,1944年生人;任正非,1944年生人,他们也活跃于企业界。而他们的企业面临的挑战,一点不会因为他们鬓角白发的增多有丝毫减少,而只会更多。

结束采访时,张瑞敏引用了麦克阿瑟的名言,“老兵永不死,只是淡出舞台。”

为这些“老兵”内心的勇气与执着鼓掌!

帮企业融资200亿 齐鲁股交中心是如何做到的

本报记者 刘相华

去年新增49亿元

2015年12月最后一个星期,山东元脉电子技术股份有限公司董事长武传伟冒着雾霾,急匆匆地从济南赶到淄博。他此行的主要目的是去齐鲁股权交易中心,为1000万元的资金缺口寻求帮助。

武传伟是地道的沂蒙山人,主要做教材设备,“我们公司目前主要融资渠道就是从银行贷款,但现在经济形势不好,不好贷了,所以我就想找李雪主任想想办法,可不可以利用其它方式融点资,要不然,到手的订单就要飞走了。”

武传伟口中的李雪,是齐鲁股权交易中心总裁,她被企业家们亲切地称为“红娘”。

“我们服务的多是中小企业,企业进来的第一诉求就是融资,但融资是有条件的,我们会根据企业实际情况,结合中心的服务优势,为企业发展献力献策。”李雪对本报记者说。

据李雪介绍,在齐鲁股交中心挂牌的优质企业一般会在挂牌前进行定向私募融资,即采取非公开方式向特定对象进行股权融资。挂牌企业通过此次融资满足新上项目的资金需求,扩大生产规模,提升企业竞争力。企业挂牌后可通过定向增发引进战略投资者,进行多次再融资。

“目前中心综合运用私募股权、私募债券、股权质押、互联网金融等多种方式帮助进场企业融资,推动中小企业实现直接和间接融资200亿元,去年新增了49个亿。”李雪说。

迪浩管道:当初没有任何抵押物,如今要上创业板

山东迪浩耐磨管道股份有限公司就是受益者。这家公司是淄博市张店区一家从事超高分子量聚乙烯管道生产的企业,成立于2007年,总股本才3000多万。

“这个公司的质地不错,有20多项专利技术,产品可替代钢管、陶瓷管,市场前景广阔,但在挂牌前公司遇到了很大麻烦。”李雪说。

当时,迪浩管道的厂房、水电等配套设施均为租赁,生产设备为自制,挂牌前没有得到过任何直接和间接融资,没有扩大规模,接大订单的资金,也没有银行贷款所需抵押物和资产担保,这直接导致企业贷款融资难、成本高。

“我们了解到这个情况后,鼓励他们到中心来挂牌,挂牌前我们给公司设计了定向私募股权融资。第一期发行690万股,价格2.8元,当时共募集资金1932万元。”

李雪说,迪浩管道拿到这些钱立马新上线了10条超高生产线,扩大产能。

记者查阅资料发现,迪浩管道在齐鲁股交中心是以3.1元/股的价格开盘挂牌的。

2012年初,迪浩管道通过股权质押获得银行贷款500万元;2013年初通过齐鲁股交中心“金诚信”集合贷款计划,又从银行获得贷款500万元。

“我记得特别清楚的是,2013年开春,迪浩管道进行第二次私募股权融资,引进了鲁信创投作为公司法人股东,定向私募400万股,募集资金1240万元。”李雪说。

有了充足的现金流做支撑,迪浩管道的资产实现了快速增长和膨胀,经营业绩直线增长。公司挂牌后的当年2011年实现销售收入6300万元,同比增长117%;净利润610万元,同比增长70%;2012年净利润达到915万,同比增长50%,2013年的增速也高于50%。

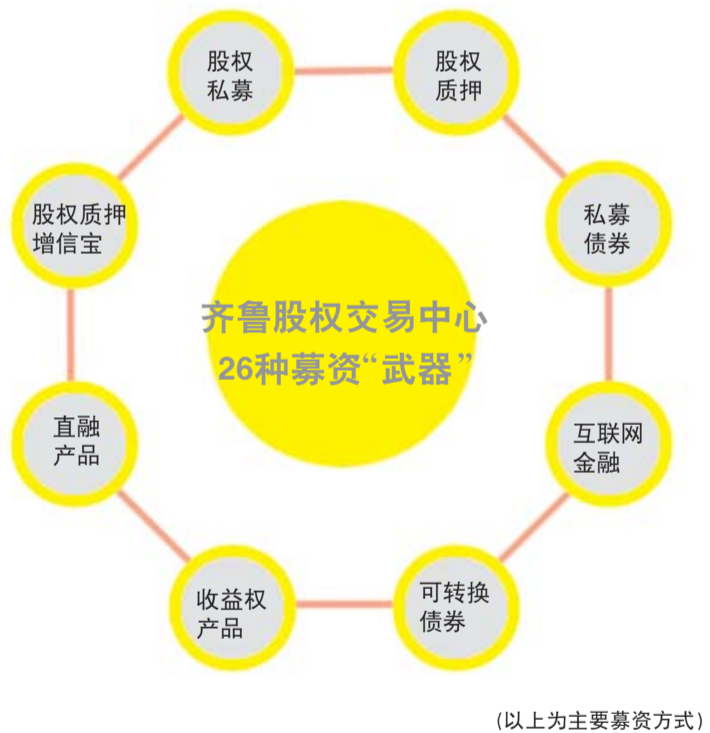
“2014年10月,迪浩管道转板到了新三板,但我们中心仍然为其做好后续服务,转板后1个月,迪浩管道在中心成功备案发行第一期中小企业私募债,实现募资1000万元,期限两年。”李雪说。

七河生物:农业企业完成三轮股权融资

山东七河生物科技股份有限公司也是李雪格外关注的一个企业,这个企业是涉农企业,众所周知,农业企业投入大,产出低,贷款难,为这样的企业做好融资服务,对于齐鲁股交中心来讲是个挑战,也是一次探索。

七河生物主要从事食用菌菌种的培育和食用菌的生产、销售,主要产品为香菇菌棒、香菇,2011年9月在齐鲁股交中心挂牌。挂牌后,七河生物迅速启动第一轮股权融资,面向公司高管、核心技术人员、上下游客户定向私募1100万股,私募价格3元,共募集资金3300万元。2012年6月进行第二轮股权融资,面向机构投资者定向私募500万股,私募价格3.1元,共募集资金1550万元。2014年初,企业完成第三轮股权融资,获得资金4100万元。挂牌不到3年时间,七河生物就实现私募股权融资近9000万元。目前,七河生物已经启动创业板上市程序。

利用融资,七河生物在海外建立一系列生产基地。目前,这家公司的香菇菌棒产量已占据韩国市场半壁江山。2012年10月,公司在日本名古屋和静岡的生产基地正式投产。欧洲、美国等地的合作项目也在逐步展开。“这家公司现在已经成了山东乃至全国农业现代化、国际化发展的典范。”李雪说。



科麟环保:3年融资6000万

山东科麟环保科技有限公司是济南市首家在齐鲁股交中心挂牌的企业,主要为电力、石油、化工、医药等大型工业项目和市政污水项目提供全方位解决方案及服务。虽然科麟环保是高新技术企业,但面临的难题和迪浩管道非常类似,厂房等都是租赁的,没有抵押物,想融资非常困难。

“我记得,公司2012年12月在齐鲁股交中心挂牌时定向发行217.2万股,私募价格1.9元,共募集资金412.6万元,同时通过齐鲁股权这个平台在银行增加融资1000万元。利用这些资金科麟环保在商河投资建厂10000多平方米,新上了厂房和生产线。”李雪说,挂牌之后,科麟环保又在2014年5月以3元/股定向私募232.8万股,募集资金698.4万元。2015年6月以4.6元/股定向私募600万股,募集资金2760万元。2015年8月以4.8元/股定向私募250万股,募集资金1200万元。2015年开始通过股权质押获得流动资金300万元。

据李雪掌握的信息,目前这家公司已经和券商、律所、会计事务所签订了新三板服务协议,公司计划在2016年3月前通过齐鲁股交中心在新三板完成挂牌业务。

记者了解到,作为省管金融企业,齐鲁股交中心为服务双创,专门建立了3个

联动服务平台,即“众创服务空间”、“红牛金服”、“众创板”。具体操作模式是,齐鲁股交中心联合高新园区、孵化器、高校,将大量项目资源聚集到“众创服务空间”,然后筛选优质项目到“红牛金服”进行网上私募融资。“红牛金服”通过股权(债权)向合格投资人筹集资金,融资成功的企业可直接办理股权托管,并在“众创板”及更高层次的“成长板”、“精选板”挂牌交易。

金牌车服是齐鲁股交中心精心孵化的项目之一,成立于2014年11月,初创阶段原则上不再借助机构资金,而是通过私募融资模式——融资、融人、融智、融未来。2015年7月11日项目启动,金牌车服项目在齐鲁股权交易中心“红牛金服”平台发起了A轮私募股权融资,出让80万股,3.45元/股,截至去年7月20日认筹额已达374万元,金牌车服项目用13.8%的股权,不仅筹集了276万元资金,也筹集了87名有力的支持者,其中有两名众筹股东后来成为金牌车服线下店的加盟商。

金牌车服成功完成A轮融资后,推荐机构、会计事务所、法律事务所三方机构入驻企业,经过各方两个多月的努力,陆续完成了规范化股改、财务审计、法律鉴定等,于2015年10月,作为最年轻的四板挂牌企业之一,登陆齐鲁股交成长板,首日挂牌价格5.00/股。