

热话题



新三板“精选层” 需直面三大方向性问题

皮海洲

继去年新三板市场正式实行分层制度之后,近日市场再次传来新三板“分层”的声音。据媒体报道,股转系统拟在“创新层”的基础上,推出“精选层”,并引入竞价交易制度等,引发市场热议。因为不久前证监会主席刘士余强调新三板“苗圃功能”的余音犹在,新三板却要推出“精选层”,这多少有些不太协调。

不仅如此,“精选层”还引入竞价交易制度,这对目前的A股市场来说,无疑是一种挑战甚至冲击。毕竟新三板公司的价格总体上远远低于A股市场的价格。在同样实行竞价交易的情况下,在“精选层”挂牌的公司显然更有吸引力。

就新三板市场的发展来说,股转公司拟推出“精选层”的目的是非常明显的,那就是通过“精选层”的推出来激活新三板市场,达到让新三板挂牌公司中的优秀公司“把根留住”之目的。毕竟目前新三板挂牌公司中,优秀公司的流失较为严重,如果再不想办法把公司留在新三板,那么更多的好公司就要与新三板说“再见”了。

应该说,为了留住好公司,股转公司还是想了很多办法,包括去年正式实行的分层制度,但遗憾的是,新三板的流动性并没有得到有效的改善,“创新层”对优秀公司的吸引力仍然有限。

正是基于这种现状,所以股转公司准备再次出手,对新三板进行再次分层,在“创新层”的基础上推出“精选层”。而这次分层



核心提示

新三板“精选层”实行竞价交易,足以让新三板市场摆脱目前的困境。但对于A股市场的发展,其作用将是负面的,不排除给A股市场带来巨大的冲击。

的“杀手锏”是在“精选层”实行竞价交易,甚至是连续竞价交易,这其实也就是目前A股市场所采取的交易制度。这一招足以让新三板市场摆脱目前的困境,但就整个资本市场的发展来说,尤其是A股市场的发展来说,其作用将是负面的,不排除给A股市场带来巨大的冲击。

如此一来,新三板不仅很难

成为A股的“基础层”,而且“精选层”将直接分流A股市场的资金与投资者。也正因如此,新三板如果推出“精选层”,就不能不直面三大方向性发展问题。

首先是新三板市场定位的问题。新三板市场自推出以来,其市场定位问题一直都是没有明确的,这也使得新三板市场的发展显得很尴尬。虽然刘士余主席表示新

三板既要有苗圃功能,又要发挥土壤功能,还是没有明确新三板市场的定位问题,即新三板市场到底是一个独立的股票交易市场,还是A股市场的“后花园”?因为从“精选层”来看,新三板市场显然不满足于做A股市场的“后花园”,也不满足于做一个股权转让市场,其竞价交易制度的引入,表明新三板要做一个股票交易市场。若果真如此,

“精选层”的出台给A股市场带来的冲击将是巨大的。

其次是“精选层”挂牌公司的股权如何走向分散?实行竞价交易的前提是上市公司或挂牌公司股权分散。但新三板公司没有公开发行股份,其股权只是掌握在极少数的股东手上。如果这样的公司进行竞价交易,其交易的过程也就是原始股东特别是大股东们股份派发的过程。而在这个过程中也很容易招来大股东对股票价格的操纵。所以“精选层”挂牌公司股权如何分散,也就成了一个必须予以高度关注的问题。如果也选择公开发行的话,那就与A股市场的新股上市无异了,而这又与新三板作为一个股权转让市场的定位相冲突。

其三是谁来替“精选层”把入口关?就现有分层来说,挂牌公司的分层由股转公司说了算。但如果引入竞价交易,“精选层”就成了“准A股市场”,“精选层”挂牌公司就成了“准上市公司”,甚至就连股转公司也成了“准交易所”。同时,由于“精选层”挂牌成本远远低于A股公司的上市成本,在这种情况下,不排除一些优质公司争相到“精选层”来挂牌。而在“精选层”挂牌就等同于在A股上市。因此,在这种情况下,“精选层”的“入口关”再由股转公司把守就不太合适了。到“精选层”挂牌就应视同到A股市场上市,同样需要由证监会来把守审核关,来核准相关公司到“精选层”挂牌的资格。否则,对A股IPO公司上市从严把关就是对这些公司的不公平。

人本论



什么才是真正的沟通?

丁是丁

很多大学生的简历上都写着“沟通能力强”五个字,但当你问他们,有多少人因为他的“沟通”改变了自己的想法,他们往往一脸茫然。

其实,很多在简历上写着“沟通能力强”的人,并不知道什么是沟通,而是错把演讲当成了沟通。他们所谓的“沟通能力强”不过是演讲能力强,能够面对别人滔滔不绝地发表自己的意见而已。

那么,什么是沟通呢?

概括起来讲,沟通都是有目的性的,是为了达成特定的结果而进行的交流,要通过语言或行为,让别人认同你的观点、意见、态度和

做法。和许多通常所理解的不同,沟通最重要的能力不是“能说”,而是“会听”。一个不善于倾听别人意见,只想把自己观点强加于人的“沟通者”,很少能够让对方心服口服。这也是许多管理者最容易犯的毛病。

“给予”是最好的沟通。一般情况下,能够给对方带来利益和好处的方案,最容易获得对方的好感和认同。但给予也并不是那么简单,很多90后都会讲这样一句话,“你想给我的,并不是我想要的,我想要什么你给我什么,才是最好的。”从沟通的角度讲,要能够在倾听中了解到对方的真实意图,给出有利于对方的解决方案,才会有利于对方认同你的意见。如果连对

方想要什么都不清楚,这样的沟通只能是做无用功。

要明白一个人的真实意图,光是靠听,是听不出来的,更重要的是能够换位思考。对于大多数人来说,真正要做到换位思考,需要有在对方位置上的经历。这也就是为什么那些社会阅历广、人生经验丰富的更善于沟通的原因。对于涉世不深、阅历不多的年轻人,想要做到能够换位思考,是一个非常巨大的挑战。增加“虚拟阅历”是迅速提高换位思考能力的有效办法。

所谓“虚拟阅历”,就是把别人的经历转换成自己的经历,而不是所有事都自己去真实地经历一番。比如,在看小说、电影、戏剧和

传记的时候,认真体会“剧中人”的情绪、心态和行为,让自己“进入角色”,就可以让你在短时间内,理解这个“角色”的行为特点和行为方式,从而在现实中更容易做到换位思考。

恰当准确的表达是达成沟通目标的最关键一步。同样的话,不同的人说,效果不一样;同样的话,对不同的人说,效果也不一样。比如说,同样是要求员工提高自身能力,上级或老板去讲,员工可能就会持排斥的心态,认为老板不过是变一种方式让自己多干活。但还是同样的话,如果是由培训机构或知名企业来说,员工就可能觉得有道理,并非常信服。针对不同的对象,要研

究琢磨其性格特征、心理特征和接受程度,找出合适的表达方式。合适的时机讲合适的话,才能够更好地达到沟通的目的。

很多人会错把演讲和辩论当成是沟通能力,这是一个严重的认识误区。好的沟通,绝不是要让对方无话可说,而是得到对方的认同并达成共识。再精彩的语言,如果不能让对方理解和认可,都是废话。

互联网和全球化趋势的出现,正在让地球变平变小,人们交流沟通的半径越来越大,沟通的复杂程度越来越高,沟通的成本和难度也越来越大。可以说,谁拥有了更强的沟通能力,谁就在更大程度上拥有了掌握世界和未来的能力。