

财务信用。

蒙牛乳业上市过程中签署的对赌协议本质上是一份期权,是外国机构投资者在契约中用以规避风险的经常性做法,并非单纯针对蒙牛乳业。蒙牛乳业接受这些条款就意味着用企业的财务信用接受挑战,并附以企业的股权为赌本,换取企业成长资金。企业对于该协议的承诺,实际上是企业对投资者做出的收益承诺,是企业财务信用的显著表现,承诺为投资者带来回报,并愿意为失信而承担损失。蒙牛乳业最终顺利地完成了合约要求,为投资者带来了超额回报,也为企业赢得了财务信用。当然,如果对赌协议一旦失败,企业也将付出巨大代价。

启 示

民营企业在经营过程中,财务信用是帮助其赢得发展机会的重要手段。蒙牛乳业从原始资本的取得到成长资金的筹集都与财务信用紧密相连。通过分析蒙牛乳业发展过程中财务信用建立的途径及其对企业发展的作用,我们可以得到以下启示:

第一,民营企业领导者的个人财务信用对于企业财务信用的建立具有重要作用。民营企业的领导者应注重个人财务信用的培养,在与企业利益相关者的各种交易中,无论执行显性契约还是隐性契约,均应保证实现财务承诺,按时履行契约商定的义务。作为企业的内部控制人,民营企业的领导者还应及时向外部投资者披露企业真实的财务信息,不隐瞒、不虚报,不向新闻媒体夸大企业的真实业绩,承诺给投资者的回报应按时履行;对供应商、承销商以及政府、员工做出的口头承诺,也应尽力实现。民营企业领导者在建立个人财务信用的同时,还应从强调个人财务信用逐渐转化为强调企业财务信用,将利益相关者对于领导者个人的信任转

化为对企业的信任,最终才能形成企业财务信用。

第二,民营企业对不同利益相关者的财务信用可以相互影响和转化。信用是在长期博弈的过程中建立的,取得财务信用关系的利益相关者会影响其他利益主体对企业财务信用的评价。从这一点上来看,相对于其他利益相关者,企业与员工之间的财务信用最容易建立。由于员工群体相对于企业整体处于弱势地位,这种财务信用将更容易受到其他利益相关者的信任。因此,民营企业应在员工的薪酬、福利以及奖励制度的设计上注重契约的实施,及时兑现各种形式的承诺;制定员工激励计划,严格执行附着于其中的奖励措施;遵循员工进入和退出企业的各种协议约定。另外,企业对员工也应进行信用培训,将企业财务信用的建立纳入企业文化的培养,最终形成员工对于企业财务信用的有效认知,并得以影响其他利益相关者。

第三,民营企业的财务信用在获取收益的同时也需付出信用成本。民营企业财务信用是在市场博弈的过程中,与其利益相关者资金的投入与支付中建立的,这种信用的建立需要成本,包括管理层努力的成本和企业利用其他资源的成本。蒙牛乳业案例中的对赌协议是极端的,因为在这个信用建立的背后附着着巨大的风险,一旦不能兑现承诺失去的不仅仅是财务信用,更是附着于其后的巨大经济损失。因此,民营企业在做出财务信用承诺前,应衡量其收益和成本,分析基于财务信用的契约能否为企业带来切实的经济利益,以及企业无法保证财务信用实现时产生的财务风险和经营风险。应将财务信用视为具有成本的无形资产,将其放置于企业的整体经济利益中进行考虑,并基于成本收益分析后再做出财务信用承诺,应根据企业的发展目标分析财务信用的收益率,而不能盲目利用财务信用获取资金。■

(作者单位:华中科技大学管理学院)

责任编辑 林 燕

买件红衣服穿

美国钢铁大王卡内基小的时候家里很穷。有一天,他放学回家时经过一个工地,看到一个衣着华丽的人。

“请问你们在盖什么?”他走上前去问那位衣着华丽的人。

“要盖个摩天大楼,给我的百货公司和其他公司使用。”那人说道。

“我长大后要怎样才能像你这样?”卡内基以羡慕的口吻问道。

“第一要勤奋工作……”

“那第二呢?”

“买件红衣服穿!”

卡内基满脸狐疑:“这……这和成功有关?”

“有啊!”那人顺手指了指前面的工人道,“你看他们都是我的手下,但都穿着一色的蓝衣服,所以我一个也不认识……”

说完他又特别指向其中一位工人:“但你看那个穿红衬衫的工人,我长时间注意到他,他的身手和其他人差不多,但是我认识他,所以过几天我会请他做我的副手。”

敢于与众不同,是成功者的第一思维模式。■