

联手“洋和尚”念经国际板 颐合财经“先发制人”

中国新闻网 来源：中国新闻网

2011年02月09日 15:53



颐合财经总裁沈玮

中新网财经频道专访颐合财经总裁沈玮

财经公关，因为一件并不光彩的“王小石受贿案”从幕后走进了公众视野，因上市服务应运而生的大批公关公司，由于股票发行审核背后的“潜规则”遭到曝光而备受争议。伴随着中国IPO市场的快速崛起，尤其是近期上海国际板的呼之欲出，众多公关公司将不得不面临新一轮的挑战，这个被一度严厉指责的产业，正在被迫思考它未来的发展方向。

颐合财经作为中国本土市场最早诞生的财经公关公司之一，为抢占国际板先机，于今年1月率先与全球最大的独立投资者关系服务公司巴西MZ集团签署合并协议。为此，颐合总裁沈玮接受了中新

网财经频道的独家专访，在谈及此事时，他说：“现在的财经公关界已经成为“藏污纳垢”的代名词，而实际上这并不正确，在这个过程中，企业自己不会天然懂得如何去做，所以你要去训练他。”

向“洋和尚”学念经

进入2011年以来，A股国际板成为市场人士关注的焦点。在今年1月召开的全国证券期货监管工作会议上，证监会主席尚福林明确指出，今年的重点工作之一是研究制定国际板制度规则，全面做好有关技术准备，推进国际板建设。随后，上海证券交易所理事长耿亮表示，上交所已经初步完成了有关国际板上市、交易等业务规则和技术方面的准备工作，正在为国际板的推出创造条件。国际板上市的预期越来越高，无疑在公关业内投下了一枚重磅炸弹，如何应对众多有国际板上市需求的公司，接下国际板上市服务这张大单，众多的公关公司开始摩拳擦掌。

2011年1月，颐合财经和MZ集团签署合并协议，建立战略合作伙伴关系。至此，MZ集团一整套成熟的投资者管理体系以及一站式上市服务模式将经由颐合财经被引进到中国大陆市场。国际板“身未动”，而颐合在公关顾问服务体系上的改革已率先展开，对沈玮而言，这将对颐合乃至整个行业的一次全新考验。

由于中国资本市场起步较晚，目前国内财经公关公司的发展时间不过十年，规模偏小，技术不够成熟，上市公司对投资者关系服务的要求也比较简单，主要就是集中在上市前的筹备服务，因此中国企业IPO的爆发性增长也引发了市场越来越多的讨论。沈玮认为，很多上市公司过分注重融资，而忽略了企业信息披露的质量和舆论监督的作用，还没有做好准备去正确处理投资行为和投资者关系。

“在这个过程中，企业也是被误导的”沈玮说：“真正的IPO过程，应该是企业逐步走向公开化及透明化，接受公众价值标准的衡量，只有这样才能形成一个合理的定价。”他认为，造成这一结果的原因虽然很复杂，但中介机构不可能置身事外。“我们知道有很多问题，但我们自己又觉得才疏学浅，不知道到底怎么做才对。新股发行速度上来以后我们也在思考自身的出路，于是我们就把眼界放到国际上，看人家怎么做。”

这一次颐合财经和巴西MZ集团完成战略合并，沈玮引进国际先进投资者关系管理理念的心愿得以成全。而在这之前，MZ集团也经过一番漫长的寻觅，在与中国多家财经公关公司接触后，MZ与颐合因发展理念的默契相投而一拍即合。

合并后，MZ集团的一站式上市服务产品和管理系统将经由颐合财经被引进中国市场，颐合财经也将在现有的团队基础上进一步扩充，全面负责中国大陆市场的业务，而MZ集团将整合包括北美洲、拉丁美洲、亚太区等各方资源和科技平台为其团队发展提供支援。

使中国的财经公关迈向全方位的投资者关系服务领域，沈玮说：“我不懂，别人懂，我们就学，

请个洋和尚来念经。”在中国IPO市场都“跑步前进”的情势下，他认为既然意识到了问题就要提早动，“等市场出现很大的问题再行动，那就来不及了。我要让人知道怎么去吃资本市场这碗饭。”

财经公关的被动繁荣

现在由沈玮带领的颐合财经成立于2000年，是第一批在中国亮相的财经公关公司之一。在十年的发展历程中，颐合财经曾一度与“群雄并起”的公关界四分天下，但近两年，颐合的市场份额快速下降，由之前的25%下滑到接近5%，行业排名下跌至第七位。

这个成绩与目前发展如火如荼的证券市场多少有些背道而驰。2009年至2010年，大概一年半的时间里，中国已有500家公司完成上市，这是一个足以惊动全球市场的数字。然而在沈玮看来，快速发展的IPO市场将使行业背后的顽疾加速曝光，成为每一个财经公关人士必须直面的职业命题。

“目前中国绝大部分的财经公关公司都是把资源用于帮助公司上市，”沈玮说，“讲来讲去还是财经公关，也就是投资者关系服务的起步阶段。”中国大陆市场的财经公关主要是为公司上市前提供全套服务，包括材料制作、价值挖掘、搭建投资者平台、路演服务甚至应对媒体的负面报道，而上市以后的公司就基本不再需要他们的服务了。当上市融资成为主要目的时，这个行业便无法摆脱一个问题，“(财经公关)就根本分不出来它到底是为了一个目标还是一个手段，只是为了做而做。今天你公关我，明天我公关你，被当作一个具体的操作工具来使用，所以就出现了很多“乱象””。

沈玮坦言，目前的财经公关不得不去处理很多灰色地带的问题，有些也被迫扮演着不光彩的角色。“如果你在水里游泳，身上不沾水可能吗？”他说，颐合只能尽量不去接这样的业务，但“你不去迎合的时候自然有别人去迎合”，这也是导致颐合财经市场份额快速下降的原因之一。财经公关因被需要而存在，所以在沈玮看来，目前这一市场的繁荣只是“被动繁荣”，甚至是“低水平的繁荣”，他说：“越繁荣，这个问题就越严重，积重难返时，问题就会崩溃，那时对行业的杀伤力将会很大。”

我的任务就是本土化

“证券行业就要让它透明、公开、阳光，如果不这么做，整个市场迟早会完蛋。”沈玮认为，因为这个市场和社会、公众、投资者的牵扯利益很大，它必须受到严格的监督，同理，上市公司也一样，所以他认为财经公关市场已经到了一个转变的时间点，“我要提前做一些准备，从中介机构到上市公司的培训，再到投资者的教育。”所以，沈玮对从MZ集团引进的“IR”评价体系(投资者关系评介体系)推崇备至。

据介绍，“IR”评价体系将对上市公司进行全面体检，在此基础上帮助企业建设良好的治理机制和正确阳光的沟通方式，利用互联网平台帮助公司构建有效的交流系统，从而对投资者关系进行量化评判和效果整理。

然而，这样一套国际化的服务体系对于尚处“襁褓”之中的中国财经公关行业，会不会出现水土不服的症状？沈玮对此一口否绝，他认为，要让这个市场不断地进步，就要让它不断地开放，不断地加强透明度，不断地提高信息的对称度，“尤其是一个上市公司更要知道自己的责任所在，公关公司的设立就是为了帮助客户明确他的责任，明确正确的市场行为，明确有效率的作法，在此基础上，促进媒体、公司、投资者、受众达到最佳的互动。”

然而，第一个“吃螃蟹”的沈玮也明白，任何形式的蜕变都不可能一蹴而就，他坦言，要改变这样的状态不是一两天就可以完成的，“国外许多证券市场也同样经历过这样一种混乱的发展阶段”。同时，颐合和MZ合并后在接下来的业务开展中或许要面临一个艰难的选择，有一些客户公司在目前这一阶段还不太适合上市，就要被比较和筛选，但沈玮认为，这并不意味着客户的流失，“而只是一个阶段，在不同的阶段做不同的事情”。

对于这次跨国合并，沈玮显然信心十足：“现在的财经公关界已经成为“藏污纳垢”的代名词，而实际上这并不正确，在这个过程中，企业自己不会天然懂得如何去做，所以你要去训练他，通过各种方式让他明白自己的责任，”他说：“而我的任务就是让这种方式本土化。”



颐合财经总裁沈玮

中新网财经频道专访颐合财经总裁沈玮

财经公关，因为一件并不光彩的“王小石受贿案”从幕后走进了公众视野，因上市服务应运而生的大批公关公司，由于股票发行审核背后的“潜规则”遭到曝光而备受争议。伴随着中国IPO市场的快速崛起，尤其是近期上海国际板的呼之欲出，众多公关公司将不得不面临新一轮的挑战，这个被一度严厉指责的产业，正在被迫思考它未来的发展方向。

颐合财经作为中国本土市场最早诞生的财经公关公司之一，为抢占国际板先机，于今年1月率先与全球最大的独立投资者关系服务公司巴西MZ集团签署合并协议。为此，颐合总裁沈玮接受了中新网财经频道的独家专访，在谈及此事时，他说：“现在的财经公关界已经成为‘藏污纳垢’的代名词，而实际上这并不正确，在这个过程中，企业自己不会天然懂得如何去做，所以你要去训练他。”

向“洋和尚”学念经

进入2011年以来，A股国际板成为市场人士关注的焦点。在今年1月召开的全国证券期货监管工作会议上，证监会主席尚福林明确指出，今年的重点工作之一是研究制定国际板制度规则，全面做好有关技术准备，推进国际板建设。随后，上海证券交易所理事长耿亮表示，上交所已经初步完成了有关国际板上市、交易等业务规则和技术方面的准备工作，正在为国际板的推出创造条件。国际板上市的预期越来越高，无疑在公关业内投下了一枚重磅炸弹，如何应对众多有国际板上市需求的公司，接下国际板上市服务这张大单，众多的公关公司开始摩拳擦掌。

2011年1月，颐合财经和MZ集团签署合并协议，建立战略合作伙伴关系。至此，MZ集团一整套成熟的投资者管理体系以及一站式上市服务模式将经由颐合财经被引进到中国大陆市场。国际板“身未动”，而颐合在公关顾问服务体系上的改革已率先展开，对沈玮而言，这将对颐合乃至整个行业的一次全新考验。

由于中国资本市场起步较晚，目前国内财经公关公司的发展时间不过十年，规模偏小，技术不够成熟，上市公司对投资者关系服务的要求也比较简单，主要就是集中在上市前的筹备服务，因此中国企业IPO的爆发性增长也引发了市场越来越多的讨论。沈玮认为，很多上市公司过分注重融资，而忽略了企业信息披露的质量和舆论监督的作用，还没有做好准备去正确处理投资行为和投资者关系。

“在这个过程中，企业也是被误导的”沈玮说：“真正的IPO过程，应该是企业逐步走向公开化及透明化，接受公众价值标准的衡量，只有这样才能形成一个合理的定价。”他认为，造成这一结果的原因虽然很复杂，但中介机构不可能置身事外。“我们知道有很多问题，但我们自己又觉得才疏学浅，不知道到底怎么做才对。新股发行速度上来以后我们也在思考自身的出路，于是我们就把眼界放到国际上，看人家怎么做。”

这一次颐合财经和巴西MZ集团完成战略合并，沈玮引进国际先进投资者关系管理理念的心愿得以成全。而在这之前，MZ集团也经过一番漫长的寻觅，在与中国多家财经公关公司接触后，MZ与颐合因发展理念的默契相投而一拍即合。

合并后，MZ集团的一站式上市服务产品和管理系统将经由颐合财经被引进中国市场，颐合财经也将在现有的团队基础上进一步扩充，全面负责中国大陆市场的业务，而MZ集团将整合包括北美洲、拉丁美洲、亚太区等各方资源和科技平台为其团队发展提供支援。

使中国的财经公关迈向全方位的投资者关系服务领域，沈玮说：“我不懂，别人懂，我们就学，请个洋和尚来念经。”在中国IPO市场都“跑步前进”的情势下，他认为既然意识到了问题就要提早动，“等市场出现很大的问题再行动，那就来不及了。我要让人知道怎么去吃资本市场这碗饭。”

文章来源：<http://roll.sohu.com/20110209/n302947097.shtml> (责任编辑：Newshoo)