

世界直销协会联盟主席、如新企业集团总裁贺楚门:

加盟要守“江湖规矩” 协会有权“清理门户”

□本报记者 辛言

伴随着中国直销业的正式立法,以及商务部陆续颁发的14张直销牌照,直销企业的纷纷转型,刚刚过去的2006年可谓是中国直销业发展的一个里程碑,更有业内人士把它称为“直销元年”。2006年的直销业虽然沐浴了不少阳光,然而从获牌企业的普遍低调可以看出,中国直销业的发展仍有很长的路要走。

1月8日,就世界及中国直销业的发展问题,世界直销协会联盟(WFDSA)主席、美国如新企业集团总裁兼首席执行官贺楚门在上海接受了本报记者的专访。

这位私人证券和商业律师出身的高个子美国人俨然一副主席“官相”,回答问题显得相当严谨,除了调侃自己当选主席是因为“长得比较帅”以外,其余的交流都充分显示出其律师本色,尽管他认为“做律师几年下来不够刺激不够挑战”。

“企业如违反商业道德,我们会把它开除出去,让它丢脸面”

世界直销协会联盟成立于1978年,是一个全球性直销产业的非营利性组织,由世界各地50个直销协会所组成。

贺楚门在2005年10月当选世界直销协会联盟主席。当时,进入如新企业集团长达9年的他已是如新的CEO。

而他与如新的结缘,正是由于其“不够刺激不够挑战”的律师工作。贺楚门说:“我当时的主要是帮助一些公司上市,让它们上市以后再帮助它们做一些工作。我在1996年与如新公司合作,帮助其上市,上市以后我以为自己会再去帮助其他的公司,但是如新请我留下来做管理层,我就深深爱上了这个公司。”就这样,贺楚门进入了他认为足够有挑战的商业领域。

而对于当选世界直销协会联



盟主席,贺楚门认为这主要归功于如新公司,“因为如新在整个发展过程当中一直是诚信经营,非常注重职业道德,所以如新在整个直销行业也是非常突出的,处于领先地位。”

业内人士则分析,贺楚门的当选将会给包括中国在内的全球直销格局带来微妙变化。此前,世界直销协会联盟主席由安利前总裁狄克·狄维士担任。狄克·狄维士曾多次代表世界直销协会联盟“游说”中国直销立法进程,力挺安利所提倡的多层计酬。而贺楚门接位,不仅会提升如新在全球直销界的话语权,更会对如新在华的发展带来积极作用。

贺楚门说,全球直销产业每年产值为900亿美元,超过5400万的直销从业人员,因此管理好联盟,推动直销业健康发展是他义不容辞的职责。

走马上任后,贺楚门即提出其任期内的工作重点将是扩大各地直销协会的影响力、营造完善的法规环境;加强行业道德伦理建设并提升行业形象等。贺楚门向记者介绍,具体而言,联盟主要有四个使命:第一方面就是要通力合作来共同推动直销行业的

发展。第二是要帮助各国的直销协会能够更有效地开展他们的工作。第三是要提倡行业道德标准。第四,要和各国的法规制订者合作,共同使这个行业健康发展,能够在遵守法规的前提下发展。

贺楚门说,全球直销产业每年产值为900亿美元,超过5400万的直销从业人员,因此管理好联盟,推动直销业健康发展是他义不容辞的职责。

但他同时也表示了一些担忧,比如人们对直销行业存在误解;如何建立一个良好规范的商业环境,并且提高直销在人们心目中的地位,这些都是很现实的问题。

“我想有几个事情可以做。一方面加入直销协会的这些公司必须同意而且能够承诺遵守一个非常严格的法规,而且能够共同努力来提倡职业道德标准。

在严格遵守道德标准的环境下,直销业才能够正常发展。我刚才讲了直销商业道德标准中很重要的一方面就是保护消费者利益,在保护消费者利益当中一个很重要问题的就是各个公司要提供退货保证政策,如果有消费者对我们的产品不满意,或者我们在宣传的时候不真实,这些消费者有权利把货退回公司,公司去处理退货,这一点非常重要。”

贺楚门认为关键问题还是在于直销企业自身要遵守道德,完善服务。

而当记者提出,由于联盟是

用强制性手段,如果这些企业出现违反商业道德的行为怎么办时,这位律师出身的主席立刻果断地回答:“我们一旦发现有哪一家公司违反商业道德标准的话,我们会‘清理门户’,把它开除出去,开除出直销协会。这对于公司来讲是很丢脸面的事情,同时我们也会跟政府部门密切合作,处理这些违规行为。”

“我曾在几次场合和中国政府谈到成立协会的问题”

关于中国直销业的发展前景,贺楚门显得很乐观,但他也认为,中国的直销业目前最大的问题是人们对直销的不理解。

上海证券报:中国是否已经加入了世界直销协会联盟?

贺楚门:中国现在还没有加入世界直销协会联盟,因为中国现在还没有直销协会。你也知道不久前中国才有几家公司获得了直销经营许可证,所以我想随着中国直销行业的发展,如果有更多公司获得批准开展直销以后,中国会在适合的时间成立直销协会。

上海证券报:我想问一下您本人有没有建议过中国政府什么时候能够成立这个协会?

贺楚门:我曾在几次场合和中国政府谈到这个问题,中国政府鼓励我们并希望我们能够再等一段时间,希望能够等到有足够的直销公司以后才会考虑成立直销协会。中国现在已经有14家获得经营许可证的直销公司,我想可能在不久的将来会再重新考虑在适合的时候成立直销协会。

上海证券报:作为世界直销协会联盟的主席,我想问一下您对中国直销业的发展有什么建议?

贺楚门:目前中国存在的问题实际上是人们对直销的不理解,而且人们不能够区分哪些是合法的公司、哪些是非法的公司。对于对于当选世界直销协会联

的公司。随着中国直销行业的发展,法规的完善,一方面政府能够执行这些法规,另外一方面公司能够遵守这些法规,那么我想中国的直销行业会沿着健康的道路顺利发展。我对中国直销业的前景充满信心,如果在几年以后中国没有成为世界直销行业大国、大市场的话,我会感到很惊讶。

“这四年我们取得了很大成绩”

1月8日,是如新进入中国四周年的日子。贺楚门显然非常看重如新在中国的市场,硬是从年初繁忙的日程中抽出时间,7日从美国直飞上海,连时差都来不及倒过来,就参加了如新(中国)的四周年庆活动并大大赞扬中国员工们在过去四年所取得的成绩:“四年前的今天我们在中国第一家专卖店开业,这四年我们取得了很大的成绩,我们也特别高兴作为一家比较早的公司获得了中国政府颁发的直销经营许可证。从中国的业务来看,我们对2006年的业绩非常满意,现在回想一下四年前我们在中国刚刚开始建立零售业务的时候销售业绩是很小的,我们今年取得了8000多万美元的业绩,这是一个非常大的进步。现在展望未来,我们都认为中国将成为世界最大的直销市场。”

贺楚门所说的取得的很大成绩之一,便是2006年8月1日获得了商务部颁发的第二批直销牌照,而首批牌照只有雅芳获得。但相对于1990年就进入中国的雅芳公司,在中国只有四岁的如新能在第二批就获得牌照已经不易。业界戏称“雅芳是‘保送拿牌’,而如新则是‘自考拿牌’”。

业界认为如新能这么快顺利拿到牌照是因为和雅芳一样,都属于“好孩子型”,如新“专卖店+全职销售员工”模式得到了政府和市场认可。贺楚门也认为:

“政府对我们的批准是我公司在过去几年中在华大力投资、为了在华长期发展而采取稳健经营措施,以及自觉遵守各项法律法规所得到的结果。”

但如新要走的路还很长,和安利、雅芳这样的公司相比,如新8000多万美元的业绩还是小巫见大巫。贺楚门表示,如新现在的直销经营许可证是限于在上海几个地区,今后再慢慢扩展到其他的省份。“所以这个会有一段过程,我们在2007年会陆续扩展到其他的省份,这需要一定的时间才能达到像雅芳、安利招聘那么大量的营销人员,因为它们已经在全国开展业务了。”

但贺楚门表达出要在中国牢牢扎根发展的意愿。

一方面,如新将继续发展专卖店运营模式;另一方面,如新还将以收购、参股等方式,继续增加其工厂对中国的投资规模。

“我们在中国自己生产,从成本上来说会相对较低,所以在生产上节省下来的费用用于我们销售业务的发展就起到了补充作用。”

如新公司在中国于1998年开始投资并且持续至今。这些投资包括设立在上海和北京的研究设施、浙江省的生物医药技术中心及华茂保健品加工厂、上海的个人保健品工厂、上海生物光子扫描仪加工厂,以及在全国各地开设的近160家产品专卖店。到目前为止,如新在华投资总额近1亿美元,注册资本额为2900多万元。

据悉,在如新全球长远的成长策略中,在中国设立的生产和研究设施,扮演着举足轻重的角色。目前,全球每年超过10亿美元的年营业额中,近25%来自采用在中国的研发和生产设施开发并提炼的原材料制成的产品。

贺楚门乐观地表示:“如新将很快成为市场上重要的一支领导力量。”

“我们所希望的就是每年的红包能有所增长”

贺楚门认为如新在中国还是一个年轻的公司,在品牌建设上还有很多文章要做。“我们在中国所建立的零售专卖店实际上为树立我们公司的形象已经起到了非常好的作用。但我们不会止于此。在品牌建设方面我们会有更多的策略。”

而当记者问及股票收益、年终红包等问题时,贺楚门再一次搬出了他的“官方回答”。

上海证券报:如新1996年在纽约上市,您本人是否拥有如新的股票,是不是有很大的收益?

贺楚门:对,我也持有如新的股票,我的利益和其他的股票持有人的利益是一样的,如新公司给我们定期发放红利,红利的收入对我来讲也是我收入的一部分。

而在2005年,贺楚门曾乐滋滋地说:“吴仪女士在美国的一家报纸上宣布中国将向直销开放市场,当天如新的股票价格就上升了1.5美元。”显然,如新未来在中国的表现将对其股票价格的提升起到很大的影响。

上海证券报:最近华尔街都在谈论年终奖的问题,作为总裁您今年怎样考虑如新的红包问题?

贺楚门:我们所希望的就是每年的奖金能够有所增长,我们公司有一个非常好的员工奖励制度,用这个奖励制度鼓励我们的员工为公司尽职尽责。

上海证券报:中国的传统是到了年底老板都要请员工一次饭局,我想问您在这次饭局上会讲哪些话?

贺楚门:我今天要跟我们的员工,跟所有的管理层、销售人员所要讲的话非常简单:直销行业也有非常光明的前景,如新企业集团会在整个的直销行业发展中占有非常重要的席位。

本报摄影 本报记者 徐汇

■人物简介

贺楚门

现任世界直销协会联盟(WFDSA)主席、美国如新企业集团总裁兼首席执行官。在杨百翰大学取得本科学位并于犹他州大学取得法学博士学位。

曾是位私人证券和商业律师,因帮助如新上市,和如新结缘。1996年9月至1998年5月任如新企业集团法务部副总裁。1998年5月至2003年1月任集团副总裁。2000年1月至2002年12月担任集团执行副总裁。2003年1月被任命为如新企业集团总裁并于同年5月被任命为集团首席执行官。

2005年10月当选世界直销协会联

证券代码:600003 证券简称:S东北高 编号:2007-006

东北高速公路股份有限公司关于召开股权分置改革相关股东会议的第一次提示性公告

特别提示

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

本公司于2007年1月8日在《中国证券报》、《上海证券报》以及上海证券交易所网站(<http://www.sse.com.cn>)上刊登了《东北高速公路股份有限公司关于召开股权分置改革相关股东会议的通知》,现根据中国证监会《上市公司股权分置改革管理办法》和《上市公司股权分置改革操作指引》等有关文件的要求,发布东北高速公路股份有限公司关于召开股权分置改革相关股东会议的第一次提示性公告。

一、召开会议的基本情况

1、召集人:东北高速公路股份有限公司董事会

2、会议召开时间:

现场会议召开时间为2007年1月29日14:30

网络投票时间为2007年1月25日至2007年1月29日上海证券交易所股票交易日的9:30~11:30,13:00~15:00。

3、现场会议地点:吉林省长春市经济技术开发区浦东路3499号五楼会议室

4、会议表决方式:本次会议采取现场投票、委托董事会投票与网络投票相结合的方式。本次股东大会将通过上海证券交易所交易系统向流通股股东提供网络形式的投票平台,流通股股东可以在网络投票时间内通过上海证券交易所交易系统进行表决权。

5、股权登记日:2007年1月18日

二、审议事项

审议《东北高速公路股份有限公司股权分置改革方案》(下称“改革方案”)。

改革方案具体内容请见于2007年1月15日刊载于《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》的《东北高速公路股份有限公司股权分置改革说明书摘要》以及刊载于上海证券交易所网站(<http://www.sse.com.cn>)的《东北高速公路股份有限公司股权分置改革说明书全文修订》。

改革方案经参加表决的股东所持表决权的三分之二以上通过,并经参加表决的流通股股东所持表决权的三分之二以上通过。

三、流通股股东具有的权利和主张权利的时间、条件和方式

1、流通股股东具有的权利

根据《管理办法》的规定,本次相关股东会议的审议事项须经参加表决的股东所持表决权的三分之二以上通过,并经参加表决的流通股股东所持表决权的三分之二以上通过。

2、流通股股东主张权利的时间、条件和方式

依据《管理办法》的规定,本次相关股东会议采取现场投票、委托董事会投票与网络投票相结合的表决方式。

流通股股东可在网络投票时间内通过上海证券交易所的交易系统对本次相关股东会议审议事项进行投票表决。

依据《管理办法》的规定,公司董事会作为征集人向公司流通股股东征集对本次相关股东会议审议事项的投票权。有关征集投票权具体内容请参见于2007年1月8日刊载于《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》和上海证券交易所网站(<http://www.sse.com.cn>)的《东北高速公路股份有限公司董事会关于股权分置改革向流通股股东公开征集投票权报告书》。

公司股东只能选择现场投票、委托董事会投票和网络投票中的一种表决方式,如果重复投票,则按照现场投票、委托董事会投票和网络投票的优先顺序择其一作为有效表决票进行统计:

(1)如果同一股份通过现场、委托董事会或网络重复投票,以现场投票为准。

(2)如果同一股份通过委托董事会和网络重复投票,以委托董事会投票为准。

(3)如果同一股份委托董事会重复投票,以最后一次委托为准。

(4)如果同一股份通过网络重复投票,以第一次网络投票为准。

3、流通股股东参加投票表决的重要性

(1)有利于保护股东自身利益不受侵害。

(2)充分表达意愿,行使股东权利。

(3)如果改革方案获得相关股东会议表决通过,则未参与本次投票表决的以及虽然参与投票表决但投反对票或弃权票的流通股股东,仍须按表决结果执行。

4、董事会征集投票权程序

1、征集对象:截止2007年1月18日15:00上海证券交易所交易结束

后,在中国证券登记结算有限责任公司上海分公司登记在册的全体流通股股东。

2、征集时间:2007年1月19日~2007年1月29日。

3、征集方式:本次征集投票权为征集人无偿自愿征集,采用公开方式,在指定的报刊《中国证券报》、《上海证券报》和上海证券交易所网站(<http://www.sse.com.cn>)的《东北高速公路股份有限公司股权分置改革说明书全文修订》。

4、征集程序和步骤:请见于2007年1月8日刊载于《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》和上海证券交易所网站(<http://www.sse.com.cn>)的《东北高速公路股份有限公司董事会关于股权分置改革向流通股股东公开征集投票权报告书》。

5、催告通知

本次相关股东会议召开前,公司将发布两次本次相关股东会议提示公

告,两次公告时间分别为2007年1月16日和2007年1月23日。

6、出席会议对象

1、截止2007年1月18日15:00上海证券交易所交易结束后,在中国证券登记结算有限责任公司上海分公司登记在册的东北高速全体股东。该等

股东均有权参加现场会议