

salesforce年会的股东提案获得通过

今天，我赶到salesforce在旧金山的总部出席股东年会，代表朋友McRitchie 和Young宣读要求召开紧急会议的股东权利提案。

因为会议在下午2点开始，我提前赶到公司，有点意外作为云计算的大型科技公司不在南湾硅谷而在旧金山设立总部。不过，正如公司的名字“销售力量”所示，这也有其销售的优势（以Customer Relations Management所谓顾客关系管理CRM为业务中心）。我很快被介绍给一个专门为我导引的女士。我告诉她，我很熟悉股东会议的程序，不必始终陪伴，但今天的会议只有一个股东提案，我成了唯一的VIP访问者。

与公司原有建筑相邻的新建大楼很气派，使我想起十多年前在Adobe两座相邻大楼工作的情形。会议开始前，主持会议的公司法务总裁兼秘书长女士过来问候，说她在香港工作过6年。除了十来名公司董事，还有二十来名雇员和十来名股东出席。按照惯例，第一项提案是董事会选举，除了（也算是硅谷传奇人物）创始人、董事会主席兼CEO Benioff，原欧洲委员会European Commission的副总裁Kroes女士、原克林顿国务卿手下的驻日大使Roos、去年在制药公司Gilead Sciences的股东年会上见到的财务总监Washington女士、Yahoo!的董事会名誉主席Webb，还有原国务卿、原联席会议主席Powell将军也在选票名单上。前6项都是公司的提案，主持人一带而过，马上就轮到第7号提案。

我站起来照本宣科，念完所有的提案的内容，要求持有15%以上股份的股东拥有召开特殊紧急会议的权利。因为除了公司注册在德拉瓦州容许10%以上的股东的这个权利外，美国S&P 500名单上60%以上的公司都采纳了我们的提案，87%的股东2015年在Illinois Tool Works股东年会上也采纳了这个提案。

秘书长随后宣布初步统计结果，所有的7个提案都得以通过，Benioff表示要尊重第7号股东提案的结果¹，修改公司相应的章程。这是个微小股东改进大公司（2万5千员工）治理的阿基米德杠杆案例，是个了不起的胜利。按照硅谷的股东会议的习惯，在正式议程结束后董事会和管理层都愿意和股东们轻松聊天，我本来很想和Powell、Roos董事非正式交流一下，但因为对此公司的治理和CRM业务（来自Oracle甲骨文公司的几个创始人和高管似乎分走了本来属于甲骨文的部分业务份额）还没有研究过，也不想麻烦始终陪伴我的女士，就立即步出会议和公司，与她告别了。虽然还不是这个具有战略意义的大公司的股东，我还有机会与他们交流的。

[赵京，中日美比较政策研究所，2017年6月6日]

¹ <http://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0001108524/31dcc74c-c89d-4bcb-ad2e-252086a5b0b4.pdf> For赞同 297,624,555, Against反对 291,930,210, Abstain弃权 2,655,328, Broker Non-Votes未投票 53,530,867。