

6 经营故事 Business Story

朱江洪卸任 5 年首次召集老员工叙旧

格力电器或在酝酿一场更大的风暴

记者获悉,近日,格力将在珠海召开一次主题为“格力缘”的格力电器创始人朱江洪与老员工见面会。此次是朱江洪卸任 5 年后,格力内部首次举办老员工联谊会。

对于为何要组织此次见面活动,格力内部一位员工告诉记者:“格力内部有一个四、五百人的群,好多比较仰慕老领导的老员工都表示好久没见老领导了,都想和老领导见面。”

值得注意的是,在格力内部工作已有 27 年的格力电器董事长董明珠也是格力的老员工了,不知其此次会不会参加见面会,甚至会不会代表老员工致辞。对此,格力内部人士表示:“不太清楚。”

几周前,朱江洪刚刚在其自传发布会上,对董明珠进行评价,并表示“没有朱江洪就没有董明珠”或许有一定道理;但“没有董明珠就没有格力”,不符合格力的历史。

朱董“开撕” 内有隐情?

辞去格力集团董事长 5 年后,格力老朱江洪近日打破往昔的“低调”,格外活跃。在发布新书后,其宣布将组织首次格力老员工见面会。

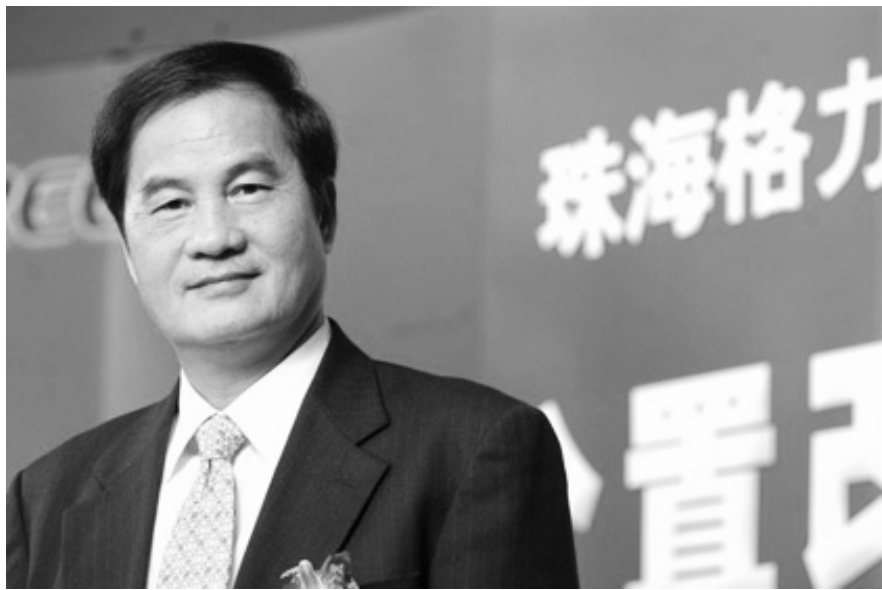
记者独家获悉,7月23日下午,格力缘——朱总与老员工见面会,将在距离珠海格力电器总部不远的酒店里举行,该次活动由格力老员工俱乐部举办。具体环节包括朱江洪新书签名、老员工代表致辞、朱总讲话、老领导讲话、朱总问答、拍照合影、晚宴等。

在邀请函中,格力老员工俱乐部打出的标语是“聆听属于我们的故事。”活动简介为“想一睹格力缔造者的风采吗?想见一见尊敬的老领导吗?想见一见你们的偶像和崇拜的朱总吗?”至于活动具体的参加方式,格力内部人士表示:“格力员工通过线上线下报名,即可参加。”

对于此次活动的目的,该人士告诉记者:“这次活动是应员工要求,组织的一场见面会,并不是朱总自己组织的,今年是首次举办。”当记者问及举办活动的原因,对方称:“就是一场叙旧,吃吃饭,联络下感情。”

虽然表面上看,此次活动仅是朱江洪与格力老员工的一次叙旧,但朱江洪与董明珠的关系似乎日趋紧张。

就在前不久,被外界誉为“格力之父”的朱江洪带着他历时三年写就的《朱江洪自



传:我执掌格力的 24 年》在珠海与读者见面。在这本书中,朱江洪提到最多的就是董明珠。朱江洪说,外界有声音,说“没有朱江洪就没有董明珠”,这句话或许有一定道理。然而对于“没有董明珠就没有格力”的说法,他并不认可。

“格力的发展离不开领导层和格力员工特别是骨干员工的拼搏与奉献。没有他们,就不可能有格力的今天。”在评价现在的格力时,朱江洪特别强调了格力老员工的贡献。

家电业观察家刘步尘认为:“从朱江洪出版发行《我执掌格力的 24 年》、朱江洪近期频繁谈及‘格力、朱江洪、董明珠’三者之

间的关系等事件来看,格力内部各势力正在发生着微妙的变化。种种迹象表明,格力近期将有大动作发生。实际,近年来在董明珠执掌下的格力电器一直有意淡化朱江洪,而朱江洪显然对此是不满的。在明年格力电器董事会将改选的背景下,此次朱江洪与格力老员工见面或有更深层次的含义。”

冲突公开化 朱董矛盾激化?

在朱江洪退休后,近几年,格力、董明珠、朱江洪一直都相安无事,在外界看来,朱

江洪一直是精神领袖,在格力内部德高望重,而董明珠则是现在格力的掌门人,在朱江洪的提携下,带领格力厮杀商海。

但近期,朱江洪和董明珠之间各种“摩擦”事件不断被媒体曝出,关于朱江洪与董明珠的恩怨情仇的各种说法也在市场上开始流传,而近日朱江洪的言论也被外界视为是在“开撕”董明珠。

不过,业界关于朱江洪与董明珠存有矛盾的说法并非空穴来风。朱江洪卸任格力集团董事长、党委书记和总裁职位是在 2012 年 5 月份,彼时其力荐董明珠接任格力集团董事长一职。但此后,董明珠与朱江洪的不合传闻就在坊间流传。

有媒体爆料称,董明珠上位后,双方存在矛盾。当年朱江洪退休后,中国家用电器协会在北京为朱江洪举行了颁奖仪式。但由于“朱派势力”遭到董明珠排斥,当时退休仅一个月的朱江洪乘机抵京后,格力方面并没有安排任何人接机。而朱江洪抵达会场后,还流下了泪水。不过,对此传闻,董明珠并未给出过回应。

同时,有消息称,董明珠曾公开表示,由于朱江洪等老一批企业领导管理的问题,让格力在发展过程中也遇到不少坎坷,并对朱江洪直言:“跟你对着干是为你好!”这一说法,在当时被外界解读为:董明珠首度将其与朱江洪之间的矛盾与冲突公开化。

而近日,关于“谁才是格力创始人”的争议,似乎更是让两人深藏的矛盾激化,双方的不和也逐渐浮出水面。

实际,在格力电器的发展战略上,朱江洪与董明珠也是有分歧的。

近年来,董明珠带领格力在小家电、手机、汽车、教育等领域广泛涉猎。

但朱江洪坦言,如果他继续执掌格力,应该不会让格力造手机、造汽车。因为当年空调行业老大春兰就是败于多元化,才成就今天格力空调崛起的机会。

董明珠有效仿贾跃亭 全力以赴造车?

在董明珠与朱江洪矛盾看似激化之际,董明珠也加速了其个人投资的多元化。

近段时间,董明珠通过在二级市场不断买入方式大举增持格力电器股权,同时其在新能源汽车路上也义无反顾,甚至不惜投入“全部身家”,成为珠海银隆股东。

(据证券日报)

雅百特业绩造假 数百名投资者拟索赔

■ 桂小笋

随着央视的详细报道,雅百特造假之事有了更多的细节呈现。央视报道提及,雅百特的 10 亿元假账出自 20 平方米店铺,店铺里只有一名会计和一名不懂会计的助理,却操办着雅百特 6 家主要供应商和 4 家走账公司的资金流转。

这则消息再次引发了投资者的关注,考虑到公司此前已被证监会下发了行政处罚及市场禁入事先告知书,投资者如何保护自己的权益颇受关注。

上海明伦律师事务所王智斌律师在接受采访时介绍,“此前公司收到的并非正式的处罚结果,公司及相关负责人也有申辩的权利,投资者索赔需要等证监会的正式处罚结果下发之后,才可以进行。”

虚增利润金额巨大

证监会方面指出,雅百特于 2015 奶奶至 2016 年 9 月份通过虚构海外工程项目、虚构国际贸易和国内贸易等手段,累计虚增营业收入约 5.8 亿元,虚增利润近 2.6 亿元,其中 2015 年虚增利润占当期利润总额约 73%,2016 年虚增利润占当期利润总额约 11%。上述财务数据通过雅百特 2015 年年报、2016 年半年报以及 2016 年三季报公布。

而央视报道中,透露了更多的细节,例如相关人员拒不配合调查关掉电闸等。

对于公司的这些行为,证监会在行政处罚及市场禁入事先告知书中对公司及相关责任人开出了罚单。不过公司称,针对上述《行政处罚及市场禁入事先告知书》,公司及相关负责人决定进行申辩和听证,公司将根据该事项进展情况及时履行信息披露义务。

逾 480 名投资者准备索赔

在更多的造假细节被曝出后,投资者对于雅百特的关注度再次提升。对此,王智斌律师介绍,“目前我们接到的投资者欲向雅百特索赔的案例中,已经有超过 480 名投资者提供了详细的材料,且这些人符合索赔条件,而且还有不少投资者在准备索赔的资料。”

此外,雅百特在 7 月 15 日修正了上半年的业绩预报情况,在今年 4 月 29 日披露的《2017 年第一季度报告》中,公司预计上半年归属于上市公司股东的净利润变动区间为 15182.53 万元至 18885.58 万元。此次公司将上半年归属于上市公司股东的净利润修正为约 1 亿元至 1.22 亿元,和之前的预测相比,调低了上半年的净利润预测金额。

对于业绩预告修正的主要原因,公司解释称,主要是因为总体业务拓展较好,但部分项目未按预期开标,部分在手订单未按预期开工、施工,且随着公司经营规模扩大,资金需求量增大,导致财务费用上升,因此经营业绩未达到原预测范围。

房价降温或不可逆转

专家认为,供给端的持续发力对楼市降温有明显效果。

在“限”字当头的背景下,此前火热的房地产市场逐渐冷却,随着楼市调控的进一步深化,近来包括一线城市及部分热点二线城市的土地市场,已迎来一大波新地供应。

“上半年,各地一直在需求端通过限购、限贷等手段来抑制炒房,而在供给端,目前各地通过增加土地供应来保障刚需的住房需求,已成为当务之急。”方正证券房地产首席分析师夏磊 7 月 16 日在接受《证券日报》记者采访时表示,目前一二线楼市的消化周期都已降至 12 个月以下,去库存任务基本完成,对楼市降温有明显效果。

中国指数研究院提供的数据显示,2017 年前 6 个月,全国 300 个城市土地出让金额超 1.5 万亿元,同比增长近四成。分城市来看,一线城市供地节奏有所加快,供应量同比增长四成;二线城市平均溢价率同比下降,出让金额涨幅较去年同期有明显收窄;三四线城市逆势升温,成交楼面均价领涨。

与此同时,从多地制定的土地供应计划可以看到,未来还将有一大批新房源入市。以一线城市为例,在北京楼市未来 5 年规划内,将有 150 万套住房涌入北京房地产市场;上海在“十三五”期间计划新增住房供应约 170 万套;近日深圳市规划和国土资源委员会发布的《深圳市住房建设规划 2017 年度实施计划》明确提出,今年计划新增安排建设商品住房 8 万套。

夏磊认为,房价的变动情况不仅包含市场对它的预期,也受供给端影响。随着一线城市土地供应的增加,未来会有更多的新房入市,这在短期内会扭转市场中的投机心理,使其形成更为理性的市场氛围。

“与需求端相比,土地供应端的调整更不容易打击到租赁需求与刚需需求。”易居研究院研究员赖勤昨日在接受《证券日报》记者采访时表示,供应端的楼市调控有助于培养一个更加成熟的房地产市场,真正实现租售并举。与此前的限购、限贷等政策相比,供应端的楼市调控具有更好的可持续性。

赖勤认为,当前各热点城市政策环境较紧,包括预售证发放、预售价格管控、购房资格审查、房贷政策收紧等内容,对房屋成交量影响较大。(杜雨萌)

奶粉注册叫停 贝拉米前途未卜

刚刚收购工厂,准备在奶粉市场大展拳脚的贝拉米,便被停止认证,遭遇当头棒喝。记者在国家认监委网站了解到,被贝拉米花 1.5 亿元收购的 Camperdown Powder Pty Ltd 公司,因产品标签不真实被备注“自 2017 年 7 月 6 日,暂停在华注册资格”。无法在截止日期前完成注册,贝拉米被认为是摔倒在新的起跑线上。想借助收购工厂解决注册问题的贝拉米,新工厂被暂停在华注册资格,将何去何从?

■ 孙麒麟 王子扬

注册被叫停

国家认监委表示,日前在对澳大利亚巴氏杀菌乳生产企业开展回顾性监督检查时发现,澳大利亚一家已在华注册企业 Par-malat Australia Pty Ltd(注册编号:2642),生产对中国出口巴氏杀菌乳时,采用了与在澳洲本地销售产品不同的,远高于“巴氏杀菌”必要的灭菌工艺,并且在其输华产品外包装上使用了“巴氏杀菌鲜牛奶”字样。该企业的加工工艺和产品外包装,违反了食品标签陈述应符合真实属性的原则,不符合《进口食品境外生产企业注册管理规定》和有关行业标准,不符合注册要求。2017 年 7 月 3 日,国家认监委致函澳方,通报上述情况并暂停该企业在华注册资格。

根据奶粉配方注册制规定,所有出口到中国的国外婴幼儿配方奶粉品牌必须在 2018 年 1 月 1 日前在国家食药监总局登记,并由国家认监委认证制造商生产,但各认证的制造商最多只能登记 3 个品牌。也就是说,国外品牌想要在国内出售奶粉,就需要先过国家认监委这一关。因此,此次被国家认监委暂停注册资格,贝拉米在中国进行奶粉配方注册迈出的第一步,又被拍了回去。

针对上述问题,记者向贝拉米发送采访提纲,截至发稿时未收到回复。

此前贝拉米发布公告表示,为支持该公司的“稳定计划”(stabilisation plan),募集资金用来收购 Camperdown Power Pty Ltd。根据公告内容,贝拉米拟通过一家新公司来收购 Camperdown Power Pty Ltd 90% 的股权。据了解,该公司是一家获得国家认监委认证的奶粉生产和罐装工厂,位于墨尔本布雷塞德(Braeside)。收购价格为 2850 万澳元(约合人民币 1.5 亿元)。其中 1050 万澳元以现金方式支付,其余部分由贝拉米以 320 万股普通股进行支付(总计 1800 万澳元,理论除权价为 5.64 澳元/股),交易预计将于今年 7 月完成。



收购被搅局

去年 10 月 1 日开始实施的奶粉新政,被称为史上最严奶粉配方注册制度。根据规定,无论是国产品牌还是“洋奶粉”,每个企业原则上不得超过 3 个配方系列 9 种产品配方。企业现有产品和现有品牌的注册期限到 2018 年 1 月 1 日,自 2018 年起,这些婴幼儿配方奶粉如果想要在中国市场出售,必须获得产品注册证书,未注册者将勒令退出市场。

贝拉米作为一家贴牌代工工厂,原本计划通过挂靠代工方百嘉奶酪的生产工厂获取国家食药监总局的注册审批,却未曾想美赞臣收购百嘉奶酪的维州加工厂,打乱了计划,挂靠注册已行不通。由于美赞臣的收购,业内猜测百嘉奶酪可能会把两个名额给美赞臣,剩下一个名额给澳佳宝,因为百嘉奶酪和澳佳宝有一家合资公司,这就造成贝拉米“出局”。3 月,贝拉米确认在和百嘉奶酪进行一系列谈判之后,贝拉米旗下面向中国市场的产品不能够继续使用百嘉奶酪位于 Derrimut 的成品加工工厂进行生产。

贝拉米发布公告称,美赞臣收购合作工厂百嘉奶酪一事,改变了公司在 CFDA(国家食药监总局)的注册进程,贝拉米中文版的配方注册可能推迟到 2018 年 1 月 1 日之后。贝拉米确认与百嘉奶酪的加工制造合同仍有效,并且仍会继续密切合作,但是百嘉奶酪的设备出售后,贝拉米可能需要寻找另外的生产商来帮助其完成中国奶粉新政要求的注册,当时贝拉米表示仍有其他备选方

案。现在看来,收购奶粉工厂来注册的这个“备选方案”并非贝拉米想象得那样顺利。

网红路不好走

贝拉米所遭遇的并不止配方注册的困难,在忙着处理奶粉配方注册问题的同时,贝拉米企业自身遭遇挫折。

根据贝拉米公告显示,去年,贝拉米产品在“双 11”购物节的销售额低于预期,同时中国的监管变化影响了公司的市场份额,这意味着 2016-2017 财年的收入可能仅为 2.4 亿澳元左右,不仅远低于市场预期 3.68 亿澳元,也低于上财年该公司 2.446 亿澳元的收入。2017 财年上半年,贝拉米销往中国的产品占公司总销售约为 14%,达到了 1600 万澳元。如果贝拉米无法按时完成中国的奶粉注册,将造成巨大损失。

2016 财年贝拉米调整中国产品的入市渠道,加强向中国分销商的直接销售,而非间接通过澳洲零售商,这种渠道的转变造成贝拉米在澳洲婴幼儿配方奶粉市场份额的下降。因此影响到庞大的代购团体,贝拉米奶粉卖不掉,库存剧增,截至去年底库存额约为 1.05 亿-1.1 亿澳元,其中成品占比约 75%。相比之下,2016 前半年其库存为 6500 万澳元。

此外,自 2014 年股票上市后,贝拉米的股价在不足一年的时间里增长超过 15 倍。去年贝拉米曾因误判中国市场,导致业绩下滑股价暴跌。根据当时公告,贝拉米表示受中国婴幼儿配方奶粉新政所致,公司 2017

年财年收入未达预期,上半年收入 1.2 亿澳元,当天贝拉米的股价暴跌 43%,此后贝拉米股价最低点时,曾只有高峰时的 1/3。

贴牌商乱阵脚

网红奶粉贝拉米此次难注册,是贴牌代工品牌的一个缩影,曾经有钱就可以随便找个工厂生产一个产品,并通过营销创造一个品牌的时代也许再难在奶粉行业上演。

随着国家一系列管控政策的出台,未来的奶粉市场,如果企业没有稳定的供应链,无法对上游供应链形成有效的控制,就难以在奶粉市场中获得持续竞争优势。

乳业专家王丁棉表示,由于贝拉米产品在中国消费者心目中拥有一定的口碑,因此贝拉米不会轻易丢掉这个品牌,未来贝拉米会通过一些动作使业绩慢慢回升。注册的推后,使得贝拉米承受很大压力,较为被动。但目前所面临的困难也不小,重新寻找工厂或者将该工厂整改完成都需要较长时间,这对于贝拉米来说并不是好事。待到明年注册后,消费者也会流失很大一部分。

大部分海外贴牌生产的奶粉企业并不好过,如果不能注册成功,即便依赖强大的代购团队也能够混得风生水起,但失去对产品质量的把控,也很难获得消费者的芳心。国家监管部门也正在考虑加强对跨境购和海淘渠道的监管力度。因此,代购这条路也未必长久。事实上,目前有大量资本正在寻找新澳地区当地的小型奶粉工厂或直接建厂,再去申请注册,以期通过配方注册。收购海外工厂申请注册固然是一条出路,但并不靠谱,很有可能会竹篮打水一场空,国外工厂的硬件条件是否能够符合相关标准还是个问题。

轻资产的运营模式是目前海外代工企业的一个运营方向,这些企业没有工厂,但通过运营自己的品牌,寻找代工厂生产也能够获利不少。

代工不意味着产品质量不被认可,但风险同样也很大,就像贝拉米,不能找到自己顺心如意的工厂,也只能像热锅上的蚂蚁,急得自乱阵脚。