

国美“黄陈大战”再曝震撼新闻——

被告“违约” 陈晓“乱说话”被诉

策划词 | CEHUACI

6月21日，国美电器称其向北京市第二中级人民法院起诉前董事局主席陈晓的诉讼已被受理。几乎与此同时，国美电器现任董事局主席张大中也因20年前旧账即将走上北京市第一中级人民法院的被告席。而在去年8月，国美创始人、首任董事局主席黄光裕也被国美电器以违规回购股份状告至香港高院……国美电器董事局似乎与法院结下不解之缘，其几任主席一个个被告上法庭，实乃大企业中一大奇观，也提供给了人们观察和审视当代企业管理和治理、体制和机制的一个契机。

□ 吴文治

近日国美起诉陈晓违反离职时双方签订的相关协议，将追究相关法律责任。据悉，法院开庭受理该案件，至少还需一个多月的时间，但其缘由却值得探讨。

离职后曝内幕点火

今年3月10日，陈晓辞去国美电器董事局主席职务。在外界看来，国美经历近一年的内部争斗后，将回归平静。然而，5月10日国内某财经媒体一篇对陈晓专访的文章见报后，再次让国美陷入风口浪尖。该报道提及，陈晓自揭国美从总部到柜台的每个环节都向供应商收费，并存在大量

灰色收费，最终供应商承担的这些成本被转嫁到消费者身上。

此消息一出，陈晓立即声明否认。其表示，“媒体记者从一场无议题的私人闲聊中片面抽取内容所发表的文章，是缺乏常识的个人理解。媒体报道非我原意，更不代表我的观点和言论”。而对于国美内部存在的财务漏洞以及卖场经营模式等问题，陈晓则称并非专指国美公司，而是对整个零售行业问题的理解。

曾告黄光裕违规回购

国美方面不认同文章所列观点，并表示不会容忍陈晓的行为。国美的一纸诉状把陈晓推向被告席。此事与2010年8月5日身为国美董事局主



◎黄光裕



◎陈晓

席的陈晓通过国美电器名义起诉黄光裕如出一辙。当时，国美电器向香港高院递交诉状，称黄光裕在2008年1月及2月前后回购公司股份时违反公司董事的受信责任及违反信托责任，寻求赔偿。此事将黄陈斗争公诸于众，也使国美这家零售企业陷入飘摇之中。时隔10个月，国美电器这家上市公司，又成为新掌权者的匕首。

日前，国美执行董事邹晓春在接受记者采访时表示，陈晓此前针对国美方面的言论违反了其离职时双方签订的协议。对于此份协议的具体内容，邹晓春以“具有保密性”为由拒绝向记者透露详细内容。但他强调，该协议是国美正常高管离职协议，是以上市公司名义与陈晓所签订。“内容

较宽泛，会含有协议对价条款，约定了双方相互的权利和义务。”邹晓春表示。

已离开国美数月的陈晓，近日再次成为媒体追逐的人物。对于记者问及被起诉之事，陈晓表示，“我是从新闻上刚刚知道，至于怎么应对要咨询法律顾问”。

案件背后的恩怨

树欲静而风不止。黄陈大战让国美在国内家电连锁的影响力减弱，本以为会回归到经营本身的国美却陷入一场新的纷争。此前报道陈晓大曝国美财务漏洞的记者日前透露，一个多月前国美就通过中间人希望其能交出所谓的采访录音，作为起

诉陈晓的证据。该记者表示，这是黄家代言人、国美执行董事邹晓春希望以此事作为自己上位和向陈晓报复的借口。

邹晓春向记者表示，按照正常的法律程序，法院正式受理案件后，还需要给被告至少一个月的举证期，因此，此案件离正式开庭最少还需要一个多月的时间。

不过，激烈的家电零售市场显然不会停下脚步等待国美收拾残局。就在国美忙着起诉陈晓之时，其老对手苏宁新的十年计划已经启动，同时成立总部运营中心提升店面经营，准备在2016年进入欧美市场。

【新闻链接】

陈晓其人

陈晓，1959年初出生于上海，1985年开始从事家用电器销售，1992年担任某国营家电公司常务副总经理。1996年创建上海永乐家电，任董事长。2003年12月，陈晓兼并广州东泽，首开国内家电连锁业并购先河。2004年底永乐成功引入美国摩根士丹利战略投资。2005年7月，公布以不高于1.4亿元的价格收购台湾灿坤在内地的半数门店。2005年10月14日，陈晓率永乐在香港成功上市。

正当他预备大展鸿图之际，国内家电零售业排行第一的国美电器，忽然于2006年7月在香港公布并购永乐家电，这场迄今为止最大的家电连锁业并购案耗资52.68亿，轰动全国，而在合并正式落下帷幕的第12天，陈晓担任国美电器总裁。2008年11月，他任国美集团总裁兼任董事局代理主席，2009年1月16日起出任国美电器董事局主席并兼任总裁。今年3月，陈晓离开国美。

洛钼集团开展节能减排和“安康杯”竞赛活动

□ 万景荣 罗红耀

日前，洛钼集团开展节能减排竞赛和“安康杯”竞赛活动，旨在配合上级政府安全生产活动的有关指示精神，进一步加强集团公司的安全生产管理工作，动员和组织广大职工为实现2011年度节能减排目标而努力工作。

节能减排竞赛活动包括：比管

理创新、比技术进步、比职工行动、降节能、降排放的“三比两降”五项内容，每项均以百分制考核，并制定了各项考核内容的细则和分值。集团公司节能减排领导小组组织对参赛单位每半年进行一次考核，年底进行总结评比。

“安康杯”竞赛围绕“抓班组、提高管理水平，重教育，推进安全生产”的活动主题，以继续广

泛开展读一本安全生产知识的书，提一条安全生产建议，查一起事故隐患或违章行为等十项内容的“十个一”活动；全面推行事故隐患和职业危害监控法、安全检查提示卡、有毒有害化学物质信息卡、危险源点警示卡的“一法三卡”的实际应用，加强班组安全建设，继续开展职工安全知识普及教育和学习竞赛活动，加强职业病防治工作的

监督和管理，积极开展工会劳动保护群众监督检查员的培训工作；积极参加全国和省市“安康杯”竞赛活动。

集团所属各单位成立相应活动领导机构，根据竞赛目的制定本单位的竞赛方案和实施细则，全公司形成了浓厚的比、学、赶、超舆论氛围，推动了集团公司科学、快速发展。

中国家具出口市场受“重创”

“家企”盯住内销谋出路

自2007年国际金融危机以来，中国家具出口市场也随之受到了重创。海外订单需求的巨幅下滑、国外对华反倾销政策、人民币升值预期等等因素的影响，使得珠三角、长三角等地区的大量从事出口业务的家具企业调转船头驶向了内销市场。

出口企业转战国内市场

“我们从事家具出口已经快三十年了，但是受到金融危机的影响，海外销售下滑，因此公司决定转型，并于2008年初正式进入国内市场”，浙江宁波富邦格林家具有限公司企划总监朱新民向记者介绍称，从上世纪80年代，富邦家具便开始为美国诸多大牌家具进行OEM生产，有时一个订单便足以让工厂的一条流水线忙碌一年。在出口高峰期，集团的年出口额甚至高达6亿元人民币。

然而，金融危机的重创使得海外家具需求量锐减，2007年以后富邦家具的年出口额较2004、2005年相比，下滑近70%，这也迫使富邦家具不得不考虑开辟内销市场。与富邦家具境况类似的出口转内销企业在珠三角、长三角一带数不胜数。广东东莞洋臣家具此前为美国雅丽等品牌代工，九成产品出口，而目前其内销

份额已经接近整体销售的一半。

转型企业重视品牌建设

2009年以来，北京家居市场上打着“出口转内销”旗号进入人们视线的家具产品逐渐增多。与在本土市场上摸爬滚打了十几年甚至几十年的家居企业相比，许多出口转内销家具企业在战略布局、品牌建设方面也开始积极发力。

店面布局和经营模式上，诸多出口转内销品牌出奇一致地倾向于开设独立店。一统家居在马甸、十八里店等地开设了旗舰店经营美式家具，亚振家具、FFDM家居、福溢家居、“Homebox”等品牌也于北居然、西四环、望京等地陆续现身，富邦格林家具也已在北京、上海、宁波、太原等城市开设了45家独立店。一统国际家居副总裁陈涛认为，之所以采取独立店进行直营，有利于保证企业掌握产品的定价权以及自主研发权。

相对于营销网络的建设而言，企业品牌的打造则非一朝一夕可以完成，这也是众多转型企业所存在的短板。富邦格林家具负责人表示，出口转内销企业进入国内市场的时间相对较迟，品牌影响力还需要通过市场和消费者的反馈来逐步提



升。有业内人士认为，随着楼市调控后家居需求总量的萎缩，以及出口企业加入内销战局，未来家具行业的竞争与洗牌将会更加白热化。

代理进口家具品牌或代工

家具出口企业的产品或品牌，由于转入国内市场时间较短，尚缺乏知名度，无法显现品牌优势。于是，对海外市场甚为了解的企业们会通过代理进口品牌作为拓展内销的一条捷径。在品牌定位上，这些企业也往往会选择代理在国际上具有较高知名度的一线国际品牌，利用其影响力以快速获得市场份额。

电子商务的风潮在家居行业吹袭已久，这对于出口转内销企业而言也是迅速壮大的契机。尼克爱家具总经理付建国介绍，由于定位于年轻消费群体，因此内销方面选择借由网络这一新兴渠道，取得了理想的业绩。出口型家具企业的专长并非在销售，而是在于其庞大的生产规模和高效的生产加工能力，因此当海外订单量下滑后，企业可选择为本土知名品牌或在华销售的进口品牌如宜家等进行贴牌生产。此种模式的优势在于，代工品牌的渠道较为完善，市场需求量也较大，因此转型企业的制造力能够得以被消化吸收。

（冷观）

红色企业加科技 晶牛创造人间八大奇迹

□ 许强 牛晓

在迎接中国共产党90华诞之际，河北省科技厅传来消息，晶牛微晶集团独立研发并升级换代的第六代微晶吸水面板，目前在国内十几家大型造纸企业投入使用，效果不错。据知情人士称，被誉为“红色企业”的晶牛集团，自1992年以来，走虚实相兼，扬弃发展的科技创新之路，成功地研制出“三晶”（微晶、晶牛玉、晶核）等一系列填补国内外空白的高科技产品，并创造八大奇迹。

一是凭借“三晶”产品，共和国制定了中国的一个国家标准、两个国家标准：2004年，工业压延微晶被列入中华人民共和国国家标准GB5007-2003《钢筋混凝土筒仓设计规范》。2009年和2010年工业防护用微晶玻璃、透明低膨胀微晶玻璃分别被中国工业和信息化部列入建材行业标准制定单位。标志着中国的微晶生产科研技术处于世界领先水平，成为全世界首家也是唯一能掌握浮法钠晶生产技术的企业。

二是凭借“三晶”产品，晶牛人改变了中国五大工业的装备性能：晶牛工业防护微晶、复合微晶、晶核新材等产品已装备了中国的钢铁、煤炭、造纸、化工、电力等五大工业行业的国家队的百余家骨干企业，每年为所装备企业因降耗、节能、提效而带来的经济效益达300亿元人民币。

三是凭借“三晶”产品，晶牛人为中国的造纸行业带来“二次技术革命”。晶牛人根据压延微晶耐磨耐腐蚀的特殊性能，于2002年研制出了造纸行业用于脱水成型的微晶高真空、低真空吸水箱、成型板、刮水板、毛布吸水面板等造纸关键脱水设备，解决了造纸行业脱水元件超高分子聚乙烯面板不耐磨、更换频繁及陶瓷面板接缝多、费网、纸张匀度差的技术瓶颈难题，具有高耐磨、耐酸碱腐蚀、加工精度高、省网省电、整体无缝接、化学性能稳定等诸多优点，被中国造纸业专家共认为“造纸工业的第二次革命”。创造了巨大经济效益，并使目前正在使用的人民币、护照、邮票、支票等图案更加清晰与精美，内在质量与安全性能更加可靠。

四是凭借“三晶”产品，中国人扮靓2010年上海世博会“三国五馆”，2008年北京奥运会科技馆以及北京301医院、北京协和医院、长城世纪墙、上海黄浦江边的海泰大厦等国内重点工程，并使这些工程不仅绿色环保，而且倍添高贵典雅的魅力，成为了这些工程建筑的点睛之笔。

五是凭借电子微晶玻璃，晶牛人开创了千家万户使用节电、节时、无碳、环保家用电器的新生活。

六是凭借“三晶”的生产，晶牛人实现了“吃”尾矿产微晶的重大发明，不仅变废为宝，而且扼制了国家每年10亿吨人造沙子的蔓延，有效保护了国家宝贵的耕地资源，改善环境，造福社会。

七是凭借“三晶”的研发，晶牛人开启人类用晶法提炼彩玉的历史，已装扮欧、美、亚等大洲，成为国际市场的一股新潮。

八是凭借“三晶”的利用，晶牛人研发了“燃煤改天然气”、“电动力”、“玻璃大窑煤气回收系统”等专利，还人类更多的蓝天白云，节能创效每年达上亿元。

（英大）