

发表公开信“不平则鸣”

王茁呼吁投资者全力阻止家化衰落

□本报记者 黄淑慧

6月8日,一封名为《上海家化王茁写给投资者的信》在互联网上广为流传。这位前不久在大股东意志下被罢免的前总经理在信中说,希望投资者不是被动地等待所谓“大一统”后的“大发展”,而是“更加积极主动地去辨别价值趋势,主动推动这家公司的有序变革和创新发展,确保其创新激情的传承和竞争能力的提升,并竭尽全力去阻止其走向衰落的命运”。中国证券报记者试图采访平安集团相关人士,截至发稿时,平安方面未有回复。

5月31日,上海家化邀请了重要股东前往海南,公司董事长兼总经理谢文坚带领公司高管及各大品牌经理集体出席,与投资者沟通了公司未来5年发展战略规划。

6月12日,上海家化将召开临时股东大会审议《关于解除王茁先生公司董事职务的议案》。市场人士认为,这将是“葛文耀旧部”与上海家化大股东平安之间的最后一战。在股东们投票前夕,双方各自自力争取投资者的支持,或召开沟通会描绘未来战略蓝图,或发出公开信分析利害。

双方激辩家化价值

在写给投资者的信中,王茁一一分析了上海家化为什么有今天的幸运、上海家化与大股东之间的关系何以至此、上海家化如何走向未来、家化董事会和公司治理如何走向未来等问题。

王茁认为,在家化问题上,大股东的成功文化主导了其职业经理阶层的价值判断,忽视了不同行业属性之间的巨大差异,

忽视了化妆品行业本土品牌在崛起过程中的大量失败案例,尤其忽视了企业家在推动战略性产品推出和推广过程中的关键作用。“(大股东的职业经理团队)认为自己代表了先进的管理模式,只要按照大股东的成功逻辑,只要打造出一个换谁来做董事长都一样的平台,然后请战略咨询公司来梳理战略,去聘任背景光鲜的职业经理人、推行一整套KPI考核和风险控制措施之后,就大功告成了,所投资企业就一定会高速增长。”

放在5月31日上海家化刚刚发布“2018年收入120亿元”目标的背景下,王茁的此番言论再度对“何为上海家化成长之魂”提出了拷问。“上海家化的最大价值到底是那些已经创立了的品牌,还是创造这些品牌的企业家精神和文化系统?”他在信中追问道,“在我们这个行业有很多的曾经让人自豪的品牌在并购后数年时间就灰飞烟灭了,如果上海家化现在不能把工作重心放在快速培育新产品和新品牌上,那么也很可能会在不远的将来面临行业新物种的颠覆性挑战。”

这一思路显然与大股东平安及其所聘请职业经理人的经营理念差异巨大。事实上,在端午节期间,谢文坚在给全体员工的信中写道,为了赢得竞争,我们必须有明确的目标、清晰的战略、有效执行的组织架构和文化,完善的人才管理和培养机制。在上海家化80多位中高层管理人员以及各品牌的市场销售人员的积极参与下,在贝恩咨询公司的帮助下,我们即将完成为上海家化今后5年高速而成功的成长量身定制一套发展战略的任务。

对此,王茁则毫不客气地指出,上海家化的战略企图和战略执行路径都不可能通过外包采购来实现。将战略思考进

行外包,尤其是彻底向一家国际咨询公司外包的做法已经改变了上海家化思维和文化的基础,使得公司的战略从森林一般的有机生长变成了盆栽艺术的嫁接雕琢。

王茁的“抗争”与坚守

在这个时点抛出这封信,王茁的举动颇令市场人士甚至是他的朋友们意外。在不少人士看来,王茁一系列的“抗争”行为可谓“书生意气”,对其背后的诉求表示不解。

可靠渠道信息表明,由于王茁反对自己被罢免董事引发外界对家化人事纷争的再次关注。上海家化原本还有针对一批员工的解聘及调岗计划,被暂缓执行,“至少会缓到这次股票解禁期后。”

不过,王茁本人澄清表示,“我没有崇高到舍生取义来掩护大家的股票安全地解锁的程度。事实上,我只是认同孔老夫子‘三军可夺帅,匹夫不可夺志’的理念,只想‘不平则鸣’而已。”

为了这次“不平则鸣”,王茁因此经受了较大的经济损失。根据上海家化此前公告,公司已辞退王茁,王茁属于“违反公司规定、损害公司利益,根据员工手册给予记过以上处分的”情形,公司董事会决定王茁已获授但尚未解锁的全部股权激励股票不予解锁,按照授予价格进行回购并注销,数量为31.5万股,回购总价款为344.61万元,每股10.94元。事实上,在此之前,他还拒绝了平安方面希望其主动请辞所许诺的利益补偿。

“我幽闭在公司重新给我安排的二楼那间狭小的董事办公室(因原办公室已于5月14日被封了)的日子已经屈指可数了,我会按承诺坚守到最后一天,但6月12号

以后的上海家化依然需要你们的坚守,我们的公司现在就像一个风云变幻中的老药铺,始终需要几个老药工顽强地站在柜台上海。”在信的最后,王茁这样对上海家化的同事说。

12日或尘埃落定

6月12日将是一个尘埃落定的日子。不管是王茁所说的“从短期看,家化正滑向历史的遗憾,但在更长的周期中,总有一种力量让她回到正确的轨道”;还是大股东平安所说的“上海家化目前处于一个全新的战略发展时期,对于发展的前景充满信心”。上海家化终于可以告别近两年的人事纷扰。

上海家化在5月31日的投资者交流会上沟通了公司未来5年发展战略规划,在经营目标方面,公司提出到2018年要实现120亿元的营业收入,以2013年45亿元的营收测算,未来五年需要保持年均23%的高速增长。为达到这一目标,公司将实施一系列的发展战略,具体包括公司整体发展战略、大众消费品事业部发展战略、佰草集事业部发展战略、研发发展战略、供应链发展战略、投资收购发展战略等。新战略将聚集资源在5个核心市场的5个核心品牌,包括超级品牌“六神”和“佰草集”,主力品牌“高夫”和“美加净”,新兴品牌“启初”。

此外,经谢文坚提名,上海家化董事会近期审议通过了关于聘任叶伟敏为公司副总经理兼大众消费品事业部总经理的议案,以及聘任黄震为公司副总经理兼佰草集事业部总经理的议案。

面对外界的疑问,平安方面也借由上海家化5月28日公告对外表示,平安信托短期内确没有减持上海家化的计划。

云计算等技术的智能家电发展迅速,小天鹅也加快研发智能洗衣机,抢先推出新产品。来自中怡康市场监测数据显示,在2013年国内洗衣机市场零售量同比增长仅3.09%背景下,小天鹅零售量取得了同比7.5%的增长幅度。从公司业绩看,2014年一季度显示,报告期内小天鹅A实现收入25.76亿元,同比增长9.19%;归属母公司净利润1.71亿元,同比增长53.85%。产品结构升级推动毛利率同比提升3.22个百分点,是推动业绩大幅增长的主要因素。

美的进一步增强小天鹅的控制权或意在强化其在白电领域的领导地位。多家券商研报分析认为,要约收购小天鹅后,美的集团或把小天鹅作为白电生产平台,给予更多资源和渠道,与美的集团的业务协同性更强,将加快其在洗衣机市场的拓展。

美的进一步增强小天鹅的控制权或意在强化其在白电领域的领导地位。多家券商研报分析认为,要约收购小天鹅后,美的集团或把小天鹅作为白电生产平台,给予更多资源和渠道,与美的集团的业务协同性更强,将加快其在洗衣机市场的拓展。

1-3月分别实现营业收入2.30亿元、3.00亿元和0.42亿元,净利润分别为954.34万元、2353.08万元和163.78万元。交易对方承诺,标的公司2014年、2015年、2016年实现的净利润分别不低于3600万元、4680万元和6084万元。赣锋锂业表示,本次交易后,公司业务将拓展到下锂锂电池领域。

据介绍,美拜电子主营业务为聚合物锂离子电池的研发、生产和销售,专注于按客户定制化需求,面向智能平板电脑、智能手机、笔记本电脑三大行业提供移动电源系统解决方案。

财务数据显示,截至2014年3月末,美拜电子总资产为2.30亿元,净资产为4857.01万元,其2012年、2013年和2014年1-3月分别实现营业收入2.30亿元、3.00亿元和0.42亿元,净利润分别为954.34万元、2353.08万元和163.78万元。交易对方承诺,标的公司2014年、2015年、2016年实现的净利润分别不低于3600万元、4680万元和6084万元。赣锋锂业表示,本次交易后,公司业务将拓展到下锂锂电池领域。

公司表示,在成立互联网公司后,都市圈将域名、商标、相关知识产权、网站运营资源注入到互联网公司,互联网公司将成为公司O2O业务、本地生活平台等互联网LBS业务营运主体,并拟在合适的时候引入外部投资者和实现核心员工持股,以整合各方面资源,完善治理结构,加大业务发展步伐。

公司将采取多种方式实现盈利,除了在前期的O2O解决方案提供外,后期还可通过营运服务如第三方支付、系统服务、平台推广、非商家入驻收费、综合营销等模式实现盈利。

贵州茅台董事长袁仁国：白酒行业由调整期进入重构期

“白酒行业已经由调整期进入重构期,这也是2014年及以后白酒发展的主线和方向。”贵州茅台董事长袁仁国日前在第三届中国轻工企业家高峰论坛上表示。

尽管去年白酒行业整体步入深度调整期,但在中国轻工业联合会日前公布的2013年轻工百强企业中,贵州茅台、五粮液、泸州老窖、洋河等多家白酒企业均榜上有名。袁仁国认为,2014年中国白酒行业走向更趋复杂,行业由调整期进入重构期,而白酒企业的重构方向,主要包括消费重构、集中度重构、市场重构、平衡量重构、产品重构、产能重构、产权重构、产业重构等方面“重构是一个相对漫长的过程。”

袁仁国称,尽管白酒行业发展速度放缓,但仍处于增长期具有良好的发展空间。白酒作为重要的消费品,只要转变观念,拓展并做好市场,随着社会活动消费、商务活动消费、休闲消费和个人消费不断增加,白酒消费市场潜力仍然很大。

此外,袁仁国还表示,白酒企业进入转型期,要不断深化产权制度改革,不断完善现代企业制度,大力发展混合所有制经济,实现股权结构多元化,建立和完善结构合理、权责明确、精干高效、运转协调的企业管理体系,增强企业的发展动力。(王锦)

中集集团拟30亿元建集装箱项目

中集集团6月8日晚间公告称,6月8日,中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司全资子公司中集集团集装箱控股有限公司与宁波市鄞州经济开发区管理委员会签署“中集鄞州物流装备制造基地。项目达产后,预计年产能45 万TEU,其中项目一总投资额约为30亿元。

根据公告,项目将建设成为以开发、生产、销售标准或特种集装箱等各种物流装备及其零部件,并提供售后技术服务的综合性制造基地。项目达产后,预计年产能45 万TEU,其中项目一期设计年产能为20万TEU。

公司表示,随着全球经济增长的逐步恢复,以及全球集装箱化率的逐步提高,预计未来集装箱的长期增长趋势仍然将持续。鄞州项目建成后,将有利于本集团进一步巩固和保持在集装箱行业的领先地位。(姚轩杰)

控股股东拟转让部分股权 秦岭水泥资产重组有进展

秦岭水泥资产重组取得实质性进展。其控股股东冀东水泥发布公告称,拟将持有的秦岭水泥无限售条件流通股1亿股,以2.75元/股的价格转让给中国再生资源有限公司。

秦岭水泥重大资产重组始于去年12月,公司拟用掉亏损资产,注入中国再生资源旗下的电子废弃物处理业务板块。据此前公告披露,本次拟注入的8家标的公司均已纳入《基金补贴企业名单》,其2013年度营业收入合计约10.9亿元,扣非后净利润约1亿元,整体拆解能力超过1200万台。重组成功后,秦岭水泥将成为中再生旗下唯一的资本运作平台。借助中再生遍布全国的回收网点,公司产能利用率和盈利有望得到进一步提升。

秦岭水泥董秘刘福生此前表示,“在节能环保被提升至国家战略的背景下,中再生迎来了难得的战略发展期,因此希望拥有上市公司平台以推动其产业重组战略的实施。”本次重组注入的资产,仅是中再生公司的电子废弃物板块,而中再生旗下还拥有废铜、废纸、废塑料、废有色等多个板块。如果重组成功,秦岭水泥未来在资产注入方面还存在着想象空间。

冀东水泥同日公告,为保证秦岭水泥重组工作的顺利推进,公司拟为其增加不超过1.8亿元的财务资助,用于支付重组过程中的相关款项及偿还银行贷款。(万晶晶)

淡化房地产业务 中国宝安转型加速

中国宝安6月6日召开2013年度股东大会,会议通过了《关于修改<公司章程>的议案》。公告显示,修改后的公司章程中,经营宗旨和范围部分进一步淡化房地产业务地位,这意味着中国宝安关注新材料产业的定位将更加清晰。

最新版的公司经营宗旨十分简明,“建设一个以新材料为主的高科技产业集团”。而此前版本公司章程的表述是,将公司建设成为一个以高新技术产业、房地产业和生物医药业为主的投资控股集团。

同时,经深圳市工商行政管理局批准,公司经营范围变更为,“新材料、新能源材料、新能源等高新技术产业项目的投资及经营,现代生物医药项目的投资及经营,房地产开发经营。”房地产被排到了最后一位。而此前的经营范围是:房地产开发经营、投资生物医药等。(张昊)

搭载康明斯ISG重型发动机 福田汽车欧曼GTL重卡上市

福田汽车6月7日宣布,康明斯ISG重型发动机实现量产下线,同时公司搭载该款发动机的欧曼GTL超能版重卡上市。该款发动机将在北京福田康明斯全新投产的重型工厂生产,目前产能为6万台,根据市场发展状况,产能可提升至12万台。

分析人士表示,康明斯ISG重型发动机与欧曼GTL整车的匹配,在满足欧四、欧五排放标准的同时并能同一平台升级至欧六,改变目前国内发动机与国外技术的“代差”问题,以及国外技术难以满足本土作业工况的弊端。

福田汽车总经理王金玉表示,福田汽车和康明斯从2008年成立合资公司,曾经打造了ISF轻型发动机平台,引领轻型商用车市场。现在福田汽车和康明斯基于整车平台,同步开发康明斯ISG重型发动机和欧曼GTL超能版重卡将定位增量市场。(傅嘉)

纳智捷优6SUV上市

6月6日,东风汽车合资品牌纳智捷的战略车型优6SUV在北京上市。据悉,新车共计推出7款车型,车型售价12.88-20.08万元。

今年以来,国内汽车企业纷纷加大SUV市场的开发力度,在4月份北京国际车展上主要车企均有新款SUV车型上市。纳智捷优6是基于纳智捷5 Sedan轿车平台上打造的一款紧凑型SUV车型,在这一市场中,哈弗H6、长安CS75等车型均是其强有力的竞争对手。纳智捷优6SUV全系车型均采用了强劲的涡轮增压发动机,具有VVT可变气门正时技术,车辆配备1.8T/2.0T两种动力组合。

东风裕隆成立三年来,从中高端产品切入,先后向市场投放了大7SUV、MASTER CEO、大7MPV、纳智捷5Sedan等多款新车,实现了产品线的全面覆盖。(刘兴龙)

不终止小天鹅上市地位

美的拟溢价15%要约收购小天鹅20%股权

□本报记者 姚轩杰

6月8日晚间,停牌近一个月的小天鹅A发布公告称,美的集团计划联同其全资控制的境外公司TITONI INVESTMENTS DEVELOPMENT LTD.对小天鹅A股及B股股票实施部分要约收购。

据悉,要约收购预定收购股份数量为1.26亿股,占小天鹅总股本比例为20%。并给予A、B股各15%的溢价进行收购,其中,A股要约收购价格为10.75元/股,B股要约收购价格为10.43港币/股。

业内人士指出,美的集团未来收购完成之后,将进一步增强公司在洗衣机领域的市场占有率和研发能力。

溢价15%要约收购

小天鹅公告显示,本次要约收购主体为美的集团,TITONI为美的集团全资控制的境外公司,系美的集团实施本次要约

收购一致行动人。本次要约收购不以终止小天鹅上市地位为目的。

本次要约收购预定收购股份数量为1.26亿股,占小天鹅总股本比例为20%。小天鹅A股股东和B股股东均可预受要约,本次要约收购拟在要约收购报告书摘要公告前30个交易日的A、B股每日加权平均价格的算术平均值基础上,给予A、B股各15%的溢价进行收购,其中A股要约收购价格为10.75元/股,B股要约收购价格为10.43港币/股。

本次要约收购报告书摘要公告前,美的集团已将2.7亿元人民币存入中国结算深圳分公司指定账户,作为本次要约收购的履约保证。

美的集团实施本次要约收购所需资金将来源于其自有资金,而美的集团一致行动人TITONI实施本次要约收购所需资金将来源于其自有资金或对外筹措的资金。

赣锋锂业拟收购美拜电子

进军锂电池领域

□本报记者 姚轩杰

赣锋锂业6月8日晚间发布资产收购预案,拟通过发行股份及支付现金相结合的方式收购深圳市美拜电子有限公司合计100%股权,并募集配套资金。

根据方案,美拜电子100%股权的预估价值约为4.05亿元,经协商交易价格拟确定

为4亿元。其中,以现金方式支付30%交易对价,即1.2亿元,剩余部分以发行股份支付,发行价格为31.48元/股,发行数量约889.45万股。此外,公司拟向不超过10名其他特定投资者发行股份募集配套资金不超过1.3亿元,用于支付本次交易中的现金对价及交易相关费用,发行价格不低于28.33元/股。

据介绍,美拜电子主营业务为聚合物锂离子电池的研发、生产和销售,专注于按客户定制化需求,面向智能平板电脑、智能手机、笔记本电脑三大行业提供移动电源系统解决方案。

财务数据显示,截至2014年3月末,美拜电子总资产为2.30亿元,净资产为4857.01万元,其2012年、2013年和2014年

拟构建产业系统平台

中海达发力O2O业务

□本报记者 黎宇文

既收购都市圈进入三维地图领域后,中海达6月8日晚间公告,公司拟利用都市圈的平台设立全资子公司“广州都市圈信息技术服务有限公司”切入O2O领域,这意味着公司在互联网LBS应用领域将再下一城。

公司表示,通过成立专业互联网公司,可以充分发挥公司和都市圈在互联网LBS运营经验,以及室内全景、三维地图资源的优势,进入市场广阔的O2O市场领域,为公司互联网LBS业务发展奠定良好的基础。

广佛智城项目饮头啖汤

公告显示,公司O2O业务将以商业地产和城市综合体等类SHOPPING MALL

主体及其相关方为主要服务对象。事实上,这一模式公司已在广佛智城项目上开始运作。

资料显示,广佛智城总建筑面积约80万平方米,通过打造线上线下互动结合的平台,以集中体验、集约服务、集团营销模式,整合电子商务企业的需求,提供场地、服务、信息渠道等,直接对接电商企业和传统企业,以满足电商服务企业集约发展的市场需求,打造“中国电商体验之都”。

据悉,中海达已经为广佛智城提供了两期的产品建设,分别为移动招商中心、O2O导购系统。其中,移动招商中心主要是将广佛智城的物业通过O2O的方式展示和销售,O2O导购系统主要应用于入驻的商家,实现线上线下一体化,并可在线展示、导购、销售等线上营

运功能。

“待三期项目建成以后,广佛智城可以实现通过网络来展现整个商城的商家情况,包括商家的销售推广以及后台的维护运营。三期项目计划在今天6月份启动。”公司表示,将以现有成功案例为基础迅速复制推广,把握O2O市场快速增长的机遇。

介入O2O后台系统运作

此次介入O2O领域,公司拟为商家及商家提供“在线展示、在线销售、在线推广、在线支付、多平台营销”等综合服务,帮助其实现线上与线下一体化的营运模式。

对此,业内人士分析,商家、商家对室内导航、室内全景、三维地图需求较为强烈,这也是公司的核心竞争力之一。此