

雷士变局 吴长江再战阎焱

相对于德豪润达,无论是阎焱旗下的赛富亚洲,或者施耐德电气,都是战略投资者。它们显然不会过多地陷入单一企业的控制权争夺中。

■ 本报记者 许意强

“上午见了阎焱,我们相谈甚欢;对德豪的战略合作给予肯定;阎总表示全力支持我的工作,我也表示会尽全力尽快把雷士做成世界一流的公司,回报所有股东”。

1月6日下午,雷士照明(02222.HK)创始人吴长江首次公开回应最近一周以来,外界对于“走了一招一箭双雕的好棋,退以出售股票套现走人抛弃雷士照明,进就是抱团德豪润达给阎焱为代表的雷士照明投资者施压,为重掌公司话语权增加筹码”等一系列质疑。

不过,《中国企业报》记者看到,目前社会舆论对于吴长江这一举动真实动机的猜测并未停息。更有说法直指,“吴长江做局再战阎焱,重塑中国照明行业一哥地位”。

出售雷士疑点重重

就在2012年年底,因为吴长江突然出手,雷士照明与德豪润达同时在香港和深圳发布公告:后者受让前者创始人所持股份成为前者的第一大股东,前者创始人则成为后者第二大股东,并将入公司董事会。在此前的2012年10月,雷士照明对于吴长江回归公司董事会相关流程已经展开。

“为避免当初的争斗影响到公司实际经营,出现伤害公司员工信心、失去市场份额这种‘鸡飞蛋打’的状况,双方的当初和解只是一种短期的利益妥协,老吴和阎焱都是个性非常强势的人,其实都在暗中较劲,要通过一系列动作来证明当初的指责没有错”。

一位接近吴长江的知情人士告诉《中国企业报》记者,吴长江这一举动并不奇怪,符合其一贯作风,这显然是希望给行业 and 投资者传递新信息,在中国照明领域,吴长江有能力再造一个新雷士。

就在去年10月,这场争战突然以“吴阎公开握手”和解落幕,阎焱(赛富亚洲基金合伙人)当时表示,“希望吴长江尽快回归董事会,回归流程已经启动,回归董事会不超过3个月”。此前的9月,吴长江也回到雷士照明任“临时运营委员会”负责人,主持日常工作。

如今,吴长江在还没有回归雷士照明董事会之前,就突然使出“杀手铜”:向德豪润达这家正处在从“小



家电 OEM 代工业务向 LED 照明业务”艰难转型期的公司抛出公司控股地位,并给予德豪润达不可撤销的优先受让权:有权在未来任何时点以约定价格,买入吴长江剩下的雷士照明的股权。

上述知情人士认为,“回归雷士对于吴长江来说并没有悬念,老吴关心的是回归之后他的话语权有多大,这是筹码。双方当初争斗的根源就是战略投资者对吴长江的束缚限制太多,让他在一手创办的公司中没有话语权”。

吴长江布下局中局

目前,对于吴长江与德豪润达之间达成的战略合作,雷士照明除了发布“股价敏感资料”公告,交代这一合作内容之外并无任何评论和解读。

来自德豪润达2012年半年报显示:截至2012年6月底,以出口欧美为主的小家电业务,营业收入较去年同期下滑9.5%,但营收占比仍然高达67.7%。近年来重点投入的LED业务占比不足4成。

中国照明学会的一位工作人员向《中国企业报》记者透露,“德豪润达是照明领域的一名新军,近年来在LED照明上投入较大,在相关技术上取得不错突破。但与欧美日等企业相比,中国照明企业在LED上整体优势并不明显,亟待通过战略合作突破技术困局”。

德豪润达与吴长江个人给出的“整合雷士照明在照明领域的品牌和渠道代表,与德豪润达在LED照明领域的产品技术优势,打通LED照明全产业链引领照明产业升级转型挑战”公开合作理由,显然无法解开来自社会的种种疑团。

上述知情人士透露,“此前阎焱的一系列指责伤了吴长江的心,在双方商业关系中形成不可弥合的伤痕。已经撇清当初与重庆事件关系的吴长江,急需要在正处在升级转型中的照明领域重新证明自己的号召力。同时,还可以借助德豪润达重新改组雷士照明董事会,掌握公司的主动权”。

“在吴长江的这一布局中,德豪润达扮演的角色非常关键,因为要有足够资金接下吴长江的股份,同时还要支持吴长江重新回到雷士照明并掌控公司话语权。”浙江万里学院客座教授冯洪江猜测,除了已经公开的合作,吴长江应该与德豪润达董事长王冬雷还达成了其它共识,让吴长江可以痛快与这个行业新军联手。

雷士照明未了局

“可以预见,一旦中国政府相关部门批准双方交易,接下来德豪润达以第一大股东的名义改组雷士照明董事会,吴长江再以大股东代表人的方式重返公司,真正掌权公司”。

来自雷士照明内部的信息透露,这步棋不仅让吴长江风光的重返雷士照明掌握公司发展的主动权,还顺手布局LED照明产业完成对传统照明业务的升级,同时也给阎焱等战略投资者措手不及。

面对质疑,吴长江则坚称,“LED的发展及普及超出所有人的预料,让传统照明企业面临巨大挑战,不转型必将淘汰,我希望用时间和事实来证明我所做所努力和牺牲的是正确的,是值得的!请大家关注2013年、2014年中国照明行业的巨变”。

对此,冯洪江认为,“吴长江此举显然是一石三鸟,既为雷士业绩找到新增长点,还能借势在二级市场抬高两家公司的股价,又完成对LED照明上游技术资源的整合”。

相对于德豪润达,无论是阎焱旗下的赛富亚洲,或者施耐德电气,都是战略投资者。他们显然不会过多地陷入单一企业的控制权争夺中。产业评论员洪仕斌认为,“利益才是各方共同追求的最终目标,如果吴长江的这桩交易能够推动两家企业在LED照明领域的市场拓展,顺便还能抬高两家公司的股价上涨,显然这也是阎焱们乐于看到的结局,让战略投资者高位退出”。

持续半年多的“雷士未了局”,最终能否在德豪润达的介入后,最终变成“雷士大结局”,仍有待时间来验证。

资金断流或压垮超日太阳

(上接第十一版)

中商情报网行业研究员李俊华接受《中国企业报》记者采访时表示,光伏行业股权质押融资的频繁发展,反映了光伏行业近年来过度依赖融资手段强势扩张,企业普遍自身造血能力不强,通过简单的规模相加想要成长为真正强大的行业在现代激烈的市场竞争中无疑是行不通的。

有着相似看法的还有中投顾问新能源行业研究员沈宏文,他认为,光伏企业涉足金融、房地产等非主营业务的做法屡见不鲜,多元化的经营战略并未给企业带来实质性的营收增长,反而成为企业资金链断裂的推手,光伏企业发展战略值得反思。

欲卖电站走出泥潭

在光伏业大面积亏损背景下,部分手中持有电站的企业开始寻找买家,电站似乎成了最后一根救命稻草。

“可能会亏本卖!”上述光伏人士推测超日太阳转售海外电站。

倪开禄此次海外之行正是到“境外催收应收账款并洽谈境外资产处置等相关事项”,也就是处置海外的光伏电站。

“但收获不明显。”上述人士称,倪开禄讲述由于全球光伏政策变化,影响到了其打算处置的光伏电站。倪开禄目前打算,要么拿这些电站做抵押从银行贷款,要么尽快转手出售。但“这些并非一蹴而就的事,需要时间”。

“出售电站的做法是无奈之举,更是短视行为。”沈宏文认为,发展光伏电站是解决光伏业诸多难题的根本性举措。

据超日太阳公告称,目前,公司正在当地市、区、镇各级人民政府部门的帮助下,拟定化解风险、恢复正常生产经营的具体计划;公司正在通过催收应收账款、处置资产、开展代工等方式回笼资金。公司恳请银行、供应商等债权人及其他利益相关各方能够积极支持,帮助公司走出困境。

中国首次处罚液晶面板企业

(上接第十一版)

过去两年间,中国本土面板企业已经抓住全球面板产业寒冬的契机,在LG、夏普等竞争对手纷纷收缩时,主动出击加快高世代面板生产线的建设。目前,中国已经拥有4.5代及5代以上面板生产线各8条,在建拟建面板生产线共8条,最终这也实现了本土面板企业在2012年的井喷式突围。

跨国企业或丧失面板市场控制权

在此次处罚中,发改委还要求LG等6家面板企业要向长虹、创维、康佳、TCL等8家企业退还1.72亿元货款。李亚琴认为,“这笔退款肯定会将对利润日趋稀薄的国内彩电企业造成积极影响,增加企业的营业外收入和盈利能力。”

创维集团新闻发言人李从想告诉《中国企业报》记者,“我目前还没有得到退款的消息”。

“如果退款收到,肯定会对公司利润产生积极影响。不过,我们在跟财务确认之后,现在确实没有得到这方面的消息”,深康佳A董秘办公室工作人员也向《中国企业报》记者表示,“我们也莫名其妙,只在网上看到新闻才知道这件事。”

四川长虹证券事务代表也表示,“没有收到退款的信息,不清楚有没有退款,长虹会收到多少退款。”

与退款不知情相比,彩电企业对于发改委处罚一事也三缄其口。一位来自深圳的彩电企业人士就表示,“这事不能说,也没法说,我们一直都是合作关系。当初明知道他们操纵液晶面板价格也只能跟他们合作,要怪就怪我们当初的产业链不完善,现在的市场价格也不是他们能轻易操纵的。”

1月6日,LG Display发表声明称,公司“已经制定了一系列制度来防止类似事件再次发生,并坚持透明经营的方针”,强调此次处罚不会对公司销售及其与各客户之间的关系造成任何影响。三星方面则称,从2005年末“已经中断了相关的行为,构造了守法经营体系并严格实施”。

挖掘对企业
有价值的信息

成为广大酒友
的消费指导

全面
真实的数据

搜狐
SOHU.COM

酒评网
JIU.SOHU.COM

全媒体 / 全球化 / 全产业链

迅速 深度 引领