

# 王冬雷:没有一个人能绝对控制雷士

## 吴长江及同系退出雷士附属公司重要职位,多方力量取代进入董事会

雷士照明(02222.HK)前日晚间发出公告,雷士照明创始人吴长江退出雷士照明 10 家附属公司董事职位。其中,惠州雷士光电及雷士照明(中国)等改由雷士照明集团董事长王冬雷任新董事长。

雷士照明董秘谈鹰向记者强调,此次调整主要目的在于加强雷士照明董事会的管理,对日常经营不会产生太多影响,“吴长江本人也赞同调整方案”。王冬雷则向记者称,这种调整体现了股东利益的均衡,也符合上市公司治理要求。

毫无疑问,随着雷士附属公司“改换门庭”,吴长江本人对雷士照明的控制力进一步削弱,对上市公司的公开透明治理则并非坏事。

### “吴长江本人同意调整”

公告显示,吴长江退出了惠州雷士光电、雷士照明(中国)、世通投资、香港雷士等多家雷士照明附属公司的董事名单,由王冬雷接替担任上述公司的董事长或董事席位。

此外,吴长江也不再担任浙江江山三友电子、江山菲普斯照明、上海阿卡得电子、重庆雷士董事职位,由肖宇担任董事长一职——肖宇为德豪润达高级副总裁。

仔细研究公告可以发现,原吴长江系人马此番均有调整,下属公司董事席位体现了雷士照明董事会的多方力量:除德豪润达有王冬雷、肖宇等代表进入附属公司董事会外,施耐德中国区总裁朱海、软银赛富合伙人林和平等也作为董事会代表加入附属公司,担任董事。

“这一调整是为了加强雷士照明董事会的管理,让附属公司可以更好地执行上层董事会的决议。”雷士照明董秘谈鹰表示,雷士照明董事会经过充分商议后作出了相关调整。

为何视雷士为“生命”的吴长江会全部退出附属公司董事席位,“挥一挥衣袖,不带走一片云彩”?谈鹰强调,吴长江还是雷士照明的执行董事、CEO,“这些调整经过了吴长江本人的同意,对日常经营也不会有太大影响。”

### “没有一个人能绝对控制雷士”

2012 年底,德豪润达宣布通过全资子公司德豪润达国际(香港)有限公司以总价约 13.43 亿元获得雷士照明合计 20.05% 股份,成为雷士照明第一大股东。

“自从德豪润达成为雷士大股东以后,关于我和吴长江(不和)的传闻就一直有。其

实我和吴先生就是合伙做生意,雷士好了,德豪润达也好,吴先生持有德豪润达近 10% 的股份,我们两家的利益是高度捆绑的。”王冬雷称,今年雷士新增的近七成 LED 芯片将由德豪润达供应,同时德豪润达也通过雷士销售双方联合品牌 NVC ETI 光源,今年销售目标是 8 亿元。

德豪润达 6 月 13 日公告显示,吴长江持有德豪润达 1.3 亿股,持股比例为 9.31%,为第二大股东,仅次于芜湖德豪投资有限公司 24.73% 的持股量。

但毋庸置疑,吴长江过去在雷士“一言九鼎”的时代已一去不返——今年 4 月,吴长江向德豪润达转让 2.15 亿股股份,约占集团已发行股本的 6.86%。股份转让完成后,吴长江仅持有雷士照明 7930.9 万股,占总股本的 2.54%,而德豪润达持有雷士照明 8.48 亿股股份,占有 27.1% 的股权,为雷士照明最大单一股东。王冬雷坦言,增持是为了提升公司在雷士照明的影响力,以利于后期进一步整合。

“我们(德豪润达)委托吴先生经营雷士照明,雷士照明是上市公司,所有的事情都要按上市公司的流程、规章办事。没有一个人能绝对控制雷士。”雷士不愿透露姓名的高层向记者强调。

记者多次拨打吴长江电话均显示关机。吴长江最新的一条微博是 6 月 20 日随团访英。“有幸见证总理访英,非常圆满,凸显大国地位”,此后近一个月都没有更新微博。

雷士照明 2013 年业绩报告,公司收入为 37.74 亿元,同比增 6.4%,毛利润为 7.97 亿元,同比增长 4.7%。不过因为管理费用、其他费用大幅下降,公司的净利润实现了 28 倍的增长,达到了 2.45 亿元。



吴长江

王冬雷

### 数据

#### 吴长江 4 月份出手逾 2 亿股雷士照明

今年 4 月,吴长江向德豪润达转让 2.15 亿股股份,约占集团已发行股本的 6.86%。股份转让完成后,吴长江仅持有雷士照明 7930.9

万股,占总股本的 2.54%,而德豪润达持有雷士照明 8.48 亿股股份,占有 27.1% 的股权,为雷士照明最大单一股东。

# 预计利润狂跌 65% 至 75%

## 贝因美遭遇“大经销商制”瓶颈

### 高投入高产出销售模式重整迫在眉睫

贝因美公司三年时间内,董事长多次更迭。由此,7 月 14 日晚间,贝因美发布惨不忍睹的业绩预告修正公告:预计上半年的利润将同比下降 65%~75%,盈利范围预计在 9656 万元至 1.35 亿元之间。对于业绩下调原因,贝因美解释称,配方奶粉行业变革,公司正在进行业务转型和流程再造,致使重点产品婴幼儿配方乳粉销售在短期内销量下降。

### “二次创业”以求走出困境

今年以来,贝因美的业绩一直低迷,此前的一季报显示,贝因美今年一季度实现营业收入 10.88 亿元,同比减少 35.85%;实现归属于母公司股东的净利润 6857.51

万元,较 2013 年同期减少 36.34%。另外,贝因美的管理层在不同场合下,都在大谈“二次创业”,似乎在他们看来,这成为其应付目前困境的法宝。

贝因美集团董事局副主席陈惠湘曾公开表示,“近几年公司业务局限在婴幼儿配方奶粉上,而不是整体婴童食品,才造成目前的业绩瓶颈。”而贝因美二次创业计划的目标则在于全球化,根据该计划,未来十年公司三分之二的销售收入将来自海外。

不过目前贝因美转型的核心还是产品结构的调整,贝因美董事长王振泰在今年 6 月履新后的第一次公开露面时就表示,自 2013 年起,股份公司除婴童食品以外其他

业务全部剥离。同时,集团旗下其余亲子教育、亲子用品和亲子服务业务也将和食品业务并驾齐驱发展。目标消费人群也从之前的 0~6 岁变革为 0~12 岁,以拓宽公司业务覆盖范围。

### 传统模式或已经走到头

而乳业咨询机构普天盛道董事长雷永军则认为,贝因美现在的困境是因为传统经营模式碰上市场变化未能及时调整所致。他对记者表示,之前婴幼儿奶粉行业的传统模式就是高投入高产出,贝因美这种大企业通过大经销商,快速把市场做起来,可是现在市场变了,要想维持之前的增长,必须投入更多的资源,可是企业的资源毕

竟有限,一旦无法维持之前的高投入,销售和业绩很快就会出现下滑。

雷永军同时透露,与此形成鲜明对比的是,今年上半年很多中小企业增长却很快,他们的模式跟以往有很大的不同,不用大经销商,不进商超,只做婴童店,值得注意的是,婴童店从几年前的几千家已经上升到目前的几万家,在整个婴幼儿奶粉销售中,占据六成的份额,而且还有电商,虽然目前只占整个行业销售的不到 10%,但是对传统模式未来可能会造成很大的冲击,因此,贝因美这一类面临业绩下滑的企业出路应该在于根据市场的变化重新调整已有的销售模式。

南都供稿