

葛文耀:上海家化已处于十字路口

上海家化“内斗”风波最终以资方的获胜落下帷幕,在上周举行的临时股东大会上,解除前任总经理王茁董事职务的议案被通过。连同此前葛文耀宣布退休离任上海家化董事长职务,如今上海家化已正式进入大股东平安信托主导的时代。但对于众多投资者而言,已告别“葛王时代”的上海家化未来前景如何、是否值得继续持股,成为二级市场投资者迫切想了解的问题。6月14日,葛文耀出席“2014上海雪球嘉年华”活动时表示,整个行业竞争非常激烈,上海家化“已处于十字路口。” 现代快报记者 王静 刘元媛



CFP供图

A 如何看家化前景? 家底厚实,还“藏了”十几亿利润

“正好有人给我机会让我离开家化。让我有更广的视野,跳出化妆品看看整个中国消费品市场的机会。”葛文耀的开场白如此直接,让下面“心领神会”的听众爆出一阵大笑。

从去年5月被爆出内斗风波后,上海家化的股价受到冲击,出现下跌。然而,“上海家化8年涨了65倍。”这样一支白马股,在A股市场自然是拥趸众多。葛文耀表示,在离开家化后,很多基金经理来找到自己,“投资家化他们赚了,都很有感情”。同样,众多投资家化的股民也对这支白马股感情深厚,一位投资者向葛文耀提问,在结束了“葛王时代”后,未来的上海家化还能买吗?虽然葛文耀并未给出明确的答案,并表示“这个问题无解”。但他表示,上海家化经过多年的发展与积淀,已有着较好的基础,“目前上

海家化至少有两三个品牌在消费市场上有着较大影响,再加上现金,‘现金奶牛’是利润的源泉。”

同时,葛文耀还表示,2013年上海家化归属于母公司所有者的净利润8亿元,但仍有一部分利润被划到2014年的统计中,还有1.7亿元股权激励成本。此外,上海家化在投资里面还藏着十几亿元的利润,其中的资产包括一些酒店、股权等。昨日,葛文耀在微博中进一步说道,“2013年8亿利润和1.7亿股股权激励成本,近十亿盈利水平,23亿现金,投资中还有十几亿利润。但家化对市场高效反应,低成本、低费用、人心齐的系统如果破坏了,在高度竞争的行业中,下行也是大概率。有三四十亿现金可投资是优势,但投坏了反而拖累业绩。家化已处于十字路口。”

B 重回原行业? 葛文耀:“一切皆有可能”

“上海家化已处于十字路口。”这个观点在14日的活动上,葛文耀已经提及,就像他说的“到底能不能够较好发展,我讲不清楚”。但对于公司未来的发展,葛文耀的心中也有着自己的看法。“这要看新的领导者,我不能给予点评。但我认为,若新的领导人能够较为虚心,善待公司员工,慢慢熟悉情况,将来能够将公司做得很好。但倘若新的领导者采取其他的做法,大乱人心,在如此竞争激烈的环境下,公司今年的利润增速仍会下降。”

“去年4月份,平安赶我离开上海家化的时候,他们判断说我已不起作用,但是他们错了。在上海家化,不是半年开一次会或是一年开一次会,我们随时都要作出决策,而这个决策不是一个人所决定的,一定是公司一线员工

提供的情况加上我和他们的头脑风暴一起讨论,所以在经常、不断地变革自己的做法,这样才能面临激烈的竞争。”葛文耀说。记者发现,在整个演讲环节,葛文耀都没有坐在主办方提供的座椅上,全程站着讲完。“我身体很好,还能干下去”。演讲最后,葛文耀笑着说道。同时,他也让大家别叫自己“葛老”,“把我都叫老了,叫葛总就行了。”

因此,在一位投资者问到,“会不会借助资本之力重回原行业时”,葛文耀把想象的空间留给了听众,他说:“借用一句广告词,一切皆有可能。”而王茁在被解除上海家化董事职务后曾表示,今后将与投资机构合作,努力再造一个日化企业,不排除与葛文耀携手合作。

相关新闻

上海家化内耗不断 基金持仓出现分歧

对于上海家化而言,机构投资者来来往往多年。研究部数据显示,平安入主上海家化之后,即2011年底,各基金出现分歧。大成创新成长和大成景阳领先共抛上海家化1240万股,上投摩根内需动力减持1232万股,华夏回报、华夏回报二和华夏行业精选共抛645万股。上海家化2011年中报显示,上述基金持有上海家化的股票股数依次分别为1000万、260万、257万、250万、240万、190万、

138万。而2011年年报显示,上述基金均不再持有上海家化。同时亦有华商盛世成长和博时新兴从零增持到上海家化的十大流通股股东,一季度末分别持有上海家化1400万股和1527万股。易方达价值成长和嘉实研究精选是上海家化的“铁杆粉丝”,一季度末分别持有1760万股和1825万股,是目前持有上海家化最多的两位机构投资者。 据《投资快报》

又到半年末,银行年中“大考”逼近,一年前突袭的“钱紧”仍让市场心有余悸。不过,无论是央行启动定向降准策略,还是“学乖了”的商业银行,形势都发生了很大的变化。专家认为,“钱紧”已难再现。

又到半年末,银行年中“大考”逼近,专家称—— “钱紧”难再现 实体经济用钱仍贵

“钱紧”难再现

发生在2013年6月份的银行间市场“钱紧”,仍让不少金融机构人士记忆犹新。去年6月20日,银行间隔夜拆借利率和7天回购利率均创历史新高。同时,理财产品收益集体跳涨,个别甚至突破8%。“钱紧的现象今年绝不可能重演了。”一位银行业人士表示,从去年经历“钱紧”之后,央行已经十分注重短期的流动性管理,不会再让资金市场突然变紧。

6月末未到,央行已经提前动手。中国人民银行9日晚间宣布启动定向降准:6月16日起,符合审慎经营要求且“三农”和小微企业贷款达到一定比例的商业银行,将下调人民币存款准备金率0.5个百分点。此次定向降准大约将覆盖2/3的城商行、80%非县域农商行和90%非县域农合行。

央行称,当前流动性总体适度充裕,货币政策的基本取向没有改变。Wind统计显示,6月首周,央行公开市场净投放较5月最后一周大幅增加。与此相对的是,四大行5月前四周仅放贷1300亿元,但5月末不到一周内新增贷款飙涨约1400亿元,当月新增规模增至约2700亿。

资金成本上下浮动,始终是牵动逾万亿资产的银行业及众多企业的命门。商业银行在经历“钱紧”教训后也在自省。

“我们行早已在准备跨6月末的业务了。其实很多机构都已经做了充足的准备,对资金面的判断不可能再像去年那样混乱了。”某银行金融市场部门的负责人说。

记者走访上海多家银行了解到,目前多数理财产品维持在5%

尽管管中银行间资金偏紧不再,“钱紧”难以再现,然而实体经济“缺钱”之感仍迫切。

“从实际调研看,目前银行对小企业贷款利率的上浮幅度一般在30%至50%。”交通银行首席经济学家连平说,以上海地区为例,从事小企业和个人经营性贷款的代理中介公司利率达18%,加上手续费等,实际利率远高于20%。

在“存款为王”的考核约束下,小微、“三农”企业仍遭遇限贷。“不

商业银行提早布局

上下。据银率网统计,5月最后一周,60家银行密集发售708款理财产品,但平均预期收益仅为5.15%。

去年商业银行对于资金的判断出现问题,期限错配是很重要的一个原因,“谁也没想到产品断了档之后,负债端突然没钱了,结果出现抢钱的混乱局面。”该人士表示。

其实,经过去年的钱紧冲击之后,商业银行对流动性的管理开始变得更加严格。“我们行从去

让资金真正进入实体经济

是没有需求,经销商在排队,实在是拿不到钱。”

从资金面看,截至6月9日,主要投向同业存款的23款互联网货币基金中,余额宝、理财通在内的20款产品收益率已“破5”。“去年钱紧央行明确不放水,使金融机构信贷过度扩张不再‘空转’,普遍是‘学乖了’。”上海一位银行业人士说。

对外经济贸易大学金融学院教授赵庆明认为,随着信贷定向放松,加大对同业存款等影子银

行治理力度,银行贷款资金投放有望上行。专家表示,社会资金面保持充裕的同时,鉴于银行信贷对企业融资成本具有重要影响,在“微刺激”下,还需要让资金投放真正进入实体经济。

事实上,自4月以来,监管层持续打击银行同业资产扩张,对农商行等首度“定向降准”,但资金如何打通“最后一公里”,依然需要落到实处。 据新华社

要览

丁家宜员工被解散 拿赔偿签字走人

科蒂(Coty)停售丁家宜的决策被媒体曝光后,这个曾被封锁的消息,正逐渐被更多的丁家宜员工“认知”。与此同时,越来越多的丁家宜员工确信,“离开”只是时间问题。

李明(丁家宜产品生产线员工,化名)并不清楚员工们被“解散”的原因,“厂里并没有统一开会,员工都是挨个被约谈的,认可赔偿的,签字走人。不认可的,继续等待,速度快的,5分钟就结束了。”

“赔偿是按惯常的‘N(离职前上年度12个月的月平均收入×工龄年限)+1的模式’进行的。”李明说,不认可赔偿的,除了工龄较长的老员工,就是孕妇了。

据《新金融观察》

绿地集团整体上市加速 作价667.3亿借壳金丰投资

绿地借壳金丰,一直被业内称为把大象装进鸡蛋壳,6月13日,这只大象的价格被定为667.3亿元,比此前预估价655亿元略有上升。当天晚间,金丰投资公告,董事会当天审议通过了绿地集团重组议案,并签署《资产置换及发行股份购买资产协议之补充协议》《补偿协议》。

借壳模式和此前3月份预告的一样,即金丰投资以全部资产及负债,与上海地产集团持有的绿地集团等额价值的股权进行置换;拟置出资产由上海地产集团或其指定的第三方主体承接。

金丰投资向绿地全体股东非公开发行A股股票,购买其持有的绿地集团股权。其中,向上海地产集团购买的股权,为其所持绿地股权在资产置换后的剩余部分。本次交易的发行价格定为5.54元/股,发行股份总量为116.5亿股。

据悉,金丰投资定于6月30日举行股东大会,获股东大会批准后,此番绿地借壳金丰的方案还需获住房及土地管理相关政府主管部门,以及中国证监会的核准。此后,才能看到绿地出现在上海证券交易所。 据《东方早报》

海澜之家为父爱“型”动 渲染不一样的父亲节

在刚刚过去的上周末,最让人值得回味的除了世界杯的精彩赛事,还有传递着浓浓亲情的父亲节。作为专注男装的服装品牌,海澜之家在今年父亲节推出了许多活动来助力消费者向父亲表达关怀。其中,“免费邮寄,千里传爱”的活动受到了众多消费者的欢迎。许多年轻人因为在外求学打拼不能陪在父亲的身边,海澜之家全国8个城市60家门店在6月8日至15日父亲节期间特别推出免费邮寄服务,帮助消费者把代表孝心的海澜之家服饰送到父亲的手中。

此外,6月14日、15日两天,海澜之家还在武汉和南京的31家门店开展了“贴心的爱”——父亲节纪念版T恤买就送活动,共计上万件的父亲节纪念版T恤很快就被海澜之家的消费者领取一空。

同时,海澜之家还在微博上开展了“炫父型动”和“大胆说出爱百人宣言”活动,很多网友都晒出了与老爸一同摄影、一同出游、一同骑行的合影,诉说自己与父亲的有爱故事,表达自己对父亲的感激之情。 海轩