



# 雷士照明案背后：业界尚需补课

大约是在两年前,施耐德电气中国区总裁朱海深陷雷士的内部纷争。当时,国内投资公司软银赛富和施耐德电气两家分别为雷士照明的第一和第二大非执行董事,当时因为股东们已经无法信任雷士的创始人和实际控制人吴长江,因此施耐德电气应雷士公司董事会之邀派出公司管理骨干,准备接手雷士公司的管理。

之所以说朱海深陷雷士内部纷争,是因为施耐德电气虽然派出了管理者,却根本无法实现管理。因为吴长江出其不意地发起了舆论攻势,一方面施耐德电气是一家外企,而雷士则是一家国内民企,当时的舆论有相当一批站在吴长江一边;而另一方面,因为吴长江是雷士照明的创始人,雷士公司内部的员工和外部的经销商都高度信任他,所以经销商表态支持吴长江,而施耐德的管理者们一进驻雷士,员工就开始全面罢工,朱海几度出面协调,都以无果告终。

因此朱海事后只能自嘲:“施耐德电气只是小股东,本来是想搭个顺风车,看好雷士照明会在节能灯普及的过程中有很大发展,所以投点资,既想有些回报,还想与雷士的渠道实现共赢,没想到搭顺风车搭成了司机。更没想到搭成了开车的还不算,派出的司机还被别人不信任。”

朱海说得没错,施耐德电气当时派出的管理者团队当中,有一位叫张开鹏的人我认识,他是施耐德电气旗下模范工厂的工业总监,在施耐德中国区内,是一位相当优秀的管理者。

而吴长江为什么反对董事会邀请施耐德电气行使管理权呢?现在由吴长江邀请的雷士大股东已经把谜底说破了,董事会成员都猜疑吴长江在澳门欠下了上亿的赌债,所以取利甚急。股东们担心他会去做关联交易,损害全体股东的利益,因此要取消他的管理权。

但在2012年时,吴长江在那一轮舆论战当中,至少占有两个优势。

其一是,国内对创业者有很深的崇拜情结,包括雷士照明和经销商和员工在内的公众都觉得吴长江能把公司做起来,他就应该是公司的主人。至于由股东们形成的董事会,代表的是资方的利益,向公司提出建议当然可以,至于取代创始人进行管理,甚至炒掉创始人,则会引起舆论的反对。这种情绪,不仅在雷士照明案中,之前在新浪王志东出走案,国美黄光裕陈晓冲突案中起到过巨大作用;其二是施耐德电气的身份,由于之前外资以资本方式入股、入主中资企业的案例颇多,使得国内公众对于像施耐德电气这样的西方巨头企业对中资企业入股颇为敏感,而施耐德电气开始行使对雷士的管理权,则更有人主之嫌疑,所以吴长江的舆论战最后实际上是赢了。自嘲“变成开车的”施耐德电气,很爽快地让出了“司机”的位置,继续搭车。而吴长江则邀请了广东的德豪润达公司进驻,成为新的大股东。

可是“天下没有永恒的朋友,也没有永恒的敌人,只有永恒的利益”,新的大股东入驻之后,原有股东们担心吴长江会做关联交易的忧虑并未得到化解。现在,吴长江的朋友变成了反对他的最严厉的敌人。由于吴长江未经董事会允许授权三家经销商使用“雷士”品牌,德豪润达与他先翻了脸,现在闹到了抢夺公司公章的程度,而且把吴长江欠下四亿赌债的信息,也公之于众。

很明显,德豪润达自己也是一家创业企业,而且也是中资,因此维护起自己的利益来,反而会毫不客气,没那么多顾虑。这一回,吴长江可能没那么好过关了。

在细致观察过多家企业的创业经历之后,作者可以得出的结论是,国内的企业创业者,固然都可谓英雄豪杰。不过其创业也是有规律可循的,他们大致是发现了社会某种商品或服务存在供不应求的现象,同时判断这种商品或者服务顺应了时代进步的要求,未来向好,因此加入了供应者行列;同时又因为自身的努力,使得自己的产品成为消费者的主流选择,从而使自己的企业做大规模。

在某种意义上,国内对于创业者的崇拜,是时代进步的表现,这种风气推动了创业潮流的涌动,也促进了国内经济的发展。不过,这种风气,其实不能与“公司是股东的”这一法律概念冲突。像雷士的案子,作为创业者的吴长江,因为现实的压力,他身上的个人利益,已经与雷士的公司利益高度冲突。也正是因此,才会出现“谁是大股东,谁就要罢免吴长江”的现象。

只不过,出现抢夺公章的现象,未免让人觉得国内产业界“吃相难看”。相应地,政府要考虑的是,为什么德豪润达会放着稳赢的法律途径不走,非要直接抢夺代表公司权力的公章?

## 声音

### 游戏规则就是资本为王

证券时报网:国内创业型企业家,往往过分高估自己的掌控能力,包括对资本市场的驾驭能力,他们在企业成长过程中依赖外来资本,却又不甘心在引入资本的时候导致控股权旁落或者对董事会失去控制。然而,资本市场的游戏规则是,资本为王,创业型企业家必须要习惯从创始人到职业经理人的转变,否则就是一出一出的闹剧。

### 规则与人情之间始终有隔膜

网易财经:雷士照明创始人吴长江和大股东德豪润达日前因为一纸罢免公告宣布“婚姻”破裂,令人唏嘘。中国本土生长的民营企业家似乎始终无法冲破人治与法治、规则与人情之间的隔膜,进而危及公司的长远生存。

### 没有盟友只有利益

新京报:股权不对等,权力必然不对等,一方拥有超过20%的股权,一方只有不到3%的股权,王冬雷与吴长江之间,所谓的盟友关系,只是一种表面现象。按照股权力量对比,吴长江必须听命于王冬雷一方,这种听命,几乎与王冬雷一方的对错无关,只与股权和权力有关。一个打工者听命于老板,是一种义务。老板与打工者结盟,几乎不太可能。而“老板”开除一个让他不满意的“打工者”,则是分分钟的事情。

## B 保险新“国十条”

8月13日,中国保监会官网正式公布《国务院关于加强发展现代保险服务业的若干意见》(被看作是保险新“国十条”)。

与2006年版的《关于保险业改革发展的若干意见》(老“国十条”)相比,新“国十条”将保险业定义为现代保险业,对保险深度(保费收入/国内生产总值)和保险密度(保费收入/总人口)两方面给出具体要求:一个是保险深度达到5%,另一个是保险密度达到3500元/人。

## L 楼市持续遇冷

国家统计局近日公布的数据显示,今年前7个月,全国房地产开发投资50381亿元,同比名义增长13.7%,增速比1-6月份回落0.4个百分点。其中,住宅投资34365亿元,增长13.3%,增速回落0.4个百分点,占房地产开发投资的比重为68.2%。

## Q 汽车反垄断首张罚单

8月13日,湖北省物价局召开规范汽车销售中的价格行为提醒告诫会,通报了武汉4家宝马4S店协商统一收取PDI检测费(俗称新车检测费)构成价格垄断协议的违法行为,并依据《反垄断法》对4家宝马经销商给予行政处罚,罚款总金额达162.67万元。这是今年汽车行业反垄断调查以来,对汽车经销企业开出的第一张罚单。

## W 王府井百货渠道革命

王府井百货近日召开战略转型大会,这家“新中国第一店”宣布不再以传统百货的经营模式开店,并将发展重点转投购物中心与奥特莱斯业态。除了转移发展重心,王府井百货全渠道改革从探索步入实践阶段。明年1月开始,首批试点的北京市百货大楼、双安商场将告别纯百货模式,切换到与供应商同步的商品SKU管理模式。未来两年,这一变革将向王府井百货的全国门店推广。

## Z 中石化易捷店联手顺丰转型

近日,中国石化销售有限公司与顺丰速运有限公司签订业务合作框架协议,中石化覆盖全国的加油站易捷店网络将与顺丰速运的物流网络相互联结,此举意味着其转型综合服务商又进一步。

## 微观点

### 中企海外上市可能造成大陆市场空洞化

@何诚颖(国信证券总裁助理):应该反思为什么优秀中国公司喜欢去海外上市。有海外报道认为,中国企业力争在美国和香港等大陆以外市场推进股票上市的趋势正在加强。除了因为掌握国内股票上市审批权的中国证券监督当局限制首次公开募股(IPO)之外,优秀企业出于有望扩大融资额的预期,正对上海和深圳市场敬而远之。中国企业加强赴海外上市的趋势可能造成大陆市场的空洞化。

### 未来货币政策大幅宽松空间有限

@屈宏斌(汇丰银行大中华区首席经济学家):7月新增贷款和社融超预期低,季节性因素、基数略高、同业监管收紧等因素叠加可以基本解释这一波动。社融中票据大幅减少。新增贷款中企业短期贷款下降明显,中长期贷款仅略减。需求仍平稳,但房地产调整及金融机构风险偏好下降致相关信贷回落值得关注。货币流动性仍充裕,未来货币政策大幅宽松空间有限。

### 中小微企业降低融资成本还需深化改革

@郭田勇(中央财经大学中国银行业研究中心主任):过去几十年经济发展中逐步累积的深层矛盾和结构失衡,加剧了我国中小微企业融资难题。依靠政府投资拉动经济模式的弊病是市场主体信用评级相差巨大,政府投资项目、国有企业因信用评级高,基本不存在融资问题,而民营企业、中小微企业则陷入“融资难、融资贵”的漩涡。因此,降低融资成本还需深化改革。

### 家电节能领跑者政策有利有弊

@陆刀波(家电产业市场研究专家)家电节能领跑者政策最快将在十一前启动,该补贴不再实施普惠制,主要针对高效产品。这样大企业显然受益更多,受此影响,海尔、美的、格力等公司股票分别呈现小幅涨幅。小企业入围更难,以往发生企业补贴受益超过产品销售利润的笑话,如能从根本上杜绝产能过剩、骗补等行为,应该说有利有弊。