

格力「招親」落定 高瓴417億入股15%

引入無實際控制人結構 激發轉型活力

中國經濟

大公報記者

王芳凝

珠海明駿是高瓴資本參與此次格力混改的受讓主體。格力電器46.17元的轉讓價較上周五收盤價的57.71元有20%折讓，416.6億元的受讓金額中，218.5億元為珠海明駿自有資金。交易完成後，珠海明駿將成為格力電器第一大股東，持股15%，第二及第三大股東分別為河北海擔保投資、格力集團，分別持股8.91%及3.22%。由於並沒有單一股東持有超過上市公司50%或30%股份，所以格力電器交易後並無實際控制股東和實際控制人。格力電器現有9名董事，根據合作協議，珠海明駿有權提名三名董事。

為製造業升級積累經驗

對於此次交易，格力電器董事、副總裁望靖東表示：「對於高瓴資本的加入，格力十分歡迎，這是格力電器發展史上的里程碑。高瓴資本能夠參與此次混改，從長遠來看，將可以幫助格力電器進一步優化股權結構，激發企業轉型活力和市場競爭力，實現企業價值鏈的整體躍升。」

珠海明駿出資方代表高瓴資本合夥人易清清表示，未來高瓴資本將充分發揮長期投資、全球研究以及幫助實體經濟轉型升級的經驗，「加磅」中國製造，積極引入戰略資源，與包括格力電器在內的優秀企業，以科技創新為驅動，實現從「先進製造」向「智能製造」的歷史跨越。內媒昨日引述內地經濟學家馬光遠指，「適時引入外部資源，或是激發實體企業轉型升級的有效路徑之一，通過此次股權轉讓，格力有望引入更好的創新思維和產業資源，格力與高瓴的合作也能為中國製造業轉型升級積累有益經驗。值得注意的是，高瓴立志於重倉中國，並推動中國企業國際化。」

光大證券家電行業首席分析師金星認為，格力電器最缺的是對未來零售市場的變化以及90後00後消費者的變化的把握，這背後需

要大量思維的轉變和渠道工具的轉變。騰訊系、京東系與高瓴關係緊密，都是未來主導變革的力量之一，「高瓴可以引入這些力量幫助格力電器改革。」

珠海國資委相關負責人回應，是次股份轉讓是推動國有企業改革向「管資本」轉變的重要舉措，格力電器混改的完成，將有利於格力電器構建更加有效的激勵機制，有利於推進其國際化、多元化戰略的更有效實施，有利於促進格力電器更好地邁向價值的高端，為把格力電器打造成為全球化科技工業集團奠定了堅實基礎。同時，珠海市也將借助此次混改，加快珠海戰略性新興產業的謀篇布局，構建珠海創新發展新格局，推動珠海市「二次創業」，奮力打造粵港澳大灣區重要門戶樞紐開創全新局面。

推進管理層股權激勵計劃

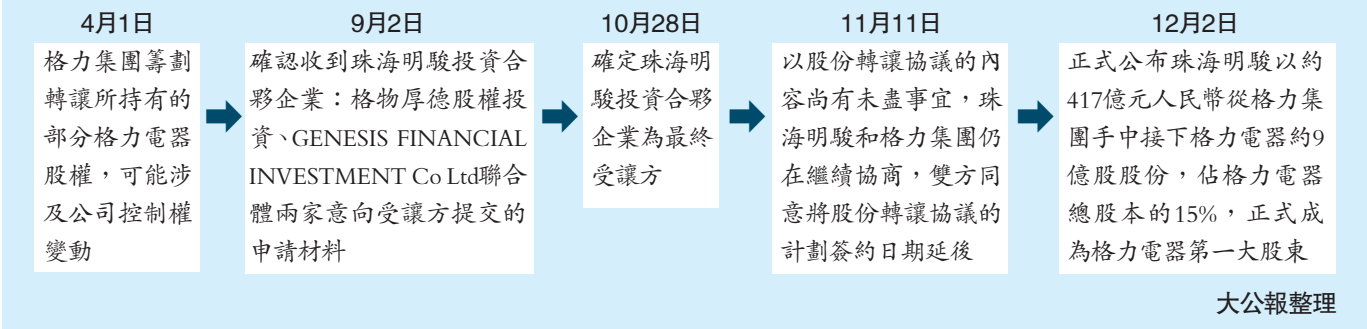
據公告顯示，珠海高瓴等同意，應在本次交易完成交割後，推進上市公司層面給予管理層實體認可的管理層和骨幹員工總額不超過4%上市公司股份的股權激勵計劃。珠海明駿並表示，根據相關銀行已提供的貸款承諾函，如珠海明駿與其就本次權益變動簽署貸款協議，為保護債權人利益，承諾在上市公司涉及分紅的股東大會中，會盡力促使上市公司每年淨利潤分紅比例不低於50%。

對此，中信證券曾表示，相對白電同行，此前格力電器股權激勵單一旦低頻。若後續公司股權變更朝向更市場化方向變更，則格力有望在公司管理機制、激勵體制方面靈活性大幅增強，提升市場經營活力。

此外，珠海明駿承諾36個月內不轉讓手持股份，並在權限範圍內保持格力電器經營管理隊的整體穩定，格力電器治理結構不發生重大變化。同時，也會確保格力電器總部和註冊地不遷離珠海市。



格力電器出售股份進程



大公報整理

投資改善 財新製造業PMI三年高

【大公報訊】記者倪巍晨上海報道：財新11月中國製造業採購經理人指數（PMI）較前值微升0.1個百分點報51.8，錄2017年來新高。財新智庫莫尼塔研究首席經濟學家鍾正生表示，當前製造業投資或處於「磨底期」，鑒於低庫存已延續較長時間，中美貿易摩擦若在未來階段緩和，企業信心便能有效修復，進而帶來製造業生產及投資的扎實改善，總體看「中國經濟繼續修復」。

財新製造業PMI已連續5個月回升。11月製造業新訂單指標雖從10月高位溫和回落，但仍處較高擴張水平；新出口訂單指標在去年3月以來首次連續2個月處擴張區間。得益於需求的轉暖，11月

企業紛紛擴大生產，這使製造業產量進一步增長。製造業就業指標也顯著反彈，並躍升至榮枯線上方，這是今年3月以來該指標第二次呈現擴張勢頭。

至於市場預期，上月中國製造業界對未來一年的生產前景樂觀程度降至5個月新低，業界對後市不確定性及環保政策收緊感到憂慮。

財新製造業PMI與官方數據走勢趨同。11月官方製造業PMI較前值提升0.9個百分點報50.2%，錄近8個月高點並為年內次高值，僅次於今年3月的50.5%。

申萬宏源中國經濟研究主管秦泰指出，鑒於當前外需、消費等雙雙回暖，

投資增速亦平穩增長，預計未來製造業PMI將繼續在榮枯線上方平穩運行。

中金公司宏觀分析師劉雯琪認為，就中國經濟走勢而言，宏觀政策較個別月份的PMI讀數更重要，本月舉行的中央經濟工作會議料成為決定下階段經濟政策的關鍵點。

A股早段受官方及財新中國製造業PMI均造好消息刺激，高開高走，滬綜指、深成指及創業板指最高分別升0.9%、0.7%及近1%；但中美貿談不明朗的陰霾揮之不去，午後股市反覆震盪，最後三大指數升幅分別收窄至0.13%、0.24%及0.28%，分別收報2875.81、9605.19及1669.54點。

五個男孩入夥玩多肉

河北鄉村經濟振興系列之四十九

邯鄲市男孩張曉東與王宇自幼形影不離，直到高考一人在河北學工程設計，一人到美國讀工商管理。大學畢業後，張曉東跳槽回鄉種植多肉；王宇在加州註冊了一間貿易公司做中國辣條兼營中餐館。2015年王宇回家過春節，張曉東動員他入夥，王宇心有所動，卻難捨美國的生意。他不知道除了張曉東，還有吳利彪、王恩茂、段孟舟三個男孩，也在等他回國一起玩多肉。

大公報記者

顧大鵬（文、圖）

2014年春天，張曉東與路翰靜正在熱戀。女友來電話說，她在一檔韓劇看到一盆萌萌的、呆呆的多肉。「如果當時她給我看的是一个小動物，或許我就成為寵物飼養專業戶了。」張曉東從小就喜歡花花草草，「真正着迷的是多肉的繁殖方式。」他從淘寶上薅來幾百株多肉，「每株掐下五六片葉子扦插繁殖，再賣出去還有五倍的利。」這個因為愛情而闖入的植物，經過一個夏季的繁殖，秋天他家裏已成為多肉的世界。

「僅僅是業餘愛好，沒有人反對。」可是他決定辭職專伺多肉時，除了女友，雙方家長都投以鄙視的眼神。24歲的張曉東還有大男孩的逆反心理，「越反對我越來勁。」起初，僅僅是因為好玩，現在升級為一種意志力量的對抗和錘鍊。

唯一支持張曉東的男孩叫王宇，他看好多肉前景，只想注入一筆資金，張曉東卻要他回國一起幹。2015年春節，這次雙方都期待的合作便擱置了起來。

金融街融資無功而返

王宇1989年出生，比張曉東大一歲，在生意場也是一個剛出道的大男孩，因為善意陷入異國勞工糾紛正苦惱，張曉東趁

機再次拋出橄欖枝，不料這次正中王宇下懷。

僅僅過了一年，張曉東身邊已經有十幾個追隨者。其中有小學同學吳利彪、高中同學王恩茂，還有妹夫段孟舟。這些在城裏闖江湖的大男孩，曾經發誓「打死也不再回農村」，而今還鄉成為多肉種植個體戶。

王宇對張曉東說：「北京金融街有美國留學的同學」，他想融資將個體多肉經營進行公司化改造，準備入夥的幾個玩伴憧憬着未來。「出乎意料，我們看好的農業項目，投行卻不感興趣。」王宇出使京城金融街融資失敗，一時衝動，將美國的公司和餐館盤了出去。這一冒失決定與張曉東當初境遇如出一轍，除妻子外，同樣遭到雙方家長反對。

爭吵碰撞出火花

2017年，張曉東、王宇、王恩茂、吳利彪、段孟舟五個男孩合夥註冊了曲周縣春暉農業科技有限公司，原來計劃入股的另外幾個男孩，選擇「公司加農戶」的模式，維繫着原有的多肉生態圈。公司註冊地址在大棚裏，五個股東沒有自己獨立的辦公桌。每天早上八點至八點半，他們要



◀ 曲周縣春暉農業科技有限公司張曉東

站着開半小時的晨會，一次只解決一個問題。

起初，張曉東與他的追隨者相互幫助，井水不犯河水。當幾個老男孩摺綁在一起時都感到不適應，大家天天吵，爭相表達自己的想法，竟然碰撞出了火花。「公司化催生多肉大棚從十餘個膨脹到上百個，年產超過千萬株，但品種只有幾十個。」王宇說：「母本基地與商品棚分離的想法，就是天天爭吵出來的。」五個男孩自我加壓，每人培育新品種不少於十個。一年間公司自有品種增加了十倍，加上與山東、雲南交流的品種，可以流通的品種達到三百個。

「快遞包裝要去土去根，用紙吸濕防爛。」張曉東在晨會上分享他的想法，「可以把植物曬乾帶土帶根打包發貨。」這一改進每株可節省人工0.75元（人民幣，下同），每天發貨3000株，節省成本2000餘元。

「多肉砍頭移植兩個月就能上市，比葉插和播種要提前一至二年。多肉越好葉陳越小，很多人卻下了刀子。」張曉東突發奇想，「將遮陽網直接覆於其身，多肉一周就伸出脖子。」他不忘諱記者泄密，「如果有同行問，也不會保守。」



▲五個種多肉的男孩合影。前排左起王宇、張曉東，後左起吳利彪、段孟舟、王恩茂

▶ 工人們在大棚扦插多肉



▲（左起）甜心、皮皮、帥帥在淘寶做直播



輪番網上直播 重拾零售業務

張曉東自淘寶薅來800元（人民幣，下同）的多肉，又通過百度貼吧和QQ群一株一株賣出。業績從每天不足百元，直到衝破3萬元。新零售模式不斷刺激他的好奇心，同時利慾也使他身心疲憊。於是，他把銷售業務轉移給幾家批發商，移情於多肉的培植。

「自己還真沒修行到視名利不心動的境界，2017年基地培植出120多個自有品種，年交易突破1200萬株。」張曉東發現，「仍在給批發商做貼牌。」儘管他們註冊春暉、月亮、植顏三個品牌，但品牌的寓意和故事，並不能藉批發商傳達給客戶，甚至由於丟掉零售，最初的擁躉也在被批發商一點點侵蝕掉。

於是，在一次只有半小時的晨會上，五個男孩決定輪番上直播平台，直接面對失去的消費者。這時張曉東發現，

「多肉市場已經變了天，兩年前，進一株多肉肉本要60元，現在只要3元。過去一株常規多肉至少要看五倍利，現在做到翻倍都有困難。批發與零售流量，目前佔比為7比3。」張曉東告訴記者，他想「慢慢把這個佔比反過來」。

今年6月初，多肉銷售旺季即將結束，曲周鄉間的多肉大棚裏仍然堅持每天兩場直播。上午的主播是一對零零後少男少女，男孩叫皮皮，女孩叫甜心。去年冬天，他們與另外一對零零後一起走進多肉直播大棚，替代了五個九零後老男孩兒，用自己的方式介紹屬於這個時代的花草。談笑間，他們送出了一元一株的開播福利。不到10分鐘，「初戀老榕」「綺羅多頭」「彩虹綴化」等十餘個稀有單品，就被網絡世界裏看不見的手收入囊中。