

华帝股份“宫斗”后遗症：交接班后现一股独大

■ 本报记者 郭奎涛

“我多次跟他说过，我们是踏脚石，不是绊脚石，大家早就选定他为接班人。现在他将老人们一脚都踏出局外，大家怎么受得了。20多年来，七个创始人对华帝都是有感情的。”

9月底就被华帝股份董事会罢免董事长一职的黄文枝，日前在接受《中国企业报》记者采访时，首度披露最近半年来存在于公司创始人与接班人之间的一系列冲突。

黄文枝口中的他，正是新任董事长潘叶江，也是华帝股份七位创始人选定的第二代接班人。公开资料显示：在潘叶江进入华帝一年多时间，公司总裁黄文枝、副总裁关锡源、刘伟相继辞职，董事长黄文枝被公开罢免，由创始人推荐辅助潘叶江的新总裁区迪江也辞职，随后潘叶江叔叔潘垣枝出任总裁。

宫斗：从七人共享到一家独大

今年9月下旬，由潘叶江、潘垣枝、潘浩标三位董事长提议召开华帝股份董事会，并以“为经营业绩不佳负责”为由头将原董事长黄文枝公开罢免，当天潘叶江便当选新一届的董事长。这也将原本存在于华帝创始人与接班人之间的内斗公开化。

随后10多天时间，由黄文枝推荐辅佐潘叶江的总裁区迪江也提出辞职。随后召开的华帝董事会上，原副总裁潘垣枝被提名为公司总裁。对于这一事项，公司创始人代表黄文枝、李家康两位董事投了弃权票，但这并未能阻拦潘家在华帝股份的强势上位。

原本由黄文枝、黄启均、关锡源、李家康、邓新华、潘权枝、杨建辉七位创始人共同创立并控制的华帝股份，全面进入了潘叶江家族一家控制的时代。这一变动也被华泰证券认为是“潘氏家族正式获得对公司的绝对掌控，长期困扰公司经营发展并压制估值的内部治理问题终于得到有效解决”。

不过在黄文枝看来，“我早就跟他说过，明年我董事长任期一满就退休。我还可以提前几个月将董事长权利授权给他。但他却突然以公司经营业绩不善名义将我罢免，这一理由我不能接受。华帝一直是两权分享，他才是主管营销和财务的副总裁。”

对于以经营业绩不善罢免董事



当前华帝股份的矛盾根源在于，接班人潘叶江(右)为争夺控制权罢免董事长黄文枝(左)，打破原本商业伙伴的格局。

长的理由，《中国企业报》记者以投资者身份致电华帝股份董秘办，一位工作人员回应道，“这个理由行不行，不是我说了算，也不是你说了算，以公告为准。而且我们也正式就此事回复广东证监局，说明没问题。”

随后潘叶江正式出任董事长，并聘请其叔叔出任总裁。对此，在华帝创始人之一、董事李家康看来，“这种做法太激进，完全置华帝过去20年以来实行的‘所有权和经营权’两权分离文化不顾，将华帝变成了家族化管控家庭化治理，这是公司现代化治理的倒退。”

李家康的担心不无道理，随着潘叶江家族强势上位，与华帝合作20多年的众多区域代理商感受到这位新老板的强势。一位华帝区域经销商向《中国企业报》记者透露，“华帝一直以来的文化是利益共同体，我们这些代理商都是跟华帝一起从零做起，对企业拥有深厚的感情。早在今年8月我们根据一线市场的经营情况向当时的董事长和总裁提出一份求助方案，至今未获回复。这在以前根本是不可能的事情。”

分歧：解散九洲投资引发信任危机

作为黄文枝选定的接班人，潘叶江在进入华帝之前主要是与其叔叔潘垣枝共同经营“百得厨卫”，主要业务是为华帝贴牌生产厨电产品。随着2012年华帝正式宣布收购百得，华帝七位创始人原有的平衡被打破。百得厨卫由奋进投资100%控股，华帝全资收购百得后，奋进投资以

14.6%的股权跃升为华帝的第二大股东。奋进投资由潘叶江、潘垣枝、潘锦枝、潘浩标四人总计持有96%股份。加上潘汉枝持有7%的华帝第一大股东“九洲投资”股权和直接持有华帝2.48%的股权，潘氏家族成为华帝的真正控制方。

不过黄文枝告诉《中国企业报》记者，“虽然华帝收购百得，小潘也没有机会完全控制华帝。主要是我后来为给接班人铺路，改选董事会后让潘家三个人进来，又劝说黄启均、关锡源两位创始人退下来。最后包括我、邓新华，以及黄启均、关锡源，我们都转让一部分股份给他，加速他的接班。”

过去两年多来，华帝创始人主动给接班人铺路的融洽和睦、相互信任的关系，却因为今年5月份潘叶江一个举措被打破。李家康回忆，“当时小潘提出将父辈们的股份过户给子女的名下，当时我们都同意了。没想到黄文枝最后看到的文件不是过户而是解散，所以这一提议被否定。这也引发小潘不满。”

对此，黄文枝的说法是，“他曾经在我家里跟我公开承诺，由七位创始人共同持股成立的九洲投资第一大股东地位不能变。没想到他今年就要解散九洲。当年我们七个人有君子协定，说出来的话就算数，从来不会签协议。如今他却出尔反尔。”

“一旦解散九洲投资，我们这些创始人就从控股股东变成股民。最终也因此让黄董与小潘产生不信任。”李家康告诉《中国企业报》记者，潘叶江的这一举措也让公司其它几位创始人感到心寒，并引发了商家的

担忧。

多位华帝代理商听说潘叶江要解散九洲投资，就向几位创始人写信并提出解散九洲就会打破华帝原有的“利益共同体”文化，让华帝失去前进的动力，华帝代理商们也将失去灵魂。此后又有超过50位华帝代理商结合上半年市场经营情况，希望公司在市场寒冬环境下给予代理商更多的政策。最终这一系列来自商家的举措，将原本存在于创始人与接班人之间的矛盾外部化、复杂化。

困惑：两权分离VS家族治理

在一些外部人士看来，既然是七位创始人选定的接班人，就应该放手让潘叶江按照自己的想法带领华帝迈入发展新时代，却为何对“一股独大后的家族化治理”等变革表示不满？

对此，黄启均曾在《华帝之道》一书中有过介绍：“创业七雄”个个来自困难家庭，七人各取所长各兼任一个部门经理。在重大决策问题上，7人举手表决，4票赞成即算通过。

同时在此次潘氏家族成员成为华帝董事长和总裁引发争议的10多年前，华帝也曾出现过类似一幕：1999年10月，华帝七位创始人集体让位，聘请职业经理人姚吉庆担任华帝总经理，在民营企业中实现所有权、经营权的“两权分离”。

尽管过去一年来，华帝七位创始人均已退出企业管理一线，但仍然可以通过在华帝第一大股东九洲投资的持股，形成与潘氏家族一定权力制衡。同时还可以从华帝今后的业绩成长中分享利润。然而潘叶江最近一年多来的动作，似乎对几位创始人的上述布局产生冲击。

对于为何要公开罢免董事长，以及在接班过程中加速去华帝化推进家族化治理等问题，《中国企业报》记者在联系潘叶江后被其告知会安排公关部负责人沟通。但该公关负责人在与记者沟通上述问题后表示还需要由董事长来回复，让记者再等等。截至本报发稿前，未能获得来自潘叶江的回复。

未来以潘叶江为首的潘氏家族要将华帝股份带向何方？创始人不清楚，代理商也很迷茫，投资者更是一头雾水。对此，黄文枝则坦言，“长江后浪推前浪，这是时代的趋势，也是华帝七位创始人的共识。我们既然选择了他做接班人，就是希望可以带领华帝创造更好的成绩。直到现在，我都会祝福他创造辉煌。”

第三方科技评价提速科技成果转化

■ 本报记者 陈玮英

中国科学院北京国家技术转移中心和中关村兰德科教评价研究院10月21日发布了运用第三方科技评价，评价的是汉语汉字输入法暨全景学习互联网教育技术、新型低能耗一体化MBR污水处理技术、华医在线移动医疗技术、机动车尾气治理“尾革”技术等四项科技成果。

据介绍，汉语汉字输入法技术解决了汉字音形义信息化的一体化难题；华医在线移动医疗技术可延伸到4万多家乡镇医院，让百姓足不出户可享受三甲医院的医疗服务；新型低能耗一体化MBR污水处理技术主要用于解决城乡污水处理的问题，具有占地面积小，运行中节能50%以上，净化后水质稳定达到1级A标准的特点。

值得关注的是，由北京神州兰德机动车尾气治理科技公司研发的“尾革”技术，是一种纳米抗磨节能润滑剂，减排节能效果显著，机动车尾气一氧化碳减少30%以上，碳氢化合物、氮氧化合物可减少40%以上，老旧车辆尾气减排均达到50%以上，汽油车节油率平均10%以上，柴油车节油率15%以上，有效提升了发动机性能，延长发动机寿命。

事实上，目前在我国科技成果转化还相对较低，“第三方评价可以促进科技成果转化”。在中关村兰德科教评价研究院评价部主任朱森元看来，转化率低下主要受限于技术本身、资金以及技术群等方面影响。

朱森元告诉《中国企业报》记者，目前，第三方评价主要是对科技成果进行评价，由业内专家对科技成果进行评分。但是，评分之后，有的单位虽然得分比较高，但因其经济实力欠缺，影响了成果转化；同时，转化过程中需要技术群来进行支撑。这些成为科技成果转化的阻力。

“当然，通过第三方评价后，投资人会产生质疑，比如，这项科技成果在实际应用中到底是一种什么效果等。”朱森元解释道，“第三方评价除了对科技成果的评价，还会对科技成果转化的产品进行评价，也就是全方位的评价，降低投资人的质疑度，从而实现多方共赢。可以说，第三方评价促成科技成果转化，通过评价后吸引资金，帮助科技成果实现转化，起到了催化剂的作用。如果第三方评价违背客观事实，那么将承担法律责任。”

中国科学院北京国家技术转移中心主任刘庆莲表示，第三方科技评价机制的建立，是深化国家科技体制改革的有效措施，不但是推行“大众创业，万众创新”的有力保障，还是贯彻和落实创新驱动发展战略的重要举措。

资讯



TCL曲面H8800抢占“双十一”市场

日前在超薄曲面电视C1品鉴会上，曲面领导企业TCL宣布启动“一再挑T、曲面无可挑剔”11·11曲面大战，让电视市场“双十一”大战由曲面电视引爆。此次TCL将倾力打造价格无可挑剔、产品无可挑剔、服务无可挑剔三大年度重磅福利。搭载4000R黄金曲率的4K曲面电视H8800A-CUD全力出击，与量子点版、超薄曲面版等曲面电视构成行业最强的曲面电视阵营，让消费者在“双十一”期间，有充足的理由曲面只挑“T”。继7月由TCL发起的首次曲面普及战役之后，产业发展之势不可阻挡，迎来市场全面爆发的临界点。

联合空间·中国创意城为创意产业筑梦

10月21日，“媒人”中国创意城在北京国际饭店成功举办了一场“相亲会”，不仅让数百家企业和银企、金融机构见了面，其中几家还“牵手成功”，直接在现场“领证结婚”。这场“相亲会”由文化部国家文化市场调查评估中心、中国民营科技促进会、中国创意产业联盟主办，中国创意城承办，数十家创意产业的创业公司代表在现场与银行、保险、基金等领域高管直接对话，更有多家企业和中国创意产业联盟、中国创意城，以及联合恒泰投资基金、中投国鼎投资基金在现场签订了战略意向合作协议。

辽阳县农业嘉年华正式对外开放

日前，位于辽宁省辽阳县兴隆镇首山现代农业示范区的辽阳县农业嘉年华项目正式对外开放。

据了解，嘉年华场馆有参观区域面积120亩，设施总面积41317.3平方米，融合商流、物流、信息流、资金流、人才流等资源，构建六大功能分区，分别是科技管理区、精品农业展销区、欢乐农业体验区、优新果蔬展示区、生态水产养殖区和预留发展区。其中重点发展十大项目，包括农业嘉年华、科技大本营、农业奥特莱斯、彩色花田、农业迪斯尼、鲜果乐园、农业设施主题公园、七彩渔乐园、缤纷蔬果百草园以及乐活民宿村。

在场馆面积4万多平方米的农业嘉年华里，游客可尽情体验辽阳本地的农业特色资源及文化历史，观看奇蔬异果、感受满族文化、体验南果风情、畅游花海世界，既饱了眼福，还能“大展身手”，参加多种农趣体验活动，品尝各地特色美食，在体验中感受农业的趣味和魅力。

据悉，辽阳县委、县政府按照“区域化布局、规模化发展”的思路，结合农业发展实际，在兴隆镇规划建设区域特色明显、产业集中度较好、科技服务体系配套、基础设施先进、运行机制完善、龙头产业带动、辐射效应显著、推进农民增收的现代农业产业示范园区——首山现代农业示范区，“农艺高科盛典——农业嘉年华”正是首山现代农业示范区的核心区域。

高配低价成过去式 手机厂商改卖服务

■ 本报记者 郭奎涛

高配低价成就了一个小米手机，却难以成就第二个小米手机，追随者可以效仿这种模式，颠覆者必须另寻出路。

“简单的拼跑分、比低价的时代也许已经过去了。”奇酷手机CEO周鸿祎对《中国企业报》记者说，手机做到今天，厂商正在面临瓶颈，能堆的器件都堆上去了，下面只能拼工艺、材质和技术创新，奇酷手机的竞争重心只在手机产品本身以及用户体验。

不只是奇酷手机，乐视手机“两倍性能、一半价格”的印记也逐渐淡化，而把重点放在手机的设计上，当然还有其内容上。一向以品质知名的华为，中国市场的份额更是接连超过小米、三星和苹果。

回归产品本身

价格战向来都是切入市场的有效方式，在本来一片红海的中国手机市场，低价更是厂商不得不选择的手段之一。今年进入该领域的两个主要品

牌商，却不约而同地都选择放弃这种竞争手段，一个是乐视、一个是奇酷。

在乐视生态设计的多重盈利模式下，硬件产品本身具备低价的优势，乐视电视的口号就是“两倍性能、一半价格”，手机业务却在有意淡化这种形象，而把卖点锁定在了手机本身的设计方面，其无边框屏幕也是行业第一家，非常适合观看视频。

至于奇酷，在长达3个小时的发布中，周鸿祎谈及配置和价格只用了几分钟。在配置方面，更是寥寥数语，周鸿祎坦言，“这是高通的成就，跟我没啥关系，感谢高通”。

周鸿祎重点介绍的正是奇酷在手机设计上的多种创新技术，包括手机冷却技术、指纹解锁技术、应用冷藏技术、隐私保护技术，以及操作系统上的改进，360 OS可以解决安卓应用中暗中启动给用户带来的流量、电量损失以及手机发热等问题。

尤其重要的是，奇酷手机的双摄像头技术，在全球手机行业都是第一家。用周鸿祎的话说，奇酷手机唯一可以和苹果公司CEO库克得瑟一下的就是黑白双摄技术，他在日前西雅

图之行中向库克介绍了这种技术，并引起了库克的极大兴趣。

老牌厂商华为也被认为极少打价格战，而专心做产品。为了保障品质和口碑，今年5月它还销毁了一批因运输事故产生问题的手机，价值2000万元。

华为终端CEO余承东日前还放出豪言，不久，华为终端的荣耀品牌将会超过小米；华为品牌方面，目前在中国的市场份额已经超过苹果三星，在全球市场的份额排名第三，明年到后年就能够做到全球第二份额，并很快做到第一。

挖掘后续服务

不以低价作为竞争手段，那么依靠什么赚钱？答案是后续服务。

乐视手机的模式一开始就很明确，以手机硬件为载体，通过乐视生态的视频、游戏等增值服务或者说乐视会员收入弥补硬件成本损失。

目前，经过早期小范围的测试，乐视手机买一定年限的会员就可以实现0元购的业务已经全面推广。乐视手

机负责人冯幸表示，该业务增长很快，他甚至认为，乐视已经成为了一种和电信运营类似的内容运营商。

奇酷手机如今的局面有些让人困惑。

根据周鸿祎之前声明做硬件的思路，大致也是提供后续增值服务，通过将硬件产品智能化，与用户产生更多的联系，再通过这些联系产生的大数据，开发出其它潜在的服务需求，并由此实现更多的收入。

但是，由于担心会影响用户体验，周鸿祎拒绝大量预装其它品牌的应用，而且根据用户调查预装了几款基本应用，就现在的情况来看，部分应用虽然可以为用户提供会员等增值服务，暂时看不到360能否从中受益。

周鸿祎说，在产品没有做到一定销量，用户没有积累到一定数量的情况下，谈生态并不是时候。

其它手机品牌还没有明确表态挖掘后续增值服务，包括手机销量领先的小米手机和华为手机，很多厂商都不像乐视那样同时拥有视频等服务内容，奇酷手机同样也面临这个问题。