

万宝之争,剧情在23日一波三折,24日凌晨00:24,万科挂出声明:安邦入伙。攻守之势顿时逆转!这场年末争霸大戏宛如经典教科书,给观战的企业家诸多警示和启发。

万宝之争这一课

本报记者 蔡宇丹 刘相华

这是一次透彻的培训和教育

“万宝之争,谁赢谁输已经无所谓了。关键是,这是一场在法律框架内进行的一次股权之争。但对于创始股东、特别是股权高度分散的企业来说,无疑是一次透彻的培训和教育。”

12月21日,丁文磊去上海出差,还在朋友圈里发了这样一段文字。这个时候,微信圈里的大V们已经基本认定王石要输了。

丁文磊两年前从力诺辞职,创办航禹太阳能。今年3月,航禹完成第一轮股权融资。

“双创”正热,股权投资正盛,像丁文磊这样的创业者在经过一轮又一轮融资后,如何处理和投资人的关系,如何抵御资本层层注资后创始人的股权被稀释,这都是他必须要思考的问题。看到朋友圈里转发的万科章程三大致命漏洞,丁文磊认为,在创业初期,创始人在制度构架、控制机构架上必须要有所考虑,以免后患。

27年前万科股改,王石放弃了股权到底对不对?这场争夺战之初,王石坚持这是自己的情怀。但在丁文磊看来,生意就是生意,资本市场就是拿钱说话,不相信情怀,它就是一场实力和规则的较量。

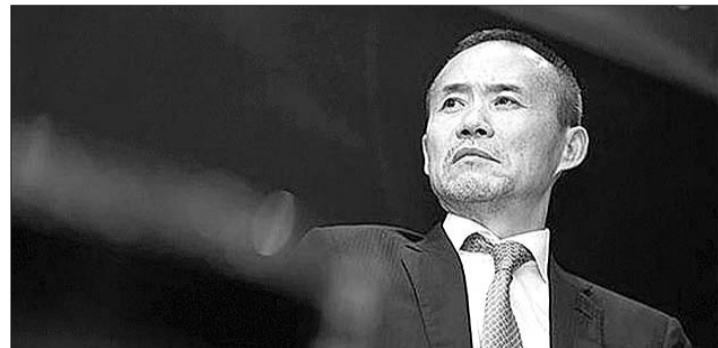
最终,丁文磊看到王石也不讲情怀了。23日,他表示和宝能同是“一家人”,并且23日晚和自己拒绝过的“追求者”安邦结盟。

当然,最大的赢家是安邦。宝能花了约400亿没有做到的,它花了不到三分之一就达到了目的。在丁文磊看来,在法律框架内,用最小的代价,换取最大的利益,始终不声不响的安邦手中握有的筹码——万科股份超过7%的股权,让它最终成了决定战局的关键角色。

只要不违法,无关对错

“资本的逻辑就是这样,没有谁对谁错,只要不违反法律。”海汇投资山东区域总监马月平说,你选择了走哪条路,你就按游戏规则来做。如果你把企业当猪养,养肥了,卖掉,拿钱走人。如果你把企业当儿子养,那你就要有长期打算。比如,要找什么样的投资人,是单纯的财务投资者还是战略投资者?怎么控制股权?上市后怎么做市值管理,避免被收购?”

“像万科这样的公司,太容易被盯上。”马月平说。公司品牌价值高,盘子这么大,这么好,股权却非常分散,这样



的公司,很容易被“野蛮人”盯上。

2014年末,姚建华的潮汕老乡黄茂如偷袭,用5亿真金白银吃进10%的银座股份股票,成为二股东,导致银座股份紧急停牌。当时,黄茂如要拿下银座股份,20亿就够了,就可挑战鲁商集团的大股东地位。

吸引“野蛮人”的银座股份同样具有如下特征:股价低,从最高47元跌到当时的八九元;公司业绩不错,日子过得很舒服,拥有门店140多家,2013年净利润3亿元左右。

今年4月,银座股份进行资产重组,将零售资产整体上市,同时推进行工持股计划,使黄茂如执掌的中兆投资持股比例滑落至5.19%,其人主银座股份的梦想成空。“从黄茂如逼宫以后,鲁商集团把零售业合并了,整体上市了,做了这件拖了很久的事,还得要感谢黄茂如这个‘野蛮人’。”鲁商集团一位内部人士对本报记者表示。

万科于2006年,2010年两次实施针对内部管理层的股权激励计划都失败了,并非业绩没有完成,而是被其中“苛刻”的一条给绊住了,“下一年股价均价要高于上一年均价。”市场开了这样一个玩笑,虽然万科业绩不错,但股价长期低迷,跌落至8元不到。

马月平说,现实中,企业在股权激励上不能太死板,有的企业把标准定得很高很苛刻,导致制定的激励政策落实不下来。“事实上,股权掌握在内部人手上,总比掌握在外人手里强吧。”马月平说。

但马月平说的也不尽然。去年8月,中微光电子创始人孙夕庆就被他引入的外部股东UT斯达康联合其他股东逼宫撵下了台,痛失控股权。“当时的中微光电子财务状况很混乱,多年不见分红,导致股东们着急了。”当时采访时,有知情人士对本报记者透露。

新上台的董事长陆弘亮是UT斯达康的创始人,不仅是财务投资者还是战略投资者,显然中微光电子选择陆弘亮

符合了大多数股东的利益。

从中微光电子身上可以深刻感受到,资本市场从来都不讲情怀,这头凶残无情的恶狼,只要闻到一丁点儿血腥味,就会扑上去咬死猎物。

马月平说,这样的资本市场就跟战场一样,作为一个将领,王石显然丧失了敏锐的嗅觉和战斗意识。今年8月,万科股价跌到13块多,万科的高管和股东为什么没有大规模增持?

企业活下去比什么都重要

“王石的反应太大了!”济南电商综合生活平台兴旺购创始人王世文说。

今年3月,兴旺购获得上海一家机构2000万融资。现在,王世文正着手从一家上市公司挖一位高管做职业经理人。他坦言,公司一旦做大后,就会面临技术、人才上的瓶颈。只要公司能够发展,对方能力比他强,他让出自己的位置都行。

“如果有一天,资本对我说,你离开,公司按照我的思路去做,我会离开的。”王世文说,因为企业活下去,比什么都重要。

由于兴旺购这家区域性综合平台正在计划上新三板,王世文非常关注万宝之争,他说,公司刚成立时就设立了法务部,以规避融资、未来上市等方面的风险。

王世文说,企业融资每次不要超过20%,在融资时会找更多的“同盟股东”,以保持控股权。

至于万宝之争,“因为宝能是按照市场规则做的,最终,王石也是按照资本市场的游戏规则才大逆转的,市场嘛,胜者为王。”王世文说,评判资本市场并购行为应从参与者利益最大化角度出发,分析其决策是否理性,交易是否符合商业逻辑,行为是否遵守法律。既然在商言商,那么,23日中午,王石发表的与潮汕帮“都是一家人”的言论没错,23日晚万科与安邦结盟也没错。

(上接A22版)

无人机驾驶员 日薪过万

济南经销商月销量40多台

济南金焦点航拍俱乐部创始人谢树亮开了一家摄影器材店,身边围绕了一大批摄影爱好者。从年初开始,不断有摄影爱好者向他打听店里是否有无人机销售。谢树亮发现无人机在摄影圈子里有兴起之势,于是今年6月上了无人机产品,除了与大疆签订了销售代理外,还销售其他无人机品牌。

“刚开始时,一个月卖十台八台的,现在一个月能卖40多台,月销售额30万元左右。”谢树亮脸上的喜悦抑制不住。

从谢树亮的销售情况看,刚开始时80%的无人机是卖给个人,不过现在单位买得多了,占销量的40%-50%。“目前,无人机的销售渠道很多,很大一部分用户是从网上购买无人机的。”谢树亮说。

2015年初,“汪峰求婚”把大疆无人机推上头条;在天津大爆炸事件中,媒体用无人机进行航拍报道;网友恶作剧让无人机飞进白宫……本月20日,大疆创新全球首家旗舰店在深圳开业。公司公关总监王帆曾在接受媒体采访时表示,从2014年开始预热的无人机,2015年迎来大爆发。

研究机构EVTank发布的《2015年度民用无人机市场研究报告》显示,全球无人机2014年销量约为39万架,其中军用占4%,民用占96%。EVTank预测,到2020年,全球无人机年销量有望达到433万架,市场规模将达到259亿美元。专家表示,以农业为例,如果中国30%耕地面积使用无人机植保,需求量约为20万架,整机市场容量406亿元,每年服务市场规模约547亿元,市场将达到千亿级别。

九成产品贴牌生产

“现在国内的无人机市场,很像当年山寨手机兴起时的场面。”北方天驰航空科技发展北京有限公司市场部经理刘文静对本报记者说,无人机火了之后,国内一些投机者纷纷进入市场,搞房地产的、搞金融的都进来了。一些新进入市场的厂家有的完全是零基础,有的人甚至连专业术语和名词都不懂,就开始搞无人机。

记者了解到,今年在香港举行的环球资源秋季移动电子展上,无人机参展的企业中,既有原本从事玩具航模生产的公司,也有原本从事智能手表、平板电脑制造的公司,而以前给无人机厂家提供飞行控制系统的公司也开始生产整机了。

国内手机巨头也盯上了无人机市场。有消息称,属于小米生态体系、位于广州的飞米科技最近要发布无人机了,而华为也有团队在上海研发无人机。

刘文静说,目前国内无人机市场上九成产品是贴牌生产。国内拥有无人机自主生产研发能力的只有大疆,其他厂家的产品多是组装贴牌生产。“有的厂家从这儿买一个飞控,从那儿拼一个机架,这样组装起一台无人机。”

“市场已经高度集中在几个大厂家的手上。”刘文静说,大疆公司在全球商用无人机市场已占据了70%份额。今年前五个月,从深圳出口的无人机占全国总量的99.9%,其中95%以上出自大疆。目前国内市场上七公斤以上的无人机,深圳产的占40%。而山东、成都、南京、沈阳、北京、上海等地也都出现了无人机生产厂家,“但一些小厂的日子并不好过。”

黑飞”情况普遍

无人机市场除了主产业链爆发外,也带火了产业链上下游。由于大量无人机被应用于商用和民用,对专业人员的需求水涨船高,目前济南市场上,无人机驾驶员的日薪高达万元。

近一年来,济南摄影师李先生接了不少无人机拍摄的工作。由于拥有专业摄影技术,所以来找他做无人机摄影的活儿也特别多。

据李先生介绍,目前济南市场上有两类人员从事无人机作业,一种是早期玩航模的发烧友,一种是摄影爱好者涉足无人机拍摄。“航模发烧友对操控无人机很了解,但缺少专业摄影技术,所以拍出来的东西质量不高。而摄影师本身具有专业摄影技术,再掌握无人机操控之后,拍出来的片子质量就很高。”

由于无人机驾驶员专业门槛高,薪资也比较高,低端四轴无人机操作员日薪在两三千元左右;四轴中端无人机驾驶员日薪在四五千元左右;八轴专业级别的无人机驾驶员日薪在8000-15000元之间。

据省科学院计算中心智能感知与操控团队负责人吴晓明介绍,目前粗略估计山东无人机拥有量在数万架,但持证的人员不足百人,“黑飞”情况较为普遍。刘文静说,目前国内可颁发无人机驾驶员资质的机构有JYPC国家职业资格认证中心和AOPA中国航空器拥有者及驾驶员协会。JYPC颁发的证件是低空无人机飞控(师)员、机械师;AOPA颁发的是无人机驾驶员、机长证件。在山东,目前拥有AOPA无人机培训资质的只有科学院计算中心等两家机构。

据吴晓明介绍,无人机驾驶员培训周期为三个星期,每天8小时课时,期满需参加AOPA考试,通过才能发证。像多旋翼机长的培训费在八九千元之间,多旋翼驾驶员的培训费在七八千元之间。



王石老矣 尚能“吃饭”

本报记者 王赟

“年末了,大剧争霸才刚开始……”23日午后,万科主席王石的女友田朴珺的新浪微博连续两条更新,“君子和流氓打架,难免吃亏。但如同所有美国电影大片的结局,好人必须赢,坏蛋必须死!只要你相信这世上邪不压正。”

22日晚,王石给郁亮过生日,王石写了卡片给他:风雨见彩虹。那天,王石还拍了张《窗外》照片并配文,“虚幻之后:烟花吗?不是;霓虹灯吗?也不是。什么呢?城市夜景晃动的虚影而已,祛除晃动虚影,车是车,楼是楼。万宝之争,许多奇怪怪论就像这虚幻的幻影,但幻想祛除,透明的万科依然是万科,而联手‘一致行动人’又会是什么模样呢?”

23日早,拜访瑞士信贷时,王石表示不会实行毒丸计划,“我们愿意照顾宝能诉求。”他还在演讲中表示:“我是很尊重潮汕商帮的,特区帮,深圳帮,大家

都是为深圳做建设的,宝能、华润、万科都是深圳帮,都是一家人,不应该内斗。”前两天,王石也曾在新浪微博上讲:“潮汕商帮是中国传统商帮的一支,聪明吃苦善经营,其足迹遍布五湖四海,至今更在商场上扮演重要角色,成果累累。我佩服潮汕商人,万科不乏优秀的潮汕员工,老王亦有许多潮汕朋友。”

但王石依旧坚定地认为,“上市公司的生存,股东举足轻重,但健康发展却离不开员工、客户、供应商和社区的支持。公司做出经营决定,就不仅要考虑股东利益,还要考虑相关利益人的利益。恶意收购在法律角度是个近乎中性的词,无关道德,但在伦理角度,其行动不顾社会相关利益至少是不善。”

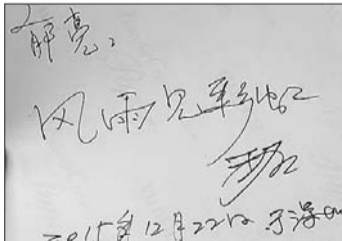
作为王石的朋友,潘石屹说,希望宝万之争的事情处理好,形成一个很好的案例,给今后的企业家树立一个榜样。潘石屹还讲了他跟马云通电话问万

科的事情,那天,“冯仑说一会见王石,我说代我向困难中的王石表达对他的支持和对他人的尊敬。冯仑说,你有什么办法?我说没有,王石为什么不早点做些安排,如控制权方面?冯说许多朋友都提过许多建议,但王石不采纳,他坚持他的‘三观’。”

14年前,新浪创始人王志东桂冠而去,到现在新浪还好,王志东也还好,但很多人不知道新浪与王志东有关。

“王石和我一直保持着紧密联系。他是对我的商业价值观有正面影响的榜样和老师,是能够一起畅谈政经大事和家国情怀的朋友,更是我的兄长,感觉像家人一样。”这是秦朔写的关于宝万之争的一篇文章中的一句话,所以这篇文章不需多论,秦朔提到王石此前的《道路与梦想》这本书,此刻再看看秦朔写的“跋:这个人 and 这个时代”很应景。

换个话题,王石给郁亮写的生日卡片的签名,写得有多像“珺”字……



▲23日,郁亮50岁生日,王石写给他的生日贺卡。