

黄光裕归来，国美能否再现往日荣光

■作者 时谦

这次，黄光裕，终于出狱了。

6月24日午后，有消息称黄光裕已于近日出狱，国美系股票突然异动。A股中关村、ST金泰和ST美讯全线涨停，香港市场国美零售收盘暴涨17.39%，最多时涨幅超过24%；国美金融科技收盘狂飙47.3%，盘中最大涨幅一度超过58%。五大股票单市市值增长近65亿元人民币。

16年前，黄光裕登上首富宝座。16年后的今天，人事皆非，80后的黄峥刚刚超越马云，坐上富豪榜第二交椅，也是零售界最富的人。其实，1969年出生的黄光裕比李彦宏还小一岁，也总比马化腾大两岁。归来并不太晚，未来还有无限可能。那么，黄氏回归是否又会搅动整个电器零售江湖，国美能否再现往日之荣光呢？

国美系暴涨65亿

6月24日，北京市第一中级人民法院根据刑罚执行机关的报请，依法裁定对黄光裕予以假释，假释考验期限自假释之日起至2021年2月16日止。

公开信息显示，2008年11月，黄光裕被拘。2010年，黄光裕因犯非法经营罪、内幕交易罪和单位行贿罪被法院判处有期徒刑14年，并处罚金6亿元，没收个人财产两亿元。

据媒体粗略统计，这已经是第八次关于黄光裕的重大消息了，这次也终于成真，国美系个股闻风而动。

其实早在2014年12月，黄光裕被传将因保外就医提前出狱，虽有官方否认，黄光裕案件的代理律师却表示提前出狱有可能。国美电器一天大涨9.68%；三联商社止住近半年的跌势，5日内上涨9.43%；中关村、三联商社、山东金泰等相关股票也全部涨停。

2016年5月，北京市第二中级人民法院裁定，为黄光裕减刑11个月。受此影响，国美电器、国美通讯和中关村全部止住跌势；国美电器上涨3.41%，继

续上涨1个半月；三联商社5日内大涨8.65%；中关村5日内上涨4.15%。

2017年10月，黄光裕即将出狱再次疯传，国美电器已更名国美零售，一日大涨11%；三联商社已更名国美通讯，止跌并5日内大涨11%；中关村同样止跌并上涨3%。

2018年1月，黄光裕又被传将出狱，同样遭到国美否认。国美零售5日涨幅4%，连续上涨1个月；国美通讯止住下跌，5日上涨3%；中关村同样止跌，5日上涨近2%。

2018年4月1日，国美以两成溢价收购中关村约13%股份，再次被猜测是为黄光裕接手布局。受此影响，国美零售上涨近3%，国美通讯上涨超过5%，中关村干脆涨停。

2019年2月13日，有媒体曝出，黄光裕母亲法人身份被取代，再次引发其出狱猜想。市场亦因此有所反应，国美通讯和中关村次日皆有冲高表现。

2019年4月1日，国美零售投资关系总监李虹在香港向媒体透露，国美零售创始人黄光裕将于明年出狱回归。“我们一直向他汇报战略转型的进展，他回归后可能会进度更快。”国美零售的转型方向是黄光裕亲自确定的，“他会定期以书信的方式和我们沟通。”A股港股中的国美概念股卖力表现，市值飙升，最多时市值拉近近43亿元。随后，国美方面对此进行了澄清，此事也就此平静下来。

2008年11月23日，黄光裕因涉嫌经济犯罪被北京警方拘查。2012年黄光裕被减刑10个月。2015年12月7日，刑罚执行机关建议将其刑期再减去一年，2016年5月31日，北京市第二中级人民法院发布刑事裁定书，黄光裕获得减刑11个月，应执行刑期调整至2021年2月16日。

黄光裕印象

黄光裕，新世纪前十年的风云人物，国美电器掌门人，曾被业内推崇为一代“商业教父”。但在那个“越高调，挫

得越惨”的年代，黄光裕终究还是栽了。2008年11月19日黄光裕以操纵股价罪被调查。2010年5月18日，北京市第二中院法院作出一审判决，以非法经营罪、内幕交易、泄露内幕信息罪和单位行贿罪判处黄光裕有期徒刑14年，罚金6亿元，没收财产2亿元。

广东汕头的曾厝村是黄光裕母亲曾婢贞的老家，黄光裕便在这里出生并长大。他的父亲叫黄昌义，后入赘到曾家。1969年出生的黄光裕早年亦跟母姓，名为曾俊烈，后来去北京发展，才改名为黄光裕。一些风水先生称，可能正是这个大气的名字改变了黄光裕的一生。

潮汕人一直信奉一句话：“工字不出头”。因此，这个地方的人大多数都要谋求自己的事业，而不会打一辈子工。黄光裕还很小的时候就跟哥哥黄俊钦在老家倒卖旧电器。他们把从村里收来的旧电器翻新之后，再卖到城里。1986年，两兄弟离开了老家，远赴内蒙古发展，赚了一些本钱之后，他们便去北京开店，由此开始了国美的大事业。

黄光裕可能并不是一个高调的人。但正如当下的一句话：“不是不想低调，而是实力不允许啊”。经历数年的发展，2004年10月，黄光裕以105亿的身价高居胡润百富榜榜首，一跃成为中国内地首富。在那个激情四射的年代，黄光裕成了时代的偶像、中国草根奋斗的标杆、成功的符号。这位霸气侧漏的电器零售界大佬，此时已无暇顾及太多，他给自己剃了个至今仍让人印象深刻的“光头”。有业内人士戏言，那时候苏宁的人可能看到这个光头都会害怕。

在“2004国美全球战略合作高峰论坛”上，黄光裕曾有一段霸气的讲话：“其实咱们谁也离不了谁，谁想把谁挤垮，谁想把谁控制在手心之中可能性都不大。我做事的规律就是——你对我信任，我就给你越大的信任；你能给我付出，我就带头扶持你的品牌。你若拿我黄光裕平衡我的对手，我就有办法去平衡你的对手！”当时的黄光裕的确有实力摆

谱。在黄光裕的对手名单上，只有张大中、陈晓、张近东、张继升等人，2005年之后的两三年时间内，他又发动并购战、将一些对手的公司收归囊中，从而博得“屠夫”之名。

然而，始终令人奇怪的是，年纪轻轻的黄光裕当时为何会选择了北漂，而不是选择潮汕人扎堆，且是改革开放前沿阵地的深漂。他的这一选择也为他后来事发东窗无人救埋下了伏笔。据一位名为左名都的作者透露，黄光裕家乡对他的感情是复杂的。据说，2010年，黄光裕身陷囹圄之时，其老家的潮汕商会明确表示不会给他筹钱，因为家乡没有得到他的多少帮助。不仅是商界，包括其母亲出生地曾厝村和父亲出生地波美村都对其颇有微词，认为他不够大方。

有人说，黄光裕这辈子做得最正确的事不是打下了国美的江山，而是娶了杜娟当老婆。在黄光裕离开国美的这段时间里，黄太杜娟全力支持着国美这个大摊子。虽然，国美已经风光不再，但并未倒下，其中一些年份的表现相对还不错。可以说，目前国美虽然已经掉队，但基础还在。

国美能否再现往日荣光

谈及国美，离不开苏宁。2008年，国美、苏宁营收分别为459亿元和499亿元，国美相当于苏宁的92%。到2019年结束，国美营收仅为602亿元，而苏宁易购的营收却达到了将近2700亿的水平。两者的差距已经拉得相当之大。这还不是最致命的。最重要的地方在于现在的话语权已经不在实体店，而在于电商。淘宝、拼多多、京东等电商的崛起，已经改变了游戏规则，可以说昔日的零售霸主“国美”已经由领导者变成了追赶者。那么，国美能否再现往日之荣光呢？

国美的确是掉队了。如今的苏宁，看国美的眼神可能都充满着不屑。但国美的基础还在，这要归于黄光裕背后强大的家属团队：杜鹃、黄母和妹妹，

但经验和精力可能都有限的他们，管理上千家门店的商业帝国毕竟有些力不从心。不过，好在还有张大中。在这段岁月里，张大中守住了国美的根。2011年3月，张大中出任国美董事会主席兼非执行董事，协助杜鹃操控这家连锁巨头。

2018和2019年，国美连续亏损，但好在线下阵地未失，线上布局也已经初见成效。今年5月28日，国美零售突然发布公告称，公司已于当日与投资人（作为认购人，JDcom International Limited）订立认购协议，内容有关按相当于债券本金100%的认购价（即1亿美元，折合人民币约7.16亿元）认购债券。其实，国美和京东早已联姻。今年3月13日，国美官方旗舰店正式入驻京东。京东之所以会看上国美，可能有两个原因：一是要对抗苏宁，二是看上了国美的实体店基础。

其实，早在2018年起，国美就入驻了拼多多，旗下官方店铺的订单量一直突飞猛进。在拼多多微波炉、洗衣机、电视、手机等多个家电数码单品中夺得过销量冠军，是平台新品上架最快、销量增速最高的店铺之一。今年4月19日晚间，拼多多又以总计2亿美元的可转债对国美进行战略投资。公告还称，假设拼多多行使转换权，则将配发及发行12.8亿新股，占国美零售公告日已发行股本约5.96%，是国美零售外部的第一大股东。

显然，国美在为黄光裕的复出做准备，或者说也可以说，黄光裕在为自己的复出做准备。从外部观察，当下的国美榜上巨头拼多多和京东，这一策略无疑是成功的。毕竟，经过多年动荡，国美在规模、资金、品牌、人才等方面已经不再占优势。黄光裕在狱中可能参与了国美的战略决策，但毕竟离江湖还是有些距离。他复出之后，可能也面临着平台融合、站队选择等难题。时代在变化，历史在前进，国美能否守住线下优势，突破线上滞后，再现往日之荣光，还需要进一步观察。■

（转自《证券时报》）

思念创始人的“新思念”：从油条发家，如今抱紧百胜大腿

■作者 徐晓春

6月19日，从油条产品切入餐饮业后厨的千味央厨向证监会递交招股说明书。就像颐海国际傍上海底捞，千味央厨的发展也一直紧抱着百胜的大腿，但长久以来，其第一大客户百胜中国占千味央厨总营收的3成左右，远高于其他公司。

其实，千味央厨曾隶属于思念食品，而从2017年5月开始辅导备案以来，千味央厨却一直在进行“去思念化”的工作，从双方管理层彼此退出，到去年以购买、断租等方式将生产厂区脱离思念体系。

此次上市千味央厨计划募资4.09亿元，其中9成以上将用于新乡千味央厨加工建设项目，进一步扩大新乡千味的生产规模。

IPO前夜京东、绝味入股 成立至今一直都在“去思念化”

千味央厨成立于2012年，起初是由郑州思念食品有限公司（以下简称思念食品）以货币资金和实物资产（生产设备）出资设立全资子公司千味央厨，定位于为餐饮企业提供定制化、标准化的速冻食品及相关餐饮后厨的解决方案。

直到2016年，为了把千味央厨从思念食品的体系中剥离出来，思念食品将所有股份转让给了其实控人李伟控制的另一家公司郑州城之集（后来更名为共青城城之集），同年公司改为股份制企业，至此千味央厨的“去思念化”之路

正式开始。

其实，思念食品在更早就开始有to B的业务，即使目前据思念食品官网显示，也有与千味央厨重合度很高的企业客户，但思念食品的主要服务对象还是聚焦在家庭。而直到2012年，思念食品的to B业务才以千味央厨的形式开始独立运营，作为创始人，李伟也许从一开始就打算将“中央厨房”的概念独立于思念食品进行运营。

2017年5月，千味央厨就已经开始上市辅导备案，2018年底，赶在千味央厨上市前夜，京东、绝味食品进行了5000万元的投资，通过宿迁涵邦投资管理公司和深圳网聚投资有限公司分别取得千味央厨5.18%股权，据天眼查显示，二者并列第五大股东。

值得一提的是，2016年独立后，为了补充日常营运资金扩大生产规模，千味央厨引入前海新希望投资，目前其仍持有公司8.94%股权，为第二大股东。

事实上，同样从事速冻米面食品的生产与销售，千味央厨和思念食品一直存在着经营范围相似、部分产品重叠、工艺技术相通和部分供应商相同的情况。

从人员配置上来看，千味央厨的核心技术人员全部来自思念食品，而高管、董事中大部分都曾在思念食品就职，在千味央厨身上很明显就能看到思念食品的影子。而且此前，千味央厨一度租用的厂房、设备全部来自思念食品。

千丝万缕的联系难免要出现同业竞争，于是“去思念化”成为辅导期的主

要任务，而在2017年刚刚申报辅导备案后，李伟就与王鹏等四位思念食品管理层达成协议，李伟退出思念食品，并向后者转让全部股权，同样，王鹏也退出千味央厨并将所持股权转让给李伟。最终，2019年千味央厨先是从思念食品手里买下一直租用的红枫里生产厂区，又将租用的另一个英才街生产厂搬迁至河南新乡厂区，至此与思念食品的关系又淡薄了一些。

思念向C，千味向B

2019年速冻食品市场整体规模达到1467亿元，其中速冻米面制品独占52.4%，而在速冻米面行业，三全食品、思念食品、龙凤食品和湾仔码头占据了绝大部分份额，据中国产业信息网数据，这四大品牌市占率分别为27%、20%、12%、11%，累计占据70%市场。

而头部的四家品牌全部都是面向C端消费者，虽然整体市场规模大，但行业格局也基本稳定，因此，千味央厨成立时瞄准的就是B端市场。目前来看，国内速冻市场90%以上集中在家庭消费，餐饮消费不足5%，相比发达国家60%以上的消费占比还有很大的增长空间。

在各种大型连锁餐饮企业层出不穷的时代，4万亿的餐饮市场后厨很需要成品和半成品菜肴提高效率。也就在千味央厨聚焦餐饮企业时，近期消息显示，思念食品开始布局团餐业务，消费人群从家庭成员转向学生、白领等上班族，但总体依然瞄准C端市场。

目前，千味央厨形成的产品包括油

炸类、烘焙类、蒸煮类、菜肴类及其他四大类，具体产品包括油条、芝麻球、蛋挞皮、地瓜丸以及卡通包等，2019年在售产品数量增长至305种。

从销售渠道上来看，三全食品、思念食品等皆以商超和经销商为主，水饺、汤圆等产品主要面向消费者，相比之下千味央厨则通过经销和直营两种模式面向餐饮企业客户，经销渠道以传统通用产品销售为主，直营渠道则主要销售定制产品，而整体来看，通用产品和定制产品销售分别占总营收65%、35%。

如今，除了百胜的体系外，千味央厨的企业客户还包括华莱士、九毛九、真功夫、海底捞、老乡家和杨国富等。

速冻油条起家，三成收入来自百胜

事实上，靠给餐饮企业做供应链发家致富有一个很好的例子，就是颐海国际，仅凭借海底捞这一个大客户就一跃成为火锅底料行业龙头。从2019年年报来看，海底捞独占颐海国际营收388%。

而千味央厨的崛起则是抱上了百胜中国的大腿，百胜中国在国内拥有肯德基、必胜客和塔可贝尔三个品牌的独家运营和授权经营权，并完全拥有东方既白、小肥羊和COFFi&JOY连锁餐厅品牌。

2012年千味央厨就是从油条切入餐饮后厨，早在2008年时，思念食品就与肯德基合作过油条产品，彼时成功的经验使得油条也成为后来千味央厨的重要产品，发展到今天，油条依然是千味央厨的重要产品，并且细分到火锅、快餐、早餐、宴席等场景。

2019年，KFC冷冻油条以6815万销售额为千味央厨第三大产品，此外，蛋挞皮、芝麻球分别以9107万元、9034万元的销售额位居前列，而在销售额前十的产品中依然有4种油条产品。

另外，前十大产品中，仅百胜就占有了蛋挞皮、华夫饼面团和两种类型油条，事实上，百胜也一直都是千味央厨最大的客户，2017年-2019年，百胜通过必胜（上海）的采购额分别占千味央厨总营收的29.95%、30.2%和30.72%，华莱士、永和和大王等也进入前五大客户名单，但销售额远不及百胜。

如今你去到肯德基、永和和大王等品牌门店购买的买油条、华夫饼等产品大概率都由千味央厨供应。

正如千味央厨的名字提到的，李伟曾经表示不仅只是餐饮企业的供应商，而是作为“中央厨房”进行同一采购和配送，成立之时，千味央厨就开始包括菜肴类产品，不过目前从招股书来看，千味央厨的菜肴及其他系列产品还是以干页豆腐、土豆宽粉等火锅制品为主。

近年来，众多公司纷纷开始研发半成品菜肴，包括三全食品、立高食品等，而千味央厨并没有足够丰富的菜肴制品。

2006年思念食品最先登录新加坡证券交易所，成为国内第一家上市的速冻食品公司，6年后私有化时已成功套现20亿，如今千味央厨想要登录A股市场时，李伟又要怎么用资本讲好“中央厨房”的故事。■

（转自蓝鲸财经）