

# 格力电器推“五折”员工持股

董明珠若顶格认购，入手浮盈可达约8亿元

羊城晚报记者 王丹阳

继一周前董明珠表示对格力员工“一人一房”承诺“即将送达”后，有关格力“人均25万元”的“超级福利”再次引发外界关注，格力电器(000651)公告了第一期员工持股计划，资金规模不超过30亿元。

## 持股计划引发外界争议

6月20日晚，格力电器(000651)公告的第一期员工持股计划(草案)显示，格力电器当期员工持股计划的资金规模不超过30亿元。拟参与本次员工持股计划的员工总人数不超过12000人，包括公司董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员共计8人。此次员工持股计划股票来源为格力电器回购专用账户中已回购的股份，股票规模不超过1.084亿股，占格力电器当前总股本的1.8%。格力电器全部有效的员工持股计划所持有的公司股票总数不超过公司股本总额的10%，单个员工所获股份不超过公司股本总额的1%。

但该员工持股计划也引发了外界争议，主要有两点。一是此次格力员工持股计划的价格“打五折”。根据公告，参与本次员工持股计划员工购买公司回购股份的价格为27.68元/股。而格力电器股价在上周五收报53.68元，上述员工持股价约为现价的50%，相当于打五折。此次拟出资上限为30亿元，若顶格全部认购，相当于白送员工近30亿元，按12000人来算，平均每人赚25万元。

同时公告显示的公司业绩考核指标为：本次格力电器员工持股计划分二期将对应的权益归属至员工持股计划各持有人，每期可归属的比例最高为50%。第一个归属期，2021年净利润较2020年增长不低子10%；第二个归属期，2022年净利润较2020年增长不低子20%。

有投资者认为，2020年由于疫情原因，格力电器当年业绩基数很低，以2020年业绩为基准来设置员工持股激励条件过于宽松。此时员工持股计划股价以

50%的行权可以无风险套利。

二是格力电器董事长、总裁董明珠在本次员工持股计划中，拟认购股数上限为3000万股，拟出资金额上限约为8.3亿元，占本次员工持股计划的27.68%。同时，其他六个董事、副总裁认购60万股。也就是说，如格力电器股价稳定在现有价位，董明珠顶格认购上述员工持股计划，入手浮盈就达约8亿元。

有投资者认为，董明珠个人持股高达3000万股，在员工持股计划中占比过高。也有投资者认为，合法合规激励管理层和员工无可厚非。

而格力电器表示，公司现金流充足，财务状况良好，不会因实施本员工持股计划对公司日常经营产生重大不利影响，且未损害公司及全体股东利益。

已发三次股份回购公告

自去年4月以来，格力电器已发布了三次股份回购公告，均表示将用于实施公司股权激励或员工持股计划。

其中，去年格力电器前两次回购累计动用资金达到120亿元，购回总计2.09亿股，占公司总股本的3.48%，完全可以完全覆盖此次员工持股计划。而在今年5月26日晚，格力电器披露了第三次回购计划，被称为“A股史上最大的回购”，格力电器拟以75亿-150亿元回购股份，回购股份价格不超过70元/股。

6月21日开盘，格力电器大幅低开。截至6月21日，格力电器收报51.99元，跌4.79%，股价创今年以来新低，总市值为3075亿元。

另一家电巨头美的集团市值收报72元，跌2.44%，总市值为5073亿元。两者市值差距已拉开近2000亿元。

## 6月20日晚间 格力电器公布第一期员工持股计划(草案)

拟参与本员工持股计划的员工总人数不超过  
**12000人**  
员工持股计划的资金规模不超过  
**30亿元**

● 该员工持股计划拟以27.68元/股购买公司回购股份，购买价格等于公司近期回购股份均价的50%，相比于6月18日股票收盘价格折价51%

● 员工持股计划的存续期为3年，锁定期为12个月

● 参加对象包括董监高人员等

其中，董明珠拟认购股数上限为3000万股，占本计划的比例为**27.68%**，拟出资金额上限为**8.3亿元**

图/视觉中国



## TCL科技推7亿元回购用于员工持股

羊城晚报讯 记者王丹阳 报道：无独有偶，6月20日晚间，TCL科技(000100)公告称，将以集中竞价交易方式回购公司股份，回购总金额预计6亿-7亿元，回购金额不超过12元/股。

TCL科技表示，本次回购的股份将用于员工持股计划或者股权激励。同时，TCL科技拟面向中高层管理人员和优秀核心骨干员工制订2021-2023年员工持股计划(第一期)，预计覆盖员工约3600人，占其全体员工比例超过7%。

其中，TCL科技设置的公司关键业绩指标为：2021年净利润较2020年增长率及2020年净利润较2019年增长率平均不低于30%。

具体而言，若TCL科技关

键业绩指标达成，则可根据下属经营单位关键业绩指标达成情况以及个人绩效，将本期持股计划核算的标的股票额度归属至持有人；若TCL科技关键业绩指标未达成，则本期持股计划的标的股票权益全部归属至TCL科技享有，不再归属至持有人。

对于本次回购的目的，TCL科技表示，基于对公司未来发展的信心和投资者利益的维护、兼顾对公司员工激励的需求，结合公司股票近期二级市场的表现，并综合考虑公司经营情况及财务状况等因素，公司计划使用自有资金、自筹资金及其他筹资方式回购公司股份。

在行业层面，群智咨询的

6月上旬版显示，65吋和75吋面板价格继续上涨5美元，55吋上涨3美元，50吋上涨2美元，32吋和43吋产品价格企稳。对55吋以上产品需求端大尺寸化加速和供给端可经济化生产的有限产能之间的矛盾仍在持续，有市调机构表示，大尺寸和小尺寸产品价格走势可能会在三季度末至四季度出现分化。

在6月15日投资者关系活动电话会议中，TCL科技高级副总裁兼董事会秘书廖骞表示，希望TCL华星可以从2020年480亿元营收向更高水平迈进。

截至6月21日，TCL科技收报7.54元，跌0.79%，总市值为1058亿元。

## 2.5亿脱发人群撑起百亿植发市场 “植发第一股”毛利率超70%

羊城晚报记者 丁玲

2.5亿脱发人群撑起百亿植发市场。作为国内最大的专门从事提供一站式毛发医疗服务的医疗集团，6月17日，雍禾医疗有限公司向港交所主板递交了上市申请，摩根士丹利及中金公司为联席保荐人，若闯关成功，将成为“植发第一股”。

### 三年毛利率均超70%

“脱发焦虑”频频成为社交媒体上热议的话题。中国健康促进与教育协会公布的数据显示，目前受脱发问题困扰的中国人近2.5亿，平均每6人中就有1人脱发。脱发人群以20岁到40岁之间为主，30岁左右发展最快，比上一代人的脱发年龄提前了整整20年。快速增长的脱发人群，让头发问题成了“头等大事”，也创造出了巨大的消费市场。

根据咨询机构沙利文的研究数据，2020年中国的毛发医疗服务市场为184亿元，预计以复合年增长率22.3%的速度增长，到2030年将达到1381亿元。

其中，植发医疗市场在2020年的规模约为134亿元，预计将达18.90%的复合年增长率发展，到2030年将达到756亿元。

作为行业“头部”的雍禾医疗也看准了市场的潜力。根据招股书，雍禾医疗于2005年在北京成立，已经在我国50个城市经营51家医疗机构，为中国最大及覆盖面最广的连锁植发医疗机构，且在新开店的增速方面，也处在行业领先地位。

在团队人数方面，雍禾医疗搭建了一支约1200人的行业内规模最大的医疗团队，其中包括229名注册医生和930名护

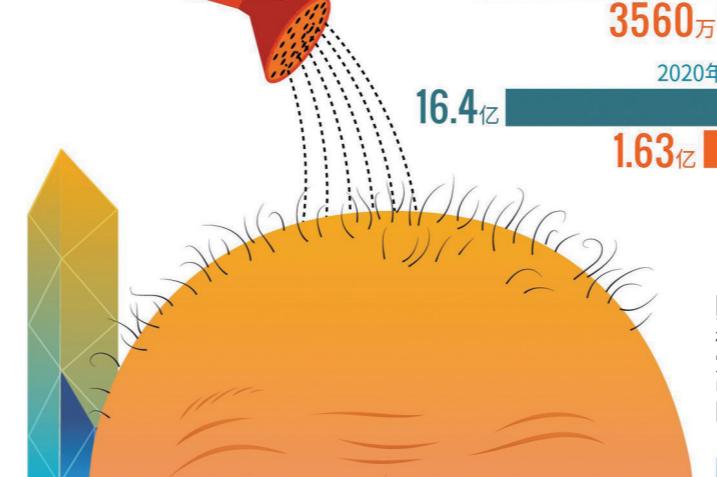
## 2021年6月17日 植发机构雍禾医疗向港交所递交招股书，若闯关成功，将成为“植发第一股”

雍禾植发于2005年在北京成立，已经在我国50个城市经营51家医疗机构

雍禾医疗  
营业收入  
9.34亿  
净利润  
5350万

2019年  
12.2亿  
3560万

2020年  
16.4亿  
1.63亿



多是按照种植多少毛囊单位来进行计费。

公开数据显示，目前植发的价格为每单位10元起，单价价格看起来并不算高，但由于一般植发手术需要提取的毛囊单位数量大多都是以千计，一场手术算下来便需要上万元。

在此如此高的客单价下，植发的成本又是什么呢？招股书显示，除了人力成本和店铺租金，钱都主要花在获客营销上了。与医美行业其他领域一样，植发领域同样倚重营销。

2018-2020年，雍禾医疗销售费用分别为4.64亿元、6.50亿元、7.80亿元，销售费用占比分别为49.6%、53.1%、47.6%，销售费用主要是营销及推广开支。

植发为何这么贵？这首先得从植发的原理说起，由于人们头部每一个毛囊都是独立的，并能够进行正常生长，于是可以将身体其他部位的健康毛囊移植到脱发部位来解决秃顶问题。因此，市面上的植发手

术为搜索引擎相关广告、地铁站展示广告，分别占总购买量15%、2%。2019年第一大供应商服务项目仍是搜索引擎相关广告，占15%。去年前五大供应商服务项目均是广告和推广，占总购买量20%。

从行业的竞争看，由于目前过度依赖营销，加之医生这一稀缺资源的人力成本和租房成本居高不下，植发行业迫于生存压力容易大打价格战，从而拉低企业利润，甚至诱发恶性竞争，导致医疗质量下降，引起患者信任危机，最后形成行业发展的恶性循环。

不难发现，以雍禾医疗为代表的毛发医疗服务机构仍然非常依赖营销。从这点来说，雍禾医疗在未来的发展中还面临着严峻考验，因此需要找到更加多元的方式来降低成本，并逐渐摆脱营销依赖。

## 财经辣评

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

### 自主品牌已成“学霸” 与国际优等生还有距离

今年5月，比亚迪销售新车45176辆，同比增长45.30%；新能源汽车销量为31681辆，同比增长198.80%，创历史新高。根据国信证券测算，比亚迪的产品均价10年内增长近2.5倍，去年乘用车加权均价大约13.52万元，今年有望达到15.17万元。

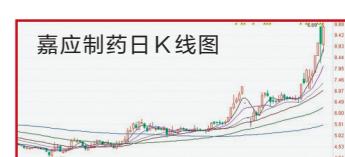
事实上，品牌向上已是近几年所有国内车企都在努力的方向，长城WEY、吉利领克、东风岚图、上汽智己……在刚刚过去的中国重庆车展上，比亚迪董事长王传福称：“这几年自主品牌的进步有目共睹，造型、动力系统，特别是新能源汽车技术已经超越了合资品牌；在车机方面、多媒体方面、智能化方面，非但不会差，反而比合资品牌一些车企更好。”

王传福的一番话确实说出了当前中国汽车的发展状况。当前，在国家品牌战略和高质量发展的风向标之下，本土汽车企业正在发生越来越明显的分化。这一边，若干车企雄厚基础、稳打稳扎、市场“三观”先进、国际化程度高的中资企业，正在提升着这个国家汽车工业的整体观感。这一群企业，于是成了“学霸”。另一边，以模仿抄袭为习惯路径，一味迎合低层次消费需求，放弃品质、安全与技术领先的追求，外表洋气内如炮灰的山寨企业，正在下沉的路上狂奔。这些企业数量不少，虽然是学渣，但是在落后地区销量好像也不错。

不但国产品牌在分化，国际品牌也在分化。一部分深刻理解和掌握中国国情和消费心理的外资企业，不断调整对华市场策略，推出非常丰富的、满足不同层次区隔的汽车类型，以求把品牌价值最大程度地兑现为经济收益。于是这些企业在中国越活越好，继续保持优等生地位。另一部分

## 嘉应制药实际控制权易主 朱拉伊首迎旗下A股公司

羊城晚报讯 记者陈泽云报道：近日，嘉应制药(002198)披露2021年非公开发行股票预案，公司拟以5.82元/股的价格向广东新南方医疗投资发展有限公司发行1.52亿股，新南方医疗投资实际控制人为朱拉伊。朱拉伊、朱孟依、朱庆伊三兄弟因分别创立了广东新南方集团有限公司、珠江投资及合生创展、珠光控股等地产及其关联企业，被业界称为地产“朱氏家族”。随着嘉应制药实控权易主，作为朱氏三兄弟长兄的朱拉伊首迎旗下A股上市公司。



支撑平台，并向能源领域拓展的多元化大型健康产业集团。目前，该集团已形成集科研、中药材种植、药品生产、医药贸易、连锁终端、健康服务等为一体的产业链布局。

### 再添一家上市公司

尽管风格低调，但朱氏家族一直是房地产市场的“传说”。朱拉伊是朱氏三兄弟中的老大，也是目前广东新南方集团的当家人，老二朱孟依一手缔造了合生创展和珠江投资，老三朱庆伊则是珠光控股的董事会主席。

朱氏家族通过直接和间接的方式持有了一多家上市公司。其中，有着“华南房地产五虎”之称的合生创展早在1998年就在香港联合交易所主板上市，去年营业额为343.71亿港元，同比增长84.79%。珠光集团则于2009年借壳南方国际在香港主板上市成功，去年实现收入66.24亿港元，同比增长62.60%。

而由朱拉伊掌舵的新南方集团近些年的发展重心逐渐从房地产转移到中医药领域，自2000年起，朱拉伊重点投资了一系列中医药项目，如广州中医药大学科技园、邓老凉茶、青蒿药业、养和医药等项目。天眼查显示，新南方医疗集团是广东新南方集团控股70%的子公司。朱拉伊通过控股新南方集团，进而实现对新南方医疗投资的控制。这也意味着，随着此次的表决权委托+定向增发，朱拉伊将成为嘉应制药的实际控制人。

公告显示，广东新南方集团有限公司成立于1994年，是一家以中医药产业为发展重心、房地产为重要支柱、酒店服务业为

### 中加基金冯汉杰表示： “固收+”产品要更注重资产配置

在银行理财净值化转型及利率中枢不断下行的背景下，“固收+”基金持续走俏。中加基金权益基金经理冯汉杰表示，“固收+”产品要更注重资产配置调整方面的考量。由冯汉杰掌舵的“固收+”

(杨广)