

美的小天鹅重组迷雾重重
母子关系或因私有化生变

■本报记者 贾丽

近日,美的集团(下称美的)与小天鹅A同时停牌引发市场热议。双方都未披露此次重组的细节,引得外界揣测纷纷。

随后,美的再发公告称,因本次资产重组方案涉及的事项较为复杂,公司原计划召开的董事会延期。公司预计将于9月28日之前召开董事会审议并披露资产重组相关预案。

根据美的的公告,公司正在筹划与控股子公司小天鹅相关的资产重组事项。知情人认为,此次重组将是品牌和洗衣机业务的整合。美的与小天鹅保持多年的母子关系或将改变。美的董秘江鹏对此表示,目前公司处于重组的关键时期,其不便对外发言。

虽然美的与小天鹅方面均对此次重组缄默不语,但重组方案已被传出多个版本。业内分析人士表示:“美的或有意将旗下与洗衣机有关的白电资产注入小天鹅上市公司中,进一步提升小天鹅在产业链的话语权。”不过,也有业内人士认为,美的此次重组很有可能是私有化小天鹅,推进集团一体化改革。

重组难度大

而此次双方的重组方案的审议被推迟,与重组难度大不无关系。

产业经济观察家梁振鹏表示:“美的旗下本就有不少洗衣机业务,其收购东芝后,又吸收了后者大量白电资产。美的有意借此重组,厘清与小天鹅的关联交易。同时,美的或有意将旗下与洗衣机有关的白电资产注入小天鹅上市公司中,进一步提升小天鹅在产业链的话语权,双方共同做大蛋糕。”

不过,他认为,不管是美的与小天鹅合并,还是向小天鹅注入其他白电资产,将双方资源整合,都将涉及多家公司和多项关系交易,需要厘清资产,理顺两者之间存在的关联交易。“这需要公司耗费大量的时间,无形中加大了重组的难度。”

也有业内人士认为,美的此次重组很有可能是私有化小天鹅,推进集团一体化改革,同时彻底解决B股的历史遗留问题。因小天鹅为A+B结构,退市审批程序涉及外汇,比纯A股公司耗时更长。美的此次停牌可能会持续到十一后,停牌时间之长逼近2016年收购库卡。

美的系的意图

“全心全意小天鹅”,曾经是家喻户晓的广告语。多年来,小天鹅保持了稳定的营收和净利润,如今位居中国洗衣机市场的前列。

美的是小天鹅的控股股东,目前其直接和间接持股小天鹅53%的股份。美的也意在将小天鹅打造为旗下洗衣机业务的核心平台,然而美的与小天鹅的“双品牌”策略也留下了隐患。

业内人士称,由于实施双品牌策略,小天鹅不可避免地与公司美的产生大量关联交易。小天鹅在2017年实际发生的关联交易总金额为77.46亿元,占公司当年总营收的36%左右,且主要都是与美的及其下属子公司产生。减少与子公司的关联交易,不排除是美的本次重组推出的原因之一。

如今面对市场环境的变化,美的也围绕智能战略在各事业部和子公司展开一轮调整。

据了解,为推动美的智能家居+智能制造的双智战略,从去年开始,美的对各事业部进行调整,而小天鹅洗衣机与美的的旗下洗衣机一直在同业竞争关系,或也将进行一轮资产合并。家电业分析人士丁少将认为:“美的自去年来对数个事业部进行了调整,加强了业务线协同。此次美的的推进其与小天鹅的资产重组,可以让双方资源更好地对接,同时实现事业部管理的优化,推动洗衣机业务做大做强。从趋势来看,双方业务整合的概率会更大。”

不过,业内观察人士黄燕则表示:“当前小天鹅市值已从2018年的高点480亿元回撤近40%。考虑到公司账面现金和存款超过100亿元,实际PE仅为11倍左右,私有化的时间点已经到来。如果小天鹅退市,这将是美的继2017年私有化威灵后第二次将旗下子公司收回集团,美的在国内资本市场或将仅保留一个融资平台。”

格力学校正式落地
董明珠加速扩张教育版图

■本报记者 贾丽

造车、研发芯片、建员工房,董明珠可谓在多元道路上乐此不疲,如今在教育事业上也是越走越远。

近日,297名一年级新生走进了格力学校。董明珠筹备多年的格力学校正式开学。格力学校位于香洲区沿河路北侧,金石街西侧,北临中臣花园。该所小学与格力电器园区相邻,总占地面积为1.9万平方米,主要招收格力员工的子女。

资料显示,学校共设四栋教学楼、一栋文体楼和一个运动场,并配备了多媒体教学平台、云桌面计算机室、监控安防设备系统等多种现代化教育设备。学校现开设一年级共六个班,每个班约50人,一共可开设36个班。

据悉,董明珠很早就开始筹备格力学校。早在去年,在珠海市委与格力电器的座谈会上,董明珠就曾表示2017年有四个“小目标”,其中一个便是进一步推进“格力学院”的建设。如今,格力小学已经开学,可见落地速度之快。

实际上,董明珠本人在2007年就启动了“山东大学董明珠教育基金”,并以自己的名字来命名山东大学的一所教学楼。

对于为何进入教育事业,董明珠此前曾表示,格力学院将分块培养人才,一是管理人才,一是技术人才,还有技工技能的培训。“我们想做两个东西,一是强化人才培养,让普通员工转型升级,二是培养一批专业的技术专家。”

格力电器内部人士也向《证券日报》记者透露:“格力建学校,真正的目标是培养人才,而未来格力学校的人才或跟格力的科研力量相结合。”对于董明珠是否会在格力学校担任职务,格力方面并未正面回应。

“董明珠涉足教育事业,一方面可以留住人才,另一方面可以网罗人才。同时,格力还可以培育孵化教育板块,进一步进行多元化规模扩张,扩大营收规模,从而加快实现5年6000亿元的营收目标。”业内人士认为。

聚焦·手机市场竞争战

苹果创新力被指枯竭 双卡双待能否挽回颓势

■本报记者 贾丽

8年前,iPhone 4的诞生拉开了苹果iPhone引领智能手机行业的大幕,一年一度的苹果发布会也成为智能手机潮流的风向标。

近日,苹果一口气发布了三款手机新品,但还是没有带来外界所期盼的颠覆性的创新,却在价格上实现了“突破”,卖出iPhone史上最贵价。据调查,苹果新款手机所获得的反应“平淡无奇”,手机预约前几日也未出现往年的“难抢”局面。

不过,新款苹果手机的发布,却间接促使新款iPhone X出现了涨价现象。有渠道商透露,目前每部iPhone X的渠道价格已上涨近300元。

增速放缓、被指造假,iPhone X从官网下架……创新力略显不足的苹果,进入了多事之秋。

被指缺乏突破性创新

苹果的创新力,近年来一直被外界所热议。

此次,苹果正式发布了全新一代的四款产品。最高配的iPhone售价再度创下历史记录,突破万元。苹果CEO库克称iPhone Xs和iPhone Xs Max为“迄今为止我们创造的最先进的iPhone。”

整体而言,业界普遍认为苹果此次发布的新品亮点不多,尤其在外形上与上一代的iPhone X相差不多,备受争议的“刘海屏”依然存在。

而苹果新款手机的售价,也让业界普遍

大呼意外。苹果发布新品后,荣耀总裁赵明发表了对新iPhone的看法:意外,包括价格!越来越平庸,产业需要大胆的创新。

第一手机界研究院院长孙燕颀认为:“近几年,苹果发布新品的创新性略显不足,大家对其手机外观早已麻木。从以往检测的数据来看,iPhone X在中国保持了7个月的热度,我们预计新款手机的热度为4个月。”

对于苹果的新款手机,奥维云网手机业分析师张金阳则表示:“今年是苹果的小更新年份,仅在AP和部分硬件上做了升级,并不会进行创新性的产品更新。”

不过,令人感到意外的是,iPhone Xs发布后,苹果官方网站已经下架了推出仅一年的iPhone X,其还因此陷入了停产漩涡。

业内人士认为,受iPhone X销量不及预期影响,苹果引以为傲的iPhone产品销量遭遇滑坡,持续缺乏突破性创新点的苹果或将面对“险崖”。

调转航向

面向有着巨大市场的中国,苹果首次推出了“特供版”手机,虽比安卓手机迟了几年,但也受到果粉青睐。这是苹果历史上首次为一个国家单独修改了硬件——为中国定制双卡双待手机。

其中,全球市场的手机版本为一个SIM卡加一个e-SIM卡,中国市场则为“特供版”,采用双SIM卡槽设计。不过,e-SIM卡在中国还处于发展初期,尚未形成太大的规模。

苹果推出双卡双待手机,被外界认为是

其在竞争激烈的中国等市场进行战略调整,加速本地化的无奈之举。

研究机构Strategy Analytics分析师吴怡雯认为:苹果推出双卡双待手机在中国、印度和非洲国家会受到欢迎。苹果这一迟来的功能迎合了中国消费者需求之举。

近年来,智能手机产品的同质化程度越来越高,导致苹果在中国失去昔日的霸主地位。在中国手机的冲击下,苹果的市场份额和营收也在出现双下滑。

IDC最新数据显示,目前,在中国市场,智能手机排名分别是:华为、OPPO、vivo、小米,苹果iPhone以不到10%的市场份额排名第五。

与此同时,近期苹果手机的“降速门”、“电池门”事件也使其形象大打折扣。

有业内人士认为,目前,苹果的标志性手机未能在中国和印度等国家以及亚洲其他市场占领坚实阵地,而亚洲恰恰是智能手机销售增长的主要来源。苹果需要付出更多努力才能在世界最热门的智能机市场中赶上它的竞争对手。

据业内估计,iPhone手机只占印度智能手机销量的2%,在中国只占8%至10%,而二者是世界上最大的两个手机市场。国际数据公司的数据显示,iPhone手机在其他潜力巨大的亚洲市场所占份额也很小,在越南、泰国和印尼市场分别占5%、8%和1%。

不过,张金阳认为,苹果推出双卡手机并不只是出于挽回中国本土市场的考虑。“苹果手机国际版本的手机中有一个卡是e-SIM卡。e-SIM卡是苹果一直在力推的,苹果甚至为此曾在美国对两大运营

商AT&T和Verizon进行了指控,直指其合谋阻碍自己推广e-SIM。可以说,此次双卡双待手机的推出是苹果对电信运营商的妥协。苹果实施产品策略时,不会允许手机的国行版本在体验上明显与海外版本有差异,所以中国市场迎来了“定制版”。

消费电子产业策略分析师洪仕斌认为:“目前看来,苹果有意在中低端和高端市场都进行布局,但这么做会模糊了其多年来一直坚持的定位,让其高端品牌形象走下神坛。目前苹果的核心手机业务在全球市场遭遇挑战,其销量增速放缓也释放出产品进入下行周期的信号。”

不可否认的是,苹果公司有着巨大的商业价值。在这次发布会初始时,库克介绍了一组新数据:目前搭载苹果iOS系统设备已达20亿部,Apple Store一年的访客达到了5亿人。如今,面对主业手机市场的增速放缓,苹果这艘巨轮正在试图调转它的航向。

近日,库克宣布了苹果的另外一个调整:将进军影视业。

“在全球智能手机增长放缓的大环境下,苹果很难在智能手机销量上做出重大突破。因此,近年来库克作为采购与供应链管理出身职业经理人,更多地将其目标锁定在了营收、利润与现金流上。苹果进军影视业可以在降低版权成本的前提下为Apple TV等硬件设备提供更多的内容及服务,以支撑其日益高涨的产品单价,同时为营收寻找新的增长点。苹果正逐渐摆脱对手机的过度依赖,试图依靠App下载及订阅,iCloud存储、流媒体音乐和视频等数字服务及其他硬件产品来创造营收。”张金阳认为。

雷军“大刀”改革小米要营收规模
与董明珠赌约渐近能否取得突破?

■本报记者 贾丽

在马云交棒后,小米也迎来了成立以来的最大变革,雷军的接班人浮现出水面。

近日,小米集团董事长兼CEO雷军发出一份内部邮件被流传出来。在这份内部信中,雷军宣布,小米正式成立集团组织部和集团参谋部,由两位联合创始人分别挂帅。

在此次调整中,小米加强了总部管理职能,合伙人回到集团,一批年轻人走向台前。小米集团内部人士表示:“这次调整对小米来说极为关键,是小米健全现代企业制度,进一步厘清内部资产关系的重要措施。”

小米虽然成立时间仅有8年,但其业务庞杂、盘根错节,内部不同程度地存在着职能重叠和重复建设的问题。这次,小米改组电视部、生态链部、MIUI部和互娱部等4个业务部,将四大业务分拆为十个部门,重新梳理了业务逻辑。

从此次调整可见,雷军对小米营收提升的诉求非常明显。而雷军与董明珠的赌约期限也渐近,面对实力强劲的格力电器,小米能否在营收规模上迅速取得突破?

直指营收目标

目前,小米成为继华为和阿里之后,第三家专门设立组织部的巨头公司,小米把组织建设、可持续发展、战略规划放到了头等位置。雷军表示,小米要成为万亿营收的公司,首先要做的就是增强大脑能力,将经验丰富、年富力强的核心高管集中在总部工作。

产业经济观察家王如晨认为:“小米此次除了组建了两个集团化部门——集团组织部与集团参谋部之外,它还落实了一轮大规模的架构扁平化措施。”

小米原四大业务部门:微电视部、生态链部、MIUI部、互娱部。在此轮调整中,这些部门被重组为10个业务部,包括电视部、生态链部、互联网等部门。此外,MIUI系统底层团队、MIUI品质交付管理团队并入手机部。

“从此轮变革可以看出,小米内部的业务部门正在从原来侧重价值链的业务部,走向‘以产品为中心’的功能主义业务部,同时小米的‘互联网业务’属性也进一步突

出。这既鼓励内部竞争,又有利于激活组织,推动每个单元增长。调整后,小米也将形成以销售为导向的组织架构与机制。”王如晨认为。

而小米在营收或者规模上的诉求,与其面临的挑战和中期目标有关。雷军表示,2018年,小米要进入500强。小米营收已超千亿元,员工已过两万,下一阶段的目标直指营收万亿元,员工规模十万,而小米的一切制度设计都将以此为目标,加强公司价值观传承和组织建设,提升组织效率和活力。

与此同时,雷军和董明珠的赌约也是以两家公司的营收为赌注的。2018年就是“10亿元赌约”的最后一年。今年上半年,格力电器实现营收达920亿元,小米实现营收796亿元,两者还有一定差距。不过,小米的营收如若在下半年出现较快增长,则赌约结果还将存在不确定性。

值得注意的是,小米新改组的十个部门中,电视部将同时负责孵化空调等新业务。今年,小米发布了米家智能空调,正式向白电市场进军。业内人士认为,这一新部门的职能表明小米在大家电领域将不仅仅是试水,而是作为战略重点在布局,意图复制小米电视的成功。

清华大学经管学院创新创业与战略系副主任、副教授李东红认为,小米将进一步强化互联网属性,并且在智能硬件领域重点发展电视、笔记本电脑和大家电。

建立接班人体系?

值得注意的是,在人事上,雷军此次提拔了一批年轻人。

随着小米新改组10个一级部门,一批年轻高管走上前台。据资料显示,10位新晋的部门总经理大多为80后。同时,新晋的10位部门总经理对小米有着罕见的忠诚度,小米创立只有8年,而他们在小米供职平均时间长达5.9年。而小米原有合伙人将回归集团。

雷军在内部邮件中也称,这次调整将是小米新征程上组织建设、人才培养、战略规划的新开端,为小米未来10年、20年甚至更久的发展打下坚实基础。

“此次调整是小米在规模发展中,对自身管理能力的一次提升。同时,雷军或也愿意在此时建立一套完善的接班人体系。”业内人士认为。

可折叠手机抢位战提前打响
华为三星争抢“头把交椅”

■本报记者 贾丽

国产手机巨头华为,近日陷入是非的漩涡之中。日前,有传言称华为将被“国资收购”,对此,华为方面表示消息不实。其内部人士同时否认了业务分拆、剥离部分业务的传闻。

不过,在业务布局上,华为方面传来了新消息。华为消费者业务CEO余承东近日对外透露,华为已经在开发可折叠手机,且不必再等一年才能看到它。虽然没有透露手机的具体上市时间等细节,但他在采访中揭示了一些可能会在可折叠手机上看到的一些功能,包括5G和更好的AI功能。

业内分析人士丁少将表示:“折叠屏手机并非华为首创,京瓷、NEC以及中兴都曾推出过。在华为之前,三星也已经表示将推出折叠屏手机。如果三星、华为这样体量的巨头量产折叠屏手机,会起到推动行业引领作用,如刘海的异形设计,虽然夏普早就推出,但直到苹果iPhone应用后才风靡起来一样,头部厂商的产品会在行业起到示范作用。”

但他认为,“目前,折叠屏不会对华为产生太大的影响。不过如果华为能够在折叠屏上有所创新,推出颠覆性的产品,或将引发智能手机市场的震荡。而苹果、三星等

各大手机厂商陷入混战
“苹果神话”还能再现吗?

■李鑫

在外界对苹果廉价手机的“真容”猜测纷纷之际,苹果发布的新款手机在价格上一鸣惊人。不过这次让外界意外的并不是此前传闻的廉价手机,而是史上最贵的iPhone。

此次苹果一口气发布了三款手机,价格普遍不菲。即使是被人们称为低价版本iPhone XR,价格也算不上亲民,起步价几乎是同等配置国产手机的一倍。不过,最让人意外的是,苹果此次也放低身段专门研发并推出了“双卡双待”智能手机新品。

在苹果开发发布会后,手机界大佬的“朋友圈”也炸了锅。华为高级副总裁余承东一句“稳了”,引发热议。罗永浩也吐槽称,(锤子手机)确实不会造假……怀念乔布斯。

从视网膜屏到带动Touch ID指纹的普及,每一年的iPhone都是手机界黑科技的代言。而如今的苹果创新动力匮乏,却成为槽点。其手机价格倒是屡创新高,历史上首次破万。新款i-

手机厂商将进一步受到国产厂商的威胁。”

虽然目前华为手机势头迅猛,但其要在市场稳住第二的位置,在创新领域或还需要拿出颠覆性的产品。IDC、Gartner等全球知名调研机构发布的财报均显示,今年第二季度,华为智能手机的出货量首次超过苹果,仅次排在三星的后面,但华为能否保住2018年全年出货量第二的位置,还需要打个问号,从今年上半年的表现来看,苹果和华为的出货量非常接近。

第一手机界研究院院长孙燕颀认为:“折叠屏手机是智能手机的创新,也是未来手机发展的趋势之一。华为有意借此一机会,在同质化的市场走出差异化道路,弯道超车。但今天我们所说的‘折叠’是两块屏的折叠,技术难度更大,对厂商的手机屏幕、机身结构、电池摆放等都有较高的要求。华为能否引领折叠手机,要看其在这一领域是否真正带来了创新。”

值得注意的是,三星电子移动通信事业部总裁高东真也在近日表示,旗下首款可折叠手机或将于年底前发布。“在继全面屏之后,可折叠手机将成为下一个流行风向,也是手机厂商新一轮竞争的战场。可折叠手机的市场争夺战可能比预想的来得更早。”业内人士认为。

Phone的升级对于苹果自身或许意味着质的飞跃,但这些进步却很难再拿出立标标杆。近年来,手机的同质化愈发严重。去年在iPhone发布刘海屏之后,国产手机新一代的旗舰机几乎都朝着这个方向努力。

然而今年与苹果在新款手机上依旧沿用刘海屏不同的是,国产手机厂商已全面摒弃了刘海屏的设计,努比亚、荣耀、vivo新机都采用了水滴屏,去掉了“刘海”,更接近全面屏。

从双曲面屏到全面屏,从声纹识别到瞳孔识别……随着国产手机厂商在体验、质量等方面的奋起直追,全球智能手机市场竞争格局正在发生改变,苹果等国际品牌对于消费者的吸引力在逐渐降低,而性价比更高的国产手机品牌正在成为市场的主流。

不过,纵观整个手机产业,目前还是缺乏颠覆性的产品,创新性的技术。市场从未不缺弄潮者,然而谁又能真正地走出“模仿”的怪圈,改写行业现有的游戏规则,成为下一个“苹果”呢?