240亿买飞利浦？格力电器的“大斜博弈

因为董明珠的坚持，格力电器的多元化一直引人关注。不过，在近期失去蝉联多年的国内空调市场宝座之后，格力电器“变化”的步伐似乎也在加快。

据知情人士的消息报道：九阳和格力电器正在考虑收购飞利浦国内家电业务，同时飞利浦也在与国内另外两个家电巨头海尔、美的进行接洽，以确定他们是否有兴趣收购飞利浦的家电部门。如果交易达成，这笔交易的最终价格可能高达30亿欧元。

报道称，飞利浦方面表示目前交易的准备工作正在进行中，预计将在秋天开始与各方接触，并在明年第三季度达成交易。

九阳、格力电器、海尔、美的……或许，真正有需求且有能力出手的只有两家。

小家电太“火”了

谈论收购避免不了两个问题：买卖双方是否都愿意？各自价码又是多少？

如果真如报道所说四家一起“竞标”，飞利浦的家电业务似乎变成香饽饽了。但30亿欧元并不是一个小数目，现在的飞利浦家电真的值这么多钱？这四家有谁是真的愿意拿出这么多钱？

首先，作为出售方飞利浦近两年已经将重心完全转移到医疗器械等高新行业，对于家电业务的出售大概率是愿意的。而且这次路透社报道中提及的飞利浦家电业务应该是指小家电，因为在此之前飞利浦的大家电等业务已经出售或者大多授权了，真正能够用来出售的也只有小家电。

那么就要回答接下来的问题了，价格贵不贵，谁有需求且愿意买？尤其是谁买得起呢？

对此，家电行业专家刘步尘对懂懂笔记表示：“30亿欧元的价格对于飞利浦小家电业务显然是要价太高了。飞利浦在家电领域已经是一个没落品牌，绝大多数业务都已经卖出去了，手里只剩下了这个小家电业务。“

或许，那些优质资产早就被识货的买走了。最初飞利浦在中国做小家电时没有自建工厂，而是采用代工方式。后来收购了国内的小家电企业奔腾后，飞利浦才算拥有了自己的生产线。

刘步尘分析指出：”首先，这次飞利浦主要出售的是它在国内的这部分业务；其次，其在市场还有一定份额，例如欧洲的销售渠道；最后，飞利浦这个品牌在家电领域还有一定残值，包括过去的部分技术积累。但即便这些都加起来，也不值30亿欧元。“

从目前的市场状态来看，四位潜在买家中真正可能下手的只有两家。刘步尘认为，真正会出手的只有格力和海尔，九阳和美的大概率不会真正参与其中。

首先，九阳实力不足。全年营收不足百亿的它（2019年营收93亿元）想要拿出30亿欧元买下飞利浦家电，显然力不从心，二者之间的实力差距甚远；其次是美的，三年前美的以292亿元的价格收购库卡机器人后，就曾表示过未来一段时间不会再考虑这种跨国收购，而且收购库卡之后的表现也不太理想，库卡的收购尚没有完全消化，美的自然很难再次进行类似的大规模收购。

另外，美的的小家电业务本身就比较强，而且与飞利浦的小家电业务高度重合，这种重合性较大的收购意义不大。

最有可能出手的海尔和格力，背后也有着不同的原因和理由。刘步尘认为，过去十几年里国内企业跨国收购经验最丰富的的就是海尔，其在欧洲、美洲、澳洲等地的均有涉猎。另外海尔本身也是一个大家电强势小家电弱势的结构，如果收购飞利浦会很好地增加自己小家电业务的能力，起到很好的补充作用。

至于格力电器，如果单从格力电器本身来看其收购的可能性并不大，因为过去几十年格力电器对收购外部品牌这样的行为并不感兴趣。也可以说，它的生态是相对封闭的，董明珠一直秉承的理念都是一切要“自己下场”亲力亲为。但如果从业务构成的角度来看，格力电器是急需业务多元化的，小家电又是目前的重中之重。

过去这些年来格力电器一直在努力拓展多元化，但始终无法摆脱空调业务独大的情况。而从资本层面来看，目前格力已经进入高瓴资本时代，尽管董明珠可能会一直坚持“买是买不来好技术”的理念，但张磊未必会同意她的观点。面对未来，高瓴无疑是想推动格力在业务多元化上有更多进展的。

内外承压的董明珠

在全员直播带货的大潮下，从一开始的坚持线下到后来的高密度直播带货（甚至表示要将直播常态化），董明珠可能是今年上半年最受直播行业关注的企业家之一。

不过，尽管董明珠带货的成绩像坐了三级火箭一样没有最高只有更高，但这些带货的成交额并没能拯救格力电器的最新成绩单。这背后又是什么原因？

根据格力电器发布的半年报显示，今年上半年格力电器营收695.02亿元，同比下降28.57%；净利润63.62亿元，同比下降53.73%。尤其是，最重要的空调业务营收为413.33亿元，同比大幅下滑了47.89%；同期，重要竞争对手美的空调的营收却达到了640.3亿元。这也是美的多年以来首次在空调业务上超越格力。

丢掉蝉联多年的国内空调市场第一名的宝座，这个结果无论是对于喜欢“卖空调”的董明珠还是本身极度依赖空调业务的格力电器，都是难以承受的。

业绩的暂时下滑其实并不可怕，但是今年上半年董明珠高调的线上营销举措，却在一定程度上伤害了格力长久以来最为依赖的线下经销商。

线下经销商体系在过去十几年格力电器的发展过程中起到了非常重要的作用，经销商们也在董明珠近两次连任格力电器董事长的过程中居功至伟。但从未来企业发展的角度来看，这种庞大冗杂的线下经销商体系并不适合互联网时代的市场发展趋势，迟早会遭到淘汰。

对于董明珠而言，现在的她同时要面对着来自外部以及内部的两股压力，而成功的多元化才是化解这些压力的最好“解药”。但是从新能源电池、智能手机到芯片等领域，雷厉风行的“铁娘子”却不断遭遇挑战。

很长时间以来，空调业务都是格力电器的绝对核心，空调行业相对较高的毛利润也让格力电器的日子一直过得不错。但谁都知道这种过度依赖单一业务的商业模式，对于一家传统企业都是非常不健康的。

对此董明珠心里也非常清楚，从十几年前格力电器就已经开始尝试多元化举措，只是直到今天，空调业务依然贡献了格力电器将近60%的营收。目前的数据显示，生活电器营收以及智能装备营收的占比依然微乎其微，分别只有3%和0.3%。

对于格力电器多元化方面的挫折，刘步尘认为原因主要有三点：第一，虽然格力在生活家电的多元化方面也有十几年的涉足时间，但其实还是晚了，因为它的竞争对手早在二三十年前就开始布局，时间点上相差较大；第二，长时间以来董明珠一直给自己的定义都是一家空调企业，虽然格力也在做小家电业务，但在她的战略里是处在一个非常次要的位置，战略位置的不平等也就导致小家电得不到太多的内部资源；第三，这种状况会使得产品本身竞争力不足，很多技术方面相较于竞争对手都要相对落后。

针对公司的业务结构来分析，目前的格力电器是需要飞利浦小家电业务进行加持的。而且，无论是现阶段的市场环境还是基于过去十几年格力电器多元化的经历，收购一家有一定技术积累、市场份额以及用户认知的品牌，快速提升自己的产品竞争力都是积极有效的做法。

但就像前面所述，收购动作对于格力电器而言是一个陌生名词，格力电器的整个生态一直都是相对封闭的。作为格力灵魂人物的董明珠，一直坚持的都是凡事亲力亲为，近几年格力唯一一个对外的重大投资是此前对珠海盈隆的那笔投资，这还是以董明珠的个人名义。而从最终结果来看，这次投资可以说非常失败。

目前手握格力电器15%股权的高瓴本身就是“并购”专家，尝试收购飞利浦小家电业务，将是高瓴期待的“第一步”，也绝不会是“最后一步”。

对于斥资400亿重仓格力电器的高瓴而言，不可能永远接受格力电器这样一条腿走路的事实，它势必会推着格力电器不断向前走。至于这个进程的速度，仍要看张磊和董明珠两位强人之间的博弈结果。

鲲鹏生态开路，撬动四川数字经济2万亿大目标

提起四川，我们在感叹其物产丰富和人口众多时，也会惊异于其数字经济的发达程度。2020年一季度，面对着严峻的疫情，四川数字经济产业却逆市增长超过20%。这背后的深层的重要原因就是四川省对于数字经济产业的重视。2019年四川“5+1”产业经济总量约占全省GDP的三分之一，而除去作为四川实体经济重要基石的五大支柱产业，额外的这个“1”正是数字经济产业。

9月16日，“创业天府 菁蓉汇·鲲鹏生态大会”将在成都举行。围绕着“鲲鹏展翅 共赢计算新时代”的主题，与会400多位嘉宾针对鲲鹏计算产业链的政策环境、产业基础、创新载体等重点领域，将进行深入探讨和产业对接。这其中，鲲鹏计算产业生态在四川这片数字经济高地上，将掀起什么样的风潮，成了人们共同关心的话题。

鲲鹏遇上新基建，四川数字经济到底提速多少

作为国家数字经济创新发展6个试验区之一，四川省提出要抢占数字经济发展制高点。2019年四川省数字经济总体规模超1.4万亿元，电子信息产业已成为全省第一个规模超万亿元的产业。做为四川省的省会，成都在数字经济领域的实力同样不容小觑。成都不仅是中国电子信息产业核心城市，更是国家新一代人工智能创新发展试验区。成都在2019年电子信息规模以上企业实现营业收入8400亿元的基础之上，又提出要在2020年打造全市首个万亿级产业集群。

四川省政府提出了从加快发展数字经济核心产业、加快产业数字化转型、加快数字政府建设、深化智慧社会建设，到营造数字经济发展生态、强化保障措施的全套实施方案，可谓是动作频频。但即使面对新基建这样的历史机遇，四川省还在进一步“加码”，助力数字经济高质量发展。

在这样的大背景之下，一方面，鲲鹏计算产业生态主动选择四川这样的数字经济高地做新舞台，另一方面四川需要鲲鹏产业生态这样的强援带动数字经济进一步高质量增长。双方的一拍即合，让鲲鹏计算产业生态得以顺利入川，并在随后的时间里迅速实现了高速增长。

对行业人士来说，鲲鹏计算产业生态的到来却造就了一个新的猜想：2018年，四川省的数字经济总量超过了1.2万亿元，2019年，四川经济总量超1.4万亿元，增长15%左右。而在2020年，占尽技术优势、市场优势和因传统产业门类多，规模大带来的改造需求优势的四川数字经济，在新基建、鲲鹏计算产业生态建设等多重利好催化之下，到底会呈现出多高的成长速度？

夯实技术底座，成都数字经济业态向何处去

鲲鹏计算产业，是基于鲲鹏计算平台的全栈IT基础设施、行业应用及服务，具体包括PC、服务器、存储设备、操作系统、中间件、虚拟化、数据库、云服务、行业应用等产品线。

可能还有人不能完全体会出鲲鹏计算产业的价值。IDC预测，到2023年全球计算产业投资空间1.14万亿美元，而中国计算产业投资空间1043亿美元。未来计算产业发展方向必然是多种计算架构共存的新时代，包括围绕超大内存带宽技术的芯片级创新，以及面向移动应用的云化部署架构创新都会推动计算产业不断演进和迭代，同时也会让计算产业进入架构创新的黄金时代，进而催生出一个万亿级的计算产业大蓝海。作为新计算的领军者，鲲鹏计算产业剑锋所指的，正是这片万亿级的计算产业大蓝海。

2019年，华为宣布将进一步推动鲲鹏计算产业生态发展，计划5年内投资30亿元，并相继在全国重点地区布局。对此，四川省政府迅速做出反应。

2020年4月16日，成都市工业经济工作领导小组出台了《关于加快培育发展鲲鹏产业工作方案》，为鲲鹏计算产业生态在成都的发展设定了总体方向。

按照成都市政府的规划，成都市将围绕基于鲲鹏硬件研制及产业化、软件开发与应用推广两大主线，积极引进布局基于鲲鹏计算平台的整机、核心器件等硬件产品制造，大力培育基于鲲鹏体系架构的关键软件、行业应用软件等开发及服务。

成都市还将遵循全市电子信息产业功能区统筹布局，按照“一园一区”的总体空间格局，着力完善鲲鹏计算产业生态专业化载体及配套基础设施建设；再借力5G网络、数据中心等新型基础设施建设重大机遇，优先推动基于鲲鹏技术体系的整体解决方案在政务、教育、医疗、电力、交通、金融、城管、公安、园区等9大领域的应用示范。

时至今日，鲲鹏计算产业生态中的许多项目已经落地。随着鲲鹏公共服务平台的完善、鲲鹏计算产业相关产品的投产，以及鲲鹏计算产业人才培养项目的启动、鲲鹏计算解决方案走进行业，鲲鹏计算产业生态正在由蓝图阶段而逐步成型。

从生态角度来看，成都鲲鹏计算产业生态已初步锁定目标企业330家，适配企业120余家，另有200多个软件重点项目完成鲲鹏适配并取得认证证书，并为鲲鹏计算产业生态企业提供测试适配的IT环境、技术支撑、培训赋能等配套服务。认证企业中，覆盖久远银海、华雁智能、罗克佳华、税友集团等多家行业头部企业。

从应用角度来看，鲲鹏计算产业生态下双方或者多方的合作，能够为产业、场景、企业创造现实价值，通过联合解决方案的方式，让场景数字化不再有“木桶效应”。再从场景深度来看，除了软硬件的融合，鲲鹏计算产业生态伙伴联合解决方案的直接价值表现，是从底层、中间平台层到应用层的立体化改造。

综合来看，鲲鹏计算产业生态转化出的成果，注定将为四川数字经济发展筑就坚实的技术底座。

这个时候，数字经济行业内部的人士也许会更加关注一个问题：鲲鹏计算产业生态以往在进入长沙、南昌等地时，都不同程度地改变了当地数字经济产业的业态。而这一次，鲲鹏计算产业生态又会让成都数字经济业态，产生多大变化？身处数字经济行业内部，又如何能够抓住鲲鹏计算产业生态建设带来的良机？

筑巢引“鹏”，鲲鹏产业生态杠杆将起多大作用

四川数字经济发展已经按下了加速键，并提出推动数字经济发展再上新台阶，2022年全省将要实现数字经济总量超2万亿元的目标。在这个过程中，鲲鹏计算产业生态建设将起到多大作用呢？要回答这个问题，不妨让我们对比一下四川省政府提出了《四川省人民政府关于加快推进数字经济发展的实施意见》，以及成都市工业经济工作领导小组做出的《关于加快培育发展鲲鹏产业工作方案》。 （下转第29版）