

小天鹅欲引入电商 图谋六成市场份额

■ 贾丽

智能化席卷整个家电领域的同时,在白电领域开始发酵,各白电企业也按耐不住,展开了新一轮布局。

海尔、三星等近 20 家家电巨头先后发布覆盖电视、厨卫、小家电的智能终端后,在略显寂静的白电领域,完成整体上市的美的集团宣布与筹划赴美上市的阿里巴巴以物联网冰箱展开云端合作,同时旗下品牌小天鹅也发布触网新战略。

中国家用电器协会秘书长徐东生表示,国内白电洗衣机行业 2014 年智能化将进入一个新的阶段,随着家电企业对智能洗衣机的实质性布局,中国白电市场又将迎来新一轮高速增长期。

小天鹅合作伙伴锁定电商

过去的一年里,智能电视风起云涌,无论是互联网巨头还是传统家电企业,对该领域的进攻一波更胜一波。各大佬玩转智能电视之余,2014 年谁将接力家电智能化的下一棒,成为业界热议的话题。近日,多家家电企业对白电智能布局的公布,让一场智能风暴向白色家电领域袭来。

3月17日,美的刚刚宣布与阿里巴巴进行云端合作,旗下品牌小天鹅亦全面启动智能战略。据悉,此次小天鹅成为洗衣机领域首个高调打出“智能牌”的家电企业,发布的 i 智能精准投放洗衣机全系列产品,开启智能



布局。

小天鹅技术总经理胡自强表示:“目前整个洗衣机的市场增长率很难保持前几年一样的态势,洗衣机市场目前处于理性的发展阶段,市场总量下降,产品结构升级。过去我们通过互联网、线下的大量调查发现,消费人群对洗衣机的需求正在发生变化,更注重环保、便捷等。公司发现市场这样的需求,生产出更智能化、精准投放的洗衣机,而这也是大股东美的智能战略的一环。”

中国家用电器研究院院长祁旭卫认为:“洗衣机产品本身的智能化程度和家电的互

联互通还在一个起步的阶段,目前小天鹅这样的企业还在产品的内部结构上做出调整。未来几年时间里,家电白电智能化将会更快速提升,会有爆发性的增长。目前白电企业处于探索路径和智能化的交叉领域。”

报表显示,小天鹅去年实现营收 87.28 亿元,净利润 4.13 亿元,同比上升 22%。胡自强透露,小天鹅将进行营销转型,新增和拓展电商渠道,未来不排除在电商领域引入更多合作伙伴。

多元化图谋六成市场份额

在涉足大、小家电和空调产业后,美的集团相关多元化锁定了冰箱和洗衣机领域。而在这一轮智能风暴中,美的同样开始了以小天鹅为开端在白电领域进行新一轮智能布局。

从多品牌到多品类,在解决完同业竞争,对小天鹅的资产重组后,美的完成了对国内白电领域的布局,借此与白电巨头海尔、格力抗衡。

一直以来,承担美的白电洗衣机平台角色的小天鹅定位中高端,而此轮布局中,小天鹅智能洗衣机在产品定位上更加多元化。据悉,此次小天鹅发布的 i 智能精准投放洗衣机全系列产品,价格从千元到万元不等,同时覆盖高端市场和中、低端市场。

“小天鹅将利用两年时间逐步实现自动投放洗衣机的升级换代,预计 2016 年小天鹅自动投放洗衣机占比将达到产品总量的 60%。”一位小天鹅高管表示,小天鹅欲借此智能升级抢占市场高地,目标被锁定在智能洗衣机市场的六成份额。

随着近年来洗衣机行业集中度提升,洗衣机品牌的市场占有率近 70%,第一阵营对落后品牌的市场份额的抢占白热化。业内人士认为,美的整体上市之后,以小天鹅为平台在白电智能领域的步步为营,折射其抢占市场话语权的野心。

分析人士表示,在品牌高度集中的白电领域,随着各家智能领域的加速布局,白电巨头之间的争霸战会更趋激烈。

(每经)

朗玛信息牵手 IDG 资本投资手游

朗玛信息日前公告表示,公司与广东太平洋技术创业有限公司(以下简称太平洋创业)于 3 月 18 日签署了《投资协议》。双方拟共同发起设立拉萨朗游资本,新公司将专门从事手机游戏初创公司的投资业务。

据公告显示,拉萨朗游资本拟注册资本为 2000 万元,朗玛信息和太平洋创业将各出资 1000 万元,分别持股 50%。拉萨朗游资本的运营团队由吕世峰、王伟(微博)、郑兰、杨飞组成。其中吕世峰是梦城互动 CEO,在网络游戏开发及运营等领域具有较丰富的行业经验;郑兰是 IDG 资本的投资经理,拥有丰富的手机游戏领域投资经验和成功案例。双方约定,拉萨朗游资本转让所持游戏公司股权时,同等条件下朗玛信息拥有优先购买权。

朗玛信息表示,梦城互动是公司的控股子公司,其手机游戏市场“碰碰游戏中心”将在 2 季度正式发布,该游戏市场将与朗玛信息长期合作的运营商资源进行紧密合作。因此,此次投资将为梦城互动的手游市场提供游戏开发商的资源储备。

记者注意到,太平洋创业的身份给市场增添了一些想象空间。据悉,太平洋创业是 IDG 资本的控股子公司。而 IDG 资本是最早进入中国市场的国际投资机构之一,曾投资过百度、搜狐、腾讯、携程、奇虎 360、91 手机助手等;在媒体及文化领域,公司投资了巴士在线、框架广告等。

(每经)

吉视传媒 拟转型文化产业集团

吉视传媒拟向主业突出、多元化经营的大型文化产业集团转型。吉视传媒近几年围绕有线电视服务收益良好,并呈现逐年上升态势,为何向大型文化产业集团转型?

在日前召开的年度股东大会上,吉视传媒董秘麻卫东表示,公司的收入主要来源于吉林省有线电视基本业务、增值业务及新建小区配套工程等业务,市场主要集中在吉林省,当本省的用户市场趋于饱和后,新增用户数的发展将受到一定的限制,从而影响到公司的业务收入。因此,在利用自身的双向数字化网络优势之上,多方面拓展新的市场,使业务及收入结构更趋于合理。

据悉,2014 年吉视传媒将全面启动向大型文化产业集团转型;做好新业务的研发和推广,立足家庭社会信息化,孵化和培育有精准服务对象的新业务、新应用;探索 OTT 模式,融合有线数字电视互联网发展,打造“社交电视”项目;通过与中国移动吉林分公司的战略合作,推动全终端覆盖;在业务层面稳步推进规模扩张的基础上,保持在视频领域的主导地位。

围绕这一发展战略,吉视传媒在 2013 年先后设立了吉视传媒影院投资管理有限公司、吉视传媒信息服务有限责任公司,出资 1.25 亿元认购德惠农商银行 10% 的股权等工作,这些项目将被培育为新的利润增长点。针对近期市场热点项目公司是否考虑介入时,“我们将围绕有线电视服务上、下游进行多元化经营,在主业稳步发展的同时,做好产业运营与资本运营。”麻卫东表示,与这一主题不相关的其他项目不会考虑。

(王伟丽)

苏教科定增收购淮交院 加码公路市政业务

苏教科日前发布定增预案,公司拟 18.76 元/股底价定增约 10114349 股,购买陈大庆等 33 名自然人持有的淮交院公司 100% 股权,标的资产交易预估值 18974.55 万元,增值率为 259.69%。

据介绍,淮交院公司主营业务为公路、市政工程勘察设计及咨询业务,主要提供设计前期工程可行性研究及工程技术咨询,公路、市政道路和桥梁的勘察设计等服务,属于技术、知识密集型的智力服务行业,具体业务主要由公路设计和市政设计两方面组成。

截至 2013 年 12 月 31 日,淮交院公司总资产为 18667.21 万元,归属于母公司所有者的净资产为 5214.19 万元,2013 年度实现营业收入 10033.20 万元,实现归属于母公司所有者的净利润 2092.74 万元。

为防止业绩变脸,交易对方承诺,淮交院公司自 2014 年起,当年及截至 2015 年、2016 年、2017 年、2018 年累计扣除非净利润将分别不低于 2731 万元、6009 万元、9778 万元、14113 万元、20325 万元。如未达到承诺目标,交易对方将予以补偿。

公司表示,此次交易完成后,将淮交院公司现有的在淮安当地及周边地区市场份额纳入自身体系,加之公司在该地区业务的自身增长,公司未来公路业务、市政业务市场占有率在淮安及周边地区将明显提高,基本可在当地市场具备一定的主导影响力,进而分享苏北地区城镇化加速和经济崛起过程中公路、市政建设的巨大商机,加快推进完善全国业务布局的战略目标。

(刘向红)

玉柴与湖南大学签订战略合作协议

3 月 14 日,在湖南大学集贤宾馆,玉柴与湖南大学签订战略合作协议,双方将进一步推动在科技研发、人才培养、学生就业等方面的合作力度。

湖南大学党委副书记唐亚阳、湖南大学机械学院院长韩旭,玉柴股份总经理吴其伟、党委副书记叶斌等出席仪式。

签约仪式上,叶斌代表玉柴分别与湖南大学机械学院院长韩旭、湖南大学学工部部长徐国正、湖南大学教务处处长王文格签订了全面战略合作协议、励学金管理协议、实习基地共建协议。

根据战略合作协议规定,在现有合作基础上,玉柴将与湖南大学在科研、人才培养、信息交流与共

享等领域展开广泛合作,提升产学研合作力度。下一步,玉柴将利用企业丰富的实训资源,与湖南大学合力打造实习基地。湖南大学将优先安排相关专业学生到玉柴实习锻炼。

另外,玉柴在湖南大学设立“湖南大学-玉柴励学金”,3 年共提供 50 万元,用于资助湖南大学内燃机、车辆工程、管理等专业家庭经济困难的优秀学生。

协议签订前,唐亚阳、吴其伟分别代表校企致辞。吴其伟在致辞中重点介绍了玉柴的发展变化和 2013 年取得的优秀业绩。吴其伟欢迎湖南大学优秀毕业生加盟玉柴。

(杨明泽/文 陈良堃/图)



叶斌代表玉柴向湖南大学赠送励学金。

转型升级初见成效 用友软件将积极培植新型业务

日前用友软件发布 2013 年财报。2013 年,用友软件转型升级初见成效,归属于上市公司股东的净利润 5.48 亿元,同比增长 44.34%,公司拟 10 转 2 派 3 元。

公告显示,公司继续加大了技术与产品的研发投入,研发支出总金额约 7.94 亿元人民币,较上年同期增加了 19.6%,占当期营业收入比重达 18.2%。

值得一提的是,在 2013 年中,用友的大中型企业客户,来自产业链伙伴的合同大幅增加,合同单产提高,尤其是高端客户大项目合同单产持续增长;用友的产品支持服务业务(SPS)得到加强,收入比重增长。

用友董事长兼 CEO 王文京表示,2013 年公司按照“持续创新 坚实发展”的方针,积极推进转型升级,实施“平台化发展产业链共赢”策略,积极调整业务结构,优化人员结构和规模,改进内部管理。因此,尽管宏观经济

增长速度放缓,对管理软件市场造成了一定影响,但公司经营效益和经营质量得到了大幅提高,经营利润实现了恢复性增长,营业收入在结构调整的背景下保持了平稳发展。

2013 年,用友已为平台化战略构建了关键基础。用友面向大型企业与合作的 UAP 私有云平台持续创新,陆续推出了移动平台 UAP Mobile2.0、云管理平台 UAP Cloud2.0、数据处理平台 AE2.0、商务分析平台 BQ8.0、UAP XBRL 等产品,实现了在移动、云计算、大数据等领域的大型企业与组织计算平台的重大突破。事实上,不少大型企业、大型公共组织、智慧城市、智慧园区已经成功应用用友 UAP 平台。

面向小微企业和各类企业公共应用服务的公有云平台 CSP 获得了较大的突破,该平台依托用友设在美国硅谷的技术研发中心,将国际前沿技术引入公有云平台,保持与世

界先进技术的同步发展。该平台已经开始投入运营并在北京市中小企业云服务平台实际应用。

“中国信息技术产业发展的战略机遇期已经到来。中央网络安全与信息化小组的成立,将网络安全和信息化上升到国家战略层面;国家实施深化改革,创新驱动战略,继续推进经济转型升级和企业技术进步,势必给中国 ICT 行业带来巨大机会;同时,信息技术革命浪潮汹涌澎湃。”王文京表示,2014 年,用友既要抓住两化深度融合、信息消费、以及信息安全所推动的软件与 IT 服务国产化所带来的市场机会,又要抓住移动互联网、云计算、大数据所引领的 IT 产业变革的创新机会,推动中国企业迈向“数据驱动的企业”这一方向性发展模式。

据了解,2014 年,用友将延续执行三年规划确定的目标和关键策略。在软件业务方

面:继续深化改进业务模式,提高客户满意度,改进效益;进一步落地推进产业链战略,增强市场综合竞争力,加快业务发展;调整公司高端、中端业务组织模式,聚焦经营,升级发展高端业务,组建用友普信息技术公司,战略加强中端业务发展,继续加强行业/领域子公司业务发展;改进研发模式与流程,推进敏捷研发,及时满足市场需求;继续优化内部绩效管理,推行阿米巴经营,升级管理,控制人员规模,提高人均利润。

据透露,2014 年,公司基于“软件及 IT 服务 + 数据服务 + 金融/电信服务”的产业框架,还将在金融服务、电信服务领域积极布局,包括加快发展好“畅捷支付”,并结合主营业务软件及客户优势,探索开展其他“互联网金融”服务;组建用友移动通信技术服务有限公司,发展“增值电信服务”。

(侯利红)

开创热水器行业新品类

迈能太阳能燃气集成热水器惊艳亮相

本报讯 迈能高科“太阳能燃气集成热水器 24h 智能‘热水芯’发布会”日前在南京召开,迈能最新研发的太阳能燃气集成热水器成为第十一届中国国际(南京)太阳能品牌产品博览会的一大亮点。中国太阳能热利用产业联盟、中国农村能源行业协会太阳能热利用专业委员会、中国节能协会太阳能专业委员会、全国太阳能标准化技术委员会、国家太阳能热水器质量监督检测中心、中国精装产业联盟等领导人及行业知名企业代表出席此次发布,共同见证迈能引领行业趋势的“太阳能燃气集成热水器”问世。

近几年来,随着城市中高层建筑分体承压太阳能的应用,阳台壁挂太阳能热水器被市场熟知。当前,我国太阳能热利用行业正步入转型升级深水期,不再满足于太阳能热水系统是否能用的初级需求,而是向是否好用、耐用的高级需求延伸。房产开发商和用户所关心的问题也发生了质的改变,已经从“产品是否好用”到“是否有舒适的热热水”。这也意味着现有产品亟需创新升级。

太阳能不稳定能源,单纯的阳台壁挂太阳能热水器很难满足消费者全天候的热热水使用需求。而太阳能燃气集成热水器着力在这方面进行技术升级,将可再生能源(太阳能)与清洁能源(燃气)的集成使用,是区别于“阳台壁挂太阳能热水器”的一种以舒适为先的新一代产品,目前已经获得 4 项国家专利,并成为唯一通过国家燃气用具检测中心检测的具备太阳能与燃气互补功能的热热水器。

太阳能燃气集成热水器不是太阳能热水器与燃气热水器的简单组合,因此,它又区别于普通的太阳能与燃气互补系统。太阳能燃气集成热水器解决了两大技术难题。第一,耐高温。当太阳充足的时候,太阳能燃气集成热水器中的水温会非常高,可能达到近 100℃,这对普通的燃气热水器是一个极大的考验,一般燃气热水器难以抵挡,而检测报告显示:太阳能燃气集成热水器中的燃气部分能够在 85—98℃ 高温状态下长时间工作而无故障、不变形。第二,太阳能燃气集成热水器高度集成,无需连接三通阀,直接将自动切换技术融

入热水器内部,实现太阳能与燃气智能温控,可保持 24 小时全天候即开即用热水供给。“电辅助加热在一定程度上弥补了传统太阳能的缺陷,但也存在等待时间长,相对能耗高等问题。”中国太阳能热利用搪瓷承压储热水箱专业委员会主任朱庆国说。“太阳能燃气集成热水器以提供整体热水解决方案为基本出发点,以舒适为第一诉求点,完全能够满足用户的需求。”

据透露,太阳能燃气热水器第一代已经在全国各地示范应用,如安徽芜湖中兴花园,市场反馈良好,并且在 2013 年国际铜业协会组织的国际太阳能应用建筑大赛中获得“最佳客户满意奖”。另外,据迈能技术人员所述,太阳能燃气集成热水器不仅适合于单户家庭使用,还将应用到集中集热分户储热系统,名称为“集分太阳能燃气集成热水器”。

太阳能燃气集成热水器的问世颠覆了以往的产品形式,既解决了“舒适性”问题,又突破了当前其他一些热水器不能实现多点供水的局限。“太阳能燃气集成热水器具备太阳

能、空气能、燃气以及电热水器的同类功能,一定程度上来讲这是热水器产品的另一个品类的细分,而迈能将不遗余力来推广这个新品类。”朱庆国表示,我们现在处于一个抢占消费者心智资源的时代,消费者的心智需要被引导。我们非常希望能够得到行业人士甚至其他人士的共同来开发并扩大这块行业大蛋糕,因为一个新品类是否被认知和认可需要行业人士的共同推动。

业内人士认为:“储热水箱”是迈能品类战略中的一个成功样本,如果太阳能燃气集成热水器真正地在市场上推广开来,这个新产品或将改变太阳能热水器、空气能热水器、燃气热水器、电热水器四大品类的格局。

太阳能燃气集成热水器是太阳能与燃气的结合,是多能源解决方案中的一种。朱庆国介绍,未来人类对能源的利用将更加多元化,将最大化利用可再生能源,并以清洁能源实现系统的稳定,保持“舒适性”。未来热水器、供暖等领域可能会出现更多细分品类。

(周日照 刘翠珍)