

龙浩微动电脑 新时代下移动台式的倡导者

■ 本报 蒋二二

2014 年中国(成都)电子展在成都国际会展中心举行,来自全球的 600 家展商与 30000 名专业观众聚集在中国(成都)世纪城会展中心的 3、4 号展馆。7 月 10 日,记者来到展馆,被 3 号展馆 C163 展位形似移动硬盘的东西所吸引。看到它就犹如在蓝天下看到天空中飞舞的云朵,涌动的弧线惟妙惟肖。怀揣着一颗好奇心,记者聆听了该展位的主人——北京龙浩微动计算机有限公司总经理蹇大锋的讲解。

这是由北京龙浩微动计算机有限公司研发生产的龙浩微动电脑,是全球率先推出的一款基于第三代及第四代智能英特尔酷睿处理器的全功能、高性能、超微型、低功耗、超静音、无辐射的超级计算机。

据蹇大锋介绍,微动最突出的特点是:一、全功能、高性能、超节能的 64 位的个人计算机;二、他可以安装各种与 X86 兼容的操作系统,如微软公司的 DOS、XP、WIN7、WIN8、苹果公司的 IOS 以及 Linux 等。三、他可以做所有台式机能做的事情:播放音频、视频、计算机辅助设计、ProE、3D MAX、非线性编辑、大型有限元分析、大型广告设计、自动化办公、仪器控制等,还可以玩大型 3D 游戏,如剑灵、英雄联盟、极品飞车、鬼泣等。四、龙浩微动的硬盘为 mini PCIe 接口的固态硬盘,其性能远远高于普通台式机采用的机械硬盘,且固态硬盘没有声音,抗摔性远远高于机械硬盘。五、龙浩微动由于内部没有电池,且采用垂直散热体系加铝合金表面散热。

在记者眼里,最不可思议的是,它的机身只有两个香烟盒大小,而它却实现了与普通台式机完全可以媲美的高性能;微动由于采用了全金属机箱,极大地降低了高频电路产生的电磁辐射,特别适合如孕



妇、儿童等对辐射敏感的家庭与人群。它特别静音,运行噪声小于 219 分贝,特别适用于那些需要宁静环境的单位与人群。

据悉,龙浩微动电脑目前拥有奢华、宁静、典雅三大系列十多个品种,市场售价在三千多至一万多元不等。在北京、上海、广州受到众多时尚消费人群的青睐,成都未来宇宙科技有限责任公司为四川地区授权经销商,已经在成都设有直营

店,目前市场销量看好。

“微动电脑”作为一种新型计算机,其性能与品牌是不言而喻的,虽然现在还没有规模化推向市场,但其引领的潮流是必不可挡的,可谓是一草勃发而知春,以“微动”为代表的新型计算机必将掀起信息时代的又一场革命,它是新时代的倡导者也是主导者更是引领者,我们相信龙浩微动也必将创造 21 世纪神话。

2014 年中国(成都)电子展由中国电

子信息产业集团有限公司主办,中国电子器材总公司承办,成都市经济和信息化委员会、成都市博览局等协办,展出面积达 22000 平方米,设电子元器件、物联网及云应用、智能硬件及应用和信息安全四大展区。

人类的进步是一个思维模式的转型,世界的进步是一个未来主导的捷径;现如今信息离不开人类冒险的发明,人类离不开世界的驱动。

万汇网高管频繁离职 万达电商业务前途成谜

■ 张汉青 报道

近日,万达电商(万汇网)首席运营官(COO)马海平选择离职创业,这是最近一年来万达电商离职的又一高管。此前,马海平的前任、前万达电商 COO 刘思军,前万达电商首席执行官(CEO)龚义涛也先后离职。至此,万达电商的初始团队已经被分解得支离破碎。

对于财大气粗的万达集团而言,为何其电商业务屡失人才而难成气候?业内人士对此表示,在电商领域光靠砸钱是行不通的,高管的不断出走反映出万达作为传统企业在转战互联网领域时的水土不服,万达电商未来发展前途依然不甚明朗。

万达电商再陷高管离职风波

据了解,从万达电商离职后,职业经理人马海平获数千万投资,将仍然选择在当下最热门的 O2O 行业创业,未来的细致方向可能是健康医疗领域。

资料显示,马海平先后担任百度战略拓展总监、盛大在线商业发展总经理、CRIC 中国房产信息集团副总裁(新浪乐居)、爱帮网首席运营官、万达电商的首席运营官等管理职务。

不久之前,马海平的前任、前万达电商 COO 刘思军同样在加盟万达电商不长时间后,选择离职加盟了另一家传统企业。刘思军目前任职的大商集团,是一家百货超市连锁企业,市场以东北地区为主,刘思军目前担任大商集团常务副总裁和电商公司 CEO,负责的方向同样是 O2O 领域。

而原万达电商 CEO 龚义涛也在今年 4 月离职。据业内人士透露,龚义涛在万达离职后也打算在 O2O 领域选择创业,而其继任者是原奢侈品电商佳品网原 COO 董策。据悉,龚义涛曾任谷歌总部电子商务技术部经理、阿里巴巴国际交易技术资深总监。

早在 2012 年初,万达透露欲涉足电子商务,并抛出诱人招聘计划:总计划招聘万人,总经理年薪 200 万元,技术部总经理年薪 110 万元,网页设计师 19 万元起,主任工程师 90 万元起,市场部和产品部副总 50 万元-90 万元,营销经理 30 万元起,市场部总经理 80 万元起。随后,万达高薪挖角搅动了电商行业的敏感神经。

然而,时至今日,万达电商创始班子的陆续离开和当时的高调招聘形成了强烈反差,其电商业务发展并不尽如人意。

“离职接力赛”背后凸显管理错位

在房地产等传统领域长袖善舞的万达集团,却在互联网领域因水土不服而屡遭波折。

分析个中原因时,之前从万达离开 CEO 龚义涛表示,万达的工作机制和互联网企业是存在一定差异的。在万达,通常先是用 PPT 的模式向领导请示汇报,所有的事情都需要领导批准才能做。而互联网企业出身的人没有这个习惯,需要的是发散性思维想到哪里就说到哪里。而在公司的管理上,互联网企业是扁平化的管理方式,极少有类似行政命令的情况。

年投入运营,主要为玉柴及卡特彼勒所生产的柴油发动机及零部件提供再制造服务。经过多年的运营,玉柴再制造公司完成了技术和管理积累,经营水平逐年提升。2014 年上半年运营情况良好,完成了年度目标的 46%。

完成相关交易之后,玉柴还和卡特彼勒签订了技术协议。卡特彼勒承诺将继续向玉柴再制造公司提供技术支持。后续,玉柴股份还将对现有的领导机构进行调整,解决因股权变更而导致机构空缺的问题。

龚义涛还说,互联网企业首先考虑的是满足用户,即消费者和商家。一切都是从用户价值出发,对社会、用户、商家有价值,这个事情才能做成。比较成功的互联网企业一般都是让团队放手去做,很少一开始就考虑财务问题。

据业内人士向记者透露,互联网企业前期需要大量的费用支出,在短期内是看不出有直接收益的,这或许成为万达电商发展中的另一掣肘。比如,前期的广告费用支出,因为传播速度比较快,时效性强,所以前期就需要大量的广告费用投入,而传统企业老板很难想到需要花这么多钱去推广。同时,互联网企业在前期的时候更需要做的是访问量,这种访问量的建设是需要大量的资金投入的,但是这大量的资金投入并不会很快直接体现在收入上,对于这种投入传统企业的老板一般不容易理解和支持。另外,互联网企业和传统企业在投资回报周期上是有差异的,传统企业在投入一笔资金后很快就能在产品或者收益上体现出来,而互联网企业则需要一个相对较长的过程。

万达电商发展前景迷雾重重

相关信息显示,万达电商在酝酿多时之后,于 2013 年年底正式上线,其网站取名为“万汇网”(www.wanhui.cn),定位为万达广场的 O2O 智能电子商务平台,业务涵盖百货、美食、影院、KTV 等领域。

不难看出,万汇网是兼顾了万达传统业务和互联网化需求的产物。拥有庞大线下体量的万达集团对于万达电商寄予了厚望与期待。万达董事长王健林此

前接受媒体专访时表示,万达电商的核心将是“大会员”、“大数据”,预计 2015 年大概会有接近 140 个万达广场,平均每个广场 2000 万人,一年有超过 20 亿人次会进万达广场。而万达就是要将这些客流变成会员,在最短三年最长五年内建立起至少 1 亿名会员。

据了解,再制造是一种高端循环再生产方式,它通过修复技术和完善的制造规范,将使用年限到期的零部件进行转换,使其达到媲美新产品的状态。发动机再制造是内燃机行业响应国家节能减排、转变调整经济发展结构和方式,走可持续发展循环经济模式的先行示范产业。玉柴是国内柴油机企业中率先设立了专门的再制造子公司的企业。

前接受媒体专访时表示,万达电商的核心将是“大会员”、“大数据”,预计 2015 年大概会有接近 140 个万达广场,平均每个广场 2000 万人,一年有超过 20 亿人次会进万达广场。而万达就是要将这些客流变成会员,在最短三年最长五年内建立起至少 1 亿名会员。

据了解,万汇网目前暂不支持线上实物的购买交易。分析人士指出,万达电商的模式将完全不同于淘宝或者京东,不强调在网上进行直接购买实物,而是希望通过线上对线下进行引流,这意味着万达电商更像是线下的导流平台,而非实物类的购买平台。用万汇网这个平台将普通消费行为数据化和会员化,以实现 O2O 闭环。

然而,理想很丰满,现实却很骨感。曾经财大气粗地四处挖角的万达电商,与今天高管不断出走的万达电商形成了强烈对比。据媒体透露,对于万达电商的高管来说,万达旗下业务盘根错节,除非是王健林亲自调动,作为新生业务,万达电商的人根本没有足够的实力去推动万达旗下各种资源的整合。

更进一步的分析显示,万汇网的呈现让不少人直接将其称作了万达积分兑换商城,业界在万达电商身上期待的 O2O、差异、创新等并没有真实看到。更重要的是,即便如苏宁易购在电商领域的执行力有所突破,但深入骨髓的传统基因已经成为传统厂商转型的束缚,而万达电商的裹足不前,也是印证了在电商领域光靠砸钱难以解决先天痼疾。从目前的处境来看,在未来较长一段时间里,万达电商仍将于 O2O 的重重迷雾中寻找出路。

玉航观察·肖玉航专栏

爆炒新股或引发后续股市危机

近期笔者与一些投资人交流时,大部分投资者表示:新股是中国的怪胎,以前还看看,目前的交易机制,使得根本不值得一看。有的机构投资者表示:目前新股的秒停也好,连升也吧,实际上说明以前市场的庄家又来了,而这种庄家只是一个游戏而已。投资大户王胜则说:“中国股市危机的根源主要有五个方面:新股发行制度畸形、上市国企效率低下、经济发展过度依赖投资和出口、股权文化本末倒置、政策主导股市,而新股发行畸形与二级市场爆炒是股市危机的最直接因素。

截止到上上周末,恢复新股上市的首批 9 只新股上演了青一色的“秒停”、“盘中停牌”、后续再继续涨停、低换手等爆炒一景,44%成为新股上市首日的投资者热议与敏感数字。对于此现象,笔者认为,始于二级市场股票市场价源头的新股炒作,有可能在累积风险后引发后续 A 股市场的危机。

从历史上来看,A 股多数的市场危机产生于新股爆炒后。比如历史上的大热门股票——中国石油,在市场热炒新股的当口,其上市定价到 48.62 元,而这一价格也成为历史最高,使得满仓至今的投资者出现血的亏损。从上海综合指数与中国石油的轨迹对应来看,两者似有非常之近的运行结合度。

新股恶炒最终将导致 A 股整体估值提升,最终将形成对股票市场的重大冲击。无量的涨停也好,巨大的开停也吧,我们看到行政干预下的新股 PE 已使其巨大的估值风险暴露无遗。试想一家发行 PE20 倍以下的公司,经过炒作变成 100 倍以上的水准,能够实现高成长的又有几个,目前出现的面积性疯狂,可以说为未来股市形成巨大的危机埋下了巨大的隐患。

众所周知,股票在一级市场发行后,其在二级市场的合理定位,如果配合其业绩的上行与回报结合,则对市场形成正面而健康的推动;反之,如果二级市场源头定价过高,爆炒过度,其对股市中长期的累积杀伤力是颇为震撼的。在市场经济与定价机制、交易机制相对完善的成熟股票市场,新股的定位往往与其当时的一级市场价格定位偏差较小,有许多是上市首日跌破发行价的,但随着公司业绩与回报的不同,其体现上升与下行的差异化表现,是市场健康运行与定价机制的完好体现。反观 A 股市场,规则多变、交易机制的首日特殊待遇、新股周期性的停停摆摆等,使得新股炒作成为中国 A 股的一大景色,目前来看,由于中签率与上市首日与后日的表现来看,其已演变成一个具有赌局特色的一种游戏。

管理层窗口对一级市场的指导发行 PE,在二级市场登陆后,向 100 倍以上的市盈率跨越,如果未来业绩下降,市盈率则更高或者说亏损,试想能有几家企业的成长率达到如此支撑的 PE。在股票市场上估值因素是体现股票投资价值的一个重要因素,而目前新股爆炒所体现的百度 PE 跨越,其恐怕是在爆炒后体现危机出现。

股票市场有其规律与运行规则,如果出现大面积源头位置的破坏,这样的市场就会出现较大的股市危机。A 股市场总体 PE80 倍时,产生了巨大的危机式的下跌;日本股市估值泡沫达到极限后,出现崩溃式下跌;美国股市在经济下降与金融危机出现时,迫于对股票价格估值的提升,其股票也很难避免危机式的崩跌。相对于国际资本市场,中国 A 股的炒新更是直接在二级市场源头将股票市盈率拉升至危机当口,相反成熟市场的国际股市,二级市场新股并无特殊待遇与过高定价,这也是中国股市熊跌较长,而国际资本市场调整却较短智能够恢复的主要原因。

为什么中国 A 股市场能够形成如此之大的新股炒作,原因市场投资者都非常清晰。我们看到核准制下的新股发行与上市,往往具有行政干预的特点。研究认为,投资、投机在股市中均无可厚非,但关键是不要将市场交易的公平机制打破。打新股是一种股市投机,获取差价是人们投资者的重要选择,但造就目前 A 股市场新股的投机性过浓或偏离了投机的正面,则此类投机形同赌博,长远看,赌博少有赢家,赚钱的是赌场。那些打新赚得的钱,恐怕迟早会变成税收、佣金等交易费用。

相关市场统计发现,今年上半年美国资本市场发行新股为 144 家,而中国新股恢复发行,为什么能定调今年底之前为 100 家呢,近期表态市场节奏也体现了一种计划经济特色,这种干预市场额度且又通过定价规定、首日新股交易特殊待遇等非常明显。针对如此累积市场风险的新股爆炒,为什么不能将供给扩大呢?让市场来调节还是让行政来调节呢?

从所周知,彩民买彩票是有充足的供应的,能否中奖看运气,但规则是公平的。新股的爆炒难道是市场机制与规则问题,对此,笔者认为其短期内很难改变,但二级市场的爆炒新股,可以肯定的是,当这一虚假繁荣与估值泡沫累积到一定程度时,股市产生危机的高概率将会体现。新股的炒作在任何资本市场都有,但规则的公平,交易机制的对等、退市制度与供应的不同断等形成了理性对冲,A 股市场新股发行与上市目前演变为一种赌博游戏,恐怕短期的热闹之后,风险将爆发,历史轨迹与现状均清晰的体现出,累积风险的新股爆炒过后所体现危机影响与波及度将可能扩大。

(作者 肖玉航 资深市场研究人士,财经评论员,新华社瞭望智库特约研究员)

(宋永庚)