

拟收购惠而浦中国 格兰仕欲圆梦大白电

本报记者 王伟

8月26日，惠而浦中国发布公告称，格兰仕拟要约收购惠而浦中国61%股权，最高资金总额为24.45亿元。市场对格兰仕要约收购惠而浦中国的消息普遍看好。8月26日复牌后，惠而浦中国股价连续三天涨停，截至8月28日收盘已涨至报收8.43元。身为“微波炉大王”的格兰仕为何对惠而浦抛去橄榄枝？若收购惠而浦成功，格兰仕能否圆梦大白电？



此次格兰仕收购惠而浦中国很有可能是出于自身发展考虑，欲进入资本市场。

据了解，惠而浦集团于1911年在美国创立，是世界大型家用电器制造商之一。惠而浦进入中国市场后，惠而浦中国进行了多次本土化改革，包括在1995年与上海水仙电器合作、2014年收购合肥荣事达三洋电器等。

从惠而浦中国发布的年度报告来看，惠而浦中国在华发展有点“水土不服”。2017年至2019年，惠而浦中国的营业收入分别是63.64亿元、62.86亿元和52.82亿元，净利

润分别是-0.97亿元、2.62亿元和-3.23亿元，其中2019年净利润较上一年下滑223%。进入2020年，惠而浦的经营情况也没有出现转机。从2020年上半年报来看，惠而浦中国上半年营业收入为21.56亿元，同比减少19.90%；同期净利润亏损1.16亿元，同比减少93.35%，较2019年同期0.60亿元的亏损额进一步扩大。

行业专家表示，惠而浦中国处于亏损状

态，盈利能力偏弱，如果有企业收购，对其来说是一件好事。尽管惠而浦中国在华发展不利，但是“瘦死的骆驼比马大”。家电观察家刘步尘认为，尽管惠而浦在中国市场不够强势，但仍然是全球主流白电企业，整个集团年营收在200亿美元以上，尤其在欧美市场，其洗衣机和厨电等家电品类均处于领先地位。

成立于1978年的格兰仕至今未上市。但是，对于进入资本市场的可能性，格兰仕董事

长梁昭贤在今年的“中国市场年会”上终于“松口”了。“格兰仕加入资本市场是一个时间的问题。”他说。今年年初，格兰仕宣布将投资超100亿元用于开源芯片和工业4.0基地等项目。专家指出，对于营业收入规模约为200亿~300亿元的格兰仕来说，该投资资金并不是一笔小数目，格兰仕仍需大量资金支撑其战略投资。

行业专家认为，此次格兰仕收购惠而浦很有可能是出于自身发展考虑，欲进入资本市场，以25亿元的价格收购知名度较高的惠而浦是一个划算的决定。刘步尘认为，格兰仕作为非上市公司，意欲收购惠而浦中国的原因之一是看中惠而浦中国的上市公司身份，格兰仕发展受到资金束缚，意在借壳上市。

可度。

与格兰仕不同，惠而浦中国拥有冰箱、洗衣机、洗碗机、干衣机以及厨房电器、生活电器等多系列产品线，尽管其在中国市场表现不佳，但是其品牌知名度在全球市场都具有一定优势。

格兰仕微波炉产品虽然获得了市场的认可，但是“微波炉大王”的称号对它来说既是赞美也是桎梏。

摆不定也是制约其发展的原因之一。

刘步尘分析认为，格兰仕多元化发展不顺利的原因有三：一是除微波炉之外，其他产品竞争力都比较弱，对新市场开发无法形成有力支撑；二是其微波炉产业利润偏低，企业盈利能力不强，对企业向其他领域的多元化发展难以形成资金支持；三是外界对格兰仕是一家微波炉企业的定位，影响了消费者对格兰仕其他产品的认

格兰仕副董事长梁惠强曾公开表示：“希望格兰仕未来3~5年，实现超过1000亿元的年营收规模。”在今年的“中国市场年会”上，梁昭贤还定下了今年格兰仕整体要增长35%的目标底线。显然，只靠微波炉、烤箱等厨房产品品类是无法实现这一目标的，而通过收购惠而浦中国来继续扩充其白电产品的整体实力，将成为一个不错的选择。

圆梦仍面临多重挑战

在圆梦大白电的路上，格兰仕还需在产品定位、渠道扩展、品牌塑造等方面下功夫。

家电企业仅依靠一两种产品品类，发展天花板较低。格兰仕若想实现业务增长，需要从微波炉制造企业向综合性白色家电集团转变。尽管大白电市场的市场竞争也很激烈，但市场量级要高出厨房电器许多。

魏军指出，虽然白色家电的净利润不一定比微波炉等厨房电器高，但收购惠而浦中国，格兰仕主要还是基于扩大企业规模考虑。放眼家电业，美的集团、海尔智家、格力电器这三家“千亿”规模白色家电品牌的产品丰富度较高，这也给予三大巨头多条腿走路的机会。

品牌并购作为扩充巩固自身品类实力的方法，也被三大白电巨头广泛采用。比如，厨电曾被认为是海尔的短板，通过收购斐雪派克等国外厨电品牌，该短板在一定程度上得以补齐。美的也曾斥重金收购小天鹅，提高了其洗衣机品类的竞争力。格力也在积极布局生活电器品牌大松，以及冰箱品牌晶弘。

对于此次格兰仕牵手惠而浦，业内专家认为，双方的合作在产品品类上互补性较高。格兰仕在厨房电器有一定积累，而惠而浦在洗衣机和冰箱领域具有一定优势，双方合作会实现优势互补。格兰仕生产和制造都在广东顺德，而惠而浦中国的智能工厂和全球研发中心位于安徽合肥，两者合作成功后，可形成一南一北双基地，市场辐射力进一步提高。

“格兰仕+惠而浦中国”的组合能否成为下一个综合家电集团呢？对此，行业专家认为，收购成功之后，二者在磨合过程中还将面临许多挑战，比如惠而浦中国的扭亏、产线的规划及人员配置工作。在圆梦大白电的路上，格兰仕需要吸取其早前在白电领域失利的经验，注意产品策略的持久性和一致性，未来还需在产品定位、渠道扩展、品牌塑造等方面下功夫。修炼好内功后，两者将有可能进一步扩大其品牌规模和影响力。

进入资本市场的跳板

突破业务天花板之选

自1992年生产出第一台微波炉以来，格兰仕一直在该领域深耕，虽然获得了市场的认可，但是“微波炉大王”的称号对于格兰仕来说既是赞美也是桎梏。“格兰仕的微波炉是拳头产品，销量不错，但是其他产品虽然也一直在做，但市场表现比较一般。”格兰仕某经销商负责人对记者说。

“格兰仕一直有一个白电梦。”智思咨询创始人魏军在接受《中国电子报》采访时表

示。事实上，格兰仕也曾发力大白电品类，还提出了“格兰仕三年一千亿的白电产业战略”。在2011年前后，格兰仕曾经与日本东芝半导体、上海日立这两个品牌签署了压缩机和芯片的采购协议，发力变频空调，但并未掀起太大水花。专业人士指出，格兰仕一直有意向空调企业转型，但苦于品牌力和产品力不足，在格力、美的、海尔主导的格局之下，很难打开市场局面。此外，经营策略的摇

安居乐业，日子红火

(上接第1版)

据吴硕介绍，目前小浪坝村实现硬化道路直通各自然村组，硬化道路总长约16.3公里；实施道路生命安全防护工程9.5公里；启动了易地搬迁安置、危房改造及后续扶持；新建了幸福院宿舍、文化活动中心、标准化卫生室、公共厕所等；建立了村级垃圾处理系统，为客户配备手推式垃圾箱；改善农田交通设施，由省工信厅、隆阳区共同出资近60万元，在小浪坝自然村和旧地基自然村分别开挖机耕路，合计18公里，提升了农户生产效率。

建档立卡贫困户钏仕香是小浪坝村1组村民，该农户房屋因建盖年限较久，加之近两年雨水较多，厢房房顶有部分损坏，主房后墙局部出现裂缝，椽子、板壁等地方虫蛀比较严重，房顶出现了漏雨，地板存在不同程度的侵蚀。驻村工作队在了解这一情况后，筹措资金7.03万元，帮助钏仕香家完成了主房加固、更换屋顶、电路改造、墙体修补粉刷、入户道路硬化，以及厨房的拆除重建。“挂包帮干部和驻村工作队帮助我们把房子修好了，还重新修建了厨房，现在我们的居住环境有了天翻地覆的变化。感谢党和政府的好政策，让我们有了崭新的家。”钏仕香笑呵呵地说。

“驻村工作队想方设法提高我们的生活质量，兴建蓄水池、架设输水管网等相关设施，实现供水入户；实现动力电、广播电视信号100%覆盖到户，实施全村亮化工程；补助241户农户进行入户道路和院场硬化；安装太阳能热水器，解决小学、医务室等公共场所的热水供应。我们这个昔日贫困落后的村子，如今红瓦白墙、道路通畅，大家正逐渐摆脱贫困，安居乐业。”小浪坝村党支部第二党小组长赵子忠感慨地说道。

加强产业扶贫

发展集体经济

“解决道路和住房等问题只是第一

步，让群众脱贫才是我们的目的。我们始终坚持把培育和发展产业作为推动小浪坝村脱贫出列，以及贫困户脱贫的重要途径和根本保障。只有解决好群众的就业问题，才能确保群众逐步致富，防止返贫。”谈及产业扶贫，吴硕有着太多的感悟，“小浪坝村的传统种植业是玉米、核桃和中药材种植，传统养殖业是猪、牛、羊养殖。我们结合当地特点，找准长短结合的产业发展项目，在做优核桃加工产业的同时，按照‘企业+合作社+农户’模式，发展能繁母牛和肉牛养殖、中药材种植产业。如今，这些产业都已成为当地农民脱贫的有力法宝。”

在能繁母牛和肉牛养殖产业方面，由省工信厅、隆阳区扶贫办及隆阳区畜牧局共同出资约389万元，帮助小浪坝村在2017年成立了青牧养殖专业合作社，从事能繁母牛和肉牛养殖产业，共有312户农户加入了合作社，2019年为小浪坝村带来收益66.4万元。

建档立卡户赵明顺及妻子钏阿宝现在青牧养殖专业合作社养牛场打工，每年工资收入就能达到7万多元。“自从村里的养牛专业合作社建成后，我和老婆就在这里打工了，再也不用背井离乡跑到外地去受苦，在村子里就完成了就业。每年合作社都会组织我们学习肉牛养殖的技术，我从门外汉一步步变成了养牛能手，合作社每个月都按时发给我们6000元的工资。此外，我们村所有的建档立卡户都加入了合作社成为社员，每年都会收到合作社的分红和向在读学生发放的助学金，土地流转、售卖饲料玉米及饲草也带来了实实在在的收入。这在以前是想都不敢想的事情！”赵明顺对未来村里肉牛养殖产业发展充满了希望，“现在，村里的养牛场二期工程已经开工扩建了，相信有了驻村工作队的帮助，我们村的养牛事业会越来越好，我们的日子会更加红火！”

在特色中药材种植产业方面，吴硕表示，一是由省工信厅、隆阳区扶贫办等筹资约13万元，支持54户农户采取补助

形式，鼓励农户种植金铁锁和旱前胡等中药材225亩；二是与嵘煌药业合作建设了林下中药材种植基地，省工信厅配套18.44万元完善了储水、灌溉及用电基础设施；三是鼓励村民探索发展重楼、黄精庭院种植产业，由省工信厅协调大理为村民中草药种植有限公司，无偿为5户建档立卡户捐赠重楼苗4000株、黄精块茎300公斤。

“我们村成立了隆阳区兴一中药材种植专业合作社，主要开展中药材、坚果、香料和饮料作物的种植。为进一步提升土地的产出率，在驻村工作队的帮助下，村里和保山市嵘煌药业有限公司合作，流转了农户的280余亩林下土地用于马蹄香、玉竹、黄精等中药材的种植。仅2019年，特色中药材种植就为全村带来了38.16万元收益。土地的单位产出增加了，剩余的劳动力利用起来了，村民钱袋子也就鼓起来了。”赵子忠兴奋地说着这些年产业的发展。

加强智志双扶

阻断贫困代际传递

扶贫工作先扶志，扶贫必扶智。在开展教育扶贫工作时，驻村工作队做实智志双扶。在阻断贫困代际传递方面下足功夫，努力让小浪坝村每个孩子都能享受到公平有质量的教育，为贫困孩子铺就条条幸福路，阻断贫困代际传递链条。

吴硕告诉《中国电子报》记者，因贫辍学是造成小浪坝村贫困代际相传的主要原因之一。为更好地解决这一问题，云南省工信厅加强奖励助学金帮扶和支持力度，避免出现因学返贫现象。近年来，云南省工信厅和小浪坝村青牧养殖合作社共筹款13余万元，先后对105位学生进行了资助。协调爱心企业捐资10万元，对20名困难家庭即将入学的大学新生发放了每人5000元的助学金。虽然涓涓细流，但是却滋润着一拨又一拨贫困学子的心田，让贫困学生顺利上大

学不再是梦想。

左荣琴2019年毕业于保山市第八中学，当年高考时她取得了不错的成绩，但是对于如何选择大学和专业却存在较多困惑和迷茫，对学费的支出产生了担忧。“驻村工作队了解到我的情况后，第一时间来到我家，客观分析我的高考成绩排名及兴趣爱好特长，帮助我选择报考了大理大学数学与计算机学院通信工程专业，并被顺利录取。现在我正在那里读一年级，感觉学校和专业都很适合自己。”左荣琴由衷地表达了自己的感激之情，“为进一步缓解父母供养我上大学的经济压力，工作队还帮助我申请了助学贷款，并动员爱心企业向我发放了5000元的学费资助。”

在教育扶贫的政策工具箱里，职业教育是见效快的“利器”。一个贫困家庭的孩子如果能接受职业教育，掌握一技之长，能就业，就好业，这一户脱贫就有希望了。驻村工作队通过开展职业教育帮扶，激发脱贫内生发展动力。

“我们开展了建筑、厨师、锡纸加工等技能培训，努力形成教育支持、务工脱贫、资金技术回归，带动本地发展的良性循环协调。与此同时，云南工业技师学院还对村里建档立卡户的14名学生优先录取，并减免学费。”吴硕说。

教育点亮希望、技能托举明天，职业教育正在为小浪坝村贫困家庭播撒下对美好生活的憧憬。“家里的小娃钏必杰在挂包帮单位的帮助下入读了云南技师学院，减免了学杂费，学到了专业技能，相信他毕业后一定能找到好工作。”钏仕香满脸自信的说道。

“下一步，驻村工作队将扎实做好‘六稳’中‘稳就业’工作，落实‘六保’中‘保农民工就业’任务，切实做好贫困劳动力外出务工宣传和保障，引导外出返岗农民工外出就业，确保每个家庭至少有1人稳定就业。此外，进一步加大产业扶贫项目推进力度，拓展中草药育苗和肉牛养殖产业发展规模，形成有效的益贫带贫机制。”吴硕表示。

共享经济，共享美好！

(上接第1版)

国家信息中心分享经济研究中心发布《中国共享经济发展报告(2020)》(以下简称《报告》)数据显示，2019年是我国共享经济深度调整的一年。2019年共享经济市场交易额为32828亿元，比上年增长11.6%。直接融资额约714亿元，比上年下降52.1%。

不仅是为普通人的生活提供了便利，共享经济在稳就业方面也发挥了积极的作用。

在整体就业形势压力较大的情况下，共享经济领域就业仍然保持了较快增长。《报告》显示，2019年共享经济平台员工数为623万，比上年增长4.2%。共享经济参与者人数约8亿人，其中提供服务者人数约7800万人，同比增长4%。共享经济在推动服务业结构优化、促进消费方式转型等方面的作用进一步显现。

共享单车是共享经济的爆发点，此后，外卖餐饮、共享住宿、共享医疗等新共享模式涌现，共享经济的应用形式逐渐丰富化。

《报告》指出，2019年，出租车、餐饮、住宿等领域的共享经济新业态在行业中的占比分别达到37.1%、12.4%、7.3%，比2016年分别提高了20.5、7.8和3.8个百分点；网约车、外卖餐饮、共享住宿、共享医疗在网民中的普及率分别达到47.4%、51.58%、9.7%、21%，比2016年分别提高了15.1、21.58、4.7和7个百分点。

2020年，虽然疫情使经济活动受到了一定抑制，然而我国经济韧性大、活力足、抗冲击能力强，并且调控有力，政策工具多。其中，共享经济成为刺激市场，增加就业机会的有力抓手。

今年7月，国家发展改革委、中央网信办、工业和信息化部等13个部门，在联合印发的《关于支持新业态新模式健康发展的指导意见》中明确提出，要培育发展共享经济新业态，创造生产要素供给新方式。

在全球经济面临大冲击的严峻时刻，共享经济或将成为化危为机的关键棋子。

全球共享经济联盟秘书长、天九共享集团全球CEO、苹果公司原全球副总裁戈峻日前公开表示，传统共享经济正加速向广义的大共享经济演化，即从充电宝、自行车、房屋等共享物权向企业家精神、商业模式、知识产权等共享资源转变。他认为，当前全球经济正面临严峻挑战，大共享经济将成为联通各国经济的平台，进而推动全球经济秩序的重构。

2020年是我国全面建成小康社会的收官之年。虽然在疫情影响下，经济出现震荡，然而困境之中往往会产生新生事物。共享经济概念将加速扩充，从而提振经济活力，刺激新业态萌生，为经济复苏贡献力量。