

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

财经辣评

从空调市场“掐”到资本市场

格力美的的砸近三百亿 争夺A股“回购王”

格力和美的这两大家电巨头竞争的硝烟,从空调市场弥漫到了资本市场。5月26日晚间,格力电器发出公告,称公司拟以75亿~150亿元回购股份。这是格力电器自2020年初“混改”完成以来的第三期回购。而这一回购规模,超过今年2月由另一家电巨头美的集团启动上限高达140亿元的股票回购计划的金额,或将刷新A股史上最大单次回购金额纪录。两大巨头以合计近300亿元的单次回购规模争夺“回购王”,也惊呆了股民。

文/羊城晚报记者 王丹阳 黄婷



图/视觉中国

其中,家电巨头是“回购潮”的主力军。今年3月初,股价经历短期震荡之际,与格力、美的同处家电第一梯队的海尔智家也曾推出不超过40亿元且不

D 变革渠道和寻找“第二增长曲线”

业内人士分析,家电巨头股价表现乏力,与近期空调销售市场未达预期有关。2021年1~4月中国空调市场全渠道推总数据显示,国内空调零售额为359.9亿元,比2020年同期增长23.6%,但比2019年同期减少36.7%。长江证券研报表示,受制旺季前半程凉爽天气,以及同期外销基数回升,4月份空调出货表现总体较为一般,叠加原材料价格快速上行,市场对板块后续经营有所担忧。

除了整个空调市场的量价变化,美的、格力在市场份额上的暗自“较劲”也颇受关注。2020年,格力全年空调营收落后于美的,丢掉保持了24年的“国内空调行业老大”席位。奥维罗盘数据显示,格力在线上渠道明显受到美的压制。

“如果明年我退休,我也相信格力会走得更好。”5月24日下午,格力电器举办2020年业绩说明会,董事长兼总裁董明珠首提

C 家电巨头成为回购主力军

为何家电巨头频繁且大手笔的回购?有市场观点认为,家电巨头回购与股价走势有关,尤其在股价低迷之时,希望通过回购、增持等进行市值管理。

截至5月27日收盘,格力电器涨3.29%,报58.04元/股。三大白色家电巨头格力电器、美的集团、海尔智家的市值分别约为3491亿、5912亿和2931亿。其中,海尔智家股价今年以来累计上涨6.75%,格力电器和美的集团股价累计分别下跌6.30%、14.77%。格力电器在去年12月创出阶段高点后,呈现盘整下跌态势,更在5月25日逆势创下阶段新低54.7元/股。

延伸荔枝文化价值 仍需企业创新发力

5月26日中午,随着红色布幕揭开,两列车厢内有荔枝装饰、车身上印着广东荔枝logo和标语的列车从广州南站缓缓驶出,开往江西井冈山和陕西延安,将红色果实的甜蜜和祝福分享到红色革命老区。关于广东荔枝如何在文化上增强竞争力,也持续成为业界关心的话题。

广东省委省政府高度重视广东荔枝产业发展,通过着力推进广东省农产品“12221”市场体系建设,促进广东荔枝销售开放。此前,广东通过“苹果南下,荔枝北上”等活动与陕西延安农业部门结下良好友谊,此次又将友谊拓展到了江西井冈山。

荔枝作为广东优秀水果的代表,既有明显的经济价值、民生价值,同时也有深远的文化价值。这个文化价值在历史上已经成为唐诗典故,如今更是要继续延展,赋予新的内涵。

比如,以荔为媒,让广东荔枝亮相加拿大温哥华、阿联酋迪拜等10个城市的地标大屏,让“广东喊全球吃荔枝”口号在全

球同屏共振。这些活动既是对“讲好中国故事”的落实,也是对广东风物文化在全世界传播的践行。

除了在宏观上进行高大上的政府推动的宣传,从微观上进行沟通,也是需要龙头企业们商业化推进的。不要以为“荔枝不用做广告,好品种不用做广告”。在茅台都要持续发声的年代,优质荔枝要长期征服市场,始终要走品牌传播的立体道路。

作为产品,它蕴含的文化首先是目标明确的企业理念和品牌个性。那么要强化品牌认知,就得靠各地地理区域、企业形象来加强故事性和独立性的彰显。

正如一支酱油要打文化牌,往往是从它的品牌溯源和受众理解开始起步,使用适合现代人的表达方式。这些渠道可能是大众传播,可能是博物馆,可能是公益活动,可能是时尚舞台剧,也可能是高端消费场所。无论什么通路,最终都不是为了热闹或者迎合谁谁谁,而是真为提升商业品位,实现更高价值铺路的。

建信旗下多只基金获权威“五星”认证

A股市场进入宽幅震荡节奏,这时引入基金评级体系,从投资业绩、净值波动、风险控制、基金经理管理能力等多个维度对基金进行综合评价,就显得尤为必要。

以建信基金为例,根据权威评级机构最新评级数据显示,截至一季

度末,建信基金旗下建信恒久价值等8只基金获得了上海证券三年综合能力五星级基金,建信健康民生混合、建信大安全股票两只基金则因优异的长期业绩获得了海通证券、银河证券、上海证券的“全五星”评级。(杨广)

景顺长城董晗:兼顾高成长与控回撤

年后消费、科技等热门赛道,让投资者赚取“确定性”收益的难度不断加大。面对变幻的市场,景顺长城基金经理董晗认为,投资中不仅要注重为投资者追求长期的高收益,同时也要对基金回撤、风险进行有效控制,在让投资者获取经济转型、

国家产业升级带来的长期Alpha时,不要经历大的波动,提升投资者的持基体验。日前,由董晗拟任基金经理的景顺长城景气成长混合正在发行中,看好“消费+科技”双景气成长行业,追求投资“性价比”的投资者不妨关注。(杨广)

长盛养老健康产业基金净值再创新高

近日,A股三大指数集体上攻,市场告别盘整迎来久违行情。消费、医药等板块续写强势,带动消费、医药类主题基金净值水涨船高,其中,长盛养老健康产业基金受益于两大赛道优质个股合力加持,单日大涨逾3%,净值亦率先创下新高。

长盛养老健康产业5月25日净值上涨3.26%,累计净值达到2.9480,创出历史新高。事实上,该基金覆盖了养老的“居、养、乐、医”四个维度,除了自带医药属性,还自带消费属性,依托于布局“黄金赛道”优质个股,该基金表现同样可圈可点。(杨广)

震荡市持续创造超额收益 建信基金看好结构性机会

基金一季报显示,截至一季末,建信基金旗下有18只基金过去6个月的收益超过了20%(不同份额分开计算)。将时间维度拉长,建信基金旗下已经打造出37只业绩“翻倍基”,其中16只基金净值增长超过200%,展现出

卓越的投研实力与主动管理能力。从一季报来看,基金经理们对今年市场的持续震荡有所共识,但认为在国内大循环为主体、国内国际双循环的战略指引下,优质龙头企业依然拥有穿越牛熊的力量,应该保持乐观。(杨广)

我用三天三夜,接受了儿子收购我的事实 现在我给儿子打工 为自己学会放权而骄傲

羊城晚报记者 孙晶 莫谨榕



彭锦环



彭国远

心里程集团任CEO,成为了儿子彭国远的属下。在彭国远的印象里,父亲的企业曾帮多个国际品牌进行精密代工,父亲擅长精细化管理,对产品的质量管控近乎苛刻,恰好和自己的性格形成互补,而当时心里程业务迅速扩张,规模已经达到约20亿元,也需要一个有能力、值得信任的CEO,在这种背景下,彭国远向父亲抛出了橄榄枝,彭锦环也欣然接受。

“深圳民营经济突出贡献企业”“深圳市市长挂点服务企业”等称号。在2019年中国民营企业500强榜上位居303位,营收达到305.49亿元。

尽管彭国远没有接过父亲的衣钵,但他认为,“传承不只是继承父辈的产业或企业,传承创业精神也是一种传承。”彭国远说,他从小就看着父亲白手起家,父亲坚韧不拔、永不服输、艰苦奋斗的创业精神早已深深烙印在他的记忆里。“这种创业精神的传承是‘花不完’的,而一个公司、一笔财富是可以花掉的。”

精神传承 父子携手打造百亿企业

会坐在主位,但是回到家里,家族有家族的传统。我的老家在汕尾,我们家有四代人,一回到家里,我连主桌都坐不上,只能在旁边吃饭。”

如今,这对“父子档”配合越来越默契,企业也越做越大。心里程已经发展成一家涵盖电子数码、精密制造、移动互联网信息化教育等产业的多元化科技集团,旗下拥有4家子集团公司,52家控股参股公司的大型集团,并荣获“广东法治文化建设示范企

“收购父亲的公司”成了彭国远创业路上一个独特的标签。“父子刚开始做事,肯定也有一些摩擦。”彭国远坦言,无论是过十年二十年,在父亲眼中孩子总是孩子,父亲对孩子免不了关心和担忧,但初心都是为了企业发展好,因此矛盾并不大。

彭国远告诉记者,他和父亲有一项约定。“在公司我是董事长,他是CEO,回家之后他是爸爸,我是儿子,我们不大谈公事。在一些工作场合,我

也许连彭国远自己都没想到,这次创业只是他白手起家的第一步,从此他就在独立创业的路上越走越远。

等公司初具规模后,彭国远给父亲买了一张机票,邀请他到上海来看看。当父亲看到彭国远的创业成绩后倍感欣慰,但因为初创企业规模不大,他仍希望着儿子创业“玩一玩”之后,能回到自己的企业接班。

随后几年,彭国远将业务重心逐渐从GPS导航仪转向上网本、平板电脑等其他电子产品。2009年,电子产品市场已成红海,彭国远分析,单纯的硬件制造业企业核心竞争力弱、利润稀薄,他开始思考将自己的电子硬件优势与大热的互联网相结合。这一年,彭国远注册“心里程”公司,将主要业务转向软硬件结合的教育信息化产业,主要产品是综合性教育信

息化解决方案,这个名为“智慧云校”的系统通过终端将教师、学生、家长、政府等相连,学生可以利用终端产品学习、上课、做题。

在彭国远创业早期,彭锦环仍希望儿子可以子承父业,“父亲甚至曾因这件事跟我吵过架、拍过桌子”。彭国远回忆,“我有自己的计划,我认为父亲企业所在的传统注塑和模具企业利润率低、竞争较大,前景远不如教育行业宽广。”随着心里程越做越大,彭锦环对彭国远另起炉灶从不支持到理解认可。“父亲逐渐意识到,心里程的增长速度比原来的制造业快得多,无论是行业前景还是政策支持力度都远大于原来的行业,开始认可我的选择。”

2013年,心里程集团成立,彭国远出任董事长,也就是在这一年,彭国远收购了父亲彭锦环的公司,彭锦环进入

拒绝接班 他创业后收购了父亲的公司

独立创业 成功后收购父亲公司

经济新动能 民企新力量 创二代来啦!

总策划:刘海陵 林海利 统筹:孙璇 吴江 执行:孙晶 李卉 赵燕华

文/羊城晚报记者 莫谨榕 孙晶 李志文 实习生 苏璇 图/羊城晚报记者 李志文

在2019胡润百富榜上,在教育行业,除了广为人知的新东方俞敏洪、好未来张邦鑫外,还有一位来自广东深圳的85后企业家——心里程集团创始人、董事长彭国远。

这个生于精密制造家族企业的年轻人,原应子承父业,却另辟蹊径要做“创一代”。在新行业白手起家,短短十余年将企业做到百亿产值,还反过来收购了父亲的公司,让父亲成为了自己的下属。在彭国远的身上,传承有了超出普通接班的色彩。“尽管我独立创业,但父亲艰苦奋斗的创业精神仍深深感染和影响我,这也是另一种意义上的‘接班’。”彭国远在接受羊城晚报记者采访时这样说道。

拒绝接班 瞒着父亲另起炉灶

拒绝接班、独立创业、收购父亲公司……年仅35岁,彭国远的创业故事就颇具“传奇色彩”。在彭国远的印象里,自己与做生意是从小结的缘。“小时候大家在同学录里面写自己的梦想,很多人可能写科学家、宇航员,而我却写的是‘做老板’。”彭国远笑着回忆道。

对“做老板”的“情有独钟”可能源自彭家的家庭氛围。彭国远出生在广东汕尾市,他的父亲彭锦环原本是一名教师,后来下海经商,做过装潢、精密制造等行业,最终在深圳做起了精密注塑模具企业,彭国远亲眼见证了父亲白手起家的过程。

尽管家境优渥,但父亲对彭国远并不溺爱。高中毕业后,彭国远远赴英国读书,彭锦环为了磨炼儿子,特意让他半工半读。当时,20来岁的彭国远利用课余时间进入福特汽车公司做业务员,发传单、跑市场、接洽客户,他瞄准了从亚洲尤其是中国来

的留学生群体,逐步开拓客户群体,组建团队,做到了整个地区销售第一名,并用3年时间坐到销售总监的位置。

这段经历不仅让彭国远开阔了眼界,更为他积累了第一笔创业资金25万元。2006年,彭国远毕业回国,没有像大多数“企二代”一样选择在外历练、回家接班,而是瞒着父亲在上海另起炉灶。

“我和朋友凑钱在上海创办了一家贸易公司,主要销售GPS导航仪。当时国内GPS导航仪还比较少见,但英国汽车已经普遍使用了,我觉得这是一个巨大的商机。”新公司成立一年多,业务从产品贸易到代工再到自主品牌产销,规模越做越大,但彭国远一直偷偷瞒着父亲,“当时也有一点私心,觉得事情做成了,那就是自己的事业,要做失败了,亏的是自己的钱,也没人知道,就乖乖回家接班。”彭国远说道。



独家特约