

从“好空调”到“好电器”，格力还要造什么？

在参加2023年全国两会前夕，格力电器董事长兼总裁董明珠在珠海总部召开媒体采访会，接受多家媒体采访。一个半小时的交流中，董明珠话匣子大开，对多项热点话题进行了回应。



全品类家电转型成功

“二十大报告提出着力推动高质量发展，我们格力也是更上了一个台阶。过去30年的发展，格力电器从‘好空调格力造’，到如今‘好电器格力造’，我认为已经转型成功，实现了从单一空调到全品类家电的转型。”当被问及多元化转型的方向，董明珠如是说。

董明珠表示，格力电器当下在多元化发展上已经有了清晰的思路。在消费品主业方面，格力电器要求在全品类家电上打造出极致的产品，用空调的品质标准对标全部家电；在智能装备板块上，公司已在该领域深耕11个年头，目前已经被市场认可，下游覆盖面包括家电、重工、汽车行业等；在新能源方面，格力电器收购银隆（现已更名格力钛），看重的是其储能技术，面向的是未来建设资源节约型社会的巨大空间。

据董明珠透露，格力电器在控股格力钛后，对新能源的研究更深一步，继推出光储空调之后，已经开始研究将储能技术应用到冰箱上。“当冰箱遇到停电等突发事件时，依然能确保一个星期（保鲜），这就能够解决消费者实实在在的痛点。”董明珠说，未来家庭储能的市场非常广阔。

董明珠直言，当前很多企业纷纷扎堆进入新能源赛道，不少冲着政策补贴蜂拥而上，也有一些是为了蹭热点，而格力电器进入的目的有着本质的不同。“我们认为这是未来人类生存所需要的技术，用技术的进步降低能源资源的消耗，也是高质量发展的目标。”

为预制菜提供工业保障

2022年，格力电器在预制菜领域动作频频。当年9月，格力电器发起筹建广东省预制菜装备产业发展联合会（以下简称联合会）；12月，注册资本5000万元的珠海格力预制菜装备科技发展有限公司成立。今年1月中旬，格力电器当选联合会理事长单位，董明珠当选理事长。

“很多人问我，董明珠你要做预制菜？我说不是，我们要做的是预制菜的装备。之所以关注预制菜赛道，是因为格力在装备上已经具备一定基础与实力。”董明珠表示，当下社会舆论对预制菜存在一些看法，甚至认为是“垃圾食品”，因为要添加防腐剂。“格力现在研究的预制菜装备，就是要在制造过程中确保预制菜的营养品质，结合一系列冷冻冷藏技术的支撑，打造针对预制菜领域的全套服务。我们要研究不用防腐剂也能让它（预制菜）保持新鲜2-3个月（的技术）。”

在董明珠看来，国家提出的乡村振兴战略，未来的发展目标应该是农业工业化、农民工入化。“所以当我们看到预制菜后很兴奋，因为预制菜产业就能够实现农业工业化的目标，而我们的技

术也能够在这个领域发光发热，为预制菜提供更多的工业保障。”

据董明珠介绍，位于珠海斗门的预制菜产业园，将会实现无人化配套。“那里将会有无人化自动化的工厂。工厂里面的设备也是格力自己设计完成的。”资料显示，根据广东省农业农村厅公布的《2022年省级现代农业产业园建设名单》，珠海斗门区预制菜产业园以斗门智能制造经济开发区209平方千米为发展腹地，总投资近百亿元，规划总用地面积1250亩，分三期建设。

渠道改革不会“顾此失彼”

交流中，格力电器的渠道改革话题也受到较多关注。近年来，董明珠亲自下场直播，部分线下经销商的变动，渠道改革时刻牵动着这家家电巨头的神经。

“大家关注格力的渠道改革是非常好的一件事，但关注过程中可能没有深入到企业里面，不太了解到底是怎么做改革。”董明珠说，“如果没有记错，我早在七八年前就提出了线上销售的思考。但我们线下还有几万家门店，背后养了几十万人，我们要把这几十多万人的观念转变过来，也不能为了一

己私利，一下子端掉这几十万人的饭碗，所以要有这样一个（大家）持续接受的过程。”

董明珠指出，格力电器已经从单一空调品类发展到全品类家电，格力的电商也从最初的“格力商城”发展至如今的“格力董明珠店”，同时也在全网全平台入驻。“这种线上线下相结合的模式，更有利于消费者。我们会把线下的门店打造成消费者了解知识、休闲体验的一个场所。我认为线上线下是一种完美的结合，而不是顾此失彼。”

“我现在感觉，这种推动是在加速的，我们现在每一个经销商自己也都会开网店、做直播，线上线下结合的趋势是不可逆转的。我们的经销商也会越开越大，而不是关门。过去因为只有空调，有明显的淡旺季，但如今是全品类家电，抹平了淡旺季的周期，既能满足消费者的多样化需要，也能满足经销商的经营需要。”董明珠说。

分红是为了回报真正的投资者

今年2月下旬，格力电器刚刚实施了2022年中期权益分派，向全体股东每10股派发现金股利10元，共计派发现金股利55.37亿元。对此也有市场关心，如此大手笔的分红是否会影响公司对未来的投入？

面对这一问题，董明珠回应称：“我不太懂资本市场，也不太懂炒股。但从我内心来讲，一个真正的投资者，应该是十年二十年长期跟随一家企业，而不是短期的低买高卖。而在这长期的投资过程中，分红就成为他们唯一的回报，所以我希望用持续稳定的分红来回报给真正的投资者。”

董明珠还表示，公司每年将利润中的一部分合理地分配给投资者，企业是没有太大压力的。“当然，也不排除我们可能某一年会少分红甚至不分红，那肯定是在遇到一些重大投资等需要的情况下。总之，我认为用分红的形式给投资者回报是非常有必要的。”

此外，针对此前格力电器智能装备业务分拆上市的说法，董明珠强调这仅仅只是一个思考。“我们即便上市，也不是为了圈钱，而是为了让大家都知道格力不仅仅是一个空调或电器企业，我们的电机、电容、电工这些设备装备也做得很好。”

据《证券时报》

国美收缩实体自营店，今年全面开放加盟业务

近日有消息称，国美零售旗下北京大中电器门店关停、注销的比例已达六成。同时，大中电器、国美电器均在加速线下门店的关停。

近日，国美电器相关人士向记者证实：“目前旗下实体门店正在调整，实体门店经营模式将从自营模式转向保留部分自营、加盟为主的模式。”

国美将继续精简自营实体店

国美电器高级副总裁李俊涛近日表示，2023年国美将继续精简自营实体店，保留300余家主力自营门店。

国美系陷入资金流动危机之后，便开启了一系列降本增效措施，一方面通过债务资本化缓解偿债压力；另一方面通过回归家电零售商，转变实体门店运营模式、开启全平台直播等方式，在业务上聚焦，实现轻资产化并开拓新渠道自救。

目前，国美实体店处于大规模收缩状态。天眼查APP显示，大中电器成立于1982年4月份，2007年被国美电器收购。不过，目前大中电器陷入多个法律纠纷之中。公司拥有的90余家分支机构中，已有近60家被注销。

另外，杭州、上海等地的部分国美电器门店，也在近期出现关业或整修状况。对于门店变化情况，国美零售2022年中期报告显示，公司2022年上半年关闭门店562家，新开门店192家，净减少门店370家，其中国美电器净减少326家、永乐25家、大中电器12家、蜂巢7家。另外，公司新退出

60个城镇。

对于关店原因，时任国美零售高级副总裁方巍曾公开表示，国美将关撤低效门店、拓展加盟门店，未来计划关撤30%至35%低效自营店；对于非关联或亏损业务，公司将采取剥离、出售或停止发展的措施。

实体零售是国美系的起家业务，随着人工及房租成本高涨，实体门店受到电商、直播等渠道冲击，部门经营处于亏损的门店也成为国美电器的包袱，国美系急需寻找新的方式来实现“轻装上阵”。

通过对重资产实体门店的收缩来回笼资金，成为国美最直接的止损方式。从财报来看，国美零售仍在亏损之中。国美零售此前发布盈利警告称，2022年前三季度累计销售收入与上年同期相比将下滑约55%至60%，预计2022全年业绩将较上年大幅下滑。随后，国美零售又发布补充公告称，预计2022全年亏损将较上年扩大35%至65%。

“关停整合线下低效的自营门店，是国美自救的重要措施，可以在一定程度上降低运营成本，提升经营效率。”GKURC产经智库首席分析师丁少将对记者表示。

新战略全面聚焦电器产品

按照国美电器高层的最新说法，对实体门店调整的背后是国美电器对战略的聚焦和业务模式的转型。近日，国美电器董事长黄秀虹表示，国美新战略是全面聚焦电器产品。未来，国美的布局将是

线上线下并重，并尽快做到各占50%。同时，国美将在今年加码直播赛道。李俊涛则称，2023年国美将全面开放加盟业务，门店目标从现存的2407家拓展至超3200家门店。

据悉，自今年3月份开始，国美电器将打通外域平台，建立新媒体账号矩阵，并将与众多MCN公司、网红达人等展开深度合作。此外还将持续引入投资合伙模式，合作方包括业主物业、品牌商、店长、代理商以及推手等。

“通过加盟模式可以实现品牌和供应链资源的输出，对企业而言资金占用不大，风险相对可控，并且在缩小自营门店后对其稳定整体销售及支出规模有帮助。放开加盟业务，也可以在一定程度上让国美维系与上游供应商的合作关系，确保经营的持续性。”丁少将说。

在零售电商行业专家、百联咨询创始人庄帅看来，国美目前仍处在降本增效阶段，关停亏损门店有助于其缓解资金压力。自营实体店对资金要求高、投入大且回报周期长，在目前的市场环境下也存在较大经营风险。“加盟模式有利于放大国美的品牌效应和供应链优势，同时降低资金要求和经营压力。但加盟模式也需要保证加盟商的收益，以及调整国美的管理方式，这对国美来说也是一个不小的考验。”

国美电器目前对实体零售门店的收缩是鸣金收兵，还是以精兵简政的方式实现重整旗鼓，尚需拭目以待。

据《证券日报》

理想汽车研发经费翻倍 2022年营收超450亿元

近日，理想汽车公布2022年第四季度及全年财报。财报显示，理想汽车营收和交付量双双再创历史新高。其中，第四季度实现营收176.5亿元，同比增长66.2%；季度交付量达到46319辆，同比增长31.5%；全年实现营收452.9亿元，同比增长67.7%；全年交付133246辆，同比增长47.2%。

此外，理想汽车第四季度毛利率回归健康，达到20.2%，全年毛利率达到19.4%。在持续加大研发层面和能力层面投入的背景下，截至四季度末，理想汽车现金储备达584.5亿元。

经营利润方面，第四季度该事项（扣除股权激励）超5亿元，达到5.687亿元，经营利润率为3.2%。此外，第四季度净利润为2.653亿元，季度自由现金流为3.26亿元，正向财务数据标志着企业已经逐步开始从初创阶段向更大规模转变。

研发方面，财报显示，理想汽车2022年第四季度及全年研发费用分别为20.7亿元、67.8亿元。2022年全年研发费用翻倍，同比增长106.3%。理想汽车认为研发是一家企业的躯干，也是推动企业长期发展的基石。

记者观察到，在“蔚小理”当中，得益于理想汽车的产品收获越来越多家庭用户的广泛认可，需求持续旺盛。基于此，理想汽车对于2023年第一季度展望再次给出指引新高，预计实现交付量52000至55000辆，同比增长64.0%至73.4%；收入总额预计为174.5亿元至184.5亿元，同比增长82.5%至93.0%。

综合

讲文明 树新风 公益广告



环境保护在心中 垃圾分类在手中

中共青岛市委宣传部