

小米调整组织架构成立中国区新零售等成熟经验将在海外推广

■本报记者 向炎涛

即使海外业务已经四处开花,小米仍想要坚守住国内市场阵地。12月13日,《证券日报》记者了解到,小米集团组织部发内部邮件宣布了小米最新的组织架构调整和人事任命,首次成立了中国区,由小米联合创始人、高级副总裁王川兼任中国区总裁。

这是继今年9月上市后,小米进行首次组织架构调整之后的一次延续。小米同时对中国区业务进行了渠道和产品层面更详细的划分,并将此前销售与服务部总经理调任国际部副总裁。

守住中国大本营阵地 发力IoT业务

根据《证券日报》记者获得的任命通知显示,此次成立中国区是为了加强在中国市场投入,将销售与服务部改组为中国区,任命王川兼任中国区总裁,直接向雷军汇报。

在第一手机界研究院院长孙燕飏看来,今年小米在国内市场上优化产品结构,发力中高端策略取得明显成绩,新零售布局规模初成。联合创始人、集团参谋长王川挂帅,是小米对中国区的进步重视、加码。

“专门成立中国区并由王川挂帅体现的是小米中国市场大本营不能丢。当前全球智能手机销量普遍下滑,可以说正处于寒冬,2019年这一趋势可能仍会延续。对于小米来说,在手机业务难有大的增长情况下,想要获得新的增长,IoT业务是增长来源。而王川此前就负责小米电视业务,同时熟悉网络,由他挂帅中国区是一个合适的人选。”



孙燕飏表示。

据了解,王川加入小米是因为其所创立的多看科技在2012年被小米收购,王川随即成为小米的联合创始人。加入小米之后,王川一直负责小米的电视业务和小米盒子等业务,可以说带领小米电视从0走到现在。市场研究公司中怡康数据显示,在线上彩电市场,小米无论是零售额还是零售量都稳居第一。2017年,王川同时还担任迅雷董事长。

在此次架构调整中,小米专门成立了销售运营二部,负责电视、生态链等产品的中国区销售运营工作,任命蒋璐为总经理,向王川汇报,正是显示了小米在手机业务之外,进一步加速发展生态链IoT产品,做大做强IoT产业的决心。

在今年11月举行的小米开发者大会上,雷军宣布AI+IoT成为小米的核心战略。根据小米三季报,今年前三季

度,IoT及生活消费品业务总收入为289亿元,超去年全年总收入234.5亿元,其中第三季度收入为108亿元,同比增长89.8%。智能电视第三季度全球销量同比增长198.5%,前三个季度全球累计出货量500万台。

据《证券日报》记者从小米内部获得的消息,明年小米在大家电领域还将真正发力,空调业务在2018年尚在验证测试状态,2019年将拉开架势全面发力,成为小米在白色家电领域的第一个突破点。同时,小米内部正在探索酝酿“爆品2.0”策略,在生态链领域更是爆品策略的主战场之一。

推广新零售模式 进行国际输出

在此次架构调整中,小米还对线上线下销售渠道负责人进行了新的安排。

任命张剑慧为中国区副总裁,负责线下销售任务,向王川汇报。任命李名进为中国区副总裁,负责线上销售业务,向王川汇报。

雷军此前曾表示,今年是小米新零售规模初成的元年,将继续推动线上线下融合的新零售体系。本次调整之后,更重的投入和更大的决心,意味着小米新零售迎来新一轮提速。

2016年,雷军首次提出了新零售概念,小米开始用互联网方式做线下零售,打造小米之家。据了解,截至目前,小米之家已达515家,覆盖了全国32个省市自治区的247个城市;此外,小米授权体验店达1183家,覆盖了全国567个区县;小米直供专营店达3.63万家,分布在中国2630个区县和1.8万个乡镇。

根据任命通知,小米集团副总裁、销售与服务部总经理汪凌鸣调任小米国际部任副总裁,向王翔汇报。而此前小米之家正是由汪凌鸣负责。

“事实上,无论是IoT业务,还是新零售,对于小米来说,中国市场一向是其业务创新和模式创新的试验田,只有将中国成功之后,才会覆盖到全球去,这也是小米为什么要加码中国市场的一个原因。而小米集团副总裁汪凌鸣调任国际部担任副总裁正是这一逻辑的体现,小米需要将现有的小米之家模式推广到海外进行验证。”孙燕飏对《证券日报》记者表示。

据小米方面透露,小米明年还将进入更多国际市场,同时智能电视等IoT设备已经开始向全球市场推出,小米的爆品、新零售建设等在中国市场已被充分验证的经验将加速在海外市场推广、落地。

知乎回应裁员系谣言 称公司上市计划未定

■本报记者 刘斯会

近期,互联网缩招,寒潮来临之说甚嚣尘上,在这个节骨眼上,有消息称知乎裁员300人,对此,知乎相关负责人回复《证券日报》记者称,关于网上所传的知乎裁员属于谣言。

与谣言相伴随的是,还有消息称,知乎高管团队人员也有变化,新CFO的到来可能也意味着为上市做准备。

对此,上述相关负责人表示,“从公司第一轮融资,就有消息说公司要上市,但公司IPO还没时间表。”

裁员系谣言

此前,有媒体报道称,有认证为知乎员工的多位匿名人士表示,他们都收到了裁员消息。“上午还在改bug,下午就收到了消息。”“1010看窗户那边iOS的走了一整排,旁边的后端下午通知下走人。”“商业广告部门裁员20%”,也有部门是“10%”,也有可能是“全体的20%”。“试用期的没有赔偿”,正常员工补偿则按“一年内平均十三月薪水平来补,一年以上n+1。”

并且还有员工称,只聊5分钟就让走人,对于这则消息,知乎回应称属于谣言。“每年年底公司都会进行员工绩效评估,予以相应的人员调整和结构优化,目前多个岗位在广泛招募人才中,欢迎加入知乎一起发现更大的世界。”

事实上,今年下半年以来,不断有互联网公司缩减招聘人员,年底开始裁员以及寒冬将至的消息,某头部知名互联网公司内部人员在与《证券日报》记者交流时称,从整个大环境来看,互联网公司招聘人数与往年相比确实有所减少,“主要是在社招方面,在校招名额上还是正常进行,至于裁员要看具体公司。”

IPO还没时间表

与裁员相伴随的是,知乎再次被

爆出有上市计划。

“知乎高管团队人员也有变化,来了新的CFO。”像很多公司一样,CFO的到来可能也意味着为上市做准备。不过,对于这一消息,公司回应称:“IPO还没时间表。”至于高管变动一事,上述相关人士表示,“CFO这件事有人任命我们会第一时间告知,请以官方信息为准。”

IPO时间表未定,融资消息却有不少,最近的一次是在今年8月8日,知乎创始人、CEO周源宣布,知乎已完成2.7亿美元E轮融资,投后估值大约为24亿美元——一年半时间里,估值增长1.5倍。

资料显示,知乎在2017年开始正式商业化,主要探索广告和知识服务两大收入模式,近期也是动作频频,记者获悉,12月13日,知乎官方宣布,截至2018年11月底,用户数破2.2亿户,同比增长102%,保持高速发展态势。

此外,知乎问题数超过3000万个,回答数超过1.3亿个。今年5月的盐Club活动上,知乎创始人周源公布了一个个回答的诞生,半年时间回答数增长3000万个。

据了解,目前知乎用户群体广泛分布在单一、二、三线城市的不同地域,并有着多元的画像,处在不同年龄层和不同职业。在今年11月份的互联网大会演讲中,周源提到,知乎绝大多数用户是年轻人,这些年轻人通过自己所擅长的知识,不仅可以彼此帮助,同时也让网络充满了更多有用、有价值的信息。

2018年,知乎在战略层面提出当前的北极星——让每个人高效获得可信聊的解答。围绕这一北极星,知乎完成E轮2.7亿美元融资;推出海盐计划,上线创作者中心和盐值系统,鼓励创作者并维护社区氛围;加大技术投入力度,构建一个由AI驱动的智能社区。此外,首支TVC广告,以及不知道诊所等线下活动的走红亦让大众进一步认识知乎。

聚焦上市公司股份回购

瑞康医药拟最高溢价66%实施回购 同日推员工兜底增持计划保30%收益率

■本报记者 赵彬彬

由于市场价值被低估,越来越多上市公司加入回购大军。

12月13日,瑞康医药推出了回购方案,拟通过集中竞价方式,以不超过13元/股价格回购公司股票,回购资金总额为2亿元-4亿元,回购股份将全部用于股权激励或者员工持股计划。13元/股的回购价格上限,相较12月12日收盘价7.82元/股,溢价66.24%。

瑞康医药是国内医药流通领域的龙头企业之一。资料显示,公司在山东省内对规模以上公立医院和基础医疗机构的覆盖率分别超过98%和96%。2015年开始在全国扩张,目前终端网络成功覆盖31个省市。在业务版图扩张的同时,公司也在积极探索业务转型。

太平洋证券认为,瑞康医药目前已由传统药械配送拓展至医疗器械供应链服务、医疗后勤服务、移动医疗信息化服务、第三方物流、中医药板块、研发生产板块、供应链金融服务等。业务模式的转型,不仅增加了新的利润增长点,也产生了协同效应。

“公司在运营方面采用数字化信息服务系统,通过精细化大数据提升效率,同时采用传统融资和金融供应链相结合的方式有效缓解现金流压力,是商业板块被低估的优质成长股。”太平洋证券分析指出,2018年是公司并购收官之年,之后将是整合优化结构提升盈利能力的阶段,预计整体业绩将保持30%以上快速增长。

公告显示,此次股份回购是公司控股股东张仁华提出的。他表示“目

前公司股价持续低迷,不能合理反映公司的价值,为切实保护全体股东的合法权益,推动公司股票价值的合理回归”,遂作出上述股份回购提议。

事实上,除了控股股东外,公司高管也非常认可公司价值,纷纷增持公司股票。8月6日,瑞康医药公告称,公司董事、高管和核心骨干“基于对公司未来发展的信心以及对公司价值的认同”,计划未来6个月内增持公司股份,增持金额不低于3600万元。截至11月7日,上述人员已斥资3471.80万元增持了公司股份294.95万股,并称将根据计划继续增持。

当日,瑞康医药还推出了员工持股计划。根据方案,该计划主要面向公司董事、监事、高管、核心员工以及有卓越贡献的公司员工,总人数不超过

2000人,资金总额上限为7000万元,总股份数不超过总股本的1%,锁定期为12个月。

值得注意的是,张仁华还为员工持股计划提供兜底保障:在该计划届满或终止时,持有人仍在瑞康医药在职工作的。如全部资产完成清算时,获取的财产及收益,不足以覆盖认购本金及按30%的收益率计算的收益,张仁华将向持有人履行差额补足义务。

“回购股份用于实施股权激励或者员工持股计划,有利于充分调动核心团队的积极性,有效将公司、股东及核心团队个人利益相统一,有利于提高公司凝聚力和竞争力,维护公司在资本市场的形象,促进公司可持续发展。”瑞康医药相关人士告诉《证券日报》记者。

14家安徽公司今年回购上限超32亿元 部分公司控股股东以增持“保驾护航”

■本报记者 黄群

今年以来,二级市场出现较大波动,上市公司纷纷推出回购计划以稳定投资者信心、提振股价。据《证券日报》记者统计,截至目前,安徽区域已有14家上市公司推出了股份回购计划,若以上限计算,这些公司回购总金额超过了32亿元。

值得关注的是,股份回购计划抛出之后,部分上市公司旋即披露了控股股东增持计划,或是为股份回购的效果“保驾护航”。

14家公司 回购总金额上限超32亿元

自今年3月份,楚江新材实施完股份回购开始,安徽先后有14家公司推出股份回购计划,若以回购资金上限计算,有望超过32亿元。尤其进入第四季度,上市公司回购案例明显增多,分别有华孚时尚、时代出版、新力金融、辉隆股份、泰尔股份、志邦家居、永新股份、中电兴发、神剑股份等公司表示将实施股份回购计划,又有中电兴发和神剑股份两家公司二度推出股份回购计划。

从回购总资金上限来看,华孚时尚拟回购金额最高,上限达到6亿元。公司10月22日公告,拟回购总金额

为不少于3亿元、不超过6亿元,回购价格不超过10元/股,预计回购股份约为6000万股,占公司目前已发行总股本的3.94%。截至12月6日,华孚时尚累计回购公司股份数量为1519.37万股,占公司总股本的1%,最高成交价为5.92元/股,最低成交价为5.65元/股,支付的总金额为8782.36万元(不含交易费用)。

不过,要论回购力度(回购股份数量占总股本比重),还是时代出版最大,其回购股份数量占比最高有望达到公司总股本的9.88%。公司11月10日公告称,拟以自有资金回购公司股份,约占公司目前已发行总股本的4.34%。12月5日神剑股份实施了首次回购,回购股份数量25.43万股,占公司总股本0.03%,支付的总金额98.87万元(不含交易费用)。

部分公司 同时披露增持计划

尽管股份回购计划频繁推出,但仍有相当多的公司股价表现未达预期。部分上市公司在推出股份回购计划的同时,宣布控股股东、公司董监高等人员将增持股份,为二级市场保驾护航。

其中最典型的是新力金融,公司10月9日同时推出了股份回购预案和增持预案,称本次拟回购股份数额不

数量2278.23万股,占公司总股本的3.29%,回购总金额为1.5亿元(不含交易费用),至此公司今年两次股份回购计划均实施完毕。

神剑股份在6月16日公告了今年首份股份回购预案,10月30日宣布已累计回购股份2502.15万股,占公司总股本2.90%,支付总金额为9854.03万元(不含交易费用),股份回购实施完毕。11月6日公司再次公告,拟以不超过5.50元/股价格回购部分公司股份,回购总金额不低于1亿元,不超过2亿元,预计回购股份约为3636.36万股,约占公司目前已发行总股本的4.34%。12月5日神剑股份实施了首次回购,回购股份数量25.43万股,占公司总股本0.03%,支付的总金额98.87万元(不含交易费用)。

部分公司 同时披露增持计划

尽管股份回购计划频繁推出,但仍有相当多的公司股价表现未达预期。部分上市公司在推出股份回购计划的同时,宣布控股股东、公司董监高等人员将增持股份,为二级市场保驾护航。

其中最典型的是新力金融,公司10月9日同时推出了股份回购预案和增持预案,称本次拟回购股份数额不

低于484万股,占公司总股本的1%,不超过825万股,占公司总股本的1.7%,回购价格不超过10元/股。控股股东新力投资以及部分董监高计划于10月9日起6个月内增持公司股份。

目前,新力投资、公司部分董监高已实施了增持。截至11月27日,新力金融本次累计已回购股份数量为485万股,占公司目前总股本的比例为1.002%,累计支付总金额为3921.85万元(不含印花税、佣金等交易费用)。

另外,时代出版于11月10日抛出股份回购预案,仅仅四天后,11月14日公司再度抛出一份控股股东增持计划,称控股股东安徽出版集团计划6个月内通过包括但不限于二级市场增持等方式增持公司股份,拟增持股份的数量不低于公司已发行总股份的1%,不超过公司已发行总股份的3%。

此外,金禾实业也适时推出了控股股东增持计划。公司8月31日实施完股份回购计划,支付总金额9979.22万元(不含交易费用)。9月17日,控股股东金瑞投资增持了公司股份65.32万股,占公司总股本0.1169%,且金瑞投资表示将自9月17日起6个月择机增持不低于80万股不超过200万股公司股份。截至11月9日,金瑞投资累计增持了公司股份80万股,占总股本的0.1432%。

■本报记者 陈炜

备受关注的腾讯音乐赴美上市一事,眼下暂告一段落。美国当地时间12月12日,其正式挂牌纽交所,股票代码“TME”,当日报收于14美元/股,较发行价上涨7.69%,市值约229亿美元,创造了年内美股规模最大的IPO。

事实上,作为国内第一家上市的在线音乐平台,业界普遍认为,腾讯音乐的上市及资本市场的反馈,将为国内在线音乐市场的发展走向提供参考。一米观察创始人王毅此前在接受《证券日报》记者采访时表示,腾讯音乐的成功上市,将使得资本的关注度进一步加大,“行业本身具备可持续发展性”。

腾讯音乐娱乐集团CEO彭迦信在敲钟仪式上表示,登陆纽交所,对腾讯音乐而言是“里程碑”式的节点,“希望借此展示国内多元的音乐市场,并不断提升全球影响力”。

市值达229亿美元

根据此前的公开信息显示,此次腾讯音乐的IPO发行价定为每股13美元,拟发行ADS股份8200万股,拟募集资金10.66亿美元。

而《证券日报》记者凌晨从腾讯音乐方面获悉,其开盘价最终确定为每股14.15美元,较发行价上涨8.85%。截至当日收盘,其收盘价为每股14美元,较发行价上涨7.69%。以此计算,腾讯音乐的市值在229亿美元左右。

事实上,往前追溯,自2016年起,腾讯音乐就多次成为上市传闻的主角。事情得到实质性进展,在今年10月初,腾讯音乐正式向美国证券交易委员会递交招股书,根据规划,其将于10月22日当周正式挂牌交易。

但在10月下旬,有传言腾讯音乐暂缓IPO。彼时,华尔街日报援引消息称,此番决定是因担心股市动荡打击新股上市价格。对此,有业内人士向记者表示,从业务角度和财务表现来看,腾讯音乐状态良好,已经实现盈利,即使暂缓上市本身也不存在太大影响。

12月3日晚间,腾讯音乐方面更新招股书,再次推进上市进程。

彭迦信在上市前夕接受记者采访时表示,经过十几年的“摸爬滚打”,腾讯音乐已经发展成为国内领先的音乐娱乐集团,拥有了足够的规模、实现了

盈利,因此在他看来,眼下选择上市是“一个非常好的时间点”。

招股书数据显示,前三季度,腾讯音乐实现总营收135.88亿元,同比增长83.7%;毛利润为54.41亿元,同比增长125.2%;实现净利润27.07亿元,同比增长244.84%;调整后利润为32.57亿元。

用户付费率略有提升

随着腾讯音乐正式登陆美股,意味着国内出现了第一家上市的在线音乐平台,这在业界普遍看来,将为整个行业发展提供新思路。

事实上,有别于部分音乐平台依靠“广告+付费订阅”的模式,目前腾讯音乐的收入更为多元,来源主要为付费订阅、数字专辑、虚拟礼物和增值会员。

从其营收构成来看,以音乐为核心的社交娱乐服务的贡献远大于在线音乐服务。招股书数据显示,2018年前三季度,腾讯音乐的在线音乐服务营收为40.16亿元,占总营收的29.6%,去年同期为21.01亿元;社交娱乐服务和其他营收为95.72亿元,占总营收的70.4%,去年同期为52.94亿元。

彭迦信认为,听音乐在欧美是比较个人化的行为,而在中国呈现一种社交化的趋势。“对于腾讯音乐而言,两大业务板块(在线音乐、社交娱乐)紧密联系在一起,就是要形成好的正向循环,不仅提供‘听’的体验,同时实现用户参与、互动、社交更多功能”。

此外,上述业内人士向记者表示,伴随着国内用户付费意愿的加强,音乐付费或将成为诸多在线音乐平台新的利润增长点。

记者注意到,截至9月30日,腾讯音乐在线音乐付费用户2490万户、付费率3.8%;社交娱乐付费用户990万户、付费率4.4%。与此前披露的上半年3.6%的在线音乐用户付费率、4.2%的社交娱乐用户付费率相比,略有提升。

对此,彭迦信表示,国内音乐行业此前备受盗版困扰,目前在打击盗版方面取得了有效的成果,音乐付费模式也逐渐受到认可,因此付费渗透率将不断提升。

“最关键的还是要提供最好的产品体验,持续将更多音乐特权纳入付费服务中”,彭迦信认为,通过不同的增值模式、不断借鉴领先经验,“在健康的行业生态下,在线音乐付费率会得到显著提升”。