

雪球访谈

美的集团，多元发展值得期待？

2017年01月24日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

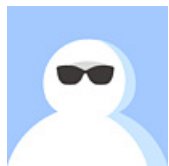
股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



gogoal

访谈简介

引入小米战略投资，收购德国机器人巨头库卡，\$美的集团(SZ000333)\$近年动作多多，本期访谈我们请到了雪球人气用户@gogoal来与大家聊聊美的~

美的集团前三季度公司实现营业收入1163.78亿元，同比增长4.49%；实现归属于上市公司股东的净利润128.08亿元，同比增长16.31%。

那么美的目前的发展战略有何优势？与格力相比，美的是否更胜一筹？美的未来的业绩空间是否值得期待？童鞋们速来提问吧~

[\(进入雪球查看访谈 \)](#)

本次访谈相关股票：美的集团(SZ000333)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] cubw:

关于[\\$美的集团\(SZ000333\)\\$](#)，对@gogool 说: 恭喜 不过被推到风口浪尖的 还是要小心

[答] gogool:

说说自己看法罢了。

[问] 皮得:

关于[\\$美的集团\(SZ000333\)\\$](#)，对@gogool 说: 来点儿直接的，现在买能赚钱不?

[答] gogool:

我也直接回答，现在买入要今天赚钱不能保证，一周内赚钱不能保证，一个月内赚钱不能保证，一年内能赚钱或许可能性较大但同样不能保证。作为投资者，越是了解企业和资本市场就越是应该懂得对市场竞争和市场波动的敬畏。我非常看好美的未来的发展，但不认为其未来的成功是十拿九稳的，亦从未对其股价做出过任何判断。

[问] longjun67:

关于[\\$美的集团\(SZ000333\)\\$](#)，对@gogool 说: 谈谈四起收购中目前看失误之处，哪些超出当初的预期

[答] gogool:

先谈失误之处。目前来看其实真没太多失误之处，真要说不太理想的就是对库卡的持股比例太高了。撇除监管因素，对库卡持股比例过高对库卡的经营不太有利，未来美的有可能寻求适度降低持股比例。库卡管理层股权激励、引入新的投资者或者公开发行新股等方式都是可以考虑的。超预期之处，主要是推进速度，推进速度确实是快。

[问] 莫古里:

关于[\\$美的集团\(SZ000333\)\\$](#)，对@gogool 说: 哈哈，上访谈了，来给你顶一个。你觉得美的未来几年的净利润是10%段位的的增长还是20%这个段位的

[答] gogool:

其实利润预测是个很难的问题，即便是企业管理层通常也是无法预言的，特别是在竞争行业。我也不太认同用数学模型或者主观猜测去预言。目前来看2016年美的净利增长应该更接近20%这个段位。2017年的话，由于之前基数较低，10%~20%的增长是比较有保障的，但仍需观察。

[问] 云端漫步：

关于\$美的集团(SZ000333)\$，对@gogoal 说：能否预计一下几项国际并购未来三年带给美的业绩变化？

[答] gogoal：

这几项并购对美的营收增长贡献会比较大，可以预期2017年美的国外收入占比将超过50%。利润贡献方面则相对没那么明显，2017年对美的利润的贡献不会太大，但假如进展顺利的话贡献会逐步加大。

[问] 黄豆小宝宝：

关于\$美的集团(SZ000333)\$，对@gogoal 说：美的的空调业务有超过格力的可能吗？如能，要多长时间呢？冰洗业务能超过海尔吗？如能，要多长时间呢？美的的净利润率能超过格力吗？谢谢

[答] gogoal：

梦想是有的，美的空调和美的冰洗绝不会没有超越对手的追求。然而，要实现梦想就必须对自己和对手都有清醒的认识。美的空调在技术、品质方面与主要竞争对手并没有什么明显的差距，但在国内市场份额和口碑上的差距还是必须承认的，要用多长时间能赶上不好说。从微波炉战争开始，美的用了10年，才让格兰仕不总拿第一说事。当然在这之前，美的已经在微波炉外销中领先了，家用空调亦是如此，美的一直在外销方面处于领先地位。

海尔的冰洗业务并非纸老虎。小天鹅近年增长很快，目前从量方面洗衣机已经追上海尔，但是不应该轻视对手，而且海尔洗衣机的市场根基还是更好些。冰箱业务与海尔的差距更大些，需要努力追赶。

美的净利润超过格力应该可以维持，但净利润率是否超过不好说，毕竟两者产品结构、业务结构有很大差异。

[问] 克星巴克：

关于\$美的集团(SZ000333)\$，对@gogool 说：未来美的有没有增发融资的可能？

[答] gogool：

虽不能完全否定这一可能，但增发融资可能性并不大。目前美的现金周期为负数，就是基本不需要投入自有资金维持基本运营，而像收购库卡这样的重大资本开支美的也通过自有资金和贷款解决了。

[问] 沈潜：

关于\$美的集团(SZ000333)\$，对@gogool 说：兄台持有了这么多年美的，可否分享下心路历程？谢谢

[答] gogool：

有迷茫、有执着、有开心、有痛苦、有激动、有平静。

[问] 完美forever：

关于\$美的集团(SZ000333)\$，对@gogool 说：我想问下，美的什么方面才是它最核心的竞争优势。

[答] gogool：

企业治理和文化、人才储备和激励、战略能力和产业布局

[问] 安菲尔德之歌：

关于\$美的集团(SZ000333)\$，对@gogool 说：你好，有两个问题想听听你的看法。1这两年美的又是并购又是合作，未来三年的营收增长点在哪？2怎么保证销售终端的控制力

[答] gogool：

营收增长主要在于国内原有业务份额提升和产品结构改善、国外业务稳步增长及自有品牌（含东芝等）、新业务（库卡）在国内市场的拓展。美的与其他企业的合作都是以我为主、开放融合，而不是要依附于某个企业。

[问] 皮得：

关于[美的集团\(SZ000333\)\\$](#)，对@gogool 说：那我更简单一些，格力美的只能买一个选谁？为何港资净买入格力多？

[答] gogool：

我选择了美的。我没太多关注港资，港资并不代表水平更高的资金。其实很多著名的境外机构投资者早已通过QFII等渠道投资美的、格力这些企业，他们不依赖深股通的渠道。相比美的，格力股票的流动性更好，交易更活跃，目前的PE更低也许是港资买入更多的原因。

[问] 林奇法则：

关于[美的集团\(SZ000333\)\\$](#)，对@gogool 说：美的质量差的问题，有什么改观嘛？

[答] gogool：

所谓美的质量差主要可能还是产生于口碑相传以及个人主观感受。口碑相传，确是有很大的影响。不可否认，2011年以前，美的确是为追求市场而对品质有所忽略，但2012年以后已经明显有所改观，并且借鉴了包括格力在内的其他企业好的做法。不过，口碑不是两三年就可以形成的，需要持续坚持才能逐步改变看法。说到个人主观感受，这很难说对还是不对。假如说一个产品的故障概率是1%，那么100个人中总有1个会遇到问题。美的1年销售产品数以亿计，所以出现十万级别的问题是很有可能。而遇到问题的人总不会找100个同样的产品去试一下，所以对他来说你就是百分百质量不好。但我认为说美的产品质量差还不是主流，前几年翻查过315投诉方面的统计资料，美的主要产品投诉率大多明显低于行业平均水平，但是投诉的绝对数量就很大。

大概在2012年，曾经也和美的人士交流过质量方面的问题，其实质量改善也不是什么高不可攀的问题，一是要重视，二是要不能做太低端的东西（靠低价绝对难以保证品质），三是企业有资源有强大的制造能力，目前这三点美的都有或者在逐步改善。另外，美的品质口碑稍逊还有一个原因是美的品类多，一个只做大白电的企业是体会不到做几十上百个小家电品类的品质控制难度的，不信你做做试一下。

[问] 小牛犇犇18：

兄如何看待雪球上 [美的集团\(SZ000333\)\\$](#) 关注数远远低于 [格力电](#)

器(SZ000651)\$ 这个现象？美的关注数会有一天追上格力吗？ @gogoa1

[答] gogoa1:

一个股票里投资者数量多，关注度就会高。虽不能完全就说人多的地方别去，但这方面确实没必要去追，美的应该更在意旗舰店的粉丝数吧。

[问] 皮得:

关于\$美的集团(SZ000333)\$，对@gogoa1说：那我更简单一些，格力美的只能买一个选谁？为何港资净买入格力多？

[答] gogoa1:

回复@皮得：很明确告诉你：1、我不认为港资的水平就是高，同样QFII也一样，资金来源不是决定水平高低的要素。2、某一阶段的流动性跟流通市值规模没有直接关系，中国人寿流通市值规模很大但流动性很差。观察某一阶段流动性的指标应该是换手率。3、低PE和高股息率可能对某些投资者有一定吸引力，但仅以此投资就不见得水平高了。//@皮得：回复@gogoa1：美的和格力，谁的DCF更加具有优势？选择美的真的对吗？就市值规模看，美的的流动性反而比格力高得多，交易成本显然美的更有优势。二者来选择真的就是美的阿尔法系数高？

[问] 水皮江鸟:

关于\$美的集团(SZ000333)\$，对@gogoa1说：如何看待美的的厨电业务，和老板、方太这样的一线企业比起来如何，未来这块有什么预期没有？

[答] gogoa1:

美的厨电业务肯定是未来发展的重点。厨电领域集中度相对较低，美的与老板方太的目标市场并不完全重合，各自都还有空间吧。

[问] 水皮江鸟:

关于\$美的集团(SZ000333)\$，对@gogoa1说：如果现在方洪波、董明珠和张瑞敏同时退下，兄台觉得哪家的经营会最稳定，哪家最差，为什么？

[答] gogoa1:

类比不对。目前三大白电只有何享健退下了，剩下的要看董明珠和张瑞敏。当然即便用董和张对比也不对，格力的接班人多半不是董一个人能决定的，但海尔的接班人张

就能决定。

[问] 林奇法则：

关于\$美的集团(SZ000333)\$，对@gogool 说：美的质量差的问题，有什么改观嘛？

[答] gogool：

回复@林奇法则：个人觉得雪球上的评价是最信不过的，毕竟利益驱使的成分更大。就像你问竞争对手的促销员这个牌子产品好不好，多半会给出否定的答案，但某天假如这个促销员换上这个品牌的衣服，其答案肯定会是完全相反的。就像格力的董小姐，促销员的特质就非常明显，表达的都是我的就是好，其他的就是差。但其实作为企业领导人根本没必要强化这些，而更应该多看看别人好在哪里、自己应该如何借鉴和改善。物以类聚，人以群分，不同类型的人就会有不同的思维方式。

\$美的集团(SZ000333)\$//@林奇法则：回复@八菲特：不是的，实际差评率大部分公司都在1%，也许这1%的人都在雪球



[问] 水皮江鸟：

关于\$美的集团(SZ000333)\$，对@gogool 说：如果现在方洪波、董明珠和张瑞敏同时退下，兄台觉得哪家的经营会最稳定，哪家最差，为什么？

[答] gogool：

回复@水皮江鸟：没有方洪波美的很可能还会是职业经理人掌舵。美的分权机制使底下经理人得到锻炼、敢于担当。当然，机制、伯乐、运气都是缺一不可的，但在美的机制更重要些，而未来需要再重要些。坦白来说，没见到格力有能接班的人才出现。如果企业只能有一个声音，领导又从不犯错，那么底下的人不可能拥有自我、得到真正的锻炼。领导怎么说，下面就怎么做，唯唯诺诺，仅此而已。//@水皮江鸟：回复@gogool：请问：你认为如果没有方洪波，何享健会不会退下？方洪波出来是因为美的人才机制好，还是因为也是有点运气的成分？即使董不能完全决定格力的接班人，但是未来引导格力的人才大概率只能从格力内部成长起来的人承担吧。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的
就是比人聪明。



雪球

聪明的投资者都在这里