

一周人物

董明珠和雷军 10亿赌局谁赢了？



12月12日，是董明珠与雷军10亿元赌约到期的日子。

五年前，小米创始人、董事长兼CEO雷军在一个颁奖礼上公开发起挑战——如果五年后小米的营业额超过格力，就请董明珠赔他一块钱。性格刚烈的董明珠当场回应说，第一这不可能，第二要么不赌要赌就赌10亿元。

这成为互联网企业向制造业企业发起挑战的标志性事件。

要对比2018年的营业额，两者还要等到明年年初。不过，单纯对比财务数据已经意义不大，因为小米代表的互联网模式与格力代表的制造业模式正在深度融合，格力在发展家庭互联网，小米亦在布局全屋家电。

格力、小米殊途同归，都瞄准了智能家居。只是格力的模式偏重，小米的模式偏轻。未来，最终谁将胜出？也许是你中有我、我中有你。

董小姐“联网”思维加强

说来巧合，2013年12月的那场赌约之后，董明珠推动格力电器多元化的步伐明显加快。其中，格力做手机，引来外界许多质疑，甚至有人猜测是因为董明珠跟雷军打赌，一时意气用事跨界之举。

董明珠12月12日在自媒体的视频里再次正面地给予了回应，她的初衷都是为了做好格力的智能家居。

2015年3月，她在中山大学的一次演讲后，突然掏出带有格力LOGO的手机，一时业界哗然。对于为什么做手机，董明珠坦言，格力电器现在开始进军智能家居，手机与全屋家电产品形成系统，比如洗衣机洗完衣服，通过手机就知道了。手机与家电联网，形成智能家居。

今年格力手机已推出三代产品，但市场上仍难见踪影，只在格力商城少量出售。董明珠坦言，格力手机还没有真正实现市场销售。“它（格力手机）是系统，要做扎实、做完美，才推向市场。”

智能家居除了以手机为核心的信息网络，还有一张能源网络，储能是其中的关键。

董明珠说，银隆的钛酸锂电池，解决了安全问题，高温低温不受影响，而且充电快。“未来智能家居，储能是必备，因为不能断电。现在全世界还没有人领先，为什么我们不能挑战一下呢？”

最近，董明珠又有惊人之举。格力电器近日以30亿元参与闻泰科技收购安世半导体项目，今后格力电器将变为智能终端制造商闻泰科技的重要股东，并间接参股安世半导体，完善上游芯片布局。格力电器表示，借此在5G、物联网时代，实现智能家居、智能装备、通讯设备等多元业务协调发展。

雷军更加重视产品和渠道

过去五年，董明珠的“联网”思维增强了，而雷军则更加重视产品和实体渠道。

从营收看，小米2014年、2015年、2016年的营收分别为743亿元、668.11亿元和684.34亿元。

立下赌约时，雷军曾表示，小米的盈利模式最重要的就是轻资产。第一，小米没有工厂，可以用世界上最好的工厂；第二，小米没有渠道、没有零售店，可以采用互联网的电商直销模式；第三小米可以把注意力全部放在产品研发和用户交流上。

正是这种纯互联网模式的玩法，让小米摔了跟斗。

幸好雷军及时纠偏。2016年，他亲自抓小米供应链管理，并开始设立小米之家。产品力、渠道力提升，让小米2017年实现翻身，营业收入达1146亿元，为小米集团2018年在香港上市铺平了道路。

8月，小米登陆港交所。

抓住上市机遇，雷军奋起直追。小米2018年第三季度的营业收入已达到508.46亿元，相比格力电器的577.23亿元，差距已经不到69亿元。加上上半年的业绩，小米2018年前三季的营业收入达到1305亿元，而格力电器今年前三季的营业收入为1487亿元，格力电器领先182亿元。

考虑到小米今年第三季的收入同比增速达到49.1%，而格力电器前三季的收入增速为34.11%（在家电市场低迷的情况下已属不易），预计2018年全年小米与格力的营收差距会进一步缩小。

董明珠最近已公开表示，格力电器今年2000亿元营收的目标基本实现，估计这仍将略高于小米的营收。

不过，五年前，格力的营收约是小米的四倍，如今两者几乎“叮当马头（粤语形容难分伯仲）”，而且小米3392.21亿港元的市值已超过格力电器（2186.12亿元人民币）。

从这个角度看，就算小米今年营收没超过格力，也不能说雷军就是输家。

上个月，雷军在季报发布后表示，“我们坚持的一系列策略，如强化高端市场表现、加速新零售渠道建设、重点投入AI（人工智能）研发与应用等在这一季展露成果，而一系列小米的新业务，如中国智能手机端之外的互联网变现、IoT（物联网）产品走向全球市场、进军白色家电等刚刚起步，这让我们对未来充满信心。”

正如董明珠坚持让格力做手机和家庭互联网、雷军不单做小米智能电视还要顺势做空调等白色家电，实体经济与虚拟经济的融合正在加快，未来将没有单纯的制造企业和单纯的互联网企业。

据《第一财经》