



家电周刊订阅号

D1-D2

2019.7.23

酷派归来 复兴路漫漫

沉寂许久后，日前，酷派集团终于发声，将于9月在国内发布新品并尽快发力5G市场，但同日刚刚复牌的股票却大跌61%。作为曾经“中华酷联”的一员，酷派也经历过几年辉煌期，产品遍布各大营业厅，但运营商渠道受阻以及乐视危机后，酷派就渐渐在市场上失去了声音。如今再次归来，5G成为酷派势必要抓住的稻草，但今时不同往日，智能手机格局已经基本定调，酷派想要扭转战局难上加难。

艰难复牌

7月19日，酷派官方微博发布了CEO陈家俊致酷派人的一封信。在信中陈家俊表示目前酷派海外市场稳中有升，9月将在国内发布手机新品，并结合酷派26年的技术沉淀，集中研发和营销力量，尽快发力5G市场。

陈家俊这个名字听起来有点陌生，但他早在年初就成为酷派集团的实际控制人，担任该公司的执行董事兼行政总裁。据了解，陈家俊透过旗下公司Kingkey Financial Holdings (Asia) Limited持有酷派8.97亿股，占公司17.83%的股权，他的另一重身份是京基集团创始人、董事长陈华的二儿子。

当日，停牌时间长达近两年半的酷派股票也正式复牌。但开盘后，酷派股票急跌超60%，一度触及每股0.28港元，市值蒸发超19亿港元。截至收盘，酷派集团股价跌幅46.53%，股价为0.385港元，总市值为19.38亿港元。7月22日，酷派股价再度跳水，跌5.19%。

但对于酷派来说，能够复牌已经值得庆幸。按照港交所新规，如果酷派在今年7月31日前不能复牌，将面临摘牌的风险。陈家俊也在内部信中表示，公司股票复牌是酷派集团的第一场小胜利。

2017年3月31日，酷派集团暂时停止股票交易；2017年6月29日，酷派集团公告披露，联交所列出酷派以下复牌条件：刊发上市规则规定的所有未刊发财务业绩及解决任何审计保留意见；进行适当调查以解决本公司核数师提出的审计问题；向市场通知对股东及投资者而言属重大的所有资料以便其评估本公司的状况。

7月18日晚，酷派集团称，公司已经发布了2016-2018财年的相关业绩报告。此外，酷派董事会已成立新独立董事委员会以研究及调查审计问题，随后公司披露了商定程序审查报告及内部



监控检讨报告的主要调查结果。此外，自股份暂停买卖以来，公司已通过联交所网站刊发公告的方式通知其股东及投资者所有重大资料以便评估本公司的状况。因此，在满足上述条件后，酷派集团股票获准重新恢复买卖。

北京商报记者试图就酷派目前的情况采访，但酷派官网已经打不开，且多名酷派公关部员工都已离职。

命途多舛

2012-2014年间，酷派曾经是增速最快的中国手机厂商之一，整体市场份额在10%左右，排名前三；期间，酷派的营收规模也从143亿港元增长到196亿港元、249亿港元。但随着国资委要求运营商连续降低营销费用，酷派没办法再依靠运营商补贴的方式营销，迫于生存压力，开始寻找靠山。

但在寻找靠山之后，酷派又上演了一出闹剧。2014年底，奇虎360出资4.09亿美元与酷派牵手成立合资公司奇酷，奇虎360持有奇酷公司45%的股权。根据当时的协议，奇酷负责互联网手机，酷派则专注于运营商与零售渠道。然而2015年6月，酷派又接受同样做互联网手机的乐视入股，一跃成为第二大股东，这一独特的“三角恋”也直接引发了奇虎360的抗议。最终，此事以奇虎

360获得奇酷75%股权而告终，奇酷与大神这两个手机品牌随奇虎360而去，但酷派却因与奇虎360订立的股份调整框架协议交易产生预期亏损约18.9亿港元。

2016年6月，乐视再次购买酷派11%的股份，成为酷派第一大股东。从此，酷派的产品销售完全进入了乐视所创造的生态化反模式。

一年后，乐视危机爆发，酷派受连带影响一直徘徊于生死之间，公司高管频频变更，业绩处于亏损状态。2017年3月，酷派总裁、执行董事，负责软件研发及测试工作的李斌宣布离职；8月底，酷派原CEO刘江峰离开酷派；11月，贾跃亭辞任该公司董事局主席的职务，刘江峰和阿不力克木·阿不力米提也卸任了酷派集团非执行董事；酷派还陷入了裁员风波。

而高管频频出走的背后，是酷派持续亏损的业绩。数据显示，酷派集团2016年亏损44亿港元，2017年亏损27.23亿港元，2018年亏损4.1亿港元，三年共计亏损达75.3亿港元。

今年初，酷派进行人事调整，2002年加入酷派的元老级重臣、CEO蒋超被罢免一切职务，还被终止所有相关合约及雇佣服务，27岁的陈家俊被任命为公司执行董事、行政总裁及公司提名委员

会成员。这一人员变换的背后，是“京基系”的正式入主，酷派集团在2018年12月发布的公告显示，该公司最大股东Power Sun Limited全数已发行股本由陈家俊100%持有。

背水一战

因为在国内市场的溃败，酷派将越来越多的注意力放在了海外市场。2017年以来，酷派屡屡传出美国市场的利好消息。截至2017年11月，酷派与T-Mobile合作的机型Catalyst成功售出200万部；酷派美国也完成了与美国Amazon的战略合作，与其合作推出了AI（人工智能）手机coolpad Splatter。

酷派在2018年年报中称，公司已为美国市场提供了一条独立的产品线，并为美国市场建立了一支专业研发团队。同时，酷派表示在2019年也将改善东南亚市场、南亚市场及非洲市场的销售渠道建设。

如今，国内5G正式牌照正式下发，酷派终于按捺不住。通过这次陈家俊的信也可以看出，酷派9月发布的手机新品应该属于中高端产品，并且已经开始对5G手机发力。北京商报记者了解到，酷派现在的产品线分为老年机和百元机，并没有中高端手机产品，价格在65元和999元之间。

“酷派仍然有一些优势存在。一方面，5G初期运营商补贴手机的可能性很大，这也是曾经最适合酷派的路子；另外，酷派主要做一些中低档的热门手机，还是有一定实力的，酷派应该抓住5G这个机会，重新振作起来。”电信分析师马继华说。

酷派此前曾表示，作为国内5G标准制定方之一，截至2018年底，已提交逾100项5G小基站产品Small Cell的专利申请，并将在2019年继续投资于5G的研发并持续进行测试以满足5G商用标准。

但IHS公司手机行业分析师李怀斌并不看好酷派手机能在5G市场上打翻身仗。他表示，5G使手机的成本增加较多，抢占市场需要依靠供应链的议价能力，包括供应商的支持和软件开发的支持。目前这些资源都在向头部集中，核心供应商基本上集中在Top 3，主要的资源也最多支持到Top 5的企业，而以酷派现在的体量，很难拿到竞争优势。

马继华也坦言，手机行业有一个惯例，走下坡路的厂商很难再有冲击的机会，即便是5G能够带动新一轮换机潮，酷派的压力依然很大。

北京商报记者 石飞月