

子公司排队集团又要A+H 美的资本化狂奔

集团“A+H”

美的集团正在筹划赴港上市。

8月9日晚间,美的集团发布公告称,公司于8月9日召开第四届董事会第十九次会议,审议通过了《关于同意公司研究论证公司境外发行证券(H股)并上市事项的议案》。基于公司深化全球战略布局的需要,公司在符合境外监管机构相关要求的前提下,本次拟发行规模预计不超过发行完成后公司总股本的10%。

不过,上述发行事项还未有具体方案。美的集团表示,公司是否实施前述发行事项,以及具体实施方案、实施方式和完成时间仍有重大不确定性。

美的集团在资本市场上不缺知名度。据了解,美的集团是一家覆盖智能家居、工业技术、楼宇科技、机器人与自动化和其他创新业务的全球化科技集团,在“白电三巨头”中处于领先地位。在2023年《胡润全球富豪榜》,公司掌门人何享健及其家族财富达到1800亿元,位列全国第七。

约20年前,美的集团曾在2004年收购在香港上市的华凌集团的控股权。2007年美的机电产业借壳华凌集团在香港上市,华凌集团更名为威灵控股,后来美的集团将威灵控股私有化。如果此次境外发行H股并上市成功,将是美的集团再次涉足香港资本市场。

北京师范大学政府管理研究院副院长、产业经济研究中心主任宋向清在接受北京商报记者采访时表示,美的集团赴港上市,对于

4000亿市值白电巨头美的集团(000333)又有大动作。8月9日晚间,美的集团发布公告称,公司正在对境外发行证券(H股)并上市事项进行前期论证。若最终完成发行,美的集团将实现“A+H”两地上市。值得一提的是,今年以来,美的集团资本运作不断,目前还在推动旗下两家子公司安得智联供应链科技有限公司(以下简称“安得智联”)、美智光电科技股份有限公司(以下简称“美智光电”)独立IPO。

企业长远发展而言,具有重要意义,是资本的战略选择,也是企业的科学化决策,有利于美的集团依赖香港国际化大都市和全球金融中心地位,实现资本来源渠道的多样化;有利于主导产品的国际化市场拓展,也有利于集团面向全球引进人才,推进科技创新,为参与全球产业分工,尤其是参与行业标准和规则制定创造更加优渥的条件。

宋向清进一步提到,香港是亚洲乃至全球最具声誉的证券交易所之一,可以吸引全球投资者的关注,美的集团赴港上市可以帮助企业扩大国际影响力、增加市值、增强企业核心竞争力。同时,由于香港交易所的市场规模较大、流动性较高,美的集团可以借助香港

资本市场为企业提供更好的交易和融资环境,获得更多的资金,用于创新发展、全球业务发展和企业规模扩张。

针对公司赴港上市的相关问题,北京商报记者致电美的集团董秘办公室进行采访,不过对方电话未有人接听。

截至8月9日收盘,美的集团报57.56元/股,总市值为4042亿元。

两家子公司独立IPO排队中

随着白色家电消费复苏,美的集团今年以来资本运作不断,不但将上市公司科陆电子收入囊中,还在筹划分拆子公司美智光电、



安得智联在A股上市。

从时间上来看,美的集团披露前次分拆意向与此次筹划赴港上市间隔不到半个月。公司7月29日公告显示,根据公司总体战略布局,结合安得智联业务发展需要,依据A股上市公司分拆所规定的相关规则,公司董事会授权公司经营层启动分拆安得智联申请首次公开发行人民币普通股(A股)并在深交所主板上市的前期筹备工作。

再早以前,美的集团控股子公司美智光电创业板IPO于今年4月19日获得受理,5月16日进入已问询阶段,目前已进入二轮问询。

通过对美智光电、安得智能主营业务进行对比,这两家公司处于不同行业。美智光电

招股书显示,公司是一家专注于照明及智能前装产品设计、研发、生产和销售的高新技术企业。安得智联官网显示,安得智联是一家致力于为客户提供端到端数智化供应链解决方案的物流科技企业。

对于“A拆A”企业来说,子公司是否具有独立运营能力一向是监管层审核的重点。在美智光电首轮问询中,深交所就曾要求美智光电说明公司业务、资产、人员、技术、系统是否具有独立性,是否具备直接面向市场独立持续经营的能力,相关内部控制措施是否健全有效。

值得一提的是,美智光电此次IPO系二度冲A。深交所官网显示,美智光电在2021年6月首度申报创业板,不过最终未果,公司于2022年7月21日撤回了IPO申请。

美智光电对此表示,公司前次撤回发行上市申请,主要原因包括启动分拆上市前,公司归属美的集团原中央空调事业部管理,前次报告期内独立运行时间较短;公司前次申报时,申报核准后仍存在尚未解决的同业竞争情形;此外,公司与美的集团共用IT系统。截至目前,导致前次撤回的主要问题均已整改或消除。

投融资专家许小恒表示,美的集团今年以来的多次资本运作背后,是公司扩大市场份额、提升公司价值的决心。分拆旗下子公司独立上市可以提高子公司的独立运作能力,同时也有利于提高美的集团的竞争力。不过,分拆子公司并非易事,最终是否能够分拆成功,还需要时间来检验。北京商报记者 丁宁

周鸿祎为大模型垂直化打call

“为什么要做垂直类大模型?”360集团创始人周鸿祎已经回答了N次。8月9日他再一次从成本、场景、专业化层面解释,总结起来就是一句话:垂直产业需要“偏科生”。当天下午360智脑分别与奇富科技、出门问问、中税集团等8家企业签署合作协议,双方将共创企业级大模型解决方案。企业级、垂直化是360频繁强调的大模型战略方向。两个月前,360智脑API(应用程序编程接口)正式开放就是信号。

当天,周鸿祎再次为垂直化站台,他向北京商报记者坦承,不要神化大模型,“大模型最核心的能力是写作生成和知识问答,企业客户可以先在一个小切口场景把大模型用起来,再去跟自身企业做协同”。

“三好生”落地困难多

大模型正在激发各行各业对产品、服务、场景、需求、商业价值的重新想象,但具体到落地还存在不少困难。

8月9日,360集团副总裁彭辉对此发表了自己的观点,将通用大模型落地的困难总结成七点:缺乏行业深度、不“懂”企业、数据安全隐忧、知识更新不及时、“胡说八道”、投入巨大、无法保证所有权。具体到行业深度和数据安全,他进一步解释,通用大模型不能满足企业级应用场景的垂直性和专业性要求,使用公有大模型容易造成企业内部数据泄露。

简单点说,通用大模型是指能够处理多种任务和领域的模型,例如国外的GPT,国内的文心一言、通义千问等。垂直大模型是指针对特定领域或任务进行优化设计的模型,比如在语音识别、自然语言处理、图像分类等领域,针对网络文学的网文妙笔、聚焦视频的新壹视频大模型猛刷存在感,通用大模型厂商也在针对不同的行业秀肌肉。

子弹已经飞了一会,AI大模型“军备竞赛”的两个发展方向成为当下的讨论焦点。

中税集团高级合伙人陈秋武对通用大模型和垂直大模型的差异有切身体验。他向北京商报记者介绍,“2022年11月底中税开始做税务方面的大模型,一开始选择的就是垂直赛道。当时我们就考虑到通用赛道没有垂直赛道数据的问题,这会导致通用大模型在垂直赛道的表现不准确、不专业”。

做偏科生挺好

垂直赛道企业有大模型能力的需求,通用大模型厂商有落地渴望,合作就这么来了。

8月9日,360智脑分别与奇富科技、英博数科、数引网、忽米科技、创业黑马、神州融安、出门问问和中税8家企业签署合作协议,基于360智脑大模型共创企业级大模型解决方案。具体来看,360集团与奇富科技计划打造金融行业大模型;与数子引力打造汽摩行业大模型解决方案;与忽米科技将联合推出工业互联网安全解决方案和智能升级配套方案。

在和北京商报记者交流时,周鸿祎把大模型走垂直道路比作偏科生。他以安全类大模型举例,“安全大模型需要懂奥数么?需要会作古诗么?需要自动翻译么?要把它单项的运用做得非常成功,最后跟各个大模型相互配合。企业做了这么久的数字化和信息化,也没有看到一个针对企业的万能IT系统,啥都能管对吧,其实我觉得做偏科生挺好的”。

彭辉也表示,大模型未来的发展趋势是“垂直化”,要在通用大模型基础上,以安全可靠的方式让客户定制自己的垂类大模型。

英诺天使基金合伙人站在投资者的角度表示,AI应用场景投资有两点可以关注赋能旧场景、创造新场景,“旧场景下,有利于既有的产业巨头,初创公司不易成功。新场景的话有两点很明确,一个是AI Agent(人工智能代理)被认为是新一代的AI互联网入口,另一个是AI安全”。

他也拿税务大模型举例,“在税务领

域,不是任何一家通用大模型能够吃掉的市场,可能是中税集团这样企业的市场,有了大模型,中税集团就可以降本增效,交付更好的产品,让客户更加满意”。

数据仍是挑战

宏观一点看,“大模型落地要找准刚需和痛点,先从办公和服务场景切入,把‘万事通’变成‘行业通’‘企业通’”,彭辉和周鸿祎一样,也强调了要从小切口落地,比如做信息和情报分析、做知识问答和培训、办公协作和总结等。具体的步骤可以分解为四步:业务分析与场景选择、数据采集与清洗准备、训练企业专有大模型、开发企业场景化应用。

周鸿祎的解读更简单,“小切口大纵深。可以先在一个小切口场景把大模型用起来,不破坏现有业务系统,再去跟自身企业做协同,与现有系统无缝融合”。

大模型垂直化已是共识,但并不意味着行业大模型落地就没有挑战。

“大模型离不开算力、算法和数据的支持,这三点中数据是难点。高质量的数据是AI训练与调优的关键,数据不光要足够多,还要足够丰富和准确。”中国科学院文献情报中心人工智能高级工程师张或告诉北京商报记者。

聚焦在工业互联网方向的忽米科技解决方案中心总经理王成的体验是:数据采集和验证是一个比较大的挑战,他提到,“在制造业企业内部,过程数据掌握在具有制造技术的工程师手里,要实现结构化,再结合到大模型里,需要周期”。

北京商报记者 魏蔚

Market focus

9月起微信小程序完成备案方可上架

8月9日,微信公众平台运营中心发布了《关于开展微信小程序备案的通知》,表示微信公众平台ICP代备案管理系统将提供新增备案、变更备案、注销备案等服务,协助开发者完成微信小程序备案。备案系统将于9月1日上线。若微信小程序未上架,自2023年9月1日起,微信小程序须完成备案后方可上架。若微信小程序已上架,则需要在2024年3月31日前完成备案,逾期未完成备案,平台将按照备案相关规定于2024年4月1日起进行清退处理。

微信此番动作与近日工业和信息化部印发《工业和信息化部关于开展移动互联网应用程序备案工作的通知》(以下简称《通知》)不无关系。

8月4日,工业和信息化部印发《通知》,组织开展移动互联网应用程序

(App)备案工作,要求在中华人民共和国境内从事互联网信息服务的App主办者,应当依照《中华人民共和国反电信网络诈骗法》《互联网信息服务管理办法》等规定履行备案手续,未履行备案手续的,不得从事App互联网信息服务。

根据工作安排,2023年9月-2024年3月底,《通知》发布前开展业务的App向其住所所在地省级通信管理局履行备案手续。2024年4月-2024年6月底,电信主管部门将组织对App备案情况开展监督检查,对仍未履行备案手续的App依法进行处置。

从事新闻、出版、教育、影视、宗教等App互联网信息服务的主办者,在履行备案手续时,还应向其住所所在地省级通信管理局提交相关主管部门审核同意的文件。北京商报综合整理

App备案是指什么

自2000年起,依据《互联网信息服务管理办法》(国务院令第292号)规定,电信主管部门对从事互联网信息服务的网站开展备案核准工作(即ICP备案)。经过20多年的持续优化完善,已形成“电信主管部门-网络接入服务提供者-互联网信息服务提供者”三级架构的ICP备案核准管理体系,运行机制成

熟稳定高效,对促进互联网行业规范健康发展发挥了积极作用。

随着移动互联网快速发展,App已成为互联网信息服务的重要载体,App与网站同属于提供互联网信息服务,应按照国家法律法规要求,向电信主管部门参照网站备案的方式履行备案手续,登记实名、网络资源和业务等信息。

怎样办理App备案

为方便App主办者办理备案,App主办者在填写有关备案材料并实名认证后,由其网络接入服务提供者或应用分发平台通过“国家互联网基础资源管理系统”(即ICP/IP地址/域名信息备案管理系统,以下简称“备案系统”),向App主办者住所所在地通信管理局在线提交

备案申请,App主办者无需到通信管理局窗口排队办理。

同时,为降低主办者负担,减少信息填报量,App备案信息沿用了原有网站备案信息,对于已履行网站备案手续的主办者,不需要重新填报主体身份信息,仅需补充App有关信息即可。