

# 权健案一审宣判 董事长获刑九年

1月8日,天津市武清区人民法院对被告单位权健自然医学科技发展有限公司(以下简称“权健公司”)及被告人束昱辉等12人组织、领导传销活动一案依法公开宣判,认定被告单位权健公司及被告人束昱辉等12人均构成组织、领导传销活动罪,依法判处被告单位权健公司罚金人民币1亿元,判处被告人束昱辉有期徒刑九年,并处罚金人民币5000万元。

与此同时,天津市武清区人民法院对其他11名被告人分别判处三年至六年不等的有期徒刑,并处罚金;对违法所得予以追缴,上缴国库。被告人束昱辉当庭表示认罪服法。

经审理查明,2007年以来,被告单位权

健公司以高额奖励为诱饵,引诱他人购买成本与售价严重背离的产品成为权健公司会员,再以发展会员的人数为依据进行返利,诱使会员继续发展他人参加,形成金字塔式层级关系,获取巨额经济利益。被告人束昱

辉作为权健公司实际控制人,对公司组织、领导传销活动起决定作用,其他被告人分别按照束昱辉的授意参与组织、领导传销活动,或作为权健公司经销商,发展会员参与传销活动。

天津市武清区人民法院认为,被告单位权健公司及被告人束昱辉等12人的行为均已构成组织、领导传销活动罪,情节严重。鉴于被告单位权健公司及被告人束昱辉具有自首情节,认罪悔罪,被告单位部分违法所得已追缴在案,对被告单位权健公司和被告人束昱辉依法作出上述判决。鉴于其他被告人分别具有自首或如实供述犯罪事实等情节,认罪悔罪,结合各被告人在犯罪中的地位、作用,依法分别予以处罚。

2018年12月,丁香医生发布的《百亿保健

帝国权健,和它阴影下的中国家庭》直指权健公司存在涉嫌虚假宣传、销售模式涉嫌传销等问题。随着事件不断发酵,天津市武清区市场监管局、国家市场监督管理总局等部门相继介入调查。

2019年1月1日,天津市公安机关对权健公司涉嫌组织、领导传销活动罪和虚假广告罪立案侦查;1月7日,天津市公安机关对权健实际控制人束昱辉等18名犯罪嫌疑人依法刑事拘留,对另2名犯罪嫌疑人依法取保候审;1月14日,天津市武清区人民检察院对公安机关提请批准逮捕束昱辉等16名犯罪嫌疑人,经审查证据材料,告知犯罪嫌疑人诉讼权利并讯问犯罪嫌疑人后,以涉嫌组织、领导传销活动等罪依法作出批准逮捕决定。

2019年11月,被告单位权健公司、被告人

束昱辉等人涉嫌组织、领导传销活动等罪案,由天津市武清区人民检察院依法向天津市武清区人民法院提起公诉。2019年12月,天津市武清区人民法院公开开庭审理了被告单位权健公司及被告人束昱辉等组织、领导传销活动一案。

天津市武清区人民检察院指控,被告单位权健公司以高额奖励为诱饵,引诱他人高价购买产品,以发展会员的人数作为返利依据,诱使会员继续发展他人参加,收取传销资金,情节严重。天津市武清区人民检察院认为,被告单位权健公司及束昱辉等12名被告人的行为均已构成组织、领导传销活动罪,应依法追究刑事责任。各被告人均当庭表示认罪悔罪。

北京商报记者 姚倩

## 利润大跌53% 新一年三星电子难免荆棘

1月8日,三星电子发布2019年业绩预测,年利润减少约53%至27.7万亿韩元,创十年来最大降幅。在过去一年,不管是to B端的半导体和面板业务,还是to C端的家电和手机业务,三星电子的表现似乎都不尽如人意。进入新的一年,有关专家认为,5G的大规模应用将为三星带来喘息的机会,但中国厂商的崛起也会对三星电子造成很大的竞争压力。

### 业绩持续下滑

预测显示,三星电子去年四季度销售额为58万亿~60万亿韩元,上年同期为59.27万亿韩元,营业利润约7.1万亿韩元,同比减少34.26%,环比减少8.74%。

去年全年,三星电子营业利润约为27.7万亿韩元(约合人民币1649亿元),同比减少52.9%。外媒称,这是三星电子十年来最大幅度的年度利润下滑。

事实上,三星电子在2018年前期的业绩十分强劲。不过,这得益于市场对其存储芯片和其他零部件的强劲需求,2018年

业内几乎达成共识,认为导致三星电子业绩滑坡的最主要因素是to B端的半导体业务。产业观察家梁振鹏表示,无论是手机芯片还是电脑硬盘,从2018年下半年开始,价格就处于不断下滑的状态,而这块业务占据了三星电子的大半江山,前几年三星电子之所以利润屡创新高,就是因为存储芯片价格不断上升。

事实上,不管是2018年四季度还是去年,三星电子对于业绩下滑的解释也都是芯片需求放缓以及价格下跌。三星电子称,去年营业利润下降,主要是由于全球存储芯片价格的滑坡,因为内存芯片业务贡献了三星利润总额的2/3。在去年二季度,半导体业务对三星电子的利润贡献勉

### to B端需求放缓

强超过50%,而2018年则达到3/4。

集邦咨询半导体研究中心发布的数据显示,上个季度DRAM(动态随机存取存储器)价格降低10%,NAND(闪存)计算机存储设备)价格降低15%。另外,根据韩国半导体产业协会的一份相关报告,去年2月,8GB系统内存DRAM的全球市场单价为5.9美元,同比下跌36.8%,而128GB闪存NAND flash的全球单价为5美元,同比下跌25.2%。与此同时,全球库存继续攀升。

这一行业现象影响到的不仅是三星电子。半导体市场研究机构IC Insights发布的2019年麦克莱恩报告(MacClean Report)显示,三星电子、海力士和美光科技去年上半年销量都大幅下滑,其中,三星

三季度三星电子整体营收达到574.8亿美元,较上年增长5.5%;营业利润达到154亿美元,较2017年同期增长近21%,创下历史新高。

但从2018年四季度开始,三星电子的业绩发生“变脸”,一直处于下滑趋势。数据显示,三星电子2018年四季度收入同比下降10%至59.27万亿韩元(约533亿美元),营业利润同比下降29%至10.8万亿韩元(约97亿美元);去年一季度,该公司营业利润下滑60.4%至6.2万亿韩元,低于市场预期的

北京商报记者试图联系三星电子方面询问关于2019年四季度业绩的详细信息,但多位相关人士都表示已离职。

三星电子将于本月晚些时候披露详细的财务数据。

### to C端竞争力下滑

“往年三星电子在四季度的手机销售都会走软,因为这个季度该公司会加大营销力度,导致成本上升。”韩国金融服务机构Eugene Investment & Securities的LeeSeung-woo表示。

不过,三星手机在全球市场的地位依然坚挺。在IDC公布的2019年三季度全球智能手机出货量报告显示,位列榜单前三位的分别是三星、华为和苹果。对于2020年,三星电子认为随着5G网络在全球范围内的普及,市场竞争很可能非常激烈。三星电子称,将发布更多的5G设备以及折叠手机产品,以增加竞争力。

有分析师预计三星电子2020年的年度利润将增长近40%。LeeSeung-woo认为,这次的业绩预估是一个低谷。今年的芯片销售料将好转,这一点从企业存储

芯片库存下降中已现端倪。

但通信专家马继华强调,目前中国企业正在芯片、存储处理器、屏幕等业务上的研发投入不断加大,这对三星电子未来的冲击也会比较大。国内的芯片企业未来与三星电子都是直接竞争对手,会在一定程度上蚕食三星的市场份额。

“对于三星电子来说,还是要坚持产业链垂直一体化的发展思路,但需要注重半导体、移动通讯、消费电子等各项业务的平衡发展,过分将利润贡献的压力押宝在半导体业务上会带来经营上和财务上的风险。此外,三星电子还可以利用硬件优势,在软件生态方面做进一步布局,实现软硬一体的商业模式升级,从而提升财务表现和市场想象空间。”产经观察家丁少将说。

北京商报记者 石飞

## 首位本土CEO能否“修补”银鹭业绩

### 换帅

1月8日,北京商报记者从天眼查获悉,雀巢旗下品牌银鹭悄然换帅。值得一提的是,新上任的孙亦农是银鹭被雀巢全资收购后的首位中国本土CEO。业内人士分析称,银鹭换帅不排除业绩不佳的原因。但对于银鹭而言,“修补”业绩并非仅依靠换帅可以改善。银鹭想要打破目前发展的局面并非易事,需要更多地提高自身创新速度、升级速度以及迭代速度。

相关资料显示,孙亦农于2016年5月加入银鹭担任首席商务官,2018年11月升任银鹭首席运营官。雀巢将其形容为“中国饮料行业公认专家”。孙亦农在担任银鹭首席商务官期间有效地稳定了业务组织,此外还通过显著减少贸易支出,引入最佳实践、销售体系,优化了银鹭的商业运作。

新零售专家鲍跃忠表示,银鹭近几年业绩一直不是很理想,此次银鹭换帅,有业绩方面的原因。也正是由于业绩承压,银鹭近几年也都在进行相应的规划调整,寻求新的发展之道,但仅是换帅并不能解决根本问题。

值得一提的是,这已是雀巢再次更换旗下品牌高管更换。2019年7月1日,徐福记悄然换帅,由苏强正式接任徐福记总裁一职,且未对外公开,直到12月底才对外宣称已换帅。

中国食品产业分析师朱丹蓬在接受北京商报记者时表示,从雀巢旗下徐福记换帅再到银鹭CEO变更,不难看出,雀巢在整个营销体系方面寻求改变。而随着中

国行业发生的变化,企业人才需求逐渐从以前的管理型人才向专业型人才转变,之后更加接地气,同时这也是雀巢人才战略的体现。

朱丹蓬表示,雀巢通过不断地战略调整发展以及伴随着整个咖啡人口的红利叠加,使银鹭近两年发展总体来说比较平稳,如果在这一品类市场的创新速度、升级速度以及迭代速度不断提升,其发展值得期待。

不过,有业内人士表示,在八宝粥和花生奶领域的国内企业品牌虽说不少,但大者寥寥无几。虽说雀巢的收购在很多方面都对银鹭起到了一定的帮助。但银鹭想要寻求突破,实现国际化的定位,并非易事。

就此次换帅之后银鹭的相关发展计划等问题,北京商报记者对雀巢相关负责人进行采访,但截至记者发稿,并未得到回复。

北京商报记者 钱瑜 张君花

## 加码非油业务 中石油首推功能饮料

2020年,国内终端成品油消费量将达4.03亿吨,增速仅为2.2%。就中石油而言,2018年,单站日加油量同比减少2%。

“随着汽车销量下降,成品油需求的增速放缓,非油业务将成为未来加油站的主要收入来源和新的利润增长点。”厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强表示。

业内人士认为,在油品需求下降的同时,作为成品油销售的主要渠道,加油站需要在非油领域不断拓展。有数据显示,一些相对成熟加油站有一半利润来自非油品业务。为了在非油领域加速发展,以非带油,油非互促,在非油品市场,中石油制订了两条腿走路的策略,一方面加强与中粮、可口可乐等品牌供应商的合作,一方面联合出品“昆仑好客”系列自营品牌产品。

对此,林伯强认为,中石油是一家非专业食品企业,采用代工模式成本低,适合中石油依托自身的店面优势实现快速推广产品。不过,在业内人士看来,中石油发展自有食品品牌采用代工模式,可能存在风险。

在朱丹蓬看来,就食品产品特点而言,企业长久发展需要自建供应链,但中石油并不是这样的企业,所以应该发挥自身品牌、整合平台优势以及多方面的业务范围,而不是仅发展便利店模式。

北京商报记者 李振兴