编辑 常蕾 美编 代小杰 责校 李爽 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

李国庆当当二次“擦枪走火”

72天后,当当与创始人李国庆再次因管理权引发闹剧。7月7日,当当称“李国庆再次诉诸武力,带20多人,清晨强行进入当当,撬开多处保险柜,拿走资料。李国庆等人已被警察带走”。随后李国庆就此回应:“依法接管当当并开始办公,正在接受公安调查。”这是今年双方就公司管理权爆发的第二次公开矛盾,焦点都是离婚案背后的股权风波,20岁的当当一次又一次因负面消息,而非业务、战略登上热搜,实在尴尬。

当当风波

4月26日 当当创始人李国庆上门抢章、罢免当当董事长兼CEO俞渝。当当声明:公章作废,已就抢章事件报警,李国庆并未通知俞渝参加股东会。

6月13日 李国庆“抢公章”一事结案,朝阳分局的调查结果为李国庆方面没有违法行为。

6月15日 李国庆俞渝离婚案于北京市东城区人民法院二审开庭。

7月7日 当当:李国庆再次强行进入拿走资料,公司已报警。李国庆回应“撬保险柜”:依法接管当当,希望配合交接。

当当:李国庆等人已经被警察带走。李国庆:推举当当原高级副总裁姚丹骞出任CEO,自己仅保留当当董事长一职。

接二连三的闹剧

“抢公章”事件结案不足一个月,李国庆与当当的“战火”重燃。

7月7日上午9时许,当当通过官方微博宣布:“李国庆再次诉诸武力,带20多人,清晨强行进入当当,撬开多处保险柜,拿走资料。公司已报警,目前处理当中”。

随后李国庆简要回应进入当当的目的:当当董事长李国庆携董事及代理CEO、政府事务副总、人力资源副总、市场副总、财务法务副总等依法(股东会决议、董事会决议、公司章程)接管当当并开始办公。希望俞渝配合交接。不过并未向北京商报记者透露拿到资料的过程,以及具体拿走了哪些资料。

按照当当相关人士7月7日上午11时向北京商报记者透露的信息:李国庆等人已经被警察带走。

李国庆则向北京商报记者等回应:“正在香河园派出所接受调查。”他还以当当创始人的身份在社交平台表示:“虽然说清官难断家务事,但是我们持有股东会和董事会决议。股东会是公司最高权力机构,当当章程规定(股东会投票)过半即可免去俞渝董事及总经理职务”。

两个多月前,当当公司与李国庆上演过类似的戏码,李国庆所言的罢免俞渝就是源自此事件。

4月26日,李国庆上门抢当当公章,张贴《告当当网全体员工书》、列举了俞渝给公司和其他股东造成的7项损害及影响,并称“李国庆已于2020年4月24日召开临时股东会,作出决议:公司依法成立董事会。由李国庆、俞渝、潘跃新、张巍、陈立均担任董事。并在当日召开了第一届董事会第一次会议,选举李国庆为董事长与总经理”。

根据当当彼时的声明:“李国庆伙同6人,闯入当当网办公区,抢走几十枚公章、财务章,公司已经报警”。

6月13日,李国庆“抢公章”一事结案,朝阳分局的调查结果为李国庆方面没有违法行为。随后,当当网回应表示,已提请行政复议。

股权纷争仍未解

不论是抢章还是撬保险柜事件,双方争议的核心都在于当当的股权结构。

按照李国庆在《告当当网全体员工书》中信息,当当网股权结构,李国庆与俞渝合计持股91.71%:“李国庆目前实际持股45.855%,公司其他股东天津骞程企业管理咨询合伙企业(有限合伙)、天津微量企业管理咨询合伙企业(有限企业)均支持李国庆。因此,李国庆目前实际获得53.87%的支持。”

当当副总裁阚敏之前向北京商报记者提供的信息则是:目前俞渝持有当当52.23%的股份;李国庆持有22.38%;俞渝和李国庆的孩子持股18.65%,由父母各自代持50%;当当的两家合伙公司分别持有3.58%和2.93%的股份。天津骞程企业管理咨询合伙企业(有限合作)和天津微量企业(有限企业)管理咨询合伙企业的执行事务合伙人就是当当的合伙公司。

由于当当已经退市,李国庆、俞渝以及目前当当管理团队的持股比例并无公开信息可查证。

众所周知的是李国庆和俞渝的创业经历,和双方矛盾激化的过程。

1999年,李国庆俞渝夫妇创立当当网,并在2010年成功登陆纽交所,当时两人身价合计超过10亿美元。2018年1月,李国庆称收到俞渝“逼宫”信,于同年7月起诉离婚。2019年,李国庆卸任当当CEO,退出法人和总经理职务,俞渝出任董事长兼CEO。

李国庆和俞渝对当当股权分配和管理权问题的争议,是双方离婚案的核心。

6月15日,也就是抢章事件结案后的第二天,李国庆俞渝离婚案于北京市东城区人民法院二审开庭,俞渝方面在庭审中力证双方感情没破裂。李国庆对外传递的信息是:“俞渝要求我接受25%股权就和平离婚,我拒绝同意,我要求平分。平分后公司谁管理尊重全体股东决议。”

业务温吞定位尴尬

这一系列非常规的操作,每次都能将当当送上微博热搜。

不过类似事件已经让网友习以为常,甚至成为社交平台的段子。有网友留言:“这是你们的家事不用通报了,只要客户下单收货不受影响就行了”。另有网友感慨:“问题本质是,当当现有管理团队,这几年业绩做得很烂啊。”

在比达咨询分析师李锦清看来:“网友对当当感到失望,很大一部分原因是当当的高起低落”。

当当与阿里巴巴同年创立,不过当当成为了赴美上市的电商第一股。此外,当当拒绝亚马逊收购、死磕京东、自营服装、私有化……20岁当当的每一次转身,几乎都成为互联网行业的大新闻。

不过,自从当当2016年完成私有化之后,围绕当当的却更多是负面消息,比如2018年重组案夭折、2019年的离婚风波、2020年当当员工确诊新冠肺炎、当当裁员传闻等。

数年来,当当的定位也从垂直电商到综合类平台,再回归初心,在中国互联网甚至缩小到国内电商行业的存在感都越来越弱。多位网友向北京商报记者表示:“当当就是一家图书类电商平台,卖书没得说”,业内人士则普遍看不出当当在平台化、业务多元化方面的成绩。

由于当当尚未披露2019年的运营数据,按照俞渝2019年3月提供的信息:“2015年当当净利润9200万元,2016年净利润8600万元,2017年净利润3亿元。2018年销售额118亿元,同比增加14.4%;净利润4.25亿元,增长34.9%”。

“如果当当想要的是小而美,它做的不错。在大部分电商企业亏损的背景下,当当在盈利。但是这种情况能否持续,不光取决于当当自身的运营和发展策略,还要看综合类大平台攻城略地的决心,总体来看比较被动。”李锦清表示。 **北京商报记者 魏蔚**

海底捞预计上半年减收两成 称不影响全年门店拓展

北京商报讯(记者 王晓然 郭缤璐)7月7日,海底捞发布了上半年的业绩预告,预计上半年公司业绩亏损。根据公告显示,公司该期间收入相较于2019年同期下降约20%,相较2019年同期达到约9.11亿元的公司拥有人应占溢利,预计本期业绩将亏损。

其亏损的主要原因系受疫情影响。不过,在疫情期间,海底捞并未暂停门店扩张,也不断开拓新业务。海底捞表示,该期间内,公司仍开设新门店,持续推进海底捞门店网络的扩张。另外,疫情期间海底捞也在调整商业化策略,推广外卖服务及外卖套餐,研发并推出半成品方便餐品等零售商品,以及拓展海底捞应用软件和第三方电子商务平台等多个在线销售渠道。

海底捞也在公告中表示,尽管门店经营表现在重新营业后正逐步改善,但由于新冠肺炎疫情被完全控制存在时间上的不确定性及经济活动(尤其是餐饮业)面临放缓的压力,其经营恢复程度及恢复所需的时间仍不确定。

对此,关于海底捞接下来的门店拓展和其他业务规划,北京商报记者联系到海底捞,海底捞相关负责人表示,全年门店拓展计划不会受到重大影响,公司一直密切关注市场状况并相应调整商业策略,发展外卖服务与产品研发,开拓零售产品及线上销售渠道,并会持续优化运营成本。

突如其来的疫情给餐饮行业按下了“暂停键”,大部门餐饮门店面临经营困难。根据国家统计局数据显示,2020年1-5月全国餐饮收入同比下降36.5%。

中国食品产业分析师朱丹蓬表示,根据海底捞的预告来看,其整体营收下滑20%,在整个餐饮行业里面来说,其损失并不算多。其他不少餐饮企业其业绩直接下滑超50%,甚至有些企业直接倒闭。从股价来看,资本对于海底捞还是相当有信心,7月7日海底捞股价也上升了3%以上,投资者或者资本端对其后期的期待还是非常高的。实际上,从4月开始全国范围内的餐饮业基本开始复苏,6月头部企业已经恢复到去年同期的80%左右。整体来说,海底捞有望在三季度和四季度回升一些,但是从全年去看的话,相比去年的同期应该下滑两位数以上。

“实际上,餐饮行业复苏后,像海底捞这类头部品牌相对恢复得更快一些。”朱丹蓬进一步表示,疫情逐步好转后,整个头部企业恢复相对较快,其防疫措施和对于消费者的保护会相对周全,在业务的恢复上具有一定的优势。

半导体市场回暖 三星电子二季度利润增22.7%

北京商报讯(记者 石飞月)7月7日,三星电子发布的2020年二季度财报显示,由于半导体市场回暖、内存价格上涨,该公司二季度营业利润同比增长22.7%。

根据财报,三星电子预计二季度的营业利润将达到8.1万亿韩元(约合67亿美元),较去年同期的6.6万亿韩元增长22.7%,远超出市场平均预期的6.8万亿韩元;营收预计将达到52万亿韩元(约合430亿美元),同比下滑7.3%,略超出市场预期的51.6万亿韩元。

产业观察家洪仕斌认为,三星营业利润大幅增加,主要归功于其半导体业务。疫情期间居家办公刺激了笔记本电脑、平板电脑等相关硬件产品的销售,也间接刺激了半导体的市场需求。

半导体对于三星电子的重要性不言而喻,几乎可以决定这家公司的业绩走向。2019年二季度,三星电子运营利润为6.6万亿韩元(约合55.9亿美元),同比下降了55.6%,主要原因就是半导体业务吊车尾。无论是手机芯片还是电脑硬盘,从2018年下半年开始价格就不断下滑,而这块业务占据了三星电子的大半江山。

不过,去年底以来,笔记本电脑、智能手机等电子产品内存搭载容量翻倍,导致市场去库存加速,内存价格有明显的触底回升迹象。在半导体需求的稳步支撑下,三星等韩国DRAM的平均合同价格连升5个月。

早在一季度财报发布时,市场分析师就指出,三星电子的半导体业务将有助于该公司在新冠肺炎疫情危机中维持运营,因为市场对服务器芯片的需求强劲,芯片价格稳步上涨。

三星也表示,芯片的销售额抵消了智能手机和电视业务的的疲弱,同时显示业务的一次性收益也提振了利润。

最近,三星电子还宣布,三星高级技术学院(SAIT)的研究人员与蔚山国家科学技术学院(UNIST)、剑桥大学两家高校合作,发现了一种名为非晶态氮化硼(a-BN)的新材料,此项研究可能加速下一代半导体材料的问世。

由于此次发布的是初步财报,三星电子未披露各大业务部门的业绩,将在本月晚些时候公布业绩详询。

对于三季度,市场分析师预计三星电子的芯片业务不大可能会保持之前的强势增长。据Business Korea报道,在连续6个月上涨之后,DRAM价格突然停止上涨,预计订单量将从今年三季度开始减少,其价格可能再次下降。

出售三垒科技所有股权 美吉姆全力“押注”早教

北京商报讯(记者 刘斯文)7月7日,美吉姆(002621.SZ)发布公告称,为调整产业结构,拟将持有的大连三垒科技有限公司(以下简称“三垒科技”)100%股权以人民币2.49亿元的价格转让给俞建模和金秉铎,未来将更加聚焦早教业务。疫情下,高度依赖线下场景的早教市场仍未完全复苏,而在线早教意外迎春,早教市场线上与线下融合发展进程加速。美吉姆作为拥有全国线下超500家店面的早教巨头,此次业务剥离,似乎代表了其全力“押注”早教业务的决心。但同时,作为去年才筹划在线早教业务的后来者,美吉姆若想让家长持续买单也面临挑战。

根据公告,三垒科技成立于2017年3月,本次交易前为美吉姆100%控股标的公司,本次交易后,由俞建模和金秉铎100%控股标的公司,其中俞建模持股90%,金秉铎持股10%。美吉姆表示,公司出售三垒科技100%股权,符合公司整体发展战略及经营发展的需要,有利于公司调整产业结构,聚焦早教业务,实现公司高质量发展。本次关联交易不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组,不需要经过有关部门批准。

据悉,美吉姆前身为三垒股份,从制造业起家,2017年2月收购低龄留学机构楷▮教育切入教育产业,形成“制造业+教育”双主营格局。2018年,作价33亿元现金收购早教公司天津美杰姆100%股权,并强化了教育服务为公司主营业务特征。

作为拥有全国加盟和直营中心超过500家的早教巨头,天津美杰姆的并表让美吉姆的业绩亮眼不少。根据美吉姆2019年年报,公司营收6.3亿元,同比增长137.35%;归属于上市公司股东的净利润为1.2亿元,同比增长279.4%。北京商报记者发现,其机械制造业务报告期内营收为1.36亿元,营业利润0.19亿元,毛利率45.46%,营收较上年同期减少9.47%,毛利率低于早教服务的77.72%和留学培训的64.6%。“相关制造业发展前景不明朗,出售此块业务把重心放在教育业务上不难理解。”托育圈创始人张华表示。

疫情冲击下,高度依赖线下场景的早教机构遭遇严重打击,服务群体的年龄特殊性也决定了其就算复课,因家长心态问题或不能恢复到从前营运水平。美吉姆2020年一季报显示,公司营收574884万元,同比减少5352%;净亏损47133万元。不仅如此,美吉姆低龄留学业务同样遭遇重创。据悉,不少留学服务机构疫情期间的咨询量比往年同期下降15%-20%。

有业内人士指出,疫情加速了早教行业的调整和出清过程,抗风险能力低财务不健康的机构被淘汰出局。同时,疫情用最短时间培养了用户线上使用习惯,在线早教意外迎春,早教市场线下和线上融合进程也在加速。据悉,美吉姆虽为早教巨头,但其2019年才开始筹划线上业务,在今年1月底上线。作为后来者,美吉姆是否能持续分羹呢?

在张华看来,美吉姆相对于中小机构开拓线上业务是有优势的,因其品牌认知和知名度都在。家长线上消费习惯逐渐养成,对企业来说是新的机会。就整个早教市场而言,探索线上业务已成为全行业的认知。线下模式正面临极大调整,像治理售卖大课时包的同时,也就意味着机构必须要吸纳更多会员,以维持线下越来越高的成本支出,而线上课的价格和辐射面优势无疑是优选。但同时,线上和线下是完全不同的两个逻辑,线下有优势不一定线上也能获得巨大发展。要想家长认可并持续买单,还是要靠产品来吸引。