

承认在华行贿 雅芳被罚1.35亿美元

北京商报讯(记者 齐琳 赵秀静)雅芳中国公司日前承认在中国行贿,其中2004—2008年期间,雅芳向中国官员行贿达9600笔,行贿总额165万美元,雅芳已同意支付1.35亿美元就相关民事和刑事指控达成和解。

雅芳首席法律顾问在曼哈顿联邦法院听证会上承认,2004—2008年期间,雅芳中国的高层及员工曾向中国政府官员送礼,且未在会计记录中准确反映相关费用。据了解,1.35亿美元罚单将向司法部支付6800万美元,向美国证券交易委员会支付6700万美元。

据美国证券交易委员会的指控,雅芳曾向可帮助其获得直销经营许可、逃避罚款和压制官媒负面报道的中国官员行贿。2004—2008年间,共向中国官员行贿9600笔,行贿总额达165万美元。其中,2007年有一笔报销单记录了招待政府官员的娱乐消费8100美元,当时正值雅芳中国为争取一服装相关证书而展开谈判。此外,雅芳还曾向中国官员提供中国网球公开赛门票,送礼种类还包括LV产品、Gucci包以及Tiffany钢笔等。

据了解,从2008年开始的调查已经为雅芳产品带来约3.4亿美元的法律和其他成本,导致雅芳近年来的销售业绩一度出现亏损。今年6月,雅芳因市值缩水30亿美元,甚至有被要约收购的市场传闻。

联想海信等8家民企获批转售试点

北京商报讯(记者 齐琳 曲忠芳)临近年底,虚拟运营商队伍再添新军。昨日,工信部向海航、联想、鹏博士等8家民营企业颁布了第五批移动转售试点批文,由此移动通信转售业务试点申请审批工作结束,获牌民营企业累计达到42家(含广东、浙江省内批复各1家)。

北京商报记者从工信部官网获悉,此次获批的8家民营企业分别是:海南海航信息技术有限公司、北京联想调频科技有限公司(联想集团)、广东恒大和通信科技股份有限公司、青岛丰信通信有限公司(海信)、凤凰资产管理有限公司、深圳平安通信科技有限公司(平安集团)、民生电子商务有限公司(民生银行)、鹏博士电信传媒集团股份有限公司。

自去年12月26日发放首批虚拟运营商牌照以来,工信部在今年又颁发了4批牌照,除了与通信产业紧密关联的零售渠道商、手机厂商之外,获牌企业覆盖行业范围越来越广,涉及家电、金融、传媒、服装、航空、物流等领域。

虚拟运营商产业联盟秘书长邹学勇认为,明年将是虚拟运营商大洗牌的一年,到2015年底即试点期结束前,各个获批企业需尽快在细分领域中实现业务的差异化和特色化,否则将被洗牌出局。需要指出的是,目前工信部向42家民企颁发的只是试点批文,并不等同于正式的牌照,在试点结束后,现有的42家企业并不一定都能获得正式牌照。

茅台投2亿元开道系列酒营销

北京商报讯(记者 马骏翼)茅台剥离系列酒迈出重要一步,该公司近日宣布,将投资2亿元设立贵州茅台酱香酒营销有限公司,“进一步做好公司系列产品营销”。

据介绍,茅台方面早有布局,根据此前茅台高管接受采访时描述,茅台集团将股份有限公司旗下包括茅台王子酒、茅台迎宾酒、汉酱酒、仁酒等所有系列酒剥离出来,成立独立的公司运营,这家公司即是“贵州茅台酱香酒营销有限公司”。

在业界看来,茅台系列酒主要是中低端产品,销售情况一直不乐观。

茅台半年报显示,报告期内,茅台酒总收入2.72%同比增加,系列酒收入却同比大降23.08%。另从营收占比看,系列酒占比仅为4%。“系列酒独立运营,有利于在管理、销售等方面更精细化、标准化,加快其市场反应速度。”业内人士说。按照此前消息,酱香酒营销公司将在2—3年内进行混合所有制改革,引入有实力的平台商、终端商成为股东。

克莱斯勒更名终结美系品牌历史

北京商报讯(记者 刘洋)美国三大汽车制造商之一的克莱斯勒集团有限责任公司近日宣布,公司将更名为FCA(菲亚特—克莱斯勒汽车集团)美国有限责任公司,更名日期即时生效。这意味着由福特、通用、克莱斯勒构成的美国汽车“三巨头”局面已不复存在。

据了解,本次克莱斯勒更名是为了更好地反映与母公司菲亚特—克莱斯勒集团(FCA)的关系,同时跟随其命名规则。2009年,意大利菲亚特集团汽车公司掌握了克莱斯勒的控制权,今年初完成对克莱斯勒所有股权的收购,并于10月在纽约证券交易所上市。与此同时,意大利菲亚特集团汽车公司已更名为FCA意大利有限责任公司。

克莱斯勒方面表示,名称的更改不会影响其位于密歇根州奥本山总部、股权结构、管理团队、董事会和旗下品牌。据悉,目前菲亚特—克莱斯勒汽车美国有限责任公司在全球总计拥有超过7.7万员工以及36座工厂,其中23座在美国、6座在加拿大、7座在墨西哥。根据菲亚特—克莱斯勒汽车集团的计划,到2018年将全球年销量提高到700万辆,较目前销量将增长60%,并将净利润提升至目前的5倍,达69亿美元。

伊利4亿元扩建超高温灭菌奶项目

北京商报讯(齐琳 阿茹汗)伊利正在继续加大对超高温灭菌奶的投入。昨晚伊利发布公告称,将投资4亿元在成都伊利乳业有限责任公司扩建超高温灭菌奶项目。

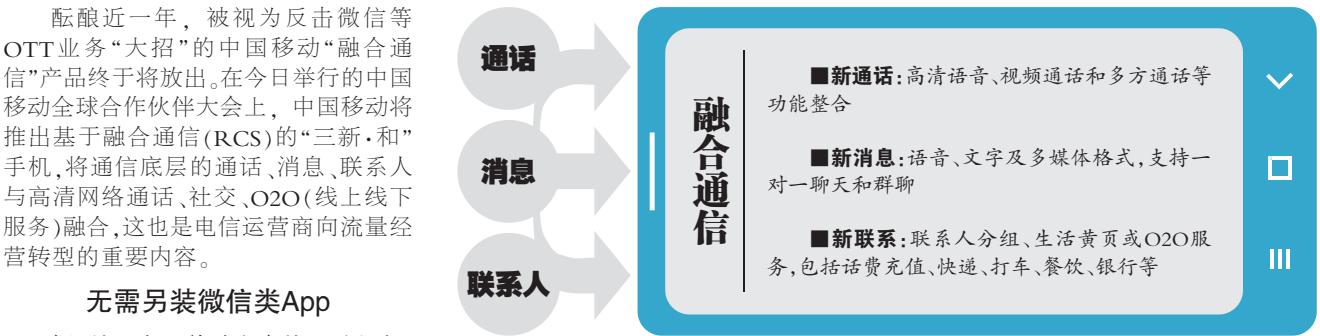
伊利在公告中称,该项目的预计投资回收期为4.78年,投资回报率为12.31%,内部收益率16.47%,预计项目建设期为22个月。伊利表示此次投资资金由公司自筹,扩建超高温灭菌奶将有利于提高公司的盈利能力,增强公司竞争力的提升。

为了满足国内日益增长的常温奶市场需求,伊利从年初至今分别在多地增加并扩建了超高温灭菌奶项目。例如,今年6月在宁夏投资4.49亿元扩建了超高温灭菌奶项目,今年3月还在山东投资4.9亿元增加了扩建超高温灭菌奶项目的产能。

在加强国内生产力的同时,伊利也在拓展国外生产基地。就在今年11月,伊利集团投资30亿元在大洋洲建立了目前全球最大的乳业一体化生产基地,包括奶粉、液态奶、生牛乳深加工等项目,覆盖包装、生产、深加工、科研等众多领域。数据显示,今年前三季度,伊利股份营业收入达到420.7亿元,其中三季度营业收入增速达16.33%,利润总额达41.48亿元。

融合通信定制机重塑“通话、消息、联系人”

中移动反击微信利器今日面市



酝酿近一年,被视为反击微信等OTT业务“大招”的中国移动“融合通信”产品终于将放出。在今日举行的中国移动全球合作伙伴大会上,中国移动将推出基于融合通信(RCS)的“三新·和”手机,将通信底层的通话、消息、联系人与高清网络通话、社交、O2O(线上线下服务)融合,这也是电信运营商向流量经营转型的重要内容。

无需另装微信类App

据了解,中国移动发布的“三新·和”手机,将在手机通话、消息、联系人等功能底层采用融合通信技术,而不需要另外安装App就能使用,这是与微信、来往等互联网企业的即时通信产品的重要区别。

凭借中国移动的市场号召力和强大的供应链支撑,预计到明年一季度,三星、华为、酷派、中兴通讯、联想等主流终端厂商都会推出采用融合通信技术的智能手机新品。

从提前曝光的页面来看,中国移动的“三新”包括新通话、新消息、新联系三方面,有观察人士指出,就功能来看,中国移动的融合通信并未脱离目前移

动互联网应用的范畴,不过运营商也有自身的优势,即能够实现各种语音、数据、互联网应用的无缝融合,用户无需下载App,以自身手机号码作为ID,使用门槛低。

流量经营转型之需

“融合通信”是在今年初,中国移动总裁李跃提出的4G时代的新型基础通信服务,按照计划,在2015年全面商用。

对于中国移动的步伐迟缓,不少人士提出,腾讯微信已积累了近5亿的活跃用户数,中国移动融合通信至今才面市是否已丧失了有利时机?

对此,一位接近中国移动的人士透露,一方面,做融合通信需要在技术层面进行一定的准备时间;另一方面,运营商做RCS主要意图并不是应用OTT竞争,相反很早之前就计划打造社交平台。

尽管如此,不可否认的是,OTT业务在一定程度上给运营商的传统语音、短信带来了冲击,尤其是短信业务,市场对流量的需求大幅攀升,这刺激了电信运营商进一步加快流量经营转型的步伐。

独立电信分析师付亮指出,“在互联网新时代下,语音、短信都在互联网化,电信运营商必须正面应对这种变革的大趋势。”事实上,从今年三大运营

商的频频动作来看,也已经意识到了流量经营的重要性。

联通电信或将跟上

在中国移动“融合通信”之前,中国电信已联合互联网企业网易公司推出了“易信”客户端,以期对抗微信的一家独大,然而进展却并不尽如人意。此番,中国移动率先利用融合通信对底层功能改造,不少人士对运营商的管理体制及产品的网间壁垒问题提出了担忧。

通信专家项立刚预测,中国联通和中国电信跟进融合通信的可能性是非常大的,因为融合通信是避免沦为管道、转向流量经营的重要内容,对三大运营商都是有利的。不过,三大运营商在共同推进的过程中还要处理好利益分配协同合作的关系。

电信运营商的融合通信产品,无疑将与微信等OTT业务在功能上存在一定的重合,能否在市场上站稳脚跟,这主要取决于产品的用户体验、功能创新、使用方便,赢得用户的认可,即使在微信独大的市场上也仍有较大的发展机会。

北京商报记者 齐琳 曲忠芳/文 王飞/制表

Special focus

五粮液核心酒再言保价不被看好



的风险也很高。

“回购将致成本大幅攀升,显然会对酒企持续下跌的业绩进一步施压。对经销商进行补贴,反而创造了低价卖酒的条件,存在破坏价格体系的风险。”蔡学飞称。另外,五粮液常是电商吸引流量的单品,高库存问题难解,促成的电商价格战或可能进一步对酒企价格体系造成冲击。五粮液三季报显示,该公司存货期末余额高达75.31亿元,较期初的68.86亿元增加近一成。

其实,五粮液在去年经销商大会就曾确定“控量

融绿并购案被曝已签协议终止

北京商报讯(记者 齐琳 阿茹汗)纷扰多时的绿城股权并购案或将很快尘埃落定。昨日晚间,融创与绿城两家公司被曝已经签署了协议,终止了今年5月22日签署的股权并购协议,北京商报记者第一时间联系了两家公司,双方表示最终答案将以上市公司公告为准。

从5月22日签约股权并购协议到10月底曝出宋卫平回归绿城的消息,这桩国内房地产史上最大并购案一直处于舆论漩涡之中。目前,收购案的最终答案还未揭晓,且双方的具体处理安排也还未最终对外公布。但是按照此前融创以及绿城发布的上市公司公告,该交易案的最终解决方案将锁定以下两个方向:一为宋卫平在12月31日前全款退还融创已经支付的近50亿元款项后,融创将终止收购交易;而如果上述方案无法

实现,融创将考虑引入合伙人完成交易,而这一合伙人被市场猜测为是绿城另一股东九龙仓。

距12月31日还贷日期越来越近,融创与绿城之间的股权纠纷演变成了一场“筹钱大赛”,不久前融创宣布发行4亿美元的优先票据,被指是为了全面收购绿城而做准备;而也有消息人士指出,东方资产欲给宋卫平借款30亿元,帮助其回归绿城,宋卫平凑钱“归城”已无悬念。

截至记者发稿前融创与绿城还未发布上市公司公告,最终解决方案还不得而知。不过,有数据显示,在融创团队入主后,绿城的销售额在今年下半年突飞猛进,前11月就达到66.7亿元,提前超额完成了650亿元的全年销售目标。

“融创狼性营销战略对于绿城销售额的增长带来的贡献是不容忽视的,因此在宋卫平回归绿城或无悬念的情况下,宋氏绿城能否继续保持销售额增长的风头已经成为市场最为关注的话题”,上海易居房地产研究院研究员严跃进如是说。

而也有业内人士更加关心宋卫平重掌绿城后,此前未跟宋卫平去蓝城的绿城老员工将如何面对宋卫平的回归,本已入主绿城的融创团队又将何去何从。而双方合作的上海融绿公司是否会受到影响。严跃进进而表示:“这场股权交易,并非能以双方签订协议而简单告终,后续需要两家公司解决的问题还有很多,而宋卫平和孙宏斌更需要关心的是计划生变如何才能不会波及到两家公司的正常销售。”

生命早期营养品业务拖累达能业绩

有所提高,达能的信用评级有可能降低一级,“但这样的状况就达能目前发展阶段而言是完全恰当的”。

在业内人士看来,达能的业绩不振是由生命早期营养业务板块拉低所致。达能2014年半年报显示,在其鲜乳制品、饮用水和饮料、生命早期营养品及临床营养品四大业务板块中,只有生命早期营养品销售额出现了9.2%的同比下滑,比去年全年5.9%的降幅还要高,而其余三个板块则均在增长。

“受恒天然肉毒杆菌事件拖累,达能婴幼儿配方奶粉为主的生命早期营养品业务在中国这个新兴市场严重受挫,目前仍未完全恢复;在雀巢并购惠氏之后,达能婴幼儿配方奶粉的全球市场份额被不断挤压,也影响了该板块的增速”,乳业专家宋亮分析。

不过,2014年达能的营运利润率却有明显改善,2012、2013年两年间该

数据分别同比下降50个和81个基点,而今年的预期是降幅少于20个基点。一位不愿具名的乳业分析师表示,与恒天然分手后,达能迅速转移至欧洲寻求奶源,并将达能旗下畅销产品纷纷引进中国,这不仅有利于集团营收的提升,进口产品高价格的销售也对其利润率有一定贡献。

此前有传闻称,达能集团正在计划整体出售临床营养品业务板块,以补给和强化生命早期营养品业务的发展。不过范易谋表示:“现有的四大业务板块是达能不可或缺的组成部分,在达能实现长期可持续的盈利性增长中扮演着各自的角色。”业内人士判断,临床营养品已经逃脱被卖的命运,这也就意味着达能收购美赞臣的计划或将落空,在此情况下,达能靠什么扭转生命早期营养品业务的持续下滑,成为最重要的课题。

阿里欲打造云计算“双11”

北京商报讯(记者 齐琳 姜红)“双11”、“双12”、“3·8生活节”、“黑五海淘节”,在打造了诸多面向普通用户的网购狂欢节之后,阿里巴巴已开始兜售新的促销概念,该集团旗下阿里云昨日首次推出面向企业客户的云计算采购“12·18程序员狂欢节”。

据悉,阿里云对旗下主力云计算产品进行打折促销,该公司平台上的第三方云服务商和风投机构也参与到这次促销中。

具体而言,阿里云为中小企业和开发者提供了大量优惠的云计算产品和服务,包括云服务器、关系型数据库、开放存储以及第三方云服务商的工具型产品等。部分产品如原价262元/月的云服务器,以12.18元/月的价格进行秒杀,该促销力度比网民熟知的“双11”5折封顶还要大。

据称,此次促销节之前,阿里云今年内已经六次大幅下调云计算产品价格。该公司相关人士指出,促销对于中小企业和中等规模的开发者有很大吸引力,而对于每年IT支出在千元量级的小型开发者,促销节也将拉低他们使用云计算的成本。“验码App在初创期就曾每月在阿里云上购买73块钱的云服务器,近期爆红的超级课程表‘90后’CEO余佳文也是阿里云的用户。”

值得注意的是,就在上周末,云计算领域全球霸主亚马逊在北京举办了首届中国云计算技术峰会,入华步伐再次提速。中国市场上,金山、小米、世纪互联刚刚结成联盟,号称砸10亿美元杀入该领域,腾讯云也在不久前高调放出“两年内连接百万企业”的目标。

“海外数据中心的建设也在紧锣密鼓地筹划中,下一站可能是北美。”阿里云方面透露,将直接在全球云计算的源地地与国际巨头展开竞争。另据消息,腾讯云也将在今日举办“12·19年终回馈”消息,对一系列云服务器降价促销,价格战已经成为中国云计算市场的主要竞争手段,阿里云总裁王文彬曾指出,“今后云计算价格每年至少降低30%以上,三年后价格将是现在的1/4甚至更低”。