

·快讯·

奇瑞捆绑易到、博泰涉互联网汽车

北京商报讯(记者 蓝朝晖)继上汽携手阿里巴巴、东风汽车牵手华为之后,奇瑞也联手互联网企业开始涉足互联网智能汽车。昨日,奇瑞与易到用车、博泰集团在北京正式签署合作协议,联手成立合资公司,启动互联网智能共享汽车计划。

根据三方签署的合作协议,新合资公司命名为“易奇泰行”,奇瑞、易到用车、博泰集团分别在新能源汽车、共享平台、车联网的三个领域,积聚各自优势,展开跨界合作,联手探索和打造基于物联网、移动互联网和共享经济的汽车运营新模式,并计划生产第一款真正“为共享而生”的智能互联纯电动汽车——“易奇汽车by iVokaOS”。

奇瑞董事长、总经理尹同跃表示,奇瑞对于未来人类出行方案的设想是“个性化城市公共交通系统”,在云计算、物联网、大数据技术飞速发展,移动互联网广泛运用的大环境下,这个设想有了落地生根的机会,“易奇泰行”便是梦想照进现实的产物。

据了解,作为自主车企的奇瑞,经过战略转型已积累了丰富的造车技术和经验,尤其在新能源汽车领域,掌握了一系列关键技术;而易到用车作为中国最大的互联网用车平台,已经能够为全球100多个城市提供随叫随到的私人专车服务,拥有对“专车出行”、“汽车共享”概念深度的解析和丰富的实战经验;博泰集团则是从事多年车载智能终端和相关服务平台的研发和系统集成,目前是中国最大的车联网产品与服务提供商。

SOHO年内推10个3Q短租项目

北京商报讯(记者 齐琳 阿茹汗)在北京和上海分别开业办公短租项目3Q后,昨日SOHO中国董事长潘石屹表示,年内将短租3Q业务推广至10个项目,这比他年初公布的计划又增加了两处。

3Q是SOHO中国推出的办公室短租业务,也是SOHO首个O2O项目,办公室租赁的预定和支付都要在线上完成,线下就是SOHO传统的办公室租赁服务。

昨日在北京望京SOHO潘石屹介绍,开业不到两天,望京3Q的出租率已经超过一半,租客多为创业型公司,其中也有美团等已成规模的企业。

不过,也有市场人士表示,与长租相比3Q具有时间和空间的灵活性,但是租金却并不低,远超过北京甲级写字楼400元/月/平方米左右的水平。对于该质疑,潘石屹并未做出回应,只是称:“这个定价是非常微利的。”

分析认为,SOHO推出的短租3Q只是借助互联网的手段,省去了实地提前租赁和支付的环节,而本质仍然是SOHO的传统租赁业务。“短租和长租结合,对于转型做包租公的SOHO来说不失为一个好策略:短租可以降低空置率,且租金水平高于长租,可以提高收益水平;长租项目则能够保证大额的现金流回”,上海易居房地产研究院研究员严跃进如是分析。但也有人担心,市场需求量的不确定以及高价格直接决定了办公桌的“翻牌率”,也成为SOHO短租模式成败的关键。

铁塔公司未来将择机上市

北京商报讯(记者 齐琳 曲忠芳)昨日,由铁塔公司和中国通信协会联合通信设施服务关联领域的各方力量共同发起成立了中国铁塔联盟,主要目的是协同三大运营商以及产业链各方。其中,组建不久的中国铁塔股份有限公司计划将于今年8月底前,完成对三家电信运营商存有基础设施资产的清查接收工作,届时资产规模将达3000亿元,并在未来择机上市。

针对铁塔联盟成立的原因,铁塔公司总经理佟吉禄解释称,铁塔及相关基站配套设施是移动通信最重要的基础设施,经过多年发展,已成为较完整的产业链上下游格局。但一直以来,相关资源因得不到有效的组织、凝聚和整合,力量难以充分发挥,基于此才成立了中国铁塔联盟。

他同时介绍了目前公司“三步走”的发展战略:从今年1月1日起,全面承接三家电信企业铁塔等通信设施的新建工作;预计在今年8月底前将完成三家电信企业存有基础设施资产的清查接收工作,届时铁塔公司资产规模将达到3000亿元左右;在此基础上,积极稳妥地探索混合所有制改革并择机上市。据了解,截至目前,铁塔在全国已累计启动了4732个铁塔类项目,已竣工的有3094个。

中海油拟大幅缩减今年资本支出

北京商报讯(记者 马骏昊)油价暴跌背景下,减少支出成了油业巨头们改善业绩的重要途径。昨日,中海油公布了2015年经营策略和发展计划,该公司2015年资本支出计划为700亿~800亿元,比2014年预计实现的资本支出降低26%~35%。

据介绍,在上述资本支出中,勘探、开发和生产资本化支出分别约占21%、67%和10%。在业内人士看来,中海油大幅缩减资本支出的做法主要为改善该公司业绩。去年下半年,油价整体大幅下跌,从卓创资讯公布的原油价格指数看,已从去年6月20日的1418跌至12月4日的870.13,跌幅达38.64%。另有业内人士预计,这轮油价颓势可能会持续到今年年中,预计2015年下半年油价反弹。

持续的下跌及油价低位势必对企业业绩造成影响,中海油首席财务官钟华表示,面对低油价为行业带来的重重挑战,中海油将严格控制成本,提升整体业务表现。

另根据中海油昨日公布的公告,该公司2015年净产量目标为475百万桶~495百万桶油当量,其中,中国约占67%、海外约占33%,2014年净产量预计约为432百万桶油当量。年内,中海油将有7个新项目投产。位于渤海海域的垦利10~11项目和渤中28/34综合调整项目,预计高产量分别约为3.6万桶和3万桶油当量/天。

泸州老窖存款纠纷立案

北京商报讯(记者 马骏昊)曾再次报出存款异常的泸州老窖昨日公告称,该公司已就与中国工商银行南阳中州支行(以下简称“工行中州支行”)储蓄存款合同纠纷事项向四川省高级人民法院提起诉讼,并已在2月2日收到《受理案件通知书》。

去年10月,泸州老窖发现在中国农业银行长沙迎新支行1.5亿元存款出现异常,该公司就该事项的诉讼已经在去年12月获得受理。泸州老窖方面介绍,1.5亿元存款失踪后,该公司随后对全部存款展开风险排查,进一步发现在工行中州支行等两处存款存在异常情况,共涉及金额3.5亿元。

当时,针对前述出现异常的三处总共5亿元存款,泸州老窖预计在2014会计年度按40%比例计提坏账准备。也因此,加之中高档产品销售下滑,该公司预计去年全年净利润同比下降50%~70%。

主业不振 补贴减少 人事动荡

汇源内外交困十年来首现亏损

人事的动荡、补给的减少,加之两个“不振”,汇源昨日发布的2014年成绩单有些难看;盈利预警,过去一年可能会是其十年来首个亏损年。业内人士称,靠政府补贴勉强维系盈利的汇源2015年将继续面临管理模式摇摆不定及新品吃老本的窘境。

意料之内的亏损

一纸亏损公告冲抵了朱新礼回购公司股票带来的利好,昨日,汇源股票不断探底,跌至收盘时的每股2.35港元。

实际上,自2014年上半年汇源报净利润同比下滑82%后,市场对于汇源的糟糕成绩早有心理准备。汇源在昨日的公告中表示,亏损的主要原因是宏观经济减速,为提振市场销量,增加销售人员费用和市场支持费用,以及非经常性收益减少所致。

北京商报记者翻阅汇源2005~2013年的财报发现,汇源的净利润虽然一直以来上下波动明显,在2014年前一直保持为正数,但是2014年却从2013年的2.28亿元的净利润跌至亏损,2014年也是汇源自2005年以来的首亏年。

对于此次亏损,汇源向北京商报记者回应称,按照上市公司规定,如果预计有亏损的情况是需要提前发公告以便股东知晓的,但是现在处于静默期,不能对于亏损的原因做进一步解释。

S 重点关注
Special focus暂不聘任外来CEO
波司登CEO易主不改四季化战略

一如外界猜测,“送”走了职业经理人的波司登,未来将回归到创始人管理的原点中。昨日,董事会主席兼首席执行官高德康在接受北京商报记者采访时透露,波司登在CEO位置上暂时不会再聘请职业经理人,对于高管的任职则瞄准了“内部培养”,并强调波司登四季化战略不变。

自己的品牌自己最了解

与一年前跟梁旭晖“一见钟情”、迅速敲定任职意向不同,高德康和波司登消化梁旭晖的辞职用了整整一个月的时间,尽管他反复强调辞职的原因确实是“家里的事情”,并给出了“这个阶段,表现不错”的评价,但言语间依然难以掩饰对与职业经理人合作的不适应。

两天前,内部人士爆料称,任职波司登CEO不到一年的梁旭晖辞职,波司登随后确认了这一消息。次日,波司登公布的董事名单中,高德康自己重新挂上董事会主席及首席执行官的头衔。

“自己做的品牌,自己最了解,干什么比较清楚。

公司是我开创的,我知道现在怎么做是最合适的。”重新接过公司,高德康坦言暂时不会聘请新的职业经理人,“最懂公司”的自己将成为波司登未来的掌舵人。

“四季化战略还会搞下去”

从品牌创立到登上羽绒服业老大的位置,按照高德康的说法,波司登每十年都会经历一次转折。

去年梁旭晖到来,曾被看做是波司登多方重压下,加码四季化战略的唯一举措,他的离开是否会影响到波司登下一步的决策?

“四季化战略会继续进行,非羽绒的业务要往个性方面发展,以国际大牌为标杆,既有基本款,又有时尚款,而且性价比要合适。”自己接盘的高德康并没有失去对非羽绒服板块的信心,除了产品以外,他下一个动刀的还是会是销售。“以前是以批发为主,现在在零售是重头,尤其会加码线上销售,O2O一定重视,不重视就没有未来。”

在成本控制方面,高德康透露了个人的精简目标:“不要太多,要精干会把合适的人放在合适的位置。”

他看来,内部培养出来的人更有根,更有说服力。

主业危机

尽管重新掌舵的高德康信心满满,但相比于并不明朗的转型战略,更棘手的是主业平庸化难题。

知情人士透露,在自己最擅长的羽绒服领域,波司登实则并未发挥到极致。“此前偏重平价化,中高端产品缺乏,波司登主业的扩张还是停留在开店上。”波司登2014/2015年中期报告显示,该公司品牌羽绒服业务占总收入约49.8%,非羽绒服业务占总收入约14.7%。尤其,此报告期内,羽绒服业务收入同比下降19.2%。

正因如此,在上述业内人士看来,波司登应关注的重点并非是对四季化、零售转型的“盲目跟风”,而应该是继续将我们的羽绒板块做大、做精。“专注产品深度研发,做品牌商,像耐克、阿迪达斯一样,通过授权,扩大品牌影响力。”而为了实现国际化,引进具有国际管理经验的职业经理人同样很有必要。所以,决心转型的国内服装企业还亟待破除管理“排外”的桎梏。

北京商报记者 马骏昊

微信支付宝红包封杀战一日三回合

北京商报讯(记者 齐琳 姜红)红包大战昨日进入第三回合:经过前两回合支付宝绕路利用浏览器分享红包、微信封杀并推出自己的红包后,支付宝钱包上线了“红包绕口令”功能,声称不需要分享接口便可以在微信和QQ发红包,尽管这一措施被看做是“没办法的办法”,但也可以看出双方在红包大战攻防的胶着。

昨晚上线的红包绕口令,原理是当用户分享到微信或QQ时,支付宝红包会自动生成一张带有数字口令的图片,用户点击保存图片并打开微信就可以将图片保存并分享到微信和QQ中,而收到红包的人,只要看到图片记住数字,便可以在支付宝钱包中输入口令领取红包。

在业内看来,这样的分享红包方式无疑过于复杂,不太可能实现群发效应,更多的是支付宝方面在封杀后表达的无奈反抗。

对于封杀支付宝红包,微信官方表示,微信红包是好友之间的一种趣味互动,表达情感的方式,不能容许

有人打着红包的名义进行朋友圈恶意营销,破坏朋友圈体验,近期微信将会对这类挂羊头卖狗肉的违规行为进行逐步打击。并补充道,“什么时候阿里系接入了微信支付再来谈这个问题”。

值得注意的是,昨日北京商报记者从支付宝官方微博处获悉,微信切断了所有微信电商的支付宝接口并导致用户无法完成支付。

这表示,微信已经扩大了封杀范围,包括微信电商在内的微信平台上与支付宝相关联的链接和请求全部被封杀,有分析人士指出,这此微商是受到了微信与支付宝红包大战的波及。

业内人士分析称,微信很有可能是感受到了支付宝的压力,支付宝在微信的平台上与其抢夺用户,显然会令其不满,采取封锁的对策也是其强硬态度的表现。“事实上,无论是哪种形式的红包,无论砸多少钱,双方最在乎的绝不是红包本身,真正目的还是对移动支付市场的抢夺,只是这次是利用红包这一噱头。”

业内人士分析称,微信很有可能是感受到了支付宝的压力,支付宝在微信的平台上与其抢夺用户,显然会令其不满,采取封锁的对策也是其强硬态度的表现。“事实上,无论是哪种形式的红包,无论砸多少钱,双方最在乎的绝不是红包本身,真正目的还是对移动支付市场的抢夺,只是这次是利用红包这一噱头。”

联想净利五年来首降

北京商报讯(记者 齐琳 曲忠芳)昨日,联想集团交出了自完成对摩托罗拉移动收购以来的首份季度财报,在截至2014年12月31日的这一财季里,联想虽然营收同比增长31%,达到141亿美元,然而,由于受到亏损的摩托罗拉拖累,联想净利润出现5%的降幅,这也成为近五年来联想首次出现季度净利同比下滑。

北京商记者在梳理联想近几财年的单季度财报时注意到,自从2009年实现业绩扭亏为盈后,联想集团的季度净利润保持正增长趋势,尤其是近两年里利润增长率基本保持两位数的幅度。因此不难看出,此次净利下滑,主要原因就是收购来的摩托罗拉移动依然未能止住亏损局面。实际谷歌当时将摩托罗拉移动甩手给联想之时,摩托罗拉移动的单季度亏损还在1亿美元左右。联想财报显示,该财季里,联想非运营性、并购在会计处理衍生的非现金费用共7400万美元,如果剔除这部分费用,则实现3.27亿美元的盈利,同比增长23%。

联想CEO杨元庆此前曾表示,将在收购完成后4~6个季度里实现摩托罗拉移动的盈利,可见联想与摩托罗拉移动还在扭转亏损态势的路上。

值得一提的是,摩托罗拉移动虽然在一定程度上拖了联想财报的后腿,但给联想带来的利好也是较明显的。财报显示,联想移动业务总销售收入比上财年同期增长了109%,达到33.9亿美元,占集团整体收入的比例约24%。其中,智能手机全球销量(含Moto产品)达到2470万部,同比增长了78%,尤其是中国以外的市场销量占到总销量的59%。

就在前不久,联想还将Moto智能手机带回了中国这一全球最大的智能手机市场,尽管业界对摩托罗拉移动的此番回归前景存有质疑的声音,但杨元庆向媒体透露,截至目前,Moto新品的预订量已超过百万部。无论如何,从长远来看,摩托罗拉移动对联想而言是利好的。

从联想目前的产品线来看,联想的第一大营收主力仍是PC业务,该财季里贡献了91.47亿美元的收入,但全球PC行业整体的萎缩已成大势所趋,联想未来势必会在移动业务下一番功夫,而收购来的摩托罗拉移动即使难返昔日王座,但对联想移动业务的提升来说却是一个重要助力。

百度调整架构整合为三大事业群

北京商报讯(记者 齐琳 姜红)百度CEO李彦宏不久前曾高调呼吁员工再造百度,“在移动时代,百度将战略从‘连接人与信息’延展到‘连接人与服务’”,紧接着在其前日所发的内部邮件中就将百度的业务整合为三大事业群。此次架构简化也昭示着百度正式进入新的战略转型阶段。

根据内部邮件,此次百度架构调整为三大事业群组,移动云事业部和LBS事业部合并为移动服务事业群组;新业务群组、用户消费事业群组、国际化事业部合并为新兴业务事业群组;移动云事业部的搜索底层基础技术部门和移动搜索联盟业务并入搜索业务群组。

其中,移动服务事业群组由副总裁李明远,副总裁刘骏负责;新兴业务事业群组由总裁张亚勤、副总裁裁王湛负责;搜索业务群组和团购业务,继续保持由高级副总裁向海龙、副总裁王海峰负责。经过此次调整后,架构中减少了业务群组和事业群数量,较之前更加聚焦。同时,李明远与张亚勤的领导地位得到了提升。

据悉,百度曾于2013年6月进行过一次架构调整,彼

时组建了“前向收费业务群组”以及“搜索业务群组”。此前业务群组的划分主要是围绕销售、运营、用户产品技术、商业产品技术这四个方面。

易观国际高级分析师董旭认为,百度此次整合简化形成的三个事业群主要是为其新时期的战略和格局服务的。而新时期百度的思想核心就是“连接人与服务”,其意图在于围绕这一指导思想构建生态、创造新的市场,并提供技术支持。

“通过新的组织架构,可以看出百度希望加固已有的技术及搜索优势,在此基础上加快移动端服务的变现速度,从而面向未来进行新业务的长远布局。”董旭分析称,此外,加速业务国际化和投资国际化,突破搜索领域连接人与服务也是其新时期的重要目标。

业内分析人士指出,为了适应移动互联网转型需求,BAT都曾在2012年前后对自身组织架构进行过调整。此次百度为顺应向服务化转型的趋势率先做出架构整合,这说明阿里与腾讯也很有可能在不久后进行新的战略调整。