

·快讯·

汇源收入涨亏损额增

北京商报讯(记者 钱瑜 阿茹汗)昨日晚间,汇源公布的2015年成绩单显示,该公司的收入为56.82亿元,比上年的45.92亿元同比涨了23.7%,然而汇源公司权益持有人应占亏损额却比2014年再度扩大。

汇源财报显示,该公司毛利达到21.69亿元,整体毛利率由2014年的34.7%上升到了2015年的38.2%,然而权益持有人亏损为2.28亿元,2014年的亏损额为1.26亿元。对于权益持有人亏损的变化,汇源在财报中进一步解释,公司2015年经营活动所产生的现金净额为3.79亿元,但是年内亏损了2.28亿元,这6.08亿元的差额主要来自物业、厂房及设备折旧,共4.89亿元;可换股债券嵌入式衍生工具公允价值变动的为变现亏损9230万元以及汇兑亏损2.4亿元,其中部分为汇源出售9家附属公司所得的3.02亿元所抵销。

值得一提的是,汇源果汁的业务板块分为百分百果汁、中浓度果蔬汁、果汁饮料及其他饮料产品。该公司财报显示,百分百果汁和果汁饮料板块的销售额在2015年均呈现了26.7%和18.7%的同比增长,中浓度果蔬汁销售额只比上一年增加了0.9%。其中增长最快的是以包装水及三得利产品为主的其他饮料产品,销售额达到了15.54亿元,同比上涨55.7%。

根据此前行业协会的数据,果汁饮料已经成为所有饮料品类中增速最缓慢的板块,而这样的行业背景对汇源也提出了如何推陈出新的课题。目前,汇源宣布,将与杨协成有限公司间接全资附属公司订立合作协议,双方将在马来西亚成立合资企业,一同从事生产及分销饮料业务。业内人士分析认为,汇源出海找机会是为了补短板,与东南亚企业合作不仅是为了扩展市场,还有借助东南亚水果品类,做差异化产品的图谋。

达芙妮去年营收下滑近两成

北京商报讯(记者 钱瑜 实习生 林杉)关店827间仍未改变达芙妮国际控股有限公司(以下简称“达芙妮”)2015年业绩下滑的命运。昨日,达芙妮发布的业绩报告显示,2015年公司营收同比下滑近两成。

业绩报告显示,达芙妮2015年营业额为8379.1百万港元,同比减少19.1%;公司持有人应占亏损额为378.9百万港元。对于业绩下滑,达芙妮在公告中表示,受市场环境不利以及天气反常等因素影响,导致2015年公司表现逊于预期,不仅销售持续下滑,达芙妮门店关停数量更是惊人。公告显示,四季度达芙妮净关店数量超过了前三季度的总和,达到405家,全年公司合计净关店827间。

与当年达芙妮的疯狂扩张相比,如此大规模的关店显然更引人注目。年报显示,截止到2015年12月31日,达芙妮拥有核心品牌销售点5597个,包括5056家直营店及541家加盟店,加盟店占比不足10%。而在达芙妮初创时期,加盟店的比例则约为80%。

业内人士认为,去加盟化、转战直营是达芙妮的战略之一。达芙妮在主业持续低迷的情况下关闭加盟店意在将渠道统一化,减少流通环节的费用,从而提高营收和利润。但从达芙妮当前的业绩来看,转战直营关闭大量加盟店并没让业绩有所回暖。

索尼中国区高调换帅

北京商报讯(记者 陈维)昨日,索尼在京举办品牌活动“索尼魅力赏”活动,此次活动也被业内看做是索尼中国区高调换帅的举措。不仅有索尼集团CEO兼总裁平井一夫到场,同时索尼(中国)董事长兼总裁栗田伸树和高桥洋同时亮相,索尼方面再次确认自4月1日起,将由高桥洋接替栗田伸树,担任索尼中国区总裁一职。

活动现场,栗田伸树发布索尼中国20周年纪念主题及标识,并表示接下来一年索尼将在中国推出一系列活动,目的在于传播索尼中国高端时尚、活力四射的品牌形象。而高桥洋则表示2016财年索尼中国市场营销策略重点在线下线上协同发展,“索尼中国在深化市场调研、细化用户区隔、洞悉现实和潜在需求的基础上,将充分调动线上和线下的各种渠道资源,让更多的目标消费者获取到产品信息。”高桥洋如是说。

事实上,早在1月,索尼中国官方微博发布公告称,宣布自4月1日起高桥洋将出任索尼(中国)有限公司总裁。而换帅的主要原因是栗田伸树已届退休年龄。

高层正常人事变更时期,索尼却一改以往低调性格,高调发声,被看做是索尼对中国市场寄予厚望。在中国互联网协会网络营销专家委员洪仕斌看来,索尼之所以高调宣布,目的很明显,一方面是肯定过去几年来索尼中国区所取得的成绩,另一方面则是希望未来中国区能够进一步提升,帮助索尼集团完成改革。

其实,就在中国区换帅的同时,索尼也将正式步入第二个中期计划,按照索尼改革时间表,2012-2014财年是索尼第一个中期计划,主要进行业务架构改革,不再过分追求销售量和市场份额的增长,从下月起,索尼正式进入到第二个中期计划,力求利润的创造和面向未来增长进行投资。不过,索尼集团并未走出困境,而是步入更加关键的转型期。

O2O商办租赁平台好租完成A轮融资

北京商报讯(记者 钱瑜 彭耀广)昨日,好租宣布完成A轮2.5亿元融资,此次投资由黑洞资本、愉悦资本领投,北极光跟投。该公司是由58赶集集团投资的O2O商业地产综合服务平台,并于去年10月分拆独立发展。

事实上,长期以来租房领域乱象丛生,不仅是住宅租赁,商业地产租赁同样存在信息不对称、乱收中介费、假房源等现象。在这种背景以及互联网浪潮的冲击下,以“互联网+商业地产服务”模式进入商办租赁市场的创业公司,获得资本市场认可后如雨后春笋般崛起。

对此,好租创始人兼CEO曲先洋认为,好租借助互联网技术的运用,解决传统房地产服务中客户的痛点。相比于传统经纪业务,好租以企业为关注点,租赁业务仅是好租与企业客户服务的开始。租赁结束后,好租通过商城为客户提供工商注册、绿化、保洁、办公家具租赁、办公设备租赁、金融等多项企业所需服务的“一站式”采购服务。

目前,国内商业地产已经步入存量市场时代。数据显示,2015年上半年中国20大城市的商业物业存量已经超过9700万平方米。到2018年,预计仍然将有6146万平方米的新增供应陆续开业入市,占现有存量的63%。行业专家评论称,商办租赁市场竞争会越来越大,未来会有更多公司介入这一领域,竞争也将日益激烈,好租在解决行业痛点的基础上,想要快速抢占市场份额仍有很长的路要走。

责编 钱瑜 美编 王飞 责校 李月 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

支付宝微信短期难撼动

Samsung Pay入华瓶颈待解

继苹果、华为后,三星也正式进入中国移动支付市场。昨日,三星电子联合中国银联以及多家商业银行对外宣布,搭载银联云闪付的Samsung Pay服务上线。至此,全球前三手机厂商齐聚移动支付市场。业内分析认为,手机厂商之所以集体扎堆移动支付,目的在于构建自身的闭环商业生态,但想要快速发展却不容易,主要在于支付宝、微信已经形成主导格局。不过对于硬件厂商来说,并非没有机会,庞大的用户基础和数以千万计的手机销量无疑是最大的变数。

姗姗来迟

在公测了一个多月之后,三星移动支付昨日正式登陆中国市场,这一时间要晚于竞争对手苹果移动支付Apple Pay和华为移动支付Huawei Pay。

尽管时间上较晚,但在功能上Samsung Pay却占据一定优势。据了解,Samsung Pay、Apple Pay、Huawei Pay都是基于NFC(近场支付)技术。不过与Apple Pay、Huawei Pay不同的是,Samsung Pay不仅支持NFC闪付POS机,还可以在包括云闪付(QuickPass)终端在内的更多POS机上实现支付。也就是说,Samsung Pay能够在任何有POS机的地方使用,无需担心POS机是否经过NFC改造,Samsung Pay应用广泛性要高于Apple

Pay、Huawei Pay。

据悉,使用Samsung Pay支付时,无论在锁屏、黑屏还是主屏幕界面下,用户只需从Home键上滑调出卡片,选择卡片,扫描指纹,即可靠近POS机完成支付。

目前,国内有包括中国银行(信用卡及借记卡)、中国工商银行(信用卡)、中国建设银行(信用卡及借记卡)、中信银行(信用卡及借记卡)等15家主要银行支持此项服务。

不过,现阶段支持的Samsung Pay手机并不多,仅三星Galaxy S7、Galaxy S7 edge、Galaxy S6 edge+和Galaxy Note 5共计4款手机。不过三星方面表示,适配机型还将不断增加。

市场蛋糕

在Samsung Pay之前,苹果和华为便抢先一步在中国市场上线移动支付Apple Pay和Huawei Pay。其中2月18日,苹果移动支付Apple Pay正式在国内上线,而本月上旬华为也与中国银行签订了Huawei Pay合作协议,试水移动支付。

不止这些企业,其实还有更多的手机厂商正在觊觎移动支付市场。小米在今年1月完成了对第三方支付公司捷付睿通股份有限公司的收购,并持有65%的股份。而捷付睿通旗下运营着第三方支付系统“睿付通”,经营范围许可包括全

国范围内互联网支付、移动电话支付、银行卡收单等。小米准备进军移动支付市场的野心不言而喻。

在业内专家看来,移动支付市场蛋糕是引发手机厂商追求的关键,易观智库统计数据显示,2015年移动支付市场交易规模达16.4万亿元,较2014年增长了一倍。国泰君安策略分析师戴康也指出,移动支付未来空间不可估量,预计在2017年将达7000亿美元。移动支付前景巨大,未来甚至有可能取代实体货币。

中国互联网协会网络营销专家委员洪仕斌表示,手机厂商纷纷进入支付市场,还有一个目的在于构建自身的闭环商业生态,推动硬件、软件和服务的融合。

后发劣势?

对于Samsung Pay、Apple Pay等而言,想要在中国市场发展不容易,特别是目前支付宝、微信占据了移动支付市场的主导地位,作为后来者,突围存在较大难度。数据显示,去年支付宝及财付通分别以72.72%和14.61%的市场份额吞噬绝大部分移动支付市场。

作为“国家队”的银联也不甘落后,联合各大银行以及各大手机厂商推广各类Pay,特别是Apple Pay上市初期较为火爆,多数市场人士也十分看好各类Pay的发展势头。不过,目前来看,Apple Pay的

热度已经较上市之初有冷却的态势,更多的人还是倾向于用微信以及支付宝,已经形成的支付方式及习惯短期内还是较难改变。

易观智库金融行业研究中心分析师郝竹婧也指出,Samsung Pay、Apple Pay等闪付派暂时不会超过支付宝、微信支付等扫码派,用户习惯需要培养。

此外,闪付派发展的一大阻力在于银联以及银行等机构的推广力度能否持续。中国政法大学知识产权研究中心特约研究员李俊慧表示,Apple Pay或Samsung Pay推广的阻力来自用户有无绑卡以及商家会否操作各类Pay。简单说,在于银联对各个POS商家有无做地推式培训。不论是Apple Pay,还是Samsung Pay,总体来说,都处于市场培育阶段,包括对手机用户的引导绑卡,以及对POS终端上的商家引导。

但这并不意味着苹果、三星、华为等手机厂商就没有机会。在洪仕斌看来,移动支付的主要载体是智能手机,如果说谁能够把移动支付做得更加安全、便捷,手机厂商无疑排名第一。当下用户还未形成使用Apple Pay、Samsung Pay的支付习惯,但手机厂商一旦加速对用户支付的培养,或者通过技术升级实现用户培育,整个市场恐怕就会截然不同。

北京商报记者 陈维 岳品瑜

S 重点关注
Special focus

手握1600亿现金 恒大想怎么玩

昨日,恒大集团在香港发布的2015年度业绩报告显示,全年录得合约销售额203亿元,同比增长53.1%,净利润173亿元。目前手握1640.2亿元现金流量的恒大表示,将通过并购方式完善主业及既有多元化板块的发展。

多元化不再新增条线

对于如何用充裕的现金流来进行投资,恒大集团董事局副主席、总裁夏海钧表示,2016年恒大集团将不再涉足新领域,在现有金融、互联网、健康和文化旅游产业四大板块持续发力。

“恒大做的多元化产业,过去两年都是主业地产在投入,大概每年60亿-70亿元,今年将基本实现盈利。”恒大地产董事局主席许家印随后透露,上述多元化产业在2016年的财务统计中将全部并入集团报表,而目前的数据显示,2015年恒大的1331亿元营业额中,地产开发占比95%,达到1264亿元,其余仅为5%。

“从金融平台到文化旅游、健康和互联网等产业的投资,其实本质上是做大消费平台的体现。对于恒大来说,不断反思过去一些零售业态的战略模式,目前踩刹车是对多元化业务中适度采取聚焦的战略。

当前需要解决的一个问题是,如何缩短此类新业务的投资与回收周期,进而使得恒大利润结构得到优化,而非过多依赖传统地产业务。”易居研究院智库中心研究总监严跃进说。

目标全牌照金融集团

虽然不再新增条线,但既有多元化板块内部完善,恒大还将继续。夏海钧透露,未来将在银行、证券、信托等领域通过并购实现全牌照金融集团。

此前恒大已经通过收购的方式获得保险牌照,恒大人寿全国排名第一;隶属于互联网集团的恒大金服也已经上线,计划全牌照的恒大,在业内看来下一个重点或是银行牌照。

而就在此前,恒大斥资近39亿港元,通过二级市场收购及市场外大宗交易方式累计收购盛京银行3.24亿股H股,使得自己持有盛京银行股本比例达到5.5%,目前为盛京银行第四大股东。

对于计划获得银行牌照的恒大来说,吃下盛京银行,是否已经在计划之中?对此,夏海钧在业绩说明会后接受北京商报记者采访时表示,目前盛京银行的投资还是财务投资阶段。

无冲刺地产“一哥”计划

在主业方面,恒大在2015年的销售额增速为千亿元房企之首,拉开第二名22个百分点,相比其他千亿元房企的平均增长率高出41个百分点。

许家印在业绩说明会现场表示,2016年恒大销售目标为2000亿元,其中由于市场回暖,一季度预计实现650亿元左右,已经接近全年目标的1/3,全年目标的达成成压力。此外,对于目前部分一线城市进行的调控升级,他判断:“一线城市供需结构紧张,房价想要下跌很难。从全国范围来看,今年楼市将会量价齐升,库存降低。”

因此,恒大近两年在一二线城市频频加码土地布局。“恒大已经完成了由农村进入城市的规模布局。”夏海钧介绍,2015年恒大在一二线城市新增项目土地投资额占比达到75%,随着新增土地的持续变现,将会对恒大地产主业形成有力支持。当被问及恒大是否会借机“宝万之争”向房企发起冲击时,许家印回应表示,恒大没有在全国地产行业当“一哥”的计划,但是每年的计划总在超额完成。

北京商报记者 齐琳 阿茹汗

严重违规 福寿堂制药GMP证书被收

北京商报讯(记者 钱瑜 王立立)昨日,记者从湖南省食药监局获悉,福寿堂制药有限公司在接受湖南省食药监局飞行检查时被发现严重违反《药品生产质量管理规范(2010年修订)》规定,湖南省食药监局依法收回该药品生产企业GMP证书,这是2016年以来湖南省被收回的第一张GMP证书,同时也是今年全国范围内被收回的第22张GMP证书。

值得注意的是,早在2012年,福寿堂制药有限公司就曾因药品质量不合格而被黑榜留名。北京商报记者查阅相关资料发现,福寿堂制药有限公司生产并销往福建省的清热暗疮胶囊曾因水分项目不合格,被福建省食药监局予以通报。

业内人士表示,对于各药企而言,目前的飞检只是2016年的开端,随着国家和各省局飞检力度和严格程度的不断加强,药企未来生产的合规化将是飞检的重点,尤其是生产工艺的合规。

来自第三方机构的数据显示,截至昨日,全国4932家药品制剂生产企业中,有2096家制剂生产企业尚未通过新版GMP认证,占比达57.5%,已经面临停产。业内人士表示,未通过新版GMP认证的企业,如果主动放弃全厂(或部分车间)的生产改造,可在今年底前提出药品技术转让注册申请,一个剂型的药品仅限于一次性转让给一家企业,受让方须通过相应剂型药品GMP认证。

同时,专家告诉北京商报记者,未通过新版GMP而导致停产的现象对目前医药市场格局影响并不大,目前未通过认证的企业有大部分近几年来一直处于停产状态。

对于药企最大威慑力的是飞检。另一个则是新药注册审批,这将从源头上解决部分药企通过修改药品剂型、名称、包装以提升价格的行业多年痼疾。公开资料显示,福寿堂制药有限公司是一家集药品研发、生产销售、药品零售连锁为一体的制药企业,公司主要从事固体、液体制剂的开发与生产,主要剂型有片剂、颗粒剂、胶囊剂、糖浆剂、口服液等。昨日,北京商报记者尝试联系该企业相关负责人,但电话一直无人接听。

绿城去年销售收入净利双降

北京商报讯(记者 董家声)对于经历了与融创的分分合合以及闪电牵手中交的绿城来说,2015年注定是个难忘的年头。3月29日,绿城中国控股有限公司发布的2015年度全年业绩显示,期内绿城取得收入260.47亿元,较2014年的320.49亿元减少18.7%。

根据绿城披露的公司年报,报告期内,公司取得收入260.47亿元,比上一年减少了18.7%,实现毛利54.21亿元,较2014年的81.33亿元减少33.3%。同时,受毛利下滑等因素影响,绿城实现净利润12.59亿元,较2014年的32.1亿元减少60.8%。此外,该公司股东应占利润18.13亿元,较2014年的20.72亿元减少6.08%。

绿城方面表示,公司毛利下滑主要是因为交付物业销售面积从2014年的193.69万平方米降低16.8%到161.08万平方米,且2015年度物业销售毛利率为15.5%减少6.9%。

主要是因为本年度交付的项目中,销售占比较高的台州宁江明月、青岛胶州紫薇广场、慈溪诚园等较多项目均位于三四线城市,在一定程度上影响了销售均价。目前业界对绿城2016年业绩相对比较看好,一方面绿城去年得到中交助力后在一二线核心城市增加不少土地储备;同时,未来多数合作项目将由绿城操盘和管控。

王飞/制表

对此,绿城也坦言,2015年度交付物业销售均价为每平方米1.45万元,较2014年的每平方米1.55万元减少6.9%。

目前,国内商业地产已经步入存量市场时代。数据显示,2015年上半年中国20大城市的商业物业存量已经超过9700万平方米。到2018年,预计仍然将有6146万平方米的新增供应陆续开业入市,占现有存量的63%。行业专家评论称,商办租赁市场竞争会越来越大,未来会有更多公司介入这一领域,竞争也将日益激烈,好租在解决行业痛点的基础上,想要快速抢占市场份额仍有很长的路要走。

不过,随着小米涉及的领域增多,行业内不少人开始对小米在短时间内推出各种跨行业产品产生了质疑,认为这样不够专注的尝试将会让小米重心不稳。但是通过此次小米生态链的披露和所公布的成绩单来看,目前在销售方面,这些生态链产品的确贡献了不少力量。

小米首度公布生态链成绩

北京商报讯(记者 钱瑜 姜红)被坊间戏称为“百货店”的小米于昨日首次公布了新的品牌名称——MIJIA米家。此次品牌的发布也成为小米区别自己研发产品的一种手段。

小米董事长雷军介绍,小米已经投资了55家生态链新公司,相当于每15天就有一家新公司加入小米生态链,其中有29家公司从零开始孵化,有20家公司已经发布了产品,还有7家公司的年收入已经超过了亿元,2家年收入突破10亿元。小米官网显示,生态链产品的销售额在2015年增长了220%。按照业界对独角兽企业普遍的评判标准,估值要超过10亿美元,以此计算,小米生态链有四五家公司会成为独角兽企业。

早在2013年,雷军启动了“小米生态链”计划,即在五年内,准备投资100家硬件创业公司,初衷是在它们身上复制小米模式。在发布米家品牌时,雷军表示,小米既希望制造产品又要“制造”创业公司。