

滴滴出行涉足境外租车

北京商报讯(记者 魏蔚)滴滴出行提速国际战略,11月15日该公司宣布与美国汽车租赁巨头安飞士巴吉集团(Avis Budget Group)达成战略合作协议,双方将携手为超过3亿的滴滴用户在近175个国家和地区提供境外安飞士(Avis)以及巴吉(Budget)的租车服务。据悉,租车服务有望在年内登陆滴滴出行App,春节期间中国用户有很大机会通过滴滴实现境外租车。

安飞士巴吉旗下Avis、Budget两大汽车租赁品牌在全球175个国家拥有1万多家门店,旗下的分时租车项目Zipcar,在全球拥有100多万会员。安飞士巴吉集团在北美、欧洲、澳洲直营管理旗下品牌,在世界其他地区主要通过授权特许经营的方式管理。根据合作协议,滴滴和安飞士巴吉将协同彼此的产品、技术及当地商业资源,为中国用户提供简单便捷的跨境租车服务。届时,滴滴用户可以租赁安飞士巴吉在机场及市区门店的车辆。滴滴出行高级副总裁、租车事业部总经理付强表示:“国际化是滴滴出行的明确目标和方向,与安飞士巴吉集团的战略合作则是滴滴国际化道路上的重要一步。”

资料显示,滴滴租车是滴滴出行推出的第九项业务,于9月9日在上海上线,随后登陆武汉、成都、青岛三地。在境外租车方面,有统计表明,2015年中国互联网境外租车市场交易规模达到131.3亿元人民币,2016年交易规模预计将环比增长88.6%,出境自驾游成为高层次旅游需求群体的出行风潮。此前滴滴已与美国的Lyft、东南亚的Grab以及印度的Ola在专车领域达成战略合作。而在并购优步中国之后,滴滴显然有更多的精力发展其他业务,以期在全球化的道路上加快步伐。

一心堂1.26亿并购130家药店

北京商报讯(记者 孙麒麟 郭秀娟)继9月末收购四川绵阳地区29家门店后,一心堂再次布局川桂市场。一心堂昨日晚间发布公告称,旗下全资子公司广西鸿翔一心堂拟以不超过4577万元收购广西方略所持有130家门店资产及其存货;另一全资子公司四川一心堂拟以不超过7979万元收购四川贝尔康所持有的42家门店资产及其存货。

据了解,广西方略直营门店有130个,预计2017年营收为6961.68万元,预计增加净利润417.7万元;四川贝尔康直营门店有42个,预计2017年营收为10149.74万元,预计增加净利润458.16万元。一心堂主营业务为医药零售连锁和医药批发两种,其中医药零售连锁是核心业务,该公司主要收入为直营连锁门店医药销售所得。一心堂目前在全国的直营连锁店近4000家,其中超过2600家门店位于云南市场,占总数量的2/3,这在一定层面上意味着云南市场将会遇到天花板,一心堂的云南市场份额占有率较高,继续增店则会遇到边际效应递减问题,因此一心堂调整市场布局结构,开始巩固除云南总部外的川桂两大根据地。

一心堂表示,此次收购将有利于一心堂加强巩固四川、广西市场,扩大覆盖范围,提升综合竞争力。北京鼎臣医药咨询中心负责人周立臣表示,目前一心堂较大的隐患即是对于收购标的整合不到位。“一心堂收购的门店中,个人独资居多,门店收购后是一心堂从集团派人来管理还是继续使用该门店原有管理团队?如果继续使用原有团队,原来是老板现在变成给人打工,原有管理者是否会继续管理,管理是否像之前自己当老板那般用心都成为一心堂需要考虑的问题。”

360手机再换帅 祝芳浩不再任总裁

北京商报讯(记者 陈维)第二次进军手机行业的360,发展似乎也并不顺利。11月15日有媒体披露,11月3日下午,奇虎360创始人周鸿祎在深圳的会议上宣布祝芳浩不再担任360手机总裁一职,360手机副总裁李开新升任执行副总裁,负责日常运营。至于祝芳浩的去向,则尚未公布。北京商报记者向360手机市场部相关负责人核实,其并未直接否认祝芳浩的人事调整,但表示:“周总(周鸿祎)在深圳召开总监以上干部会议,会上做了一些组织架构上的调整,具体人事安排尚待公司正式通知。”

事实上,目前网上就有消息传出360手机将再度换帅一事,而这也是360手机发展不足两年以来的第二次换帅。奇酷手机还未更名360手机之前,2015年6月底,周鸿祎发出内部邮件,宣布分别任命原酷派常务副总裁李旺、原酷派大神总裁祝芳浩为奇酷科技总裁、CTO。2015年12月,奇酷公司宣布总裁李旺正式调入360集团任副总裁,奇酷总裁一职由CTO祝芳浩接任。

在不足两年时间里,360手机除了高层的人事调整外,员工团队也并不稳定。据知情人士透露,奇酷手机团队由酷派和360共同组建,其中过半员工来自酷派,包括研发、市场等部门,而自去年下半年开始陆续有员工离职。产业观察家洪仕斌指出,360手机之所以团队动荡,主要原因还是在于360手机发展模式并没有完全得到团队认可。周鸿祎希望快速实现规模化,从而在软件应用层面实现盈利,他过于乐观的看待智能手机市场,同时也高估了自身的安全理念。

美团点评推首款智能POS机

北京商报讯(记者 魏蔚)美团点评频繁布局移动支付。在获得支付牌照并开通移动支付服务云闪通之后,11月15日美团点评在世界互联网大会召开地乌镇低调投放首款智能POS产品,并在11月16日于互联网之光展区正式亮相。据悉,该POS机与银联合作具备全渠道收银能力,商户通过该产品还可实现精准营销等功能。据了解,美团点评智能POS机支持刷卡/插卡/挥卡/Apple Pay/银联闪付等各种类型银行卡交易,同时,支持微信/支付宝/美团点评等客户端的扫码支付,用户扫商家二维码双向支持。

在互联网大会亮相的这款智能POS机已经在线下得到了实际应用,使用该产品的乌镇那一年小院的老板高英华告诉北京商报记者,“美团点评智能POS机收银快、开机快,不管在哪儿都能实时看到收款情况,对应商家后台,对账和财务管理都很方便”。

据统计显示,美团点评智能POS机的平均支付时间为0.1秒,而业内传统POS机平均耗时3-5秒。该智能POS机可与商户财务端进行无缝对接,同时根据商家的特定需求,可在智能POS机上整合ERP(企业资源管理与业务流程管理的计算机系统、外卖接单打单系统)系统、电子发票管理等模块,并进行一对一专属开发定制,通过美团点评的商家智能终端,商户还可获得消费即会员、立体营销等服务。近两个多月以来,美团点评在移动支付领域接连布局。先在9月底全资收购第三方支付公司钱袋子,借此获得第三方支付牌照,10月中旬美团点评与银联联手打造银联云闪付“互联网+”示范商圈。

“野心家”达能中国市场变招

接连出售多美滋乐百氏谋轻资产运营

■1987年 成立广州达能酸奶公司
■1994年 与光明乳业合资建立上海酸奶及保鲜乳项目,达能占45.2%股份
■1996年 收购武汉东西湖啤酒54.2%的股权
■1996年 与娃哈哈成立5家合资公司,获得41%的股权
■1998年 收购深圳益力食品公司54.2%股权
■2000年 收购乐百氏92%股权
■2001年 参股光明乳业,比例为5%
■2004年 收购梅林正广和饮用水有限公司50%股份
■2005年 成为光明乳业第三大股东
■2006年 成为汇源第二大股东,占股22.18%
■2007年 终止与光明乳业合作
■2009年 终止与娃哈哈合作
■2013年 成为蒙牛战略股东

在踏入中国市场的20多年时间里,法国达能集团反复着合资-独资-入股的戏码,一副十足的“野心家”架势。达能近日确认将收购16年的品牌乐百氏整体转让,这也是达能继多美滋之后向外剥离的又一个品牌,多美滋和乐百氏是达能在华绝对控股的企业,且运营遇到难以解决的瓶颈。在经历了重重合资和独资的水土不服后,达能悟出了另一种开拓中国市场的思路,即“轻资产、重营销”,这个思路已在奶粉业务上实施,未来不排除被复制到其他业务板块。

急用包袱

跨国企业整合本土品牌不力的案例在达能身上再度上演,2000年接手乐百氏以来,达能并没有为乐百氏注入更为积极的基因,反而让名声盖过娃哈哈的品牌越混越差,最终达能再无心经营乐百氏,近日将该品牌及旗下6家工厂全部整体转让给了他人。

中国品牌研究院食品饮料行业研究员朱丹蓬表示,达能对于乐百氏的处理合乎逻辑,只是付出的代价有点大。达能拿下乐百氏时正值乐百氏鼎盛期,一下子吞下乐百氏90%的股份,成为乐百氏绝对控制人,达能为此付出了将近200亿元的代价;其次,还能坐享乐百氏带来的红利,达能在这一平台上遭遇了中外经营理念的冲突,接手仅一年后即经历了元老出走、大幅裁员等一系列调整。

据悉,在达能入主后的第五年,即2005年乐百氏的亏损达到了1.57亿元,此后便是漫长的调整期,乐百氏产品线大幅缩水,2013年乐百氏从原来的“乐百氏(广东)食品饮料有限公司”更名为“乐百氏(广东)饮用水有限公司”,只保留了饮用水业务。

在经过多年的调整后,达能还是没能让乐百氏重回巅峰,反而在下坡路上越走越远。“达能也曾反思过对于乐百氏的大手笔收购和后期运营中犯下的错误,现在饮用水市场中乐百氏只是一个微不足道的品牌,再运营下去只能是沉重的包袱,还不如直接甩掉。”朱丹蓬认为。

这和达能对于多美滋的处理如出一辙。去年,达能将旗下唯一一个中国生产的婴幼儿奶粉品牌多美滋出售给了雅士利。多美滋在达能的亲自操盘下做到了行业老大的位置,但是在经历了恒天然肉毒杆菌事件和“第一口奶”事件之后,销量急剧下滑,有数据显示,多美滋中国的净销售额从2012年财务年度的56.83亿元直接下降至2013年的35.7亿元;2012年净利润还是7.92亿元,而2013年下跌至亏损6.48亿元,到了2014年销售额仅为13.16亿元,亏损则大幅扩大至8.297亿元,这也直接促成达能为多美滋找下家的想法。

投资变局

在达能剥离乐百氏和多美滋事件上,有一个细节值得关注,即达能对这两家企业都拥有绝对控制权,这两家企业也是达能过去在华战略的一个缩影。

回顾达能的中国投资路径最初就是从重金属合资或并购开始的。1987年在广州成立达能酸奶公司之后,达能便瞄准了中国各大知名食品品牌,开启了疯狂的合资或股份并购。1994年达能与光明先后合资建立上海酸奶及保鲜乳项目,达能占股45.2%;1996年收购武汉东西湖啤酒54.2%的股权;此后,与娃哈哈成立5家合资公司,获得41%的股权;1998年,又收购了深圳益力食品公司54.2%的股权;2000年收购乐百氏92%的股权;2006年达能又成为汇源的第二大股东,同年与蒙牛组建合资公司,达能持股49%。

在这一系列投资中,达能拿出了足够的资金和诚意,不过此后达能暴露出的绝对控制野心,将达能在中国市场的关键合作推向了失败。最典型的案例是,2007年达能与娃哈哈在非合资公司收购问题上反目。当年娃哈哈董事长宗庆后爆料称,达能欲强行以低价收购娃哈哈集团旗下一些非达能与娃哈哈合资的公司资产,但是遭到了宗庆后的全面抵制,此后双方展开了拉锯式的仲裁诉讼,最终达能以同意向娃哈哈出售合资公司中51%的股权而结束了这场争议。同样,达能与光明的合作也是以达能不断增强光明而遭遇光明方面的抵制而结束的。

实际上,合资的方式对于初入中国市场的达能而言,是条捷径,然而合资企业经营的时间越长,合资方之间的争端就越多,合资不成功便将战略转向了独资,包括2007年,达能收购了妙士乳业位于北京和上海的工厂,率先在乳业方面实现独资化。在水业务方面,达能也逐渐在股权上加以渗透,益力和乐百氏都是最典型的例子,此外,还包括婴幼儿营养业务板块的多美滋。

不过,乐百氏的连年亏损说明了达能在华战略上的力不从心。2011年,达能在华两大酸奶生产基地之一的上海工厂悄然停工;如今,多美滋和乐百氏也先后被达能甩出了产品阵营。“无产能无渠道无队伍,要与本土对手竞争,达能需要具备的能力太多,一不留神就会跟不上脚步。”有行业人士如是评价。

变招轻资产

合资不成、独资又难,在行业人士看来,达能在中国的战略又开始调整了,即从此前的重资产模式向轻资产转型,最典型的案例体现在婴幼儿配方奶粉业务板块。

在甩掉多美滋后,达能并未在中国再建奶粉厂或再设立新品牌,而是将旗下的海外奶粉品牌,通过线上渠道引入中国市场。“这是一个非常聪明的做法,引入这些产品并不需要太高的成本,现成的产品,现成的渠道而已。”有奶粉行业人士称。

据悉,从2014年开始达能将可瑞康、诺优能以及爱他美三款国外畅销的品牌先后引入到中国市场,更多地依靠电商平台销售,今年又迅速对产品系列和价格做出了调整,这些达能从国外引进的产品由于流通成本低,价格都在200元以下。乳业专家宋亮曾预测:“2016年达能系列奶粉在中国市场的销售额有望达到120亿元,甚至超过惠氏。由于价格较低,达能的奶粉品牌直接冲击到了三四线城市。”

在行业人士看来,达能在奶粉业务上的轻资产很有可能被复制到其他业务板块。例如,饮用水,在剥离了乐百氏后,达能的饮用水和饮料业务板块中目前剩下益力、依云、波多、富维克、脉动等几大品牌,除了脉动外,其他品牌均属于饮用水业务,饮用水国内生产的品牌也只剩下益力。有数据显示,目前国内排名前七的饮用水品牌是康师傅、娃哈哈、农夫山泉、怡宝、景田、乐百氏、益力,这些巨头已占到46%的市场份额,虽然益力入围七强,但是和此前并驾齐驱的怡宝、后来居上的景田相比,运营难度正在日益加大。“尤其在大本营深圳,不论是瓶装还是桶装,已经受到了怡宝、百岁山的冲击。”朱丹蓬介绍称,因此未来如果益力的运营能力一直上不来,也不排除将重点放在进口饮用水品牌的打造和运营上,这也是达能“轻资产、重营销”模式的体现。

不过,朱丹蓬也表示轻资产模式的风险也并不小。“很多跨国企业在华建设工厂其实是建立信心的一种做法,另外也能够与中国政府之间保持更紧密的互动,而在这一点上轻资产运营就会吃亏。此外,轻资产运营模式更多地依赖品牌的拉动,一旦品牌受损或推广不成功,再想要在市场端有所动作就会变得更加被动。”

北京日报记者 阿茹汗

修正虚报500万利润 *ST皇台难摆脱退市风险

北京商报讯(记者 关子辰 实习记者 武媛媛)甘肃*ST皇台酒业于11月15日晚间连发19篇公司公告,其中根据甘肃证监局《行政处罚措施决定书》分别对2015年年报、2016年一季度报、2016年业绩中报、2016年三季度报进行业绩纠正修改。此前,该公司因虚报利润总额而遭到中国证券监督管理委员会警示处罚。而在修正了虚报的利润后,虽然这家公司实现了微弱盈利,但考虑到证监会的调查结果并未公布等因素,*ST皇台仍难摆脱退市风险。

在修正业绩的同时,*ST皇台进行了高管大换血,该公司董事、独立董事提名名单以及公司高层管理岗位新任人选名单正式曝光。根据公告,最终同意提名胡振平、高明星两人为公司董事候选人;同意提名常红军为公司独立董事候选人;并分别聘任付锐成为公司总经理,自立强为公司副总经理,何维角任公司财务总监。

今年10月25日,*ST皇台因虚增营业外收入500万元,即虚增公司利润总额500万元的虚假财务披露现象,被证监会警示处罚,并要求公司对相关业绩进行修正。

最新公告数据显示,*ST皇台扣除虚增500万元利润总额后,2015全年业绩归属于上市公司股东的净利润实现134.41万元,同比增长103.42%。而2016年一季度公司净利润亏损375万元,同比下跌31.33%;中报业绩净利润亏损1877万元,同比下跌101.86%;三季度公司净利润亏损1.08亿元,同比大跌7618.76%。

近段时间以来,甘肃皇台酒业股份有限公司(以下简称“皇台酒业”)风波不断,先是遭遇股东内斗,后又出现多名高管集体辞职。上月底,皇台酒业公司内部出现重大人事变动,除了李学继申请辞职外,公司副董事长吴生元、公司独立董事余庆辉、公司副总经理薛效忠、财务总监李宏林四位公司高管均正式向公司董事会提交书面辞职报告。

据了解,皇台酒业今年业绩持续低迷,又因多起违规操作、股东内讧、民事纠纷而重债缠身。北京商报记者翻阅该司财报发现,前三季度受内部股东债务牵连,归属于上市公司股东的净利润出现亏损。在众多酒企强力回温的三季报中,皇台酒业的财报可谓罕见爆冷。

对于业绩亏损的原因,*ST皇台在报告中称

有三方面原因,一是公司计提预计负债增加营业外支出;二是番茄制品行业受出口市场影响价格下降;三是酒类销售市场增加投入。业内认为,如果四季度仍不能扭亏,皇台酒业将面临更加严峻的退市风险。

白酒行业分析专家晋育峰表示,上市企业核心高管发生变动,会对市场造成动荡。而皇台酒业高管在董事会任期未满前大规模集体辞职,本身就是一件不正常的事。高层集体空缺反映出皇台酒业内部股东矛盾无法调和,从而导致董事会一盘散沙。

不仅如此,公司高管空缺很有可能导致公司生产经营无法正常运行,从而使资本市场对该企业失去信心。目前,该公司已经面临退市,且没有资本重组动作,料接下来皇台酒业难逃退市厄运。

据了解,*ST皇台2013年和2014年连续两年分别亏损了2930万元和3929万元。而国家对于连续两年亏损、业绩不见改善的上市企业会进行测试,连续三年亏损的“*ST”企业将被暂停上市。目前*ST皇台2015年公司净利润总额从原本的634.41万元修正到134.41万元,实现微弱盈利。

不过业内普遍认为,虽然从利润来看,*ST皇台似乎出现一线生机,但是却仍然面临着新的退市威胁。

据*ST皇台:关于调查进展暨分析按提示公告显示,*ST皇台因涉嫌信息披露违法违规,正在被中国证监会立案调查。如果*ST皇台因此受到中国证监会行政处罚,并在行政处罚书中被认定构成违法行为,或者因涉嫌违规披露、不披露重要信息罪被依法移送公安机关,*ST皇台公司股票交易将直接实行退市风险警示。且在退市风险警示30个交易日期限届满后,公司股票也将被停牌。

正一堂战略咨询专家杨光也表示,虽然*ST皇台2015年实现微弱盈利,且存在当地政府对企业保护性政策的可能,而企业自身也曾试图通过资本运作、重组、更换股权等一系列措施争取股市资格,但*ST皇台在市场宏观经济疲软的环境下,企业品牌、产品质量、经销渠道以及消费服务上没有过硬的竞争资格,没能遵循企业发展规律,很难在股市上争得一席之地。

中消协问询iPhone异常关机

北京商报讯(记者 孙麒麟 石飞月)11月15日,中国消费者协会官方微信发布消息称,近期,协会陆续接到消费者反映自己使用的iPhone 6和iPhone 6S系列手机在电量充足甚至仍有50%-60%电量的情况下自动关机、系统升级后自动关机情况仍存在,环境较冷甚至室温时自动关机、自动关机后不连接充电器无法开机等现象。

鉴于苹果iPhone 6和iPhone 6S系列手机在中国有相当数量的消费者,且同一问题反映人数较多,中国消费者协会已经向苹果(中国)有限公司就iPhone 6和iPhone 6S系列手机异常自动关机问题进行询问。据了解,不少用户反映iPhone 6以及iPhone 6S是系列手机在不同电量情况下(手机电量80%左右同样会出现),均会不定期出现自动关机,并伴有电量快速减少的现象(一分钟掉电1%或以上)。

对此,苹果技术人员表示,电池硬件、系统、主板和天气都可能导致自动关机的问题,如用户遇到天冷就自动关机的情况,可以致电苹果客服报出手机的IMEI数列号码,查询电池硬件状况,如电池没问题则建议升级系统,若升级系统依然解决不了,则可能用户在系统升级时出现了软件包安装不完整等情况。“具体问题要到维修点检测主板才能真正确定。”技术人员称,在低于运行温度范围的寒冷环境下使用iOS设备可能会暂时缩短电池的续航时间,并导致设备关闭,建议在温度介于0-35℃之间的环境内使用iOS设备。

索芙特3.98亿再卖日化业务

北京商报讯(记者 孙麒麟 王潇立)11月15日晚间,已经更名为“天夏智慧”的原国内日化上市公司索芙特发布重大资产重组预案,在将公司主营业务由日化产品转为智慧城市项目建设后,天夏智慧剥离化妆品和医药流通业务的进程也进一步加快。在资产重组预案中,天夏智慧表示,公司拟将其持有的天吻娇颜100%股权转让给公开挂牌的方式出售,并由交易对方以现金方式购买。

根据评估机构出具的《资产评估报告》,截至评估