

· 快讯 ·

十年涨40倍 东阿阿胶再提价

北京商报讯(记者 孙麒麟 王子扬)作为中国阿胶行业的龙头老大,东阿阿胶股份有限公司(以下简称“东阿阿胶”)再次宣布上调部分产品出厂价。11月17日,东阿阿胶发布的关于产品价格调整公告显示,根据东阿阿胶布局阿胶全产业链的战略目标,结合市场供需情况决定,东阿阿胶重点产品东阿阿胶、复方阿胶浆和桃花姬阿胶糕出厂价分别上调14%、28%、25%,零售价也做相应调整。东阿阿胶表示,公司此次价格调整,是把毛驴当药材养、从源头构建产业生态系统的内在需求,有助于反哺上游原料产业的发展。

价格上调是预料之中的。早在20年前,东阿阿胶在招股说明书中就有提到,阿胶的原料驴皮由于产量较少,成本相对较高。毛驴饲养量逐年减少,加之毛驴繁殖率低以及制革行业将驴皮当原材料应用,因此原料驴皮价格逐年上涨,且有可能随东阿阿胶的生产规模扩大,造成货源偏紧而制约生产发展。

据统计,自2006年以来,东阿阿胶提价次数超过10次,其终端零售价十年间已从50元/500克涨至目前的超过2000元/500克,加上本次的14%,累计涨幅超40倍。最近五年时间里,东阿阿胶终端零售价的涨幅更加凶猛,2011年胶块价格一次性提价60%,2012年累计提价50%,2013年两次提价30%以上,2014年提价70%,2015年再度提价25%。尽管调价凶猛,东阿阿胶业绩也一路攀升,销售收入从2005年的9.4亿元变成了2015年的54.5亿元,增长了近5倍。

ofo吸引个人和厂商车辆接入

北京商报讯(记者 魏蔚)在试运营一个月后,ofo在11月17日正式开启城市服务并针对城市用户和自行车厂商启动“城市大共享”计划。ofo创始人兼CEO戴威称,与此前针对校园用户提出的共享计划类似,ofo“城市大共享”计划面向城市用户,鼓励市民将闲置自行车共享出来接入ofo平台。把自己的自行车共享出来的市民,将获得ofo平台全国范围内所有车辆的免费使用权,以1换N。市民可通过线下共享服务站、社区或企业共享活动加入“城市大共享”计划。

吸引个人用户的同时,该计划也面向自行车上游企业,ofo希望全球的自行车品牌与生产商将自行车整车硬件和自行车服务接入ofo。就此ofo已与700bike达成战略合作,双方将在共享单车领域展开深度合作。除高调招揽用户和厂商入局外,ofo在高管团队搭建上也有一定进展,任命Uber中国区西区前总经理张严琪为ofo COO。

此外,ofo还一同推出新一代小黄车3.0。该版本的自行车沿用ofo明黄色的设计以及轻便理念,对车铃、车座、车胎、轮组、中轴、车圈、抱刹系统、车把方面进行了升级或改进。戴威称,除了硬件升级外,ofo还将进一步加快连接自行车的进程,到今年底,ofo将连接超过100万辆自行车。

官方信息显示,目前ofo已在19个省市22座城市的200多所高校运营,并在北上广深四座城市开始城市运营,拥有超过300万的城市和高校用户,连接单车数量达16万,总订单量达4000多万。一个月前,ofo获得C轮1.3亿美元融资,据戴威透露,“目前这笔钱我们一分都没有花,而且ofo已经在半的运营区域盈利”。

丸美IPO折戟 日化企业上市蒙阴影

北京商报讯(记者 孙麒麟 王潇立)11月16日,证监会主板发审委审核了4家公司的首发申请,其中,知名的化妆品品牌“丸美”和“春纪”的所属公司广东丸美生物技术股份有限公司(以下简称“丸美股份”)未能通过。发审委会议提出询问的主要问题,包括丸美股份经销的具体模式、对经销的相关内部控制制度及执行情况等问题。同时,发审委会议公告还显示,丸美股份报告期因产品质量问题受到食品药品监督管理部门的检查及处罚,而丸美股份尚未对内控制度是否健全并得到有效执行做出说明。

按照证监会的要求,在未来30天内,丸美股份要针对发审委提出的诸多问题进行回复。针对丸美股份的经销模式,发审委提出:“请保荐代表人将发行人经销和直销两种销售模式与传销进行对比分析的具体情况和结论,发行人及其经销商是否涉嫌从事传销和涉嫌违反《禁止传销条例》的相关规定。”同时,丸美股份的大客户北京美妮美雅的高增长及其与公司是否存在关联关系也成为关注要点。

日化行业观察员赵向晖认为,证监会的某些要求对于丸美股份来说也比较“苛刻”。“披露每个网点的销售额,前十大经销商的纳税情况、库存情况并接受中介机构的核查,这个数据的统计比较困难。此外,代理商和经销商与丸美品牌属于商业合作,丸美也没有义务披露每个网点的具体销量及库存。”

目前,包括丸美股份在内,排队IPO的日化企业还有珀莱雅、拉芳、名臣,共四家企业。而丸美股份的“折戟”波折,或许会给其他日化企业的上市之路蒙上阴影。目前,已经上市的几家日化企业的业绩表现也不尽如人意。梳理来看,上海家化在几经动荡之后,股价被腰斩;霸王集团和中国儿童护理早已跌破发行价;而靠卖资产苦苦保壳的索芙特,最终没逃脱被借壳的命运,改名“天夏智慧”;两面针、广州浪奇,营收增加的同时,每股收益和利润却是在大幅度下滑。而另一方面,曾一度积极准备上市的相宜本草和安婕妤也在1-2年后主动放弃了上市计划,被终止审核。

印度将成全球第四大光伏市场

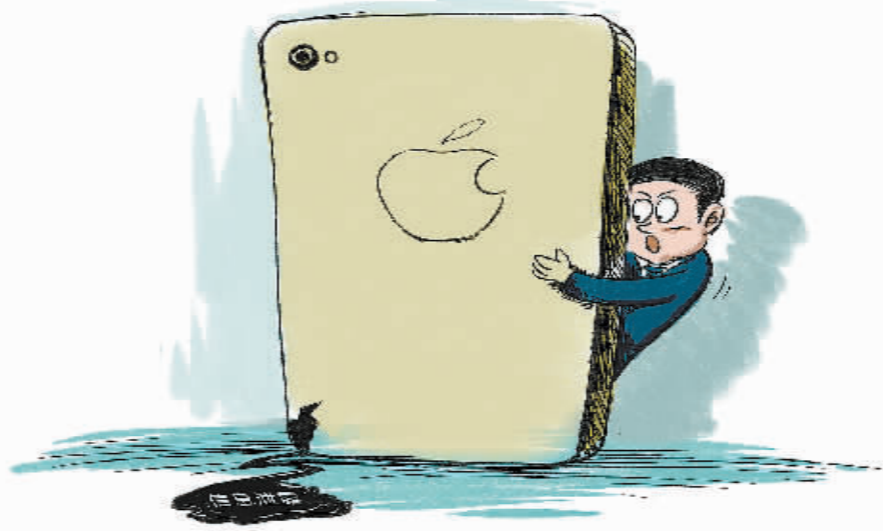
北京商报讯(记者 孙麒麟 王子扬)随着2016年预期5.4GW容量的增长,印度将超越英国、德国和法国成为全球第四大光伏市场。有消息显示,印度光伏市场已有25GW的项目处于实施阶段。市场在以指数级增长,去年约有35个新的项目被公布,累计有15.5GW,在未来几个月内还会公布另外5GW的新项目。印度政府也计划,至2022年3月底实现屋顶太阳能装机容量达到40GW。一旦实现上述目标,印度屋顶太阳能投资需求将达到500亿美元。

巨大项目计划离不开资金投入,据悉,印度新能源和可再生能源部今年初宣布,政府将通过多种机制共同合作的方式来获得更多融资。截至目前,世界银行承诺投资6.2亿美元,亚洲开发银行投资5亿美元,金砖国家新发展银行投资2.5亿美元,德国复兴信贷银行投资1亿美元。

此外,新能源和可再生能源部还在与其他国际金融机构商谈融资合作,规模累计达到11.4亿美元。日前,美国政府发展金融机构海外私人投资公司(OPIC)与印度ReNewPower签署约7400万美元的100兆瓦太阳能光伏项目。

用户接连收到赌博色情网站信息

垃圾广告“攻陷”苹果系统安全



响从iOS 8到最新的iOS 10.2 beta 3版本的系统。

祸起监管不力

垃圾广告不断,苹果系统安全告急。连接网创始人、CEO公维锋表示,iPhone的最大特点是系统封闭、安全,可以避免垃圾软件和信息,出现此类恶意商业违法信息推广,制造商苹果公司并没有对手机功能漏洞进行快速地完善和处理,难逃监管不力之嫌。苹果公司应该立即采取补救措施,保护消费者的隐私和权益。反病毒软件卡巴斯基创始人兼CEO尤金·卡巴斯基认为,在手机端,iOS的封闭设计是一把双刃剑,它能维护系统的安全,却也有可能成为致命的弱点,极度封闭的系统使得所有应用都需要通过审核,假设恶意软件登录成功,反病毒厂商无法在第一时间响应,只能乖乖等着审核通过。

通信世界周刊总编刘启诚则表示,苹果目前的用户基数持续增长,自然容易成为黑客的目标,所以漏洞频现;此外,为适应市场,苹果系统逐渐放开一些限制,这就为黑客攻击增加了更多的机会,从iOS 8系统开始,苹果输入法开放,这让一部分用户开始放弃越狱;iOS 9也增添了一些原来只有越狱用户才能享用的新功能。

有行业人士分析认为,2012年苹果原主管iPhone软件的核心人物斯科特·福斯特的离职在一定程度上影响了苹果的技术创新和产品稳定,福斯特曾经负责了整个iOS系统的研发,也曾被外界视为乔布斯接班人的主要人选。

北京商报记者 孙麒麟 石飞月/文 CFP/图

垃圾广告不断

iPhone日历功能最近让苹果用户不胜其烦。北京商报记者近来接到大量用户反馈称,iPhone自带的日历开始向用户大量推送商业广告,甚至包括赌博、色情等网站的信息,有用户怀疑苹果系统漏洞导致用户信息被泄露。苹果客服人员回应表示,上述信息或许来自网络广告推送器利用软件的共享模式推送广告,用户可将共享关闭,隔绝这些推送。

据技术人员透露,向iPhone用户推送这样的日历广告并不难。发送者只需打开iOS自带的日历应用创建日程,并在「标题」位置输入广告内容,再将一批Apple ID填入“被邀请人”处,即可完成对苹果用户的日历信息发送。这样的机制设定几乎无法避免被钻空子,也因此导致大量用户对此不堪垃圾信息的骚扰,不过苹

果方面目前并没有出台具体措施进行信息拦截或者过滤。

根据全国人大《关于加强网络信息保护的决议》,任何组织和个人未经电子信息接收者同意,请求,或者电子信息接收者明确拒绝的,不得向其固定电话、移动电话或者个人电子邮箱发送商业性电子信息。

系统频遭考验

自从开启智能机时代,各品牌的安卓机就因系统不稳定不断出现漏洞,苹果则凭优秀的iOS系统和考究的做工一度成为行业内稳定和质量的担当产品,但在近两年,苹果这个地位已经开始动摇。

去年11月,计算机安全公司ZeroDium宣布发现了苹果系统iOS 9的漏洞,黑客可对该系统进行远程越狱,并安装任意软

件;去年12月,苹果遭集体诉讼,原因是存在iPhone 5和iPhone 5S手机中,即使是存在WiFi网络的条件下,苹果手机仍然会悄悄地切换到移动通信运营商的LTE网络,导致用户不必要的流量费损失;今年2月,苹果官方承认iOS设备存在“1970”变砖漏洞,只要将iOS设备的系统日期设置为1970年1月1日后,设备就会立刻“变砖”,无法启动,直到电池电量耗尽;今年9月,苹果系统iOS遭袭,一些第三方渠道下载的iOS开发工具Xcode被插入恶意代码,数十个iOS App受此影响。

11月17日,又有国外研究机构发现,新的iOS安全漏洞允许任何访客绕过锁屏密码来查看iPhone上的照片和信息,通过漏洞可以正常进入到用户的相册,选择任意联系人也可以看到相关的短信内容。该机构称该漏洞会利用Siri来攻破设备,且只需简单的几个步骤,其影

S 重点关注
Special focus

世界互联网大会:风口上的人工智能

11月17日,正在进行的第三届世界互联网大会汇聚众多专业领域大咖,不论哪个分论坛,“人工智能”都被屡次提及成为焦点。虽然被当做“下一个风口”,但对人工智能发展的细节与会大佬仍是众说纷纭,如何应用实现产业化运营未有定论。

成果秀场

世界互联网大会成为科技成果展示的秀场,今年的展会中,运用人工智能技术的展品成了主角。包括微软、IBM、阿里巴巴、腾讯等在内的310余家国内外知名企业参展,聋哑人手语翻译手套、百度无人车试驾、京东无人机送快递等展览吸引了众多围观。在演讲过程中,科技企业大佬也不忘展示自家最新的人工智能研发成果。Facebook副总裁石峰在演讲中提到,Facebook现在在做的是如何教会机器去阅读文本,从而向用户提供他们感兴趣的内容。他甚至介绍了为残障人士提供服务的前沿技术,为听力障碍的人士进行视频提供了对语音自动翻译的技术。

联想集团董事长杨元庆在演讲中称,每个人的手机都可以变成一个基于对话式的信息服务和电子商务服务的解决方案,并在现场展示了联想旗下摩托罗拉的Moto Z手机与JBL音响连接。腾讯社交网络事业群总裁、集团高级执行副总裁汤道生表示,腾讯的很多产品都应用到了人工智能,包括在微信里面的语音转文字、音乐智能推荐、哼唱识别,包括QQ视

频挂件,不仅仅识别人像,也能识别五官,还能在非非常快速的时间跟踪五官的细节。

未来风口

人工智能开始逐渐投入运用并接近普通人生活,科技企业在展示成果的同时,也煽起了人工智能的“风口论”。小米董事长雷军表示,未来的3-5年时间里,人工智能可能在各行各业、各个领域都会有非常大的突破。今年基本上全球各大互联网公司都把人工智能作为最核心突破的领域,像谷歌在10月提出了AI-first战略,基本上各大巨头下了很大的功夫。人工智能也是小米主要探索的方向。百度总裁张亚勤在演讲中也表示,人工智能真正会带来一些新的变革,可以说人工智能可以应用到医疗、教育、金融、交通中,也可以用到无人车上。

同时,搜狗公司CEO王小川认为,随着技术的突破,搜索引擎会自然而然演化成为问答引擎。苹果、微软、亚马逊、谷歌等公司都在做问答引擎,但是苹果的Siri也不成功,是因为现在技术对于自然语言的处理能力、自然语言的理解能力非常有限。华为CEO余承东认为,拥有人工智能做技术支持的智慧手机未来将同时要具备人类所具备的能力,即本地决策的能力,今天的交互技术发生很多的变化,包括语音的识别和视频的处理,华为接下来会投向人工智能领域,这是改变人类信息化时代最重要的一个领域。

百家争鸣

踏上风口最令创业者心驰神往,人工智能在本届世界互联网大会上成为热议话题,更给足了这些创业者信心。百度CEO李彦宏发表演讲指出,移动互联网时代已经结束,人工智能才是未来的方向。不过,腾讯CEO马化腾则仍然支持移动互联网方向的创业,他认为,目前移动互联网领域还有很多细节没有被解决,所以仍有机会。虽然人工智能是未来的方向,但是目前的基础设施还差很远,未来人工智能主要在云端进行一些整合和创新。

此外,在本届世界互联网大会期间,关于人工智能普及和商业化的讨论也引人深思。美国思科Jasper公司全球车联网高级总监麦克·布兰科以智能汽车为例分析称,现在有两个趋势,第一个趋势就是变现主动盈利,也就是说现在的消费者不断在适应人工智能带来的变化,另一个趋势是智能汽车会带来全新的出行方式。

不过,布兰科也表示,这件事情本来就不容易,还有包括技术问题、安全问题、一切问题、发展问题、标准和合作问题等的存在,所有这一切都要能够配合起来才能行之有效。

另有多名世界知名科学人士指出,人工智能发展到一定程度会引发社会混乱,并不安全,人工智能的走向也备受争议。布兰科认为,短期内机器人并不会完全支配人类。

北京商报记者 姜红

日化品牌龙头索芙特告别日化

对日化产品等老资产进行剥离,专注于智慧城市项目的建设。“日化板块毛利低,发展空间目前来看也微乎其微,这些不良资产对于上市公司经营业绩构成了较大压力。”

除天吻娇颜以外,今年上半年,天夏智慧已经先后剥离了子公司红日娇吻75%股权、索化公司100%股权及其控股子公司陕西集瑞51%股权、广东传奇100%股权、香港公司100%股权。目前,天夏智慧的上市公司业务板块中已经不再拥有日化和医药流通领域的业务,索芙特所经营的日化业务成为历史。

单独上路挑战重重

天夏智慧相关负责人表示,如果转让工作能够顺利进行,日化类的子公司可能将在未来2-3个月内寻得买家。但是剥离出去的子公司将如何发展,是抱团取暖还是各自被收购,上市公司方面并不清楚。此前,曾有消息称,天夏智慧打包卖出的不良资产或许将依托索芙特这个品牌自立门户,在进行重组后独立上市。但是从实际经营状况来看,已经转让的子公司中,红日娇吻、索化公司和香港公司去年的营

业收入均为零,营业利润上,广东传奇、陕西集瑞和香港公司分别亏损79万元、103万元和82万元,如果索芙特将这些子公司在未来整合上市,依照目前的经营能力来看很难跨过IPO审核门槛。

值得注意的是,在变卖子公司之前,索芙特并非没有对这些亏损的子公司进行过拯救。以最后剥离的天吻娇颜为例,作为公司曾经的重点资产,2012年,索芙特对天吻娇颜进行增资扩股2.1亿元,希望改善天吻娇颜的财务状况,但是最终的结果却让人失望。在脱离上市公司之后,索芙特这个品牌的经营业绩也会退回幕后。但是有业内专家透露,目前索芙特产品一年的回款额已经不足5000万元,在竞争激烈的日化市场上早已没有立足之地,未来品牌如何塑造是难题。

百新品亮相被指“放卫星”

通过“变卖”,改头换面的天夏智慧在财报表现上已经摆脱了昔日索芙特造成的亏损局面。去年,天夏智慧的净利润从2014年的624.54万元降至-292.76万元,今年最新的季报显示,公司2016年1-9月的净利润已经上涨到1.37亿元,同

比增长39520.68%。天夏智慧表示,报告期内,公司净利润大幅增加,是今年4月公司通过非公开发行A股股票购买了天夏科技100%股权所致。同时,为了展现品牌仍然具有生命力,索芙特在今年的上海美博会上一口气推出100款新品,包括针对年轻肌肤的美白产品“清元”和母婴护肤品牌“宜护”。据了解,目前索芙特主渠道仍为商超渠道,子品牌“清元”和“宜护”首推各地区化妆品专营店渠道,是该市场的第一次试水,这也是索芙特在主业变化后第一次新品发布。

不过,在品牌老化严重的背景下,新品牌被市场所接受无疑需要时间。日化行业专家、嘉恩资本合伙人夏天认为,所谓“100新品”与其说是索芙特的突破,不如说是“放卫星”。“目前,索芙特的产品难以用定位于哪些市场来衡量。无论是一二线城市,还是三四线城市,索芙特的产品都难以打开市场。”日化行业观察员赵向晖表示,在竞争激烈的日化市场,索芙特已经错过了太多机会,重新发力后,索芙特需要很长的时间来重新获得市场的认可和足量的消费群体。

北京商报记者 孙麒麟 王潇立