

· 商讯 ·

宝洁将在华引进数十种新品

北京商报讯(记者 钱瑜 实习生 李静)针对中国消费升级以及中国消费者的最新消费趋势,12月20日,宝洁中国举办新品发布会,宣布在2017-2018财年(2017年7月-2018年6月),将陆续引进数十种新产品,包括8月上市的帮宝适一级帮、9月上市的Olay塑颜臻粹、博朗彩光脱毛IPL、柔柔0硅油卸妆水等。

作为这次规模入华的典型样本,宝洁中国表示,全球首款衣服香水当妮Downy护衣留香珠已经风靡美国市场。据悉,美国宝洁实验室历时八年,运用PMC技术,用智能留香胶囊将香氛精油包裹。随着衣服的摩擦(如拥抱、走路、穿衣等),智能留香胶囊会像泡泡一样爆破,释放出香味。宝洁中国介绍,当妮目前拥有5种适合中国消费者的香型,分为前、中、后三种不同的香调。

之所以大规模将宝洁新产品带入中国市场,宝洁大中华区传播与公关部副总裁许有杰表示:“中国消费者日益精致的生活需求,是我们不断研发并引进创新性、革命性新品的动力”。

公开资料显示,中国已经是全球最大的美发护发市场,宝洁一直不断通过调整品牌组合、品牌资产、成本结构和创新计划,试图在中国美发护发市场占据更多的市场份额。据悉,宝洁仅用6个月就将想法推向市场”,该公司通过多元设备实施数字化媒体追踪,并与互联网公司腾讯、百度、微博、阿里巴巴、京东等达成合作,构建大数据分析,使市场能够通过数字手段定向和测量。

宝洁2017-2018财年一季度(2017年7-9月)财报显示,销售额同比增长1%至166.5亿美元;净利润同比增长5%至28.5亿美元。其中,中国作为全球第二大市场,销售额同比增长了8%,增速高于公司整体水平,电商销售更是同比大涨60%。

宝洁中国自己也认为,中国市场业务正在取得重大进展,7个品类中有6个呈现增长趋势。预计今年整体在华业绩将有中等水平的增长。具体到品类上,宝洁的高端产品innever expire、SK-II一季度的有机销售额增长超过40%;Olay在9月推出的高端产品新生塑颜臻粹系列,有机销售额也实现两位数增长;护发品类的市场份额取得了连续增长;口腔护理增长7%;帮宝适多年来首次在高端品类中实现份额增长。

800余款奶粉配方注册过批

北京商报讯(记者 钱瑜 王子扬)12月21日,国家食药监总局发布最新一批奶粉配方通过注册,包括来自菲仕兰、雀巢、多美滋、每日乳业、百跃羊乳等13家企业的36个配方。截至目前,国家食药监总局已批准了867个配方注册名单。在已通过的名单中,贝因美以48个通过注册的配方排在首位,进口奶粉如美赞臣、菲仕兰、达能等品牌也完成了市场上主要销售品牌的注册。

婴幼儿配方注册制落地不足10天,国家食药监总局对于奶粉产品的抽检也已经收紧。此前,国家食药监总局发布了针对婴幼儿配方乳粉标签标识规范检查结果。

过去一年,食药监系统共检查生产企业126家次、经营单位21.1万家次,立案查处253起,下达责令整改通知书5604份。主要涉及“金装”字样、“全进口奶源”模糊信息;“零添加”等含量声称,明示或暗示具有益智、增加免疫力等问题。

按照国家食药监总局今年5月发布的《婴幼儿配方乳粉产品配方注册标签规范技术指导原则(试行)》,婴幼儿配方乳粉的商品名称应当符合有关法律法规和食品安全国家标准的规定,不应包含“金装”、“超级”、“升级”等虚假、夸大、违反科学原则的词语;“益眠”、“强体”等涉及预防、治疗、保健功能的词语,以及“益智”、“益生菌”等明示或者暗示具有益智、增加抵抗力或者免疫力、保护肠道等功能性表述等。

苹果承认“降低旧手机性能”

北京商报讯(记者 石飞月)12月21日,苹果官方对于此前网友曝出的旧款iPhone变慢一事做出回应,解释称是为了提供更好的用户体验。

最近,有网友曝出“苹果在降低旧款iPhone性能”的问题。网友对旧款iPhone机型进行了测试,跑分降低,系统运行变慢,推测苹果可能是为了让消费者去买新的iPhone故意让旧手机运行变慢、变卡顿。

著名跑分软件GeekBench的开发者John Poole在分析了多台iPhone 6及iPhone 7的数据后,在自己的博文中表示,受这一“特性”影响的iPhone数量相当多,并且随着电池的老化只会愈发明显。

苹果并没有对“故意使产品变慢”做出正面回应。该公司在声明中表示,目标是向客户提供最好的体验,其中包括总体性能和延长设备使用寿命。在低温环境中,锂离子电池提供峰值电流的能力会降低,随着时间推移,存储的电量会减少,这会导致设备为保护电子元件而关机。

除了以上说辞,苹果还表示,这一“降频”功能除了当前的iPhone 6、6s和SE外,还将会进一步随iOS 11.2操作系统推送至iPhone 7上。为的是将电源需求“平滑化”,以防止设备意外关机,在将来更多的iOS设备也会加入这一功能。不过,苹果暂时没有表示如何解决“iPhone升级就变卡”的问题,给出的解释也并不令人满意。

从苹果的声明中推测出,要想摆脱上述手机变慢的束缚,用户就得换电池,要不就一步到位换新机。根据一家市场研究公司公布的数据,在截至10月的3个月时间里,由于期间iPhone X尚未上市销售的缘故,苹果iPhone在某些关键地区占据的市场份额有所下降,而基于谷歌Android操作系统运行的智能手机的销售量则有所增长。

责编 张绪旺 美编 王飞 责校 郑棋 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

美团滴滴正面对决移动出行

越来越模糊的业务边界,让滴滴和美团出现在同一个战场。12月21日,滴滴宣布完成新一轮40亿美元融资。就在前一天,美团打车扩张至8座城市的消息不胫而走。加上在出行之外,滴滴不断渗透外卖市场的传闻,双方试图深入对方腹地搅局的意图越来越明显。

攻守之间

风传已久的滴滴融资传闻终于落定。12月21日,滴滴宣布完成新一轮40亿美元融资,不过并未透露本轮融资的投资方以及投后估值。8个月前,滴滴已经完成一轮55亿美元的巨额融资,投后估值超过500亿美元,在全球未上市企业中仅次于蚂蚁金服的750亿美元和Uber的680亿美元。

成立五年间,滴滴已经完成17轮融资,共涉及34个投资机构及个人。今年6月,滴滴CEO程维表示,滴滴已经融资150亿美元。加上本轮融资,滴滴已获得近200亿美元融资,主要投资方包括腾讯、苹果、蚂蚁金服、富士康、软银、招商银行、中国人寿、中国平安等企业和金沙江创投、淡马锡、DST、中投公司等产业、投资和金融巨头。

与发展前期的打车大战不同,在并购快的、优步中国后,滴滴的投入瞄准泛出行市场。据介绍,滴滴此次40亿美元资金将用于更积极地推进国际化战略,同时加大在AI人才储备以及技术上的投入规模。此外,滴滴还将持续提速智能驾驶与智慧交通的能力建设,加快构建新能源汽车服务体系。

这些都是滴滴看重的新业务板块。11月2日,程维宣布联合全球能源互联网发展合作组织(GEIDCO)合资成立全球新能源汽车服务公司,通过构建充换电体系、储电、电池再利用等新能源汽车配套支持服务产业。程维计划,在2020年之前滴滴将率先在平台推广超过100万辆新能源汽车,通过开放合作实现全国范围的“桩联网”,为滴滴平台



上26万新能源汽车司机提供充电服务,并在未来将新能源汽车配套支持服务向家庭和社会开放。

为实现以上计划,滴滴正在搭建新能源汽车充换电体系“小桔充电”。此前一个多月,滴滴向汽车交易平台人人车投资2亿美元,并打通业务接口,用户可以在滴滴二手车频道买卖车辆。

今年乌镇世界互联网大会期间,程维披露了滴滴AI野心,希望滴滴从出行平台转变成智慧交通平台,并展示了滴滴在出行需求分析、出行地点推荐、城市基础设施等方面的技术落地。

对于滴滴的转变,独立分析师张旭认为:“2017年,滴滴将征战的主线从安内转向攘外,扩张海外城市、新产品线、研发自动驾驶和建设新能源生态,再用一部分资源用于稳固现有的成熟业务线竞争”。

新兴势力

滴滴努力撕掉单一打车标签的同时,美团点评正潜入滴滴腹地。在滴滴融资消息宣布前一天,美团打车曝光扩张计划,在南京市场测试10个月后,美团打车准备进入其他7个城市——北京、上海、成都、杭州、福州、温州和厦门。

一个月前,有用户甚至在成都街头发现印有美团租车LOGO的车辆,这其实属于汽车分时租赁业务。

有消息指出,近日美团点评负责政府关系的人员已经陆续到达北京、

上海等城市,去和当地政府沟通运营资质的问题。为吸引更多全职司机,美团打车的司机扣点仅为8%。

美团点评未正面回应传闻。但12月1日,美团点评首次将出行业务单独设立业务群,由美团点评高级副总裁王慧文负责。在此之前,美团点评也完成了一轮40亿美元的融资。

对于美团的出行野心,张旭认为,从现阶段流传的城市列表看,美团点评此次扩张的均是滴滴的重点城市,在这些区域的价格战将不可避免;滴滴拥有大量的现金储备和丰富的价格战经验,能够以最低的成本进行压制,并在价格战中直接提升对手的流量成本”。

张旭说:“但美团并非没有机会,除了滴滴以外的其他竞品将会受限于自身的现金储备和商业模式,这些会成为美团打车的重点流量来源。也就是说,滴滴美团之争,最遭殃的是偏服务重资产模式的专车服务”。

从餐饮酒旅娱乐一路杀到打车领域,美团看似已经晚了。但美团点评投资人、今日资本创始人徐新认为:“出行对于用户来说是刚需,而且市场足够大,虽然已经有了滴滴,但是依然存在痛点。另外,大概有30%的人打车去吃饭,和美团点评的用户群高度重合,这个事情有的做”。

多线战事

挑战滴滴出行霸主地位的不只是美团,作为滴滴所投企业ofo直接对手

的摩拜单车也十分积极。今年9月之后,摩拜单车先后与首汽约车、嘀嗒拼车达成合作,在App接入、服务互通、用户对接、品牌营销和技术研发等领域组成出行同盟。摩拜单车还成立了专门的出行服务有限公司,负责网约车业务。

此外,完成共享单车行业首例合并案的哈罗单车和永安行也试图进军大出行,这是共享单车二线阵营扩张生态的典型代表,不仅引入蚂蚁金服和威马汽车的融资,还启动了与威马汽车的“4+2”战略共享单车+共享汽车”。

新的搅局,张旭并不认为会对移动出行格局造成太大影响。在他看来,“为此感到苦恼的应该是除了滴滴和美团的另外几家网约车运营商。因缺乏现金储备而回避价格战,其他无资本实力的网约车难免走上易到的老路。在价格战中,首先流失的往往都是忠诚度较低的用户。当前,提升ARPU(每用户平均收入)值,是增加用户量更重要的运营指标。因此,大规模价格战不会出现”。

值得注意的是,头部企业的业务边界日渐模糊,这让出行竞争变成生态化PK的一环。一周前,知情人士证实,滴滴自己也在布局外卖业务,并且研发外卖业务已有一段时间。滴滴对此不予置评,但显然是对美团挑衅的回击。

将时间轴拉长,或许回击一词应该换个主语,早在美团点评合并之前,滴滴入股饿了么,而后者是当时也是目前美团点评的主要竞争对手之一。而美团点评CEO王兴也以个人名义投资了摩拜单车。

如同阿里早已不再是电商企业,腾讯也不能用社交平台定义,未来单线的企业竞争将快速被矩阵式的生态战争取代。强场景化、无缝连接式的移动出行市场身处生态战之中,先发优势很重要,牵制与业务协同也不能小觑。

北京商报记者 魏蔚/文
王飞/制表

S 重点关注
Special focus

宝能控股观致尘埃落定

北京商报讯(记者 蓝朝晖 高春艳)观致汽车有限公司(以下简称“观致”)收购案终于尘埃落定,12月21日,观致宣布正式迎来战略投资者宝能集团(以下简称“宝能”)。宝能将作为战略投资方,与奇瑞汽车、量子公司一起,共同支持观致的发展。根据协议,接下来三方还将共同为观致增资65亿元。业内人士认为,与资本运作不同,汽车制造需要技术、资质,这正是宝能缺少的。此次收购观致使得宝能进军汽车行业终于有了正式的牌照,并展开多元化发展布局。

12月15日,观致股权挂牌终止的第二天,该交易状态已变更为“已成交”。此轮转让开始于今年11月17日,截至12月14日,挂牌底价为1625亿元。虽然交易已经达成,但背后的大金主宝能却一直没有公开走向前台。

12月21日,观致正式宣布宝能获得控股权。此次,宝能以66.3亿元的价格购得观致51%股份,并根据双方协定,分步骤将收购款付给奇瑞汽车和量子公司。值得注意的是,被宝能收购以后,观致的股东结构调整为:宝能持股51%,奇瑞汽车持股25%,量子公司持股24%。

业内人士认为,宝能入主观致后,观致有望解决眼前的资金压力以及未来发展资金问题,同时,还可以将观致融入宝能的“汽车局”,不管对观致

还是宝能新业务模式的探索都有利。

此次观致挂牌出售,与多年经营不理想不无关系。数据显示,今年前三季度,观致营收11.99亿元,净亏损10.69亿元;负债达到92.1亿元,占11387亿元资产总额的80.88%。而在去年,观致营业收入26.5亿元,亏损13.2亿元,净资产33.3亿元。

销量上,观致也一直没有太大突破,并未达到年销售3万-5万辆的小目标”。奇瑞曾对观致寄予厚望,期望其在持续增长的中国市场中占据一席之地,也力争成为西欧汽车市场中具有领先地位的中国汽车品牌”。

统计数据显示,2014年,观致的销量是7000辆;2015年销售1.4万辆,实现了翻番增长;2016年销售2.49万辆,同比增长70%。今年1-10月,观致累计销量仅为12545辆,同比下降31.8%。

事实上,此次并非观致首次出售,7月12日,观致首次在长江产权交易所挂牌,以16575亿元转让25%的股份。但转让并未成功。

据了解,此次宝能入主观致,不仅将给观致带来强大的资金支持,更重要的是带来创新的发展思路和国际化发展视野,同时在产业链协同、客户共享、汽车后市场布局等方面给予观致全方位、无条件的支持。

宝能相关负责人表示,在燃油车仍有较大市

场发展空间的情况下,新能源和智能化已经成为汽车产业发展的新趋势,而自主品牌的崛起,也是中国汽车产业未来发展的必然。

值得关注的是,今年3月,宝能集团注册成立了宝能汽车有限公司,注册资本10亿元,由深圳市宝能投资集团有限公司持有99%股份,深圳宝源物流有限公司持股1%,开展的业务包括新车二手车销售、物流运输等。

根据公开资料显示,去年宝能通过定增人主了韶能股份,该公司控股股东韶关宏大齿轮,涉足新能源车零部件业务,从事机械零部件的研发、生产和销售,是比亚迪、东风集团和广汽集团等新能源汽车企业的动力总成零部件供应商。

宝能近期在汽车领域的投资动作十分频繁,10月20日,宝能年产30万辆新能源汽车项目将落户杭州富阳,项目总用地面积约3000亩,总投资约140亿元。项目内容主要包括新能源汽车生产、测试、研发,总部楼宇及电机、电池、电控“三电”等配套核心零部件生产。

业内认为,虽然观致很有价值,但问题也显而易见,产品无法形成规模,成本居高不下。但是,未来有宝能的支撑,观致就有继续战斗下去的资格和资本。不过,如何提升观致汽车的销量、提升盈利能力仍是宝能首先要解决的问题。

房产经纪公司资质买卖悄然兴起

北京商报讯(记者 阿茹汗)在北京市工商局的网站,目前已不能注册房地产经纪公司,这意味着北京房地产经纪管控的进一步收紧。但北京商报记者12月21日调查发现,市场上一些代办机构却做起了房地产经纪公司营业执照买卖的生意。

房地产经纪行业人士分析认为,代办机构的行为违背了相关职能部门整肃房地产经纪市场的初衷,律师则提醒,目标资质可能存在的负债、处罚等多方面的不确定因素,也为此类交易带来了潜在的风险。

“在暂停注册之前我们提前注册

了公司,如果需要,可以打包价格做法人变更。”一名公司注册代办机构的人士向北京商报记者介绍,目前还允许法人的变更。通过这样的手段,仅需花费不到一个月时间和几万元,就可以拥有一家新房地产经纪公司。“非常简单,做完法人变更后,再去税务和银行开户就可以了。”该人士强调,“手里的资质是干净的。”

据亚豪机构市场总监郭毅介绍,自2017年5月开始,北京便已停止了注册房地产经纪公司,这也被行业解读为整肃房地产经纪市场的隐形之手。与此同时,自今年3·17”楼市新政

后,北京市住建委也对市场上存在发布虚假房源信息、异地经营、违规经营等行为的经纪公司进行了多轮清理,注销了经纪机构的备案。

数据显示,在多重政策外加房地产交易冷清的影响之下,北京备案中介机构的数量在不断减少,已从5月的3234家减少到了11月末的3038家。

在一位不愿具名的房地产经纪公司相关负责人看来,工商局的暂停注册以及政府的重拳整治规范使得房地产经纪公司的营业执照变成稀缺资源,催生了代办机构的上述买卖。代办机构以法人变更的方式出售房地产

经纪公司资质,从操作流程上看,不存在违规违法,但是却违背了对房地产经纪市场整理整顿的思路。因此这一现象应该得到相关部门的重视。”

中咨律师事务所律师贾瑞果也表示:“法人或者股权变更是否被允许的,但是在做变更的时候要对接盘的企业进行全面了解,包括资质、负债、是否受到过处罚,公司账簿、资料等是否完备等。”贾瑞果进而介绍,上述代办机构人士提到的“资质干净”通常是指公司从未运营过,不存在处罚、纠纷等问题;但即便如此,也要格外注意预防目标企业潜在的风险”。