

雨润否认祝义财行贿及挪用公款

北京商报讯(记者 钱瑜 叶静)1月25日,中国雨润食品集团有限公司(以下简称“雨润食品”)发布公告称,雨润食品近日发现,有报道提及祝义财行贿南京中央商场的员工及挪用中央商场的公款,祝义财确认有关报道为不实报道。中国检察机关认为当中提及的事件不构成挪用公款,并已主动撤回对祝义财行贿等罪项的指控。

据了解,祝义财为雨润集团创始人,雨润集团旗下则拥有雨润食品及南京中央商场(集团)股份有限公司(以下简称“中央商场”)两家上市公司。目前,祝义财在雨润食品担任名誉主席兼董事会高级顾问一职,并为中央商场的实际控制人。

中央商场也于1月25日发布澄清公告。公告显示,网络媒体近日转载一篇来源于“e公司”,标题为:“祝义财失联之谜揭晓:收购中央商场巨额行贿,故意开店造成数千损失”的不实报道。

中央商场在公告中表示,第一,祝义财控制的地华公司从二级市场收购中商股份,只需按照证券法的规定,做到程序严谨、信息透明、对价充分,便可完成对中商股份的收购,不需要任何人提供帮助;第二,胡晓军等人在2005年5月之后已经不具有国家工作人员身份,谈不上利用职权为祝义财及地华公司后续收购国有股提供帮助;第三,关闭门店是依照公司法的规定,经过董事会表决通过,程序合法,属公司自主经营范畴,无需胡晓军等人提供帮助。关于挪用公款,事实是时任中商董事长的胡晓军个人决定将中商股份的4000万元借给南京证券理财,系企业谋利创收行为,且借款本息早已收回,与祝义财毫无关联。

张家旺接任中国圣牧执行董事

北京商报讯(记者 钱瑜 高春艳)1月25日晚间,中国圣牧有机奶业有限公司(以下简称“中国圣牧”)宣布,自1月25日起,王跃华因其他工作安排辞任执行董事,公司新任首席执行官张家旺将接任这一职务。

据了解,张家旺出任中国圣牧首席执行官仅10天。1月16日晚,中国圣牧发布公告称,邵根伙辞任公司代理首席执行官,继续担任非执行董事兼董事长,由张家旺担任首席执行官。同时,王跃华因工作安排原因,辞任公司代理财务总监。

资料显示,张家旺于2001年8月加入北京大北农业科技集团股份有限公司(以下简称“大北农”),历任外联主任、总裁助理及发展投资部总经理;2016年9月~2018年6月出任中国圣牧非执行董事;并自2018年4月起担任内蒙古圣牧高科牧业有限公司总经理兼法人代表;2019年1月16日获委任为中国圣牧首席执行官,目前,张家旺还担任大北农副总裁兼战略与发展部总经理,截至公告发布,张家旺持有中国圣牧约2.17%的股份。

沃森生物2018年业绩同比扭亏

北京商报讯(记者 钱瑜 姚倩)1月26日,沃森生物披露2018年度业绩预告称,公司预盈10.44亿~10.49亿元,同比扭亏。

沃森生物在公告中表示,报告期内,公司整体经营状况保持良好态势,自主疫苗产品产销持续稳定增长。其中,公司自主疫苗产品销售实现主营业务收入、净利润较上年同期增长60.4%和154.6%。此外,公司转让嘉和生物药业有限公司46.45%股权产生投资收益11.76亿元。

尽管同比扭亏,但沃森生物的“对赌协议”给公司带来了约7600万元的损失。1月18日,沃森生物发布公告称,由于河北大安未完成2018年血浆采集量预计目标,沃森生物将承担相应的股权补偿赔偿责任,预计导致沃森生物2018年度净利润减少约7600万元。事实上,这并非河北大安首次未完成血浆采集量预计目标。2018年1月,沃森生物发布业绩修正公告称,由于河北大安采集量不达标,沃森生物将承担相应赔付责任,公司净利润从预盈转为亏损。

桃李面包营收净利同增

北京商报讯(记者 李振兴)1月27日,桃李面包发布业绩预告称,由于配送服务质量提升以及销售终端增加等因素,2018年,桃李面包实现营收48.33亿元,同比增长18.47%;利润总额8.25亿元,同比增长25.33%;实现归属于上市公司股东的净利润6.43亿元,同比增长25.19%。

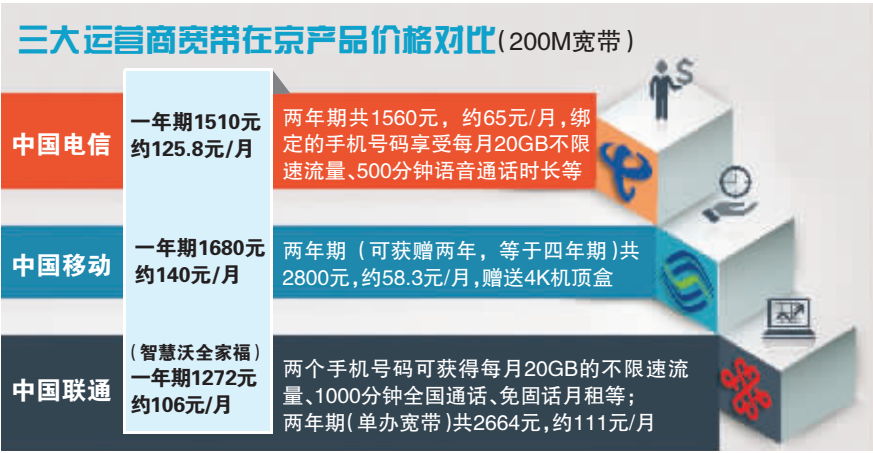
对于业绩增长的原因,桃李面包在公告中称,2018年,桃李面包提高配送服务质量增加了单店销售额,并增加了终端数量。归属于上市公司股东的净利润同比增长是因为公司规模效应增强,单位成本费用降低,并且产品结构优化升级。

资料显示,目前桃李面包已在全国17个区域建立生产基地,并建立超过20万个零售终端。2018年,桃李面包还加大力度拓展华东、华南、西北等新市场,同时在东北、华北等成熟市场继续加快销售网络细化和下移工作。

业内人士认为,2018年,达利食品等企业纷纷进入短保面包领域,桃李面包面临前所未有的挑战。为了应对竞争占领市场,桃李面包不得不扩大生产规模和终端数量,研发更多产品。

据了解,为了扩大规模,桃李面包已经开始举债扩张。2018年11月,桃李面包发行10亿元可转换公司债券,用于江苏和四川的生产项目建设。2017年11月,桃李面包也曾通过定增募资约7.38亿元,主要用于投资武汉、西安、重庆三地的食品生产项目。

联通“掉队”宽带价格战



春节临近,宽带市场新一轮价格竞争已悄然打响。北京商报记者近日走访北京市内三大运营商营业厅发现,与大力推出优惠套餐吸引用户的中国移动、中国电信相比,中国联通有些“沉默”。业内人士表示,随着“提速降费”深入推进,宽带市场竞争进一步白热化,如果中国联通不能守住宽带阵地,将拖累整体业务发展。

价格劣势

“58元及以上套餐宽带0元用,100M宽带买两年送两年,续费包年套餐送全国流量6GB。”位于安定门外大街的一家中国移动营业厅打出了这样的促销口号。

店内工作人员介绍称,目前为办理宽带业务的用户提供多种优惠方式。如果用户想要直接办理宽带业务,100M宽带四年期(买两年送两年)共需1800元,月均仅37.5元;200M宽带四年期也仅需2800元,月均仅58.3元,还赠送4K机顶盒。如果用户不想直接办宽带,只要选择月租费58元的4G套餐,50M宽带即可免费使用,选择月租费108元的4G套餐,则200M宽带免费使用。

位于和平里地区的一家中国电信营业厅的促销活动也不少。店内工作人员表示,现在用户办理新号码,只要承诺套餐档位达99元/月,即可享受“+1元购200M宽带”的资格,还可获得每月20G流量和1000分钟通话时长,另送一张新增副卡。如果用户不想办理新号码,包含200M宽带的两年期大团圆套餐,目前仅需1560元,约合65元/月,用户相关手机号码同时享受每月20GB手机不限速流量等。

与中国移动和中国电信相比,中国联通的价格则有些“高冷”。一位中国联通营业厅工作人员表示,中国联通200M宽带价格为106元/月,用户两个手机号码可获得每月20GB不限速流量、1000分钟全国通话、免固话月租和超清IPTV电视服务,但享受此价格的前提是需要包年和捆绑手机号码,如单独办理宽带,价格将更高。中国联

通官方客服人员也对北京商报记者表示,现在要办理北京地区的200M宽带业务,网上营业厅只有两种产品,一种为捆绑手机号码的智慧沃全家福产品,约106元/月,另一种为单独办理一年期的宽带,约123.33元/月。

目前,中国移动和中国电信在京均提供100M的宽带产品,而中国联通在京只提供200M及以上带宽的宽带产品。以200M宽带为例,中国移动最低需58.3元/月(四年期),中国电信最低需65元/月(两年期),中国联通办一年期最低需106元/月,办理五年期也需88.8元/月。

业绩下滑

价格战背后是一个激烈竞争的宽带市场。三大运营商近期披露的运营数据显示,2018年12月,中国移动宽带用户净增长达242万户,中国电信宽带用户净增长55万户,中国联通宽带用户数却净减少22.1万户。

从全年来看,中国联通宽带用户规模和增速均落后于另外两家。截至2018年底,中国电信有线宽带用户数为1.45亿户,全年累计净增用户数为1226万户;中国移动有线宽带用户数为1.56亿户,全年累计净增4400.3万户;中国联通固网宽带用户数为8088万户,全年累计净增仅434.1万户。

除了宽带业务,中国联通其他业务也不容乐观。在移动业务方面,中国电信正快速缩小与中国联通的差距。

2018年,中国电信移动用户净增数最多,达到5304万户,中国联通净增数量最少,仅净增3087.3万户。到2018年12月,中国联通移动用户数量仅比中国电信多出1200万户。如果双方2019年保持2018年的增速,到2019年年中,中国电信移动用户有可能超过中国联通,跃居第二名。

在4G用户规模上,2018年中国电信和中国移动4G用户年增长量均超过6000万户,而中国联通仅约4500万户。同时,中国电信4G用户在移动用户中的渗透率达80%、中国移动达77%,中国联通尚不足70%。

独立电信分析师付亮表示,总体来看,中国移动成功实现了移动业务对有线宽带业务的拉动,宽带用户快速增长,离市场占有率第一已不远。中国联通的“混改红利”正在逐渐疲软,原本中国联通有线宽带用户规模位居第二位,现已被挤至第三位,同时移动用户第二的位置也面临挑战。

能否翻身

目前,无论营业收入还是净利润,中国联通都处于劣势地位。而在相对有限的营收中,宽带业务对中国联通至关重要。2018年前三季度,中国联通营收2197.12亿元,其中主营业务收入2000.13亿元,固网主营业务收入达732.23亿元,占整体收入的约1/3。

一位不愿具名的业内人士表示,在三大运营商中,中国联通实力最弱。

重点关注

Special focus

2018年iPhone在华出货量大跌22%

北京商报讯(记者 石飞月)1月26日,研究机构Strategy Analytics发布的数据显示,2018年iPhone在中国市场进入衰退期,而国产手机品牌继续增长。

数据显示,2018年苹果手机在中国的总出货量为3420万台,比2017年的3670万台同比减少22%。其中,2018年四季度,iPhone在中国的出货量为1090万台,低于上一同期的1400万台,同比减少22%,是自2017年初以来苹果公司在中国表现最差的季度,iPhone的市场份额在2018年四季度也缩减至10.1%,低于上年同期的11.5%;但其市场份额排名有所上涨,2018年四季度超越了小米,小幅升至国内第四位,由前一年的8%上升到8.4%。

对于苹果在中国市场的表现,Strategy Analytics总监Linda Sui表示,过去12个季度中,有8个季度苹果iPhone在中国的表现同比下降。iPhone越来越高的售价,让苹果成为众矢之的,也

处于被排挤出中国市场的危险边缘。

对于iPhone未来在中国市场的走势,调查机构Rosenblatt Securities研究认为,降价和中国新年将提振苹果iPhone XR在中国的销售。Rosenblatt分析师Jun Zhang预计,2月iPhone XR产量将增加100万部。但iPhone XS仍面临零售渠道库存相对较高的风险,今年3月的出货量可能趋于稳定,但随着智能手机需求恶化,今年二季度和2019年出货量可能会低于预期。

iPhone在中国市场遭遇销售下滑后,苹果公司采用越来越灵活的价格政策来刺激消费者购买。本月11日,京东平台的iPhone 8/8 Plus 64G版本的价格分别下调至3999元和4799元,较变动前分别下调了600元和800元,与苹果官网报价5099元和5999元分别相差1100元和1200元。此外,上个月苹果中国官网上线了全新的以旧换新活动。

易到车主提现再次被延期

“受此影响,我们不得不遗憾通知提现时间将延至2019年2月22日。在此期间,如轱辘资本对乐视及贾跃亭追索欠款事宜有了明确结果,公司将提前开启提现。”易到方面说。

从去年11月起,易到就出现了司机端的提现问题。1个月前,易到车主端App曾发布对司机通知,称轱辘资本正在全力推进债权追回工作,已通过美国加州法院下发临时限制令,冻结FF中贾跃亭持有的33%股权及贾跃亭在加州的四处房产。预计春节前相关债务纠纷将得到解决,平台也于2019年1月25日开启线上提现,在此期间,暂停线下提现。

就像易到在说明中提到的,易到

及其大股东轱辘资本正纠结于贾跃亭和乐视方面的债务中。甚至在上周,轱辘资本CEO温晓东发布了一份《关于向全社会公开出让易到股权的声明》,声明中显示:“愿意以低于从乐视及贾跃亭处的获取成本,全部或部分转让易到股权”“愿意以一半的价格出让易到股份”。

根据温晓东发布的信息,2017年6月,轱辘资本从乐视及贾跃亭处接手易到股份的前提是,贾跃亭承诺易到整体负债不超过23亿元,以及中泰创展通过易到提供给乐视的14亿元欠款无需轱辘资本承担。因此,轱辘资本在2017年6月30日向易到提供首批6.3亿元款项,用于解决司机提现问题。但轱

由于作为优质业务的宽带板块是中国联通的主要利润来源,中国联通自然没有足够财力与中国移动、中国电信进行价格大战,因此在这场宽带竞争中处于守势。

付亮认为,未来市场不会太细分有线宽带和4G、5G这种无线宽带,二者的界限会更加模糊。因此,哪家能给市场提供更多、更稳定以及高带宽的宽带产品,哪家就可以在提供综合服务时更有优势。对三大运营商而言,有线宽带和无线宽带(4G、5G)都很重要,必须两手抓,两手都要硬。

对中国联通而言,5G是实现弯道超车的关键。在3G时代,中国联通优势明显,但进入4G时代后,中国联通的步伐慢了半拍。中国联通董事长王晓初曾坦言,中国联通在4G时代的建网速度远远落后于其他两大运营商,时间掌握出现重大错误;“5G时代的到来是中国联通扳回一局的关键机会,中国联通绝不会重蹈4G时代的错误”。

近期,与宽带业务的“低调”相比,中国联通在5G业务上却一路“高歌猛进”。1月11日,有湖南联通用户在微博上爆料称,因办理国际长途业务,联通已为他的号码开通5G功能;1月17日,中国联通又宣布,广东联通联合中兴通讯在5G规模测试外场打通全球首个基于3GPP最新协议版本的5G手机外场通话;1月18日,中国联通再次宣布,在中国联通5G网络下,全球首例基于5G网络的远程动物手术在福建福州实施成功。

不过,付亮表示,在5G布局上,三大运营商的进度总体差不多,其中中国移动的实力最强。联通近期的动作频频,更多像是一种高调的宣传策略。此前,受益“混改”,中国联通已经取得一些成绩,但是受制于资金、体量等因素,在当前有线宽带和4G等领域的竞争中,中国联通相对于另外两家又开始显得有些力不从心。未来,中国联通如何进一步深化“混改”,是否能释放出更大的后劲,仍有待观察。

北京商报记者 钱瑜 濮振宇/文 代小杰/制表