

· 产业动态 ·

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“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,故意关店造成数千万损失”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房股提供帮助;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,属公司自主经营范围,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,中国圣牧有机乳业有限公司(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月加入北京大北农科技股份有限公司(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付责任,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,由于河北大安采浆量不达标,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,宽带市场竞争悄然打响。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

三大运营商宽带在京产品价格对比(200M宽带)

中国电信	一年期1510元 约125.8元/月	两年期共1560元,约65元/月,绑定的手机号码享受每月20GB不限速流量、500分钟语音通话时长等
中国移动	一年期1680元 约140元/月	两年期(可获赠两年,等于四年期)共2800元,约58.3元/月,赠送4K机顶盒
中国联通	(智慧沃全家福) 一年期1272元 约106元/月	两个手机号码可获得每月20GB的不限速流量、1000分钟全国通话、免固话月租等; 两年期(单办宽带)共2664元,约111元/月

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2018年12月,中国联通移动用户净增数最多,达到5304万户,中国联通净增数最少,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位居第二位,现已被挤至第三位,同时移动用户数却净减少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位居第二位,现已被挤至第三位,同时移动用户数却净减少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。

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。

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当中处于劣势。

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,中国联通绝不会再犯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,受益于“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

S 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,低于上一年同期的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 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。

尽管如此,苹果公司近年来首次下调了业绩预期,宣布2019财年第一财季即2018自然年第四季度苹果公司的营收预期为840亿美元,毛利率下调至38%,而原本的预期是890亿-930亿美元。按照其CEO库克的说法,收入低于预期,主要是在大中华区,其中一大影响因素就是苹果在中国的零售店和渠道合作伙伴客流量正在下降。

相对于苹果,国产手机品牌则保持了向上的趋势。数据显示,华为在2018年四季度出售了3000万部智能手机,在中国的市场份额达到28%,同比增长23%。紧随其后的是OPPO、vivo和小米,全年出货量分别为8280万台、7930万台和5000万台。值得注意的是,中国智能手机市场已进入饱和期,产品更换周期加长。Strategy Analytics研究指出,中国智能手机出货量从2017年四季度的1.213亿部下降到2018年四季度的1.079亿部,同比下降11%。

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,如韬蕴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。

易到用车方面表示,近一段时间,公司将解决车主提现问题视为第一核心要务,并全力配合大股东韬蕴资本追回乐视及贾跃亭所欠债务。2018年10月,韬蕴资本已启动向乐视及贾跃亭追索欠款程序,目前已通过美国加州及BVI法院,查封、冻结了贾跃亭持有的FF公司股权、美国房产等资产。截至2019年1月17日,BVI法庭判令正式生效,韬蕴资本将在近期启动拍卖FF公司的股权,获得款项优先用于易到车主提现。

就像易到在说明中提到的,易到

及其大股东韬蕴资本正纠结于贾跃亭和乐视方面的债务中