

· 产业动态 ·

## 小米回应雷军“百亿年薪”

北京商报讯(记者 石飞月)4月10日,针对小米公司董事长雷军“年薪超小米总薪酬一半”的说法,小米集团在港交所发布自愿性公告(以下简称“公告”)正式回应。

公告称,截至2018年12月31日止年度,董事长雷军所获的薪酬介于1.5亿-150亿港元,不过,该薪酬主要为2018年4月2日向雷军所控制的实体一次性发行636596190股B类普通股(经股份拆细后),以作为其对本公司所做贡献之回报。截至本公告日期,相关股份仍由雷军所控制的实体持有并未售出。在收到上述相关股份时,雷军便承诺将相关股份于扣除任何应付税项后全数捐赠用于公益用途,而除股权薪酬外,在2018年,小米公司没有向雷军发放任何现金酬金。

小米集团4月8日公布上市后首份股东周年大会通告,其中提及小米2018年的薪酬总开支为171.1亿元,这相比2017年的40.5亿元支出大幅提高了322%。年报披露,2018年小米的五位最高薪酬人士:最高的一位薪酬介于1.5亿-150亿港元,其余四位均在3000万-1亿港元之间。这位“薪酬最高人士”就是雷军。

形成鲜明对比的是,小米员工2018年的平均工资约为21万元。年报显示,2018年小米有16683名全职雇员,其中5966名雇员持有以股份为基础的奖励。仅看工资、薪金及花红一项,2018年小米该项总额为35.65亿元,也就是说员工平均工资约21万元。同时年报披露,截至2018年12月31日,小米授予集团雇员以股份为基础的奖励总开支约为人民币23.59亿元,即员工获授的股份奖励人均近40万元。

对此,小米集团公关总经理徐洁云回应道:“这是上市前董事会给予的2%股权的奖励,这是个业内惯例,比例在同业内看也不算高,且这部分股权奖励并未变现。这里的数字只是按照对应股权的价值做计算而已。”

## 小康集团金康SERES首款车型落地

北京商报讯(记者 李振兴)4月10日,小康集团旗下金康SERES两江工厂正式宣告投产。同天,金康SERES的首款新电动汽车SF5全球首发,小康集团的智能电动汽车发展战略正式落地。

据了解,SERES正式推出两款SF5车型,包括搭载核心电驱动技术的纯电型和基于纯电的增程型,以解决用户对电动汽车的里程焦虑,这也是目前国内惟一一个在电动汽车领域推出双版本的品牌。在推出SF5的同时,金康SERES两江工厂也正式亮相。该工厂以工业4.0标准打造,全厂安装1000个智能机器人,实现智能化自动化生产。

六年前,小康集团董事长张兴海就谋划发展电动汽车。2016年,小康集团上市主体小康股份在美国成立SF MOTORS公司,并将研发板块着重放在美国。2017年1月,小康集团旗下子公司金康新能源获得国家发改委新建纯电动乘用车项目审批,成为国内第八家拥有独立新能源乘用车生产资质的企业。2018年9月,金康新能源再次获得工信部批复的新能源车生产资质,并成为全国第九家获得新能源车双资质牌照的企业。2017年4月,金康新能源注册资本从3亿元增至10亿元;2018年7月,小康股份再次对金康新能源进行增资,金康新能源的注册资本由10亿元增至40亿元。

随着2018年业绩的下滑,小康集团不得不加快转型。数据显示,2018年,小康股份营业收入为202.39亿元,同比下滑7.72%,归属于上市公司股东的净利润为1.06亿元,同比下滑85.33%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为亏损1.5亿元,同比下滑123.84%。

对于业绩下行,小康股份在公告中称,受传统汽车行业增速下行及竞争压力影响,公司SUV和其他车型销量都出现不同程度下滑,导致销售收入下降。同时,因公司智能电动汽车投入增加财务费用,导致2018年归属于上市公司股东的净利润减少。

## 三全食品2018年营收净利双增

北京商报讯(记者 李振兴)4月9日晚,三全食品发布2018年年度报告显示,2018年公司实现营业收入55.39亿元,同比增长5.39%,实现归属于上市公司股东的净利润1.02亿元,同比增长41.49%。

公告显示,2018年,三全食品重点推出了私厨超级虾皇水饺、状元墨鱼韭菜水饺、儿童组合装系列等40多个新产品,进一步完善了家庭餐桌消费需求。具体而言,三全食品旗下饺子类食品营业收入为19.23亿元,营收占比为34.72%,同比下滑3.12%。面点及其他品类营业收入为17.36亿元,营收占比为31.33%,同比增长19.84%。汤圆类产品营收为15.87亿元,营收占比为28.65%,同比增长2.78%。

从渠道而言,餐饮渠道成为三全食品业绩增长的主力。三全食品在公告中称,为了满足餐饮市场的需求,三全食品基于自身的产品研发、生产及采购规模化能力、质量管控与冷链配送平台,开拓餐饮市场,为连锁餐饮提供一站式标准化及个性化产品的食材供应服务。目前,三全食品主要在快餐、火锅、团餐渠道拓展,与百胜餐饮集团、海底捞等餐饮连锁品牌形成合作。2018年,三全食品餐饮市场收入5.58亿元,同比增长45.88%;餐饮市场实现净利润3702.4万元,同比增长997.56%。

值得关注的是,2019年2月15日,有媒体报道称三全食品生产的猪肉灌汤水饺在湖南湘西、甘肃酒泉两市抽检出疑似非洲猪瘟病毒核酸阳性。2月17日,三全食品就该事件公开发表情况说明,并对此事给广大消费者造成的困扰和不便道歉。三全食品配合两地相关部门作出进一步核查及相应处理工作,将相关疑似批次产品从各销售渠道全部封存。

## 顾雏军案再审 刑期减半

4月10日,最高人民法院对原审被告人顾雏军等人虚报注册资本罪、虚假披露、不披露重要信息罪、挪用资金罪,对顾雏军以虚报注册资本罪判处有期徒刑二年,并处罚金人民币660万元;以虚假披露、不披露重要信息罪判处有期徒刑二年,并处罚金人民币20万元;以挪用资金罪判处有期徒刑五年;撤销原判对原审被告人张宏犯虚假披露、不披露重要信息罪的定罪量刑部分和挪用资金罪的量刑部分,对顾雏军犯挪用资金罪改判有期徒刑五年;撤销原判对原审被告人张宏犯虚假披露、不披露重要信息罪的定罪量刑部分,维持原判以挪用资金罪对张宏判处有期徒刑二年,缓刑二年的定罪量刑部分;对原审被告人姜宝军、刘义忠、张细汉、严友松、晏果茹、刘科均宣告无罪。

2008年1月30日,广东省佛山市中级人民法院作出一审判决,认定顾雏军、姜宝军、张细汉犯虚报注册资本罪,顾雏军、姜宝军、严友松、张

宏、晏果茹、刘科犯虚假披露、不披露重要信息罪,顾雏军、姜宝军、张宏犯挪用资金罪,对顾雏军以虚报注册资本罪判处有期徒刑二年,并处罚金人民币660万元;以虚假披露、不披露重要信息罪判处有期徒刑二年,并处罚金人民币20万元;以挪用资金罪判处有期徒刑五年;撤销原判对原审被告人张宏犯虚假披露、不披露重要信息罪的定罪量刑部分和挪用资金罪的量刑部分,对顾雏军犯挪用资金罪改判有期徒刑五年;撤销原判对原审被告人张宏犯虚假披露、不披露重要信息罪的定罪量刑部分,维持原判以挪用资金罪对张宏判处有期徒刑二年,缓刑二年的定罪量刑部分;对原审被告人姜宝军、刘义忠、张细汉、严友松、晏果茹、刘科均宣告无罪。

宣判后,顾雏军等人不服,提出上诉。广东省高级人民法院于2009年3月25日作出二审裁定,驳回上诉,维持原判。顾雏军刑满释放后,提出申诉。最高人民法院于2017年12月27日作出再审决定,提审本案,并依法组成五人合议庭,合议庭于2018年1月28日-2月5日分别约谈

了原审被告人及其辩护人,5月18日召开庭前会议,6月13日-14日进行了公开开庭审理,检辩双方、有关证人及有专门知识的人等到庭参加诉讼。

最高人民法院经再审认为,原审认定顾雏军、刘义忠、姜宝军、张细汉在申请顺德格林柯尔变更登记过程中,使用虚假证明文件以6.6亿元不实货币置换无形资产出资的事实存在,但该行为系当地政府支持顺德格林柯尔违规设立登记事项的延续,未造成严重后果,且相关法律在原审时已进行修改,使本案以不实货币置换的超法定上限的无形资产所占比例由原来的55%降低至5%,故顾雏军等人的行为情节显著轻微危害不大,不认为是犯罪;原审认定科龙电器在2002-2004年间将虚增利润编入财会

报告予以披露的事实存在,对其违法行为可依法予以行政处罚。

但原审认定顾雏军、张宏挪用科龙电器2.5亿元和江西科龙4000万元归个人使用,进行营利活动的事实清楚,证据确实、充分,顾雏军及其辩护人提出的科龙集团欠格林柯尔系公司巨额资金的意见,与事实不符,不能成立。顾雏军、张宏的行为均已构成挪用资金罪,且挪用数额巨大。鉴于挪用资金时间较短,且未给单位造成重大经济损失,依法可对顾雏军、张宏从宽处罚。根据刑法和刑事诉讼法相关规定,作出上述判决。

宣判后,合议庭向顾雏军等原审被告人及其辩护人送达了再审判决书,并就有关问题进行了释明。本案后续的国家赔偿等工作将依法进行。据新华社

S 重点关注  
Special focus

## 扭亏的贝因美走出泥潭了吗

创始人回归一年后,头顶“国产奶粉第一股”光环的贝因美终于看见盈利曙光。4月9日,在贝因美婴童食品股份有限公司(以下简称“贝因美”)举行的2018年网上业绩说明会上,贝因美总经理包秀飞表示,公司2018年扭亏为盈后,目前面临的最大挑战在于如何提升品牌力,赢得“90后”、“95后”消费者的喜爱。不过,鉴于营收连续五年下滑,贝因美还需要考虑如何实现营收的持续增长以彻底摆脱亏损。

## 创始人回归交答卷

贝因美2018年的业绩终于有了起色。3月29日,贝因美发布了2018年财报,贝因美营业收入总额为24.9亿元,净利润为4111万元。这也是贝因美创始人谢宏回归一年后交出的第一份答卷。

从业绩来看,贝因美成功扭亏为盈,“去星脱帽”近在眼前,就等深交所批准“撤销退市风险警示”的程序性事项了。

扭亏为盈的背后,是贝因美并不平静的一年。2018年,贝因美高层管理团队完成大换血,获得子公司搬迁补偿,并引入国资背景,出售与恒天然共同持股的达润工厂。

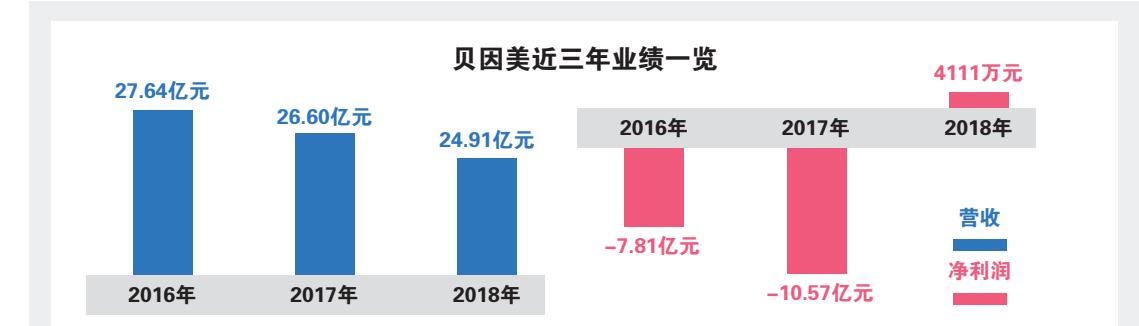
创立于1992年的贝因美也曾表现不俗。2000年后,贝因美正式进入中国婴幼儿配方奶粉市场。2008年“三聚氰胺事件”发生后,行业洗牌,贝因美抢占市场份额,在一年内市场份额由4%提升至8%。2011年4月,贝因美在深交所上市。在此期间,谢宏一直是贝因美的掌门人。

但在上市3个月后,谢宏因身体原因请辞上市公司贝因美董事、董事长及公司总经理职务。之后在2014年,贝因美的业绩出现大幅度下滑,净利润只有0.6亿元,同比下降90%。到2016年,净利润仅为-7.81亿元,同比下降853.24%;2017年继续亏损,达到10.57亿元,同比下降35.4%。

在业内人士看来,谢宏复出后对贝因美的管理层进行了更替,正是这让贝因美渡过了危机。在贝因美新的高级管理人员中,除董秘金志强及副总经理鲍晨属于贝因美的元老级人员外,总经理包秀飞、副总经理王云芳均来自菲仕兰的销售业务岗位,可见谢宏对重振贝因美的决心。

## 渠道之殇

虽然扭亏为盈,但贝因美的艰难时刻并没有过去。2018年,贝因美扭亏依靠的是非营业性收入,出售子公司、政府补贴、获得搬迁补偿款以及资产处



置收益让贝因美实现了微薄盈利。

但贝因美并非没有扭转局势的资本。贝因美年报显示,目前公司拥有51个婴幼儿奶粉注册配方,既有国产又有进口,涵盖了大众、高端、超高端,以及全系列婴童辅食。报告期内,公司的无乳糖配方奶粉获得特殊医学用途婴儿配方食品的注册号,另外4个特殊医学用途配方奶粉的产品注册也在申报过程中。

尽管手握一手好牌,但贝因美关键的渠道难题仍未解决。早前,贝因美的销售渠道主要为商超、母婴店。三聚氰胺事件之后,商场、超市里很多奶粉品牌被下架,借此机会,贝因美抢占市场,主要采取深度分销模式,依赖人员推销。

但这一渠道的成本非常高。数据显示,2012-2014年,贝因美经销商及商超相关费用分别为7.81亿元、9.9亿元、11.9亿元,总体销售费用等于或高于营业成本。贝因美也意识到了这一点。2015年,在净利润下滑九成的情况下,贝因美砍掉了近500家经销商。

与此同时,互联网环境的变化带来了消费行为的改变,海淘、代购、微商等多种新消费新零售相继崛起。贝因美却没能及时跟上新零售和消费升级的时代变化,业务模式依然停留在传统阶段。

不过,贝因美也开始有所转变。4月1日,贝因美发售了孙杨同款米粉,试图借力名人探寻新零售。包秀飞表示,上述米粉的推出是公司尝试新零售的营销方式,即IP粉丝化、粉丝经济化等。贝因美将进一步优化品类结构,开发高端产品、特配等产品。”

中国食品产业分析师朱丹蓬认为,谢宏复出能够提振整个产业链信心,而包秀飞的操盘,对于整个营销体系的落地,以及整个渠道资源的变现具有明显效果。如今贝因美在整个渠道的话语权还相去

甚远,怎样实现最优投入产出比,将是一个挑战。

## 年轻市场争夺战

贝因美暂时获得了喘息的机会,但想要重新崛起却并非易事。相较于十年前,如今进口奶粉已经成为市场主流,而国产奶粉同样也在迅速崛起。而贝因美主营业务奶粉的竞争力并不算强。

根据各奶粉品牌已公布的数据,2018年,飞鹤销售额为116亿元,伊利奶粉的销售额整体超过80亿元,婴儿奶粉则超过60亿元,君乐宝奶粉销售额超过50亿元。而贝因美2018年年报显示,其2018年奶粉营收为23.36亿元,与2017年的25.12亿元相比,下降了7.42%。

对此,包秀飞表示,目前贝因美销售最大的挑战在于如何提升品牌力,让其获得“90后”、“95后”妈妈的喜爱。为了提升品牌形象和辨识度,2018年,贝因美赞助了《火星情报局》第四季《妈妈咪呀》等综艺节目;并在2018年底,聘请游泳健将孙杨出任品牌代言人。通过各种方式,贝因美希望在“90后”消费者心目中多方位增值品牌资产。

在朱丹蓬看来,现在“95后”对于新零售模式十分熟悉,通过新零售的方式争夺“90后”市场是可行的,匹配方式相得益彰。但婴儿出生率在下降,行业的竞争将会加剧。

针对2019年贝因美的销售目标以及新零售的具体规划,北京商报记者以邮件形式采访了贝因美,但截至发稿,对方未予以回复。

不过,在此次业绩说明会上,贝因美财务总监陈滨在回应投资者时表示,贝因美2019年将通过开源增收、内部挖潜、降低成本、提升费用效能及盘活资产等措施来力争提高公司业绩。

北京商报记者 蓝朝晖 实习记者 黄亚亚/文

宋媛媛/制表

## 首款32.8万元 车和家低价战蔚来

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)4月10日,理想(原名“车和家”)首款增程式电动汽车理想ONE公布售价——32.8万元,并开启预定。

据介绍,截至4月9日,已有4万多名用户提前预定理想ONE,该车型将从2019年四季度开始交付,七座版本较六座版本延迟一至两个月交付。2020年二季度末,理想ONE预计将累计向用户交付5万辆,年底累计交付10万辆。

车和家成立于2015年7月,是国内一家造车新势力。2018年10月,车和家正式公布首款车型理想智造ONE。2018年12月,车和家以6.5亿元价格收购力帆汽车100%股权,由此获得造车资质。

作为一款增程式电动车,理想

ONE的重要优势在于续航里程。凭借搭载的40.5kWh电池组和45升油箱,理想ONE NEDC综合续航里程超过800公里,在最新欧盟WLTP工况下,综合续航里程超过690公里。

在续航里程上,理想ONE与其他造车新势力的纯电SUV车型相比优势明显。其中,蔚来ES8 NEDC续航里程为355公里,小鹏G3 NEDC为365公里,威马EX5 NEDC为460公里。

不过,由于理想ONE纯电状态下续航里程仅为180公里,根据2019年新能源汽车补贴政策,该车仅能获得1万元国家补贴。

在渠道上,理想ONE将采用直营模式。据了解,首批5家理想零售中心

将在2019年5月开业,包括北京、上海、广州、深圳和天津,其他8座城市——武汉、成都、苏州、杭州、郑州、西安、南京、重庆的零售中心也将在年内陆续开业。

从价格上看,理想ONE售价高于国内多数造车新势力产品,但低于蔚来ES8等少数车型。目前,蔚来ES8六座版补贴前售价为45.6万元起,小鹏G3售价为22.78万元,威马EX5补贴前起售价则未超过20万元。

事实上,作为两款均定位中高端市场的SUV车型,理想ONE更容易与蔚来ES8形成直接竞争关系。理想ONE车身长宽高分别为5020毫米×1960毫米×1760毫米,轴距为2935毫米,提供六座和七座两个版本。与此相比,蔚来ES8同样提供六座和七座两个版本,且车身长宽高几乎与理想ONE相同,仅轴距略长于理想ONE。同时,两款车型在性能参数上也有不少相似之处。

业内人士表示,“理想ONE的定价直指蔚来,但是要维持这样的价格,理想ONE还需要建立起良好的成本控制体系”。值得注意的是,作为一款交付进程并不算早的产品,理想ONE不仅要与国内同类车企展开竞争,未来还将与特斯拉等国外巨头正面较量。2019年1月,特斯拉中国工厂正式在上海开工建设,计划于夏天完成初步建设,年底即可开始生产大众化车型Model 3。