

乐视网

一季度亏损1.77亿元

北京商报讯(记者 石飞月)4月28日晚间,乐视网披露2019年一季度报,报告显示,公司一季度实现营收1.29亿元,同比下滑70.54%;亏损1.77亿元,上年同期亏损3.07亿元。而在两天前,乐视网公布了2018年年度报告,营业收入为15.58亿元,同比减少77.83%,亏损40.96亿元,上年同期亏损138.8亿元,归属于上市公司股东的净资产为-30.26亿元。

乐视网表示,经立信会计师事务所(特殊普通合伙)出具的审计报告确认,公司2018年度经审计净资产为负。根据《创业板上市规则》13.1.6条规定,公司股票将自公司2018年年度报告披露之日起(即2019年4月26日)停牌,深圳证券交易所将在停牌后15个交易日内做出是否暂停公司股票上市的决定。如若公司股票被交易所决定暂停上市后,公司出现《创业板上市规则》13.4.1规定的相关情形,公司股票存在被终止上市的风险。如果被暂停上市后的一年,净资产仍然为负或是净利润/扣非后净利润为负,乐视网将被交易所实施终止上市。时间上,乐视网最快将在2020年发布2019年年报后退市。

从去年开始,乐视网就频繁发布《关于股票存在被暂停上市风险的提示性公告》。北京商报记者梳理发现,从2018年7月20日第一次发布类似公告开始,截至目前,乐视网已经发布近40次“即将退市”的公告。

根据《亏损上市公司暂停上市和终止上市实施办法》,公司股票暂停上市后,符合下列条件的,可以在第一个半年度报告披露后的5个工作日内向证券交易所提出恢复上市申请:一是在法定期限内披露暂停上市后的第一个半年度报告;二是半年度财务报告显示公司已经盈利,且上市公司最近一个会计年度经审计的每股净资产高于股票面值。

从乐视网目前的情况来看,即便暂停上市后提出恢复上市申请也很难实现盈利,那么二次上市的可能性更加渺茫。

格力电器

2018年营收增逾三成

北京商报讯(记者 石飞月)4月28日晚间,格力电器发布的2018年年报显示,净利润为262.02亿元,同比增长16.97%,营收为1981.2亿元,同比增长33.61%,拟10派15元。

在整体营收中,空调业务营收占比为78.58%,仍然占据了大头。不过,格力电器将在2019年继续加大多元化转型。

公告称,格力电器为进一步完善销售渠道,促进线上销售,推广新兴产业产品,拟在公司章程经营范围内增加电子商务业务。与此同时,2019年格力电器将加快手机更新迭代速度,结合格力特有的智能家居生态,打造具有格力特色的物联网手机;同时在5G手机技术研究上实现突破,为格力5G手机推出奠定基础。

此外,在2019年重点工作中,格力电器会加快推进芯片技术研究和芯片产品研发进度,聚焦芯片可靠性及算法研究,完成自研芯片的全面替代。

值得注意的是,公告显示,2018年格力电器与银隆新能源实际发生的日常关联交易总金额为29.27亿元。2019财年,预计格力电器及下属子公司拟与银隆新能源发生销售、采购产品等日常关联交易的总金额不超过30亿元,占公司最近一期经审计净资产的3.24%。

格力股权转让一事尚未有定论。目前,格力电器的最大股东仍是珠海格力集团有限公司,持股比例为18.22%。香港中央结算有限公司持股比例自去年三季度末的7.86%上升至8.17%。而中国证券金融股份有限公司、中央汇金资产管理有限责任公司持股比例未变。

探探

因违规被下架

北京商报讯(记者 魏蔚)4月28日,探探在多个安卓应用商店下架,截至北京商报记者发稿,只能在小米和苹果应用商店搜到探探。对此,探探方面回应:“我们从应用商店获悉,探探App因为违规被应用商店下架整改,我们将积极配合有关部门的要求,全面自查自纠,深入开展整改,自觉维护健康绿色的互联网生态。”

探探于2014年6月上线,是一款基于大数据智能推荐的陌生人社交App。在陌生社交领域,探探属于一线阵营。此次,虽然探探并未透露具体的下架原因,但是业内人士普遍认为,探探是因为传播淫秽色情等违法违规信息。

在探探之前,主打语音社交的陌生人社交App音遇在各大应用商店下架。4月16日,国家网信办启动了小众即时通信工具专项整治,首批清理关停了“比邻”“聊聊”“密语”等9款传播淫秽色情信息的App。2018年2月,陌陌以530万股股票+6.009亿美元现金,共斥资7.71亿美元的作价收购了探探,并对探探寄予厚望。对于探探2018年的表现,陌陌CEO唐岩给出了“非常满意”的评价。

但唐岩也指出:“我们认为,无论在用户规模还是收入方面,探探仍然蕴藏着巨大的潜力有待释放,我们的目标是未来两到三年,把探探打造成公司新的增长引擎”。

财报显示,2018年四季度,探探付费人数持续快速增长,达到390万人,季度净增30万人。陌陌首席运营官王力透露,陌陌2018年四季度7.22亿元的增值业务营收中,来自陌陌的收入为4.99亿元,剩下的则是探探创造的2.23亿元收入。

九价宫颈癌疫苗的非

法商机

“一针难求”的背景下,九价宫颈癌疫苗催生了另类商机。日前,有网友称在海南博鳌银丰康养国际医院(以下简称“博鳌银丰医院”)注射的九价HPV疫苗为假疫苗。4月28日,海南省卫生健康委员会对此通报称,该院存在违法进行九价宫颈癌疫苗接种行为。如今,政策红利和供不应求的现状,是这些非法商机滋生的土壤。因此,消费者在接种宫颈癌疫苗时,应选择有接种资质的正规社区卫生服务中心或医院,也可以根据自身情况选择性价比比较高的二价或四价宫颈癌疫苗。



疫苗名称	希瑞适(二价)	佳达修(四价)	佳达修(九价)
生产厂家	葛兰素史克	默沙东	默沙东
预防的HPV亚型	16、18	6、11、16、18	6、11、16、18、31、33、45、52、58
上市时间	2007年、2017年(国内)	2006年、2017年(国内)	2014年、2018年(国内)
接种对象(中国)	9-45岁女性	20-45岁女性	15-26岁女性
接种程序	0、1、6月	0、2、6月	0、2、6月

非法疫苗

此前在4月22日,微博账号为@王曦Anna的用户在微博爆料称,自己在博鳌银丰医院注射的九价HPV疫苗被认定为假疫苗,接种的同行人员中还有孕妇,因为自己投诉无门而到微博投诉。

4月28日,海南省卫健委通报博鳌银丰医院涉嫌非法接种九价宫颈癌疫苗的调查结果,明确该院存在违法进行九价宫颈癌疫苗接种行为。

根据通报内容,博鳌银丰医院2016年2月1日取得执业许可证,2018年3月21日开业,至今未取得当地卫生健康行政部门“预防接种”门诊许可。在未取得相关资质的情况下,2018年1月,博鳌银丰医院涉嫌非法开展九价宫颈癌疫苗接种业务。此外,博鳌银丰医院存在违法出借医疗美容科开展“医疗美容”诊疗活动现象。针对博鳌银丰医院存在的违法违规行,海南省卫健委吊销其执业许可证并处以8000元罚款。

企查查信息显示,博鳌银丰医院成立于2016年2月,诊疗科目包括预防保健科、内科、外科、妇科、妇女保健科等,执业许可证有效期为2018年3月21日起至2033年3月20日。博鳌银丰医院为银丰生物工程集团有限公司(以下简称“银丰生物集团”)全资子公司,属于营利性医疗机构。

据了解,银丰生物集团成立于2011年,注册资本1亿元,是山东银丰

集团在生物领域的投资、管理和运营主体。除了这家医院,该集团还在全国多地开设了干细胞工程、生物工程、医疗科技相关公司。

针对海南省卫健委的通报内容,北京商报记者致电银丰生物集团,该公司相关负责人仅提供了博鳌银丰医院电话,并未做出其他回应,而博鳌银丰医院电话一直处于忙线状态。

政策红利

事实上,由于海南所拥有的政策红利,诸多营利性医疗机构得以在此布局。据了解,博鳌银丰医院就处于海南博鳌乐城国际医疗旅游先行区。

根据《海南博鳌乐城国际医疗旅游先行区医疗产业发展规划(2015-2024年)》显示,第三项重点发展领域中曾提及,先行区产业重点发展领域主要包括:特许医疗、健康管理、照护康复等,其中特许医疗领域:要充分利用先行区享有的医疗新技术、新器械、新药临床试验等国家允许临床应用医疗技术目录)和医疗资本的准入政策……”

在政策扶持下,众多机构开始进入海南博鳌乐城国际医疗旅游先行区。根据原海南卫计委2016年10月发布的琼海市社会办医疗机构情况一览表显示,当时该地已有11家营利性医疗机构,其中博鳌银丰医院属于营利性综合医院,计划床位数200张。

不过,在医疗机构特有的区域性特征下,并非所有医疗机构都能够享受到政策红利,在此情况下,部分医疗

机构为获取利润从而进行违规行为。

一位医疗行业人士向北京商报记者表示,大家都想去分享政策红利,但医疗机构本身存在前期投入大、回报周期长的特点,加上医疗属于区域化产业,想要短期内盈利较为困难。政策下来后,众多营利性机构纷纷设立,在原有盈利难的情况下加大了竞争压力,部分医疗机构感到压力,铤而走险进行违规行为。”此外,博鳌银丰医院违规行为的出现也在一定程度上体现出相关部门的监管不力。

供不应求

作为女性最常见的恶性肿瘤之一,宫颈癌是目前唯一病因明确、可早发现并通过HPV疫苗进行早预防的癌症,因此,宫颈癌疫苗的重要性不言而喻。北京商报记者了解到,九价宫颈癌疫苗长期处于供不应求的状态。九价疫苗在内地上市之前,部分消费者会到香港接种九价疫苗,由于需求量较大,香港已经多次出现缺货断供。

2018年4月28日,九价宫颈癌疫苗在内地获有条件批准上市,一经上市便遭到抢购。2018年8月,深圳九价HPV疫苗首针在罗湖中医院成人预防接种门诊部开打。当天开放预约后,深圳九价宫颈癌疫苗接种预约已经排到了11月30日,1060个名额全部约满。

如今,九价宫颈癌疫苗已经上市一年,但依然“一针难求”。4月28日,北京商报记者从和平街社区卫生服务中心

心保健科相关工作人员处了解到,目前院内没有九价宫颈癌疫苗的现苗,消费者需要下个月初再打电话进行询问。同样,据青岛妇儿医院相关负责人介绍,目前九价宫颈癌疫苗很紧张,院内没有现苗,6月左右才能知道是否有疫苗。

在供不应求和非法乱象之下,如何安全接种疫苗就成了消费者关注的重点。一位业内人士向记者透露,公立医疗机构疫苗销售最多加价30%,而私立医疗机构或加价100%;公立医疗机构销售疫苗并不赚钱,非法销售多发生于新成立、对法律不了解且对利益有追求的私立医疗机构。消费者为安全接种宫颈癌疫苗,可选择公立机构”。

默沙东相关负责人建议消费者前往由当地卫生行政部门审批认证的正规预防门诊接种,并在医疗卫生专业人士的指导下进行疫苗接种。

疫苗专家陶黎纳向北京商报记者表示,每种疫苗的适用人群不同,消费者应该根据自身情况选择合适的疫苗接种。九价疫苗在病种覆盖很广,但从性价比的角度出发,当消费者没法接种到九价HPV疫苗的情况下,可以考虑接种二价、四价HPV疫苗。

2017年,世界卫生组织也曾明确指出,现有证据表明,从公共卫生学角度,二价、四价和九价疫苗在免疫原性,预防16、18型HPV相关宫颈癌的效力和效果方面无差别,三种疫苗都可预防大多数的相关癌症。

北京商报记者 钱瑜 姚倩

重点关注

Special focus

三大运营商5 G博弈 国资委定调扩大投资

北京商报讯(记者 钱瑜 濮振宇)继中国联通和中国移动后,中国电信也对外发布了5G方面的最新进展。4月26日,中国电信董事长柯瑞文在深圳举行的“5G创新合作大会”上表示,中国电信如今已建成SA为主、SA/NSA混合组网的跨省跨域规模试验网,在北京、上海、广州、深圳等17个城市开展5G创新示范试点。随着三大运营商5G建设的路线图相继明确,5G市场的竞争态势正逐渐变得清晰,但投资总额尚未达到预计规模。究竟何时实现5G商用,关键仍在于各大运营商的投资力度和建设速度。

柯瑞文介绍称,在推动5G商用过程中,中国电信早已做好了准备。中国电信已首次实现5G SA数据连接,首次实现SA组网的4G与5G互操作,首次实现5G SA组网的异厂商互通,首次实现5G SA语音通话,首次实现SA/NSA双模连片组网。

SA、NSA分别指的是独立组网和非独立组网。与SA方案相比,NSA相关标准发布更早,技术也更为成熟,但SA网络能够更好地支持5G新特性,具有

低时延、多连接等特性,能更好地支持低时延和各类工业互联网等垂直行业应用。

值得注意的是,出于技术成熟度、成本、部署速度等考虑,中国联通对SA、NSA都有研究,目前阶段正在用NSA进行组网,中国移动则计划同步推进5G的NSA和SA发展,但2019年先启动NSA规模部署。

事实上,除了组网策略不尽相同,三大运营商在应用落地、终端、套餐价格等方面的博弈也正逐渐显现。在终端价格上,根据中国移动此前的预判,在2019年5G预商用阶段,5G手机的价格预计会达8000元以上。在套餐价格上,韩国3家移动运营商的5G服务最低均价高达55万韩元(约合人民币325元)。

对此,柯瑞文提出,将出台更具吸引力的终端激励政策,与各方一起推动成本下降,让用户买得起、用得上”,中国联通董事长王晓初也在近日呼吁合作伙伴共同努力推进5G网络的演进成熟,“早日实现手机5G化、手机通用化、价格民众化及终端泛在化”,二者均试图走平民化路线。

褚橙布局NFC果汁求变

北京商报讯(记者 李振兴)4月28日,褚橙公司官网显示,褚橙正式推出了NFC鲜榨果汁,由褚橙旗下的实建公司推出,主打零添加、非浓缩概念,迎合当下健康消费趋势。这一举措可以提高褚橙系列产品利润率,缓解产能过剩的问题。不过,NFC果汁生产、运输、储藏以及消费场景与褚橙截然不同,生产基地远离核心消费区,褚橙NFC果汁面临诸多问题。

目前,上述产品已经在云南和成都部分地区上市,规格为245ml,保质

期35天,终端售价为18.8元/瓶。后续将在北上广深和华东市场销售。渠道选择以精品超市、连锁便利店渠道为主,同时发展线上销售和团购业务。

事实上,早在2013年褚时健便有“化橙为汁”的意愿,但由于产量受限未能如愿。在临终前一个月,褚时健还到产品生产现场品尝把关。

NFC果汁的市场前景也被业内看好。数据显示,中国市场100%果汁的市场占有率仅为3.5%左右,其中NFC果汁的占有率不到1%。按我国果汁饮

料每年1300亿元的规模计算,NFC果汁市场未来市场规模将达数百亿元。

然而,进入这一领域的多为行业龙头企业,包括味全、农夫山泉、汇源等。

虽然进入的企业很多,但不管是农夫山泉还是汇源果汁,在NFC领域的效果都难称理想,褚橙面临的竞争将会很激烈。”中国食品产业分析师朱丹蓬认为,“褚橙的生产基地又远离北上广深等NFC消费的核心城市,褚橙NFC的成本压力也将很大。”

对此,褚时健的外孙女褚李亚鑫

也坦言,褚橙果汁的物流成本以及进入终端柜台的成本也很高,仅一个SKU可能就要近百万元。未来,褚橙NFC果汁的销售渠道会以褚橙现有渠道为主。

在朱丹蓬看来,NFC果汁是快消费品,与褚橙的生产、运输、储藏以及终端消费场景截然不同,褚橙面临的考验会很多。褚橙是个励志橙,随着褚时健的去世,褚橙也需要调整战略,谋求可持续发展。NFC果汁的推出,折射出褚橙在谋求改变和调整。”