

· 产业动态 ·

深交所给予长生生物公开谴责处分

北京商报讯(记者 钱瑜 姚倩)5月20日,深圳证券交易所(以下简称“深交所”)发布对长生生物科技股份有限公司(以下简称“长生生物”)及相关当事人给予公开谴责处分的公告,称长生生物及相关当事人存在重大事项未披露、信息披露存在虚假记载、未在规定时间内披露定期报告等违规行为。

其中,长生生物未按规定披露疫苗产品抽验不合格、全面停产及召回的信息,关于疫苗产品有关情况的公告存在误导性陈述和重大遗漏,未披露重要子公司被吉林省食品药品监督管理局立案调查的事项,未披露主要疫苗产品GMP证书失效和重新获得GMP证书的事项。

此外,长生生物在2015-2017年年度报告及内部控制自我评价报告中对上述相关产品情况的描述存在虚假记载等违规情节。

深交所对长生生物董事长、总经理、财务总监高俊芳,副董事长、副总经理张、豪,董事、副总经理张晶,董事、董事会秘书赵春志,副总经理张友奎、蒋强华、刘景晖给予公开谴责的处分。

据悉,对于长生生物科技股份有限公司及相关当事人的上述违规行为和深交所给予的上述处分,深交所将记入上市公司诚信档案,并向社会公布。

小米一季度营收利润增长超两成

北京商报讯(记者 石飞月)5月20日,小米集团发布2019年一季度财报,这是小米启动“手机+AIoT”双引擎战略之后,披露的首份财报,总收入为438亿元,同比增长27.2%;经调整利润21亿元,同比增长22.4%。营收和利润,均超之前市场预期。报告期内,小米IoT平台已连接IoT设备数达到1.71亿台(不包括智能手机和笔记本电脑),同比增长70%,人工智能助理小爱同学2019年3月份月活用户超过4550万,同比暴涨247.2%。

值得注意的是,报告期内,小米的互联网分部收入达43亿元,同比增长31.8%。其中,在广告行业发展整体放缓的背景下,小米的广告业务依然保持增长态势,广告业务收入达23亿元,同比增长21.8%。游戏收入达8.2亿元,同比增长6.8%。

小米集团创始人、董事长兼CEO雷军称,小米在IPO后立即开启小米创业的第二阶段,在公司核心战略、组织管理架构、技术研发体系、产品品牌体系等范畴,进行一系列重大升级和调整,为小米接下来5到10年的发展打下基础。这些调整和升级的积极成果,已经开始逐步展现出来,小米在今年一季度正式启动“手机+AIoT”双引擎全新战略,旗下小米和Redmi两个品牌分拆独立运作。

哈药股份回应多个产品抽检不合格

北京商报讯(记者 钱瑜 姚倩)5月20日,哈药股份发布公告称,公司接到子公司哈药集团生物工程股份有限公司(以下简称“生物工程”)和哈药集团世一堂中药饮片有限责任公司(以下简称“饮片公司”)报告,其生产的产品抽检结果不符合规定。

根据公告,2019年5月10日,国家药品监督管理局发布《关于23批次药品不符合规定的通告》(2019年第22号),经中国食品药品检定研究院检验,生物工程生产的紫杉醇注射液(批号:201709012)不符合规定,不符合规定项目为微细可见异物,检品来源为终端医院。此外,2017年7月、2018年2月,经中国食品药品检定研究院等机构检验,饮片公司生产的白矾、甘草(甘草片)及槟榔(含量测定)等项不符合规定。

根据公告,上述批次紫杉醇注射液于2018年1月18日通过物流公司发往合肥,于2018年1月24日到货签收,该批次产品于2018年1月30日发往终端医院,全程运输温度最高5.7℃,最低温度4.8℃。

哈药股份在公告中称,根据国家批准且通用的说明书规定,在冷藏条件下本品成分可能发生沉淀,但对于药品质量无影响。该产品出现微细可见异物可能是因运输温度过低引起的产品沉淀。

对于该事件对公司的影响,哈药股份表示,2018年,紫杉醇注射液年销售收入为530万元,白矾年销售收入为0,甘草(甘草片)年销售收入为32.94万元,槟榔年销售收入为2.5万元。上述产品销售收入占公司同期营业收入的比重较小,对公司的正常生产经营未造成实质性影响。

百合佳缘变更法定代表人

北京商报讯(记者 魏蔚)5月20日,企查查数据显示,百合佳缘运营主体百合佳缘网络集团股份有限公司(以下简称“百合网”)变更工商信息,公司法定代表人由百合网创始人田范江变为百合佳缘董事长王长颖。

同时,百合佳缘新增严佳、谢妹 百合佳缘联席总经理)为董事。

4月30日,百合佳缘于2018年股东大会决议公告中表示,田范江因个人发展原因提出辞职。据公开资料显示,田范江于2005年创立婚恋交友网站百合网并担任CEO。

田范江卸任该公司法定代表人及董事长职务后,王长颖继任董事长职务,谢妹任公司联席总经理,负责婚礼业务的开拓和推进;总经理吴琳光继续分管婚恋及其他业务。

百合佳缘由两大婚恋网站百合网和世纪佳缘合并而成,2018年7月,经过资本腾挪,复星创投以40亿元收购百合佳缘近70%股份,成为控股股东。

京东方步入后王东升时代

5月20日,京东方的一纸公告宣告了王东升时代的落幕。从一家濒临破产的电子管厂成长为全球最大的液晶电视和显示器面板供应商,在京东方的成长史上,作为创始人和董事长的王东升,起到了举足轻重的作用。当然,如今的硕果累累并不代表日后的坐享其成,毛利润偏低、行业波动大将会是新掌门需要面对的挑战。

退休交班

京东方发布的《关于董事会换届选举的公告》显示,王东升提请不再参与下一届董事提名。今年62岁的王东升为第八届董事会董事长,至5月19日,京东方第八届董事会任期届满,也是京东方成立26年以来的灵魂人物。

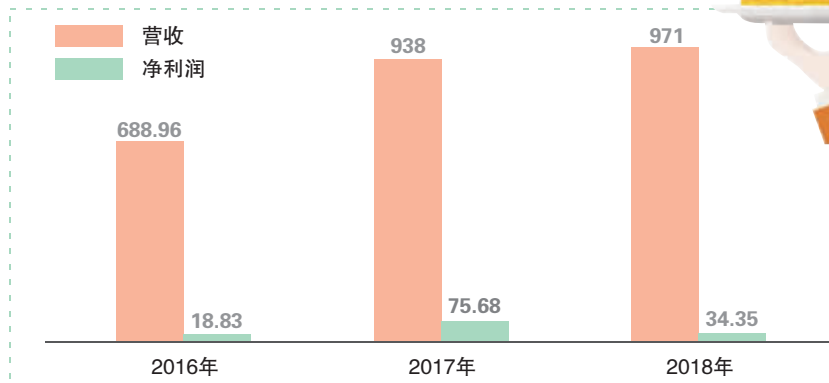
对于董事会换届,王东升此前已在不同场合流露出“交班”的意愿。5月15日,王东升在2019 SID(国际显示周)期间接受媒体专访时表示:“应该交班,要一代一代动脑,才能持续发展,基业长青。”

京东方没有直接给出新一届董事候选人名单,表示有一个推荐、遴选的过程。据公告,本次换届选举提名自公告之日起至2019年5月27日,提名人在提名期内向董事会提名、薪酬、考核委员会提名推荐董事候选人并提交相关文件。董事会提名、薪酬、考核委员会同时自行在公司、控股参股企业及人才市场搜寻董事人选。上述三个委员会对提名推荐、自行搜寻的董事人选进行资格审查后,董事会确定董事候选人名单,并提交股东大会审议。本届换届选举股东大会预计将于两个月内召开。

北京商报记者就接班人的情况联系到京东方公关部相关负责人,该负责人表示以公告为准。王东升此前在接受采访时也表示,接班人的选择是公司董事会决定的事情,完成交班的时间会很快,具体要等上市公司公告。

不过《关于董事会换届选举的公告》提到:2016年5月,王东升提出将

京东方近三年业绩 (单位:亿元)



CEO之职交予陈炎顺。三年来,在复杂的全球市场竞争环境下,CEO团队交了一份不错的答卷。鉴于此,王东升认为京东方代际交替时机已成熟,提请不再参与下一届董事提名。”由此推测,王东升很可能将接班人的重任交到陈炎顺手上。

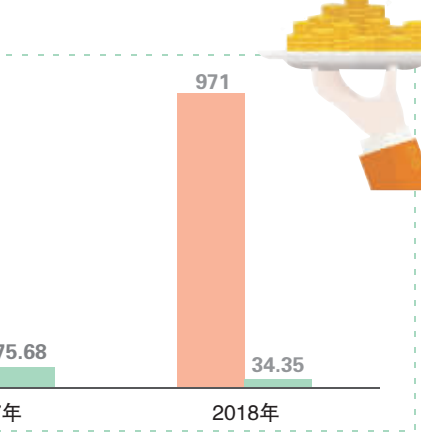
灵魂人物

王东升交班在即,而由他开创的京东方时代的硕果累累。从一家仅有6000万元规模的电子元器件公司,成长为年收入千亿元,业务涵盖端口器件、智慧物联、智慧医工的国际化物联网公司,在京东方的成长史上,王东升堪称灵魂人物。

1993年,在北京电子管厂的基础上,由2600多名员工自筹650万元种子基金,王东升创立了北京东方电子集团股份有限公司(京东方前身),经过存量调整和资源整合,该公司在1993年改制当年实现扭亏为盈。

当时,王东升看到日、韩液晶面板行业的火爆,并意识到终有一天液晶面板(LCD)会取代CRT,于是在1999年,京东方再次成立TFT-LCD项目组,把液晶面板作为未来的方向。彼时,等离子显示和真空微电子显示风头正劲,这个选择存在风险,幸运的是王东升押对了。

确定方向之后,王东升又抓住了进入的方式和时机。虽然在当时,三



星、LG和现代等韩国企业通过多年的反周期操作,取得了在全球的领先,但反周期操作的巨额投入难以承受,现代率先屈服,选择出售面板生产线。于是在2001年11月,京东方收购了现代STN-LCD和OLED业务;2003年1月22日,京东方又宣布韩国子公司以3.8亿美元收购现代全部的面板业务。

从建设中国内地第一条第5代、第6代、第8.5代TFT-LCD生产线,到如今拥有全球首条最高世代线——10.5代TFT-LCD生产线及全球领先的第6代柔性AMOLED生产线,在王东升的带领下,京东方打破了韩国企业在面板市场上的垄断,同时也带动了华星光电、深天马等面板厂商的崛起。

统计机构Sigmaintell Consulting的数据显示,京东方已超越LG Display,成为全球最大的液晶电视和显示器面板供应商。2018年,京东方的液晶面板出货量最高,达到3730万台,而LG Display紧随其后为3450万台。此外,京东方2018年出货5430万个电视面板,而LG Display的这一数字为4860万。

发展拐点

王东升的卸任标志着京东方将进入新的发展阶段,虽然目前京东方一直处于领先地位,但从行业角度来看,投资过剩、毛利率偏低等问题仍将是新掌门要面临的挑战。

首先在面板行业:国内的投资过

剩,这几年国内冒出了十多家企业,有的是营销的,有的产线架起来了但价格卖得很高。从芯片等全球半导体行业发展的市场规律判断,剩下3-5家主要企业,才是健康的竞争格局。”王东升此前谈到。

产经观察家、钉科技总编丁少将也指出,面板行业发展具有周期性特点,供需不平衡导致的面板价格下行、智能终端阶段性需求趋缓、新技术升级加快和新产线投资巨大等,都会给包括京东方在内的显示器件行业带来挑战。

从利润来看,有业内人士指出,京东方现在的主要收入都来自于毛利润不超过19%的产品线内,智慧健康业务毛利润超过50%,占比很小;相比之下,三星电子毛利润超过40%,主要是抓住了显示屏的中高端和产业未来变革,其中AMOLED(柔性)高端显示屏占比独大,而LCD传统显示屏基本饱和。

北京商报记者查阅京东方2018年年报发现,端口器件收入占比在京东方整体收入中占到了89.27%,智慧物联收入占比为18.02%,利润最高的智慧医工占比只有1.19%。因此,增加高附加值的产品线将是京东方日后需要努力的方向之一。

丁少将也认为,面向物联网时代,京东方基于显示、传感两大核心技术,已形成端口器件、智慧物联、智慧医工三大事业板块,目前来看在端口器件领域建立了较大的竞争优势,也成为业绩的主要支撑,未来需要在智慧物流、智慧医工板块加大市场拓展力度,使营收和利润来源更加平衡,经营风险也更加分散。

在他看来,显示面板只是长板,物联网才是星辰大海。京东方应继续巩固传感和显示领域的技术优势,加强与产业链企业在零售、金融、交通、家居和医疗等领域的协同创新,在做大物联网价值蛋糕的同时,打造成为物联网时代技术和应用的龙头企业。

北京商报记者 石飞月

S 重点关注
Special focus

字节跳动再次试水社交 流量转化待考

北京商报讯(记者 石飞月)5月20日,字节跳动旗下全新社交App飞聊正式上线,这是继多闪之后,字节跳动第二次试水社交应用。

这次飞聊上线针对的是AppStore,在安卓市场只能通过浏览器下载。目前飞聊不支持社交账号登陆,只支持手机号注册,特色是新增了“兴趣小组”功能,类似于QQ的“兴趣部落”,以信息流列表展示。字节跳动公关部相关负责人对北京商报记者表示,飞聊是一款在社交领域的一次探索和尝试,它是一款开放社交产品,是即时通讯软件和兴趣爱好社区的集合,致力于帮助用户发现同好,希望飞聊能够连接起拥有共同爱好的朋友。

社交领域的巨大红利是字节跳动多次布局的初衷。即时通讯工具作为移动互联网产物,离不开流量和关注度的支撑,经济价值由此诞生。微信此前发布2018年数据显示,2018年,微信每月活跃用户10.82亿人次,每天发送消息450亿条,每天成

功语音视频通话4.1亿次。

在飞聊的背后,也有着字节跳动的流量支撑。2019年4月,广发证券发布研报指出,手握今日头条和抖音两大App的字节跳动目前在互联网市场上的流量、收入、影响力等方面跃升迅速。从时长分布来看,2019年最新数据显示,字节跳动应用在移动互联网时长的占比达到11%,超过阿里巴巴和百度系,成为国内互联网时长占有率的第二名。

不过,飞聊刚上线,就有遭到微信“封杀”的趋势。据网友反映,在保存飞聊二维码时,飞聊会提示“图片已保存到相册,由于微信分享限制,请去微信发送手机相册中的图片”,即用户无法直接从飞聊App端分享图片至微信端。约半小时后,飞聊二维码被微信限制,页面提示也从“安全风险”变为类似于在微信中分享淘宝链接的提示——“如需浏览,请长按网址复制后使用浏览器访问”。

“新的社交应用想要崛起,意味着从微信口中

夺食。微信生态的建立不是一日之功,用一个产品去对抗或者取代一个生态,很难。在熟人社交领域,腾讯系仍将一家独大,这也是由熟人社交产品的特点所导致的。”产经观察家丁少将说。

其实,早在今年1月15日,字节跳动旗下抖音就曾推出短视频社交产品“多闪”。同一天,由原快播创始人王欣带领的匿名社交软件“马桶MT”、锤子科技创始人罗永浩带队的“聊天宝”均宣告与用户见面,向微信发起冲击。不过,三者并未改变目前社交领域的格局,聊天宝团队一度被传出解散,马桶MT的官网已经改头换面。

经纬创投合伙人王华东曾建议,社交软件不应沉迷于用户增长速度,把用户留下来才是核心。一个比较好的社交类产品可以做到次日留存率到50%、15天后留存率在20%、30天后留存率在10%,如果产品留存率比这个数值低太多,那就要开始往产品方向或者产品设计上找问题。

蒙牛完成收购圣牧高科51%股权

北京商报讯(记者 钱瑜 实习记者 黄亚亚)5月20日,中国圣牧发布公告称,就此前向蒙牛出售圣牧高科奶业51%股权、股份购买协议下所有先决条件已达成(或以其他方式豁免),且股份购买协议根据协议的条款及条件于5月20日落实完成。

在股份购买协议完成后,蒙牛和中国圣牧分别持有圣牧高科51%和49%股份。圣牧高科将不在中国圣牧综合财务报表中确认为附属公司,并预期将在蒙牛的综合财务报表中确认为其附属公司。2018年12月24日,中国圣牧宣布,拟以3.04亿元的总价向蒙牛出售全资子公司内蒙古圣牧高科奶业有限公司51%股权,成立新的合资公司。而作为此次交易的先决条件,中国圣牧需将其所有下游乳制品业务链及相

关资产转让给蒙牛。

对于双方此次的合作,蒙牛乳业副总裁纪晓东表示,此交易能帮助蒙牛进一步优化优质原奶、有机乳源的布局,从而加速公司有机乳制品业务的推进。同时,蒙牛可以通过供应链管理的协同,帮助中国圣牧取得更好的运营效益。

此外,中国圣牧相关负责人也表示,蒙牛管理团队及稳固的中国乳制品分销网络,能协助中国圣牧实现上下游更好的协同。同时,下游有机乳制品市场前景可观,有了蒙牛下游产品分销网络的保障,以合资公司为平台,中国圣牧将加速有机乳制品的业务扩张。此外,蒙牛现有的牧业投资也能帮助中国圣牧取得更好的成本和运营效益。

合作共赢之下,也有着中国圣牧连亏两年之后的不得已。数据显示,2016-2018年,中国圣牧实现营收分别为34.66亿元、27.07亿元、21.64亿元,同比增长11.8%、同比下滑21%、同比增长16.32%;净利润分别为6.8亿元、-9.86亿元、-22.25亿元,同比下降15%、245%、119%。

通过与蒙牛合作,中国圣牧将可以实现业绩的提升。根据圣牧高科及蒙牛分别订立的委托贷款协议,蒙牛将通过中国农业银行及其林格尔县分行,向圣牧高科提供总额为13亿元的定期贷款融资。此次交易预计将增加中国圣牧2019年净收益约1.22亿元。

针对蒙牛完成圣牧高科的收购问题,中国食品产业分析师朱丹蓬表示,

在乳业双雄伊利和蒙牛的竞争中,以后将依托于优质的资源和优质的奶源。蒙牛将圣牧高科收购后,对于双方来说都有了一个支撑,从整个产业链结合、资本端和消费端去看,这次结盟的未来是比较乐观的。

同时,乳业专家宋亮也表示,收购完成后,中国圣牧将成为蒙牛的重要供应商,下游市场由蒙牛来负责,对于整个终端市场的变现将会更加顺畅,这将对双方都产生有利的影响。把圣牧和现代牧业纳入以后,蒙牛建立起了完整的供应链体系,这对于龙头企业之间的竞争也是有利的。宋亮还提到,近年来,无论是伊利还是蒙牛,都在不断地在国内进行收购,实际上是在为未来这两个企业完全在国际舞台进行市场化的竞争打基础。