

· 产业动态 ·

滴滴丰田传出合资 绯闻”

北京商报讯(记者 魏蔚)继大众之后,滴滴又与丰田成立合资公司。5月28日,有报道称,日本丰田将投资滴滴,并组建汽车租赁合资公司。根据合资公司的方案,丰田出资额约500亿日元(约4.57亿美元)。尽管滴滴对此未予回应,但互联网厂商与车企合资发展已成趋势。

根据报道,日本丰田将通过汽车租赁公司的形式投资滴滴,日本丰田出资额约4.57亿美元。合资公司将购买丰田汽车,并将车辆借给司机,车辆的维修由丰田的经销商负责。

这不是滴滴第一次与车企传出绯闻。滴滴与车企的紧密合作可以追溯到2017年,滴滴与大众达成了战略合作意向,希望成立一个合资公司。

根据天眼查信息,大众汽车和滴滴关联公司惠迪(天津)商务服务有限公司,在2018年底成立上海桔众汽车科技有限公司。该公司由大众汽车持股40%,滴滴关联方持股60%。据悉,大众将管理后者的部分车队,并为滴滴的服务开发“专用”车辆,也可能为滴滴管理约10万辆新车,或与滴滴联合购买一些新车。

2019年1月下旬,北汽新能源与滴滴旗下的小桔车服合资成立了“京桔新能源汽车科技有限公司”,双方将专门用于共享出行的定制网约车,同时探索面向未来的车联网系统。

作为出行领域的轻模式,滴滴可以与车企直接展开业务合作,为什么会组建多家合资公司?艾媒咨询分析师李松霖认为:“合资的模式相对期限会更长,且合作业务的程度也会更加深入,如涉及到资源、数据同步及产业链协助等。对于车企而言,在新业务上进行发展是必然的趋势;而对于滴滴,企业运营成本负担较重,也决定了滴滴在发展中,需要更多借助传统车企的资源。因此二者合作发展是需求匹配下的一个必然方向,那么选择合资公司的形式就更有利于双方业务的协助以及确立更稳定的合作关系”。

李松霖进一步说,一般情况下,车企方面主要是提供整车产品和围绕整车在维修保养链条上的服务支持。而滴滴这类平台则主要基于本身业务上的数据积累,提供大数据服务,包括司乘端用户数据、汽车品牌数据、运行数据等,以提升业务运转效率。滴滴借助车企资源,实现自身在线下实体服务支撑的有效补充。另外滴滴提供的数据也为车企在产品、市场策略等方面实现有效优化。

天圣制药涉嫌生产假药收关注函

北京商报讯(记者 钱瑜 姚倩)5月29日,针对天圣制药日前披露的公司涉嫌单位行贿罪、生产销售假药等罪行,深圳证券交易所(以下简称“深交所”)向天圣制药下发关注函,要求天圣制药说明涉嫌生产销售假药的过程、金额、结果,以及上述事项对公司生产经营、承担法律责任等方面的影响等。

日前,天圣制药披露《关于收到公司及相关人员起诉书的公告》,称公司涉嫌单位行贿罪、对单位行贿罪、生产销售假药罪,控股股东刘群涉嫌单位行贿罪、对单位行贿罪、生产销售假药罪、职务侵占罪、挪用资金罪、虚报诉讼罪,原高管李洪涉涉嫌生产销售假药罪、职务侵占罪、挪用资金罪,相关当事人均已被移送审查起诉。

对此,深交所问询函中要求,天圣制药自查并说明是否存在被依法吊销主营业务生产经营许可证,或丧失继续生产经营法律资格的风险;说明刘群、李洪涉涉嫌职务侵占罪及挪用资金罪的具体情况、侵占或挪用的金额及方式、对上市公司的影响以及公司拟采取的解决措施等。

天圣制药所处医药行业,主要从事医药制造与医药流通,业务范围涵盖医药制造、医药流通、中药材种植加工、药物研发等领域。2018年,天圣制药实现营收21.71亿元,同比下降3.98%;实现净利1.11亿元,同比下滑55.22%。

王老吉首款果汁饮料6月上市

北京商报讯(记者 李振兴)5月29日,记者从王老吉公关负责人处获悉,王老吉推出的第一款富含维生素C的果汁饮料“刺柠吉”将于6月5日在京正式上市发售。业内人士认为,随着王老吉规模发展碰到天花板以及凉茶市场增速放缓,王老吉向多元化品类发展也是必经之路。

据了解,2019年3月,贵州省人民政府与广药集团签署合作协议,广药集团旗下王老吉研发的刺柠吉果汁饮料和刺柠吉润喉糖首次亮相。其中,刺柠吉果汁饮料共开发有两种规格产品,罐装定价6元/罐,大瓶装定价在18-20元/瓶,大瓶装针对餐饮和家庭消费,首批产品以餐饮、宴席以及民民俗旅游景点为主要渠道,后期将通过电商渠道铺货。

对此,业内人士认为,王老吉目前采取的是“单品多元、品类多元”战略,积极开发新产品,满足消费者健康、多元、多层次的消费需求。其中果汁饮料是近年来发展较为迅速、符合消费趋势的主流品类之一。随着品类逐渐丰富,王老吉多元战略进入深水区。

数据显示,2009-2012年,国内凉茶品类保持16%-18%的高速增长。但是,2016年凉茶市场销售额为561.2亿元,增速仅为4.2%。而果汁领域特别是纯果汁领域成为新的饮料市场增长点。数据显示,2016年,我国果汁饮料零售量为134.47亿升;零售额达到1009.14亿元,预计未来五年我国果汁饮料行业零售量年均复合增长率约为7%。

YY陌陌财报里的直播江湖

同为直播上市公司,陌陌、YY(欢聚时代)前后脚交出了一季度成绩单。5月29日,YY发布了2019年一季度财报,实现营收47.8亿元,同比增长47.1%,实现净利润31.2亿元,同比增长223.9%。但暴增的净利润并非受益于业务,而是因为YY收购的海外直播平台BIGO估值飙升。与此同时,前一日发布财报的陌陌增速也不理想,2019年一季度营收37.2亿元,同比增长35%,增速是2017年一季度至今的最低值。作为直播领头羊,业绩双双陷入增长瓶颈,陌陌努力回归社交,YY则想抓住海外市场,直播龙头们开始分道扬镳。

业绩增减藏秘密

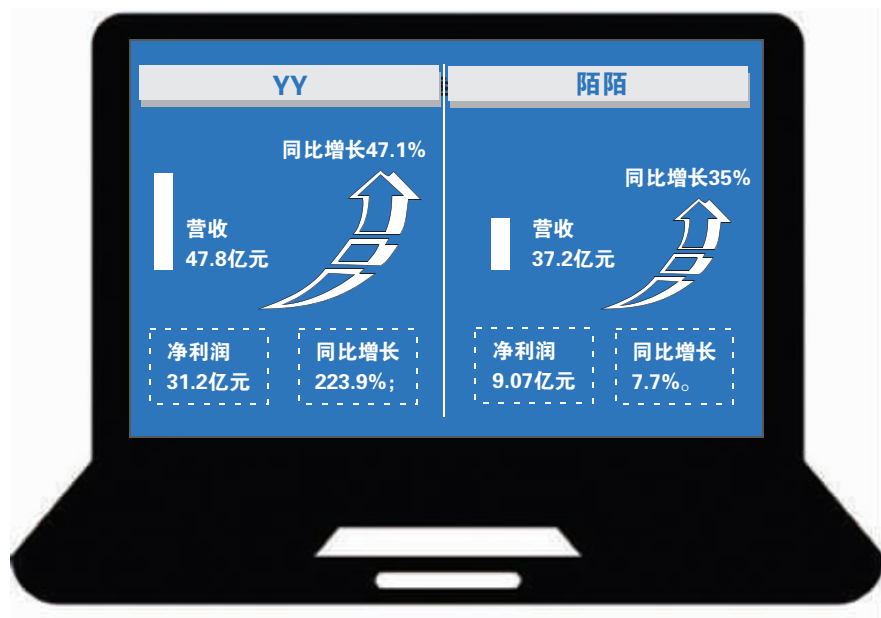
营收47.8亿元,净利润31.2亿元,YY 2019年一季度的优秀业绩令人咋舌,但这并不能真实反映YY的盈利能力。YY在财报中解释称,2019年一季度的增长主要是由于直播收入的增长以及BIGO合并报表的贡献。

根据YY财报,净利润的暴增,主要得益于YY持有的BIGO的权益重估收益达26.7亿元,而YY在2019年一季度完成了对BIGO的收购。“通俗点说,就是BIGO的估值提升了,YY收购了BIGO,让自己的账面财富增加了”,比达分析师李锦清解释道。

相比之下,不按照美国通用会计准则的净利润和运营利润,似乎更能体现YY的实际表现。不按照美国通用会计准则,YY 2019年一季度净利润为6.5亿元,同比下降10.4%。运营利润在2019年一季度为7.2亿元,不及去年同期。

相应的,YY的净利润率和运营利润率都有所下降,净利润率从2018年一季度的22.5%,下降到2019年一季度的13.7%;运营利润率则从去年同期的22.4%,下降至今年一季度的15%。

同为直播上市公司的陌陌也进入了瓶颈期。2019年一季度,陌陌净营收



为37.2亿元,同比增长35%,该数据在2017年一季度、2018年一季度以及2018年全年分别为421%、55%、51%;而从净利润来看,陌陌一季度只比去年多赚了650万元。

依赖直播结构单一

在业务结构上,直播还是YY最重要的营收来源。2019年一季度,YY直播营收为44.9亿元,同比增长47.9%,占比总营收93.9%。其他业务营收只有3亿元,增速为36.3%,低于直播业务增速。

营收增长的同时,YY的成本创两年内新高。2019年一季度,YY营收成本31.6亿元,同比增长56.8%,该数字在2017年和2018年一季度分别为30%和46%。

与YY相比,陌陌的营收结构稍显多元化,包括直播、增值、移动营销、移动游戏营收。但直播占比仍然巨大,一季度该部分为26.9亿元,在总营收中占比超过70%。而增值、移动营销和移动游戏营收分别为9亿元、8070万元和3900万元。

不过陌陌直播的营收增速一再

放缓,2019年一季度的同比增幅为14%,低于去年同期的75%和上一季度的36%。

与此相关,陌陌的用户规模遭遇成长天花板。从MAU(月活跃用户数)数据看,2018年一季度,陌陌MAU首次超过1亿,增速随后开始回落。今年一季度,陌陌MAU为1.14亿人,同比增长14%,环比增速仅为0.88%。

主业or出海

对于YY和陌陌告别高速增长,智者大数据分析师刘大伟不觉得意外,“直播业务热度下降是行业问题,好在YY和陌陌都开始尝试新的方向,它们两家的路径,尤其是YY,可以作为同行的参考”。

事实上,YY和陌陌的新尝试已经体现在财报上,只不过两家的路径不同:YY是走出去,陌陌是回归社交。

在2019年一季度的财报中,YY重点强调了全球化布局。目前,YY在全球的产品包括:YY、BIGO LIV、虎牙、LIKE、IMO、HAGO等,产品形式包括娱乐直播、短视频平台、视频通讯平

台、社交网络平台等。这是YY首次系统地披露自己的产品体系,业内人士也普遍对YY的全球化布局给予肯定。

在艾媒咨询高级分析师刘杰豪看来:“中国直播行业存量市场已近饱和,平台竞争白热化,直播出海成为许多直播公司的新选择。国外发达国家的居民消费水平、网络基建为直播的产业打基础,而新兴市场也有巨大的潜在用户待挖掘”。

不过将市场扩宽之后,费用也同步增长。2019年一季度YY营业费用从去年同期的6.5亿元飙升到12.2亿元,同比增长87.7%。YY方面解释,这主要是由于YY在海外市场营销费用的持续投入以及AI相关技术人员的人力费用增加。

这样的情况可能还将持续,YY欢聚时代集团CFO金秉表示:“在短期内,我们会进一步对内容和市场营销方面加强投资。综合来说,2019年BIGO的净利润还将为负值,现阶段我们还是会把重心更多地放在用户获取上”。

对于社交起家的陌陌,回归主业也遇到难题,最大的障碍则在于达到监管要求。5月11日,陌陌方面表示,将在2019年5月11日-6月11日期间,暂时性关闭用户发布动态的功能。不久前,陌陌收购的探探也在应用市场上架。双方均表示将配合政府部门的要求,进行自查自纠。

谈及监管对业务的影响时,陌陌董事长兼CEO唐岩说:“预计DAU(日活用户数)、用户活跃等数据在自查期间会下降。这也会导致平台付费用户、增值服务付费用户的下降”。

当然,陌陌多元化的努力已经有了初步效果。一方面,陌陌的直播营收占比正在逐季度下降;另一方面,2019年一季度,陌陌增值服务营收同比增长达到285%,是陌陌营收增长最快的板块。

北京商报记者 魏蔚/文 宋媛媛/制图

S 重点关注
Special focus

领投优信 58同城重新站队二手车

北京商报讯(记者 钱瑜 濮振宇)5月29日,二手车电商平台优信宣布,完成新一轮2.3亿美元融资并与58同城达成战略合作。此轮融资由58同城领投,华平投资、TPG等投资机构继续跟投。优信集团创始人兼CEO戴琨表示,该融资将主要用于加强二手车“全国购”业务投入,以持续巩固优信在全行业的领先地位。

目前,优信仍未摆脱亏损现状,不过2C业务增长迅速。优信2018年四季度财报显示,优信2018年调整后净亏损16.71亿元,同比下降1.4%;四季度,优信净亏损3.14亿元,同比收窄65.1%;2C业务成交量为16.8万辆,服务收入同比增长263.2%,其中“全国购”业务成交量超过2.2万辆,跨区域交易服务费率超过5%,带动核心业务2C交易服务费率增长。

近年来,随着资本大量涌入,二手车电商行业发展迅速、竞争激烈。目前,该市场分为以B2C模

式为主的优信和以C2C模式为主的瓜子二手车、人人车两大阵营。

此前,58同城与瓜子二手车有着千丝万缕的联系,是后者的战略投资者,直到2019年3月,58同城在2018年年报中披露,以7.1亿美元总价向第三方投资者出售其在瓜子二手车母公司车好多集团的部分股权,两家企业开始“渐行渐远”。

优信相关负责人向北京商报记者透露,此次融资是优信上市后首次重返资本市场募集资金。“自身的资金需求和外部投资者诉求,成为上市公司再融资的两大因素,比如主动提出希望入股,但又没有老股东卖出。”业内人士认为,此次融资的背后,可能是58同城希望入股优信,在二手车电商行业重新站队。

58同城CEO姚劲波表示,未来国内二手车市场发展潜力巨大,二手车交易量有望超越新车销量;“我们看重优信在二手车交易服务上积累的丰

厚经验,特别是优信“全国购”服务展现出的强劲增长态势”。

同样,优信也有寻找外援的强烈需求。今年4月,美奇金投资咨询公司发布做空优信的报告,控诉优信“七宗罪”,称优信“谎言”过多而无法给出市值估算,建议投资人尽快退出。

彼时,优信股价大幅下挫,而账面现金不足的状况也引发了外界关注。财报显示,截至2018年,优信现金及现金等价物共计8亿元,短期投资5.96亿元,合计约14亿元(应收账款5100万元);另一方面,优信还有1.75亿美元(约合11.7亿元人民币)的可转债以及6亿元短期借款,总额达18亿元。

此次获得新一轮融资的消息传出后,优信在今日美股盘前大涨近18%。值得注意的是,尽管通过结盟58同城,优信能够解资本市场上的“燃眉之急”,但双方未来能否顺利落实合作计划,仍有待观察。

再遭打压 IEEE禁止华为员工参与审稿

北京商报讯(记者 石飞月)5月29日,IEEE的一封邮件,再次把华为推上风口浪尖。曝光的IEEE内部邮件显示,IEEE决定遵照美国禁令,在学术论文被IEEE接受前,禁止华为员工以及华为赞助的个人担任审稿人和编辑。

全称为Institute of Electrical and Electronics Engineers(电气和电子工程师协会)的IEEE,是一个国际化的电子技术与信息科学工程师的协会。美国政府已将华为列入美国商务部工业与安全局(BIS)“实体名单”,因此,我们无法让华为的同事作为审稿人或编辑对我们的期刊进行同行评审。如果我们继续这样做,可能会产生严重的法律影响。”IEEE写道。

事实上,作为IP和光接入领域的重要贡献者和主要参与者,华为在标准领域一直持续投入,多次获得ITU-T、FSAN、IEEE等国际组织颁发的杰出贡献奖。华为是IEEE P2413的创始成员之一,提交的智慧城市和边缘计算提案极大推进了当前的标准进程。

面对持续打压,华为拿起了法律武器。也是在5月29日,华为首席法务官宋柳平发布声明称,华为已提起诉讼并在5月28日提出简易判决动议,要求法院宣布《2019财年国防授权法案》违宪,因为该法案是典型的剥夺公权法案。这一声明也发表在了美国《华尔街日报》等媒体上。

在声明中,宋柳平认为,该法案没

有为华为提供反驳指控的机会,没有为其辩护提供证据,也没有为其提供其他公正的裁决程序,以确保公平地寻找真相。相反,该法只是简单地宣布华为有罪,并施加了巨大的限制,明确的目的将是为将华为赶出美国市场。这是美国宪法所禁止的“立法机关审判”的暴政。

“即使该法律符合宪法,”宋柳平称,这也无助于促进国家安全或加强政府信息网络的安全。它没有解决使用中国零部件或软件的设备所带来的所谓全球供应链风险;它只针对华为。它甚至没有阻止联邦机构继续使用华为的设备;它只是禁止新购买。此外,它对美国政府与其他主要电信公司的合资企业生产设备的使用没有限制。

北京商报记者就此事联系到华为公关部相关负责人,截至发稿,并未获得新进展的消息。

实际上,华为这次对美国政府的诉讼是3月诉讼的延续。今年3月7日,华为宣布,针对美国《2019财年国防授权法案》第889条的合宪性向美国联邦法院提起诉讼,请求法院判定这一针对华为的销售限制条款违宪,并判令永久禁止该限制条款的实施。

产业观察家洪仕斌指出,华为在美提起诉讼、走司法途径,是合乎情理的,不输于理。如今,熟悉国外政治环境和法律体系,尊重法律且能够运用法律维权,已成为中国企业“走出去”的必经之路。