

何俊杰加盟 百度继续调整高管

北京商报讯(记者 魏蔚)6月5日,百度公关部相关人士向北京商报记者确认,何俊杰加盟百度任副总裁,负责集团投资并购部、战略投资管理部。同日有消息称,百度副总裁郑子斌将于近日离职。不过,百度并未就此正面回应北京商报记者。

据了解,何俊杰于2007年本科毕业于北京大学光华管理学院,曾历任中国国际金融股份有限公司投资银行部经理、美国华平投资集团投资董事、朗润投资管理合伙人等职务,此次加盟百度,负责战略投资。

百度近两年在投资领域动作频繁,先后在内容生态领域投资了网易云音乐、蜻蜓FM、纵横文学等;在智能硬件领域投资或控股了小鱼在家、酷开、极米等;在出行领域投资了威马、狮桥、首汽约车等;在垂直领域投资了汉得信息、东软医疗等。

此外,郑子斌将于近日离职的消息也在同日出现,百度方面对此未予回应。郑子斌于2010年5月加入百度,先后负责百度商务搜索部、大数据部等部门。

2019年2月,百度对三位副总裁沈抖、吴海锋、郑子斌进行干部轮岗调整。在这次轮岗中,郑子斌全面负责以CRM(客户关系管理)为基础的创新业务,同时继续担任搜索公司CTO,负责搜索公司的技术战略布局及规划工作。按照当时的人事架构,郑子斌与沈抖、吴海锋向搜索公司总裁向海龙汇报。

目前,向海龙已离职。百度搜索公司战略转型为移动生态事业群组,沈抖晋升为高级副总裁,全面负责移动生态事业群组。5月31日,百度宣布晋升高级副总裁王海峰为百度集团CTO,同时他将继续担任AI技术平台体系(AIG)和基础技术体系(TG)总负责人。

除了沈抖和王海峰,百度还在不久前晋升景鲲为百度副总裁,继续担任智能生活事业群组总经理。今年以来,百度大力推进高管年轻化,一批“硬战派”领军人物得到晋升。

宝马联手捷豹路虎研发电动化技术

北京商报讯(记者 钱瑜 实习记者 刘晓梦)6月5日,宝马宣布将与捷豹路虎联合研发下一代电动产品,促进电气化技术的进步。据了解,双方的研发范围包括电机、减速器和电控等产品。宝马董事会成员Klaus Froehlich表示:通过合作,我们有机会通过缩短开发时间,并使车辆和先进技术更快地进入市场,从而更有效地满足客户需求。”

宝马指出,此次合作使宝马和捷豹路虎通过共同开发、生产成本规划以及联合采购形成规模经济,带来成本效益。并由宝马集团和捷豹路虎专家组成的联合团队将负责进一步开发第5代动力装置,每个合作伙伴将在各自的工厂生产电动传动系统。同时在任何项目中,两家公司都会坚持自己的品牌主张。宝马与捷豹路虎表示,将通过共享开发、生产规划和联合采购来降低成本。

作为较早开启电动化进程的豪华品牌,宝马汽车早在2013年就推出了纯电动车型BMW i3,现其已成为全球豪华紧凑市场最畅销的电动车之一。去年11月,宝马首席执行官在慕尼黑发表演讲,阐述了宝马集团最新的电动汽车计划:到2021年,宝马集团将拥有五款全电动车型,包括宝马i3、MINI电动汽车、宝马iX3、宝马i4和宝马iNEXT,涵盖了SUV和轿车;到2025年,宝马新能源家族将增至25款,包括12款纯电动汽车,覆盖旗下所有品牌车系,预计销售占比达到15%-25%。”

宝洁“复活”东方季道

北京商报讯(记者 钱瑜 白杨)日化巨头宝洁又着手推出第三个护肤品——东方季道。根据宝洁相关负责人的说法,东方季道是位于SK-II之下、OLAY之上的品牌。2013年,宝洁就曾推出该产品,但鲜有人知,此次再度推出或许与其业绩有关。而SK-II、OLAY成功在前,美妆业务无疑是宝洁决定深挖的大蛋糕。

日前,北京商报记者在走访时发现,宝洁正在着手推出继SK-II、OLAY之后的第三个护肤品——东方季道,这也是首个针对季节打造的高端护肤品。

对此,宝洁相关负责人对北京商报记者表示,东方季道是宝洁的一个具有重大战略性意义的高端护肤品牌,定位在SK-II和OLAY中间。目前,东方季道并未全面铺开市场,主要在电商渠道销售,分别是天猫官方旗舰店、微信官方店铺、小红书官方商城。

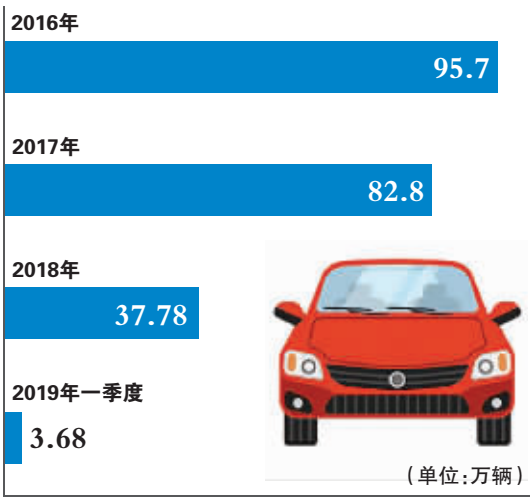
东方季道是宝洁2013年推出的高端护肤品,但之后却鲜为人知。经济学家宋清辉认为,2013年正是草本国货兴起之时。2013年初,佰草集确定了快速提升品牌发展的战略,开始注重加大对品牌建设的投入。相比之下,这使得宝洁旗下的OLAY面临品牌老化的问题,为了重塑OLAY形象,只能将“二选一”。各方面来说,OLAY比东方季道更具发展优势,因此东方季道作为新品牌不得不为OLAY让路。

业内人士认为,宝洁急需业绩增长引擎,而利润空间较大的美妆板块则是最好的选择。宝洁也在回复北京商报记者时提到:宝洁一直大力倡导创新,纵使在中国市场护肤品领域旗下已拥有风靡全球的顶级品牌SKII、国民品牌OLAY,我们依旧想开拓新的护肤市场机遇。”

在宝洁2019财年一季度财报中,美妆业务表现最为亮眼。销售额同比增长5%至32.9亿美元,净利润大涨20%至7.59亿美元,领跑其他业务部门。宝洁在财报中提到,受益于SK-II及OLAY在产品创新、产品组合、市场增长上的表现,这两个品牌的销售额均增长了两位数。SK-II的销售额已经连续16个季度上涨,OLAY也实现了连续6个季度的有机增长。

违法限价 长安福特被罚1.6亿

长安福特销量变化



续到现在。

雪上加霜

在因垄断受罚这件事上,长安福特并非个例。2015年,由于与部分经销商达成并实施了限定E级、S级整车及部分配件最低转售价格的垄断协议,奔驰曾遭到江苏省物价局行政处罚。当时,江苏省物价局对奔驰罚款3.5亿元,对部分经销商罚款786.9万元。更早之前,奥迪、克莱斯勒等也因违反《反垄断法》在国内遭到过处罚。

针对此次遭到处罚对公司造成的具体影响,北京商报记者联系采访长安福特相关负责人,但截至发稿尚未获得对方回复。

与同类案件相比,尽管此次罚款的金额并不算高,但对于长安福特而言,1.628亿元的罚款仍将给公司带来不小的负担。长安汽车年报显示,2018年长安福特营收497.54亿元,净亏损8.03亿元。与2017年1060.27亿元营收和121.71亿元净利润相比,长安福特在2018年不仅营收腰斩,还首次出现由盈转亏的状况。

业绩低迷背后是销量的持续下滑。2018年,长安福特销量为37.78万辆,同比下滑54.3%。2019年一季度,长安福特销量进一步跌至3.68万辆,同比下滑达71.79%。

作为股东方,长安汽车对于旗下合资品牌长安福

重点关注

Special focus

“苹果税”遭讨伐 库克喊冤

北京商报讯(记者 石飞月)刚刚结束开发者大会的苹果,再次成为舆论的焦点。6月5日,一些应用程序开发商起诉苹果,称其应用商店抽成“苹果税”)抑制了竞争。如今,苹果营收已经开始走下坡路,iPhone销量也不断下滑,服务收入成为了苹果难舍的蛋糕,而近两年,苹果因为应用商店抽成问题饱受诟病,在中国、欧洲都被指控“垄断”。

根据报道,来自美国加州的开发者Donald R. Cameron以及伊利诺伊州的开发商Pure Sweat Basketball Inc.,在加州圣何塞联邦法院起诉苹果公司,指控苹果公司要求他们必须通过苹果官方应用商店App Store出售他们的iPhone应用,这涉嫌反竞争行为。他们声称,苹果不合理地强迫他们通过App Store销售应用,并从销售额中抽取30%,除此之外,苹果还规定了最低和更高的价格点,阻止开发者低于0.99美元的限价提供付费产品”。

北京商报记者就此事联系到苹果方面,截至发稿,对方未做出回复。不过,苹果CEO库克周二接受CBS采访时表示,苹果并不涉嫌垄断;“基于

苹果目前的规模,我认为展开审查是公平的,我认为我们应该会被审查,但我并不认为任何人能够得出苹果是一家垄断公司的结论。”

因为App Store抽成的问题,苹果已经不止一次被指控。2011年,四名iPhone用户向法院提起诉讼,认为App商店向App程序开发人员收取的30%佣金被转嫁给了消费者,并由此导致iPhone App价格的上涨。在欧洲,今年3月,Spotify向欧盟委员会投诉苹果垄断市场打压对手,其App Store的控制剥夺了消费者的选择,并称后者不公平地限制了其音乐流媒体服务的竞争对手。

在中国市场,这项收费规定也饱受诟病。2017年4月,因为拒绝使用苹果的应用内收费IAP,微信针对iOS版本下架了微信公众号内用户对作者的打赏功能;2018年,苹果与微信和解,微信打赏功能回归,只不过微信打赏改为直接支付给作者,苹果也不再收取30%的抽成。

苹果在上述指控中所征收的费用被业内称为“苹果税”。作为常规服务收入的一部分,苹果向通过iOS应用商店购买软件的用户收取每月15%-30%

特的脱困前景持谨慎态度。“未来汽车市场整体表现是新品多、降价快。以2018年为例,据不完全统计,有578款新产品上市(其中全车型154款)、920款产品降价。未来三年,跨国车企将加速中国化,中国品牌及造车新势力品牌不断向上,导致合资品牌在竞争压力下价格不断下探,产品利润空间加速缩水。”长安汽车在年报中称。

库存重压

随着销量下滑,不少长安福特的经销商经营压力巨大。根据中国汽车流通协会发布的数据,今年4月,长安福特库存系数超过2,这意味着,长安福特的经销商可以在不从厂家进车的情况下,正常卖车2个月以上。根据国际同行业通行的惯例,库存系数在0.8-1.2之间为合理范围;库存系数大于1.5,达到警戒水平,需要关注;库存系数大于2.5,说明库存过高,经营压力和风险都非常大。

值得注意的是,除了高库存,面对国六排放标准提前实施,包括重庆地区在内的部分长安福特经销商还担负着国五车的清库压力。2018年9月,重庆市制出台《重庆市贯彻国务院打赢蓝天保卫战三年行动计划实施方案》,这份文件规定,重庆市于2019年7月1日起执行国六排放标准。

近日,重庆市汽车商业协会发布调研报告称,2019年汽车市场极其低迷,国六实施前的渠道库存压力原本就大,加上较低的消费需求,多重因素下导致汽车经销商形成巨大的销售压力,目前经销商的库存调整压力增加,资金占用明显上升,短期负债及资金成本正在形成潜在的巨额风险。

在此背景下,包括重庆在内,不少地区的长安福特经销商都开始低价卖车。北京商报记者调查部分市内长安福特4S店发现,目前长安福特店内各车型普遍有1.4万-3.8万元不等的优惠,以蒙迪欧2018款EcoBoost 180智控豪华型为例,该车厂商指导价为21.38万元起,现价为17.58万元起,优惠达3.8万元。

“长安汽车实施垄断协议可能是为了避免过低的终端售价打击品牌形象。”业内人士认为,汽车流通领域的价格竞争在任何时期都不罕见,特别是进入2019年,在高库存叠加国六提前实施的双重压力下,部分长安福特经销商已经陷入非常艰难的处境,以价换量的行为自然会更加频繁地出现。

北京商报记者 钱瑜 濮振宇

产品信息化追溯体系助推中药材行业自律

北京商报讯(记者 钱瑜 姚倩)6月5日,商务部官网发布消息称,商务部、工业和信息化部、农业农村部、海关总署、国家市场监督管理总局、国家中医药管理局以及国家药品监督管理局日前联合印发了《关于协同推进肉菜中药材等重要产品信息化追溯体系建设的意见》(商秩字〔2019〕5号,以下简称《意见》)。

《意见》指出,中医药管理部门要结合中药标准化工作,推动中药材生产经营企业履行追溯主体责任,建设中药材质量追溯体系。药监部门会同有关部门推动药品生产经营企业建立覆盖生产、流通等全过程的追溯体系。商务部门发挥国家重要产品追溯体系建设牵头作用,会同工业和信息化部、农业农村部、海关、市场监管、中医药、药监等部门完善工作协同推进机制,对重要产品追溯实行动态目录管理,建立统计监测和年报制度等。

根据《意见》工作指导,商务部门牵头探索推进重

要产品追溯综合立法,各相关部门继续推动将生产经营企业建立信息化可追溯制度要求纳入各领域专门立法中,支持有立法权的地区开展追溯地方法立工作。标准化工作管理部门和商务部门会同相关部门建立完善重要产品追溯标准体系,明晰国家标准、行业标准、地方标准、团体标准等相互关系,合理确定通用性标准与各品类各领域专用性标准制修订需求,有序推进标准制修订工作等。

近年来,作为中药产品原料的中药材及中药饮片屡现质量问题,受到业内关注。据国家食药监总局发布的数据显示,2017年,全国31个省市共收回药品GMP证书157张,中药饮片、片剂成为重灾区。其中,吉林省被收回GMP证书的13家企业均因片剂不合格;安徽省被收回GMP证书的9家企业均因中药饮片检查不合格。同时,被没收证书的企业大部分都存在生产管理混乱、生产检验记录造假、超范围生产药

品等问题。

北京中医药大学法律系副教授邓勇在接受北京商报记者采访时表示,随着我国中药材管理不断加强,形成了以中药材种植养殖、产地初加工和专业市场为主要环节的中药材产业,呈现出良好的发展势态。但受多种因素影响,中药材管理领域仍然存在一些突出问题,主要表现为标准化种植养殖落实不到位,不科学使用农药化肥等造成有害物质残留;中药材产地初加工设备简陋,染色增重、掺杂使假现象时有发生;中药材专业市场以次充好、以假充真等乱象。

在邓勇看来《意见》的出台是用信息技术倒逼药材源头治理,实现来源可查、去向可追、责任可究。此外《意见》的出台将进一步提升中药材质量安全,提升食品安全和消费安全保障水平,保障公众健康以及促进中药材产业和中医药事业健康发展。