

· 产业动态 ·

新乳业拟收购现代牧业9.28%股权

北京商报讯(记者 高萍 姚倩)登陆A股半年的乳企新乳业(002946)又有了新的资本动作。7月18日晚间,新乳业发布公告称,拟通过认购新发行股份以及购买已发行股份两种方式,合计斥资7.09亿元获得中国现代牧业控股有限公司(股票代码1117.HK,以下简称“现代牧业”)9.28%股权,以此促进公司“鲜”战略实施的进一步提速。

根据公告,新乳业拟以自有资金3.29亿元认购现代牧业新发行的2.76亿股股份。另外,拟以自有资金3.8亿元向现代牧业股东购买共计3.19亿股股份,该等股份目前设置了质押,将在交付时解除质押。

新乳业称,公司拟通过在香港设立包括新设、收购等形式(下同)的特殊目的公司完成上述认购及购买现代牧业股份的交易,本次交易全部完成后公司将累计持有现代牧业5.95亿股股份,占现代牧业本次新发行股份后总发行股本数的9.2846%。新乳业进而表示,本次交易完成后,公司将通过境外子公司间接持有现代牧业9.28%股份,不会导致公司对现代牧业的控制或合并报表。

新乳业品牌部相关负责人告诉北京商报记者,双方将在30日内签署原奶供销协议达成战略合作关系,新乳业将取得稳定、优质的奶源供应,以满足其公司业务规模扩大、产品升级的战略需求。

现代牧业公司总裁高丽娜表示,未来上游在奶业发展中越来越具战略意义,“从财务角度,通过股权融资,可进一步降低现代牧业的财务杠杆,减少财务费用,提高运营效率。从运营角度,新希望成为现代牧业原奶销售的又一大客户,有助于为公司的原奶销售提供更可靠的客户保障。站在战略角度,本次合作有利于现代牧业整合资源,未来根据下游客户需求灵活扩大牛群规模,增群扩产,满足国内不断增长的高端原奶需求。”

中国食品产业分析师朱丹蓬在接受北京商报记者记者采访时表示,现代牧业在这方面有非常优质的奶源,这一块能够去帮助支撑新乳业未来在整个全国以及在优质奶源方面的支撑。此次入股现代牧业是新乳业在整个产业链奠定全国化的一个很重要基础”。

滴滴取消顺风车附近接单

北京商报讯(记者 魏蔚)滴滴顺风车下线325天之后,滴滴于7月18日首次公布了顺风车整改期间的阶段性安全产品方案。方案取消了“附近接单功能”,要求车主仅能在常用地点间接单等。尽管滴滴顺风车总经理张瑞并未向北京商报记者透露顺风车上线时间,但他表示,未来将在白天试运行顺风车,并在试运行期间免收车主信息服务费。

张瑞进一步透露:在接单环节,设立司乘双向确认机制的“防挑单模式”,即司乘发布行程、顺路匹配后,车主可对顺路乘客发出合乘邀请,乘客会收到多个邀请并根据车主的信任值及在该路线顺路出行次数等信息进行选择确认,确认后才可成行。

与网约车一样,顺风车同步迭代了平台110报警、行程分享、紧急联系人、路线偏移提醒、行程录音等功能。针对女性乘客,滴滴推出女性专属保护计划,女乘客和女车主可以看到合乘用户的一系列信息:比如当前接单车主驾龄、车龄及通过人脸识别的具体时间等。而在长距离出行等特殊场景下,平台也会要求合乘用户进行多次人脸识别,提醒女性用户开启行程分享,并自动对行程进行录音等。

马应龙推口红

北京商报讯(记者 姚倩)成立大健康合资公司后的马应龙有了新动作。7月18日,北京商报记者从马应龙证券部相关负责人处了解到,该公司日前推出了三款唇膏。北京商记者在马应龙八宝天猫旗舰店看到,全新推出的三款唇膏产品是马应龙旗下的护眼眼霜品牌马应龙八宝。

在接受北京商报记者采访时表示,由于药品监管日趋严格,药企想要突破原有的天花板,通常的做法会选择进军日化等领域。从马应龙之前的发展来看,跨界日化的转型是不成功的。目前,在用社交媒体的形式来做新品牌成为风口的当下,社交媒体的传播形式和彩妆十分契合,容易展现妆前妆后的差异,马应龙切入彩妆领域具有其战略性。

“不过,彩妆色彩研发十分复杂,3个色号难以满足消费者的需求。下一期产品的色号如何和上一期产品色号区分开是马应龙不得不思考的问题。此外,马应龙的品牌对旗下日化等大健康类产品会产生一定程度的影响,消费者的接受程度还有待市场检验。”夏天说。

中国通号22日登陆科创板

中国通号7月18日晚间披露科创板上市公告书,公司将于7月22日在上交所科创板上市。初步测算,预计公司2019年上半年实现营业收入约204.6亿-219.7亿元,同比增长约8.2%-16.2%;预计实现净利润21.1亿-22.8亿元,同比增长约6.3%-14.8%。公司轨道交通控制系统业务的业务量持续增加。

中国通号发行总数为不超过18亿股,预计募资额为105.3亿元。据中国通号披露的首次公开发行股票并在科创板上市网下初步配售结果及网上中签结果显示,此次网下最终发行数量为88200万股,占扣除最终战略配售数量后发行数量的70%,占本次发行总量的49%;网上最终发行数量为37800万股,占扣除最终战略配售数量后发行数量的30%,占本次发行总量的21%。回拨机制启动后,网上发行最终中签率为0.22538262%。

北京商报综合报道

魅族三剑客离开 黄章开演独角戏

在一天的猜测之后,7月18日下午,魅族高级副总裁李楠本人发文证实已离开魅族,至此,曾经的魅族“三剑客”白永祥、杨颜、李楠都已卸任,只剩创始人黄章一人独守。这两年,魅族的市场表现不温不火,与其定位混乱、架构不稳、技术脱节等因素脱不开干系。如今三剑客纷纷离开,不知黄章的独角戏还能不能继续唱下去。

李楠离职

“鉴于现在混乱的消息,只好比较正经地宣布:我已经离开了公司。实际上魅族16发布会后,就慢慢淡出了工作。后面看到成功发布了数款产品,很欣慰。”在微博中,李楠证实了离开的消息,但并未解释离开的理由,只表达了自己的祝福:祝魅族干得越来越好。困难是有,但是只要向前的脚步不停止,道路就会延伸”。

李楠离职的传闻在过去一天经过了不少波折。7月17日,有消息称李楠已经离职,也有消息称李楠去taki做电子烟,还有媒体称李楠将创业。对于这些消息,李楠当日在微博一一否认。

而在7月17日晚间,黄章在魅族社区评论李楠离职的消息时表示:“对公司来说能挣钱的就是人才,不断亏钱的就是费财”。黄章还在另一帖子中称:“前几年魅族粗犷发展用亏损换规模,当资本潮退去魅族包括我在内的经营委员会不得不改变公司的策略。在改变过程中免不了失速和损失,当然也包括启用一些更年轻更具有stay hungry stay foolish的骨干”。

黄章的话被解读为侧面证实李楠离开的消息。李楠于2011年加入魅族,带去全新的“Connect to Meizu”理念,拓展了魅族的移动互联网业务;2013年升任副总裁,主管魅族营销与销售,同时主导了魅族A轮阿里巴巴5.9亿美元的融资;2018年6月20日,魅族任命李楠为公司CMO兼公司高级副总裁,负责市场和电商相关业务;今年5月2日,李楠从魅族科技的主要人员中移除,同时,李楠退出董事行列。

李楠并未言明自己未来的去向,但透露还会聚焦年轻消费群体,做真正的品牌,获取心智份额。至于日后李楠的职位由谁来接替,北京商报记者采访了魅族公关部相关负责人,但截至发稿,对方未做出回复。

三剑客不再

李楠的离开标志着魅族的“三剑客”时代彻底结束。作为魅族的创始人和董事长,黄章在很长一段时间内都扮演着“退居二线老领导”的角色,公司的日常



运行主要依靠魅族的“三剑客”:白永祥、李楠、杨颜。

白永祥也是魅族创始人之一,2011-2014年曾担任魅族CEO一职,处理黄章退出后的公司日常工作,2014年黄章以董事长、CEO等诸多头衔回归魅族后,白永祥的身份也几经变化,从CEO到高级副总裁,再到总裁、COO,2018年彻底卸任,他曾和黄章一起管理当时新组建的魅族事业部、魅蓝事业部、Flyme事业部。

杨颜曾经主导设计了魅族M8 UI,从Flyme事业部独立的时候升任副总裁,到接手了原本由李楠负责的配件事业部。但在2018年底,杨颜公开表示,根据公司的统筹安排,在2018年12月31日正式卸任Flyme总裁一职。自此,业内关于杨颜的声音便少了。

除了“三剑客”,黄章的另外一大将就是杨柘。杨柘曾成功操盘三星和华为的商务机型系列,2017年正式加入魅族,担任副总裁一职,主管营销,2018年5月,杨柘正式兼任CMO,同时到达了在魅族的权力巅峰。然而仅过了一个月,杨柘和李楠的职位进行了对调,不再兼任CMO及市场中心高级副总裁,而是担任CSO(首席战略官)一职。2018年7月,有知情人士告诉北京商报记者,杨柘在年中就已离职。

经观察家丁少将认为,魅族频繁人事调整的原因,除了手机业务没有起色,部分高管要为业绩不好担责外,还因为高管内斗严重,需要重新构建管理体系以更顺畅地发展业务。

资深通信专家刘启诚则指出,魅族的人事调整背后是智能手机市场现阶段发展的一个缩影,头部几家家企业抓住了市场,在产品、营销等各方面都做得很到位。

位,再加上换机周期拉长,用户购买力下降,魅族这样的二线品牌日子越来越难过。

步履维艰

失去四员大将的黄章,颇有孤家寡人之感。作为一个“小而美”的品牌,魅族也曾辉煌过一段时间,但随着四大主流品牌的崛起和苹果的进攻,魅族的市场份额逐渐被压缩。

数据显示,2015年魅族整体的手机出货量为2000万部,2016年增长到2200万部,2017年魅族整体的手机出货量下滑到2000万部。2018年,黄章回归亲自打磨出了魅族15以及魅族16系列,但据市场调研机构赛诺发布的数据,魅族的出货量只有948万台,同比大跌46%。

就魅族自身来分析,刘启诚坦言,魅族在好几款产品上都没有抓住机会,一直采用联发科的芯片,产品定位不清楚,为了走量而走量,导致消费者越来越不认可。“华米OV”都有高中低三个层次的产品,定位清晰,覆盖全面,且有很大技术投入,要知道,技术的竞争能力起到关键作用,不管是拍照、快充还是屏幕,有了投入就有产出,但这些在魅族身上很少看到。”

对于魅族的未来,丁少将认为,日子注定不会好过,这其实也不是魅族一家的问题,是整个手机中小品牌的共同问题。在手机市场增长趋缓,“华米OV”加速收割市场、品牌集中度不断提升的情况下,魅族必须告别激进、稳健发展,走精品路线;“小而美”活着就属不易。

刘启诚则表达了不看好的态度:“魅族在5G洗牌的时代就可能被淘汰掉,步上锤子、金立等品牌的后尘,强大如苹果现在都推不出5G手机,魅族完全仰仗于芯片企业,靠什么来竞争?用户对终端的要求越来越高,魅族产品不具备吸引大部分用户的条件,倒下只是时间问题,这也是中小企业的必经之路。趁着市场火热的时候发展起来,市场成熟之后,没有技术积累,没有投入,只能被市场淘汰掉。”

今年5月,魅族获得了珠海虹华新动能股权投资基金的投资,而珠海基金有着珠海国资的背景。根据协议约定,珠海基金拥有一席董事席位,魅族最大股东和实际控制人仍为黄章。

“即便有政府的投资,对于魅族的帮助作用也有限。魅族当下的问题不只是资金问题,还包括产品创新力退步严重、产品线混乱等,如果有政府资金的投入当然是利好,但解决不了魅族的系统性问题。”丁少将说。

北京商报记者 石飞月

S 重点关注
Special focus

小鹏汽车连发补救措施挽人心

北京商报讯(记者 钱瑜 濮振宇)饱受新车风波困扰一周后,小鹏汽车拿出新的补救措施。7月18日,北京商报记者从小鹏汽车内部人士处获悉,针对部分2019款小鹏G3车主,小鹏汽车正在制定新的补偿方案,包括三年6折保值换购或领取10万积分。

据了解,小鹏汽车正在制定新的补偿方案,其中方案A提供价值1万元的10万积分,可用于车辆保养、超充充电、车辆维修、兑换精品和本人及直系亲属新车增购;方案B为2019款G3车型三年6折保值置换回购,用于补差价换购小鹏汽车。

上述小鹏汽车内部人士表示,小鹏汽车这一周一直在和用户做反复、大量的沟通,作为一家创业公司,小鹏汽车非常在意用户感受,上述方案是和用户反复沟通后最大的诚意。

7月10日,2020款小鹏G3正式上市,新车分为520、400两个型号共六款车型,NEDC综合续航里程最高为520公里,综合补贴后全国统一售价

为14.38万-19.68万元。随后,部分在6月26日补贴退坡过渡期结束前购买2019款小鹏G3的用户表达不满。有用户称,新版本G3续航增加价格却下降了,由此认为小鹏汽车忽视老用户权益。

面对质疑,7月12日小鹏汽车董事长何小鹏发布声明紧急回应。在声明中,何小鹏首先为2020款小鹏G3上市引发风波向小鹏老用户表达歉意,并解释部分老用户对新旧款G3价格差距的质疑。与此同时,何小鹏还承诺补偿所有2019款小鹏G3个车主额外福利,即三年内换购小鹏汽车任何一款车型时,额外享受1万元专属补贴权益。

法律专家、北京志霖律师事务所副主任赵占领表示,不同车型在不同时期制定不同价格,是企业的经营自主权,属于市场调节价的范围。从此次事件本身来看,小鹏汽车的做法并不违反法律。对于新旧产品的价差问题,有些企业会制定价格保护政策来保护消费者利益,但这属于企业自愿行为,而非强制。

而针对部分用户反映的小鹏汽车销售人员诱导准车主下定老款G3”,赵占领表示,如果小鹏汽车销售人员在明知新车上市时间的情况下,蓄意提供误导性的信息,使消费者产生错误的判断,便涉嫌欺诈。由于销售人员的欺诈行为是职务行为,因此这一行为的法律责任应由公司承担。如果最终认定小鹏汽车的销售人员方面确实存在欺诈行为,消费者可以要求解除相关购车合同,要求退车。

汽车行业专家贾新光认为,电动车将体现摩尔定律的规律,未来会呈现性能愈来愈高、配置愈来愈好、价格逐渐降低。因此,企业必须处理好产品迭代、价格调整的关系,避免市场震荡。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为,小鹏汽车快速迭代主要还是来自竞争压力,造车新势力的快速更新换代是生存赛跑。不过,他表示,对于造车新势力而言,任何技术迭代都不可突破基本底线,信用体系和安全体系不可颠覆。

未取证收认筹金 住建委高限处罚华润未来城市

北京商报讯(记者 孟凡霞 荣蕾)针对媒体曝光的北京华润未来城(别名华润智慧中心、润昌科创中心)存在无证收认筹金,北京市住建委7月18日发布处罚决定,要求华润智慧中心项目退还已收认筹金,同时,对其无证售房行为进行高限处罚。

据媒体报道称,华润未来城市项目位于核心区北区,地铁17号线未来科学城首站。由北京未来科技城润昌置业有限公司开发,占地133682平方米,约合200亩,绿化率30%,容积率3.5。项目销售信息显示,目前待售产品为三期精装大平层(两梯两户),B04和B05号楼。精装交付,装修标准为8000元/平方米。主力户型为155平方米三居两厅两卫、167平方米四居两厅两卫、205平方米四居两厅三卫,均价5.8万-6.2万元/平方米。置业顾问称,当前B05号楼蓄客已满,预计周内开盘。B04号楼仍可排号,购房者只需

交纳50万元认筹金,与开发商签订认筹意向书,并由开发商提供收据即可排号,并且可以享受购房9.9折优惠。

“三期排号已达到240多套,其中升级客户都有170多套。”但是,北京市住建委官网信息显示,该项目这两栋楼尚未获批预售许可证。开发商北京未来科技城润昌置业有限公司一位品牌负责人表示,项目没有三期,在售为二期尾盘,不存在违规认筹情况。

北京市住建委房地产交易信息显示,华润智慧中心(含润昌科创中心)共取得预售许可证5个,均未批准B04、B05号楼预售。其中,京房售证字[2017]101号批准预售的A01号住宅楼楼盘表显示,该栋楼已无可售房源;京房售证字[2018]54号批准预售的A07号住宅楼楼盘表显示,该栋楼仅有3套可售房源。

对于媒体曝光的上述情况,市住建委介绍,7月

15日-17日,根据市民反映情况和媒体报道,市住建委对昌平区华润智慧中心(项目推广名:华润未来城市)销售现场进行突击检查。检查发现华润智慧中心项目存在未取得商品房预售证收取客户认筹金的行为,对此,市住建委要求华润智慧中心项目退还已收认筹金,同时,对其无证售房行为进行高限处罚。

北京市住建委相关负责人表示,今年以来,市住建委多措并举,持续规范我市商品房市场销售行为。在每个商品房项目取得预售许可证前,主动约谈项目负责人和销售负责人,讲解、宣传当前房地产市场调控政策、销售管理政策。要求企业做好现场公示、资金监管、人员管理、广告宣传、销售管理等工作。明确告知企业,严禁捂盘惜售或变相囤积房源、严禁不实承诺和欺骗、严禁捆绑车位或装修等变相加价、严禁无证售房等行为。