

谁“绑架”了陈春花与华为

故事的溯源

卷入舆论旋涡的陈春花并非无名之辈。公开资料显示,她现任北京大学国家发展研究院BiMBA商学院院长、北京大学王宽诚讲席教授、知室联合创始人、新华都商学院理事、会理事长、华南理工大学工商管理学院教授、博士生导师、新加坡国立大学商学院客座教授等多个重要职务。

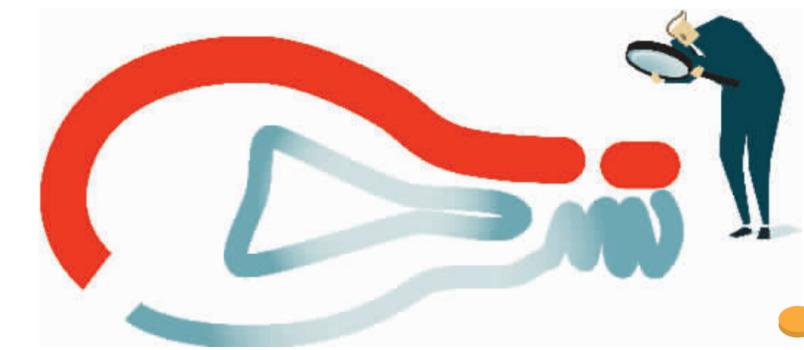
从陈春花的履历来看,工商管理是她求学、工作经历中的重要内容。事实上,她在这方面也著作颇丰,部分著作受到读者好评。北京商报记者搜索豆瓣等平台看到,陈春花著作《管理的常识》评分8.4,《我读管理经典》评分8.0,《经营的本质的本质》评分7.8。

实际上,华为与陈春花的纠葛,可以追溯到数年前。2017年1月17日,陈春花在其微信公众号“春暖花开”上发文,记录了2016年底田涛、陈春花、姚洋等人与任正非见面交流的情况,文章提及任正非提前等候大家、转场时任正非驾车送大家,称被感动。

同年,某自媒体账号将上述内容演绎夸大,发文《她的商界影响力媲美孙亚芳,远超孟晚舟,任正非亲自为她开车》,文末还显示赠送陈春花《经营的本质的本质》和《管理的常识》详细笔记。后又被自媒体进一步演绎夸大,诸如“华为军师陈春花”“华为海军司令陈春花”“任正非不顾华为高管的反对,坚持自己驾车接北大女教授陈春花”“任正非亲自开车接陈春花,却遭对方直言:你的企业马上面临亏损”等,类似信息已发现1万多篇,还在被反复炒作。

然而谣言并不会到此为止。随着炒作进一步升级,陈春花与华为的“捆绑”越来越紧,

沸沸扬扬的陈春花与华为事件终于迎来了双方的回应。7月6日,华为发布辟谣声明“华为与陈春花教授无任何关系”。之后,陈春花也在第一时间做出澄清,表明并非“蹭热度”的意思。长期以来,围绕知名企业的谣诼纷纭,在这场闹剧背后,究竟谁在浑水摸鱼?



网络上相继出现了“陈春花是华为第二大脑”“陈春花是华为幕后军师”任正非聘请陈春花当顾问”任正非听得热泪盈眶,他把每句话详细记录在册并奉为珍宝,按照陈春花的建议,大刀阔斧进行一系列整改”听了陈春花3点建议,任正非放下身段向离职员工道歉”72岁的任正非请来一位北大女教授为17万员工演讲”等内容。

双方的回应

华为在向北京商报记者提供的辟谣声明中表示:“近期网络上有1万多篇夸大、演绎陈春花教授对华为的解读、评论,反复炒作,基本为不实信息,我们收到不少询问,所以正式

声明:华为与陈春花教授无任何关系。”

在华为声明发布后,陈春花也做出强势回应:“近期网络上有逾万篇夸大、演绎我对华为的解读、评论,基本为不实信息。正式声明:1.这些文章不是我写的。2.华为仅为我的学术研究案例之一。3.我将聘请律师就此类侵权行为追究责任。”

从措辞方面来看,陈春花的回应与华为方面的声明较为接近,陈春花教与华为均称网传的逾万篇相关文章基本为不实信息,华为方面向北京商报记者提供的声明中还提到:“华为不了解她,她也不可能了解华为”。陈春花则表示:“华为仅为我的学术研究案例之一”。

从评论来看,网络用户也并非一边倒,

2021年华为财报数据



表达疑虑的言论获得了更多的关注和点赞。北京商报记者浏览微博、知乎等平台上发现,有网友写到“这波操作真服了,两者根本没关系”“我错过了什么,等一个官方信息”等评论。

那么未来双方对此是否还有进一步的沟通可能?华为方面表示以辟谣声明为准。北京商报记者则在陈春花的知乎账号上留言采访,但截至发稿未获回复。

谁在浑水摸鱼

一番喧嚣扰攘过后,究竟是谁受害,谁又在获利?业内人士认为,此次炒作对华为和陈春花都造成了伤害,而躲在背后炒作的某些

自媒体、培训机构却能够浑水摸鱼。

超11万粉丝的微博大V牛华勇评论称,炒作的始作俑者可能是社会上搞培训班的机构,借着陈春花的名字炒作,忽悠不明真相的企业家报班;“陈春花老师都不一定知道”。

有着887万粉丝的大V锅盖头司令则认为,这场纠纷的主要原因,是许多自媒体不负责任地演绎夸大,流传越来越广,导致当事人不得不出面回应。

产业观察家洪仕斌对北京商报记者直言,华为和陈春花都分别在企业、经济学界是标杆,本身已经极具知名度,不会有哪一方主动“蹭热度”或者“碰瓷”,或者说双方都是被“碰瓷”的受害者。选择上华为和陈春花,也是造谣者的心机所在,因为双方在现实中不可能没有交集,这就给了谣言发挥的空间,将普通的交往或者常规的合作上升到一种亲密无间的关系,以此来引人关注。

另有业内观点指出,网络上的相关谣言实际上十分低劣、粗制滥造,比如听了陈春花3条建议,华为便会有什么大动作等。一家成规模的企业,其决策往往慎重又慎重,需要考虑到多方的协同合作,即便是管理者也不能随心所欲、任意妄为。这些谣言的特点就是把一个复杂问题简单化、戏剧化,一方面迎合了网络传播浅显、碎片化的趋势;另一方面,若有人以此构造骗局,这也是筛选对象的手段。

洪仕斌还谈到,知名企业和人物,难免被别有用心的人“蹭热度”,这次事件是以吹捧为主,实际上,许多时候双方互怼也能哗众取宠,博人关注。其实在遇到这样的问题时,企业或个人并不需要急于回应,正所谓见怪不怪,其怪自败,做好自己的事业,谣言多次“碰瓷”无果,自会烟消云散。

北京商报记者 金朝力 王柱力

预售证扎堆过期 进京拿地的卓越地产怎么了

依靠在去年北京首批双集中供地一战成名的卓越地产,在销售方面却没能延续魔幻。北京商报记者近日接到购房者反馈,去年首批双集中供地的部分项目出现预售证过期的情况。调查后证实,涉及预售证过期或曾经过期的3个项目奥森春晓、北青云际、青云上府均为卓越地产去年首批双集中供地摘得的项目,合作方不同而已。高调进京一举拍下4个地块,却出现不到一年3个项目预售证失效这种罕见的问题,卓越地产怎么了?

过期或曾经过期

“销售一个劲儿地催我付首付,我都下决心买了,结果一去建委网站上查,他们预售证过期了。”上周,部分北青云际的准购房者向北京商报记者反映,去年首批双集中供地的明星地块——北青云际预售证突然过期,原因不明。

北京商报记者随即登录北京市住建委官网查询发现,不仅仅是北青云际,在去年首批双集中供地的项目中,北青云际、奥森春晓和青云上府3个项目的预售证均已到期,预售信息都显示“该项目预售许可的期限已到期,未售房屋不能进行预售合同网上签约。该项目楼栋需申请办理初始登记,取得房屋所有权证后,方可现房销售和现房合同的网上签约”。

巧合的是,3个项目最初的拿地地方都是卓越地产。更为蹊跷的是,3个项目申领预售证的时间都没有超过一年,其中青云上府项目预售证发证时间为2021年10月14日,距今近7个月时间。北青云际项目两期发证时间分别为2021年9月30日和10月31日,距今也只有10个月左右的时间。

所谓商品房预售许可证,一般是市、县人民政府房地产行政管理部门允许房地产开发企业销售商品房的批准文件。主管机关是市住房和城乡建设局,证书由省住房和城乡建设厅统一印制、办理登记审批和核发证书。按规定房屋未建好之前出售均要办理此证,房产商将有关资料送到市住房和城乡建设局

规划建设局申请,批准后方可预售楼房。

是要卖现房还是出了BUG

“这并不是一个常见的现象,按照正常房产营销来说属于是重大失误了,不知道青云上府怎么会这样的问题。”熟悉青云上府所在板块的房企营销人员如此评价。

易居研究院智库中心研究总监严跃进也表示,理论上讲,预售证过期的话对开发商来说销售就不会是很规范的,后续如果出现维权,对于开发商和业主来说都是存在风险的。在销售方面也应该和购房者做好一个解释。

但在中原地产首席分析师张大伟看来,只要拿过预售证,基本上是不存在资质问题的,预售许可证时间到期还有可能是表示大部分开发商开始转入现房销售阶段。

“预售许可证有效期是根据房地产开发资质证书的有效期等设的,因为资质证书到期换证,所以预售许可证期限到期。”对于网签过期的现象,北京商报记者也联系了卓越地产方面相关负责人,卓越地产方面表示,目前已取得新资质证书,正在向建委申请办理预售许可延期,属于正常业务办理项目会继续销售。

截至北京商报记者发稿,奥森春晓已经恢复了正常预售状态。

有的项目还在“挖坑”

尽管卓越地产给出了预售证到期的原因,但工程方面的进度却让购房者无法安心。

“工程慢得让人心慌。”刘欢(化名),北青云际的准业主,用她的话说,因为爸妈的房子不远,时不常就过来看看,虽然今年的情况特殊,有冬奥、疫情不断反复的影响,能够理解工程慢,但拿地一年多之后还是个“坑”,确实让自己有点坐不住。

而当她把这个消息在小红书上发布后,却遭到了部分项目销售的“围攻”。“他们留言说我是竞品的水军,不停地diss我,但又给不出工程慢的合理理由,比它开工晚的学府一号都封顶了,北青云际还是个坑。”作为一个二胎妈妈,刘欢对于能否如期收房心里有些打鼓。

上周某天傍晚,北京商报记者开车绕着北青云际工地现场走了一圈,目前两地块在外围只能看见塔吊露出,除了职工宿舍,没有其他建筑显露出地平线,据现场偶尔走出的工人证实,目前工地还处于地下建设阶段。

一份销售发在公开社交平台的信息也显示,截至6月30日,北青云际6001、6002地块正处于地下结构施工阶段,部分主楼已完成基础底板,现施工至地下三层竖向车库区域正在进行基础底板施工。

对于项目进展情况,卓越地产方面在接受北京商报记者采访时也给出了解释:北青云际和奥森春晓两个项目工程进度均在正常进度范围内,但是由于这两个项目为高层产,相对其他几个合作项目,如朝阳一墅、青云上府、熙悦晴翠,均为低密产品,已封顶的进度肯定是有周期的。几个项目已经每月开始发布业主家书并及时公示建设进度及项目情况。”

从北京商报记者现场走访看,青云上府的工程进展确实要好于北青云际。上周末北京商报记者从金港国际赛车场旁边一个较为偏僻的小路靠近青云上府项目观察到,在外围可以看到目前项目工程楼体工程大部分还处于刚刚封顶的状态,装饰工程和门窗工程也基本还未开始,距离完整的现房销售或许还有一段差距,需要进入销售中心才能看到两栋装修较为完整的楼体,可能是还未完工的缘故,项目周围也是杂草丛生。

北京商报记者 卢扬 实习记者 孙永志

单体药店缘何大洗牌

北京商报讯(记者 姚倩)日前,龙头连锁药店相继发布扩张计划。其中健之佳拟以20.74亿元现金收购唐人医药100%股权,吞下其600余家门店;老百姓大药房则开出第一万家门店。因一般都是溢价收购,对连锁品牌而言,被收购算是好的归宿,但当资本进入,不具备价格、进货渠道等优势

的单体药店生存空间将被进一步压缩。业内人士表示,高度连锁利于监管,集中度提升仍是未来发展的主要方向,中小药店、夫妻药店躺着赚钱的时代已过去。

根据公告,健之佳拟以20.74亿元现金购买唐人医药股东合计持有的100%股权。唐人医药主营业务为医药零售连锁业务,主要通过自有直营连锁门店从事药品及健康相关商品的销售,包括中西成药、医疗器械、保健品等与健康相关商品等。

完成收购后,健之佳的门店数量也将由3134家增至3800家左右,其中医药零售门店达3500家。据了解,截至2021年底,唐人药业共拥有在营业门店659家,在河北省唐山、秦皇岛运营的连锁门店达371家,在辽宁省运营的连锁门店达288家。这也意味着,收购唐人药业,健之佳的门店覆盖范围从西南地区拓展至河北省和辽宁省。

健之佳董事长兼总裁蓝波表示,此次交易是公司向全国扩张的起点,交易完成后公司营业规模、门店数量、覆盖区域、市场渗透率将大幅提升,有利于提升对上游供应商的议价能力和专业服务能力,降低产品的采购成本、稳定和提升盈利能力等。

除健之佳外,老百姓也披露了扩张新进展,其第一家门店在湖南桃江县开业,老百姓成为首家门店数破万的民营连锁药房上市企业。

2020年末,健之佳在上交所成功上市,成为继一心堂、老百姓、益丰药房与大参林后的第五家国内药品零售连锁店上市企业。今年以来,各家企业提速扩张步伐。

今年3月,老百姓发布公告称,工商变更登记已经完成,公司以16.37亿元完成湖南怀仁大健康产业发展有限公司71.9643%股权的收购,将其660余家直营药店收入囊中。

一家连锁药房龙头企业负责人透露,目前国内连锁药房都处在加速“跑马圈地”的重要阶段。根据老百姓的计划,公司2022年计划开店2700家左右,2023年维持新增2000家门店的发展速度。健之佳方面则表示,2022年,公司初步计划新增门店不低于2021年的900家,尤其将加大收购门店占比,通过收购迅速进入空白地区、薄弱地区等。

相较被收购的连锁品牌,单体药店的日子并不好过。某地级市连锁药店相关工作人员告诉北京商报记者,对连锁品牌来说,因一般都是溢价收购,被收购算是好的归宿,但当资本进入,不具备价格优势、进货渠道优势以及管理优势的单体药店生存空间被进一步压缩。

“前年一心堂收购了其在区域的一个连锁品牌,去年健之佳又收购一个连锁品牌,市场变化很大。个人投资的很多药店都在想转行或者增加增值服务,比如成为社区的慢性病管理点。”上述工作人员称。

国家药监局2022年3月发布的《药品监督管理统计报告(2021年三季度)》数据显示,截至2021年9月底,全国共有药品经营许可证持证企业60.65万家,药店连锁化率为57.17%。

“对监管部门而言,连锁化率越高,越容易监管。各家都希望通过‘跑马圈地’在 market 格局固定之前抢占市场份额。”业内人士透露道。

2021年10月,商务部发布的《关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》提出,到2025年,药品零售百强企业年销售额占药品零售市场总额65%以上,药品零售连锁率接近70%等的总体目标。

相关数据显示,美国2017年前两大连锁药店市占率达78%,日本前十大药店的市占率达62.7%。相比之下,国内的药店集中度还有很大的提高空间。

一家龙头连锁药房企业负责人表示,未来,零售行业的集中度将大幅度提升,这是一个不争的事实。