



《人民日报》连续两天发文质疑如新涉嫌传销。CFP供图

## 丽珠H股如期上市 首日小涨

丽珠集团16日上午在香港联交所主板正式上市并挂牌交易,成为继中集集团后国内第二家实现B股转H股的公司。挂牌首日其A股跌0.98%收于42.43元/股,其港股丽珠医药则以50.5港元拉开交易序幕,最高53.15港元,收于51.0港元/股,成交额3.87亿港元。

丽珠集团于2013年1月正式发布B股转H股方案。与中集集团类似,丽珠集团也安排第三方向全体B股股东提供现金选择权。丽珠集团H股上市完成后发行股份数为1.84亿股A股及1.12亿股H股。有业内人士分析,丽珠H股上市的规模不算大,截至16日收盘为止,成交量为767.65万股,对其A股表现的拉动作用并不明显。

随着成功登陆H股,丽珠集团的股权激励也将提上日程。据丽珠集团董事会秘书李如才透露,股权激励方案已经由外资机构做出了四套方案,囊括股权、期权、奖金等多种激励方式,但是具体实施计划还待量化。

马建忠 任诗然 南都供稿

# 如新涉嫌传销? 两部委正核查

## 如新称,对任何违法个人和行为核实后将严惩不贷

近年来业绩大好的直销公司如新近日陷入“传销”风波。继2014年1月15日、16日《人民日报》连续两天刊文质疑直销美国日化巨头如新公司在华涉嫌传销等连续报道后,昨日上午,工商总局与商务部接连表态,称已经就相关情况展开核实。

不过,处于事件漩涡中心的如新公司在昨天回复给记者的一份经美国总部确认的最新公告称,对于报道中提及的若干问题,公司高度重视,目前正在配合国家有关部门进行沟通和核查,对于任何违法违规违纪的个人和行为,一旦调查核实后,公司将严惩不贷。

如新强调,其在中国依法合规经营,并公开定期接受有关部门的监督检查,因此得以持续稳健地成长。与该事件有关的任何进展,公司将第一时间对外公布。

### 工商总局商务部介入调查

《人民日报》在1月15日和16日连发两文《看“如新”怎样编织谎言》和《看“如新”怎样攻陷人心》,悉数列举了如新包括传播虚假信息、组织聚会“洗脑”和利用媒体贴金等在内的“多宗罪”。

针对上述报道,国家工商

总局新闻发言人16日表示,工商总局高度重视如新在华涉嫌违法违规的报道,立即要求相关工商机关进行调查核实。如情况属实,将依法依规作出处理。同日,商务部发言人沈丹阳在例行新闻发布会上做出回应称,商务部注意到

近期有关如新涉嫌传销的报道,对有关报道情况正在进行核实。她表示,商务部支持和保护直销企业依法依规开展经营活动,对任何单位、企业、个人的传销和违规直销行为,支持相关部门根据禁止传销条例和直销管理条例予以查处。

如新方面回应称,该公司持有中国政府批准的可在中国多数省份进行产品直销的牌照,且2013年7月新发放的牌照进一步扩大了其在中国直销的范围。他们将与管理机构进行沟通以解决上述报道中所述问题。

### 如新美国总部称正配合调查

不过,记者从公开的监管信息中发现,其实在2007年7月,如新(中国)日用保健品有限公司黑龙江分公司就曾因涉嫌传销被哈尔滨市工商局执法人员查处,当时现场收缴了如新产品100余箱,价值200余万元。

而早在两年前,美国做空机构香橼也曾发出报告,质疑

其金字塔形的销售模式、庞大的佣金计算体系、造梦式的员工培训和激励以及产品销售方式。此报告曾导致如新两个月内股价下跌超过了25%。而此次质疑报道刊发后,如新股价周三一度大幅下挫21%,周四收盘时跌幅超过15%。

对于此次再度被质疑涉嫌传销问题,如新昨天下午曾

通过《华尔街日报》作出回应,称出现在《人民日报》上的文章含有不准确和夸张的内容,并不能反映如新在中国的业务活动。

但在昨晚如新回复给记者的一份经美国总部确认的最新公告称,对于报道中提及的若干问题,公司高度重视,目前正在配合国家有关部门

进行沟通和核查,对于任何违法违规违纪的个人和行为,一旦调查核实后,公司将严惩不贷。如新强调,其在中国依法合规经营,并公开定期接受有关部门的监督检查。因此得以持续稳健地成长。与该事件有关的任何进展,公司将第一时间对外公布。

马建忠 任诗然 南都供稿

# 腾讯牵手华南城 对抗阿里菜鸟物流

## 15亿港元策略入股

昨日,华南城发布公告称,获腾讯15亿港元策略入股。华南城有关负责人接受记者采访时表示,根据双方协议,腾讯入股后将作为策略股东,合作内容将是全方位的,整合各自资源优势,探索线上线下一体化商贸,包括电子商务、品牌特卖、O2O零售、支付及仓储物流等。腾讯方面也向记者表示,这次合作更看重的是产业链的完善,在仓储物流、O2O领域实力的做大做强,目前公司在线上线下合作方面都在陆续规划中。

根据华南城公告,腾讯将以每股2.2港元,即华南城停牌前收市价2.17港元的溢价1.38%,入股后者9.9%股权,并可委任一位华南城董事。同时腾讯亦获认股权,于交易后两年内,以每股3.5元再增持,占华南城扩大后股本的13%。

### “实体+网络”成趋势

对于华南城而言,引入腾讯共同发展“实体+网络”的服务融合。华南城联席主席兼执行董事郑松兴认为,以腾讯在互联网技术和服方面领先的市场优势,结合华南城独特的全国商贸物流实体,将在

“这次合作,我们看好的机遇是整合产业链,具体规划包括仓储物流、O2O都有涉及。”腾讯有关负责人昨日告诉记者,在线下物业跟电商平台携手发展方面,公司一直在留意,目前正在规划中。

据知情人士向记者透露,一贯专注物流园区模式的华

南城其实早有想法在线上打下打通发展。在与腾讯正式签约以前,已与多个网络服务商接洽过,但最终与腾讯的想法一致。华南城宣布,通过引入互联网服务商腾讯,来加速其实体商务与电子商务的整合,以此形成跨越地区的全国商贸批发网络。

中国的线上线下商贸一体化发展进程中,探索和建构更多创新的增值服务。

而在腾讯看来,入股华南城并与其进行运营合作,是其在电子商务、支付及O2O领域的一项策略性投

资。腾讯总裁刘炽平表示:“这次与华南城的合作能充分发挥华南城的据点及物流优势,以及腾讯的庞大用户群和技术实力,共同促进这些企业利用在线处理业务。”

陈琳琳 南都供稿

## 德豪润达 五到十年跻身国际前三

“未来三年,已经到了LED产业在全球爆发的时机了。”作为德豪润达和雷士照明两家重要的照明企业的董事长,王冬雷十分看好未来的LED照明行业。王冬雷告诉记者,目前LED在技术上已经成熟,成本上也能控制在一个比较好的程度,未来照明产品将更新换代,市场广阔。

在完成并购雷士照明之后,德豪润达目前在LED照明领域的芯片研发、封装、生产、销售等全产业链上都已经完成布局,并租用了惠而浦和AEG两个品牌在照明产品领域的使用权。同时,作为长期从事出口的企业,德豪未来也将在内销上发力。此前,王冬雷曾考虑在雷士的每个门店都推出占“一面墙”的德豪产品,不过,目前这一目标暂时还难以实现,在内销上,德豪润达将重点推出一些拳头产品,进军国内市场。

谈及在LED产业链上的优势,王冬雷告诉记者,目前跟排名在德豪之前的几大巨头相比,德豪的成本控制更优,而相较其他企业,德豪又具有一定的技术优势。王冬雷认为,LED照明产品的核心芯片技术上,德豪润达在“正装芯片”领域技术已经达到台湾一流企业水平,在“反装芯片”技术已经达到世界一流水平。

谈及业务目标,王冬雷预测,未来三年,德豪润达预计在LED领域的业绩年增长将在150%~200%,他放言,预计用五到十年,德豪在国际LED照明领域将跻身前三。王冬雷告诉记者,除了飞利浦和欧司朗两大巨头优势较大之外,目前排在德豪前的GE和松下两家企业体量庞大,但战略重心都不在照明领域。张俊杰 南都供稿