

贾跃亭谋划“乐视生态”

手机业务招兵买马已半年,传魅族前高管加盟



贾跃亭的目标不止大屏

尽管乐视方面不予置评,但其欲染指手机领域的传闻早已不绝于耳。去年10月即有消息称,乐视已在招聘手机研发人员组建团队,该项目的负责人是成功打造了乐视TV的乐视致新高级副总裁梁军。梁军对手机行业并不陌生。其加盟乐视之前曾任联想移动副总裁,负责联想智能手机的产品开发,电视之后再战手机,可谓轻车熟路。

不过一直以来,乐视对于手机业务方面的消息

都没有正面回应,多以“正在讨论,没有确定消息”回复媒体。乐视掌门人贾跃亭此前在接受记者采访时就这一问题透露,在硬件层面,乐视的垂直整合绝对不止于在电视终端,和乐视生态相关的终端都可以探索。“作为上市公司,有信息披露需求,不过你们可以看哪些智能终端和乐视生态相关。”贾跃亭还表示,公司对于智能终端的定义不止是大屏,和乐视生态有关的智能终端都可以有。

昨日有消息称,乐视将魅族前高管莫翠天及一众研发人员招致麾下,为即将上马的乐视手机项目作最后的冲刺。对此,乐视有关人士以高管集中封闭培训为由,并未作正面回应。不过,魅族有关人士则表示,莫翠天离开魅族是去年年中事,并不是11月,且当时就有公开信息说明。按照这种说法,即便莫翠天前往乐视,也是在“自由身”的状态下作出的决定。另外,值得注意的是,此前莫翠天在魅族主要负责营销,并不涉及研发。这使得“前往北京负责乐视手机研发”一说也存在颇多疑点。不过记者从可靠渠道获悉,乐视确实存在招兵买马筹划手机项目,接触的业内公司和人员也不在少数,时间已有半年之久。

完善“乐视生态”

事实上,贾跃亭此种说法更容易让人浮想联翩。乐视内部人士表示,除了电视,公司对于其他终端都在做技术储备。

贾跃亭口中的乐视生态,简单可概括为“平台+内容+终端+应用”,目前乐视旗下业务包含影视业务板块、智能终端业务板块、网络视频业务板块、云视频开放平台、终端应用板块等。其中,乐视影业已

跃居中国前三大电影公司之列,网络视频培养起初具规模的付费用户群体,乐视TV虽然硬件价格一直刷新价格底线,但是附带的乐视网TV版两年年费以及越拉越多的广告商的投入,都让其利润空间逐渐增厚。而随着网络从PC向移动端转移的推进,多一个移动终端对于乐视生态效益的发挥确有裨益。

一直在招兵买马

据记者获得的可靠信息,贾跃亭一直将手机视作乐视重要的一环,且公司一直在招兵买马作准备,至今已有半年。其间,包括自建团队、参股和控股等方案均在尝试中。由于在社会化营销层面,乐视一直被视作最有能力与小米匹敌的公司。特别是在电视机营销上,风头甚至在小米之上。因此业内有观点认为,此次做手机的消息“外泄”,不排除乐视主动

营销的可能。选择在这个时间点发声,则说明准备阶段已接近尾声。

至于将魅族离职已久的前高管作为“引爆点”,主要原因是今年春节后魅族黄章高调复出,成为炙手可热的话题,任何沾上魅族的内容都会引发高度关注。而研发人员在各个手机公司之间流动,本就属正常现象。

方南 王海艳 南都供稿

五粮液 去年净利润率狂跌两成

“一瓶酒的亏损缩小到20~30元”

五粮液前日发布业绩快报,2013年其营收同比下跌9.13%至247亿元,净利润跌19.75%至79.73亿元。

不过让人颇费解的是,其四季度净利润出现急降。第三季度,五粮液的营收和净利润分别下滑40%和52.36%,为36.46亿和13.13亿元;第四季度其营收和净利润分别为55.51亿和8.69亿元,同比下滑8.6%和59.26%。四季度营收要比三季度高19.05亿,但净利润却锐减4.44亿元,净利润率急挫至15.7%。“不排除五粮液是在将全部成本费用入账,虽然降低了2013年的盈利数字,但也可让2014年的增幅好看一点。”资深白酒业分析人士曹育峰表示。

五粮液称,在行业进行深度调整期,公司盈利能力较强的高价位产品销售受到影响。在市场层面,去年2月,五粮液以补贴经销商费用的方式逆势将52度普五的出厂价提高至729元,不过随之而来的是市场下行时价格倒挂现象至今仍未完全厘清。“去年批发价最低的时候一度跌至550元,五粮液大批中小型的经销商退出。”五粮液华南一位经销商向记者表示,现在批发价反弹至600元左右,市场零售价稳定在680~720元。“加上五粮液10%~15%的费用补贴,我们一瓶酒的亏损已缩小到20~30元,随着库存基本消化完毕和刚需的拉升,我对今年的市场仍比较有信心。”该经销商表示。

黄丽嫦 南都供稿

茅台去年线上销售超1000万元

将入驻建行电商平台

据茅台集团官网信息显示,去年,茅台集团四个电商平台共处理订单3000余份,销售额1000余万元,销量11000瓶。公司并于今年2月与中国建设银行达成合作,准备入驻建行善融商务电子平台。

据了解,茅台集团于2010年首次触网,开通网上商城,并于2012年成立仁怀国酒茅台电子商务有限公司,为贵州茅台酒销售有限公司旗下全资子公司。后于2013年入驻天猫、阿里巴巴、中国工商银行“融e购”等电商平台,并授权京东、酒仙网等其他电商平台。

在日前举行的茅台电子商务资源整合发展意见征求会上,集团公司总经理刘自力表示,在下一步工作中,茅台还将在市场转型中把电商作为重要战略,整合各项资源,科学管理实施,掌握茅台营销主动权。

据《上海证券报》报道,全国人大代表、贵州茅台董事长袁仁国谈及强化茅台的配送物流建设时表示,“配送非常关键,别人配送我们不放心,只有我的网点来配送。原来我是每个省自营店配送,我怕自营店配不过来,为此我们考虑让全国各地的经销商来配送。”

据了解,公司电子商务公司2014年将重点推行会员制管理,将茅台33家自营公司和1000余家专卖店发展成线上配送网点,将这些网点打造成会员交流点、线下体验点。 新财

“领”悟市道

注册制有可能让股市变成垃圾场

中国证监会主席肖钢近日接受媒体采访时称,2014年底,证监会将研究完成新股发行注册制改革的方案。他同时强调,新股发行审核制到注册制是一个逐渐的过程,正式实施要待证券法修改之后,有望在2015年法律通过后实施。

中国证券市场成立20多年来,新股发行一直都是审批制、核准制。此次改革提出从审批制、核准制转向注册制,等于要对新股发行审核制度进行根本改革,由市场说了算,方向是对的。但是,必须注意的是,股票发行由审核制到注册制,是一个循序渐进的过程。在社会信用体系已经高度发达的社会,股票发行实

行注册制或许灵光,而在社会信用体系严重缺失的状况下,如果退市制度形同虚设,那么,贸然推进股票注册制,反而有可能给股市带来灾难,将股市变成一片垃圾场。

生生死死,天道循环。然而,不用掰着脚趾,你也能算清楚,新中国股市运行20多年以来,有几家上市公司破产?有几家上市公司退市?壳资源、资产重组、爆炒垃圾股已经把中国股市搞得乌烟瘴气。众所周知,即便在审批制、核准制之下,新股发行造假现象依然普遍。试想,失掉职能部门的强力监督,将会有多少企业敢于铤而走险,造假上市?要知道,股民又不是会计师、审计师,看财务报表的

水平没有那么多高,不可能像刘姝威那样,一眼就能从洋洋数万言的财务报表中洞悉蓝田股份的神话。

过去的十年,是中国经济发展的黄金十年,然而,中国股市却交出了一份“十年零涨幅”的尴尬答卷,沪指至今仍在2000点挣扎。IPO、定向增发、配股、大小非减持,无节制地扩容已成为股市难以承受之重。短短20余年,A股上市公司已达数千。数量之多,速度之快,实属罕见。但是,退市公司数量之少,速度之慢,也同样实属罕见。据悉,A股市场年均退市公司只有两家。企业只要一上市,就可以“长生不老”,没有钱花了,可以再融资,企业做烂了,还可

以重组卖壳。如今,进入全流通时代,做烂了的企业大不了我不要,抛了股票走人。

可以肯定的是,一旦新股发行实现注册制,股票的供给必然大跃进式的倍增。如果A股像现在这样缺乏严厉的退市机制,整个市场必将如同一潭死水,活鱼死鱼“混为一潭”,活鱼终将因缺氧而死。

因此,在社会信用体系严重缺失、监管惩罚措施难以到位、在退市制度形同虚设等问题尚未解决之前,不宜盲目推进股票发行注册制。一旦大量垃圾公司弄虚作假欺瞒上市,如同垃圾无人清理,A股必然变成一个庞大的垃圾场。

□徐刚领

孝敬爸妈同方电视 安心享用一年包换

3月1日至31日期间,同方电视在全国范围举办“优质服务+孝心行动”大型活动。凭借着强大的高科技研发背景和实力,同方电视率先承诺:大屏一年整机免费包换!同时同方电视与海尔日日顺售后强强联合,全年24小时在线服务、24小时上门、72小时用户满意,全面升级业界一流服务体验;此外,同方电视倡导孝道,活动期间举办“孝心行动”大特卖,39英寸蓝光多媒体电视特惠1999元,48英寸最具性价比电视2999元,以超高性价比给父母最佳的选择,让消费者买着放心用着顺心。