

4 公司 Company

美邦服饰换帅 周成建 30 岁女儿接班

美邦服饰 11 月 21 日晚间公告,公司董事长、总裁周成建申请辞去其所担任的公司董事长、董事及董事会下设各专门委员会的委员职务,董事会选举胡佳佳出任公司董事长、总裁。

据了解,胡佳佳是公司创始人和原董事长周成建的女儿,1986 年出生。另外,美邦服饰还聘任周成建的儿子胡周斌为公司总裁助理,负责互联网与创新业务发展工作。公司也同时公布了董秘、财务总监、证券事务代表变更。

根据公告,美邦服饰董事会选举胡佳佳为公司董事长兼总裁,任期至第三届董事会届满。资料显示,胡佳佳为研究生学历,2010 年毕业于阿斯顿大学市场营销专业,2011 年取得伦敦马兰戈尼学院时尚营销硕士学位。2011 年至 2016 年,在美邦服饰曾先后任职于总裁办公室、美特斯邦威鞋类开发营运部、品牌营销部、战略发展部。

公开信息显示,胡佳佳持有美邦服饰 2.25 亿股,占公司总股本近 9%,与公司原董事长周成建为父女关系。

据公司相关人士透露,胡佳佳一直较为低调,过往几乎没有媒体报道,胡佳佳曾表示依然看好时尚零售行业,希望能带领美邦回归中国时尚领导品牌。

业内人士对于胡佳佳接棒董事长职务并



不感到意外。有相关人士对此评论称,85 后的胡佳佳有海外经验,兼具国际视角及零售运营经验,时尚行业科班出身并在公司各部门岗岗成长,应当具备接班条件。

2008 年 8 月,美邦服饰在深交所挂牌上市。周成建也以拥有 170 亿元财富成为中国服装界的首富。上市后美邦发展道路一直较

为顺畅,其“不走寻常路”的品牌口号,博得众多年轻消费者的青睐,成为国内休闲服饰的龙头老大。此后三年,美邦的业绩以每年两位数的趋势上涨。

随着服装行业不景气、海外快时尚品牌强势布局以及国内电商的影响,美邦等国内本土休闲服饰品牌开始走下坡路。2012 年,

新能源汽车骗补最大罚单落定 金龙汽车被罚近 8 亿

金龙汽车 11 月 20 日晚间发布公告,控股子公司金龙联合汽车工业(苏州)有限公司(简称:苏州金龙)收到工信部下发的《工业和信息化部行政处罚告知书》(工装函[2016]513 号,以下简称“《告知书》”。

公告显示,2016 年 10 月,财政部向工信部抄送了《财政部行政处罚事项告知书》(财监函[2016]6 号),确认苏州金龙公司申报 2015 年度中央财政补贴资金的新能源汽车中,有 1683 辆车截至 2015 年底仍未完工,但在 2015 年提前办理了机动车行驶证。不符合申报条件,涉及补助资金 5.19 亿元。

新能源申报资质被停

根据相关法规,工信部将对苏州金龙公司作出处理:一、责令苏州金龙公司停止生产和销售问题车型。二、暂停苏州金龙公司申

报新能源汽车推广应用推荐车型资质,并将问题车型从《新能源汽车推广应用推荐车型目录》予以剔除。三、责成苏州金龙公司进行为期 6 个月整改,整改完成后,工信部将对整改情况进行验收。

金龙汽车表示,苏州金龙公司自 2016 年 9 月 8 日起已停止生产和销售问题车型。目前,苏州金龙公司生产经营情况正常。公司全体董事、监事和高级管理人员对上述问题高度重视,公司将与有关部门进一步确认后,就《告知书》内容对苏州金龙公司及公司的影响作出准确的评估,并及时履行信息披露义务。

金龙汽车 2016 年半年报数据显示,其营业收入为 110.79 亿元,同比增长 7.71%,归属上市公司净利润 1.64 亿元,同比增长 10.7%。而其 2015 年归属上市公司净利润为 5.35 亿元,中金公司预计金龙汽车 2016 年

净利润受此影响为减少至 1.25 亿元,下调幅度 76.9%。

金龙公司同时表示,经慎重考虑,苏州金龙公司拟放弃陈述和申辩的权利,苏州金龙公司将按照工信部的要求进行整改,以尽快恢复苏州金龙公司申报新能源汽车推广应用推荐车型资质。

追回 + 处罚款达 7.78 亿元

目前,骗补的问题企业主要涉及四种情况:有牌无车、有车缺电、标示不符、关联方及经销商闲置。而苏州金龙属于典型的“有牌无车”:车尚未生产,而牌照已经可以通过非正常途径在车管所登记在册,然后便可以凭借上牌数量申报极其丰厚的补贴。

此前公告显示,财政部将追回苏州金龙 2015 年中央财政补助预拨资金 5.19 亿元,并

美邦业绩在上市五年后首次下滑;2015 年财报显示,其总营业收入为 62.94 亿元,较 2014 年同期下降 4.92%,而净利润同比跌 396%,亏损 4.31 亿元。这是美邦上市 7 年来首次亏损。

公司为了扭转这种形势推出了一系列的转型工作,比如促销去库存、加强品牌营销等,其中动作最大的当属发力于互联网转型。去年,强势推出互联网产品“有范”APP。在这种情况下,公司今年的业绩虽然仍然处于亏损中,但是相比去年已经有了很大改善。

三季报显示,今年截至 9 月 30 日,公司共实现营业收入 47.11 亿,同比去年增加 8.83%;归属上市公司股东净利润-1.54 亿,同比去年增加 12.73%。

从公告上看,美邦服饰管理层年轻化趋势日益明显。胡佳佳出生于 1986 年,新任副总裁涂珂、William Wei Song、董秘庄涛、财务总监田芳、总裁助理胡周斌、丹尼尔·席尔瓦,以及之前公告的周文武、李广都是年轻且在公司有过相关经验的人选。

公司相关人士表示,美邦服饰本身目标客群就是年轻人,管理层年轻化对于更好地理解顾客需求和消费偏好等更有益处,将使得美邦服饰转型工作进一步做深做扎实。

(方海平)

中企收购德国爱思强一波三折 奥巴马或将否决

奥巴马有 15 天时间来决定这宗交易的命运,不过奥巴马很可能会否决它,因为总统通常会遵循专家小组的建议。虽然爱思强的交易不涉及美国公司,但爱思强本身在美国有相当广泛的业务,如果美国不批准,它就会失去这个市场。

美媒称,一家中国公司希望收购一家海外高科技公司,美国声称该交易可能会影响其国家安全,这家中国公司目前打算与美国政府进行最后的较量,此举不仅罕见,而且可能会为今后定调。

美国《纽约时报》网站 11 月 21 日刊登题为《中资收购德企,为何奥巴马说了算》的报道称,这个较量涉及中国公司福建宏芯基金对德国半导体公司爱思强(Aixtron)的收购。爱思强在 11 月 18 日的声明中说,美国一个向白宫提供海外交易建议的安全小组表示,出于国家安全考虑,建议双方放弃计划,但未指明具体原因。

报道称,通常,像这样的建议就足以说服公司放弃计划。但爱思强发表声明说,它和福建宏芯基金将采取非同寻常的举动:他们将呼吁奥巴马总统直接批准这宗交易。

根据爱思强的声明,该公司和福建宏芯基金“计划继续积极进行进一步的讨论,探讨可以缓解”白宫和美国安全小组的“担忧的措施”。

报道称,奥巴马有 15 天时间来决定这宗交易的命运,不过奥巴马很可能会否决它,因为总统通常会遵循专家小组的建议。如果交易被阻止,就会传达出这样的信息:美国将继续仔细审查类似的交易——并有可能出于国家安全方面的原因,迅速采取行动来阻止交易。

这种不寻常的举动肯定会凸显中美之间因为中国希望成为微芯片强国而日益紧张的关系。虽然中国近年来在技术和计算机方面取得了重大进展,但其芯片业仍处于起步阶段,甚至是很敏感的系统,也仍然要靠外国公司来提供芯片。

报道称,建议放弃该交易的安全小组鲜为人知,它也因此举而曝光。该小组名为美国外国投资委员会(Committee on Foreign Investment in the United States),通常简称为 Cfius。随着中国花费数以十亿的资金收购外国高科技公司,Cfius 与其产生的矛盾也越来越多。

该小组由主要政府部门和情报机构的代表组成,比如商务部、司法部和中央情报局。Cfius 有权审查任何可能影响到美国国家安全的交易,并且提出减轻这种影响的方法,或是建议总统阻止交易。虽然爱思强的交易不涉及美国公司,但爱思强本身在美国有相当广泛的业务,如果美国不批准,它就会失去这个市场。

报道称,北京极力想在半导体领域赶上世界其他地区。他们花费巨额资金,资助私企和国企收购制造微芯片的外国公司。从超级计算机、智能手机到导弹,微芯片是所有这些东西的大脑。

但 Cfius 的意见或关注已经挫败了中国在世界各地并购芯片制造商一些努力。今年早些时候,中国投资者斥资 29 亿美元,收购荷兰飞利浦下属一家企业多数股权的计划被迫终止,因为 Cfius 注意到,该企业经营着半导体材料领域的一项关键材料。

在爱思强收购案中,两家公司要求奥巴马直接做出决定——这种情况只有两次先例。一次是 1990 年乔治·H·W 布什总统取消了一将一家航空公司出售给中国投标人的交易。另一起是 2012 年,奥巴马总统迫使一家中国公司放弃一个风电项目,因为认为该项目离俄勒冈海军设施太近。

一波三折的爱思强收购案,是很难追踪哪些中国投资来自私人企业、哪些是由国家主导的一个案例。

报道称,德国当局上个月意外撤回了发放给这起收购案的许可,但没有说明理由。

因为 Cfius 的决定被认为是保密的,该监管机构没有透露这起并购案令其不安的原因。一种可能性是爱思强拥有领先的制造工艺,可以用先进的半导体材料氮化镓来制造芯片。

报道称,一些公司用这种技术来制造蓝光播放器这样的普通产品,但其耐辐射的特性也让它具有多种军事和太空用途。基于该技术的芯片已经搭载在反弹道导弹雷达和用于跟踪空间碎片的“太空藩篱”(Space Fence)空军雷达系统中。Cfius 今年早些时候阻止飞利浦那起交易,部分原因就是因为它公司涉及氮化镓业务。

(来源:参考消息网)

开启中国白酒合伙新模式 打造品牌联营航空母舰

2016 年河套酒业集团淡雅河套新品上市发布会隆重召开

初冬青城,天高云淡,北国之都,一脉传香。

11 月 19 日上午,主题为“开启中国白酒合伙新模式打造品牌联营航空母舰——2016 年河套酒业集团淡雅河套新品上市发布会”在呼和浩特市巨华国际大酒店隆重召开。河套酒业集团董事长张庆义、河套投资公司总裁王永强,河套酒业集团副董事长、总经理、内蒙古酒业协会会长张卫东等公司领导出席发布会。新华社内蒙古分社副社长王占义、北京金马易合品牌咨询有限公司董事长刘敏杰,北京海纳方舟咨询机构总经理吕咸逊,《糖烟酒周刊》副总编王建军,《国家名酒评论》总编于瑞,《新食品》杂志社副社长、九石机构副总裁肖铭,《中外酒业》杂志社常务副主编潘耀平,成都茂盛设计机构总经理林茂盛,鼎晖投资公司副总裁赵怀英,内蒙古酒类流通协会会长、六合商贸公司董事长郭世芳等领导应邀出席。来自全国各地的 300 多位河套酒业经销商参加了新品发布会。中国酒类流通协会、内蒙古酒业协会、内蒙古酒类流通协会等机构应邀参会。新华社、中国网、中国新闻网、中外酒业、新食品、糖烟酒周刊、华夏酒报、内蒙古日报、内蒙古广播电视台、搜狐网、巴彦淖尔广播电视台等 29 家新闻媒体争相报道了新品发布会的盛况。

河套酒业集团副董事长、总经理、内蒙古自治区酒业协会会长张卫东在发布会上做了题为《不忘初心共创未来》的讲话。

他表示,多年来,河套酒业立足于河套独有的生态,用工匠精神致力于锤炼生态型的白酒,建成了中国北方浓香型白酒生产基地,在中国白酒行业独树一帜,在内蒙古疆独领风骚。不上头、不刺喉、不口干、醒酒快的河套酒成为内蒙古消费者的味蕾中最习惯的味道和感觉,成就了河套品牌作为内蒙古白酒第一品牌的地位。河套酒业至今已经风雨兼程走过了 64 年,从上世纪 90 年代以来,为国家 and 地方财政上缴的税金和捐款累计达到 45 亿多元,累计解决就业人数上万人,是名副其实的地方支柱型企业。在 10 月 8 日,刚刚到任不足一个月的自治区党委书记李纪恒就亲赴河套酒业调研指导,对河套酒业给予了充分肯定和殷切期望。在今天的发布会上,河套酒业推出的全新品牌“淡雅河套”,它的包装具有民族文化的鲜明特色,它的口感延续和创新了生态淡雅型的风格,它是一款质量品质性价比好的产品,更有全新的合作模式和经营理念来将其打造成普遍销售的大单品。



淡雅河套的推出,就是要继续为河套品牌家族推出和打造一款能够广受消费者青睐,能够为广大经销商带来实际利益,能够带动企业打造中国白酒生态淡雅型白酒的产品,来实现既定的战略目标。

他指出,党中央大力倡导的工匠精神,其本质意义就是不忘初心,秉持纯粹工匠那种诚信无欺、精雕细琢的精神,这不仅是对产品的锤炼,更是对工匠本身人格境界的修炼。河套酒业未来的发展蓝图,必须要由具有工匠精神的人来写就;河套酒业的产品,必须要由具有工匠精神的人来销售;河套品牌必须要由具有工匠精神的人一刀一锤的刻画和打磨。因此,河套酒业提出“把握机遇,发挥优势,产品提质,品牌提档,团队提力,流程完善,渠道精细,企业升级,共投共赢”的新三十六字方针。主要体现在以下三个方面,即匠心酿制淡雅醇美的生态白酒,匠心酿制亲密无间的厂商合作,匠心酿制真诚和谐的公共关系。河套酒业作为北国酒都雄踞中国正北方,将是河套酒“香满天下、味溢神州”;将是广袤的内蒙古“绿色崛起、赛过江南”;将是各位经销商都财雄势大,举足轻重;甚至将是酒香布满丝路,直达遥远的西方。

国内著名白酒营销咨询专家、北京海纳方舟咨询机构总经理吕咸逊发表了《中国酒业 2017 年发展趋势暨淡雅河套商业价值》演讲,认为淡雅河套系列产品具有三大产品价值,即品类创新、品牌激活以及产品承载价值,淡雅河套具有三大渠道价值,即黄金价



位、模式创新、战略组织。《糖烟酒周刊》杂志社副总编王建军做了题为《扬鞭奋进纵马奔腾》的演讲,他和与会人员分享了对河套酒业的认识,并分析了行业现状。

中国白酒工艺大师、国家级白酒评委、河套酒业集团总工程师任国军从专业角度为大家解开了淡雅河套这瓶好酒的密码。

河套酒业集团董事长张庆义、河套酒业集团副董事长、总经理、内蒙古酒业协会会长张卫东、著名白酒营销咨询专家、北京海纳方舟咨询机构总经理吕咸逊,成都茂盛设计机构总经理林茂盛,经销商代表、洛阳易诚商贸公司总经理许钢共同为新品淡雅河套酒隆重揭幕,将整场活动推向了高潮。

淡雅河套全家福系列的唯美展示与台下展示互动,更让现场嘉宾享受了一场近距离的视觉盛宴。

新品发布会上,推出了 6 款淡雅河套系列白酒,分别为 53 度 2.5L 淡雅河套(珍藏级)、36 度 375ml 淡雅河套(品鉴酒)、38 度淡雅河套 10、36 度淡雅河套 15、42 度淡雅河套 16、42 度淡雅河套 20。作为河套酒业的新主力产品,淡雅河套以奔腾人生为品牌诉求,以奔腾骏马为超级符号,聚焦定位现代青年和城市精英为主要消费群体,将内蒙古独有的一碧千里与气势恢宏和当代年轻消费群体的抱负不凡与梦想相互融合。从某种意义上而言,淡雅河套不仅仅是一款白酒产品,更成为新一代群体的心灵归宿和情感寄托。

河套酒业集团总经理助理、销售总公司总经理刘立清在发布会上解读了《淡雅河套品牌战略规划》,重点讲解了淡雅河套七大品牌战略,即大单品、大品牌、大目标、大模式、大终端、大传播、大组织。同时,详细讲解了淡雅河套新品销售系统将采用白酒合伙人模式,把经销商发展成为合伙人,分红保障经销商利益,使得淡雅河套作为河套酒业的战略大单品,开启中国白酒合伙新模式,打造品牌联营航空母舰。

经销商代表、洛阳易诚商贸公司总经理许钢和经销商代表包头嘉恒商贸公司总经理侯凯在会上进行了发言,他们表示,在未来的发展道路上将与河套酒业风雨同舟、携手共进、共创未来。

河套酒业集团总经理助理、销售总公司总经理刘立清现场与包头、北京、洛阳的经销商代表及互联网公司 1919 举行了淡雅河套战略合作签约仪式,这标志着中国白酒合伙模式正式开启,品牌联营航空母舰已经乘风起航!

发布会结束后举行了隆重的欢迎午宴,河套酒业集团销售总公司副总经理刘巨才致祝酒词,他代表河套酒业感谢各级领导和社会各界的关怀和支持,感谢各位专家和媒体朋友们,感谢千里赴会的各位新伙伴和守望相助的老朋友们,他希望今后大家能够携手并进,创造酒业新的传奇,同时希望全体营销人员在会后立即奔赴前线,放手拼搏,全力完成今年的各项任务,为明年开好头、布好局,让河套的绿色风波起于中国正北方,席卷全中国!

敬献烤全羊是内蒙古最高迎宾礼节。欢迎午宴举行了敬献烤全羊剪彩仪式,表达了河套酒业对与会经销商和嘉宾的盛情,北京金马易合品牌咨询有限公司董事长刘敏杰,《国家名酒评论》总编于瑞,《糖烟酒周刊》副总编王建军,《新食品》杂志社副社长、九石机构副总裁肖铭,内蒙古酒类流通协会会长、六合商贸公司董事长郭世芳,巴彦淖尔河源公司董事长段润萍为仪式进行了剪彩。

河套酒业集团董事长张庆义、总经理张卫东携与会的公司领导共同斟满淡雅河套美酒,同与会嘉宾共同庆祝淡雅河套新品上市发布会圆满成功。

河套酒业文工团表演了歌伴舞《北方第一窖》等精彩节目,庆祝淡雅河套战略大单品上市。

(李小兵)