



凉茶“内耗”难有赢家

本报记者 林火灿

凉茶“内耗”难有赢家。在近日举行的王老吉药业临时股东大会上，审议了“关于自然人股东先行预分红的议案”和“关于签订新的十年合资经营王老吉药业合同的议案”。由于同兴药业与广州药业分歧巨大，两个议案均未通过。

这并不令人意外。此前，同兴药业有关负责人向媒体证实，公司6月初已向广州市中级人民法院提交诉状，请求通过司法途径解散合资公司王老吉药业。目前，这一诉讼请求获得法院受理，该案进入实质审理阶段。

2004年，同兴药业和广州药业基于做大做强王老吉“老字号”的携手合作。2005年，同兴药业以1.68亿元注资，与广药白云山组建合资公司王老吉药业，王老吉药业成了绿盒王老吉凉茶生产商。按照双方合同约定，王老吉药业合资期限将于明年1月25日到期。

公开资料显示，合作初期，同兴药业主管经营，不足18个月，王老吉药业营业额增长148%。2005年到2010年，绿盒王老吉销售收入以年平均33.49%的速度增长，年平均利润率增长也保持在12%以上。目前，绿盒王老吉销售收入占据盒装凉茶9成以上市场份额。

2012年5月广药收回红罐和红瓶王老吉生产经营权，同兴药业和广药矛盾爆发。广州药业对同兴药业董事长王健仪担任加多宝公司名誉董事长并为其进行广告代言的做法十分不满。而同兴药业则认为自己已经失去对王老吉药业的财务工作审批权、监管权，合资公司财务混乱。

今年4月，同兴药业主动召集临时股东会，明确提出按累计未分配利润及当年可分配利润以持股比例分红的议案，但遭到广州药业直接反对。不久，广药白云山却提出主动牵头召集王老吉药业股东大会，审议延长与同兴药业合资事宜，称愿意与同兴药业就签订新的十年合资经营合同进行洽谈。

然而，同兴药业认为，广州药业未履行把王老吉商标注入到合资公司的承诺。因此，同兴药业发表声明称，将不同意延长合资公司合资期限，不再续签合资合同。同兴药业还将一纸诉状递交广州市中院，要求解散合资公司。

广药方面认为，续约议案未能在临时股东大会上获得通过，不会对绿盒王老吉产生影响。王老吉药业法律顾问郭学进对媒体表示，合同期满续约问题，合同里已经做了明确规定，只要有一方不同意终止合作，公司将可继续予以延续。年报数据显示，2013年王老吉药业实现营业收入25.12亿元，实现净利润6646万元，相比2012年净利润1.49亿元，同比大幅下降。

最近两年多来，围绕“王老吉”的纠纷从未中断过。此前，加多宝和广州药业围绕“王老吉”商标使用费和商标使用年限纠缠不休，导致双方“婚姻”走到尽头。

一位资本市场分析师表示，一轮接一轮的对抗，给中国凉茶市场带来巨大内耗。无论加多宝和广州药业、同兴药业和广州药业的纷争结果如何，都难有真正赢家。



中国联合航空转型低成本

本报北京7月2日讯 记者翟天雪 冯其予报道：今天，东方航空公司旗下的中国联合航空有限公司宣布正式转型为低成本航空。此次转型标志着东航已全面建立起“多层次、差异化”的航空产品与服务能力，成为中央企业中首家集传统全服务模式与低成本经营模式于一体的大型航空运输集团。

据了解，中联航作为独立承运人，充分享有自主经营权，将按照低成本运营理念和现代航空企业运营框架，全面引入市场化管理机制，建立起全新的运营系统、全新的产品体系、全新的服务标准、全新的品牌形象和独特的品牌文化，与全社会携手创造“安全、便捷、经济”的品牌价值。到2014年底，中联航运营的波音B737飞机将达到31架，将继续巩固和发展北京南苑机场、佛山沙堤机场全流程服务的独特优势，积极开辟更多的航线，加速布局国内旅游航线和周边国际旅游航线，丰富北京与各省会城市之间点对点的航线网络。

本版编辑 魏永刚

为衡量企业创新力确定“指数体系”

本报记者 李佳霖

衡量企业创新能力的标准是什么？企业创新力如何持续发展？

近日，由艾丰经济发展研究院主办的首届“中国创新发展论坛”上发布了“中国企业创新力指数体系”，为如何界定企业创新能力提供一种标准。

中国企业创新力指数体系通俗讲就是一套中国企业创新力体检工具。据介绍，该体系从前瞻力、统合力、支撑力、实现力4个维度，结合9家样板企业，以及能源、制造、轻工等行业企业数据，建立起评价模型，进而形成对我国企业创新能力的专业评价体系。

“在制定指数时我们把创新力分解为四个力。”艾丰院长介绍。

第一个力是“前瞻力”。它有三个重要要素：发展趋势清不清楚；前景看得清不清楚；本企业或者是本身未来的定位和决策清不清楚。

第二个力是“统合力”。包括组合、整合、融合。组合是内部资源的优化配置，整合是外部资源的优化配置，但是不同主体资源的结合就是融合。统合力是创新力的基础途径。

第三个力是“支撑力”。从四个方面来考察：人力支撑力、制度支撑力、机构

支撑力、资金支撑力。

第四个力是“实现力”。实现力的核心是企业的战略和策略问题，战略和策略是理论和实践的结合。有四点很重要：市场需求的洞察力；引领模式的创造力；自身优势的发挥力；相关要素的把握力。基础性要素是土地、厂房、资源、设备；杠杆要素是技术、人才、基因；主体要素是资本和品牌。

“该体系为检验区域企业总体创新力提供标准，也为地方政府帮助企业提高创新能力、促进区域经济发展、从GDP驱动向创新驱动转型提供支持。”

艾丰说。

这个指数有3个用途。一是可以对企业的创新力进行“体检”；二是对于一群企业进行比较评价，这个指数也可以作为比较；三是改进。作为提高企业创新力的工具，它可以说得很具体，都是量化的，这就使企业改进管理和经营，有了比较确凿的根据。

据介绍，中国创新发展论坛今后将每年举办一次，结合国家宏观政策和本土企业现状，以“给思路、给方法，给资金、给市场”为宗旨，全面助力创新型国家建设和本土企业持续创新。

200多位企业家探讨移动互联网时代的创业机遇

做到最好方为胜者

本报记者 刘蓉

在《中国企业家》杂志日前举办的第十四届中国企业家“未来之星”年会上，来自金融、零售、本地生活服务等各行业的200多位企业家齐聚湖北咸宁，探讨如何在移动互联网时代，打破传统行业壁垒寻找新商机、新突破。

作为中国最早的一批基于互联网的P2P信用借贷服务平台，成立于2011年的“人人贷”已成为行业内颇具影响力的品牌。其创始合伙人杨一夫介绍，他们正是抓住了传统金融机构没有建立充分的面对面个人金融服务体系的时机开始创业，他们建立的互联网金融平台可以将个人分散的闲置资金集中，实现理财投资需求的同时满足了有借款需求的人。目前“人人贷”累积成交量已经突破25亿元，注册用户数达70万。

移动互联网让每个人成为征信体系里的明确主体。钱袋宝董事长魏中华认为，对移动支付、移动金融来说，最重要的是分享、平等、开放、协作。钱袋宝的产品“钱袋宝小精灵”基于作为移动终端的手机平台，既可以实现刷卡消费、余额查询等常规移动金融业务，也可以在手机上完成网上购物、水电煤缴费等业务，方便支付的同时也通过科技手段保障了账户安全。

孩子王儿童用品有限公司是一家从事孕婴童商品零售及相关增值服务的公司。总经理徐伟宏认为，传统基于管理产生的企业数据如商品数据、供应链数据、成本数据都是封闭的、为自己所用的，可以提高效率、降低成本，但是不能创造价值。而现在通过信息化手段获取数据，可以把用户做简单划分，经营者和客户建立了点对点联系。“现在零售业不是在简单地经营产品，而是经营人；不是售卖商品，而是在推广一种生活方式。”

随着人工成本、租金成本、效率成本的增加，传统零售业在趋向电商化。



谁能在短时间内做到最好谁就是胜者

零售业不是售卖商品，是在推广一种生活方式

分享、平等、开放、协作是移动金融的根基

友宝中国总裁李明浩介绍，友宝采用先进的物联网理念，友宝智能售货机的每一台设备终端都能联网，在不同地理位置的设备终端形成一个实时联网的地网平台，已经覆盖75个城市，2万多个终端。李明浩说：“联网可以实时了解货物的吞吐能力，用经济的方式做差异化的补货，相对于传统零售店面通过经验得来的信息，友宝实时掌握的数据更科学。”

网上酒品售卖网酒仙网投资设立了北京酒快到网络科技有限公司子公司，“酒快到”凭借互联网先进技术，为各名酒专卖店、连锁酒行等线下零售终端提供O2P平台服务。酒仙网董事长郝鸿峰介绍，从今年2月19日想到做O2P的点子，到3月初成立公司，到6月9日全国11个城市试运行，总共用

了100天。“在传统行业寻求突破的关键在‘快’，想明白一个商业计划就要以最快速度执行，谁能在短时间内做到最好谁就是胜者。”郝鸿峰说，使用“酒快到”的消费者在饭店时，用手机就可以搜出距离最近的酒行，打电话让酒行送酒过来可以省40%的钱。他透露，7月“酒快到”将在所有省会城市开通，目标是在年底时实现全国2000多个县市布局，覆盖20万家酒类终端。易淘食是为顾客提供网络外卖订餐服务的平台，总裁江涛说，这个模式有了大数据作为基础，交易数据和用户数据都变得容易获得。北京嘉和一品企业管理有限公司董事长刘京京说：“现在每天营业一结束，盐和白菜的销量都可以通过数据算出来，对控制成本很有帮助。大数据是大势所趋。”

□ 本报记者 熊丽



小微企业指数报告发布

本报讯 记者陈果静报道：汇付天下和西南财经大学日前联合发布的小微企业指数显示，小微企业的贷款可得性较高，小微企业银行信贷申请可得性高达79.9%，即申请银行贷款拒绝率仅20.1%。

根据对2013年超过4000家小微企业的数据分析，指数报告发现，近4成有资金需求的小微企业不会向银行申请贷款。小微企业不去申请贷款的主要原因包括“估计不会被批准”、“申请过程麻烦”和“不知道如何申请”。

神州租车开辟二手市场新航道

本报讯 记者刘志奇报道：神州租车与优信拍日前在京宣布，未来双方将在二手车业务层面高度融合，神州租车退役车辆将由优信拍处置，从而实现车辆检测、发拍、售后、统计、管理等多环节的无缝对接。神州租车是国内最具知名度的汽车租赁企业之一，优信拍则是国内交易量及业务规模最大的二手车电商平台，服务于全国万余家二手车商家客户。

据悉，自战略合作发布之日起，神州租车的退役车辆会进入优信拍的拍卖场地。原神州二手车的3000多名活跃买家将迁移至优信拍平台。神州二手车将会得到优信拍在北京、上海、广州、成都、天津、杭州、武汉和西安8个城市的落地化拍卖服务。

张家口光热发电示范电站运营

本报讯 记者雷汉发报道：由北京兆阳光热技术有限公司在河北省张家口市宣化县黄羊滩国营林场建成的太阳能聚光热发电示范电站，已稳定运行一个月以上，标志着我国拥有自主知识产权的光热发电核心技术完成了商业验证。

光热发电采用聚光方式加热介质，再推动汽轮机发电，是具有巨大发展前景的可再生能源技术。2013年10月，北京兆阳光热技术有限公司在河北省张家口市宣化县黄羊滩国营林场开工建设太阳能聚光热发电示范电站。

探寻经济新增长点 家电企业篇

智能家电拉动生产与消费

“智能家电产品是现在的消费潮流。”在多番比较后，尽管价格比普通电视略贵，北京市民李先生还是为自己的新家选择了一台国产品牌的50英寸智能电视。

目前，智能家电正在成为家电消费需求主流趋势。据研究机构奥维咨询发布的有关报告显示，有97%的消费者像李先生一样，根据目前生活形态对智能家电有所需求。据统计，2013年我国智能家电产业总值为1000亿元，而到2020年，这一数值将增长9倍左右，达到1万亿元左右的规模。

互联网大潮袭来，各大家电企业纷纷“触网”转型、动作频频：长虹今年率先推出其基于“家庭互联网战略”的CHIQ系列智能产品：实现三网融合的智能电视、云图识别智能冰箱、人体状态感知空调，开始构建“终端+平台+内容+服务”的全新商业模式；海尔推出U+智慧生活操作系统，力求实现全系列跨品牌家电的互联互通；美的发布M-Smart智慧家居战略……

中国电子商会副秘书长陆刃波认为，盘点当前家电巨头的表现，主要有几个特点：第一，家电新品的发布速度和数量远超以往；第二，软硬技术双升级、融合趋势明显；第三，终端产品以企业上下游产业链生态建设及整体转型方案为依托。

中国家用电器协会在家电业“十二五”发展规划建议中指出，“十二五”时期，家电技术和产品的创新会创造新的市场需求。家电业在变频技术、新能源技术、新材料和材料替代技术、智能化和网络化技术等方面将取得突破。这些技术创新将显著提高家电产品的性能和品质，推出新的市场需求。

据奥维咨询预测，到2015年，智能电视渗透率将达到85%；2015年到2020年，智能洗衣机、空调和冰箱将爆发式增长，市场渗透率分别从15%、10%、6%增至45%、55%、38%。未来几年，更多家用电器将进入智能时代，基于数字化、三网融合、物联网、大数据、云计算等应用技术的智能家电将是

信息消费的中坚力量。

新的市场需求和商业机会已经出现，家电企业如何才能抓住？

长虹公司企划部部长刘海中认为，技术创新能力是把握市场机遇的先决条件。陆刃波表示，在互联网时代，基于消费者使用习惯和环境变化的用户体验有时比技术创新本身更重要，消费者的决定性作用正日益凸显。

“我们希望能打造更好地满足消费者的需求和体验，能够令他们尖叫的产品。”刘海中告诉记者，在技术功能性产品时代，产品的标准掌握在厂家手中，在产品同质化状态下，家电产品更多是靠概念来吸引消费者。而在智能化产品时代，产品标准掌握在消费者手中，必须一切以人的需求为中心，以消费者的体验为中心。“谁的产品能提供更好的体验，消费者就选择谁。不能满足需求的产品，吹得天花乱坠也没用。”

刘海中说，“在智能化时代，我们卖给消费者的是一种生活方式。消费者的个性化需求会越来越多，对

智能终端产品的依赖程度越来越高，这是我们强有力看好智能化产品发展的一个原因。我们相信，新的智能终端产品基于互联网技术应用，会给消费者带来越来越丰富的价值，并衍生出更多商业模式和机会。”

陆刃波表示，当前家电产品的需求增长趋于稳定，在政策红利退出、出口市场增长放缓的情况下，仅靠数量和价格赢得消费者已经行不通了。只有那些积极谋划战略转型，懂得从价格战转向价值战，围绕产业链生态建设打造真正以用户为导向的家电产品的企业，才能巩固并不断提升自己的市场地位。

现在我国的家电制造已达到世界先进水平水平，没有机会再去模仿引进。陆刃波认为，唯有创新，才能帮助家电企业转型升级。

在家电企业拥抱互联网热潮的同时，有关业内专家也指出，智能终端产品还有一个消费者逐渐认知接纳的过程。智能家电的外部应用环境也还有待完善，需要国家进一步出台有关政策，帮助智能化产品加速互联互通。

中国银行业监督管理委员会贵州监管局关于颁发《中华人民共和国金融许可证》的公告

下列机构经中国银行业监督管理委员会贵州监管局核准，颁发《中华人民共和国金融许可证》。现予以公告：

贵阳农村商业银行股份有限公司乌当支行
机构编码：B1272S252010081

许可证流水号：00462635

业务范围：许可该机构经营中国银行业监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务，经营范围以批准文件所列的为准。

批准成立时间：2014年06月16日

机构地址：贵州省贵阳市新添大道北段99号蓝波湾新天卫城红景街区1-负1-19、1-1-41号商用物业和4-转换-2及值班室、5-转换-1/2号

发证日期：2014年06月19日