

极草痛失合法身份 青海春天面临退市?

南京市场仍正常销售,店员表示未接通知

在经过了两个月的停牌之后,3月29日晚间,上市公司青海春天的投资者们等来“噩耗”。公司公告称,其明星产品极草作为“综合开发利用优势资源的试点”以及冬虫夏草用于保健品的试点工作均已被叫停。而这家以极草为主营产品的上市公司,也在一夜之间走到巨亏边缘。不过,现代快报记者昨天了解到,南京新街口商圈的几家极草专卖店均处于营业状态,有店员表示,尚未接到公司任何通知,销售状况如常。

现代快报记者 杨露 王玲玲 综合《新京报》



南京一家“极草”专卖店 现代快报记者 施向辉 摄

“一夜之间”公司陷入停产危机

本周二晚间,青海春天发布公告,已于2016年3月28日收到国家食药监总局发出的《政府信息公开告知书》,告知“青海春天冬虫夏草产品作为综合开发利用优势资源的试点产品以及冬虫夏草用于保健食品试点工作均已停止”,并要求公司“应立即停止相关产品生产经营”。

据了解,作为青海春天最为核心的明星产品,冬虫夏草产品“极草”此前唯一得以合法生产和经营的身份即为“青海省综合开发利用优势资源的试点产品”。目前,该身份的

丧失,使极草的生产和经营“一夜之间”由合法变成非法,公司也将随之立即陷入停产危机。

公司公告表示,《告知书》可能导致其控股子公司青海春天药用面临经营停止的现实风险,从而面临巨额亏损风险。“青海春天药用是青海春天的核心资产,由此青海春天股票存在被实施其他风险警示措施(即ST)的可能,并产生巨额亏损。”

不仅如此,“春天药用及合作商目前超过4000名员工可能面临大幅裁员。”

南京探店:未接到通知,仍正常销售

已失去“合法身份”的极草目前在南京市场的情况如何呢?昨日,现代快报记者走访了新街口商圈的几家极草专卖店,发现这些店虽然鲜有顾客问津,但是均处于正常营业状态。

现代快报记者在极草的专卖店看到,不同类型的极草产品都被放置在通透的玻璃展柜中,展柜中的木质包装盒在灯光的照射下散发出柔和而又极富质感的光泽。几家极草专卖店的店长均未像一般员工一样穿正装,而是穿着便装,坐在店中的休闲区域和店员有一句没一句地说着话。一位工作人员对现代快报

记者表示,自己并不知晓公司被要求“应立即停止相关产品生产经营”的情况,也尚未接到公司方面的任何通知。该名工作人员表示,冬虫夏草含片相对原草而言,服用更加方便,近两年的销售情况一直不错。“尤其是年前的时候,很多人买来送礼的。”这位工作人员补充道。

极草南京区域一经销商则向记者表示,本次事件和产品安全无关,主要是一个“身份”的问题。“跟产品质量没有关系,可以放心服用”。对于后期还能不能在南京购买到极草产品,该经销商表示,“完全没有问题”。

公司将召开紧急董事会

2015年6月,青海春天借壳贤成矿业上市。市值达到近200亿元,一度成为众多股民心目中的优质标的。上市之初,这家公司主打的卖点便是“极草”,即一种口服冬虫夏草含片。公告最新数据显示,截至2015年9月30日,青海春天药用冬虫夏草纯粉片销售收入752742584.51元,占公司主营业务收入的78.91%。

一位制药研发行业人士分析称,当下青海春天药品生产许可证一事未有下文,极草唯一的合法生产身份也被取消,危机之下,如果不能迅

速为极草寻找到新的“身份通道”,对于青海春天来说,退市或难以避免。

3月29日,青海春天在公告中表示,对《告知书》多处内容持有不同意见,“将依法依规地处理相关事项”,并将于近日“召开紧急董事会进一步讨论和分析,形成相关议案将及时予以披露。”

不过,对于“不同意见”的具体内容,公司未在公告中予以阐述。上述南京极草经销商则透露,“公司4月6号会在北京召开新闻发布会,到时候会有关于本次事件的准确消息。”

3月30日,苏宁投资集团成立暨上海办公室启用仪式在陆家嘴金融中心举行。这是苏宁控股集团董事长张近东提出在上海建设苏宁第二总部以来,首个落户上海的产业集团。苏宁投资集团定位于“专注中国业务的国际一流产业投资集团”,重点关注“中国市场的技术进步与消费升级”,计划未来3-5年内实现300亿-500亿元的资产管理规模,标志着苏宁五大产业布局逐步成型。

现代快报记者 刘德杰

苏宁第二总部首秀 苏宁投资集团落户上海

苏宁上海第二总部首秀

去年6月,苏宁控股集团董事长张近东曾率最高决策层到上海调研,宣布将成立“苏宁上海第二总部”。经过几个月的筹备,“苏宁上海第二总部”的战略规划已经变成现实。目前投资集团共有四个主题投资基金,除已设立的苏宁金石基金、苏宁润东及苏宁青创基金外,还将与合作伙伴共同设立文化基金和消费基金,规模都在20亿元左右。

目前,苏宁在上海已经布局了零售、置业、金融、文创、投资等多元产业,拥有员工超过8000人,2015年销售金额近200亿元。张近东表示,要充分发挥上海“金融之都”的优势,把上海作为苏宁全品类、全渠道、全产业拓展的重要战略区域。尤其在互联网零售、文化娱乐、金融投资等产业上,加强多元产业在上海的融合、集聚发展。

对于外界十分关心的苏宁投资方向,苏宁投资集团副总裁杨洋表示,苏宁投资主题将紧跟业务演进,重点关注能够创造新型消费场景、提升用户消费体验、提供优质消费内容的企业,为用户提供“健康快乐的品质生活”。

五大产业布局逐步成型

伴随着苏宁投资集团的成立,苏宁五大产业的格局日渐清晰。作为苏宁五大产业的最后一块拼图,苏宁投资集团与苏宁云商、苏宁置业、苏宁金融、苏宁文创共同构成苏宁控股集团的生态系统。

从整个苏宁发展历程来看,一直紧随用户需求,不断自我革新。在1.0的连锁零售时代,通过海内外1600多家门店、日本Laox和香港苏宁向全球用户提供有品牌保障、有品质护航的电器3C产品。

在构建互联网零售平台的2.0时代,苏宁全面拥抱互联网,在线上线下两大平台上“+渠道”、“+商品”、“+服务”,不断强化已经形成的供应链、物流、服务等零售CPU能力,围绕人的消费场景、生活方式构建生态体系。

如今,市场已经进入生态竞争的时代,而苏宁的发展已经进入3.0时代,通过不断的投资和产业积淀,苏宁已经搭建了广泛的生态系统平台,让创新的企业在苏宁生态圈内发挥各自的价值。而苏宁投资集团的成立,将成为苏宁3.0生态演进的加速器,进一步加强苏宁生态圈的核心能力建设。

销量再度强势领跑 实力成就王者风范 福特锐界铸就7座中大型SUV销量新传奇

福特锐界将持续保持着连续数月零售销量破万的惊艳表现,2016年以1月零售销量13,638辆的成绩再度刷新单月销量纪录,迎来了2016年的开门红。其霸气的市场表现,不仅书写了上市即热销的销量传奇,更充分展现了这款“全方位领先的7座SUV”在细分市场毋庸置疑的王者实力。



7座中大型SUV进入刷销量时代

回望2015年,登台亮相的SUV何其多,能影响细分市场格局的屈指可数,福特锐界无疑是其中极有分量的一个,它用杰出的市场表现,强大的产品实力,带领7座中大型SUV市场进入“刷销量”的新时代。

作为长安福特在7座中大型SUV领域的开山之作,福特锐界以全方位领先实力,为消费者带来“一部到位”的用车体验,重新定义7座中大型SUV,不仅全面满足日常用车需求,更超越消费者期待,为王者传奇奠定了基础。日常使用中,2850毫米超长轴距令每位乘客都可享受宽敞的乘坐空间;同级独有的3排7座电动可折叠座椅设计,可独立控制后两排座椅的折叠,第三排座椅更可一键抬起,让宽敞空间更加灵动便利。

同时,凭借多项同级领先的智能科技配置,为消费者带来更为豪华、便捷的用车体验。首次搭载在7座中大型SUV车型上的Glare Free防眩目LED前大灯,以及360度全景影像可视系统,在保证行车安全的同时,也带来了越级的智能享受。此外,同级领先的ANC主动降噪系统,为消费者提供静谧尊贵的乘坐感受。而AWD智能四驱系统,更可自动识别路况并自动分配每个车轮的动力,避免冬季容易出

现的轮胎打滑、抓地力不足等各种“险情”,让驾驭安心无虞。而全系标配的7安全气囊、胎压监测系统主被动安全配置,以及后排座椅加热、双区独立恒温空调、电加热方向盘等悉心配置,更大大提升了日常用车体验。

此外,在消费者最为看重的动力性能上,福特锐界也以同级超强劲力组合傲视群雄。全新的2.7升EcoBoost® GTDi V6双涡轮增压发动机,最大输出功率可达329马力,百公里加速只需7.5秒,轻松应对各种路况。全新升级的2.0升EcoBoost® GTDi 双涡轮增压发动机,则采用了先进的双涡轮增压技术,进一步提升动力和燃油经济性,配合全新的S/S自动启停系统,更可进一步降低燃油消耗,尤其在城市拥堵路段,节油效果更为明显。配合全系标配的换挡拨片,随时享受驾驭激情。

抢占市场先机 领跑细分市场或成新常态

福特锐界全方位领先的产品实力,不仅在刚刚过去的2015年重新定义了7座中大型SUV,更将在未来的市场竞争中稳居不败之地。展望2016年,随着“全面二胎”政策正式出炉,以及消费升级带来的“换车”和“二次购车”潮流持续发酵,市场对7座中大型SUV的需求必将有增无减,消费者的购车要求也随之不断提升,7座中大型SUV市场竞争将更加激烈。

这样的市场环境下,拥有宜商、宜旅、宜私、宜家全能产品力优势的全新福特锐界,必将继续以超越消费者期待的用车体验,继续赢得市场及消费者的热烈追捧。今后,全新福特锐界也将不断倾听消费者心声,持续为消费者提供更高品质的SUV生活。

而相信在可以预见的未来,福特锐界也必将凭借全方位领先的优势,继续以领跑者的身份,续写自己创下的7座中大型SUV市场新传奇。



广告