

旧“太子”举报 双汇父子斗升级

被曝违规关联交易

8月17日深夜,一篇题为《万洪建:我眼中的父亲和万隆》的文章出现在网络上,文中万洪建指责其父亲万隆“偷税漏税、用人不当、包养情妇”等问题。其中“违规关联交易”致双汇发展损失逾8亿元备受关注。

万洪建在文中称,今年2月26日,万隆携万洲CFO郭丽军“违规关联交易”,不理睬国内双汇发展管理层的强烈反对,继续大量进口美国六分体,强行将美国产品进口结算价格从21000元/吨大幅提高到25800元/吨,进口量接近10万吨。目前这批从美国史密斯出口到中国的六分体,给中国双汇发展造成的损失多达8亿元以上。

此外,万洪建还提到:“双汇发展母公司万洲国际没有实际的生产运营,它实际上就是双汇发展与史密斯菲尔德的拼盘,它的作用,就是通过各种眼花缭乱的财务手段、复杂的架构,将国内双汇发展的钱不露痕迹转出境外,从来没有逆向回流过”。

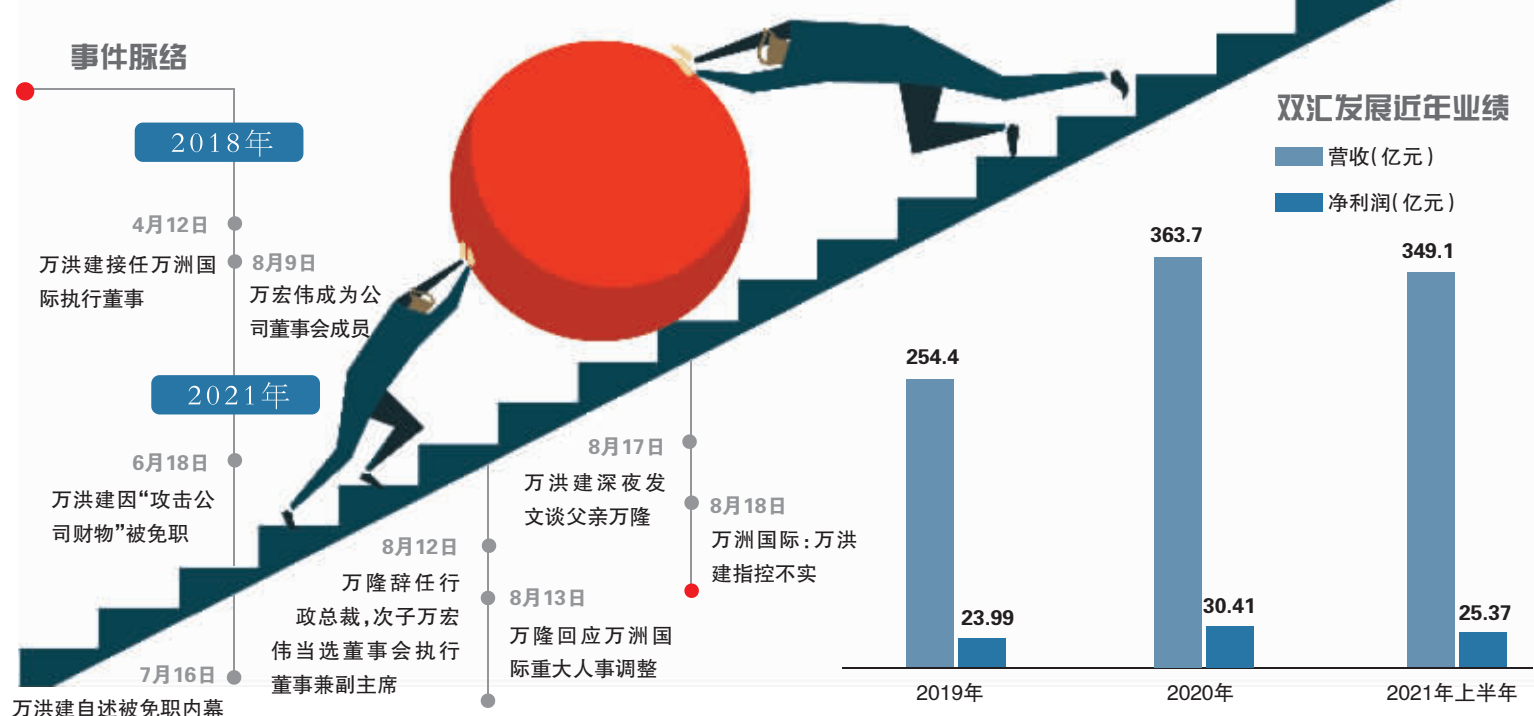
针对万洪建上述说辞,8月18日,万洲国际在港交所发布公告称,已经注意到近期万洲国际股价下降和成交量增加,注意到媒体报道有关万洲国际前董事万洪建对集团提出的指控。董事会谨此澄清,指控不真实且具有误导性。公司保留向万洪建及指控需负责的人士采取法律行动的权利。

受上述事件影响,双汇发展及万洲国际股价均出现不同程度下跌。截至8月18日收盘,万洲国际跌11.33%,报价5.95港元,市值已跌破千亿港元;双汇发展跌5.53%,报价26.29元,市值为910.9亿元。

在中国食品产业分析师朱丹蓬看来,万洪建上述指控若属实,万隆及其相关公司可能会涉及多项违规。不过,事实真相究竟如何可能要等相关政府部门第三方介入后,公布调查结果。

万隆隐退、CFO接棒、小儿子扛旗、旧“太子”祝福,就在外界以为双汇这场“内斗”暂时告一段落之时,双汇旧“太子”万洪建的深夜爆料给风雨飘摇中的双汇发展又一重击。8月18日,针对万洪建的爆料,万洲国际回应称,“万洪建的指控不实且具误导性,公司保留采取法律措施的权利”。受此事件影响,当日双汇发展、万洲国际股价分别下跌5.53%、11.33%。

按照万洪建的说法,与父亲万隆就CEO人选发生争执是其被罢免董事职务的主要原因,也是后面一系列事件的导火索。如今,万洲国际的CEO人选已经敲定,但事件却没有因此画上句号。万洪建爆料内容是否属实,父子之间究竟谁是谁非目前还无从得知,但父子之间的矛盾持续发酵却让本就业绩低迷的双汇发展雪上加霜。



关于万洪建的上述说法是否属实,北京商报记者采访万洲国际及双汇发展,但截至发稿并未收到回复。

CEO定了,但矛盾还在继续

万洪建与万隆之间的父子冲突追根究底是万洲国际的CEO人选问题。

两个月前的一纸“废太子”罢免公告使千亿猪肉巨头双汇发展及其母公司万洲国际始终处于舆论的风口浪尖。6月17日,万洲国际

公告称,免去万洪建董事职务,并终止其作为集团执行董事及副总裁的职务。理由是“万洪建近期对本公司的财务作出不当的攻击行为,使本公司认为他无法履行其作为董事的才能、审慎及勤勉行事的职责”。

不过,万洪建似乎并不接受上述公告内容,自曝被罢免的导火索在于CEO的人选问题。按照万洪建的公开说法,自己被罢免董事职务主因是当天与父亲万隆就CEO人选发生争执,气急之下以头撞击万隆办公室的玻璃墙。

万洪建被罢免后,万洲国际的CEO人选一直备受业界关注。8月12日,万洲国际披露公告称,万隆已辞任万洲国际CEO,将留任公司执行董事、董事会主席、提名委员会主席、食品安全委员会主席及风险管理委员会主席。同时,万洲国际原CFO郭丽军接任万隆成为新任CEO。

对于上述任命,万洪建发文称:“万隆知晓郭丽军没有经商头脑和肉制品业务综合运营能力,但认为其容易驾驭而保留,而郭丽军也投桃报李,比如上述提高进口六分体价格

的决策即是迎合万隆的喜好”。

资料显示,郭丽军现年50岁,此前拥有20多年的财务工作经验,于1993年6月-1996年3月担任漯河市肉类联合加工厂(双汇发展前身)财务部会计,并于万洲国际上市后,2013年12月31日获委任为执行董事,并曾担任常务副总裁、首席财务官等多项职务。

业绩下滑,双汇发展雪上加霜

万洪建爆料内容是否属实尚未可知,但此次“内斗”事件却给本就业绩低迷的双汇发展的未来蒙上一层阴霾。

根据双汇发展披露的2021年中报,公司上半年实现营收349.1亿元,同比下降4%;净利润25.37亿元,同比下降16.6%。

具体来看,双汇发展肉制品及屠宰业务收入均出现明显下滑。数据显示,双汇发展肉制品、屠宰、其他业务分别实现营收136.57亿元、209.91亿元、33.34亿元,同比分别下滑2.45%、12.19%和增长32.19%。

对于营收、净利出现不同幅度下滑,双汇发展在公告中的解释为:“公司营业收入下降主要是受本期猪价、肉价下降较大的影响;利润下降主要原因是2020年冻品盈利基数较高,本期由于中外价差收窄进口肉盈利下降、员工及市场费用的投入增加等”。

元气资本在调研报告中认为,双汇发展2021年的业绩将继续受到重压,2022年会出现“量利齐升”的通道,但双汇发展想要抓住上升机会,仅靠现有市占率龙头地位是不够的,产品创新与现有收入结构调整迫在眉睫。

在香颂资本董事沈萌看来,万洪建的说法目前看没有提供任何有力证据,在没有证据证明爆料内容是否属实的情况下,父子内斗以及此次爆料事件给双汇发展和万洲国际股东造成的伤害或远大于举报内容。

北京商报记者 郭秀娟 王晓

短视频二剪为何屡禁不止

因为一部《扫黑风暴》,腾讯和抖音再次站在了对立面。8月18日,北京商报记者获悉,由于热播剧《扫黑风暴》被抖音上的创作者未经授权搬运剪辑,腾讯视频日前以侵犯著作权及不正当竞争为案由,将抖音诉至北京知识产权法院。对此,抖音方面回应称与该剧系合作关系。“头腾”大战尚未有定论,但行业内关于视频二剪、短视频侵权的讨论却从未停止。

1亿索赔在路上

上线十天播放量突破11亿,最近播出的《扫黑风暴》大火。但同其他热播剧一样,《扫黑风暴》也逃不过被搬运的命运。8月18日,北京商报记者从腾讯处获悉,自该剧开播以来,抖音上持续存在大量未经授权搬运剪辑《扫黑风暴》的侵权视频。

对此,腾讯视频将抖音诉至北京知识产权法院,请求判令抖音的运营主体北京微播视界科技有限公司立即采取有效措施,删除、过滤、拦截抖音平台中的侵权视频,停止通过传播涉案侵权视频谋取不正当利益的行为,并赔偿经济损失及维权支出,共计1亿元。

而抖音相关法务负责人向北京商报记者表示,经内部核实,抖音尚未收到法院通知。不过,此前《扫黑风暴》已经与抖音建立了合作关系,与腾讯合作承制《扫黑风暴》的第三方在抖音开通了作品官方账号,发表了80个作品已获得近千万点赞,目前仍在更新中。另外,此前腾讯公司针对《扫黑风暴》的相关投诉,抖音也都已经及时处理下线,抖音方面会根据腾讯起诉具体情况积极应对。

“1亿的索赔其实震慑意义大于实际意义。”北京卓律律师事务所合伙人孙志峰对北京商报表示,目前侵犯著作权案件的判赔数额都较低,索赔1亿元的案件比较罕见。2021年6月1日施行的《著作权法》规定法定赔偿标准为500-500万元,但是法院更加鼓励当事人举证按照侵权获利或侵权损失计算赔偿额的方式。

创作者还是平台担责

湖南芙蓉(深圳)律师事务所律师苏喜介绍,《扫黑风暴》属于《著作权法》所规定的录像制品“范畴,这些短视频制作者未经著作权人许可,擅自将《扫黑风暴》剪辑后搬运至抖音上进行传播的行为,涉嫌违反《著作权法》第四十四条第二款规定,侵犯了《扫黑风暴》权利人的信息网络传播权。

但北京商报记者注意到,腾讯视频以侵犯著作权及不正当竞争为案由,诉诸北京知识产权法院的却并非这剪辑、搬运《扫黑风暴》的侵权人,相反而是平台,那么腾讯视频这样主张的依据是什么呢?

北京商报记者查阅发现,《扫黑风暴》片尾的字幕显示:本剧信息网络传播权由上海腾讯企鹅影视文化传播有限公司独占所有,独家播出平台包括腾讯视频、极光TV。

苏喜表示,这样的标注就是说,只有腾讯视频有权将《扫黑风暴》在信息网络上进行传播,抖音是这些侵权行为人将短视频在信息网络上进行传播的载体和媒介。

不过孙志峰也提到,目前无法获知抖音与版权方的合作内容,也无法获知抖音传播短视频行为是否属于版权方许可或合作内容。如果属于版权方许可或合作内容,可能属于合法使用。

当高收益遇上低成本

跳出“头腾”大战本身,长视频被剪辑搬

运至短视频平台上的情况也时有发生。平时工作比较忙,没有连续的时间去看剧,能在抖音上花个三五分钟看完一集剪辑版的也挺好。”比起略显奢侈的整段时间,对于上班族王丞(化名)来说,用零碎的时间追片段可能是相对“经济”的一种追剧模式。

除了时间问题外,长视频平台上的一些会员限制也可能让用户更倾向于免费的短视频。在一些剪辑片段上,也能看到网友的留言:“自从开始超前点播后我就再也不冲会员了,但现在还能从短视频平台上及时看到新一集的电视剧”。

这种情况几乎见证着短视频的兴起,从最初的“×分钟看电影”到现在的“短视频追剧”,以二剪为主的剪辑类自媒体如雨后春笋般层出不穷。对许多自媒体人而言,影视剪辑门槛低、制作成本不高,但吸粉效果较好,有平台扶持或流量分成,是进军短视频运营的首选。

但影视剧剪辑繁荣的同时,侵权却也是一直存在的问题。今年4月,70余家影视视频公司和行业协会及“腾爱优”三大视频平台和超500名艺人先后发布联合声明及联合倡议,对目前网络上出现的公众账号生产运营者针对影视作品内容未经授权进行剪辑、切条、搬运、传播等行为,发起集中、必要的法律维权行动。联合声明中呼吁,短视频平台也要提升版权保护意识。此外,今年6月1日正式实施的新《著作权法》,也进一步规定了一系列惩罚措施。

但为何长视频切割搬运情况仍然难止?孙志峰解释称,短视频传播速度较快,观感直观,创作门槛不高,在互联网经济和自媒体经济蓬勃发展的当前,是吸引流量的重要途径。而复制或引用他人作品制作短视频,难度低、创作时间短、创作设备简单、成本较低,且更易吸引公众及流量,是屡禁不止的根本原因。而著作权侵权赔偿普遍较低,维权甚至入不敷出,也是诱因之一。

北京商报记者 陶凤 实习记者 余莎

房企首个业绩会明确“以销定产” 雅居乐释放了什么信号

北京商报讯(记者 卢扬 王寅浩)8月18日,雅居乐发布了中期业绩报告并于同期召开了线上业绩发布会。公司有信心完成今年1500亿元的销售目标。”在发布会现场,雅居乐集团副总裁潘智勇直言,无论市场变化如何,年初制订的销售计划将会顺利执行,不会有所调整。

但北京商报记者注意到,雅居乐在此次业绩会上却“更新”了2021年开发计划。据雅居乐集团副总裁王海洋介绍,2021全年雅居乐预计开发面积2676万平方米,其中新开工面积为808万平方米,竣工面积为870万平方米,较去年增长21.7%。

“更新”后的开发计划中,新开工面积较年初减少了约60万平方米。对此,王海洋回应称,新开工面积会随市场变化进行动态调整,雅居乐坚持“以销定产”的推盘节奏。

这应该是第一次有房企在业绩会上明确提出“以销定产”。而在楼市下行的大趋势下,雅居乐的“以销定产”似乎也来的恰如其分。

以销定产,涉及了开发商投资、拿地、开工等诸多环节,如此明确地提出释放了怎样的信号?

同策研究院资深分析师肖云祥称,土地在出让时就会有开发周期的规定;“以销定产”只不过是“前松后紧”还是“前紧后松”的问题,需要统筹规划。当前市场下行、融资收紧,对于房企而言以销定产在降低成本的同时,也能够控制自身的风险,企业可根据自身的情况选择是否采用该策略。

“实际上房地产行业‘以销定产’的方式此前就有过,只不过不公开,主要是在市场压力较大的情况下,以收定支的做法。”肖云祥称,“以销定产”的策略,还会影响到投资策略,因此“以销定产”也存在操作可能。新的市场形势下,房企纷纷筑牢“安全”护城河,回归到稳健策略,房地产开发也开始出

现“两极反转”。

地产分析师严跃进则表示:“以销定产”也还是一个理想模式,销售市场行情变化多端,若是企业经营围绕此类销售的预测进行产品开发,那么往往会比较被动。因为销售数据变化很快,但要据此形成供应数据,则需要时间的。而当供应量上来后,可能市场本身又开始降温了。类似工作甚至会影响销售和节奏。

站在房企角度,“以销定产”模式下,也要防范营销人员和投资人员拖沓工作的现象,因为这样的话,可能大家把业绩不好归咎于外部行情差等原因。一定程度上可能会影响到销售进度,这样也会造成业绩目标完成面临压力。

房地产行业正在挤“泡沫”,各大房企也感受到寒意,拿地策略、融资策略,均出现明显变化。

恰如雅居乐的打法,各大房企也多聚焦热点区域和热点城市,意在降低未来销售风险。贝壳研究院数据显示,从历年TOP50房企拿地情况来看,2021年上半年住宅用地规划建面低于2018年以来历年同期水平,同比下降18个百分点,下降幅度高于全国水平,但成交金额同比历年同期达到最高值,比2020年同期增长9%。

中国城市房地产研究院院长谢逸枫称,一方面受制于融资压力,另一方面也受制于土地获取难度系数增加;“以销定产”也有了合理的“生存”空间。按照理想状态,如果房企普遍采用这种策略,讲究“收支”均衡,这还会进一步促进房价趋于平稳。

房企“三线四档”、银行金融机构“两集中”以及土地市场集中供地,去年下半年以来多次对房地产市场的管理政策,正在加速房地产行业变革的步伐。2021年1-7月,房企境内外债券融资累计约6428亿元,较2020年同比下降13%,累计增速达2018年后低点。