

·快讯·

万科首个商业交割麦格理

北京商报讯(记者 齐琳 阿茹汗)万科商业地产的轻资产运营再下一城。即将履新的万科高级副总裁、北京万科总经理毛大庆日前透露,万科已于本月初和麦格理完成了万科首个商业项目——金隅万科广场的交割,这也意味着万科在这一项目上实现了退出。

初涉商业地产项目之时,“轻资产、重运营”便成为万科商业地产的玩法,即万科在商业地产中引入基金,调节资金占压并实现商业快跑,同时万科还将在商业项目中保留万科的品牌,拥有绝对的经营管理权。毛大庆总结介绍,商业地产项目将经历投资建设、开门营业、度过经营风险期以及1-2年调整期四个步骤,而最终的目标就是找到退出路径,实现轻资产运营。

目前万科尚未透露与麦格理的合作细节,但业内人士猜测此次合作仍将沿用万科与凯雷的合作模式。今年8月28日,万科与世界最大投资公司之一的凯雷签订了商业地产战略合作平台意向书,意向成立资产平台公司,双方将分别持股20%和80%,该平台还将收购万科拥有的9个商业物业并长期持有,此外双方设立一家商业运营管理公司,负责资产平台公司持有的各境内物业招租和运营管理。

“这种商业地产合作模式带给万科最大的好处就是不会将大量的资金沉淀于此,可以实现快速和有效的回笼和持续开发”,上海易居房地产研究院研究员严跃进如是说。毛大庆也曾指出,与凯雷的合作也是万科构建“轻资产”退出机制的开端。

除凯雷外,据统计,今年万科还与拥有新加坡政府投资背景的RECO NANSHAN PRIVATE LIMITED以及香港领汇房地产投资信托基金签订了出售商用物业部分股权的协议。至此,年内万科已经与4家基金就包括营业仅一年的金隅万科广场在内的12个商业项目搭建亦或实现了商业地产的退出机制。

“撞库”致12306部分用户数据泄密

北京商报讯(记者 张绪旺)网民抢票忙,黑客更疯狂。昨日,12306官方购票网站13万条用户数据遭泄露,再度为网民上网安全敲响警钟。

知名漏洞报告平台乌云昨日披露,大量12306用户数据在互联网上被售卖。后经奇虎360,知道创宇等第三方安全机构证实,确认公开传播的数据库涉及用户数超过13万条,包括用户账号、明文密码、身份证、邮箱等用户核心资料。

12306随后针对该事件进行了回应:“针对互联网上出现‘网站用户信息在互联网上疯传’的报道,经我网站认真核查,此泄露信息全部含有用户的明文密码。我网站数据库所有用户密码均为多次加密的明文明文转换码,网上泄露的用户信息系经其他网站或渠道流出。目前,公安机关已经介入调查。”

知道创宇后来证实,此次数据泄密并非12306官网或第三方抢票网站服务器等出现泄密,而是不法黑客用“撞库”模式获得。“撞库”是专业网络攻击模式,不法黑客通过汇集零星散落在网络上的用户资料(账户、密码等)对某个网站进行集中尝试性登录,最后验证出一批能够登录的用户资料,进而开展售卖等非法牟利活动。

猎豹移动等多家安全机构提醒12306用户,应及时修改密码,如有其他重要账号使用了相同的登录邮箱和密码,也应一并修改。

台湾现“黑心豆制品”

北京商报讯(记者 齐琳 张茜岚)台湾“卫福部”食品药品管理署日前公布“芋鑫豆制品乳化剂”最新检验结果,除了原有的“二甲基黄”,又验出另一种非食用的“二乙基黄”,再添一项违法。台湾食药署指出,“二乙基黄”的结构跟“二甲基黄”类似,多添加于塑料、印刷油墨中当做着色剂,具有致癌风险,同样都属于不能添加在食品中的着色剂,不排除商家蓄意使用,而一旦查证属实,日后的量刑、处分将会加重。

就在上周,台中知名的德昌豆干在香港被验出含有致癌物,经台湾“卫福部”追查,检验出豆干原料中的乳化剂含有“二甲基黄”,而含非法添加物“二甲基黄”的“芋鑫豆制品乳化剂”被查出是由台湾芋鑫实业社生产,据报道称,目前已知芋鑫实业铺货给全台6县市10余家批发商,下游恐遍及全台,波及产品包括所有豆制品。台湾各地卫生局已展开全面清查,而就目前掌握的情况来看,波及下游的问题产品并没有增加。

这些“黑心豆制品”的源头“芋鑫豆制品乳化剂”日前在检验中被查出不仅含有大家已经知道的“二甲基黄”,还有一种类似结构的工业着色剂“二乙基黄”,两者都具有致癌性,对人体的危害要比预想中的大。据悉,依照台湾上个月才刚刚通过的“食安法修正案”的相关规定,食品中添加未经许可的添加物,最重可罚2亿元新台币以及七年以下有期徒刑,如经证实是业者蓄意而为,还可以加重处罚。

厨电业年底现高管离职潮

北京商报讯(记者 齐琳 实习记者 廖天云)老板电器于昨日午间发布公告称,公司董事兼副总经理赵继宏、任罗忠均因工作需要辞去公司副总经理职务,但仍在公司担任董事职务。公司董事何亚东因工作需要辞去公司董事职务,将与夏志明共同出任公司副总经理职务。公告表示,三位董事的职位调整都不会影响公司的正常生产经营。

事实上,老板电器今年在市场上一直顺风顺水。数据显示,老板电器今年三季度净利润同比增长高达47.23%,全年预计增长30%-50%。老板电器之前表明其目标是想要到2016年再造一个新“老板”,让公司在国内高端厨电市场的龙头地位进一步得到确立。该公司也在2012年财报中曾宣称,将力争未来三年实现年复合增长率达30%,市场份额达30%和超越主要竞争对手30%。

中国国家电商业协会营销委员会执行会长洪仕斌表示,老板电器今年业绩的高增长仅仅是源自于去年销售惯性的推动,人事变动可能是已经预料到了明年的业绩会增长乏力,同时迫于2016年新目标的压力提前做好迎战准备。

不止老板电器,厨电行业其他一线品牌也在年底出现人事变动。10月,华帝股份有限公司总裁黄启均因个人原因辞职,万家乐董事长李智也因个人原因于11月辞去在公司的一切职务。

洪仕斌分析称,企业高管离职的根本原因还是来自于业绩的压力。在经历了过去几年高速增长后,厨电行业的发展即将迎来缓冲阶段,一线品牌都积极进行人事调动来迎战即将到来的疲软市场。同时今年以来厨电业的洗牌之势愈演愈烈,明后两年行业集中度将进一步提升,一线品牌的竞争将会进入白热化阶段。

宽带接入正式向民企开放

“南电信、北联通”双寡头格局松动

继移动通信市场向民营企业开放后,宽带终于也向民资敞开大门。工信部昨日正式出台《关于向民间资本开放宽带接入市场的通告》(以下简称《通告》),鼓励民间资本以多种模式进入宽带接入市场。目前,包括鹏博士、方正等多家企业已闻风而动,积极筹备申请试点批文。业界指出,随着民营力量渗透进宽带市场,长期以来形成的“南电信、北联通”双寡头格局将出现松动。

基础宽带商不得签排他协议

根据《通告》,民营企业可以多种模式进入宽带接入市场:一是民营企业建设宽带接入网业务所需的基础设施,并以自有品牌为用户提供宽带上网服务;二是民营企业可以资本合作、业务代理、网络代维等多种形式和基础企业开展合作,分享收益;三是拥有因特网接入服务业务(ISP)经营许可证的民营企业,可以从基础电信企业租用接入网络资源,以自有品牌为用户提供宽带上网服务。

针对第一种模式,工信部制定了《宽

带接入网业务开放试点方案》,自2015年3月1日起实施,首批试点包括上海、南京、青岛、广州、太原、沈阳、哈尔滨、杭州、宁波、厦门、郑州、武汉、长沙、深圳、重庆、成都16个城市,工信部将根据试点情况适时扩大试点范围,试点时间为三年。

需要指出的是,宽带接入试点批文并非由工信部统一发放,而是工信部委托试点城市所在省(直辖市、自治区)通信管理局受理审查并发放,除此之外,基础宽带运营商不得与试点企业签订含有排他性条款的协议,这意味着一家基础宽带运营商可与多家民企合作,至于宽带资源价格,由基础电信企业与试点企业协商确定。

多家民企闻风而动

宽带接入市场开放,是继移动通信市场向民营企业开放的又一次全国电信市场改革举措,工信部称鼓励有驻地网运营经验的民营企业参加试点。与虚拟运营商列队争相从事移动转售业务同样,多家民营企业也开始积极筹备获得宽带接入试点“绿灯放行”。

经营着“长城宽带”和“宽带通”两个宽带品牌的民营企业鹏博士集团副总裁张光剑告诉北京商报记者,早在宽带接入风声传出之际,该公司就在做准备,目前正在准备向试点城市的有关部门提交申请。

张光剑表示,不同于以往的“因特网接入”许可证,宽带接入许可对民企来说意味着可建网络的范围更广,从而经营的业务类型也将得到拓展,如对一些银行等各行业中的企业客户的网络服务等,这将给公司开拓新的营收增长点。

除鹏博士,方正宽带等其他民企也在密切关注宽带政策动向,另外北京商报记者了解到,一些经营着社区宽带的物业公司、开发商下属宽带运营公司也有意申请试点。

独立电信分析师付亮认为,宽带接入开放,将吸引越来越多的民营资本参与到我国基础电信领域的建设和运营中。与此同时,消费者可选择的宽带品牌将会增加,市场的竞争升级将促使整体宽带市场的资费进一步下调,长期以来为用户所诟病的“宽带不宽”问题也有望缓解。

宽带市场格局生变

观察人士指出,固网的自身属性存在一定的地区垄断性,国内也基本形成了中国联通和中国电信分别“霸占”北方和南方的寡头格局,短期内很难打破。然而随着基础电信运营商中国移动的发力,再加上民营资本力量渗透“搅局”,双寡头格局将不复存在。

市场竞争加剧的情况下,谁能长久地占据优势地位,还取决于产品服务质量和用户体验,此前很多民营宽带商也曾凭借深耕社区、打低价牌等吸引了一定用户,但却时常被曝出网络信号不稳定、速率不达标等质量问题,受到用户的吐槽,因此民营企业要在宽带市场有所作为,就必须改善服务质量,提升用户体验和黏性。

付亮指出,开放宽带接入人,宽带运营主体数量增加,也将给监管部门提出一定的挑战,如局部垄断等,还需要监管部门健全完善配套的法律政策,推动国内宽带市场健康有序发展。

北京商报记者 齐琳 曲忠芳

S 重点关注
Special focus

万达战略投资快钱 O2O迎来“自己人”

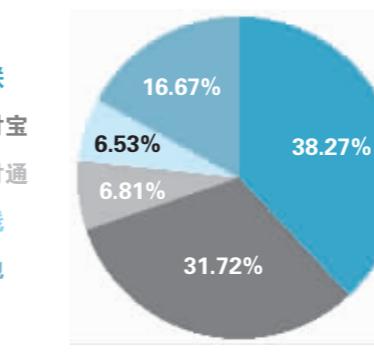
北京商报讯(记者 张绪旺)在联手腾讯、百度成立电子商务公司后4个月,万达的O2O战略终于迎来真正意义上的自己人。据知情人士透露,万达集团今日将正式宣布战略投资快钱,未来将打通其O2O支付环节,进军互联网金融领域,对此消息,万达方面表示不予置评,而快钱则表示今日上午会正式公布消息。

快钱是国内成立最早的第一批第三方支付公司之一,于2005年上线,2012年5月获得证监会颁发的基金第三方支付牌照。作为深耕多年的金融工具,快钱对万达布局互联网金融的意义不言而喻。而在另一个维度,在面向大众消费层面,被投资后的快钱是万达O2O大业真正意义上自己人。

今年8月,万达、百度、腾讯合资成立万达电子商务公司,一期投资50亿元,未来总投入将超过200亿元,这家电商公司的定位就是O2O。

尽管这一项目落地还需要等到明年四季度,但从股权架构上来看,占股70%的万达对该项目更为上心。一位不愿具名的业内人士指出,“万腾腾”结盟时就带有强烈的抗衡阿里的意味,尤其是百度和腾讯愿意走到一起。而这两家互联网公司分别还有其他O2O项目,也都在打造自己主导的O2O平台(百度的直达号、腾讯的微信),能否全身心地投入万达电商并不明朗。“因此,万达O2O布局全部押宝微信或

消费类综合支付交易规模市场份额



者百度搜索并不理智。”

上述人士认为,O2O的关键环节就是支付,也就意味着万达O2O不能完全指望微信支付或者百度的百度钱包。而根据调研机构易观国际统计数据,从消费类综合支付交易规模的市场份额看,在银联商务(38.27%)、支付宝(31.72%)、财付通(微信支付6.81%)三强之后,排名第四的就是快钱(6.53%),它也是万达能够投资和掌控的最好标的。

易观国际将“消费类综合支付市场规模”定义为

“企业和个人通过第三方支付机构以消费为目的进行各类支付业务的总体规模”,通俗地说就是这些第三方支付机构在消费类市场的影响。该机构分析师李烨指出,“支付开始从单纯收单业务的1.0时代进入产业升级,在支付基础上提供增值业务的2.0时代。在支付2.0时代,第三方支付公司通过多年积累的用户数据,形成信息流、资金流的闭环,在这之上发展理财、融资、营销等多元化跨界服务,成为业务开拓的新亮点”。

“快钱与万达匹配度较高。此前快钱偏重于企业级金融业务,与个人支付业务渐行渐远,原因是快钱没有核心的个人消费资源,不像阿里有淘宝、天猫,腾讯有拍拍、微信以及后来的京东、大众点评”,有分析人士认为,万达拥有丰富的个人消费业务给快钱导流,快钱则负责弥补万达在技术和牌照层面与阿里、腾讯的差距。

“但肯定不能是简单的资本注入和业务打通,快钱需要进行产品迭代,就如同当初被京东收购但雪藏了很久的网银在线,仅仅在个人支付层面就有很多东西要补课,重新上线后也并未强调支付工具属性,而是在信用支付、众筹等创新性金融层面做文章。”上述业内人士如是强调,“但无论如何,万达总算有了能够掌控且市场地位并不算低的‘自己人’。”

王飞/制表

电煤合同谈判陷白热化

煤企硬挺长协价 电企难接受

煤企力挺530元/吨

昨日,北京商报记者从能源市场信息服务商安迅思获悉,本周“煤老大”神华陆续和各下游用户商谈2015年度合同事宜,在最关键的价格方面,神华给出两套价格方案:一是年度长协,即2015年度合同固定价:5500大卡北方港口平仓挂牌价为540元/吨,长协优惠价530元/吨;二是月度定价,但未有具体说明。在业界看来,神华的合同煤价往往是在为全行业的电煤谈判价格定调,成为其他企业定价的参考。

中宇资讯煤炭行业分析师关大利介绍,电煤合同谈判的价格形成会参考煤炭价格指数,煤企给出一个价格,电企进一步还价。12月24日,秦皇岛海运煤炭交易市场发布的环渤海动力煤价格指数报收于525元/吨,比前一报告期下降1元/吨。值得注意的是,这是该指数自9月以来首度出现下跌。

不过,9月以来煤价的持续上涨并非有市场支撑,而是煤企“故意所为”。北京商报记者此前曾注意到,神华、中煤等四大煤企从11月1日起将动力煤价格全线上调15元/吨,12月,大型煤企再度大幅提高煤价,这些都促成了当时一段时间内价格指数的持续大涨。煤企主动抬价的意图也颇为明显,主要是为中长协合同谈判中占有较大的基准价优势增加谈判筹码。

电企难以接受

从电企普遍反映的观点看,主要是对明年用煤需求不看好,“难接受煤企给出的价格,尤其煤企现在给出的价格是他们硬扛起来的,并非真正的市场反应”。山东电厂负责人如此说道。华南地区某电企人士也直言,煤电合同谈判依然会拉锯,“除非大型电企带头和大型煤企签订合同,其他下游用户才

会跟进”。

秦皇岛煤炭网昨日公布的数据显示,沿海主要电力集团合计电煤库存大幅走高至1380万吨以上,较前一日增加近50万吨,存煤可用天数为19.7天。因工业用电需求乏力和清洁能源替代效应增强,下游不具备大规模补库基础。

另外,从目前用电看,增速放缓,尤其火电发电量、设备平均利用小时等数据均有下降,也对电企造成了一定的压力。

按照中国煤炭工业协会发布的通知,2015年煤炭产需衔接合同网上汇总工作将于12月31日24时结束。距离此日期已不到一周,业界看来,在煤企硬挺、电企对行业前景较为悲观的背景下,这场谈判桌上的厮杀恐将在近几天内愈演愈烈。

煤企挺价难持续

相比于往年,今年9月前持续下跌的煤价使煤企业绩严重受挫,虽然经过硬挺,每吨扳回了40余元,但仍处于较低价位。“也因此,煤企和电企今年的拉锯战更为激烈,都希望保证明年的利润,因此都不会让步。”关大利说。

不仅如此,安迅思煤炭行业分析师邓舜分析,考虑到相关部门帮助煤炭行业脱困的决心巨大,且近期限制进口煤的措施也较为严厉,实则对谈判的煤企一方有利,这也正增加了这场利益博弈的难度。

不过,市场往往成为决定结果的关键因素,业界多数观点还是认为煤企让步的可能性较大。“而且,环保要求的不断加码,也成了削弱煤炭消费的重要因素。电企业在定量时势会将此考虑其中。”一行业人士表示,如往年,最终的合同价肯定还是两方都让步的结果,或者依然是有量无价的合同。至于最终的合同价,关大利预估将在510元/吨左右。

北京商报记者 马骏昊

裁员风波不断发酵
微软关诺基亚在华手机厂

北京商报讯(记者 齐琳 曲忠芳)正遭受国家工商总局反垄断调查的微软,其对诺基亚手机业务的裁员风波也不断发酵。

昨日,微软宣布将在2015年一季度关闭在北京和东莞两地的手机制造工厂,涉及约1000名员工,这是微软全球裁员1.8万人计划的一部分,但部分员工不认可补偿方案,在工厂内部和社交工具上表示了抗议。

据了解,微软12月17日向北京和东莞两地制造工厂的员工通知关闭工厂的决定,要求员工于2015年1月6日前确认签署《协商解除劳动合同》,微软给予被裁员工的补偿方案是“N(工作年限)+24年终奖”;如果员工没有接受协议,该公司将单方解除劳动合同,按法律标准赔付。知情人士称,此次涉及的被裁员工数量将超过1000名。

对此,部分员工在工厂里打出了“要求同工同赔抵制微软暴力关闭”的抗议横幅,并在主流社交平台上表示愤怒,称“微软关闭工厂,只给员工短短14天的时间”,“必须与工人代表走协商”等。

北京商报记者向在向微软中国相关负责人询问此次关闭工厂及裁员是否与工会组织协商时,该负责人拒绝回答裁员的具体细节置评,仅表示,未来微软在亚洲将通过越南河内工厂来保证产能供应。

事实上,此次涉及的两地手机制造工厂原属于诺基亚,但随着微软收购诺基亚手机业务,这些制造工厂也成为微软旗下资产。微软自身正陷入向移动转型的阵痛中,其CEO纳德拉对微软的硬件战略有了新的定位和调整,因此于今年7月启动了全球裁员1.8万人的计划,诺基亚手机业务全球被裁员工将达到1.25万人,预计将在明年6月底完成。此次关闭两地工厂,也是裁员计划中的一部分内容。

中国互联网协会研究中心秘书长胡钢指出,劳工纠纷在全球范围内都是一个普遍性问题,尤其在近年来随着移动互联网的发展,科技企业面临业务调整转型,或者优胜劣汰引发的资本并购等引起裁员等劳工问题,这在国内也越来越频繁表现,如摩托罗拉、IBM、索尼等外资企业的战略调整,加上IT企业本身信息网络的安全保障,许多裁员计划往往是要在较短的时间内完成,这些因素自然会引起劳工纠纷问题。这既是员工与企业的利益博弈过程,另一方面在客观上也促进了国内劳动保障法律法规的健全与完善。