

日出东方拟7.5亿元收购帅康

北京商报讯(记者 陈维)12月4日,日出东方公告称,公司于2016年12月2日与帅康集团有限公司(以下简称“帅康集团”)以及帅康集团实际控制人邹国营及其他股东签署《股权转让之意向书》,公司拟以不超过7.5亿元人民币的现金收购浙江帅康电气股份有限公司(以下简称“帅康电气”)75%的股权。

据悉,帅康电气直接持有帅康热水器及帅康营销100%股权,2015年度净资产1.48亿元,营收7.26亿元,净利润1158.11万元。

作为收购方的日出东方,旗下拥有太阳雨和四季沐歌两大品牌,多年来在太阳能光热行业居于龙头企业位置。不过,本次收购最终能否达成尚存在不确定性,收购方案亦存在调整的可能。几年前,四季沐歌推出厨电产品,但全部为贴牌兼营。同时由于长期以来,太阳能热水器的主战场在农村,四季沐歌的品牌社会认知度偏低,其存在收购优质老品牌的潜在需求。

有消息称,从去年开始,帅康创始人邹国营就一直在计划引进商业合作,解决帅康主业厨电业务当前市场竞争力的问题。不是简单地引进资金,还希望能够引进人才团队,以及相应的渠道和营销资源。

同样在今年四季沐歌公司年会上,公司负责人曾多次向媒体透露要通过收购优质厨电企业,全面进军厨电产业做大的想法。

通过收购帅康厨电这个曾经的行业一线领军企业,对于四季沐歌来说无疑可以快速提升在厨电业务的竞争力。同时可以将太阳能热水器的农村网络与帅康厨电原有的城市网络进行对接。此外,还可以解决四季沐歌品牌的城市认知度不高等问题。可以说是一举多得。

超多维2.7亿接管酷派旗下ivivi手机

北京商报讯(记者 陈维)继大神品牌分拆到360手机后,酷派集团旗下另一手机子品牌ivivi也遭遇剥离。日前,酷派集团发布公告称,超多维以2.7亿元收购酷派移动80%的股本权益,而酷派移动主营业务正是ivivi手机。

据了解,此次交易完成后,酷派集团占股20%,超多维占股80%,酷派移动不再是酷派的附属公司,这也意味着ivivi品牌正式独立。超多维创始人及董事长戈张将出任新ivivi董事长,酷派集团总裁李斌将出任新ivivi CEO。

2014年,酷派为了开拓手机渠道,在酷派品牌的基础上,分别成立了大神和ivivi两大品牌,大神主攻电商渠道,ivivi探索线下公开市场,ivivi一直以来的定位是面向18-25岁的女性用户。

虽然ivivi成立之初就有着明确市场、渠道定位,但却依旧未能帮助酷派转型。据了解,成立一年来,ivivi已在全国铺设1.2万家门店,出货量达300万台。公告显示,酷派移动2016年前10个月一共亏损6136万元,2015年亏损为2435万元,2014年亏损为90.7万元。

接管ivivi的超多维成立于2004年,致力于VR/AR显示技术的研究。早在今年9月,超多维还发布了首款3D裸眼智能手机。据了解,新ivivi将依托于超多维计算视觉智能平台的技术,承载视觉消费类产品业务。业务范围将不再局限于手机产品,而是延伸到AR、VR、MR等新视觉智能硬件设备。

HMD宣布明年发售诺基亚手机

北京商报讯(记者 陈维)诺基亚手机将于明年重返手机市场。日前,芬兰企业HMD对外宣布这一消息,2017年上半年将在全球范围内推出全新一代诺基亚手机。产品除了运行安卓系统的智能手机外,还有诺基亚功能手机。

HMD表示,公司与诺基亚签订战略授权协议,在手机和平板电脑产品上获得了诺基亚品牌接下来十年的全球独家使用权。

为重返手机市场,HMD创建了一个独特的战略合作模式,与包括诺基亚、富士康以及谷歌在内的国际领先的科技公司建立了战略合作关系。其中富士康将为HMD提供生产制造服务,保证质量和创新,同时还将为HMD接入其世界级的研发资源。

HMD首席执行官Arto Nummela表示:“数十年来,诺基亚始终是全球最著名、最受认可的品牌之一,将这一备受喜爱和信任的著名品牌再一次介绍给智能手机用户,这是每一位HMD员工的责任和愿望。我们将会在这一独特的战略合作模式中,致力践行我们的承诺,为全世界的消费者提供可靠、精致、有趣的诺基亚手机。”

虽然诺基亚品牌知名度很高,但在业内专家看来,诺基亚手机想要重新在市场上崛起的可能性不大,一方面在于全球智能手机市场增长几乎停止,未来市场主要来自于存量市场,竞争会更激烈。另一方面,目前智能手机市场强者林立,国外品牌苹果、三星,国内品牌华为、OPPO、vivo、小米、魅族等,连索尼、LG、联想这类老牌企业都举步维艰,更何况已经在市场上几乎被遗忘的诺基亚。

无讼网络科技完成B轮融资

北京商报讯(记者 孙麒麟 石飞月)12月4日,互联网法律服务机构无讼网络科技宣布完成1.2亿元人民币B轮融资,本轮由华创资本领投,IDG资本旗下管理的人民币基金跟投。这是国内互联网法律服务领域单笔金额最大的一笔融资,也是今年下半年资本寒冬背景下专业服务领域较大的一笔融资,以太资本担任本次融资的独家财务顾问。此前,无讼已于2015年4月获得IDG资本的2700万元人民币A轮融资。

当天,无讼还发布了他们面向律师端的“无讼App”,并诠释将以“Laas”的方式为律师提供服务。“所谓Laas,即Law as a Service的简称。它是从SaaS衍生出来的一个概念,我们希望以SaaS的方式,从知识、工具、机会、身份等多方面为律师赋能,让这些法律领域的基础设施成为律师们唾手可得的服务。”无讼创始人蒋勇说。

自2014年8月成立以来,无讼先后推出了法律人专业社区“无讼阅读”,法律检索工具“无讼案例”,律师实务技能培训体系“无讼学院”,律师协作平台“无讼合作”等一系列产品,从知识积累、能力提升、品牌塑造、业务合作等方面为律师提供帮助,与超过15万律师建立了紧密联系。

在今年10月的云栖大会上,无讼还推出了国内首个法律人工智能机器人“法小淘”。它能够在几秒钟内迅速识别用自然语言表述的法律服务需求,从有过诉讼代理经验的全国30万律师中筛选出合适律师,进一步强化了无讼精准匹配法律服务供需双方的能力。

猫腻不断 运营商每年损失上亿

免费流量背后的黑色产业链



“免费流量”背后实际是一条黑色的产业链。北京商报记者日前调查了解到,包括手机、软件、教程等“免费流量”产品已经遍布网络。不过,据运营商内部人士透露,这些所谓的免费流量产品都是钻运营商空子的产物,利用了运营商定向免费流量的漏洞,这一漏洞每年可导致运营商上亿元的损失。在业内人士看来,这种现象一旦形成规模就会加剧运营商的网络压力和经济损失,同时也提升了运营商对网络建设的维护和服务成本。虽然运营商已经开始采取措施补漏洞,但技术人员仍有新的对抗方法不断出现。

“免费流量”产品泛滥

在某电商平台上,记者输入“免费流量”,查到的产品信息有近3000条,比较具有代表性的是以下三种产品:

第一种产品叫做“免费无限流量手机”,价格在几百元上下,商家这样描述称:“本手机在乎的是卡外加核心技术,手机的型号成色无关,本款手机是机卡一体的,不需要充值任何额外费用,直接开启热点即可使用,容易操作。最高可连接8台设备。”商家表示,手机流量的供给是基于服务器终端,实现远程接受网络,不扣卡内任何流量和话费。

第二种产品是“无限流量软件”,价格只有1元。据介绍,卖家会给出买家账号和密码,软件每次登录或连接时可能需要消耗50KB左右的手机套餐流量,手机自带软件在后台允许需要少量流量。一位卖家称:“我公司通过与移动合作,承包的包月流量和流量池,通过我公司技术开发流量分配系统,来实现流量无限使用。”

此外,也有卖“免费刷流量教程”的

商家,价格为9.9元。在店家的页面上,并没有太多关于产品的介绍,只写着:“小店已与工作室合作,从工作室那里得到的新教程的成功率有99%以上,会不定期更新教程,不会再收取任何费用,一次购买永久使用。”由于客服无人应答,北京商报记者无从得知这种免费刷流量教程是如何使用的,该店的评论区显示,不管是手机、软件还是教程,购买的消费者都不在少数,不过,其中一些的评价是“好用”,也有消费者称商家是“骗子”,产品无法使用。

钻运营商漏洞

最初看到这些产品,会让人误以为这些种类的产品是商家与运营商合作产生的。北京商报记者向中国移动相关负责人进行了求证,该负责人指出,中国移动从来都没有这种业务。中国电信相关负责人告诉北京商报记者,所谓的“免费无限流量”都是不法商贩从运营商那里“偷”来的,即相关技术人员钻了运营商“免费定向流量”的漏洞。

据了解,为给用户改善服务,运营商一直以来都有免费的定向流量。大批互联网公司跟运营商进行合作,双方共同承担流量成本,就指定业务给予用户定向免流量。运营商既可提升用户的移动互联网体验和移动网络黏性,又可增加流量访问量,形成用户流量使用习惯,进而带来收费内容等业务上的营收。

为了规避漏洞和风险,运营商通常会清楚地区分用户使用的是免流量业务,还是正常访问互联网业务。通常运营商会将免流服务的服务器IP地址加入白名单,访问白名单网址就可免费流量上网,访问不计费,甚至为了简化维护复杂度,直接进行标签化认证。

但这样的方式却被不法商贩利用变成了谋取利益的工具。据技术人员介绍,流量贩卖者只需要在互联网上申请一台VPS云主机,搭建虚拟专用网络服务器(VPN),再通过并不复杂的伪装,就可以让运营商认为,这个VPN请求的流量都来自于运营商的免流量网站。这样,他们控制的VPN流量就变成了由运营商买

单,其后,通过控制VPN的账户权限,流量倒卖者就可以将运营商的“免费流量”低价卖给用户。

每年损失上亿

去年,国内漏洞报告平台乌云公告称,运营商为了给客户方便,设置了免收取流量费的白名单,当计费系统检测到用户访问的是白名单中的网址或接收彩信时就不会进行扣费,若漏洞扩大会使运营商损失过大。

有运营商内部人士向北京商报记者透露,这种情况实际上是计费指令或计费信息存在漏洞,有人在传递信息过程中修改计费指令,错误的指令被发送给计费系统,就会导致上述结果,但这并不是计费系统的问题,若计费系统存在漏洞会产生很严重的后果;运营商已对计费信息这一单元进行了优化。

对此,独立信分析师付亮认为,其实这个漏洞就是利用了一些特殊应用的免费通道,但是这个模拟的空间是有限的,导致的损失对于运营商来说并不大。中国电信相关负责人表示,目前尚未统计出不法商贩“偷”流量损失的具体数字,不过,有专家认为,“免费流量”的灰色产业链已经形成规模,按照如此速度发展下去,对运营商将造成不小的财产损失,按照估算,每年三大运营商在此问题上的损失总额将数以亿计。

有消息称,北京联通已经修改计费模式,对目前的部分定向流量免流方案进行屏蔽,其他运营商也已对这一业务展开全面的过滤和排查。但由于运营商在全国铺设的服务器很多,且各省都有自己的计费系统,要一一查漏补缺验证难度极大。

北京商报记者 孙麒麟 石飞月

Special focus

开发商博弈 石榴集团退出郑州土地市场

北京商报讯(记者 彭耀广)“我们投降,我们全面退出郑州土地市场的公开竞买。”12月4日,石榴集团(原K2地产)在官方公众号上发声,称公司经过审慎的评估后决定:全面放弃郑州本轮土地市场的竞买参与,虽然公司已经缴纳了8个亿的保证金并获得了竞买资格。在“地头蛇”与外来房企的博弈中,石榴集团被迫妥协,反映出地方土地市场保护主义盛行,这种情况下,按照市场规则进行土地竞拍反而阻碍重重。

在“地头蛇”与外来房企关于土地竞拍的博弈中,石榴集团被迫选择妥协。石榴集团宣布退出郑州市本轮土地市场竞买,缘于一场罕见的“开发商维权大戏”。石榴集团表示,“迫于地方同业的压力,我们不得不放弃参与此次竞买,核心的原因竟然是——我们的竞价可能会对当地同业构成压力,在以维稳为要挟的压力面前,在刻意策划的‘群体性’事件面前,在地方保护若隐若现的现实面前,我们只能退出,我们只能投降”。

上述所谓的“群体性”事件,是指石榴集团遭遇郑州多家开发商的联合抵制。石榴集团公告显示,12月3日,郑州本地开发商竞买人组织了数百辆汽车,全都挂上要求“K2滚出郑州”的标语,围在了省政府,以“维权”的方式走上街头。有消息称,多达15家房地产公司,500辆车参与了这次“另类的维权”。这场“另类的维权”的导火索是石榴集团参与了即将开始的郑州新一轮土地竞拍。根据郑州国土局官网信息显示,12月9日将推出9幅住宅地块,这是继“郑九条”后

郑州主城区住宅地首度破冰。

据了解,涉及参与前期城改用地改造的企业有正商、万科、泰宏、碧源、伟业、万锦等企业。一位郑州当地开发商从业人员表示,石榴集团参与土地竞拍遭遇当地开发商联合抵制,是因为在郑州地产圈内有一条默认的规定,在城改地的开发中,开发商一直遵循“提前进场、定向拿地、退还成本、底价成交”的模式,走招拍挂就是走个过场而已。石榴集团参与竞拍后,会打破这一默认的规则,亦抬高了当地竞拍房企的拿地成本。

这次石榴集团退出郑州土地竞买事件是石榴集团进入郑州后发生的第二件“大事”,今年7月,还未更名为石榴集团的K2地产初步涉足郑州便与多个开发商“抢食”城改地,先后参与东赵村、姚庄村、石佛村多场城改地争夺战,横扫夺爱谦祥福晟与鑫苑,将一宗高新区石佛村城改地、一宗管城区十里铺城改地纳入囊中。

此后,不断传出众多房企联盟抵制K2进驻郑州的消息,随着事件不断发酵,7月23日,K2在其官网发布“关于郑州72号地竞得无效公告及相关事宜的声明”,称至今一直未接到郑州国土部门的问询、听证或通报,将依法申请行政复议。同时,K2愿意提供相关证据,来证明其进入郑州市场的初衷是善意的,并非传闻所说的“野蛮人”。但是,由K2地产成功竞得的“郑州72号地”被认定无效的结局仍未改变。在符合市场规则的前提下,石榴集团进入郑州参与拿地仍

然遭到当地房企的联合抵制。北京商报记者就这两次事件采访石榴集团相关负责人,对方表示,一切以对外公告为准。

石榴集团宣布退出郑州土地竞买,看似是当地开发商的一次胜利,是“潜规则”压倒“规则”的一次胜利,在这背后,却难掩关于“规则在哪里”的讨论。在石榴集团退出郑州土地竞买事件中,另一方当地开发商也有自己的说辞。网上传出的郑州开发商维权诉求中提到:“当我们通过千辛万苦完成了城改和合村并城一级土地开发后,那些资本玩家以‘规则’之名疯狂抢地,政府对此睁只眼闭只眼不管不问,眼看着让我们郑州房地产企业员工面临失业的危机!我们要问:为什么在我们完成上述这些工作拿二级开发用地的关键时刻不为我们做主,反把我们推向深渊?如果任由资本血洗参与郑州市城改和合村并城的开发企业,我们的未来在哪里?职工利益谁保障?我们实在忍无可忍。”

此外,郑州当地开发商还请愿称,“在二级开发用地的供给中注明增设竞拍企业的准入条件,尊重村民意见,保障安置房建设顺利进行,村民不再颠沛流离,不再居无定所,早日回迁”。

一位房企内部人士透露,合同上政府从不承诺二级开发地直供问题。一般情况下,土地仍需要通过招拍挂的流程来成为开发商竞拍的标的。如果在竞拍过程中有别的房企高价竞争,那也只能根据最终拍卖的结果进行公示。

苹果:iPhone 6S自动关机为保护电子原件

北京商报讯(记者 孙麒麟 石飞月)12月4日消息,苹果公司发布了《有关iPhone意外关机的信息》,称少数于2015年9-10月期间生产的iPhone 6S设备中,某项电池元件被装进电池包之前在受控环境空气中暴露时间过长,使电池电量消耗速度快于正常水平,导致意外关机,这并不是安全问题。

苹果公司称,为帮助消费者解决这个问题,苹果公司为受影响设备提供免费更换电池。iPhone 6S用户可以在iPhone 6S意外关机问题计划网页上输入设备序列号,查询其设备是否符合免费更换电池的条件。苹果公司对此给消费者带来的不便表示诚挚的歉意。

该公司表示,希望消费者了解到,iPhone在设计时有意允许设备在一定条件下自动关机,如极度寒冷的气温下。发生自动关机的某些情形对于消费者而言可能是意外,但这种设计是为了保护电子元件避免因电压遭到损伤。该公司探讨了导致iPhone意外关机的其他可能性,经过深入调查,尚未发现其他原因,将继续关注和分析师的报告。

近两月,有大批用户表示手中的iPhone 6S在电量还有60%的情况下就会自动关机,再次开机需要连接电源,此外iPhone 6S Plus,iPhone 6,iPhone 6 Plus也未能幸免,用户无奈地表示只有时刻保持高电量才能正常使用。对此,苹果售后刚开始表示并不是电池的问题,可以尝试

刷机,若刷机后依旧无法解决,则可以选择返厂维修,费用在2000-3000元之间。但是这种情况并非个例,已经有数百位甚至更多的用户反映iPhone 6S自动关机问题,并且不仅仅是国内地区,在国外也曾有过此类报道。用户怀疑高耗电与系统有关,但除了iOS 10系统之外,iOS 9系统也会自动关机。

此前苹果手机出现自动关机情况时,苹果官网就曾发布过其各个产品的适宜温度带,其中iPhone的理想使用温度带介于16-22℃之间。在非常寒冷的环境下使用设备时,可能会发现电池使用时间的降低,但这种情况只是暂时的。当电池温度返回正常操作范围,其性能也会随之恢复至正常。但并没有明确说明非常寒冷的低温环境有可能导致iPhone自动关机。

鉴于苹果iPhone 6和iPhone 6S系列手机在中国有相当数量的消费者,且同一问题反映人数较多,11月15日,中国消费者协会官方微博发布消息称,该协会已向苹果(中国)有限公司就iPhone 6和iPhone 6S系列手机异常自动关机问题进行查询。

11月21日,苹果对中国市场“iPhone自动关机”事件做出正面回应称,有极少数的iPhone 6S设备可能会意外关机,并愿意为这些问题产品免费更换电池。一改往日“傲慢”,这是苹果登陆中国市场以来,首次在较短时间内针对中国用户问题做出回应并解决。

TCL联姻海信 彩电巨头加速站队

北京商报讯(记者 金朝力)12月2日消息,在TCL集团旗下深圳市华星光电技术有限公司11代TFT-LCD及AMOLED新型显示器生产线正式开工之际,海信集团与TCL集团战略合作协议在深圳签署。

近年来,全球液晶显示市场规模持续增长,国内高世代线产能不断提升。双方企业负责人均表示,双方将充分发挥各自优势,在电视液晶显示面板深度合作的基础上,还将共同推进手机显示面板的合作,为消费者提供更高品质、更高规格的液晶显示产品。对于双方具体的合作内容或方向,官方在新闻发布中并没有进行具体阐述。但根据签约时间和新闻发布内容,可以肯定的是,TCL和海信之间的合作与TCL旗下华星光电的液晶显示业务有主要关系——海信会加大从华星光电采购显示屏,而且不仅用于电视液晶面板,也会用于手机屏。

11月16日,创维和京东方合作推出首款采用国产OLED屏幕的OLED电视,创维与京东方、海信和TCL,不由得让人们联想到彩电行业正加速站队。有关专家表示,中国彩电行业这两年一直处于变革之中。一方面与整个实体经济遭遇寒冬有关,另一方面也与互联网的强势冲击有关。而随着上游面板持续涨价,“互联网电视的模式红利已经见底”,硬件价值也必定随着消费者产品升级需求的不断提升而回归。