

中国铁路物资集团签债转股协议

北京商报讯(记者 李振兴)12月25日,中国铁路物资集团有限公司(以下简称“中国铁物”)与中国长城资产管理股份有限公司、中国国有企业结构调整基金、招商银行等7家投资机构签署共计70.5亿元的市场化债转股合作协议。业内人士认为,签署债转股协议,中国铁物债务问题得到解决。

根据协议,中国铁物成立中铁物晟科技发展有限公司(以下简称“中铁物晟”),作为上市平台和此次债转股主体。中国长城资产出资20亿元与中国铁物、中国诚通共同组建30亿元规模基金,成为中铁物晟的第二大股东。

中国铁物董事长马正武表示,按照“好坏分离”的原则,将相关业务与资产划入中铁物晟,并转让中铁物晟66%股权,与7家机构达成债转股协议,债转股金额共计70.5亿元。中国铁物是国务院国资委直接监管的大型央企。2012年7月,中国铁物上海公司爆发“华东钢贸事件”,中国铁物巨额资金无法收回,并背负了沉重的银行利息,中国铁物经营连续三年亏损,2016年爆发债务危机。2016年4月11日,中国铁物公告称,公司申请总额共计168亿元的债务融资工具于4月11日上午开始暂停交易,中国铁物的“债券兑付危机”爆发。

彼时,有业内人士分析认为,就是因为中国铁物前期扩张步伐过大,经营不善陷入债务危机。

为解决债务危机,2017年1月,中国铁物宣布与银行债委会成员和私募债持有人在北 京正式签署债务重组协议。2017年3月13日,中国铁物以4.63亿元的价格挂牌出售了旗下内蒙古铁物能源有限公司100%股权及债权和以1.05亿元出售中铁物总黄骅港物流有限公司51%股权及债权。

包装被模仿 洽洽发声声明维权

北京商报讯(记者 李振兴)12月25日,洽洽食品股份有限公司(以下简称“洽洽食品”)发布声明称,汝州闽仁食品有限公司(以下简称“闽仁食品”)生产的“山药脆卷”产品外观包装装潢与洽洽食品生产的“山药脆片”产品非常接近,已经构成了对洽洽食品相关合法权益的侵犯。洽洽食品已经对闽仁食品提起了侵权诉讼并要求赔偿。这是近期洽洽食品提起的第二起侵权诉讼。

洽洽食品在声明中表示,经核查确认闽仁食品“山药脆卷”外观包装颜色、组织要素、设计风格、整体视觉效果等方面与洽洽食品生产的“山药脆片”产品非常接近,甚至大部分包装元素一模一样。闽仁食品“山药脆卷”已经构成了对洽洽食品相关合法权益的侵犯。

鉴于此,洽洽食品称:“我司从未以任何形式许可闽仁食品使用我司外观设计专利及其他权利,我司已经对闽仁食品的侵权行为提起了侵权诉讼,要求闽仁食品停止侵权并赔偿我司损失。请各位渠道商朋友在收到本函后排查并立即停止销售侵权产品,能够主动停止销售侵权产品的,我司将放弃追究全部法律责任,但如在2019年1月15日后仍存在销售上述侵权产品的,我司将通过法律途径解决”。

这是近期洽洽食品提起的第二起侵权诉讼。2018年7月,洽洽食品对茂兴食品等企业提起诉讼。洽洽食品发现茂兴食品生产的同类瓜子产品外包装中显著使用了与洽洽食品注册的“小而香”商标相同的字样标识。该案件以茂兴食品立即停止侵权,并支付赔偿款达成和解协议结案。

业内人士认为,洽洽食品之所以能如此坚决提起诉讼,源于其在专利方面的提前布局。据了解,目前洽洽食品共申请了近200项专利。包括葵花子、板栗、西瓜子等产品加工方法和工艺,以及洽洽食品核心产品的包装袋、包装盒、包装罐、包装壳的外观设计专利。

哈森、热风等部分批次质量不合格

北京商报讯(记者 方彬楠 白杨)12月25日,国家市场监督管理总局发布了关于2018年冲锋衣等12种产品质量国家监督抽查情况的通报,公告显示,本次抽查产品为冲锋衣、儿童及婴幼儿服装、毛巾、皮鞋、日常防护型口罩等12种产品。

此次共抽查594家企业生产的808批次产品(不涉及出口产品),其中有11批次产品涉嫌假冒或无CCC证书,已移送企业所在地市场监管部门处理。对剩余的583家企业797批次产品进行了检验,检出126批次不合格,不合格检出率为15.8%。洗手液、冲锋衣的不合格检出率在5%~10%;电风扇、太阳镜、儿童及婴幼儿服装、老视成镜、毛巾、皮鞋、日常防护型口罩等7种产品的不合格检出率高于10%。

对于儿童及婴幼儿服装抽查了9个省(市)133家企业生产的149批次产品,其中1批次产品涉嫌假冒,已移送企业所在地市场监管部门处理。检验的148批次产品中,有21批次产品不合格,不合格产品检出率为14.2%。不合格项目涉及纤维含量、绳带要求、耐湿摩擦色牢度、pH值、附件抗拉强力。不合格产品有款号为2959的小富兰克恐龙单面合同套(儿童及婴幼儿服装)等。

此次还抽查了9个省(市)62家企业生产的90批次皮鞋产品,其中23批次产品不合格,不合格产品检出率为25.6%。不合格项目涉及鞋底剥离强度、成鞋耐折性能、成型底鞋跟硬度、衬里和内垫材料的耐摩擦色牢度、勾心硬度等。不合格产品涉及哈森鞋业(深圳)有限公司生产的批号为2017-11-25/HS87108的女皮鞋;浙江红蚂蚁鞋业有限公司生产的货号为2018/1730-03的男士皮鞋;热风投资有限公司生产的货号为2018-06-15/2018-06-16/H20W8302的女士系带条纹鞋带休闲鞋等。

华为梁华:一切正常 静候归航

劫后余生的华为再一次站出来,阐释自己对于未来的信心。12月25日,据财新传媒报道,华为技术有限公司董事长梁华在接受采访时表示,目前,孟晚舟主管的财务体系和华为的业务运作“一切正常”。

晚舟 静候归航

在采访现场,桌上的咖啡杯印有“灯塔在守候,晚舟早归航”的字样,据梁华介绍,这是公司员工自制制作的。

“华为公司业务运作一切正常。”梁华表示,加拿大事件发生后,社会各界对公司表示了关心,感谢全球所有对华为、孟晚舟女士的关心。这是2018年3月梁华出任华为董事长后首次接受大规模媒体访问,也是继轮值董事长胡厚■之后,华为又一名高管出面发声。

华为CFO孟晚舟获得保释后,华为的风波并未就此停止。美国政府试图影响其他国家的电信运营商,鼓励其不要在5G招标中选择华为。

12月20日,捷克宣布禁止华为,这是继英国之后第二个明确禁止华为的国家。捷克总理安德烈·巴比什表示,

他已经下令禁止政府部门的工作人员使用华为手机。不过,禁令仅发布一天后,捷克国家安全委员会就发布了一则声明,称捷克国家信息安全局对华为的警告是错误的,该国总理也没有下令禁止使用华为手机。

“在环境多变的情况下,华为既要保证活下来,还要抓住这个机会能够成长,同时要进一步地开放透明。”在接受采访的过程中,梁华这样表示。

5G 部署正常

面对不停歇的风波,梁华数次在采访中提到了“活下来”。但华为的目光,绝不止于此。5G是此次风波的缘由,也是华为不会放弃的战略高地。华为希望,继续加大在5G等技术方面的投入,形成“移动的万里长城”,让全球运营商自觉选择华为设备。

目前,5G已经成为全球最重要的风口之一,从上游的技术研发公司到通信运营商,再到下游的应用企业,都在努力搭上这趟车。美国、韩国不少运营商已宣布5G商用。在中国,工信部12月初正式批复了三家运营商的5G试验

频率,运营商纷纷表态全面启动5G试验网建设。

1600多项专利构成了华为在這一领域的优势。据梁华介绍,华为从2009年起投资5G技术,已经连续投入近十年。目前,华为已在全球取得26个5G商用合同,5G基站商用发货量超过1万个,为全球第一。

针对多个国家拒绝华为参与5G市场的传闻,梁华则表示,迄今为止,德国业务一切正常;在法国积极参与运营商5G建设;在日本积极参与运营商5G标书答复和实验局测试;在新西兰,政府对运营商5G方案有不同意见,但监管流程尚未走完,客户表示与政府继续沟通,与华为合作保持不变。

开放 谋求新增长

5G只是华为勾画的未来蓝图的一部分。随着华为体量的不断增大,天花板效应也开始显现。数据显示,受通信行业周期性及运营商投资节奏等因素影响,华为运营商业务承压,2014~2017年,增速分别为16.4%、21.4%、23.6%、2.5%,2017年的增速则

呈现断崖式滑落的态势。

面对着技术变革大潮和日益激烈的竞争,华为对未来也有着详尽规划,试图谋求新的增长点。梁华称,目前终端增长态势较好,公司对企业级业务的增长有比较高的期望,也会加大在云业务上的投入。梁华还表示,未来行业数字化存在非常大的机会,数字化、智能化将来会影响到各个行业,华为聚焦在银行、交通、制造等几个关键领域。

2亿,这是华为刚刚公布的2018年华为手机全球预计发货量,也是首个年度出货超过2亿部的中国手机品牌。树大招风,如此庞大的体量,让人无法忽视华为的影响力。

对此,华为展示出了更开放的姿态。华为董事会已经批准,未来五年将在网络安全方面投入20亿美元,消除外界的猜疑。梁华解释,这是考虑到未来的网络会更加开放,会有更多数据需要分享,华为将用这笔钱系统性地提升产品的安全可信水平,同时也愿意在一些国家设立网络安全实验室,对愿意合作的外国政府开放。

北京商报综合报道

Special focus

重新创业 快播创始人王欣的下一站在哪

北京商报讯(记者 魏蔚)蛰伏近一年,王欣于12月24日晚间在微博晒团队合照,称在新一年将陆续呈现新产品。根据王欣微博认证,他目前为深圳市云歌人工智能科技有限公司(以下简称“深圳云歌”)创始人、CEO,该公司是他出狱的首个创业项目,公司两大业务分别为人工智能调度系统和兴趣社交平台。根据深圳云歌的网站备案信息,公司在两个月前已上线人工智能产品口令电话。

王欣在微博中称:“团队不断在壮大,大家的配合效率和氛围也越来越好,时不我待,蛰伏修炼,在即将到来的新的一年,我们将陆续呈现新产品。”

虽然他并未透露新产品的具体形态,但是北京商报记者仍找到了蛛丝马迹。根据天眼查信息,深圳云歌成立于2018年2月底,注册资本500万元,法人代表是王欣的妻子彭鹏,王欣为控股股东,出资比例为91.5%,其他投资人也大多是王欣

的好友,包括原快播事业部总经理吴铭和小鹏汽车创始人何小鹏等。

北京商报记者了解到,深圳云歌有两大业务:云歌智能和马桶MT。其中云歌智能为人工智能调度系统研发商,马桶MT是陌生兴趣社交平台。在天眼查显示的网站备案信息中,深圳云歌有六个网站,分别为云歌人工智能、云歌口令电话、丸子TV等。

上述网站大部分仅是官方介绍,部分显示敬请期待或尚无任何内容。不过北京商报记者发现,云歌口令电话的iOS版本和安卓版本均可以下载,其中iOS版本在两个月前就已上线,目前已经完成三次升级。

其实,在成立深圳云歌之后,王欣还在2018年8月成立了北京灵鸽技术有限公司,公司经营范围为技术开发、咨询、服务等。北京灵鸽技术有限公

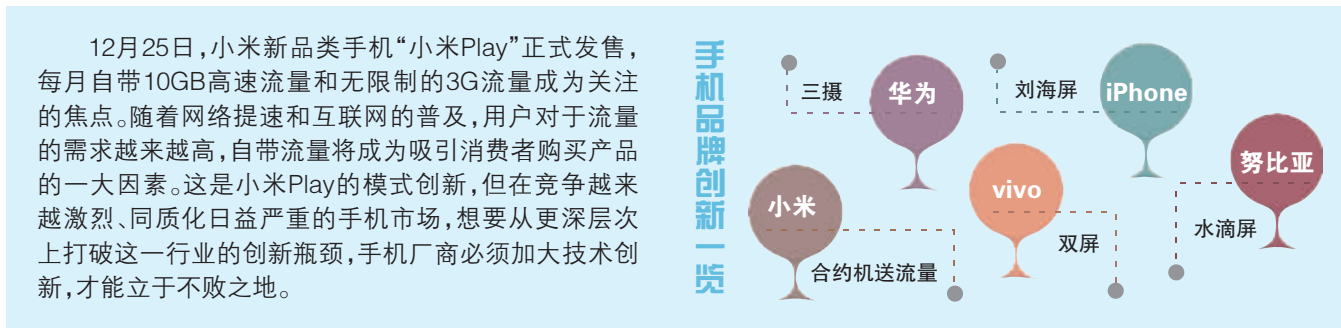
司的法人代表依然是彭鹏,注册资本3000万美元,王欣担任公司董事长,由Ringle HK Limited 100%控股。

王欣重新创业之所以会获得如此高的关注度,是因为他此前更为人们熟知的身份是快播创始人,拥有3亿用户的公司掌舵人。也正是因为快播,王欣犯传播淫秽物品牟利罪,在2016年被判处有期徒刑三年六个月,罚金100万元。

2018年2月7日,王欣出狱。当晚,王欣与小鹏汽车创始人何小鹏与58集团CEO姚劲波等好友讨论了AI、视频、区块链等技术的发展,何小鹏还特别发微博庆祝,期待王欣再次创业。

展开新事业的同时,王欣终结了上一段故事。2018年9月,快播的破产清算申请生效,对此,彭鹏发表微博称,快播选择破产,是希望能通过破产程序把之前欠合作伙伴的钱还上。

小米推新合约机 手机行业迈入创新窗口期



“买流量送手机”

北京商报记者了解到,自带流量其实是小米手机自带一张小米流量卡,每月赠送10GB高速流量和无限3G流量,数据流量通道使用的是中国联通网络,手机是双卡双待,用户可以正常使用自己的卡,再叠加小米的流量卡一起使用。不过,购机一年后流量赠送自动取消,转为“吃到饱”的日租卡,用户可以自己选择继续使用或是弃用。

此款手机的推出,也是源于小米身兼手机厂商和虚拟运营商两个身份,在流量合作方面有所优势。据悉,“吃到饱”套餐月费为9元,全国语音0.1元/分钟,一个月流量达到20GB,限速1Mbps,到100GB就会断网。

简单来说,小米Play的模式很像合约机,相当于买一年流量免费获得一款手机。区别于以往合约机的一点是,小米Play并没有过去合约机那种繁琐的规则和长时间的最低消费要求。

在产经观察家、钉科技总编丁少将看来,小米手机自带流量的模式抓住了用户对流量需求大增这一痛点。根据工信部的最新数据,目前中国手机上网用户已达12.6亿,用户人均单日

平均上网时长约5小时,用户平均每月使用移动数据流量达5.79GB;此外,毕竟视频和社交已经是4G和3G的典型应用场景,再加上小米Play本身售价不高,对消费者具有一定的吸引力”。

行业瓶颈

市场趋于饱和、产品同质化严重,几乎是手机行业的“老大难”,各大企业都在想方设法推出一些独特的功能或服务来吸引消费者,而小米将流量与手机结合,正是创新之一。

市场调研公司Counterpoint Research近日发布的报告显示,由于全球智能手机市场已经饱和,且产品创新难以推动增长,预计2018~2021年全球智能手机市场年复合增长率仅为1%~2%。国内11月手机市场出货量3537万部,同比下降18.2%。

此外,消费者缺乏换机兴趣也是手机销量下滑的关键因素。丁少将指出,换新需求主导下的智能手机市场,产品的颠覆性创新缺乏,需求拉动力不足,主流品牌产品、营销、渠道等趋同,市场缺乏差异化亮点,对消费者难以形成购买刺激。

以今年各大品牌发布的新品为例,由于去年各大企业都跟风全面屏

技术,但都未实现真正的全面屏,于是出现了今年的“刘海屏”“水滴屏”;不管是OPPO、vivo还是华为,其实只是将“刘海”面积有所减少,并未解决摄像头隐藏的问题。

运营商世界网总编辑康钊说:“不管是主打拍照还是全面屏,都是老一套的卖点,激发不了用户的购买欲。”他补充称,手机价格在去年涨了很多,但消费的支出是有限的,这导致了手机销量下降。

消费者购机欲望下降也直接影响了换机周期。根据IDC的全球调研,2017年全球智能手机换机周期从2.5年上升至2.7年,其中,亚太区换机周期上升最为明显。以苹果手机为例,中国区换机周期从1.7年上升至2.7年。

破局需靠技术

对于小米的新产品是否吸引消费者,康钊认为,按照标准资费,运营商10GB流量套餐普遍在50元以上,一年下来流量费约为600元,如果用小米Play的售价减去流量费,相当于是花400多元买了手机,在这个流量需求大增的互联网时代,自带流量对消费者确实有一些吸引力;“如果用户有无限流量套餐,流量本身有富余,或者对流量需求并不是特别

高,那小米Play就没有市场吸引力”。

至于这种模式会不会成为手机厂商未来产品的标配,有业内人士指出,小米在手机行业中是唯一拥有虚拟运营商牌照的品牌,推出过包括米粉卡等一系列流量产品,小米“买流量送手机”的模式可能像过去的NFC、全面屏等,搅动智能手机市场,引发形态的新一轮演进。

但在康钊看来,正因为小米本身是虚拟运营商,与中国联通合作,可以批发转售流量,结算方便,这种模式只有小米能操作。丁少将则认为,无论是对于小米还是其他品牌,推出这种玩法或者跟进并不难,难度在于能否持续运营用户。小米的一年期限也是在尝试。

不过,对于既有的手机创新瓶颈,丁少将指出,小米此次只是模式的变化,打破瓶颈更需要的还是技术能力。

5G是手机厂商的风口之一。根据规划,2020年将迎来5G大规模商用。此外,手机企业也在尝试其他的可能性。此前,在旧金山举行的开发者大会上,三星首次展示可折叠屏幕智能手机。也有消息称,华为可折叠手机项目也在稳步推进中,显示面积最大可达8英寸。

5G真正普及还需要几年的时间,在这中间如果手机企业扛不住压力就可能被淘汰,在整体市场下滑的大环境下,手机企业需要做好三点:告别简单的规模思维,更加注重利润水平,实现更有质量的发展;注重海外市场的拓展,尤其是在新兴国家市场实现尽早占位;中小品牌要强化差异化标签,尽量做到“小而美”,头部品牌要加强产业链的掌控力;加强软件和服务方面的运营能力,扩大硬件之外的营收规模。

北京商报记者 石飞月/文 代小杰/制图