

再度回应传闻 蔚来否认销量作假

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)5月5日,针对大幅裁员、销量作假的消息,蔚来发布声明再度回应称,经法院委托律师查明,发布相关消息的网友“孩子”账户对应手机号码所有人为潍坊市时代互联商贸有限公司,并非蔚来前员工。蔚来与公司相关员工先后以“侵犯名誉权”为由向法院提起对该网友的诉讼,现已向法院受理。

与此同时,蔚来相关负责人对北京商报记者表示:“我司对该等行为予以严厉谴责。我司对类似的恶意造谣诽谤行为采取零容忍的态度,并坚决运用法律武器捍卫自己的权利”。

2019年3月,自称是蔚来前员工、账户名为“孩子”的用户在某网络问答社区上发布关于蔚来大幅裁员、销量作假、员工行为不端等言论。当时,蔚来曾发布回应称,所谓“销量作假”及“大幅裁员”纯属捏造。截至2019年2月,蔚来共交付1.39万辆ES8,其中员工自行购买和购买后与公司共享的ES8占比仅为2%。

2019年4月,蔚来宣布将裁员3%,并将公司总人数控制在9500人内。近日,有消息称,蔚来位于硅谷的两家办事处共裁员70人,其中20人位于圣何塞的北美区总部办公室和研发中心,50人位于旧金山的办公室,同时旧金山办公室已经关闭。

“我们还像刚进入青春期的孩子一样,所有器官都要进入更快的新陈代谢周期。”蔚来总裁秦力洪在谈及裁员问题时表示,作为初创公司,蔚来的确有些调整,公司经营得不好,主要是管理团队的原因,不是员工做得不好,调整很正常。

销量方面,蔚来首款量产车ES8从2018年7月开始交付,2018年累计交付量为1.13万辆,其中四季度交付量达7980辆,月产能已接近4000辆。但是,2019年一季度,ES8交付量仅为3989辆,环比下滑近五成。与此同时,蔚来预计2019年二季度交付量仍会较低。3月5日,蔚来首席财务官谢东萤表示,蔚来对2019年的增长前景充满信心。

目前,借助规模化量产交付,蔚来实现营收快速增长,但仍然面临较大亏损压力。财报显示,2018年蔚来总收入49.51亿元,其中四季度总收入34.356亿元,环比增长133.8%。但是,年度净亏损同比增长92%至96.39亿元。

中国中铁逾百亿重组事项无条件过会

北京商报讯(记者 孟凡霞 马换换)筹划拟近117亿元收购中铁二局、中铁三局等4家公司部分股权数月之后,5月5日晚间,证监会官网显示,中国中铁(601390)发行股份购买资产事项获无条件通过。

根据中国中铁最新披露的发行股份购买资产报告书(修订稿)显示,公司拟分别向中国国新、中国长城、中国东方、结构调整基金、德达投资、中银资产、中国信达、工银投资和交银投资发行股份购买上述9名交易对方合计持有的中铁二局25.32%的股权、中铁三局29.38%的股权、中铁五局26.98%的股权、中铁八局23.81%的股权。本次交易完成后,标的公司将成为中国中铁的全资子公司。

公告显示,本次交易标的资产评估值总计为116.55亿元,中国中铁将向中国国新等9名交易对方发行股份16.96亿股。

据悉,中国中铁是全球最大的多功能综合型建设集团之一,能够为客户提供全套工程和工业产品及相关服务。对于上述交易的目的,中国中铁表示,将进一步增强对标的公司的控制力;增强竞争力和持续经营能力;提升上市公司利润水平,保障全体股东利益。

智能门锁半数存开启安全风险

北京商报讯(记者 王晓然 郭缤璐)5月5日,中消协发布智能门锁比较试验报告。报告显示,29款样品中,只有1款样品被“小黑盒”网传的一种数据入侵智能门锁的解锁工具)打开。同时,指纹和密码开锁比识别卡开锁更可靠,建议消费者尽量选择指纹和密码这两种开锁方式。同时,在密码开启的安全风险方面,近半数样品指纹开启存风险,同样近半数样品密码开启存风险。

据了解,29款智能门锁样品均为消费者关注度和品牌知名度较高、网络平台销量位于前列的产品,消协(消委会)的工作人员模拟普通消费者购买。其中,网络平台购买22款,实体店购买7款,品牌包括TCL、海尔、松下、凯迪仕(K8)、SAMSUNG等。样品锁的价格从每套1099元到5899元不等,价格相差较大。

试验报告显示,样品开锁方式的安全性有待提高。在29款样品中,有28款样品被“小黑盒”攻击后门锁没有打开,只有1款线上购买的、品牌标称为“亚摩斯”的无生产企业、无产品型号标注的样品被攻击后打开。29款样品中,48.3%的样品密码开启安全存在风险,50%的样品指纹识别开启安全存在风险,85.7%的样品信息识别卡开启安全存在风险。同时,在连续实施误操作及防护面遭受外力破坏时,29款样品中仅有15款能发出报警信号。

相比之下,多数样品个人信息安全保护表现良好。据悉,样品的信息安全测试包括信息泄露、身份鉴别、权限控制、数据传输安全等4项内容。这4项的测试结果显示,有27款样品对个人信息安全保护表现良好。另外两款,品牌标称“豪力士”和“箭牌”的样品仅有“信息泄露”一项达标。此外,29款样品锁的授权功能、存储和查询功能、非法操作报警功能等项目不存在问题。中消协提醒,尽量选择品牌智能门锁产品,挑选智能门锁时选择适合自己的产品,不要刻意追求更多的开锁方式。一般来说开锁方式越多,潜在风险越大。截至2017年,国内智能门锁生产企业超过2000家,市场规模达到100亿元。

餐饮抢跑 北京“夜经济”点亮

在北京诸多假日消费成绩单中,被政府部门多次提及的“夜经济”悄悄显山露水。在刚刚过去的“五一”小长假里,随着气温转暖和多项夜间消费政策的开展,北京“夜经济”被集中点亮。其中,餐饮企业以食街模式聚集起来形成夜间消费氛围,在线平台数据也揭示出景区周边夜宵市场的潜力。业内人士指出,北京不少地区都有很好的夜间消费环境,相关部门可以先对一些北京特色开放式街区进行引导尝试,为夜经济繁荣创造条件。



夜餐饮受青睐

北京商报记者在“五一”假日期间走访三里屯商圈时发现,假期前来购物逛街的人数明显增多。晚上8点以后,消费者显得更多,不少餐饮门店需要取号排队才能进入。

在顺义区的中粮·祥云小镇内,以往晚上8点以后客流会陆续减少,但在假日期间,不仅附近居民停留的时间明显延长,更吸引了不少市区的消费者驱车前来。这也得益于“深夜食街”在假日开始营业。据中粮·祥云小镇5月5日给出的数据显示,今年“五一”期间,单日客流达到5.88万,同比增长144.7%,单日销售658.8万元,同比增长34.2%。

作为“夜经济”消费的重要一环,餐饮夜间消费情况备受关注。根据饿了么口碑提供的数据显示,今年“五一”假日期间,北京夜间餐饮消费较去年出现了较大变化。

其中,在餐饮消费的时段方面,消费者用餐的持续时间更长且更晚,晚10点到第二天凌晨1点三个小时期间的订单量出现明显增长,并且该时段在整体夜间消费的订单占比也增长了近6个百分点。此外,北京景区夜宵数据也显示,玉渊潭公园、圆明园和天坛公园排名前三,同比增幅分别为59%、58%和56%。

北京华天饮食集团公司相关负责人在接受北京商报记者采访时表示,北京华天旗下餐厅在小长假期间客流量增幅明显。旗下惠丰门丁肉饼店为了方便早起旅游的客人,从早上6点开始售卖早点,晚上营业时间延长至10点以后。

从创立之初就决心发力夜宵市场的“小龙虾消费旺季到来前就高调上线小龙虾锅,并且在上线之初仅在晚上9点以后开始售卖。”

来自北京市商务局的统计数字也印证了这一特点。数据显示,王府井、三里屯和青年路等区域晚上6点至次日凌晨6点夜间消费尤为活跃,餐饮消费同比增长达51.3%,东方新天地等24家购物中心客流量增长近40%。

入局者众多

此前,2019年北京市政府工作报告提出,今年北京要激发新一轮消费升级潜力,要出台繁荣夜间经济促消费政策,鼓励重点街区及商场、超市、便利店适当延长营业时间。

事实上,从去年开始,北京就已经开始支持发展“夜经济”。去年5月,市商务局发布了《支持“深夜食堂”特色餐饮发展项目申报指南》,支持建设“深夜食堂”特色餐饮街区和特色商圈,为市民夜间餐饮消费提供便利。此外,政府还将在深夜食堂特色餐饮街区和特色商圈的规划设计及形象提升工程软硬件投入方面提供补贴支持。据了解,在支持标准上,每个深夜食堂特色餐饮街区最高支持不超过500万元,每个深夜食堂特色商圈最高支持不超过300万元,每个深夜食堂特色餐厅最高支持不超过10万元。

随着政策的支持,不少商场加入了“夜经济”的团队。从5月1日起,中粮·祥云小镇的“深夜食街”正式对市民开放,小镇内23家餐厅每晚的营业时间将延长至晚12点,活动将持续到10月,包括“让我们见个面”、“天意小馆”、“日日香鹅肉馆”、“英国茶房”、“北平咖啡”等。北京坊也推出了更多主打“夜间品质生活”主题的内容,包括24小时“深夜书房”的PageOne书店、龙井料亭、MUJI Diner、北平花园、Ms.NA、蒸汽犀牛等特色餐厅。

除了中粮·祥云小镇和北京坊以外,合生汇早在去年就在21区block自主打造了“深夜食堂”,通过特色美食、潮流配饰、网红打卡等,为年轻人提供了夜晚吃喝玩乐的场所。合生汇方面指出,今年将会推出深夜食堂2.0版,预计5月开业。依托21区block的空间属性,我们把深夜食堂打造为一条充满趣味性及生活气息的深夜市集,夜间小剧场、体育竞技、livehouse、场景零售等都将在这场域展开。在“食堂”这个大背景下,我们也加磅宵夜美食、特色美食,加大了边走边吃品类的比重等。目前规划的营业时间是到晚上12点。”

新引擎

夜经济已经成为消费增长的全新引擎。公开数据显示,上海夜间商业销售额达白天的62%,广州服务业产值55%是夜间消费所贡献,重庆2/3以上的餐饮营业收入也都发生在夜间,成都的餐饮、购物和娱乐场所已成为晚间消费的三大支柱。

据了解,广州在城市建设上加大力度,对重点建筑采用泛光、轮廓等多种照明方式,突出形象,营造高雅的夜景氛围,打造夜生活、夜经济,提升夜形象、夜品质。上海发展夜经济当中坚持“以人为本”,对特色小店集中的街区编制发展规划,并允许有条件的特色小店开展“外摆位”试点。分析认为,北京的夜经济有很大的发展空间,潜力不容小觑。

北商研究院特约专家、北京商业经济学会常务副会长赖阳认为,受季节影响,北京消费者更倾向于室内活动。以目前的条件,在购物中心打造深夜食堂还有一定难度;不过在条件具备的情况下可以进行尝试。绝大多数商业设施,如水电、空调以及照明系统等都是一体的,因此一旦打开全部都要营业,从而导致夜间成本较高,但深夜食堂的消费需求有限。”

对于北京应如何结合自身特色发展“夜经济”,赖阳建议,为做深夜食堂而将购物中心全面地开放不太可能,但是部分区域做些升级和调整,还是有一定的可能性。有的商场后面紧邻小型的街区,可以与街区融合,将一层二层进行改造,变成可对外营业的区域。还有的商业项目在设计时就做了相关的设计和规划以及对店铺的调整,可通过对空调、供电系统的改造而实现。把一些餐饮区域与购物中心做成既能连通又能割裂的区域。夜间,其他区域封闭,只保留对外营业的部分。此外,赖阳建议,相关部门可以先对一些北京特色开放式街区进行引导尝试,支持它们对软硬件设施进行改造,使之具备24小时开放的条件,慢慢也会聚集更多特色店铺夜间营业,形成夜间消费氛围。北京商报记者 王晓然 郭诗卉 王莹莹

Market focus

携号转网乱了谁的阵脚

在刚刚过去的“五一”假期,中国移动和中国电信不约而同推出了按网龄送福利的优惠活动,不光送流量、话费,还送京东券、视频会员,网龄越长,福利越多。根据工信部的规划,今年全国范围内将实现携号转网,这也成为运营商的一大挑战,因此这些拼网龄的优惠活动无非是提前打基础,以防用户流失。

战争提前开始

5月1日,中国移动推出查网龄送流量活动,用户只需发送短信“2019”到10086即可获赠3个月的免费流量,2018年12月31日前入网均可参加,根据网龄不同可获赠13/5/10GB不等的流量。

这次的活动可谓火爆异常。中国电信也不甘示弱,同时正式推出查网龄赠好礼的活动。根据活动介绍,参与时间为2019年4月28日-12月31日,仅限指定的电信互联网卡套餐领取,根据不同网龄,用户会获得爱奇艺会员、优酷会员、100元京东券、话费、流量等多种不同的福利。在通信世界全媒体总编辑刘启诚看来,这些活动可以看成是运营商的防御性策略,为携号转网提前打群众基础。

在中国移动推出这项活动后,不少网友质疑是为了限制老用户携号转网。还有人在网上贴出截图称,参与查网龄送流量活动后,出现了权益类业务有效期要到2036年底的情况,限制其办理携号转网。对此,中国移动客服表示,此次查网龄送流量活动没有任何限制,只是连续3个月赠送流量,而网上流传的相关截图其实是之前的消息,并不是这次活动的。

除了按网龄送流量的活动,中国移动最近还推出了倍享包的套餐,办理的用户每月免费获赠10G流量,根据用户套餐情况免费赠送不同的时间。北京商报记者发现,有的用户获赠一年,有的用户获赠两年。也就是说,如果在年底进行携号转网,用户就无法享受这项权益。

中国联通显得比较淡定,并没有针对网龄推出活动,但中国联通一直都有很实惠的腾讯网卡,比如帝王卡每月资费39元,专属流量全国免费,300分钟全国语音,接听电话全国免费,全国无漫游费,超出套餐1元800MB全国流量。

政策即将落地

2019年的政府工作报告提出,将在全国范围内实行“携号转网”。工信部部长苗圩随后表示,“年底之前,实现所有手机用户自由携号转网。你对一家公司不满意了,带着你的号选择另外一家为你提供服务”。

随着互联网的快速发展,用户通常因为手机号绑定了银行卡、支付宝、社交应用等因素就死守一家运营商,即便知道哪家套餐资费更加优惠、哪家的网速更快,也没办法带着自己的号码转入新网络。携号转网便解决了这个问题。

携号转网最早可追溯到2010年11月,当时天津、海南开展携号转网试点工作,在2014年9月,第二批,即江西、湖北、云南三省也开始实施携号转网试点;2018年12月1日,携号转网试点城市推出新受理流程,用户可短信先查询资质,办理完携号转网业务后1个小时内即可携转到新的运营商。截至2018年12月底,累计携号转网用户167万人次,其中2018年新增63万人次,同比增长62%。

尽管携号转网很早就被提出来,但由于技术难题,一直没有得到推广和普及。2018年3月,时任工信部副部长、现任发改委副主任罗文曾表示:“携号转网并不像大家想的那么容易,试点过程中发现了很多问题,其中一个问题就是牵涉到运营商之间的结算,还有技术方面的问题。”

对于携号转网,中国移动公关部相关负责人告诉北京商报记者,全面推行携号转网在短期内会加剧市场竞争;根据工业和信息化部的整体安排部署,我司建立了“携号转网”工作领导小组,统

筹协调公司各方面资源,按照国家要求年内全面推行携号转网服务。”中国电信公关部相关负责人也表示,携号转网全面实施后,消费者可以更加自由地选择运营商,这不仅是对消费者权益强有力的保障,也能更大程度地激发电信市场的活力。

“江山”谁来主宰

在网上,很多用户都提出了自己对三大运营商的看法和评价。有用户指出,移动最大的问题就是资费太贵,收费问题一直令用户不满,而且很多用户反映有乱扣费的情况。“要不是移动的手机信号好,早就换一家运营商了。”

还有用户指出,联通的缺点是计费系统不太稳定,还有就是信号覆盖率不够,虽然这两年联通也在大力建设基站,但是信号覆盖面还是没办法和移动比;电信的缺点和联通差不多,也是基站少,使用电信卡手机上网经常会断网的情况。

截至2019年3月底,中国移动移动用户数达到约3.15亿户;中国联通移动用户数达到约3.23亿户;从用户规模上来看,联通和电信加起来也不及移动一家,中国移动的龙头地位自然不必言说。不过,未来携号转网开放之后,是否将改变这一格局呢?

资深通信专家马继华认为,这几年运营商资费大幅下降,国内长途漫游费都取消了,更换运营商的必要性不是很大。运营商财经网总编辑张利也表示,携号转网对用户来说意义不大,因为现在资费都很便宜,携号转网的动力已经不足。

不过,在刘启诚看来,携号转网涉及到方方面面,用户会有一个综合性的考虑:对三家运营商来说,携号转网都存在一定威胁,它们需要做好客户服务工作,移动用户基数大,离开一部分用户仍是龙头,联通、电信就不一样了,本身用户规模不大,所以应该更加重视本身服务和质量的提高。”

北京商报记者 石飞月