

王健林玩电商 马云戏说“乌托邦”

■ 徐曼曼

身处以互联网为核心的产业重构时期，成功的商业领袖总能敏感地嗅到共生的危险与机遇。对于王健林来说，他的危险来自于消费模式的转变对地产、零售行业形成的挑战。机遇也随之而来，假如王健林可以实现线上和线下的融合并循环，便能让万达在互联网的浪潮中顺势而上。

然而，对于传统企业来说，“打包上网”谈何容易。苏宁经过多年的摸爬滚打才略有起色，银泰最终还是选择了和阿里“联姻”共同布局 O2O。

较为单一的商业业态“触网”已经是步履维艰，更何况万达这类涵盖商业地产、酒店、旅游投资、文化产业、连锁百货等多个领域的公司。封闭的线下资源如何与开放的线上资源相连接，目前来看还是一个迷局。

谋局突围“落子”万达电商

在房地产弱周期的阵阵洗礼下，最先触到寒意的房企巨头开始谋局突围。在此时点上，万达 IPO 和万达电商一同加快了步伐。

今年 8 月 29 日，王健林、腾讯创始人马化腾和百度创始人李彦宏三位“顶级合伙人”罕见同台，为在香港注册成立的万达电商造势。根据发布会透露的信息，万达电商要打时下热门的 O2O 概念牌，计划一期投资人民币 50 亿元，其中万达持有 70% 股权，百度腾讯各持 15% 股权，未来总投入将超 200 亿。

外界的议论纷至沓来。分析认为，万达电商不失为上市的一个“好故事”，有助于提高万达上市板块的估值。阿里巴巴创始人马云却泼了一盆冷水。“万达、腾讯、百度的合作是 WTB(乌托邦)。到底他们是 WTB(玩淘宝)还是 BTW(by the way, 打酱油的)，两年就能见分晓了。”

“玩淘宝”似乎并不是王健林的“菜”。他



两年前，王健林与马云的“亿元赌局”将他推向了互联网的对立面，两年后，人们发现，王健林正积极筹划将互联网基因注入到他的地产王国。在攻下了商业地产、文化旅游、海外布局等一座又一座山头之后，王健林将带领万达集团深入下一个崭新领地——电商 O2O。

表示，“我们成立这个公司是要研究如何把线下的广场等变成智慧的，这个才是 O2O，而不是卖东西。”他举了个例子来说明“智慧”给消费者带来的便利。“现在大家去商场停车，不知道是否有停车位，排队很久，绕来绕去，还是找不到停车位在哪。其实这是很简单的技术，开发一套能定位、自动寻找的体系就可以了，但是没人做，我们就是要构建智慧的万达广场。”

万达电商 CEO 董策透露，万达电商今年将在全国 107 个万达广场开通电商服务，明年会覆盖万达所有广场、酒店、度假地。此外，万达电商还将与万达金融板块合作，推出一系列互联网创新金融服务。

将突围的落点放在万达电商“肩上”，是王健林为实现万达未来蓝图所布下的一个局。“到 2020 年，万达集团房地产的收入占集团总收入的比例要降到 50% 以下”是王健林定下的一个目标，但 2014 年上半年，万达房地产收入仍占到集团总收入的 70.1%。万达电商一旦成功，王健林等于拿到了一把使万达通向综合性企业的钥匙。

诸多挑战 前景扑朔迷离

截至 2014 年 6 月 30 日，万达在中国 29 个省份 112 个城市拥有 178 个物业项目，其中 168 个购物中心分布于 110 个城市。万达自己预计，今年到万达广场、酒店、度假区的消费者将超过 15 亿人次。到 2020 年，每年到万达的消费者将超过 50 亿人次。

毋庸置疑，万达拥有业内无可比拟的线下资源优势。也正基于此，人们对万达独特的电商之路备感期待。但事实证明，万达的线下和线下分明是两套“语境”。2013 年 12 月上线的万汇网和万达 APP 这一对“急先锋”成了万达电商的炮灰，外界所期待的差异性和创新性都未能实现。

抢足风头的万达电商发布会也未能给外界带来惊喜。“三方打通线上线下的账号，整

合会员体系、开发支付功能及互联网金融产品、建立通用积分联盟、大数据融合、Wi-Fi 共享、产品整合、流量引入”等等，人们对着一个“无实物表演”的万达电商只能用“难以捉摸”四个字来形容。

按照电商的逻辑，融合才能做 O2O。万达与百度、腾讯的合作即便能实现线上和线下资源的“相遇”，融合的路却不一定不好走。况且，百度和腾讯此前的电商路也走得颇为坎坷。三个失利的人抱团，真能化失败为动力，迸发出新的灵感吗？“我的观点是三个和尚没水吃。”今年 7 月离职创业的原万达电商 COO 马海平毫不客气地说，“不是说你钱多、人多，你就可以把这个事情做成。”

业内人士分析，通过会员刷卡的消费行为来获取消费行为的大数据才是万达 O2O 的最终目的。那么万达接下来就需要完成两大任务。一是要尽快发展万达电商的会员，二是要说服消费者和商家都使用万达的 POS 机。然而，前者将面临着“僵尸粉”泥沙俱下的危险，后者在目前来看并不现实，特别是对于很多商家来说，他们并不希望对万达开放自己的数据。

铁腕王健林已经急切地想见到成效。“要在一两年左右，提及万达电商，就立刻联想到是真正的 O2O”。对于盈利，他也给出了三年的期限。在电商平台普遍亏损或少有微利的现实情境下，这么快给出一个盈利时间显得过于“务实”。中国电子商务研究中心分析师冯林认为，在目前的阶段，万达所要考虑的应该是供应链的磨合以及降低成本。

虽然万达的棋盘已经布下，但外界始终都猜不透，“落子”万达电商，究竟是一场散下重金的赌局，还是一场盘活万达的变局？王健林所提出的“百年万达，国际企业”的目标固然雄伟，但这并不意味着万达在前进的路上能够躲过创新、服务、人才、管理等这些细节。有时候，正是一些微不足道的细节，却成了压倒骆驼的最后一根稻草。

王昌林机智救火受赞扬

“谢谢，太感谢了，真是多亏了你了！”10 月 31 日安徽淮北岱河矿”业公司社区居民李桂英的儿子连声向邻居王昌林道谢，可王昌林却说：“不用谢，都是老邻居了，有事肯定会帮的！”

原来这天早上七点半多，王昌林吃过早饭正准备出门，忽然听到邻居李桂英大娘急促的呼喊声，他赶忙奔出院子，来到隔壁李大娘家一探究竟。

李大娘家厨房的排气扇、半掩的厨房门正往外冒着大量的黑烟，火在灶台上燃烧着，厨房的掉顶也已着起了火，说时迟那时快，略懂消防知识的王昌林立刻来到屋外厨房的窗台下，迅速把燃气的总阀关掉，这样屋内的火顿时小了很多，他顺利地把火扑灭并打开门窗把黑烟散尽。

据李大娘介绍，那天，她大儿子把水壶放在厨房的灶台上烧水，然后就离开了，不想搭在灶台边的毛巾被火引燃，火苗顺着纱窗往上走，又将天花板上的掉顶引燃。等到 87 岁的李大娘发现厨房在冒烟时，家中仅有自己和老伴在家，于是她赶紧向邻居王昌林求助，在他的帮助下火很快被扑灭。

进入李大娘家可以看到，厨房隔壁的房间里摆放着两组家具、沙发、冰箱等物品，如果王昌林同志不迅速将火扑灭，后果不堪设想。王昌林同志灭火的事迹传开后，大伙都纷纷赞扬他机智勇敢，他却说：“这真的没什么，邻居之间互相帮助是应该的。”

(陈玲)



东风德纳车桥公司现场授牌“品质车桥”竞赛流动红旗

■ 吴永康 张向东

近日，东风德纳车桥有限公司在十堰、襄阳两地三厂举行“品质车桥”总成生产装配线质量提升劳动竞赛授牌仪式，对三季度质量过程控制方面表现突出且达成三阶段的 6 条总成装配线授予流动红旗。

据悉，今年三季度以来，该公司旗下各单位共 46 条总成装配线参与到为期一年的竞赛活动中。此次竞赛以桥总成过程质量为重点，以“全数品质保证”为主线，内容包括文件控制、过程控制、指标控制及持续改善等 6 个方面 13 个要素，旨在充分调动全员在质量管理和质量工作方面的积极性、主动性、创造性，

进一步加强产品质量过程控制，持续提升企业经营质量和市场竞争力。竞赛活动评价小组每季度对各单位申报的前三名总成装配线进行现场验收，符合条件的将授予季度“品质车桥”总成生产装配线质量提升竞赛流动红旗和年度“品质车桥”总成装配线质量提升竞赛优胜线”称号。

招标乱象：“职业陪标”成行业潜规则

中建一局安徽分公司原副总经理违法陪标 获利 220 万元

串通其他几家投标单位人员多次陪标，从中收取好处费 220 万元，中国建筑一局安徽分公司原副总经理违法陪标案于近日开庭审理。记者调查时了解到，该案仅是招标乱象的冰山一角，“陪标”现象已成行业潜规则，甚至出现了“职业陪标人”。业内人士呼吁，根治顽疾需加强监管，保证招标投标工作的“阳光运行”。

“职业陪标”利益链出现

2011 年 3 月，安徽省亳州市招标投标服务中心发布该市一安置还原小区某标段招标公告，投标期间，参与投标的中博建设集团有限公司副总经理陈某某与包括中建一局安徽分公司原副总经理姜某某在内的其他参与投标单位人员事先串通，向其支付好处费形成“陪标团队”，助力中博建设集团有限公司最终中标，姜某某因此获利 180 万元。2012 年初，姜某某代表中建一局参与亳州市另一标段工程投标时“故技重施”，得到 40 万元的陪标好处费。

办案人员告诉记者，“陪标”是招投标惯用手法之一，按规定招投标至少要有 3 家企业参与投标，为让某一家企业“顺利”拿下项目，有公司就会参与竞标以符合规定，参与投标企业会达成“合作”，事后再收取一定的好处费。检察机关认为，应以受贿罪追究姜某某刑事责任。

上述案件并非个案，近年来陪标乱象在



多地屡屡发生。最知名的要数浙江玉环串标连环案。一处不起眼的公园门面房出租招标，背后竟牵出 28 起、涉案金额 10.86 亿元的串标、围标连环案，并牵出靠行业潜规则为生的“职业陪标人”。有“职业陪标”企业，两年来赚取 200 多万元陪标费。

所谓“职业陪标人”即一些企业或个人并不从事实体业务，而是专门以“只陪标不中标”的方式参与招投标活动。不论是否参与竞标，只要报名就能获取退标费，具体价格视工程大小每家 3000 元至 50000 元不等。记者调查发现，“职业陪标”的需求广泛存在。在某网站论坛上就有一则消息：“寻求陪标，要求：装饰二级资质，最近三年有过 300 万左右的业绩即可，只需提供资质和相关手续，所有技术标和商务标由我方制作，如成功我方支付介绍费。”

有业内人士称，“职业陪标”已形成招投

标领域的“灰色利益链”。一些企业“友情陪标”结成利益联盟，常通过商业壁垒排斥、打击其他投标者。

某国企安徽地区总经理王东(化名)告诉记者，如今招标中的“歪门邪道”太多，“前段时间遭遇一次串标，近 2000 万元成本的项目，最后以 5000 余万元中标，黑洞多大可想而知”。

行业存三大漏洞

多位业内人士及法律专家认为，体制、监管存在的三大漏洞，给招标乱象带来了适宜生长的土壤。

一是体系不科学，业主与代理机构构成“一家人”。有专家告诉记者，根据《招标投标法》规定，“招标人有权自行选择招标代理机构，委托其办理招标事宜。”据了解，代理机构其性质不是一级行政机关，而是从事生产经营的企业。

王东告诉记者，这就造成代理机构被招标方“牵着鼻子走”，容易做出些违规行为，这样“自己当运动员，家人当裁判员”的招投标方式很难保证公开公平公正。厦门大学法学院助理教授薛夷风也认为，一些企业能围标成功，代理机构在其中“贡献很大”。

二是制度相放，易被钻空子。合肥市公共资源交易监督管理局局长李宏卓说，国家招标投标的制度建设起步较早，但由于涉及各行各业，在分对象操作时，缺乏统一且细化的规则。

“仅靠一个条例或评选办法无法满足所有招投标要求，制度建设上不规范直接导致了招标随意性太大。”王东说，例如在要求相关资质方面，某些地区会故意设置一些民间协会颁发的资质证书作为投标要求，这给招标带来了操作空间。

另外，招标单位往往选择将一个重大项目拆分为多个小项目分别招标，“容易带来腐败。”王东告诉记者，以他们公司所承担的基电工程为例，明明是个大项目招标工程，硬是被招标方拆分为弱电工程、强电工程、给排水工程等。

第三，法律准绳松紧不一，监管部门措施乏力。薛夷风表示，从目前相关的法律法规来看，招投标还存在多头管理、监督的体制，同时各地区对该类问题处理方式的不同也造成了乱象难禁。如今涉及招投标的法律主要包括《合同法》、《招标投标法》及《中华人民共和国刑法》，不同地区在对待招投标案件时运用了不同的法律。“比如厦门在处理这方面的案件时，多用行政处罚，而有的省市却直接以刑法进行处罚，这直接影响了处罚的力度和结果”。

作为经常在一线参与投标项目的负责人，王东感言，很多地区的监管部门也存在人浮于事、不作为的问题。“我们曾经因串标现象举报过，但大多不理不睬，处理结果也不了了之。”

(刘美子 陈诺)



上海自贸区 汽车平行进口已获批 价格低 15%至 30%

■ 梁敏 姜隅琼 宋薇萍

为落实 9 月底国务院常务会议确定的加强进口的政策措施，国务院办公厅 10 月 6 日发布了《关于加强进口的若干意见》。《意见》明确提出继续鼓励先进技术和关键零部件等进口，稳定资源性产品进口，支持和鼓励企业建立商业储备。《意见》还表示，加紧在中国(上海)自由贸易试验区开展汽车平行进口试点。

记者采访了宏观经济、能源、汽车等多个领域专家。专家们从促进稀缺资源进口、减轻人民币升值压力等方面阐述了《意见》的积极影响。

重新布局资本、商品

“中国确实到了一个发展阶段，就是要充分发挥进口对国民经济发展和转型升级的作用。”国家发改委学术委员会秘书长张燕生在接受记者采访时表示，中国长期处于贸易顺差，在外汇、商品和资源短缺的时候，这是一个合理的选择。但当外汇、资本及商品太多了，那么就需要转型——现在中国需要更多地利用全球的资源和要素。

《意见》明确给出了转型的路径：一个是扩大进口贸易的自由化，包括继续鼓励先进技术设备和关键零部件等进口，稳定资源性产品进口，合理增加一般消费品进口、大力发展服务贸易进口等；另一个就是加强进口贸易便利化，包括通关、检验检疫等便利，以及服务的准入等。

张燕生分析说，“这反映了三中全会、四中全会以后，中国更强调从全球角度来考虑资源和商品的布局、资本的布局、生产布局和市场布局，一方面可以通过资本输出来带动商品输出，另一方面可以把国内稀缺的关键资源、能源、技术和零部件等引入中国。这是在全球化视角下处理双向贸易、双向投资和双向资源要素流动。”

进口战略性资源障碍减少

《意见》提到，稳定资源性产品进口，通过完善国家储备体系，支持和鼓励企业建立商业储备。鼓励企业加强海外投资，支持境外能源资源开发，鼓励战略性资源回运，稳定能源资源供应，适度扩大再生资源进口。

中海油能源经济研究院首席研究员陈卫东对记者表示，中国能源结构中，70% 以上是煤炭，解决雾霾和大气环境问题，必须减少煤炭的使用，因此油气进口肯定要增加。“不过，大量进口石油和天然气，并不意味着能源供应不安全，我国能源进口比重不到 10%，处于安全水平。”

国际能源价格低迷大背景下，企业出海存在一定机遇，加上政府鼓励，如广汇能源日前已获得商务部批准的非国营原油进口及使用资质。随着《意见》细化文件出台，预计未来油气等资源进口障碍大大减少。

自贸区汽车平行进口已获批准

《意见》在“进一步优化进口环节管理”中还明确提出，要调整汽车品牌销售有关规定，加紧在上海自贸区率先开展汽车平行进口试点工作。

记者从权威人士处获悉，上海自贸区平行进口汽车方案已获商务部批复，预计自贸区平行进口汽车试点将于年内启动。所谓平行进口汽车，是指在自贸区开展品牌汽车多渠道进口经营模式。业内普遍预计，平行进口车的价格比正常进口车价格低 15% 至 30%。

记者从多方获悉，目前主导这一试点的是上海外高桥汽车交易市场。该市场由外高桥集团和外高桥股份公司合资成立。其中，外高桥集团出资比例是 70%。

北徐楼煤矿巧用“检修日记”把脉安全

■ 周虎子 徐瑜

“时间：11 月 5 日中班，地点：3 下 109 工作面，煤机检修人员：刘伟、褚夫谦、张明海、于雨。煤机检修项目：1、检查更换六个截齿，2、检查各减速箱油位前减速箱，3、检查前后调高油缸销轴，4、检查紧固上盖板螺丝，……11、检修后试运转情况正常”。

这是山东丰源集团北徐楼煤矿采一工区当日的一份煤机检修“日记”。据悉，该矿为持续抓好现场机械设备的安全管理，着重加强了采煤机的构件、附属电气设施、设备的管理、检修、维护和保养，为此还专门设计制作了“检修日记”。检修工作人员每天下班升井后对煤机检修、检查情况进行认真填写，记录在案，便于及时全面动态了解和掌握煤机的运行状况，有效保障矿井安全生产稳步推进。