

见招拆招 化解海外工程延误争议

■ 本报记者 钱颜

海外工程建设需要一系列复杂的合同和详细的需求说明。在这种情况下,无论项目的管理水平有多高,都无法保证在项目中不会出现问题及延误情形。项目每延误一天,承包商都需要承担额外的管理费用和运营费用,而雇主也会面临投入的资金无法及时获得收益的问题。如何完成好项目、最大限度减少损失是企业最关注的问题。

在这类项目中,时间就是金钱。这一原则体现得淋漓尽致。雇主和承包商最担心的就是争议的产生与工期的延误。工程类的案件需要企业对事实进行全面的把握,建立合理的纠纷解决机制,准确获取所需事实,妥善处理纠纷。日前,在中国国际经济贸易仲裁委员会、联合建管(北京)国际工程科技有限责任公司共同举办的国际仲裁中的延误争议研讨会上,英国品诚梅森律师事务所合伙人柏山(Sam Boyling)如上表示。

据了解,在国际仲裁判断工期

延误时,雇主和承包商须分别提交进度计划、专家提供的专家证据。该证据要对竣工时间、延长权利发表意见,还包括进度计划、延误事件的同步记录(日常现场报告、通信、其他项目文件)等。该专家应利用专业方法分析延误事件对工程项目产生的影响。

目前看来,全球法律界没有一个统一的延误分析最优方法,但业内普遍认为,优选的方法必然包括切实的进度计划和准确记录。如果通过一个方法能得到与基础信息一样准确的答案,那它就是首选的分析方法。值得注意的是,在确定哪种分析方法是首选方法时,可能会受到信息不充分或记录不良的影响。据柏山介绍,可以通过计划进度和实际进度之间直接比较法、利用修订进度计划的计划影响分析法、去掉部分事实观察影响的实际事件剔除法等来进行工程延误情况分析。

英国品诚梅森律师事务所合伙人胡远航比较推荐视图分析法。这

种方法要先将项目分割成连续的时间块,再观察项目的进展情况。一个视图结束时显示的延误事件造成的影响作为下一个视图的启动状态,通过编撰每一个视图持续期间项目进展的相关数据,可找出延误点并寻找原因。这种方法呈现的分析结果相对更准确,且要把项目分割的时间段不可过长也不可过短。胡远航说。

如何寻找延误分析所需的证据?做好项目进行期间的文件管理非常重要。实践中,项目结束后文件丢失或人员变动的情况经常发生,企业需有随时保存记录的意识。英国品诚梅森律师事务所律师叶俊彬表示,在进入仲裁程序证明延误情况时,企业需要准备的资料包括:以图表形式呈现的延误事件、当前双方提出的索赔主张/可预见的索赔主张、针对这一主张对方的立场、项目团队的架构及与雇主之间的交易往来,以及事实证人对于文件的解释、弥补文件中的漏洞,直接涉及受延误影响工程部分的证人

证言。

叶俊彬表示,进行延误分析后,企业可以对工厂劳动力、日常管理费用、财物损失、不具产出效应的加班、与工厂运营相关的成本等方面要求索赔,并弄清楚延期费用是延误发生时还是在项目结束时核定的、劳动力和工程设备因延误而闲置的可能性如何、分包商产生的额外费用是因关键延误还是工序延误导致的一系列问题。

叶俊彬强调,企业还应留意同期延误事件给案件带来的影响。当项目进行期间有两个或两个以上的延误事件同时发生时,一个是雇主风险事件,一个是承包商风险事件,且它们的影响同时被感受到,这种情况被称为同期延误。

一般来说,当同期延误事件发生时,法官或仲裁委员会基于详细的活动时序表和法务工期延误分析来分配业主和承包人的权益和责任。叶俊彬指出,企业可提前做好风险评估工作,留好证据,最大程度维护利益。

滴滴搭建全球移动出行网络

本报讯 根据欧洲叫车软件公司Taxify OU近日发布的公告,在最新一轮融资中,该公司从欧洲风投基金Korelya Capital、TransferWise Ltd.联合创始人Tavet Hinrikus,以及包括滴滴出行在内的一些现有投资者获得1.75亿美元。

记者从滴滴出行方面了解到,Taxify是继巴西99之后,滴滴投资的另一家独角兽企业。去年8月,滴滴曾宣布投资Taxify并建立战略合作关系。而本轮融资中,Taxify估值达到10亿美元。不到一年,Taxify便已迅速成为行业独角兽。

从全局来看,Taxify只是滴滴全球化投资中的一环,滴滴通过投资合作,已在全球建立起覆盖几大出行平台的移动出行网络。

记者梳理发现,去年7月,滴滴和软银等曾共同领投东南亚出行公司Grab 20亿美元的融资。巧合的是,Grab也几乎和滴滴同时正式推出外卖,进军配送领域。

同样在去年,滴滴宣布战略投资巴西本土出行企业99。今年1月,滴滴进一步收购99,后者估值达到10亿美元,成为巴西本土第一家独角兽企业。

此外,滴滴还投资了美国的Lyft、印度的Ola和中东的Careem,三者都在本地市场取得了快速发展。

(参考)

北京工商朝阳分局 营造开放优质的营商环境



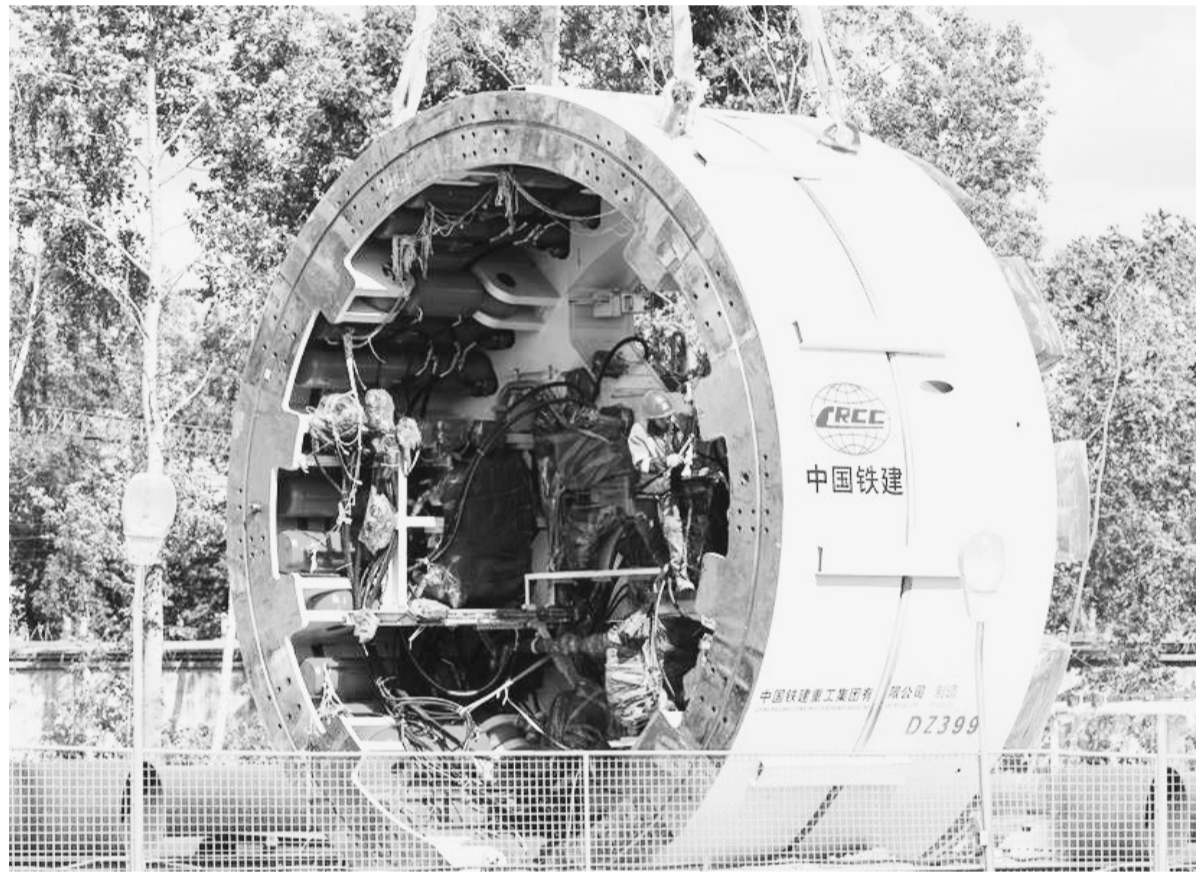
工商之窗

随着2013年全国范围商事制度改革启幕和2016年朝阳区被确定为北京市服务业扩大开放综合试点示范区,位于全国经济发展前沿的朝阳区积极贯彻落实改革任务,市场活力充分激发,迎来了经济发展的新机遇。

在推进改革任务落实的过程中,北京市工商局朝阳分局在全市先行先试企业登记全程电子化,简化登记流程,全面实行以电子营业执照为支撑的无纸化、无介质、不收费的企业登记全流程电子化,实现数据防伪造、防篡改、防抵赖。

自今年3月7日起,在内资有限公司设立登记业务中,全面推行全程电子化服务,进一步为企业设立创造便利条件。3月26日起,朝阳分局开设新设企业一窗式服务区,串联核发工商执照、公章刻制和发票申领三个环节,进一步提升企业开办效率。

该分局对于现场提交登记申请材料的,通过规范容缺受理程序,条件最大限度给予企业注册便利。同时,名称和登记数据网上审批时限由2至3个工作日缩短至1个工作日,材料齐备后核发营业执照时间由4个工作日缩短至2个工作日。



中国铁建股份有限公司在俄罗斯莫斯科西南部成功吊装第三台盾构机核心部件,为本月中旬开始掘进地铁隧道做好准备,标志着该公司承建的莫斯科地铁项目建设顺利推进。图为工人在吊装现场工作。

新华社记者 白雪骥 摄

SWIFT:已有27家中资银行签约加入全球支付创新服务

SWIFT(环球同业银行金融电讯协会)近日正式宣布,自2017年5月全球支付创新(gpi)服务启动以来,已有中国10家银行上线该服务。这些银行包括:中国银行、中国工商银行、交通银行、中国民生银行、广发银行、中国建设银行、江苏银行、浦发银行、中信银行和浙商银行。此外还有17家中资银行已签约加入SWIFT gpi,正在筹备上线的过程中。

这27家银行的跨境支付业务量共占中国大陆跨境银行跨境支付总额的86%左右。此外,一些在中国大陆开展业务的外资银行也已加入SWIFT gpi网络。

SWIFT亚太及欧非中东区首席执行官何亚伦(Alain Raes)表示:目前已有27家中资银行签约加入SWIFT gpi,实现其加入SWIFT gpi

的承诺,这向世界其他地区传达了一个强烈的讯息:无缝连接、优化型金融产品和服务、不断发展的社群参与,以及由SWIFT及其gpi平台所提供的标准,对于推动中国与世界各地之间的业务发展至关重要,进而开创全球跨境支付的新先例。

SWIFT gpi在“一带一路”建设中扮演着重要的角色,旨在通过提高跨境支付的速度、透明度和可预测性来提升代理银行业务的客户体验。该服务为中资银行提供了更快的交易,并通过提供预测性结算时间、透明的银行费用和汇率,以及明确的状态改善银行整体业务体验。银行客户因此可缩短供应周期,更快地发运货物。

中国“一带一路”建设目前已涉

及60多个国家和地区,贸易规模约占全球贸易的1/3。而沿线不同国家和地区之间标准和监管的差异障碍仍亟待打通,例如缺乏统一的通讯架构及合规问题。加强“一带一路”沿线的金融互联对于推动区域贸易以及刺激亚洲经济增长至关重要。

何亚伦补充道:金融行业能够发掘出一带一路倡议的最大潜力,从建立并维护有效的基础设施和流程,以支持资本流动,到携手实现共同的标准并降低风险,都发挥着重要作用。SWIFT致力于与中国资银行合作,为国内外代理银行创建美好未来。

中国尽管积极推进人民币国际化进程,但美元仍是全球各类资产的定价货币。截至2017年6月,中美之间98%的支付都以美元进行,

◆ 市场前沿

去年全球可再生能源发电增长显著

本报讯 国际组织21世纪可再生能源政策网络6月4日发布的《2018全球可再生能源状况报告》显示,2017年全球发电量净增加值的70%来自可再生能源发电,成为当代可再生能源发电量增长最快的一年。其中,全球太阳能光伏发电装机容量较上年增加了29%,达到98千兆瓦,太阳能光伏发电新增装机容量大于燃煤、天然气和核电新增装机容量的总和。同时,全球风电新增装机容量52千兆瓦,也为可再生能源总装机容量的增加作出重要贡献。

报告称,全球对可再生能源发电的投资是对化石燃料和核能发电投资总和的两倍多。可再生能源的投资呈现区域性集中的特点,2017年中国、欧洲和美国对可再生能源的投资占全球可再生能源投资总额的近75%。然而,当以单位国内生产总值计算时,许多发展中国家对可再生能源的投资比例却远高于发达国家和新兴经济体。

此外,全球能源需求2017年增长了2.1%,与能源相关的二氧化碳排放量增加了1.4%。可再生能源增长所带来的二氧化碳减排无法抵消不断增长的能源需求以及对化石和核能持续投资所造成的排放增量。此外,电力行业面向可再生能源的转型速度低于预期。占全球最终能源需求约五分之一的供暖、制冷和运输行业对可再生能源的使用仍落后于电力行业,约92%的运输能源需求继续由石油来满足。

21世纪可再生能源政策网络主席阿托罗斯·塞沃斯说:要实现能源转型,各国政府必须发挥政策的引导作用,例如,停止对化石燃料和核能的补贴,投资必要的基础设施,并制定供热、制冷和交通运输等领域的硬性目标和政策。没有这种引领,世界将难以履行对气候变化协定以及可持续发展的承诺。

(王建刚)

支付机构无序竞争乱象仍存

本报讯 日前发布的《中国支付清算发展报告(2018)》指出,支付行业当前一些乱象仍然存在,如支付机构采取低价倾销、佣金返点、虚假广告、交叉补贴等不当方式争夺客户,造成无序竞争。此外,在央行停发新牌照后,越来越多的公司利用持牌公司接口开展二次清算业务,极易造成客户资金挪用和截留,也易引发卷款跑路等。

近年来,为整顿支付行业乱象,《非银行支付机构监督管理条例》《条码支付业务规范》和《条码支付技术规范》相继出台。中国人民银行支付结算司副司长樊爽文介绍,在公安等部门支持下,2017年清理处置了230多家无证机构,并且将持证机构为无证机构提供服务的行为作为检查重点,遏制市场乱象。

安全和创新应该相辅相成,不可偏废。在谈到支付创新和安全问题时,樊爽文表示,要关注支付行业垄断格局的形成对支付市场安全的影响。

当前,从我国移动支付市场份额占比情况看,支付宝、财付通共约占94%的市场份额,仍然维持垄

断地位。《报告》指出,截至2017年三季度末,第三方支付交易规模达31.6万亿元,同比增长100.1%。在交易结构中,个人应用占比67.7%,移动金融占比18.7%,移动支付占比11.7%。

樊爽文认为,网络经济条件下,强者恒强、弱者愈弱的马太效应更为明显。如何防止这类机构滥用市场地位,形成“大树底下不长草”的局面,如何防止排他性的关联服务、捆绑销售、交叉补贴、价格歧视等,从而抑制中小机构创新发展,影响支付服务市场健康持续发展,对这些问题加强研究至关重要。

另一问题是支付信息和数据安全。樊爽文表示,尽管在相关制度制定中,已经确立了市场机构采集、处理数据应当遵循合法性、透明性、最小化等基本原则,但实践中过度信息收集、滥用信息甚至买卖信息数据的情况依然严重。欧盟近期发布的《一般数据保护条例》对国内支付机构跨境业务合规性提出了严峻挑战,同时也给我国如何加强对数据安全监管提供了有益借鉴。樊爽文说。

(陈果静)

Uber退出东南亚对中企海外并购的启示

■ 康斯坦丁

当下,从全球范围来看,很多互联网企业都采用了“复制+粘贴”的疯狂推进模式。它们往往在某一个国家或地区取得领先优势后,就快速将相同模式在其他国家和地区推进以占领当地市场。无论结果是一家独大占据垄断优势,还是被当地同类企业以现金或占股方式收购,这些互联网企业都稳赚不赔。而其中最具有代表性的企业,自然就是Uber。

但5月下旬,Uber宣布将全面退出东南亚市场,从新加坡、菲律宾、越南、马来西亚等国家撤离。此外,Uber将东南亚的所有业务都出售给新加坡网约车平台Grab。而退出也是陆陆续续在进行,比如从

新加坡市场的退出就在5月。

之所以退出东南亚市场,与Uber策略的转变有着直接的关系。针对撤离东南亚市场这一事件,Uber的CEO达拉·科罗拉沙希曾表示:Uber全球战略中一大潜在的危险是,我们在太多地方与太多竞争者进行了太多战斗。如今从东南亚市场退出,能够让Uber更好地聚焦于欧美等发达国家和地区。

从另一个角度看,Uber的重要股东软银也在此次退出中扮演着重要角色。毕竟软银已经投资了太多的打车企业,其更愿意看到当地的打车企业在单一企业的垄断之下。

而定于明年进行IPO的Uber通过在东南亚市场的退出可减少投

入、改善盈利情况,向资本市场再次证明自己的实力。当然,Uber的退出也是稳赚不赔的。将业务出售给Grab后,Uber占据了前者27.5%的股份,之前近7亿美元的投入,换回近17亿美元的股权。

但是,原本看似多赢的退出,实际上却留下了烂摊子,让用户、员工、监管方都很不爽。一位在新加坡服务Uber超过一年的司机表示:Uber整个事情处理得非常糟糕,它基本上只是发了一个信息,说我们正在合并!再见!

而Uber应用程序也是在两周内容关闭,Uber要求乘客下载Grab应用程序,并鼓励司机改变忠诚度。此外,Uber在该地区的500名员工

立即被解雇。更让人无奈的是,Uber并不知道Grab是否会为这些人提供工作。

对于监管方来说,Uber的野蛮退出也带来了压力。某监管人士就表示,这次收购将导致共享打车市场的垄断。而很多监管方也预见到了,在Uber退出后,共享打车行业会出现价格上涨、司机取消订单等现象,导致服务质量变差。

而这样的做法,也给中国式并购带来了启示。

Uber的强行退出,归根到底还是出于利益层面的考虑。对于以利益为先的企业来说,这样做似乎也可无厚非。不过Uber退出得太野蛮,直接把业务扔给Grab就

一走了之,忽视了用户、员工等多方利益。而事实上,很多中国式并购也产生过类似的负面问题。

比如58同城和赶集网合并时就推出了裁员举措,引发员工不满并囤积公司大楼。而原赶集网的数十家核心代理商也被裁撤,收回代理权,并被关闭广告端口,导致代理商损失惨重。这些都不是个别现象,而成了中国式并购中通常存在的痛点。

蛮横不讲理的一刀切、硬性裁员、收回权利等,已经成为不合时宜的举措。如何在并购、收购时平衡多方利益,拿出最优解决方案,是中国互联网企业必须要思考的问题。

(作者为财经专栏作家)