

去哪儿上市遭遇前员工期权诉讼

■ 本报记者 彭涵

11月1日,在线旅游网站“去哪儿”登陆纳斯达克,当日收盘价达到28.4美元,较发行价15美元上涨89.33%、估值超过30亿美元——这是同日携程市值的44.9%、艺龙市值的4.4倍。去哪儿上市首日,交出了令人惊艳的成绩单。

“我没有想到去哪儿今年能够上市。”李铁群向《中国企业报》记者坦言,“其实之前应该没人能想到,即将上市的‘传说’我们当初已经听到麻木了。”李铁群,曾经是去哪儿无线部门的高级产品经理,于今年2月22日从去哪儿离职,加入其竞争对手艺龙的旗下,出任无线产品总监。

这是一个在上市前夜离开去哪儿的员工,但李铁群并非独自一人。而他们与这位纳斯达克“新宠”的故事,也远远没有结束。

由上市引爆的官司

近期,一批去哪儿的“前员工”正在准备一场诉讼。他们要告的,是自己曾经的东家,案由是期权利益遭到了损害。

“我是2010年10月加入去哪儿的。”李铁群表示,“2011年1月1日,去哪儿首次授予了我期权并签订了相关协议。”据了解,再加上之后两次追加的期权,李铁群从去哪儿离职时的期权有8000多份。之后,李铁群选择了入职艺龙旅行网。

由于离职证明上有着“无需履行竞业禁止协议”的条款,所以李铁群之后选择了入职去哪儿的竞争对手——艺龙。但让他没有想到的事情随后发生。

“在今年5月的倒数第二周吧,去哪儿的HR负责人通知我,再不行权我的期权就作废了,要求尽快打款行权。”李铁群说道,“结果打款后3天,我就被通知因为违反竞业协议,自己的期权作废并被没收行权款,还要补缴罚金。”

据李铁群介绍,去哪儿网注册了“北京趣拿软件科技有限公司”、“北京趣拿信息技术有限公司”、“去哪儿开曼群岛有限公司”三家公司,大多数员工的劳动合同是与“北京趣拿软件有限公司”签署的,而有期权的员



去哪儿上市首日,交出了令人惊艳的成绩单。

工都是跟“去哪儿开曼群岛有限公司”签署的期权协议。

“第一我的离职证明上说了无需履行竞业禁止协议,第二曾经签订的协议上没有写明艺龙是竞争对手。”李铁群表示,“再者去哪儿也没有给过竞业补偿金,我们都认为所谓的竞业协议是不生效的。”

“并且我们与‘去哪儿开曼群岛有限公司’签订的期权协议中,明确约定有任何争议必须去境外起诉。”李铁群说道,“没有几个人会选择这种成本过高的维权方式,去哪儿分明就是钻了这个空子。”

毫无疑问的是,去哪儿的成功上市激化了这一矛盾,也让接纳去哪儿前员工的竞争对手感到了压力。“艺龙给我们的承诺是,去哪儿没收期权造成的损失艺龙来补偿,同时还分四年再奖励艺龙股票。”去哪儿前员工王英妮告诉记者,“公司表示会请法务副总裁SAMI带公司内律师及外部律师一起,成立项目组帮我们几个员工打劳动仲裁和法院起诉,并准备境外打官司。”

然而,在去哪儿前员工表述的基础上,这似乎是一场无人愿意“浮出水面”的博弈——11月7日,记者致电去哪儿公关部相关人士求证上述事件,此后又以邮件与短信形式反复确认,然而截至发稿前去哪儿也没作

任何回应。而艺龙公关部,则直接向记者否认了这一事件。

遭遇“人事危机”?

“其实,去哪儿并非在乎我们这点期权的钱。”李铁群表示,“这不过是‘杀鸡儆猴’罢了。”

赵梓翔的经历似乎能证明这一点。作为曾经加入艺龙的去哪儿前员工,他向记者透露:在自己被没收期权后,去哪儿相关人士又私下联系他,称只要离开艺龙即可恢复期权——无奈之下,赵梓翔只好从艺龙辞职。

“去哪儿不希望自己的员工大批加入竞争对手,期权只是一种反制手段。”李铁群表示,从2012年底至今,“去哪儿的‘核心员工’离职了半数以上”。

“今年2月发完年终奖之后,去哪儿支付中心产品和研发负责人全部离职,无线事业部的产品经理和UE&UI设计师一周内走了7个,剩下的产品 and 设计也在5月份全部走光。”李铁群说道,“而这样的人事地震,在去哪儿机票、酒店、无线三大事业部都发生了。”

李铁群的说法,得到了原去哪儿酒店业务部员工王伟(化名)某种程度的确认——“确实有很多人离职,

但数字我不太清楚,是否‘核心’也有待商榷。”

对于自己离职的原因,王伟告诉记者,因为他不看好去哪儿现有的商业模式。“PC端是没有问题的,但去哪儿移动端问题较大,现在还没有找到合适的盈利模式。”

“在PC端你可以对着大屏幕一点点地比价。”王伟说道,“移动端的使用习惯是立马找到靠谱的酒店。在这一点上去哪儿的低价策略没有PC端的优势,但未来毫无疑问是移动端的天下。”

“机票预订本身利润不高,根据每天的吞吐量资本市场很容易计算出利润天花板,所以去哪儿的估值与利润还得靠酒店业务。”王伟表示,“所以去哪儿要做酒店官网直销、与酒店直接签约销售以及酒店团购业务。”

“目前去哪儿的问题是,PC端酒店库存很依赖艺龙,而无线端则是完全依赖艺龙。这种风险短期内难以化解。”王伟说道。

值得注意的是,去哪儿显然明白这一点——上市后去哪儿网CEO庄辰超在回答媒体提问时,明确表示“未来的一段时间内,发展重点是无线业务和酒店业务”。“但竞争对手不会坐看去哪儿慢慢调整的。”王伟表示。

运力过剩难挡地方航空投资热浪

■ 本报记者 董秋彤

近日,民航局在其官网上发布公告,称海航参与筹建的乌鲁木齐航空进入公示期。公示信息显示,拟筹建的乌鲁木齐航空公司申请的注册资本为人民币30亿元。其中海南航空股份有限公司出资人民币21亿元,占注册资本的70%;乌鲁木齐城市建设投资有限公司出资人民币9亿元,占注册资本的30%。

与此同时,另一则公示则显示,国航筹建的内蒙古航空已经获得了经营许可证。在这家新公司中,国航出资8亿元,占注册资本80%;内蒙古国有资产运营有限公司出资2亿元,占20%。

虽然严格意义上以上这两家公司的投资性质并不尽相同,但结合早前海航、国航、东航的筹建动作,自2007年之后第二轮的地方航空建设热潮已难以抵挡。

航空公司业绩乏善可陈忙圈地

来自上市公司季报显示,今年前三季度,中国国航归属上市公司的净利润40.61亿元,同比减少3.69%;东方航空归属上市公司的净利润36.21亿元,同比降低0.23%;南方航空归属于上市公司股东的净利润24.6亿元,同比下降7.69%。

“今年以来公商务出行减少,航空公司不得不依靠降低票价来抢市场份额,因此收入和利润都受到影响。”一位航空公司的市场部人士此前指出。此外,运力增长较快也是影响收益的重要原因,预计全年国内航空业整体运力将增长12%—13%,而需求增长则没有往年那么快。

根据三大航去年年报披露的运力引进计划,仅今年第一季度国航、南航、东航约分别完成全年飞机引进数量的17%、34%和20%,后三个季度行业大规模的飞机引进仍将带来运力的快速增长。因此,虽然航空运输需求有望持续回升,但较大规模的飞机引进计划,仍将对行业运营效率和票价水平的回升带来一定的压力。

广发证券一位不具名的分析师认为,从行业整体角度来看,运力增长较快影响收益是一项重要原因。客运市场供不应求的局势已经改变,国航、东航、南航三大航空公司运力过剩较严重。运力投入增速过高致客座率下滑,三大航皆面临运力投入过剩的问题,东航尤其严重。

然而,运力的过剩与效益的下滑难挡航空公司组建新公司的热情。自民航局2007年“暂停受理新设立航空公司申请”后重新敞开审批大门,多个地方和航空公司重燃建设“本土”航企的热情;除上述海航参加乌鲁木齐航空和国航筹建内蒙古航空外,海航还在黑龙江、福州、广西多地

筹建地方航空,而国航也与山东当地民企、青岛市政府共同投资设立了青岛航空,中航工业旗下的幸福航空也与合肥市政府签署了合肥市航空的组建协议。

中小机场亏损普遍

就算各大航空公司有自己“跑马圈地”的理由,但这次地方航空之所以能够做的风生水起,与地方政府对兴建机场的热情不减也有着极大的关联。

长期以来,机场设施就被地方政府视为招商引资、发展经济的“城市名片”,恨不能“人人拥有之”。但这种只顾形象不计产出的大投入,给政府带来的后果往往就是无穷无尽的“烦恼”。据相关统计显示,在我国现运营的近180座机场中,70%以上亏损。而作为经济发达地区,仅江苏一个省就兴建了9座机场,其中大部分机场由于地缘近、规模小的缘故,一直处于“吃不饱”的状态。

江苏徐州观音机场有限公司副总经理王健表示,“一般一条航线平均客座率60%才能达到盈亏平衡点,但这个数字,中小机场新开航线是不可能达到的。为吸引航空公司前来开设航线,现在中小机场的普遍做法就是给航空公司补贴,而这笔钱的最终买单者就是当地政府,不算初期巨额投入,政府每年的航线补贴都在数千

万元以上。”

事实上,中小机场大多处于亏损状态早已是公开的秘密。究其原因,在于中小机场的航班客货量难以得到保证。目前国内机场的收入主要依靠航空性收入,收取飞机的停机费、起降费和廊桥费等,但现在许多中小机场从航空公司获得的收益,远远比不上机场给航空公司的航线补贴。

业内人士指出,“供大于求是导致机场生意惨淡的罪魁祸首,在某些省,机场密度高达每万平方公里0.9个,这意味着全省所有县级城市、人口10万以上的城镇,1个半小时车程内可到达多个机场。并且,为抢夺航线航班,小机场不惜额外向航空公司及相关单位支付补贴费用已成为业内公开的秘密,这无形中抬高了运营成本,对于机场无疑是雪上加霜。”

而这种亏损的地方机场大多需要政府来兜底,地方政府除了从财政上拿钱外,唯一可行的就是向下摊派。为此,公务包机成为这些中小机场的救命稻草,但公务包机花的是纳税人的钱,无形中增大的行政成本加剧了浪费。此外,当地企业也因为要为机场做“贡献”,常常也要忍痛掏腰包。

“说是考察,其实就是公费旅游。”一家地方大型民营企业高管带着抱怨的语气直言,他曾经一年两次被邀请去台湾考察,事实上没办成一件事。

地产开发充斥物流园配套设施藏灰色地带

■ 本报记者 宋笛

近日,国家发改委严令禁止物流园区搞商业地产。记者通过调查发现,仍然有很多园区开发房地产、商业地产等项目。而这些项目很多都是以配套设施的面目出现,配套设施这一擦边球显然已经成为物流园区的“灰色地带”。

物流园区配套房地产人工湖能装10个仓库

“我们闲了就会过来钓鱼,差不多每周都能来一次,这么大面积的人工湖,在开发区这边可不好找。”在齐河经济开发区工作的陈先生告诉《中国企业报》的记者。

陈先生所说的人工湖正是山东省德州市齐河经济开发区一处大型物流园区内的配套项目,该人工湖和其周围的绿化带占地面积为20万平方米,如果以园区内单个仓库的最低面积20000平方米计算,整个人工湖的占地相当于10个仓库的占地面积,而这样的单体仓库园区内也仅有23个。

在人工湖的北岸,是一大片空旷的荒地,在园区的规划图上能发现这片荒地上将要建起一片住宅小区。园区内的工作人员也告诉《中国企业报》的记者,这个房产项目是园区内的配套项目,这个项目是早就决定要开发的,但眼前因为房地产市场变数多,暂时搁置了下来。

人工湖南岸不远处是园区内配套建设的写字楼。与其旁边货运市场的一位难求比起来,写字楼内的招商情况就显得萧条的多。只有一楼、二楼有几家物流公司,三楼、四楼都还仅是尚未装修的毛坯房,有的房间甚至装上了羽毛球网,作为开发公司员工休闲娱乐的场所。

配套设施乱象丛生物流中心变身大市场

上文所说的情况并不仅仅存在于一家物流园。利用物流园配套设施的名义开发房地产和需求度不高的写字楼、商铺已经成为物流园操作的“潜规则”。

“本来写字楼作为配套项目是没有问题的,但是在很多规划中的写字楼规模远远超出了物流企业和物流相关企业的需求,有些写字楼的房间数比园区内能提供的仓库数目和货运档口要多出几倍,为了不使房间空置,在最后的招商中,往往会引入很多广告公司、金融公司等和物流完全无关的企业。”一位曾经参与过多处物流园策划的业内人士告诉《中国企业报》的记者。

记者在调查中也发现,一些名为“物流园”、“物流中心”的地方实际上成了小商品市场,不仅有五金商店、鞋店、床上用品店,甚至还有足浴、按摩等商铺的存在,这些所谓的配套项目在物流园中占据了相当大的面积,这也让一些物流园着实“变了味”。

“物流园区配套项目里确实存在一些问题,国家在这方面也没有明确规定哪些配套设施是应该有的,哪些是不合理的。但开发房地产肯定是不合规的。”青岛市茂升祥物流咨询公司总经理牛志文告诉《中国企业报》的记者。

土地经济效益差距大致园区钟情非物流企业

“园区配套设施的乱象最根本的原因还是土地利用的经济效应不同。”牛志文告诉记者。

在济南北二环的南徐物流园,租户一年2.5万元的租金可以得到总面积在48平方米左右的高棚、办公室和中间大片高棚外面积超过棚内面积3倍左右的公用空地,而周围家居城的租金每月每平方米仅租金就能达到50元左右。

在中国物流采购联合会和中国物流学会发布的《第三次全国物流园区(基地)调查报告》中记者发现物流园区仓库租金明显偏低,每月每平方米租金不足20元的比例超过60%。

这一土地经济效益上的差距也使得一些物流园区在招商上打起了算盘。记者在济南一家物流园区内的货运中心招商部了解到,物流园区入驻的租金在6000元,而非物流企业的租金7000元左右。工作人员也告诉记者,相比较物流企业,非物流企业能给园区带来更多的经济收益,因此园区也更乐于让非物流企业入驻。

政绩园区脱离实际需求填充房产配套补园区空置

在土地经济效应的差距之外,一些缺乏合理规划的政绩园区也为物流园区配套设施里的乱象添了一把柴。

宁夏海原县县政府经过长期的筹备,在这个人口仅有30多万的县区,建成了一个面积在10多万平方公里的工业物流园。在建成四年的时间里陆续招商60多家企业。而在这60多家企业中,有五家都是房地产企业,园区内的商品房面积达到了10多万平方米,在园区内还建有行政中心、职业学校等与物流、工业都相距甚远的配套设施。

记者在采访中了解到,国家对于物流园区的土地规划是日新严厉的,不仅在审批上严格把关,而且在使用上也有相关的规定,如果审批后的土地闲置两年以上就会被收回。

而这一政策使得许多缺乏合理前期规划的物流园区在实际操作时为了不使得土地闲置,在物流企业招商不足的情况下,利用园区配套设施的名义,开发房地产、商业地产填充园区空档。

“一些物流园在规划初期并没有很好的前期策划,导致园区脱离实际需要,建成的物流园与当地的实际情况不符,出现招商不足的情况。有些地区为了填补这一空缺,就可能引入一些非物流企业甚至是房地产企业来填充空白。”牛志文告诉《中国企业报》的记者。