

品聚网未按期兑现退款承诺

商报讯(记者 魏蔚)品聚网失信,并未于1月底内完全退还商家50%保证金。因已宣布清算,品聚网创始人葛斌斌1月初曾向记者表示,将分两次退还商家1万元保证金,昨日即是其中5000元保证金退款大限,然而,记者截稿时,仍有大部分品聚网商家称未收到承诺的保证金。

昨日,一位品聚网商家高小姐告诉记者,称“直到下午6点,5000元保证金仍未打进账户,品聚网商家QQ群里只有一小部分商家说已收到了钱,比例不到10%”。品聚网之前公开商户数量约为1000家。

对此,葛斌斌在接受记者采访时解释称,品聚网会将保证金打入商户的财付通账户。由于退款需人工比对,而目前负责此项工作的财务人员仅七八人,加之打款至财付通存在到账期,可能会比较慢。他预计1月31日能完成一半商家的退款工作,另一半商家将在今日收到相应的款项。

对于品聚网未如约退还保证金,同时亦无公开通知商户将拖延退款时间一事,多位商家甚至怀疑品聚网已消失。商户们告诉记者,如品聚网不能如约退款可能会采用报警的形式维权。

值得注意的是,不少商家担心,即使第一批的5000元保证金于近两日退还,但剩下的5000元可能很难拿回来了。有商家称,“为此,我们已经建立了品聚网微信群以防品聚网再次失信”。

对此,葛斌斌昨日承诺会按计划于2月底之前将剩余款项全部打入商家账户,“待品聚网将1000万全部退还后,我们将发布公开声明通知各商家”。葛斌斌如是说。

德机械巨头工人抗议三一重工收购

商报讯(记者 刘佳)三一重工对德国混凝土机械巨头的收购之举或许并不那么顺利。昨日,就在三一重工在其长沙总部,与德国普茨迈斯特公司联合举行收购新闻发布会的同时,有数百名工人在普茨迈斯特总部前举行了示威抗议活动。

三一重工昨日正式宣布将联手中信基金在今年一季度末完成对普茨迈斯特100%股权的收购,三方已签订合并协议。其中,三一将出资3.24亿欧元(折合人民币26.54亿元),持有普茨迈斯特90%的股权。这项交易被认为是三一重工长远发展的重大利好,因为三一有望由此获得普茨迈斯特的先进技术及全球的销售渠道,并在改变世界建筑机械市场格局中起着关键作用。

成立于1958年的普茨迈斯特一直是三一追赶的目标,其在全世界范围内开发、生产、销售建筑设备机械,尤其是用于建筑、采矿、隧道建设及大型工业项目的混凝土泵。

实际上,三一重工对普茨迈斯特的并购只是中国工程机械巨头近年海外并购、扩张的一个缩影。近两年,包括徐工、柳工在内的中国工程机械企业均在海外市场有所斩获。然而,国际化并购不得不面临的一个共同难题就是企业整合与人员安置。

据海外媒体报道,数百名工人昨日在普茨迈斯特总部前举行示威,他们除担心失业外,还抗议一直被蒙在鼓里,对这项交易毫不知情。

中石化年后首次提高汽柴油出厂价

商报讯(记者 高立萍)昨日,据国内多家油品市场分析机构消息称,中石化已于近期进行了成品油出厂价政策的调整,上调了汽柴油的出厂价,上调幅度分别为100元/吨和50元/吨。该出厂价也是今年首次调整。

据了解,在中石化2012成品油出厂价政策系列中,除了统一汽油出厂价和国家出厂价之外,还首次明确国Ⅲ车用柴油溢价;取消炼化一体化炼厂内部互供石脑油优惠政策;并继续执行成品油超产奖励政策。

由此,中石化旗下的福建联合石化、安庆分公司、广州分公司、茂名分公司、长岭分公司、镇海炼化等近30家炼厂的90号汽油出厂价由8180元/吨上涨至8280元/吨,与国家规定供应军队的价格统一,0号普通柴油出厂价由7330元/吨涨至7380元/吨,较国家规定供应军队0号柴油的价格低50元/吨。其他牌号成品油仍按国家规定的品质比率计算调整。

据悉,所谓“超产奖励”,就是当生产企业按照计划外进行了汽柴油的增产,而增产部分会以吨为单位计算,直接由中石化总部把奖励额发放给生产方。

一汽丰田称高管变动不影响战略

商报讯(记者 钱瑜)昨日,记者从一汽丰田汽车销售有限公司获悉,该公司原总经理松木秀明已于今年年初调回日本丰田总部,继任者平野雅则总经理已到一汽丰田汽车销售有限公司就职。

一汽丰田在其发布的总经理变更告知函中称,此次总经理变更为正常人事调整,不会影响一汽丰田既定的发展战略。2011年对于一汽丰田来说,是不平凡的一年,虽然经历了年初因日本地震导致的种种困难,但还是最大限度地挽回了损失。最终,一汽丰田去年销量为53.8万辆,距离55万辆目标差距不大。

资料显示,平野雅则生于上世纪60年代初,自1984年大学毕业后便服务于丰田汽车股份有限公司,先后就职于管理部门、国内营业部、海外营业部等多个部门,特别是到中国任职前,平野雅则在一汽丰田亚太株式会社工作了5年,负责亚洲地区的市场营销工作,业绩突出。

日本企业合并造船业务对抗中韩

商报讯(记者 李冰)在世界造船业一片暗淡之际,中国逆势超越韩国坐上世界造船业的第一把交椅,从而拉开中韩“造船第一”宝座的争夺战。而早已沦为“看客”的亚洲另一造船强国日本终于也按捺不住,通过整合资源对抗中韩。

据日本当地媒体报道称,因日元持续走高导致行业环境持续恶化,日本最大钢铁集团JFE和著名重型机械制造巨头IHI宣布,双方将各自所属的造船企业于2012年10月实施合并,计划通过扩大规模,节省钢材以及运输等成本,实现最大盈利,与中韩同行企业进行“对抗”。据统计,双方新成立的造船企业2010年的总建造吨位共计达到370万吨,仅次于日本今治造船公司(总建造吨位455万吨)位居全国第二,在世界同行企业中排名第七位。

其实,从前年开始,因担心无法持续获得新船订单,日本多家大型造船厂缩减或退出造船业务。而中国虽然在数量上成为全球第一,但是在技术创新等层面仍比较落后,离造船强国还很远,此次日本企业强势回归,恐怕会对中韩在造船行业的排名产生影响。

中石化员工被曝卷款千万跑路

企业内部管理遭质疑

中石化一家分公司的客户经理被曝卷千万购油款“跑路”。

一客户经理突然“消失”

日前,有太原市网友发帖爆料称:“2011年8月26日,中石化山西晋中石油公司(以下简称‘晋中石化’)任命的头牌客户经理、销售状元吴波卷购油款上千万元跑路,中石化晋中公司至今既不报案,对众多买油客户也不给交代。”

记者昨日就此事致电晋中中石化,该公司多位工作人员均证实这位客户经理已经离职,“现在不能联系吴波了,因为他已经不是我们单位的人了”。对于原因,其中一位工作人员透露,“他出了事,已经被开除了”,“8月就失踪了,现在所有的人都找不到他”。该人士还表示,公

司已经报案,但其不清楚具体细节。

据了解,晋中石化是当地最大的成品油销售企业,主营汽油、柴油、煤油、润滑油、燃料油等,承担着全市成品油市场供应任务。

客户经理权限遭质疑

对于中石化的一个客户经理如何能够掌握上千万购油款项这一问题,让人不禁质疑:一个客户经理的权限究竟有多大?对此,一位不具名的石油行业内人士表示,“客户经理的级别有好几种,如果是大客户经理,权限很高的。比如,参与低价销售政策的制订、油品的提取管理以及油品对外放量的控制等,各个地区也不太一样”。

此外,他还表示,客户购油款打到

客户经理账户里的可能性很小。公司如果因为银行转账不方便,需要员工转账,也需要特别申请的。“不过,还有一种可能是,某个客户经理已经在公司工作了较长时间,与客户的关系很好,可能会假借公司账户正在查账,暂时不能使用等理由,让客户打到他自己的账户里面,然后再帮忙转账,这样来设计一个圈套。”

企业管理存在漏洞

上述发帖网友还透露,“2011年8月23日-25日,吴波通过财务账销油款328万元,事发后,面对如此大的资金缺口,晋中石化不是积极报案、调查处理,而是于8月31日挪用其他渠道的公款补平账”。对此,该网友也提出一连串疑问:

“328万元是计入成本还是内部消化?甚至是要转嫁到广大的消费者身上?而对于客户损失的购油款却置之不理,这是何种作为?又将作何解释?”

另外,据业内人士介绍,石油公司的业务程序一般是客户将资金打进公司的公共账户,然后由客户经理从本公司财务部领取发票,送给客户,才表明这单生意已经成交。而爆料网友则指出,“晋中石化到现在为止,还有好多税票并没有给客户开具”。但对于这一问题,记者尚未能在采访中得到证实。

“无论如何,能让客户经理触碰到巨额资金并卷款潜逃,已经表明公司内部管理存在很大的疏漏,值得引起注意和反思。”上述不愿具名的业内人士表示。

商报记者 高立萍

重点关注

Special focus

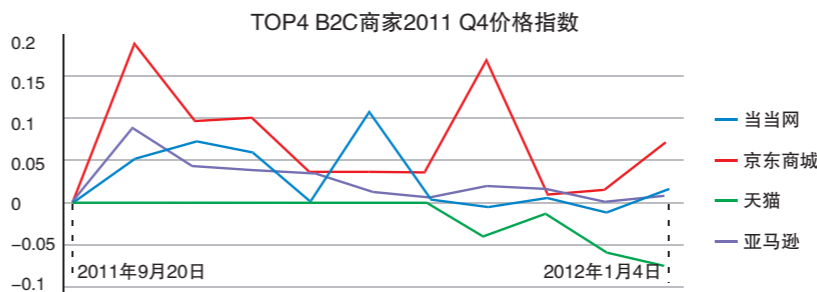
京东被指领涨B2C商品价格

一淘网预测今年行业将集体涨价求盈利

商报讯(记者 张绪旺)涨价对消费者不算好事,但对苦求盈利的电商行业可能有些疗效。昨日,阿里巴巴旗下购物搜索一淘网发布的商品价格指数显示,去年四季度,全网B2C呈现整体涨价趋势。在TOP4 B2C商家中,京东商城涨价幅度为5%-15%,高于当当、亚马逊和天猫网。

报告显示,进入2011年四季度以后,国内B2C市场商品平均价格呈现明显上张趋势,网络零售商品价格增幅略高于同期CPI增幅,尤其在去年“十一”黄金周前达到最高点(接近8%),此后涨势波动下滑,但整体价格仍处于涨价阶段,全网B2C整个去年四季度平均涨幅在3%-4%。

在更为具象的TOP4 B2C价格指数中,国内第二大B2C厂商京东商城涨幅最为明显,去年10月初和去年12月初出现两次涨价高峰均超15%。



一淘网表示,统计数据来自其价格监测系统对全网5000家购物网站公开价格信息的收录和抓取。

值得注意的是,因不满一淘网对用户评论的抓取以及对排序规则存疑,去年10月,京东、当当先后采用技术手段屏蔽了一淘网的抓取。“京东、当当等主流B2C网站的商品价格信息会被其他第三方网站使用,一淘网抓

取的网站中包含这些第三方网站,所以可以间接收录到京东等网站的价格信息。”一淘网相关负责人告诉记者。记者昨日致电京东公关相关负责人,该负责人表示尚不了解报告内容和涨价与否的情况,“待了解情况后告知媒体”。

值得注意的是,报告亦指出,未来降价多存在于节假日促销活动中,而

从整体走势看,由于电商冬天里外部投资减少、运营成本提升等影响,今年我国B2C企业在对待价格战或将更加慎重,越来越多的B2C商家将改变“烧钱换流量”的做法,把原来常用的价格战转变为服务战、品质战,商家也将不仅仅满足销量上的数据,实现盈利成为当务之急。一淘网据此预测,今年网购商品价格上涨或成行业常态。

包括分众传媒CEO江南春、华强北在线副总裁龚文祥在内的不少业内人士认为,B2C价格上涨对电商行业而言是好事。他们认为可以借此弱化全行业恶性竞争的价格战,引导电商从烧钱走向健康经营。不过也有分析人士担忧,涨价也可能弱化了网购之于线下渠道的价格优势,如果品质不能有所提升,消费者网购热情会大大受挫。

韩玮/制表

北京1月住宅销售创47个月来新低

价格环比下跌15.7%

商报讯(记者 赖大臣)龙年新年的喜悦并没有给房地产市场带来丝毫转机,再加上春节7天假期的影响,今年1月北京新建住宅成交迎来了2008年2月以来47个月中的最低值。

北京中原地产市场研究部根据市住建委网站数据统计显示,今年1月(截至1月30日),北京新建住宅成交量为4435套,剔除保障房,纯商品房住宅签约仅为2549套。

惨淡的状况席卷了京城的大部分项目。记者了解到,在今年1月销售过亿的住宅项目只有4个,而在2010年的1月,销售过亿的住宅项目达到了60个。

北京中原地产市场研究部研究总监张大伟表示,造成市场如此低迷主要是房价已经进入了下跌通道,购房者买涨不买跌的心理更加浓重,同时随着去年一年的消耗,市场中拥有购买资格的有效购买力不断减少。同时,由于对今年市场的不乐观,导致开发商今年1月的推盘欲望并不强烈,近六成的售楼处春节期间选择了歇业。

日期	成交量(套)	价格(万元/平方米)
2009年1月	7200	1.0327
2010年1月	10996	1.8951
2011年1月	11544	2.2433
2012年1月	4435	1.784

在低迷成交量的影响下,北京新建住宅的价格也进一步走低,据北京中原地产的数据显示,今年1月北京新建住宅的价格为17840元/平方米,环比2011年12月的21151元/平方米下调了15.7%。在成交的房源中,均价超过2万元/平方米的只有383套,低价盘成交占据了大部分市场。

为了应对低迷的市场,今年1月不少项目开始调低价格,如百合湾嘉园、创新园等目前的销售均价相比去年均有明显下调。同时,兴宇名苑、合生悦都中心等项目均采取了低价入市的策略。

韩玮/制表

飞利浦转型期遭遇十年来最大亏损

坦承2012年继续过苦日子

商报讯(记者 孙聪颖)虽然已将亏损的彩电业务及时剥离,但飞利浦这家老牌的欧洲制造企业仍不得不面对十年来的最大亏损。

昨日,飞利浦对外公布了2011年成绩单,全年营收为225.79亿欧元,较上年的222.87亿欧元微增1.3%,然而年度净亏损却高达12.91亿欧元,创出自2002年以来的最高值。对于业绩下滑的原因,飞利浦方面解释称,主要是因为受经济环境影响,照明和医疗设备需求下滑。此外,去年年末飞利浦以与冠捷成立合资公司的方式剥离彩电业务。然而此项战略调整并未给飞利浦2011财年带来盈利。按协议规定,直至2013年冠捷才会每年向飞利浦支付5000万欧元的专利费用。实际上,若不及时剥离彩电业务,飞利浦会亏得更惨。飞利浦2011财年首季财报显示,电视业务的亏损就高达1.06亿欧元,而在第二财季及第三财季报告中飞利浦均把电视业务排除在外。

飞利浦CEO万豪敦在声明中无奈地表示:“鉴于全球经济尤其是欧洲经济的不确定性,我们对2012年的



前景持谨慎态度,并做好了上半年过苦日子的准备。”由此可见,飞利浦的转型之痛还未结束。

2008年起,飞利浦陆续把自己的非核心业务外包或转让,并在去年将彩电业务剥离。与此同时,在医疗设备和照明领域,飞利浦则不断地进行并购;而在家电领域,飞利浦则把原有的小家电和大家电业务整合成优质服务板块。近年来,飞利浦一直努力完善医疗保健、照明和优质生活三大板块的架构。

但对于这样的架构,家电分析师梁振鹏认为,未来前景如何很难说,因为转型后飞利浦并没显现绝对的优势。其中医疗照明一直是GE、西门子的强项,然而西门子都在苦苦挣扎,近日西门子发布的2012年一季度财报显示,受欧洲危机负面影响,其业务严重受挫,利润降至16亿欧元,同比下降23%。而小家电板块,飞利浦又面临日本松下、中国美的等企业的围剿。

尽管腹背受敌,飞利浦仍为自己打气,称正在全力以赴力争2013年有个漂亮的成绩单。

商报实习记者 王悦媛

开启分、子公司整合大戏 东航重组中联航与河北分公司

商报讯(记者 肖玮)与上海航空合并后,东航不断整合两家公司业务,昨日记者获悉,东航开始着手重组旗下河北分公司和中国联合航空公司(以下简称“中联航”)的重组工作。业内专家指出,东上联航后已经过了一段时间磨合,目前公司发展基本稳定,确实到了该整合旗下公司的时候,这样才能形成合力。

日前,东航河北分公司在其2012年的规划中提到,公司要抓住与中联航整合后做大做强的机遇,围绕京津冀一体化的布局,提升品牌形象。而这一表态也透露出其对与中联航重组颇为期待。

相比之下,中联航对此表态更加谨慎。昨日,中联航总经理姚维辉以正在开会为由拒绝了记者的采访,而该公司宣传部门工作人员则告诉记者:“领导正在考虑对重组一事如何表态,目前没有可发布的信息,但近期很可能会有相关消息正式公布。”

事实上,近期,中联航与东航河北分公司之间交流不断。1月12日,东航河北分公司总经理高绳富率领班子领导和各部门主要负责人一行20多人赴中联航交流。记者获悉,当时交流会分两个层面进行,一个是班子领导座谈;另一个是各自对口部门之间及部分员工间沟通。而交流会的一大目的就是“对整合工作进行深入分析研究,为机构整合前干部员工的思想整合奠定前提”。

资料显示,中联航以北京南苑机场为主运营基地,目前拥有12架波音737客机的运力,主要经营北京前往全国二三线城市和支线机场的50多条航线。2010年,在东上结合后,上海航空控股的中联航正式成为东航股份旗下公司。

对于此次东航整合的意图,民航管理干部学院教授谢立分析,首先肯定与竞争有关。近两年来,因当地政府支持以及首都机场时刻紧张等原因,石家庄机场发展势头颇为强劲。2011年,石家庄机场完成旅客吞吐量超过402万人次,同比增长48%。同时,先后成立河北航空以及引入廉价航企春秋都较为成功。

民航局局长李家祥就多次提及,石家庄机场吸引民营低成本航空公司打造价格洼地,此举使石家庄机场机票价格水平同比下降20%,客流回归25万人次。眼看后来者势头凶猛,从1995年就开始进驻石家庄机场、成为基地航空公司的东航河北分公司必须打响市场“保卫战”。

另外,谢立还指出:“东航早该整合旗下分、子公司了,此前在与上航合并后,两家公司旗下分、子公司依旧相对独立运作,但这样不利于形成合力。同时,东航现在重点是北京,而中联航正好可以分出精力拓展河北市场。”不过,谢立认为,中联航和河北分公司各有主场,所以合并成一家公司的可能性不大,重组应该还是在业务层面上的整合,未来中联航很可能会开设更多河北航线。