

行业快讯

三星进行大规模人事调整

商报讯(记者 曲忠芳)昨日,三星进行了大规模的人事调整,调整规模达20%,同时晋升李健熙的独子李在镕为副董事长,意味着其朝继承三星大权又迈进了一步。

据悉,三星旗下的30家主要公司有达20%的掌门人被更替,其中大部分是业绩低迷的金融部门和制造部门总经理,这些退出经营一线的总经理平均年龄在60岁以上,也就是说三星通过此次人事调整实现了新老交替。三星一位高管表示,这些总经理已经向三星电子总部的最高经营班子告辞。

值得注意的是,三星电子昨日还任命了董事长李健熙之子李在镕为副董事长,意在为李在镕日后执掌三星帅印再度铺好前路。而在此之前,三星前首席执行官崔志成升职为仅次于李健熙的三星第二号人物,一些观察人士就指出,崔志成的职务变动旨在为李在镕准备继任计划。

网易率先将网络版权归还创作者

商报讯(记者 魏蔚)网易新用户协议的推出或将终结互联网版权霸王条款。昨日,网易LOFTER、网易摄影和网易博客发布新用户协议,与以往及国内外其他互联网产品用户协议最大的不同在于,新协议规定用户“上传(发布)作品的著作权一律归作品的创作者所有”。

事实上,在这之前,互联网行业对用户著作权的漠视及抢占已成惯例,记者发现,几乎国内所有网站用户协议均有类似这样的描述:对用户上传作品和内容“可在全球范围内免费的、不可撤销的、无期限的且可转让给独家使用权许可”、“网站有权展示、散布及推广用户上传内容,并进行任何形式的复制、修改、出版、发行及其他方式使用或者授权第三方进行复制、修改、出版、发行及其他方式使用”等霸王条款。

为了支持用户维护其自身享有的著作权,网易LOFTER目前将通过在作品上添加数字水印和为用户成立专门的律师团队等方式帮助其保护网络版权。对此,知名IT评论人炳叔表示,用户应该集全力向互联网服务商施压,呼吁其终结网络版权霸王条款。

三季度酒类电商拿下B2C七成融资

商报讯(记者 魏蔚)虽然去年后半年资本开始对电商趋冷,但酒类B2C仍备受投资机构追捧。昨日记者获悉,从今年9月就传出的酒美网B轮融资已全部到账,这意味着酒类B2C在今年三季度共获得3亿元融资,占整个行业总融资额的七成。

据知情人士透露,酒美网1亿元B轮融资已到账,仍由深创投领投,被称为“欧洲第六帝国”的罗斯柴尔德家族跟投,这笔资金将主要用于用户购物体验的改进以及酒美线下体验中心的全国布局。

在酒美网融资到账后,国内酒类B2C在三季度的总融资额达到3亿元,而据不完全统计,同期国内B2C行业总融资为4.5亿元。对此,易观国际分析师齐剑哲坦言,目前投资方掏钱很谨慎,电商募资较难,而相比于3C和服务类电商而言,酒类B2C的壁垒较高,且市场潜力大,这在一定程度让资本方吃了一颗定心丸。

首架全商务舱客机上座超九成

运营第一周交优良成绩单 海航考虑向广州、海南拓展

商报讯(记者 肖玮)虽然在争议声中起飞,但国内首架全商务舱客机运营第一周就交出了亮眼的成绩单。昨日,记者从海航独家获悉,截至12月4日,海航全商务舱客机北京-深圳航班共运营7天,飞行20班,平均客座率高达94%,部分航班客座率达到了100%。

作为国内“第一个吃螃蟹”的航企,海航分别于11月28日、12月2日引进两架全商务舱客机,成为全球第五家、中内地首家运营全商务舱客机的航空公司。不过,在今年航空市场颇为低迷之际,这一大胆的尝试起初也引来不小的质疑。

民航专家此前就曾表示,全商务舱航班连国际航空巨头都不敢轻易尝试,

其票价虽高,但因为载客量少,所以总体来看,市场风险较大。

对于外界不看好的眼光,海航在全商务舱航班开航前并不愿过多反驳,事实上,没有数据支持,海航的任何解释都会显得无力。而此次,运营一周的高上座率似乎给了海航足够的信心,该公司甚至已经开始研究如何扩大全商务舱的使用范围。

“随着市场需求的不断发展,我们会考虑在这条航线上逐步增加全商务舱的航班量,同时在北京-广州航线投放全商务舱航班也会成为公司的考虑重点。”海航相关负责人告诉记者。

此外,这位负责人还透露,现在海南

正逐步走向旅游旺季,海航一直在跟踪海南市场的发展,并且已经在研究未来海南市场客源结构进一步升级之后,全商务舱机型在海南运营的可行性。

眼看海航尝到甜头,其他航企是否会跟风试水此类高端航班呢?对此,南航经济师王疆民分析,海航一向以“敢干”著称,再加上该公司海外投资不断,而国外航空业习惯将两舱(头等舱、商务舱)数据视为衡量航企经营状况的一项重要指标,所以海航才会成为商务舱航班的“急先锋”,反观国有三大航拓展业务的方式更为谨慎,且近期全球航空业并不太景气,料其他航企短期内不会冒险跟进。

值得注意的是,海航近期确实在出

海投资方面斩获颇丰。不久前,海航集团成功将法国第二大航空公司蓝鹰48%股权转让收入囊中。“海航未来要想与蓝鹰实现业务对接,并得到海外市场进一步认可,推出全商务舱航班是个不错的选择,对提升品牌形象大有裨益。”王疆民说。不过他也强调,全商务航班在短期内还是宣传作用更大,靠其盈利不太容易。

对于“赔本赚吆喝”的说法,海航则乐观地回应称,“一般来说,每年12月和1月是公务商务客流的传统淡季,相信在淡季结束后,高端公务商务市场的发展足以支撑全商务舱航班的运营。”而这也似乎是海航对于全商务航班盈利前景最笃定的一次预测。

中移动证实将推自有品牌终端产品

成立互联网公司也提上日程

商报讯(记者 吴辰光)业界广泛关注的中移动是否会打造自有品牌终端的问题,终于有了答案。在昨日召开的2012年中国移动全球开发者大会上,中移动首次明确证实了此事。

事实上,中移动近两年一直在着手做准备。知情人士透露,去年,中移动曾推出7英寸平板电脑的测试版,取名为“Pad”。对此,中移动总裁李跃告诉记者:“那是跟合作伙伴联合开发测试的,并不是完全自主研发,而这次是要完全自主研发。”而对于具体涉及的终端产品,他表示会根据市场需求而定,不会仅局限于平板电脑或者智能手机。言下之意,智能时代的各类抢手终端,中移动都会涉足。

同时,李跃认为,中移动做自有品牌终端不会与合作伙伴产生竞争。“国美、沃尔玛在卖着别人产品的同时,也卖自有品牌。其中,沃尔玛自有产品可能占25%的销售资源,所以中移动肯定要做自有品牌的终端和配件,我们会用自己的

品牌做一些能够实现增值的产品。”

不仅是终端方面,中移动还表示正在筹建互联网公司和物联网公司,目标就是向集中化、专业化和市场化方向发展。不过,中移动并没有给出具体的成立日期,只给出了“明年”的回答。

从2010年起,中移动就在互联网相关的业务方面采取基地运营模式,目前已形成四川手机音乐基地、上海手机视频基地、辽宁位置服务基地等九大基地。随着中国联通、中国电信纷纷成立了各自的互联网公司,中移动的互联网公司也提上了日程。有消息称,中移动广东互联网基地可能会率先改制组成公司,然后再将剩余的八大基地从各个公司中剥离并归入其中。

此外,对于为何迟迟未能引入苹果iPhone的问题,李跃坦言,技术问题是极小的问题,关键还在于双方合作条款、商务模式上有待达成一致,“但相信随着彼此的沟通加强,未来一定会合作”。

前11月全国土地出让金下降28.1%

高价地频出难掩整体交易低迷

商报讯(记者 李芊)近期,上海、深圳、南京等地新“地王”不断横空出世,有业内人士戏称为“地王的盛宴”。但最新统计数据表明,年末大型房企的抢地大战依旧没有阻止今年整体土地市场交易额的下行。

据伟业我爱我家市场研究院统计,今年前11个月,全国306个城市土地交易共26212宗,土地出让金16026亿元,与去年全年相比减少28.1%。其中,一线城市土地转让收入缩水尤为严重,达41.5%。在北京,前11个月土地出让金为571.6亿元,比去年同期的920.7亿元下降约38%。

而另一组数据显示,目前大型房企拿地并不少。据统计,今年前11个月,万科、保利、龙湖、恒大4家标杆房企共计获得土地223宗,支付土地款项1095亿元,与去年全年相比增加18.6%。

这些大房企掀起的拿地热潮,为何难以融化土地市场自调控以来的寒冰?“今年上半年受市场预期尚未明朗、房

企资金还在改善的影响,土地供应较少且缺乏优质地块,最终影响了土地出让金收入”,中原地产市场研究部总监张大伟告诉记者。

业内另一种看法认为,中小房企目前拿地积极性仍未提高,这也导致了土地市场今年整体交易低迷。分析人士指出,中小房企在土地市场的弱势并非是拿地门槛提高所致。尽管目前有“地王”出现,但整体地价并未上涨。“在新一轮行业周期的开端,土地储备往往决定后市竞争态势,目前大型房企占据拿地主流,意味着未来行业集中度将加速提高。”

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖表示,由于目前全国土地出让金出现明显下滑,拖累地方财政,在此压力之下,年底各地政府会有新一轮的推地动作。据了解,12月北京有11宗土地处于交易状态,上海有20宗地块入市,武汉推地48宗,而天津、杭州、成都等地也有大规模的推地消息传出。

TOYOTA
车到山前必有路 有路必有丰田车

经典与时间同行 COROLLA EX 花冠

46年来,以卓越造车技艺,不断超越自我,收获万千信赖

2012年12月8-9日,COROLLA EX 花冠店头发表会,在全国一汽丰田经销商店同时展开,欢迎莅临。

全新上市

坚实承诺

全车系保修期延长为
3年或10万公里

10,000名

12万豪礼 万人同享
一汽丰田相伴十载 感谢有你
2012.10.20-12.31

30万份

50元手机充值卡试驾好礼

1,000元购车大礼

3,999元旅游大礼

活动期间,来店试乘试驾指定车型即得价值50元试驾好礼;成功购买指定车型,还可获千元购车大礼;参与抽奖更有机会赢取旅游大礼!
详情请拨打热线:010-82488105(周一至周五,早10:00至晚9:00,法定节假日除外)或登录活动官网: <http://event.ftms.com.cn/2012huo>

www.ftms.com.cn 手机网站m.ftms.com.cn 一汽丰田顾客服务中心:800-810-1210 400-810-1210

本地区经销商(排名不分先后):

北京东仁天宇丰田 010-66469090
北京方庄丰田 010-27810750
北京华通丰田 010-81520315
北京惠迪四五丰田 010-64366560
北京广通丰田 010-62916666
北京博丰长久顺义丰田 010-89479998

北京花乡桥丰田 010-63754800
北京和裕丰田 010-87606307
北京花园桥丰田 010-68728888
北京金冠兴业丰田 010-88890601
北京京石丰田 010-51223311
北京凯百隆丰田 010-82402662

北京苹果园丰田 010-60088200
北京森华丰田 010-88208080
北京首汽丰田 010-54365852
北京三元桥丰田 010-84514531
北京京石丰田 010-87390011
北京五方桥丰田 010-87628966

北京远通桥丰田 010-66405551
北京中新兴达丰田 010-85577900
北京中业丰田 010-87500028
北京奥德行丰田 010-83520100
北京北苑丰田 010-84928566
北京运通博裕丰田 010-87628966
北京北苑怀柔分店 010-80693918

AAA TOYOTA 安心 安全 爱用

CROWN 皇冠 REIZ 锐志 PRIUS 普锐斯 COROLLA 卡罗拉 COROLLA EX 花冠 VIOS 威驰 RAV4 LAND CRUISER 200 兰德酷路泽 PRADO 普拉多 COASTER 柯斯达