

中电联建议加大进口抑制煤价攀高

北京商报讯(记者 马骏昊)进口煤又被寄予了新使命——抑制国内煤价。秦皇岛煤炭网公布的今年第8周环渤海动力煤价格指数再次刷新了该指数发布以来的新低,并引来分析称,动力煤冲击还在继续蔓延后,中电联却发布呼吁:为了避免仅有市场煤可能会招致的电煤价格再次攀升,应进一步扩大煤炭进口。

上述报告期内,环渤海地区发热量5500大卡动力煤的综合平均价格报收622元/吨,比前一报告周期下降了2元/吨,这已经是连续第11个报告周期下降,累计下降了18元/吨。

其实在去年,进口煤的冲击就在不断加强,受此影响,国内煤价一跌再跌。正是这一利好因素,促成了电煤价格并轨。但在并轨伊始,就有专家担心,仅有市场煤的存在,可能会招致电煤价格再次攀升,而这势必会对电企造成巨大的成本压力。所以,作为电企代表,中电联在日前发布的《2013年全国电力供需形势分析预测报告》中建议,应该利用好国际市场煤炭相对宽松的环境,进一步扩大煤炭进口,满足东部沿海地区煤炭需求,平抑国内电煤市场价格。

“3百”搜索战火烧至手机优化领域

北京商报讯(记者 张绪旺)战火未止,又添新油。百度昨日宣布,其移动应用产品“百度应用”正式更名为“百度手机助手”,而功能也从应用下载工具,扩大至手机优化,包括清理进程、缓存、残留垃圾等诸多功能。百度官网信息还表明,该产品已与腾讯、金山等安全厂商合作,打造了近60万的正版应用下载库。

对手机进行安全优化以及提供软件下载是360公司移动领域主打业务。“百度手机助手”直接对阵“360手机助手”,意味着因搜索业务交恶的百度与360已经竞争到了移动软件领域。

根据360刚刚发布的财报信息,360搜索业务目前已拿下10%的市场份额,且已经进入商业化阶段。按照360董事长周鸿祎的计划,360搜索将谋取更大市场份额。这些举动意味着百度在流量、用户和广告营收方面都将面临挑战。

鸿海终止与夏普高层首脑会谈

北京商报讯(记者 孙聪颖)一如外界所料,在三星入股夏普后,鸿海终止了原定於本月5日与夏普的首脑会谈,这也让未来两家的合作变数增大。

夏普和鸿海高层首脑会谈原定本月5日召开,鸿海董事长郭台铭和夏普社长奥田隆司都将出席,将就鸿海收购夏普事宜做出探讨。但在会议召开前,郭台铭亲自取消了此次会谈。据接近夏普高层的消息人士称,夏普本来计划将在此次召开的首脑会谈上告知鸿海董事长郭台铭夏普与三星电子结盟一事,但是会议取消后,夏普以文件的形式向郭台铭传达了此消息。鸿海方面则表示,目前在10代线领域与夏普“合作愉快”、“成果显著”,因此与夏普发展更进一步关系将持续商谈下去。

据了解,夏普与鸿海的合作计划是从去年3月开始的,而后由于夏普股价暴跌,去年8月鸿海提出了重新审核出资计划,希望扩大持股比例或者降低收购金额,不过这样的要求双方未能达成共识。

美特斯邦威放弃多品牌战略

专注已有品牌去高库存

北京商报讯(记者 马骏昊)面对业内普遍存在的高库存顽疾,休闲服饰龙头美邦将年内的主要任务确定在去库存化、重视渠道建立等方面,这是北京商报记者从昨日举行的美邦服饰2012年度业绩说明会上获得的消息。美邦董事长周成建也强调,将放弃原有多品牌的扩展计划,聚焦已有品牌,突出差异化。

尽管根据美邦公布的业绩说明,其截至去年年末公司的库存量已经有所减少,从2011年底的25.6亿元下降至20.06亿元,并乐观表示,2013年是新经营周期的开始,将努力实践机制创新、组织创新,更加精准地定位于品牌、产品、供应链,以及零售终端等方面的工作,但无论是20.06亿元的库存本身,还是净利润同

比去年大幅下滑29.55%的现实,去库存依然是其眼下的当务之急。

在周成建看来,公司库存问题主要是因为其前期的多品牌扩张导致多手抓,结果一个也没抓起来。这其中,2008年推出的高端城市系列ME&CITY反倒拖累了公司业绩。据美邦副总裁尹剑侠介绍,ME&CITY品牌2012年销售收入约为9亿元,由于去年服装零售市场整体疲软,ME&CITY品牌受其影响收入出现一定的下滑,尚未实现盈利。

另由于,相较于ZARA等其他“快时尚”品牌,在生产、销售渠道、服装设计等多方面还严重不足,造成其销售不佳。“而这也较大幅度地加重了公司的库存压力。”有业内人士分析称。面对诸多挑

战,周成建提出,从今年起,不再横向扩张,而是聚焦已有品牌,突出差异化。

中投顾问轻工业研究员朱庆骅认为,除了宏观经济尚未回暖造成服装企业高库存外,其他“快时尚”品牌ZARA、H&M等的冲击也有较大影响,尤其,美邦的整体竞争实力稍逊。但最主要的原因还是在于“美邦前期进行高速扩张,管理水平没有相应提高,且定位不明确”。美邦方面也承认,“2010年下半年以来公司偏重于规模增长,经营管理也存在诸多不到位的地方,如品牌定位不清晰、产品开发与市场需求脱节、市场营销策略出现误区等问题”。

另外,昨日的说明会上,美邦的销售渠道也成了关注的焦点。有人质疑,美邦

一直采用订货会的方式决定服装的生产计划和款式设计,而订货会公司一般每年开四次,在新品推出前半年之前召开,“这个时间差则正加大了公司库存高企的风险,再加上公司对市场真实需求数据掌握不够,盲目乐观的预估则更加重了服装过剩”。一业内人士分析说。对此,公司表示,在今年将要提升应对市场起伏变化的能力。另外在原有的直营与加盟两种渠道基础上,未来还会进一步拓展电子商务。“公司十分重视电子商务业务的发展。2011年度公司将电子商务业务交由控股股东旗下的爱裳邦购公司运营。目前电子商务业务有专业团队运营,华服投资也将会充分发挥其资本优势投入邦购网运营。”

茅台前两月销售增速下滑明显

袁仁国坚称需求旺盛 调高年度销售额20亿元

北京商报讯(记者 金晓岩)昨日公布的数据显示,今年前两月,茅台集团和茅台酒同比分别增长14.42%和19.75%,与去年同期的增速相比下滑明显,茅台集团董事长袁仁国依然坚称:治理三公消费不会影响茅台集团及茅台酒的业绩,并将全年销售预期提高20亿元,但业内人士却表示,终端反应不佳、业绩增速放缓已成为茅台难以遮掩的颓势。

刚刚收到国家发改委高达2亿多元的罚单,加之去年整体白酒行业接连遭受重创,茅台的销量成为业内最受关注的话题之一。

“茅台酒有高中低档等各种档次,也有适合老百姓消费的普通茅台酒,除了公务需求,茅台酒的商务需求和普通百姓的正常需求依然十分旺盛。”对于官方的这一表态,袁仁国也给出一组数据予以补充:2013年1-2月,贵州茅台的销售收入为54.98亿元,较上年同期增长了14.42%,其中茅台酒销售收入53.19亿元,较上年同期增长19.75%。

他还预计2013年贵州茅台将实现销售增长23%,实现436亿元销售收入,这一收入目标较此前贵州茅

台对外宣布的416亿元调高了20亿元,年度增速也高于此前公布的18%。他同时强调,今年茅台虽然在市场上遇到一些困难,但只要坚定信心、坚持以市场和顾客为中心、坚持转移消费群体,通过努力,目标是可以完成的。

尽管政、企双方均对茅台未来信心满满,但数据显示,茅台去年一季度营收60.1亿元,同比增长42.54%,净利26.7亿元,同比增长57.6%,尽管官方没有公布去年同期的详细数据,但考虑到春节为高档白酒消费高峰,加之去年茅台曾经提价32%,扣除这一因素,19.75%的增速实则是锐减的。

因此业内估算去年同期增速应当不会小于一季度增幅,相比之下,今年的下滑程度可见一斑。不仅如此,内部人士透露,茅台中端产品“水立方”酒在继2009年开始连续三年业绩增长后,在去年首度出现销售额下降50%的现象,由此可见茅台的销售颓势已经显现。在业内人士看来,今年将是茅台等高端白酒最为严峻的一年,市场反应才是衡量茅台经营的最为准确的标尺。

彭蕾执掌阿里小微金融集团

北京商报讯(记者 魏蔚 孟凡霞)昨日阿里巴巴宣布筹备成立小微金融服务集团,集团首席人力资源官兼支付宝CEO彭蕾被正式任命为小微金融服务集团CEO。

据了解,阿里小微金融服务集团将负责旗下所有面向小微企业以及消费者个人服务的金融创新业务。主要业务范围涉及支付、小贷、保险、担保等领域。希望让金融归于服务本质,解决贸易和生活中的金融问题。

对于新集团的设立,马云表示:“中国不需要再多一家金融公司,但中国缺一家真正专注服务小微企业的金融服务公司。”而在CEO人选上,他坦言,“我们相信彭蕾和她的团队会用互联网的思想和技术,坚持‘信用等于财富’的理念,在支付、小贷、保险等领域创新。”

记者了解到,作为阿里巴巴集团创始人之一的彭蕾,曾在市场部和服务部工作。在任命其为小微金融服务集团CEO之前,彭蕾为阿里巴巴集团CPO(首席人力官),并于2010年1月起兼任支付宝首席执行官,负责加强支付宝与阿里巴巴集团旗下业务的合作、整合。

值得注意的是,今年2月,阿里集团金融板块业务被调整为阿里金融事业群、共享平台事业群、国内事业群及国际业务事业群4个事业群。其中,后三个事业群原本隶属于支付宝公司。彭蕾不再担任支付宝CEO职务,而是负责由4个事业群组成的整个金融业务。一直负责阿里金融的彭蕾也是之前热炒的阿里集团CEO人选。

TOYOTA
车到山前必有路 有路必有丰田车

RAV4 特装版

耀然上市 蓄势启程



在都市挥洒个性,在原野释放激情,RAV4特装版耀然而至。
从行驶性能到安全科技,每一处细节都周到考虑,以全面加强的整车配置让每一次驾驶都能畅享激情。

S-VSC系统 (VSC - 车身稳定性控制系统, TRC - 牵引力控制系统, ABS - 防抱死制动系统, EPS - 电子助力转向系统)

4WD系统AUTO/LOCK模式 智能钥匙及一键启动系统 HAC/DAC上下坡辅助系统 特装版配备6个SRS安全气囊 车内起人空间

来店试驾特别有礼(3月1日-4月30日) [试驾礼: 价值100元好礼一份] / [幸运礼: iPad mini]

RAV4

应变自如 释放由心

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

本区域经销商(排名不分先后)

北京奥德行丰田 010-83520100
北京北苑丰田 010-84929565
北京北苑怀柔分店 010 60693318
北京博丰长久顺义丰田 010-30475308
北京东仁天宇丰田 010-85406093

TOYOTA竭诚为您提供24小时救援服务,详情请咨询一汽丰田经销商

北京方庄丰田 010-87610700
北京广通丰田 010-64365666
北京和裕丰田 010 87806307
北京博丰长久顺义丰田 010-63784528
北京花园桥丰田 010-68726688

北京华通丰田 010-67520376
北京志通同志丰田 010-64365661
北京金冠兴业丰田 010 68850601
北京京石丰田 010-61223371
北京凯百隆丰田 010-82402662

北京苹果园丰田 010-68836200
北京三元桥丰田 010-84514531
北京森华丰田 010 68208080
北京首汽丰田 010-64365862
北京五方桥丰田 010-87330211

北京远通桥丰田 010-05405551
北京远通博裕丰田 010-67852966
北京中新兴达丰田 010 85577900
北京中业丰田 010-87500228



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