

诺基亚西门子发6亿欧元债券

北京商报讯(记者 曲忠芳)昨日,诺基亚西门子宣布发售6亿欧元(约合7.79亿美元)债券,这是该公司首次在公开资本市场进行融资,诺基亚西门子将用此笔融资来偿还贷款及债务。

从诺基亚西门子披露的债务资产清单来看,截至2012年12月底,该公司的总贷款和借款已达到11.3亿欧元。显然,诺基亚西门子希望借此次公募融资来缓解公司的资金压力。

除了巨额的债务负担在身,诺基亚西门子还要面临所有权变更的问题。诺基亚西门子是由诺基亚和西门子两家企业于2006年各出资50%建立的合资公司,日前有消息人士称,西门子或将抛售自己所持的50%股份,退出诺基亚西门子。

乐视网划定高清视频价格上限

北京商报讯(记者 孙聪颖)昨日,乐视网宣布新的互联网机顶盒CS1即将上市,消费者付费290元就可以免费获得盒子,并在半年之内享受高清视频内容,乐视的举动相当于划定了高清视频付费内容的上限。

昨日乐视推出的CS1,和今年年初推出盒子C1一样,延续了硬件免费、服务收费的模式。即消费者只要支付290元,就可以拥有盒子,并获得半年高清内容观看的权利。乐视还提供了不同的年费搭配购买方案,除了半年“0+290元”的组合套餐外,用户还可以选择“0+490元”的组合套餐,即购买一年的乐视网TV版服务费(490元/年),同样也可以0元获得价值499元的CS1盒子。

值得注意的是,拥有盒子之后,即使不再续费,消费者也可终身免费观看全网视频,只不过格式为标清。业内人士认为,乐视已经为高清视频售卖服务定出了价格上限,即半年290元,全年490元。若其他内容商、盒子厂商的高清视频超过此价格,就会丧失竞争力。

受益煤价下降 华能去年净利增3倍

北京商报讯(记者 马骏昊)昨日晚间,五大电力集团之一的华能国际率先公布2012年财报:净利润58.69亿元,同比大增362.74%,然而华能坦言,今年其主营业务电力将面临需求增速缓慢、环保两座大山。

华能解释称,去年业绩大增主要得益于2011年电价调整的翘尾影响、2012年市场煤价下降以及公司成本控制有效。据悉,2011年年末,国家发改委曾将全国销售电价每千瓦时平均提价约3分钱,去年,煤炭价格又非常给力地实现了多月连跌,以环渤海动力煤价格为例,跌幅高达22%,而这正为其主营业务盈利创造了双重利好。

然而,对于今年公司的电力业务,华能在公告中介绍说,公司2013年新增装机多分布在早期全社会用电量高速增长东南沿海省市,随产业转移和升级,东南沿海地区发电量增速可能低于全国,给公司发电量增长带来不利。与此同时,国务院印发的《节能减排“十二五”规划》以及国家发改委、环保部相继出台的严格配套政策,对燃煤电厂的排放和绿色发电都提出了更高的要求。华能为完成环保责任书要求,公司今年机组脱硝改造任务较重,这也对发电量增长带来一定风险。

细则未出 北京二手房先行降温
过户量仅为最高峰四成 议价空间再度显现

北京商报讯(记者 李芊)地方细则尚未出台,曾经过热的二手房市场,却率先出现回落。昨日北京商报记者走访北京部分过户大厅和地税所发现,与高峰期相比,已经有了六成左右的回落,来自中介提供的数据显示,虽然网签总量依然居高,但新增量却已经回落到1月水平,买卖双方心态也逐渐发生变化,买方观望、卖方着急的市场格局逐渐形成。

昨日下午2点,曾因半夜排队过户被媒体爆炒的朝阳区房屋登记发证大厅里,总共不到30个人,一名安保人员告诉记者,由于实行网上提前预约,目前半夜起床排队的现象已经不复存在,不仅如此,每天前来过户的总量也有了较大幅度的下降,紧邻的朝阳第六税务所也曾在新政出台伊始,一天最多发放过700个完税凭证,但现在前来缴税的人明显变少,据工

作人员统计,每天最多只有300人。

不仅是在交易现场,来自中介提供的数据也能说明二手房的火爆已降温。监测显示,3月11日-17日一周内北京市二手住宅网签11820套,虽然仍然处于高位,但环比涨幅已经开始直线下降。

“新政出台后二手房大量房源、需求被逐渐消化,3月已经成交了26000套左右,最高峰已经过去,‘搭末班车’的人越来越少。”在北京中原地产市场总监张大伟看来,由于二手房网签存在滞后性,目前的网签应当是半个月甚至一个月以前的成交,因此更多的是“末班车”效应所致,而从当前新增客源看,已经回落到了1月“新国五条”出台前的水平,相比之下,新增房源却反而比1月高一倍左右,买卖双方的心态开始逆转。

“着急买房的人都已经入市了,剩下

的进入了观望状态,现在可能卖房的人反而更着急一些,”对于张大伟的这一判断,链家地产提供给北京商报记者的数据也可以予以佐证:目前二手房客源比为1:6,而在2月末这一比值高达1:7.6。一位资深房产经纪人也坦言,之前有很多业主都是只挂个牌,不一定真卖,但现在急售的业主特别多,尤其是有多套房源的,甚至都能接受议价。

议价空间的出现,也让曾经高攀的二手房价有了松动。链家提供的数据显示,3月第二周北京市二手住宅成交均价为26613元/平方米,环比上周下降1%,从2月开始的四周连涨终止。“总体来看价格没有涨,我们就认为这是降了。比方说,两周前在这个小区200万元就这一套房,但现在200万元能挑楼层或者南北通透的,”上述中介经纪人这样为北京商报



图为朝阳区房屋登记发证大厅

李芊/摄

记者介绍。

对此,链家地产市场研究部张旭直言,伴随着地方细则出台节点的临近,二手房市场的降温将会持续进行,此前大规模的成交实际上是对未来的透支,因此买卖双方心态的转变以及议价空间的扩大也将继续进行,而究竟能够有多大下调空间,张旭坦言要看细则的执行程度。

东航旗下廉航捷星香港在港审批遇阻

开航日期或推迟

北京商报讯(记者 肖玮)在航空业需求不振之时,廉价航空成为香饽饽,也吸引国内大型航空涉足。不过,昨日北京商报记者获悉,东航与澳洲航空合资成立的捷星香港审批之路遇阻,原计划2013年年中开始运营的捷星香港,由于近期未能获得香港监管当局审批,不能如期开航,预计将推迟至2013年底投入运营。

澳大利亚航空公司捷星首席执行官赫德利卡指出,由于受到一些因素影响,捷星香港在港审批进程略有受阻,不过她表示,对2013年年底开航运营“非常有信心”。捷星香港是香港首家注册廉价航空公司,也是国有航企首次涉足低成本航空的一大尝试。

今年1月,东航宣布获得商务部正式通知,捷星香港通过了中国政府的反垄断审批,然而,香港监管部门的审批却一再推迟,虽然捷星香港不断强调,公司预计可为香港提供600多个直接就业机会和400多个间接就业机会,但在港审批之路还是走得不太顺利。

据介绍,一旦在港获得准生证,新成立的捷星香港将采用空客A320飞机运营,到2015年,公司机队规

模将达到18架,其初始运营的目的地包括大中华地区、日本、韩国以及东南亚地区。

去年,多家廉价航企实现逆袭,国内惟一廉价航空公司春秋航空新闻发言人张武安认为这符合“土豆效应”规律。“土豆效应”主要是指在大萧条时期,消费者舍弃高端奢侈品而转向中低端产品,并导致后者的市场需求上升,进而推涨低成本产品的价格和销售。

眼看在众多航空巨头净利大跌之时,廉价航空却逆市增长,东航也迈出了廉价航空的第一步。业内普遍认为,香港作为亚洲最主要的航空交通枢纽之一,优越的地理位置为低成本航空的发展提供了契机,在3-5小时的飞行直径范围内,所覆盖的人口在100万以上的城市超过250个,未来市场潜力巨大。

不过,中信建投航空分析师李磊指出,面对香港这样一个竞争激烈的市场,捷星香港要想快速获得消费者也并非易事。航空业内人士也坦言,高油价是廉价航空背负的沉重包袱,就算捷星香港能够获批,其盈利状况也存不确定性。

五粮液新品锁定电商渠道

北京商报讯(记者 金晓岩)高端白酒“寒冬”时代还在继续,继出海谋生后,昨日北京商报记者获悉,五粮液将举办五大战略品牌新品说明会,此次说明会主要从市场布局和新产品开发两方面着手,新品销售更是为了适应电商“低价”的特点,推出特制小包装产品来降低销售价格。

据了解,说明会将于月底举行,改革产品涵盖了五粮液、五粮醇、五粮春、五粮神和五粮情在内的五大系列。“为了弥补五粮液空白区域布局,此次说明会也是着重向客户介绍五粮液在新品的市场布局和产品包装等方面。”五粮液的一位大区销售人员在接受北京商报记者采访时透露,五粮液开发的一款新品将尝试375ml装,暂定名称为“五粮液2012”,将走电商等网络销售渠道。

值得一提的是,此前茅台也自建了电商平台——茅台网上商城。但招商证券食品饮料分析师朱卫华称,酒类电子商务发展虽快,但短期难以取代传统渠道,目前还是以个人消费为主,难与传统渠道的团购订单相比。

“白酒电子商务渠道的开拓面临物流成本的重压和产品保真等问题。”中投顾问食品行业研究员简爱华说,“酒产品作为一种特殊商品,对物流配送要求极高。目前,全国能够进行酒水产品配送的企业不足20家。物流成本的居高不下,给酒类电商渠道发展带来了极大制约。”

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

坚实承诺
三年或10万公里

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

本广告经销商(非各分公司)

北京奥德行丰田 010-83520100
北京北苑丰田 010-84928965
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 010-87010700
北京广通丰田 010-82816566
北京和裕丰田 010 87063071
北京花乡桥丰田 010-63754528
北京花园桥丰田 010-68723688

北京华通丰田 010-61520516
北京志通四惠丰田 010-84365661
北京金冠兴业丰田 010 68850601
北京京石丰田 010-61223511
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 68209080
北京首汽丰田 010-84365862
北京五方桥丰田 010-87330211

北京远通桥丰田 010-65405551
北京远通博裕丰田 010-67852896
北京中新兴达丰田 010 83577900
北京中业丰田 010-87500228

AAA TOYOTA
安心 安全 爱用

一汽 TOYOTA

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