

行业快讯

多地强制钢企限电限产

北京商报讯(记者 肖玮)污染大户再加上产能过剩,让多地方政府对钢铁行业开始限电限产。昨日,北京商报记者从兰格钢铁网获悉,济南已正式启动重污染应急预案,对钢铁等企业要求停产限产。而近期,河北省多地也纷纷传来限电限产消息,甚至有业内人士称,此次力度前所未有。从短期来看,强制钢企减产可能使低迷的钢价上升,但长远来看此举对于缓解产能过剩效果并不十分明显。

据悉,济南钢铁、水泥、化工等重污染行业共36家企业被要求停产限产,保证污染物排放总量削减30%以上。不久前,国内产钢第一大省河北也开始大力控制产能,12月13日开始,武安地区对部分钢厂实施限电30%-50%等措施。有业内人士称,如此大力度的限电措施过去从未有过。继武安之后,唐山、石家庄、邯郸等地也传出限电限产消息。

百度进军手机杀毒市场

北京商报讯(记者 张绪旺)百度公司昨日正式发布移动安全杀毒产品百度手机卫士,在补齐移动互联网产品线的同时,也宣告基本完成网络安全业务布局。

百度将此前主打手机优化软件“安卓优化大师”升级为手机卫士,新增的病毒查杀能力成为产品重点,主打功能也变为“防吸费、省流量”,将竞争矛头直接对准老对手奇虎360。负责该业务线的百度副总裁李明远强调,百度手机卫士的发布补齐了百度移动端布局中关于安全类产品的关键一环,这一举动对百度整个移动生态体系至关重要。事实上,百度已经在PC互联网层面推出了百度杀毒和百度卫士等产品,而手机卫士的出炉意味着百度将在安全杀毒领域与奇虎360、腾讯等全面对抗。

(上接第1版)

茅台五粮液明年销售策略分野

在此背景下,五粮液的业绩已明显受到影响。其发布的最新一期财报显示,公司在今年前三季度净利润同比下降了8.95%,仅在三季度,净利润同比下滑幅度就高达52.36%。用五粮液领导的一句话总结该品牌目前的产业环境,即“不尽如人意”。

1919酒类直供董事长杨陵江认为,两大酒企的策略将直接影响经销商的“站队”选择。按其所言,经销商肯定是谁有利润就做哪块,现在看来,茅台更有发展空间。目前,五粮液的核心产品“普五”价格倒挂已经非常严重,而茅台“53度飞天”出厂价819元,标价是959元,即使团购也在900元左右,还能保证一定的利润空间,对于经销商而言,显然后者的吸引力更大。白酒营销专家杨承平表示,五粮液虽然销量不错,但品牌支撑不够,不足以支撑曾经过高的价格,“茅台之所以价格稳定,一方面有品牌力支撑,另一方面其酱香型酒未来增长空间能达到20%,而五粮液的浓香型由于成本低,则主要适用低度酒市场”。然而,他指出,五粮液现在降价也是被迫所为,如果继续降,公司经销商的利润将无法保障。

万达阿里赌局后首现合作

王健林旗下影院入驻支付宝钱包

北京商报讯(记者 张绪旺 实习记者 耿嘉俊)从对手到伙伴只需一年,王健林、马云的“亿元赌局”迅速化为相拥而抱。昨日,支付宝公司证实,万达影院已经入驻支付宝钱包公众服务平台,用户在线购票后可在影院“声波取票”,阿里与万达的合作正式开始。

去年在中国经济年度人物颁奖典礼上,万达董事长王健林与阿里巴巴董事局主席马云联袂制造了著名的“亿元赌局”。而在不久前今年的中国经济年度人物颁奖盛典上,王健林宣布“赌局取消”,但给出了更让外界期待的“很快会跟马云合作”的承诺。

余音未落,两位巨头的合作已经拉开帷幕。阿里旗下支付宝公司与万达方

面均证实,万达影院已进入支付宝钱包公众服务平台。

用户只要关注“万达电影”公众号,就可以通过支付宝钱包办理在线选座、购票等服务;观影时则可以在万达影院用支付宝钱包近期力推的“声波技术”取票入场。

事实上,拥有强势院线资源和会员体系的万达影院一直自做渠道,很少与第三方购票机构合作,不过,在互联网特别是移动互联网的冲击下,王健林的商业逻辑开始慢慢变化。

“万达不希望会员资源和账户体系掌握在第三方手中”,支付宝内部人士告诉北京商报记者,公众账号的性质是平台,所有的资源仍由万达掌控,这也是最

终达成合作的一大原因。

值得注意的是,王健林与马云的合作并非全情投入,筹备已久的万达电商业务“万汇网”近日浮出水面,定位瞄准了线上线下融合的O2O模式。支付宝内

部人士也坦言,阿里巴巴与万达既有竞争也有合作,这类似于之前阿里巴巴与银泰的种种尝试。而王健林与马云所说的合作,万达影院入驻支付宝钱包只是开始,远非全部。

相关新闻

AMC登陆纽交所

北京商报讯(记者 齐琳)继港交所卖壳成功发售后,万达融资平台再下一城。大连万达集团股份有限公司(以下简称“万达集团”)昨晚宣布,旗下美国AMC院线公司(以下简称“AMC”)正式登陆纽约证券交易所上市交易,以18美元的价格首次公开发行1842万股A类普通股,如加

上超额配售,募集资金近4亿美元。AMC上市当日开盘价为19.18美元,较发行价上涨7%。AMC上市后,公司股权总市值达到18.68亿美元,其中万达集团持有股权市场价值约14.6亿美元,相比当时万达集团对AMC收购对价26亿美元(其中19亿美元为承继债务)中7亿美元的股权价值投入,并购后一年零三个月收益超过一倍。

中移动明年4G终端拟售1亿部

资费与3G相当 零补贴或成最大障碍

北京商报讯(记者 曲忠芳)3G时代受制于终端短板的中国移动终于在4G时代获得抢跑的机会。在昨日开幕的中国移动全球合作伙伴大会上,除了发布全新业务品牌英文“and”和汉语“和”以外,中移动还全面披露了自己的4G战略,目标直指全球最大的4G网络,其中明年一年的终端销售量就达1亿部,为此更是抛出了与现在3G资费标准相当的4G套餐,但补贴政策的缺位或成其推广的瓶颈。

中国移动董事长奚国华表示,预计明年年中将有100个城市具备4G商用条件。至明年底,超过340个城市的用户可享受中国移动的4G服务。此外,今年具备规模上市能力的4G手机已达到20多款,预计明年4G手机的种类将超过200款。昨日,包括三星、索尼、HTC以及“中华酷联”等国内外众多厂商均推出多款4G智能手机,其中不乏三星note3、S4等最新旗舰产品。除了整体4G战略外,昨日移动也披露了备受消费者关注的资费标准。

据中国移动介绍,现阶段4G资费方案以流量为主,流量套餐从3G时代的MB升级到以GB(1GB=1024MB)为单位,将提供600M/1GB/2G/3G/5G五种

流量套餐。

其中,北京移动的4G试商用套餐最低档为138元,包含600MB国内数据流量和500分钟主叫。

单从套餐资费看并不比3G时代的资费高,但三家运营商均对3G合约机进行话费补贴,用户往往可以预存话费实现零元购机。但目前4G方面并无补贴,也就是说用户需要额外再付一部手机的费用。”业内如此评价。此外,由于4G网络速度的加快,高清视频、大型在线游戏等高耗流量的应用也将随之普及。以目前的套餐流量或许无法完全满足用户的需求,超额使用的现象也会频频发生。以至于业内有声音认为,资费因素或将制约中国移动1亿部4G终端销量目标的实现。

对此,艾媒咨询CEO张毅分析称,由于4G刚刚起步,中国移动在4G建网中投入了大量的资金,受制于高成本,4G业务资费较高也是正常的。不过中国移动凭借自身的实力和产业链的优势,明年销售1亿部4G终端基本没问题。而且随着4G终端大量上市,用户购买量和使用量形成一定规模,中国移动或许也会跟进推出相应的话费补贴和流量优惠政策等,届时4G的资费也会回落。

春秋航空获在日本运营牌照

北京商报讯(记者 肖玲)春秋航空的“出海梦”终于实现。昨日春秋航空证实,该公司向日本国土交通省航空局提交的“春秋航空日本”营运许可申请已正式获批,其将成为中国内地首家在海外运营的廉价航企。

受限于日本法律对外资的限制,新获批的“春秋航空日本株式会社”,春秋航空占33%股份,其余股份将由IT企业商社、金融公司等日本企业出资,目前投资额共为15亿日元,未来有望增资至60亿日元。

春秋日本将以东京成田国际机场为基地,计划于2014年5月起开飞高松、广岛、佐贺等日本国内航线,初期以3架波音737-800客机执飞,从成田机场第二航站楼出发,每条航线每天两次往返,预计在2017年增至20架。

春秋航空进军日本市场酝酿许久,2010年该公司开通了上海浦东-茨城(东京东北部80公里)的国际航班,这是国内民营航空公司获准开出的首条国际航线。此后,春秋航空又陆续开通了上海到高松和佐贺等国际航线,并一直希望进入日本国内航空市场,在当地成立低成本航空公司。至于为何对日本如此青睐,春秋航空掌门人王正华曾向北京商报记者透露,由于中国飞行员非常紧缺,所有公司一直谋划去飞行员相对宽裕的日本成立合资公司,主飞日本国内航线和中日、日韩之间的航线。在摸索经验的基础上,还设想在韩国及中国香港、澳门等英语环境较好的地区建立合资公司。

清明之选 普通预存1800送900元话费

重磅回馈 老客户更享5折优惠

先领体验 极速4G半年畅享权

为您满意 10分努力 移动感恩季 4G更惊喜

和

中国移动北京公司全球通客户“预存返话费”

活动优惠倒计时!2013年12月30日前登录网站

www.bj.10086.cn或到北京移动各营业厅均可办理。

把握机遇趁现在,沟通从此更自在。

一次性预存金额(元)	月承诺消费金额(元)	含流量最低消费金额(元)	活动周期(月)	返还充值卡金额(元)	
普通客户	5折优惠客户				
600	300	80	10	12	200
1200	600	120	10	12	500
1800	900	160	20	15	900
2700	1350	210	20	15	1300
3600	1800	210	20	18	1700
4500	2250	300	30	15	2200
6000	3000	400	30	15	3000

5年回馈,5折优惠:本次活动中,全球通网5年及以上客户、信用五星/四星客户、VIP客户均为“5折优惠客户”,可享5折预存优惠。

参加预存返,4G等你赢:成功参加预存返的客户即享4G抽奖机会,中奖客户可连续6个月每月体验15G的4G流量。

详情请咨询10086