

钢铁业去年行业集中度不升反降

北京商报讯(记者 肖玮)虽然国家力推钢铁行业兼并重组,但效果却并不明显。昨日,北京商报记者在工信部网站上看到,去年,国内钢铁业的集中度不升反降,粗钢产量前十名的钢铁企业集团产量占全国总量的比重为39.4%,同比下降6.5个百分点。

工信部原材料工业司还介绍,粗钢产量前30家占总产量的55.1%,下降5.9个百分点;前50家占65.3%,下降4.6个百分点,“产业集中度下降,加剧了市场竞争”。据悉,越来越多的企业将重点放在了高端产品方面,甚至是重复研发其他企业的产品,造成高端产品同质化竞争加剧的现象。

同时,在行业产能严重过剩的情况下,多数钢材品种均处于过剩状态,其中高端板材中的精品取向电工钢和无取向电工钢目前已供大于求。此外,钢材市场出现的恶性竞争值得关注,企业价格战加剧,钢铁企业长期实行的不给钱不发货原则在一些品种上已难以坚持。

房企年内海外投资超500亿元

北京商报讯(记者 李芊)出于抄底以及拓展融资渠道等多重目的考虑,房企出海步伐越发加快。昨日中国海外投资联合会发布数据显示,头两个月,绿地、新华联、万达、昶盛先后宣布其在美国、印尼、英国、柬埔寨等地的最新海外投资计划,总金额超过500亿元。

据仲量联行的统计,截至2013年底,中国房企在境外商业地产以及住宅开发项目的投资额超过100亿美元,较2012年增加逾30%。而另一家机构仕邦魏理仕统计的数字略为保守,也超过了80亿美元。如果算上今年初两个月的投资额,仅14个月内,中国房企在海外的投资就已经超过千万元。业内表示,瞄准中国富人海外置业契机,拓展融资渠道、寻找合作伙伴是房企出海的主要目的。

“近年中国富人在海外住宅市场表现出强大的购买力及巨大的消费潜力,在引来海外开发商广泛关注的同时也成为国内房地产开发企业关注的焦点。”仕邦魏理仕相关负责人表示,除购买人群外,国内房地产企业的开发资金主要来自预售款、银行贷款及企业自有资金三方面,但目前国内房地产行业面临政策性调控,银行放贷收紧将成为常态。在这种情况下,拓宽融资渠道,降低资金成本成为部分企业的当务之急。

贝因美投资4400万元加码营销

北京商报讯(记者 金晓岩 实习记者 阿茹汗)昨晚,贝因美发布公告称,公司将累计投资4400万元,以控股80%的方式分别与自然人共同出资设立八家子公司,为其婴童食品主业的区域市场渗透铺路。

这八家新成立的子公司分别为贝因美(宁波)网络营销有限公司、贝因美(上海)现代商超有限公司、贝因美(杭州)婴童有限公司以及位于南京、西安、武汉、合肥、郑州等地的贝因美营销有限公司。公告称,上述八家公司经营范围为销售儿童食品、营养食品,并负责乳制品的批发兼零售。

其实,在十多天前贝因美就曾宣布,将公司名称由“浙江贝因美科工贸易股份有限公司”变更为“贝因美婴童食品股份有限公司”,意在剥离婴童用品等业务,转而专注做强做精婴幼儿食品业务。

而此次成立专注于婴童食品业务的营销公司,意味着贝因美婴童食品主业地位得到进一步巩固。贝因美方面称,通过分布八个地区的营销公司,强化网络及实体渠道的分销能力,为其进一步拓展婴童食品业务的分区域市场提供保障。

TCL去年净利增长164.93%

北京商报讯(记者 陈维)受益于华星光电和智能手机业务良好的盈利状况,TCL集团在昨晚的财报中披露公司2013年营收853.24亿元,同比增长22.86%;归属于上市公司股东的净利润21.09亿元,同比大增164.93%。如TCL能够保持这一增长速度,今年国内千亿级家电企业将再度扩容。

除了华星光电和智能手机业务外,业内专家普遍认为,彩电智能化也是TCL业绩增长原因之一。家电分析师梁振鹏认为,智能彩电在整个TCL彩电中的占比已经超过了50%,而智能彩电在2013年就成为了市场主流产品,另外去年9年TCL与爱奇艺联合推出的智能电视TV+也赢得了部分市场。在中国电子商会副秘书长陆刃波看来,按照TCL目前的发展势头,今年的营收很有可能要破亿,其关键就在于彩电业务板块。由于目前彩电市场已经出现疲软势头,不仅会给TCL彩电业务带来影响,同时也会对华星光电的面板业务造成一定的影响。“但华星光电具备完整产业链的优势,其将有助于TCL彩电在今年的竞争中脱颖而出。另外,随着华星光电拥有生产超高清面板(UD,4K)的能力,其将为TCL持续贡献更大的利润。”陆刃波分析表示。

嘀嗒打车:宕机每单可获赔12元

北京商报讯(记者 曲忠芳)嘀嗒打车昨日宣布,因微信支付补贴活动刺激了打车订单量激增,嘀嗒打车软件在2月23日出现宕机现象,嘀嗒打车将对因此受到影响的用户进行补偿,每单赔偿12元。

嘀嗒打车相关负责人称,此次赔偿活动涉及的是2月23日凌晨截至下午5点这一时间段内,使用嘀嗒打车软件叫车但未能进行微信支付的乘客,预计受影响的订单数达300万,因此赔付额度约在3600万元。补偿将在15个工作日内以余额形式返还至嘀嗒账户。

另外,针对因软件故障未能获得补贴奖励的出租车司机,上述负责人表示,嘀嗒打车目前正在制定相应的补偿措施。

在过去一周以来,嘀嗒打车和微信支付与快的打车和支付宝进行了激烈的拉锯战,对乘客和司机均实施了减免和奖励的政策,受现金补贴的刺激,打车软件和移动支付用户数量、订单数量实现了迅猛增长。与此同时,打车软件厂商的服务器也受到了严峻考验。

据了解,就在1月18日,即嘀嗒打车新政策实施的第一天,不少出租车司机和乘客就反映嘀嗒打车软件出现规模性宕机,乘客只能采用现金来支付打车费,这样乘客与司机都未能获得补贴款。随后也数次出现间歇性不稳定现象。无独有偶,快的打车软件在过去一周内也出现了多次不稳定状态,用户和司机在支付红包环节遭遇故障。业界指出,打车软件两大巨头通过近一段时间的烧钱血拼圈到了一定的市场和用户数,但随着用户数的增加,对软件服务器的容量以及服务的要求也随之增长。

二手车买卖将引入临时产权

车商不再受困指标限制 卖方无需等过户即可买新车

今后,二手车在买卖过程中有望通过引入临时产权,结束卖家须等产权转移办完后才能买新车,4S店和二手车商需要自己有购车指标才能回收二手车等影响交易效率的顽疾。昨日,北京商报记者从中国汽车流通协会获悉,协会根据《汽车产业调整和振兴规划》提出了“建立二手车临时产权登记制度”的要求,并向国家公安部建议建立二手车临时产权登记制度,一经采纳,二手车买卖的效率不但可以提高,类似北京等限购城市的二手车商在收购时也可以摆脱“指标”限制。

临时编码代替产权转移

所谓二手车临时产权登记制度,即二手车被商家收购后,给商品二手车一个编码,这个编码可以用一个临时性号牌来区别,并以这辆车的编码替代号牌进行流通,但不能上路行驶,同时给流通环节的商家进行临时产权登记。

目前我国实行的二手车买卖流程,是二手车经营者在收购二手车时,只能先将二手车转到自己名下,再将车辆过户到购买该二手车的消费者名下,这才算是完成一次二手车买卖。这样流程的问题在于,作为卖家需要等待二手车完成过户后才能凭借新指标购车。以北京为例,由于小客车摇号的制度,在北京购买二手车也须先取得购买指标。对于置换客户来讲,虽然不需要参加摇号,但需要等到二手车转移登记后才能获得新的购买权。由于北京本地消化二手车能力

受制于总量控制措施,大部分二手车需要到外地消化,这就需要一个比较长的等待周期,这个周期一般在45天左右,有的可能会更长,影响了消费效率。

在经销商层面,据北京亚运村汽车交易市场副总经理颜景辉介绍,实施摇号政策后,京城二手车经销商名下必须有指标才能收购二手车,这就出现经营二手车的经纪公司为了收购二手车,公司的员工名下可能会有上百辆车,这并不是规范的二手车市场行为,势必造成产权不明的现象。

买卖效率大幅提升

在颜景辉看来,二手车临时产权登记制度一旦建立,二手车经销商收购二手车时,将不再受到购车指标的限制,只要有资金,二手车经销商便可以收购合适的车辆,然后等待消费者上门选车、购车。

中国汽车流通协会副秘书长沈荣也强调,建立二手车临时产权登记制度,将很大程度上降低流通成本、提高流通效率,对培育二手车经营主体、保护消费者合法权益、增加税收、促进二手车市场规范发展将起到重要作用。“按照我们的想法,二手车被经纪公司收购后,资料放在车辆监管部门,实现车牌分离,这样的话,二手车就像新车一样,变成商品。”沈荣解释说,如果建议执行,二手车进入流通环节,对产权进行临时登记,就将改变当前二手车在展卖期间也当成在用车的状况。车辆在流通过程中只是对其产权做临时的登记和变更,在用车属性处于



休眠状态,最终用户买车后,再进行转移登记,恢复其在用车属性。二手车商不仅仅能减去购车指标的困扰,也将买车卖车之间这个灰色地段有了明确的解释。

二手车市有望步入成熟期

据北京商报记者了解,在二手车市场相对成熟的国外,二手车是商品,而不是某个人的资产。例如在德国,经纪公司经营二手车,政府会分配给公司指标,经纪公司利用这些指标周转二手车,那些收购来的车辆并不会挂在某位员工名下。而在美国,二手车经营行为和个人换车有严格的区分,如果一位美国人每年名下车辆的更换次数超过5次,政府对其

征收的税费相比其他普通人要高。

为此,商务部会同有关部门正着力研究完善相关政策和法规标准。除了上述政策以及国家标准《二手车鉴定评估技术规范》、行业标准《汽车流通企业技术规范》和《汽车配件专业市场经营管理规范》也有望近期相继出台。沈荣表示,二手车市场的崛起体现出我国汽车市场正在步入成熟阶段,其中政策的带动效果明显。“在各项利好政策的支持下,二手车市场的交易总规模将进一步上升,未来十年,二手车的年交易规模将达到3640万辆,新车和二手车交易量的比例为1:1,这是成熟汽车市场的标志。”沈荣说。北京商报记者 钱瑜/文 张笑嫣/摄

重点关注

Special focus

诺基亚首次试水安卓操作系统

意在弥补系统短板提升市场份额

北京商报讯(记者 曲忠芳)传闻已久的诺基亚安卓手机终于揭开面纱。昨日,诺基亚在2014世界移动通信大会(MWC)上一口气推出了三款搭载安卓操作系统的智能手机,这预示着身为微软Windows Phone系统阵营主力的诺基亚首次向安卓系统试水。诺基亚此次推出的三款安卓手机型号分别为X、X+和XL,售价均在千元以内,但三款机型的配置和价格又有细微区别。其中,诺基亚X配备4英寸触摸屏,支持双卡双待,预计将在3月登陆国内市场,目前诺基亚已与国内的电商平台京东达成了销售合作。

值得一提的是,诺基亚安卓手机移除了谷歌安卓系统的原生服务,如Google Play应用商店、谷歌地图等,取而代之的是诺基亚自家的Nokia Store、诺基亚地图等。与此同时,该手机还具有微软的影子,其内置了微软的必应搜索、Skype网络通讯软件、Outlook.com等服务。

不难看出,诺基亚此举与其他安卓手机厂商的做法类似,基于安卓操作系统的开源性,诺基亚进行了改造与优化,接入了自己的应用程序和服务。

有观察人士指出,此前诺基亚Lumia被业界诟病的最重要问题是Windows Phone操作系统应用数量匮乏,这一问题如今在安卓手机上已不复存在。不仅如此,诺基亚还可借助安卓系统的开放性来推广诺基亚和微软的应用服务。从这个意义上来看,诺基亚试水安卓系统,可以算是“曲线”自救的策略。

另外,诺基亚首批安卓手机之所以从低端市场切入,一方面是因为低端安卓手机增速迅猛,尤其在一些新兴市场成为智能手机普及的主力军。Windows Phone系统在全球智能手机市场上的份额仅占10%左右,远不敌谷歌安卓,因此诺基亚通过安卓系统与Windows Phone系统“双腿走路”,欲扩大诺基亚在智能手机市场的份额。另

一方面,诺基亚X系列与定位于中高端市场的Lumia系统形成了区分,避免了产品线的“内斗”。

正因此,诺基亚此次踏足安卓生态圈在一定程度上也获得了微软的支持。

相关新闻

欲摆脱安卓钳制 三星首次尝试自有系统

北京商报讯(记者 孙聪颖)随着安卓系统收费消息的甚嚣尘上,硬件企业开始提前寻找替代品。日前三星首次在电子穿戴设备中尝试自行研发的Tizen系统。分析认为,这是三星摆脱安卓束缚的第一步,未来其他产品也会使用自有系统。

除了移动终端,三星还希望未来的电视也能搭载自行研发的WebOS系统。三星集团董事长李健熙在年初初的新年寄语中明确表示,三星将在2014年全面提升软件领域的竞争实

力。一直以来李健熙希望在三星内部建立从原材料到系统再到硬件一条完整的产业链。家电分析师梁振鹏认为,目前安卓系统的“免费”使用意在培育市场,等到软件系统被垄断八九成,安卓定会向企业征收高额的费用。李健熙提出提升软件方面的实力,就是考虑到了这一点。

分析认为,目前安卓系统发展成熟,而三星的新系统还未经过市场检验,产业链上下游的布局也不够完善。能否赢得市场的认可,还需时间检验。

东阿阿胶零售价下月上调

500克OTC铁盒装或达到1300元

北京商报讯(记者 赵秀静)在宣布上调出厂价后两个月,东阿阿胶零售价也将迎来上调。

北京商报记者昨日从东阿阿胶渠道商处获得证实,厂商已经下发零售端提价通知,其中北京地区计划在3月实施终端零售价格的调整,500克OTC铁盒装东阿阿胶价格可能会达到1300元,而直营店所售的240克健字号铁盒装东阿阿胶可能会涨到700元,但是具体的调价时间和价格调整幅度要等公司发布通知。

北京商报记者在东阿阿胶直营店中了解到,目前500克OTC铁盒装东阿阿胶价格为1098元,如果价格上调到1300元,增幅为18.4%,而其最近一次零售价调整是在去年8月,当时500克OTC铁盒装东阿阿胶从875元上涨到1098元,上涨223元,涨幅25%,尽管本次上调幅度不及上次,但两次单价上涨均超过200元的幅度,也让消费者和渠道商感叹“涨得真快”。

今年1月15日,东阿阿胶发布公告称,因驴皮采购成本不断上升,出厂价上调19%,零售价亦做相应调整。这是继去年1月和7月分别提价6%和25%后,今年初东阿阿胶再度上调出厂价。而据北京商报记者不完全统计,这已经是自2010年1月起东阿阿胶的第九次提价。

与东阿阿胶直营店零售价一路飙升到超千元高价不同的是,实体药店和网上药店价格则“平民”许多。就在上述直营店附近的一家平价药店,250克OTC铁盒装东阿阿胶售价408元,500克OTC铁盒装售价也只有815元。药店销售人员表示,药店肯定比直营店便宜很多,年前就是这个价格,且没有听说要涨价的消息。在天猫商城,漱玉平民大药房旗舰店该款产品的售价为878.4元,而海王星辰大药房旗舰店中500克OTC铁盒装东阿阿胶售价只有790元,还有“好评返5元”的优惠活动,且均表示暂时没有接到要涨价的通知。