

煤炭1月进口量同比暴跌

北京商报讯(记者 马骏昊)昨日,记者从能源市场信息服务商安迅思了解到,2015年1月中国进口煤1678万吨,环比降38.4%,同比大幅减少53.2%,且单月进口量创2011年5月以来的新低。业内人士认为,进口税以及从元旦开始执行的《商品煤质量管理暂行办法》等政策因素是制约进口煤数量的主要因素。

一位进口商表示,1月煤炭进口量大降主要是由于国家出台的政策包括进口关税以及《商品煤质量管理暂行办法》等对进口煤制约。许多买家由于担心政策风险,把部分原定下月报关的进口煤提前报关,因此,1月煤炭进口量大幅减少。另外,部分贸易商仍在观望微量元素检测的执行情况以及感到后市国内煤价仍有较大的下跌空间,目前操作较为谨慎。

安迅思提供的数据显示,去年10-12月,煤炭进口量虽同比均有不同程度下降,但环比处于持续上涨态势。

安迅思分析师邓舜分析认为,1月中国进口煤炭数量同比大幅下滑主要是受进口新政的制约,另外下游库存高企采购意愿较低也是导致进口量下滑的原因。而随着相关企业对进口新政的执行情况有了初步的了解,市场的忧虑情绪有所降低,在进口煤对国内精品价格优势的情况下,预计2月和3月的煤炭进口量将环比1月有所提高,但同比2014年仍将明显减少。另有业内人士担心,随着进口量回升,进口煤对本处低位的国内煤炭价格将造成进一步压力。

绿地借海外采购发力零售业

北京商报讯(记者 齐琳 阿茹汗)在房地产行业逐渐触碰天花板之时,绿地集团也宣布借助出海的优势做“海外代购商”。昨日,北京商报记者从绿地集团获悉,其美国、英国、韩国和澳洲的四大海外直采中心已于2月8日揭牌,未来绿地要在“大消费”上做文章,发力零售全产业链布局。

据悉,2月8日与海外直采中心同日揭牌的还有绿地位于上海的两家进口超市,目前绿地所提出的“大消费”也将以超市的形式呈现。根据绿地董事长张玉良的介绍,绿地将连接自产、直采和直销的全产业链。具体来说,绿地要保证其超市上架的进口商品中,40%由海外直采中心采购,10%由绿地在海外自产。

此外,绿地还在计划陆续投资收购一批海外食品企业、日用品企业以满足自产的需求。在直销方面,绿地年内计划进入南京、苏州、北京、杭州等地开精品超市,五年内实现全国开业50家以上门店。据绿地相关人士的介绍,该公司的O2O也将在“大消费”领域率先开展。

相比千亿元级别的房地产业,绿地的“大消费”业务注定不会占到太大的比例,另有零售行业人士介绍,零售企业的净利润率近年来出现不断下滑,整个超市行业净利润不足1%,其中精品超市的利润率要高于普通超市。“绿地推行自产、自采和直销,可以通过此途径来提高利润水平,另外作为房地产开发企业,自有物业也可以帮助其省去租金成本,但是对于绿地集团而言,从全产业链上谋求新的盈利点仍是较为困难的,大消费如何服务房地产的主业或许才是绿地正在考虑的重点。”一位不愿具名的零售行业分析师如是称。

搜狐去年四季度持续亏损

北京商报讯(记者 齐琳 姜红)搜狐于昨日发布了未经审计的去年四季度财报,数据显示,搜狐去年四季度营收4.77亿美元,同比增长24%,环比增长11%;营业亏损为3400万美元,对比上一季度已有好转,归于搜狐公司的美国通用会计准则净亏损为2000万美元。

据了解,搜狐去年四季度在线游戏收入为1.84亿美元,同比增长7%,环比增长23%。然而,游戏毛利率继续下滑。根据分析,游戏业务收入同比和环比增长主要因新移动游戏《天龙八部3D》在去年四季度成功推出有关。

搜狐去年四季度品牌广告营收1.48亿美元,同比增长20%,环比下降1%。其中搜狐媒体平台营收4900万美元,同比降低5%。搜狐视频营收5100万美元,同比增长64%。在搜索与导航业务方面,其去年四季度营收为1.1亿美元,同比增长71%,环比增长12%。同比和环比增长主要因为搜索业务里的付费点击增加以及每次点击的平均成本增加。

搜狐公司董事局主席兼首席执行官张朝阳称,搜狐媒体平台用户向搜狐新闻客户端和手机搜狐网的移动平台快速迁移,来自上述两个产品的收入约占媒体平台总收入的1/3。搜狐视频收入取得了超过60%的同比增长,同样有1/3左右的收入来自移动端。

搜狐预计,2015年一季度,总营收在4.25亿-4.4亿美元之间,归于搜狐公司的美国通用会计准则净亏损在4400万-4800万美元之间。

上海家化拟13.5亿元建新厂

北京商报讯(记者 齐琳 赵秀静)上海家化日晚间公告称,新工厂搬迁地址已完成初步考察评估,将投资13.5亿元在青浦工业园区建立新工厂,其中6.7亿元资金来自政府补助。

上海家化在公告中表示,新工厂地址拟定于青浦工业园区约216亩的土地,总建筑面积约9.4万平方米,该项目为配合徐泾镇政府拆迁工作,同时也满足自身发展需要以及供应链生产布局的优化需求。对于新建工厂所需资金,上海家化介绍,部分来自于政府6.7亿元征收补偿款,其余部分由该公司以自有资金投入。并表示,“根据上海家化目前财务状况,资金来源有保障”。此前,上海家化表示拟出售所持有的天江药业23.8%的股份,初步测算,这将为上海家化带来16亿-18亿元的利润和22亿-24亿元的投资活动现金流入。

值得注意的是,从此次新建工厂的规模来看,上海家化欲有意减少产品的代工生产。上海家化称,新建工厂项目是结合未来五年发展战略,从多维度对该公司现有品牌的总体生产布局进行评估分析,其中包括自制是否有经济效益。

数据显示,2013年上海家化销售收入44.7亿元,配制总产量约7万吨,灌装总产量约4.5亿件,其中自制产品销售收入占比约46%,自制配制产量占比约15%,自制灌装产量占比约24%。而到2024年,新工厂预计可承担约13万吨配置产量及6亿件灌装产量。

此前,主要生产六神等大流通产品的OEM(贴牌生产)生产商沪江日化已不再为上海家化生产代工,并于2014年3月关闭,该工厂承担上海家化外包业务量40%以上。

责编 马骏昊 美编 张彬 责校 杨少坤 电话:64101863 kuaijiaogao@163.com

断货现象消失 电商开打价格战

iPhone 6 进入降价甩卖期

尽管苹果官网的销售价格依然“雷打不动”,但购买热情的降低以及货源供应的日趋充足,让渠道商有了降价的理由。北京商报记者昨日登录京东商城及1号店等多家电商渠道发现,苹果16GB和128GB版本的iPhone 6和iPhone 6 Plus均有不同程度的促销,最高降价200元/台,且三款颜色供应充足,业内称,除了供应的因素外,临近春节消费旺季,渠道商借机挤占市场份额是先于官网降价的主要原因。

降价系渠道商行为

昨日,北京商报记者登录京东商城时注意到,苹果16GB版本的iPhone 6和iPhone 6 Plus降价至5188元、5988元,这比苹果官方定价均下降了100元。

无独有偶,据苏宁易购官网显示,iPhone 6(16GB版)的售价更是下调了200元,降至5088元;iPhone 6 Plus降价至5988

元,也比苹果官网售价减少了100元。

与此同时,用户如果选择中国移动、中国联通或中国电信的运营商合约机,则也享受一定的降价优惠,而在中国电信、中国联通等网上营业厅也打出了“直降”的字样。

对此,苹果中国相关负责人告诉北京商报记者:“此番降价属于渠道商自己的促销行为,苹果不会干预到渠道商在特定时间段内的促销方式或手段。对于价格的涨跌幅度,苹果也不会干涉。”

或为抢节前市场

一位接近苏宁、京东等渠道商的知情人士指出,按往年的市场消费特点来看,临近春节前的这段时间是苹果iPhone的销售小高峰,这是因为,许多企业都会采购iPhone新品作为公司年会的奖品,此外iPhone也是亲友、工作伙伴等之间赠送礼品的首选,因此电信运营商、

电商、传统零售商都不会错过这一时机,普遍会小幅度地降价促销。

“尽管降价会在一定程度上压缩渠道商的利润空间,但促销带来量的增长往往也会予以弥补单个产品的利润压缩,渠道商实际还是能够赚到可观的利润,这也是渠道商并不担心降价影响利润的根本原因。”上述人士如是说道。

值得注意的是,与iPhone 6和iPhone 6 Plus最初上市之时缺货,遇黄牛炒高售价形成鲜明对比的是,运营商和零售渠道商目前大都提供现货供应,即使是以往需要预约的苹果官方网站上,用户下订单后一个工作日之后即可发货。

供应紧张期已过

上述苹果中国负责人表示,iPhone 6及iPhone 6 Plus上市已近半年时间,现货供应到这时候必然不会像上市之初那般紧张。

Special focus

房企巨头销售遭遇开局不利

在经历了2014年行业整体增速放缓后,房地产开发商在2015年首月也未能收获开门红。北京商报记者对已公布1月成绩的房企进行统计发现,万科、保利、招商三家龙头房企首月业绩出现同比下滑。分析认为,去年底的冲刺透支了2015年的需求,在央行降准下需求还未得到释放前,2月房企的成绩也不会得到改善。

龙头房企现营收下滑

昨晚,招商地产发布公告称,1月该公司的销售业绩和销售面积出现双双下滑,与去年同期相比分别下降33.94%和44.09%。其实不止招商地产这一家,在“招保万金”中只有金地在1月取得了同比上涨的营收成绩,而其余三家的业绩均出现明显下滑。

保利于2月8日晚间发布的公告显示,其1月的销售金额和销售面积均出现了26.72%和36.66%的下滑,此前万科公布的首月业绩也显示,其1月营业收入同比下滑了16.1%。

龙头房企成绩不喜人,其他中小型房企的日子则更加不好过。据北京商报记者统计,截至昨晚,共有18家房企公布了1月销售数据,其中有9家房企销售额出现同比下滑,其中瑞安、中渝置地的销售额同比降幅超过五成。

需求透支 推盘减少

分析人士指出,房企的首月业绩大幅下滑与2014年的冲刺业绩大有关系。翻看保利2014年的单

房企1月销售额同比变化一览表(部分)

房企	1月销售额(亿元)	同比
万科	232.1	-16.1%
保利	73.03	-26.7%
中渝置地	3.69	-50%
瑞安	2.19	-75%
越秀	17.89	-32%
招商	27.78	-33.94%
雅居乐	22.1	-12.6%

月销售成绩发现,保利在2014年12月录得172.64亿元的销售额,创全年单月最高额;同样万科在去年最后一月也收获了250亿元的成绩,环比上升了三成。“冲刺完成任务表明房企透支了2015年的需求,这对2015年开年的成绩影响较大。”北京中原地产首席分析师张大伟说。

此外,他还补充表示:“2013年因为市场爆发,房企们都预留了大量的销售结转至2014年,同期基数高也导致今年首月业绩不如去年。”

另有业内人士表示,开发商的推盘计划放缓也致使首月成交额下滑,以北京市场为例,根据亚豪机构的监测,北京商品住宅市场有11个项目入市,而去年最后一个月北京市场迎来了接近30个新老楼盘。“每年1月、2月都是房企前一年结算与下一年预算的节点,加之受到元旦、春节的影响,开发商

阿里领投 魅族首次融资6.5亿美元

北京商报讯(记者 齐琳 曲忠芳)盛传许久的阿里巴巴投资魅族科技的消息终于落实。昨日,魅族宣布获得阿里巴巴5.9亿美元的战略投资,此外,海通开元基金也将投资魅族6000万美元,由此魅族总计获得6.5亿美元投资,这也是魅族第一次引入战略投资。

阿里巴巴与魅族表示,投资人入股后,魅族保持独立运营,阿里巴巴将在电商零售、智能手机系统、支付、数据分析等方面提供资源与支持,而魅族则将在智能手机系统的推广、市场策略、线下销售渠道方面向阿里巴巴提供支持与帮助。

事实上,有关阿里巴巴入股魅族早就多次传出风声,这主要缘于二者联姻有着互补的需求。一方面,作为互联网巨头的阿里巴巴要抢占硬件出口,尤其是其YunOS操作系统,加上去年10月阿里巴巴就同魅族进行了深度合作;另一方面,至于小米手机较着劲的魅族,也需要阿里巴巴的资金“供血”,同时也要借力

佳兆业复牌 债务及房源被锁难题待解

北京商报讯(记者 齐琳 阿茹汗)在融创全面要约收购的利好消息下,已停牌42天的佳兆业昨日下午1时起复牌,且股价复牌即涨29%。不过,佳兆业昨中午的公告进一步说明,280亿元债务及房源被锁的两大问题仍然未得到妥善处理。分析表示,这也正是决定融创收购能否顺利进展的关键。

佳兆业昨日下午的公告透露,佳兆业尽管已于2月7日还清了2013年票据下的2300万美元利息,但是截至1月31日,仍然需要向债权人偿还280亿元的欠款,其中包括银行本金及利息、民事裁定、法院案件及仲裁程序所涉及的金额。佳兆业称,正在考虑出售若干项目公司以改善公司的现金流状况。

除此之外,佳兆业进一步说明称,对于锁定和限制的物业项目,佳兆业还未收到任何口头或书面通知,在还不明晰原因的情况下会进一步与相关部门积极沟通以尽快解除有关锁定和限制。

实际上,佳兆业上述待解的两大问题也正是融创入主时最为看重的。上周五晚间,融创与佳兆业发布联合公告宣布,融创以45.52亿港元的总价收购佳兆业49.25%的股权,由于所涉及股权超过30%,融创又向佳

淘宝、天猫电商等拓宽线上渠道,由此来看,魅族得到阿里巴巴的投资也并不意外。

值得一提的是,随着投资魅族动作抛出,阿里巴巴也成为BAT互联网三巨头中率先投资主流手机厂商的一家。

在此之前,百度斥资入股了百加手机,不过百加手机的市场一直表现欠佳,未能跻身主流阵营,而腾讯目前虽然尚未在联姻手机厂商方面有所动作,但也不排除正寻找机会的可能。

观察人士预测,随着智能手机市场越发成熟,互联网企业跨界、软硬兼施将成为主流趋势,与此同时,手机厂商也开始出现站队的迹象。去年底,奇虎360斥资4.09亿美元与酷派成立一家合资公司,推动酷派旗下电商品牌“大神”的运营,360与酷派分别持股45%和55%。而此次魅族加入阿里巴巴阵营,预计未来其他互联网企业、手机厂商也都会有所动作。

佳兆业复牌 债务及房源被锁难题待解

兆业提起了要约收购。但融创的出手相救并非是无条件的,融创在公告中明确了交易的前提条件:即佳兆业的债务违约已经通过债权人同意或豁免、出售股份不会违反现有债务条款、所有现有纠纷需要通过和解及其他方式解决,佳兆业部分区域的非正常经营状态需要通过让融创满意的方式解决等。

而在交易公布之前,融创中国董事长孙宏斌就曾表示,融创收购的前提条件是对佳兆业进行债务重组,但如果各方债权人不同意,那该笔交易只有50%的可能性完成。

“但是目前佳兆业面临的是多家银行和机构的债务,而各家的利益诉求又不一样,因此协调各方债权人的利益是个复杂且漫长的过程。”上海易居房地产研究院研究员严跃进分析称。

此外,锁房未解也正在阻碍该笔交易的推进。严跃进进而指出:“和上回收购绿城不同,融创对此轮收购的态度是相对谨慎的,在折戟绿城收购后,融创宁愿等待房源解锁,也不会冒险推进收购,因此融创对于佳兆业的收购何时能够完成还要看上述债务和锁房问题的解决时间。”

的供应意愿也出现蛰伏。”亚豪机构副总经理高珊介绍。

开发商推盘意愿不强同时也折射出了他们对于预期的不确定。一位新房代理公司负责人向北京商报记者透露:“开发商正在针对今年新形势制定销售计划,他们宁愿牺牲这个月也不想开了盘却没人买。”

房企静待小阳春

纵观去年的楼市,从2014年9月30日央行救市再到今年初北京公积金贷款额度的调整,每一次政策调整都是在定向松绑一部分购房需求,在分析人士看来去年下半年以来连续出台的政策有效地维持了楼市的平稳回暖,而2月4日央行的降准再次为2015年的楼市吹来了一股暖风。

“3月被称之为楼市的小阳春,今年春节假期过后不久就是3月了,所以我们要春节前就要启动一轮营销,争取在春节期间抓住一部分客户,此后再发力3月。”一位北京开发商向北京商报记者说。

该人士进而指出,春节期间银行各类贷款的手续会停办,降准的利好将在春节后释放,开发商要抓住这一轮利好为一季度的业绩冲刺,但是此后楼市还将回归平稳,开发商亟待新一轮刺激政策的出台,但更需要专注产品的定价和推广,最重要的是仍然是“抢客户”。

北京商报记者 齐琳 阿茹汗/文 张彬/制图

国窖1573现系统性断供

北京商报讯(记者 马骏昊)临近春节,白酒业竞争越发激烈之际,北京商报记者在京走访市场时发现,多家酒行、烟酒店出现国窖1573“缺货”现象,得到的解释主要是“因进货太贵,销售不佳而未进货”。在业内看来,不仅是北京市场,泸州老窖对其高端品牌国窖1573在销售旺季保价意图依然非常明显,这更像是一场以牺牲销量为代价的冒险。

北京商报记者在京不同区域走访中,多数出现“无货”或是“仅剩1-2瓶”现象的门店老板介绍称,缺货的根源主要在于销售情况不佳。“进价太高,国窖1573的进货价基本都在600元左右,比较难卖,所以就没有再进货。”一位陈姓老板表示。

北京商报记者注意到,市面上国窖1573报价颇为统一,门店给出的最低报价基本处在700-750元/瓶,普遍高于店内五粮液核心产品52度水晶瓶五粮液(即“普五”)600元/瓶的报价。“消费者对比过后,往往会选择五粮液。”陈姓老板的一句话道出了国窖1573遭遇销售冷落的又一主因。

在业内人士看来,在终端市场与五粮液等酒企的较量中,并未在销售旺季做出让步的泸州老窖进行保价的意图依然非常强烈。“对于销售商,谁的酒好卖、赚钱,肯定就会卖谁的酒,这是当前市场上出现门店主动缺货的背后逻辑。但对于泸州老窖而言,也有其挺价的无奈。”白酒营销专家肖竹青称,泸州老窖以巨大成本打造国窖1573,所以,业内普遍认为,对于泸州老窖,国窖1573的经营更像是一场不能输的战役。近日有消息称,泸州老窖再出保价政策,发动经销商回购550元以下国窖1573。

至于这一回购措施是否在北京实施,及近期在京是否有保价措施等问题,北京商报记者昨日联系到泸州老窖多位高管,但截至发稿前,并未得到回应。

“泸州老窖进行保价,主要是代表企业一种姿态,以恢复渠道信心,防止抛售对价格体系造成进一步伤害。此前,茅台核心产品从2000多元跌到几百元,对于渠道商就是不小的打击。”肖竹青说。另据他介绍,之所以泸州老窖保价比五粮液更决绝,主要是“国窖1573渠道上的库存比五粮液多,如果不挺,渠道商信心大减,将有更大的麻烦。不可否认,正如市场反映出的缺货现象,挺价的持续换来的将是销量严重受损。”肖竹青认为,泸州老窖现在的挺价也是无奈之举。