

北京商报“3·15”微信投诉平台上线

北京商报讯 在“3·15”消费者权益日走过31个年头后,北京商报2015年“3·15”特别报道的主题重新回到起点,我们将关注点再次回到“打假”上。

在过去的一年里,伴随着阿里巴巴的上市,伴随着BAT之间争斗进入白热化的局面,互联网经济带给中国消费者的改变达到了前所未有的高度,然而如何杜绝互联网经济时代假货泛滥的情况,却成为横亘在商家与消费者之间的沟壑;今年初,一场声势浩大的口水战在阿里与工商总局之间展开,最终意料之内的以握手言和各退一步收场,但情理之外的,是对网络售假越发的零容忍。

不仅是在互联网端口,消费者权益日的产生,根本还是“假”的存在,这其中,既有假的产品,也有假的服务,更有假的承诺,因为这形形色色假的存在,才有了近年来的维权难、退货难;于是,兜兜转转之后,北京商报希望将“3·15”消费者权益日的特别报道关注点再次聚焦“打假”,北京商报将重磅推出系列调查报道,您如果在生活中遭遇到了形形色色的制假售假、挂羊头卖狗肉的侵权行为,可以关注北京商报官方微信,您的线索将成为我们特别报道重点关注的內容,北京商报还将联手专业的检测机构对涉假产品予以全程留样检测,期待更多制假、售假行为得到曝光。

· 快讯 ·

赣州稀土终止借壳威华上市

北京商报讯(记者 马骏昊)经历一年多的酝酿,南方稀土巨头借壳上市之路再搁浅。根据威华股份昨日发布的公告确认,赣州稀土集团借壳威华股份上市已经终止,威华股份股票将于今日开市起复牌。

根据公告,2月9日,威华股份收到中国证监会《关于不予核准广东威华股份有限公司重大资产重组及向赣州稀土集团有限公司发行股份购买资产并募集配套资金的决定》的书面文件(证监许可[2015]203号)。该公司的重大资产重组及发行股份购买资产并募集配套资金方案于1月21日经中国证监会上市公司并购重组审核委员会2015年第6次并购重组委员会审议未获通过。

有消息称,这次借壳失败主要是因为“赣州稀土的准入还存在一些问题”,按一位知情人士话说,还需要满足环保等条件。

据介绍,2月15日,威华股份接到本次重大资产重组交易对手方赣州稀土集团终止本次重大资产重组的回复。2月16日,威华股份方面做出了终止本次重大资产重组的决定。

2013年11月,威华股份发布公告称,赣州稀土集团以其所拥有的赣州稀土100%股权认购该上市公司非公开发行的新股14.76亿股,从而取得威华控股股权。当时公告介绍,上述交易完成后,上市公司原盈利能力减弱的中纤板等林木资产将被剥离,同时,赣州稀土集团将盈利状况良好、发展潜力大的优质稀土矿山资产注入上市公司,“上市公司将转变成为一家稀土矿业公司”。对于赣州稀土集团而言,谋划上市已经多年。由于担心“直接IPO难度大”,“借壳上市”成了猜想的热点,公开资料显示,近20家上市公司传出与赣州稀土借壳上市有关。

三星收购电动汽车电池厂商

昨日消息,三星集团旗下附属公司三星SDI宣布,将收购全球领先的汽车供应商Magna International旗下的Magna Steyr电池组业务。

Magna Steyr是奥地利一家制造商,为奥迪、菲亚特、通用和大众等组装汽车。Magna Steyr还拥有其他业务,如设计和生产汽车零部件,包括用于电动汽车的电池系统。

三星SDI表示,该公司可以通过这项交易将其电池单元和电池模块的产能与Magna在电池组方面的专业知识结合起来,帮助自己留住欧洲、北美和中国的客户。

有分析称,三星SDI还是宝马电动汽车及混动汽车的电池供应商,甚至是特斯拉,其今年所需的电池有8%由三星SDI供货。伴随着Magna Steyr的收购,三星SDI势必能获得与松下相抗衡的竞争力。据悉,松下是特斯拉最大的供应商,并且还是特斯拉超级电池工厂的合作商。

近日另有报道称,苹果公司正研究如何打造无人驾驶电动汽车,并与汽车厂商和零部件供应商进行了接触。报告称,苹果电动汽车项目的内部代号为“Titan”,已经招募了数百人,苹果高管还会见了包括Magna Steyr在内的组装厂商。此次三星只是收购了Magna Steyr电池组业务,而并不包括制造业务。因此,苹果将来仍有可能与Magna Steyr合作,打造自己的电动汽车。

另有消息称,苹果正从三星电子招募电池专家和其他高科技技术员工,许以高福利待遇和年薪。一名三星官员称,苹果正从三星挖下一代技术领域的专家,包括在信号和视觉处理管理领域经验丰富的技术人员和工程师。公开数据显示,2020年全球电动汽车保有量将达到770万辆,而2014年为210万辆。

北京商报综合报道

煤炭“网淘”扩张迅猛

据新华社电 相关数据显示,在煤市持续萎缩的常态下,煤炭电子交易市场呈“双增”趋势,煤炭行业正加速推进电商模式。

去年底,煤炭最重要产地“三西(山西、陕西和内蒙古西部)”地区煤炭电子交易发展迅速,中国(太原)煤炭交易中心注册交易商达9787户,遍布全国31个省(区、市),现货交易超过13亿吨,交易额达6520多亿元,成为全国交易量最大的煤炭交易中心。内蒙古煤炭交易中心交易量超过9000万吨,陕西省煤炭网上交易量突破1亿吨,神华集团煤炭交易网同比成交量增加近1.8倍。

中国(太原)煤炭交易中心专家认为,电子交易具有信息集聚、资金集聚功能,可以利用互联网、第三方的概念产生许多综合服务。在销售局之下,更多煤炭生产和贸易企业“触网经营”,全国目前已有近40家功能各异的煤炭交易市场。

有专家称,煤炭电子交易的核心是借助电商平台推动电商交易,通过“线上交易、线下物流”的方式,可减少流通环节损耗和加价环节,实现煤炭生产企业向下游消费企业减除中间环节的直接供应,以降低运行成本。今后在相当长的时期内,煤炭行业产能过剩和需求不足将成“常态”,煤炭电子交易是煤炭行业求生存、保微利的重要途径,具有很大的发展空间。

另有公开信息显示,随着对业务模式研究探讨并合理设计,各大交易中心以客户和市场需求为导向,推出个性化的客户服务采购模式。目前,中国(太原)煤炭交易中心以邀约交易和挂牌交易为主;内蒙古煤炭交易中心以“专场电子竞价交易和担保交易”为主;东北亚煤炭交易市场推出服务于各类需求客户的集采预售解决方案短长协交易模式;陕西省煤炭网上交易挂牌交易和竞价拍卖。

# 索尼无奈再次谋划战略收缩

## 继续剥离消费类业务 改写颓势难言乐观



剥离业务为甩手

索尼表示,将在今年10月1日起开始新一阶段的重组,尤其是将视频和音频业务部门剥离,使其成为自负盈亏的索尼全资子公司。另外,索尼还将着手准备其他业务的剥离,对此这些以子公司形式运营的业务单元,索尼将增强其自主权。

值得注意的是,这并不是索尼第一次挥起剥离业务的大刀,早在去年初,索尼就将VAIO笔记本电脑业务出售给了日本JIP公司。同一时间里,索尼还剥离了电视机业务,使其成为独立运营的全资子公司。

TMT行业分析师梁振鹏指出,一般来说,企业会剥离业务的情况有两种,一种是部分业务资产能力强,剥离独立的目的在于拆分上市,从而获得更多的融资,另一种则是剥离不良资产,成立子公司有利于财务独立核算,并进行准确估值,从而为未来卖盘铺路。从索尼一次次剥离的这些业务来看,索尼的情况无疑

属于第二种,其PC业务、电视机业务均都出现持续的亏损局面,而视频及音频业务营收虽然呈现正增长,但对利润增长贡献甚微。

消费类市场收缩

除了PC、电视机、音视频业务,业内人士普遍认为,索尼未来将陷入亏损泥潭中的智能手机业务卖盘的可能性也非常大,因为智能手机对索尼整体业绩的拖累作用已越来越明显,一直未能有所好转。而索尼CEO平井一夫此前也透露,索尼将不再追求智能手机和电视业务的增长。

观察人士指出,索尼在智能手机领域

处于“高不成、低不就”的尴尬境地,尤其是在中国这个全球最大的智能手机市场,高端不敌苹果、三星,中低端又不如华为、小米等本土厂商,索尼兵败几乎已成定局。

由此不难看出,这家曾被冠以消费电子巨头头衔的日本企业正与大众消费市场渐行渐远,甚至未来有可能索尼将不再是一家消费电子公司。

在梁振鹏看来,索尼的战略收缩并不能美其名曰“转型”,实际是其自救多年未果之后的无奈之举。一直以来,索尼以大众消费市场(即B2C企业对消费者)见长,B2B(企业对企业)商用产品线优势不明显,因此在移动互联网浪潮袭来

之时,索尼并未抓住时机,像东芝、夏普等其他日系企业转型为一家B2B公司,消费类电子设备领域难突围,索尼才不得不向商用产品寻求出路。

改写颓势难言乐观

索尼表示,未来三个财年里将把部件业务、游戏及网络服务业务、影视及音乐业务作为驱动利润增长的部门,索尼将大力发展此类业务并进行强劲资本投资,欲借此同时达到销售增长及利润提升的目标。需要指出的是,索尼的CMOS影像传感器获得众多终端厂商的采购,应用在智能手机等设备中,可谓是有着较强的市场需求。元器件业务虽然保持盈利的正增长,但盈利规模很难与智能手机、电视机等终端产品相提并论。

再说索尼影视及业务,即索尼影业公司Sony Pictures,影视行业投入成本大,能否盈利具有较大的风险,能否给索尼带来长期稳定的盈利还是个未知数。

根据索尼预告,在截至2015年3月31日的2014财年里,游戏及网络服务业务销售收入12900亿日元(约合107亿美元)、部件业务销售收入为8900亿日元,而与之形成鲜明对比的是,苹果iPhone在截至2014年12月的这一财季内的营收就超过500亿美元。

由此来看,身处亏损泥潭中的索尼,尽管确立了新的业务发展重点,自救道路依然将会很长。

北京商报记者 齐琳 曲忠芳/文 CFP/图

## Special focus

# 北京二手房显露节后量价齐涨迹象

北京商报讯(记者 齐琳 阿茹汗)春节假期二手房中介门店虽然停业,但是买卖双方入市的热情却依旧不减。北京商报记者春节假期走访市场发现,在经过节前的一轮成交小高峰后,买房人在利好政策的持续影响下出手心切。尽管因为假期暂停网签,2月北京二手房的成交量会出现技术性下降,但是此后的市场会因需求的集中释放而出现量的提升,成交价格也会在业主持续稳定的心态下逐渐抬高。

对于北京市二手房中介门店来说,今日才是节后正式上班第一天,但是留店值班的工作人员在春节假期就已开始不时招待前来咨询的买房人。在安定门外大街的一家链家门店内,置业顾问吕杰向北京商报记者介绍,多数客户年前就已打探过市场,没能赶在春节前成交的他们希望在节后尽快出手买房。

北京商报记者走访市场时发现,在春节假期前的一个月,北京二手房市场迎来了成交的小高峰。在东四环工作的置业顾问小杨介绍,2月初他所在区域的四个门店单日最高成交量达到8套,而在去年市场转暖之时也只有4套左右,1月中旬至2月中旬的月成交总量环比上涨了10%左右。“年前成交的客户多数受政策影响比较大,例如2014年12月31日公积金首

套贷款最高额度调整以及央行降准等,这类买主的心态是担心年后政策又有调整,从而决定早出手为好。”小杨如是说。

不过,二手房成交价格却并未因成交量的上升而拉高,上述置业顾问均介绍成交价格维持去年11月以来的水平,没有出现较大波动。小杨称:“春节前成交双方都有快出手的心态,业主也并不会在此刻盲目上调价格。”

中原、链家、我爱我家等机构此前统计的数据显示,2015年1月北京二手房住宅网签套数为12737套,虽然环比下降了13.2%,却比上年同期上涨了45.2%,而且这已经是自去年11月以来连续第三个月单月成交突破万套。由于监测范围不同,各机构成交价格的统计数据有出入,但是环比变化均在0.5%以内。

上述机构表示,受春节假期因素影响,2月二手房的网签量将回落至万套以下,但是实际情况则并非如此,分析人士判断二手房成交在节后会出现一定程度的小爆发。“从门店的统计看,年前买房人的量出现了一定的增长,相比1月增加了5%左右,这些人都表示假期后会集中看房。”一位在北苑地区工作的置业顾问介绍。吕杰进而补充,“甚至有的客户节

前就把看房的日期定下来了。”

链家地产市场研究部张旭表示,对于二手房市场而言节后通常是买方集中进入、卖方集中挂牌的时期,今年在陆续出台的宽松政策影响下,买卖双方对于楼市未来预期的变化更加明显。

北京商报记者走访时发现,由于年前迎来了成交的小高峰,部分门店的房源出现了短期的供应不足,东三环的一位不愿具名的置业顾问透露:“业主对于年后市场的预期相对较高,让价意愿进一步下降,个别门店甚至出现了业主捂盘惜售的情况。”

吕杰进而介绍:“有的业主在春节期间打电话调高了售价,5万—10万元不等,节后成交量一旦上来,业主的议价意愿肯定会进一步削弱,除非再碰上着急用钱的,否则可谈的空间定会越来越小。”

张旭认为,从去年的“9·30”央行放松贷款政策到最近一次的央行降准,每一次政策调整都是在定向松绑一部分购房需求,需求的缓慢有序释放使得北京二手房住宅市场呈现了稳中有涨的局面,也有效维持了楼市的平稳回暖,预计在春节假期后,随着又一波需求的释放,节后二手房市场稳中有涨的趋势或将延续,且涨势将从成交量蔓延至成交价格。

## 受困油价下跌 延长石油亏损成定局

北京商报讯(记者 马骏昊)油价狂跌对企业的业绩影响正在显现。身为油气巨头延长石油集团的上市公司延长石油国际(以下简称“延长石油”)日前公布盈利警告,该公司预期截至2014年12月31日年度将录得约47亿港元净亏损,同比由盈转亏,2013年延长石油录得净利润约5300万港元。

延长石油在其公告中解释称,2014年出现亏损主要是由于当年10月以来,国际油价急速及持续下跌,并且徘徊于低水平,致该公司位于马达加斯加的2104及3113两幅油田区块产生合共约45亿港元一次性及非现金的大额资产评估减值。此外,鉴于上述国际油价大幅下滑,延长石油亦录得有关集团内其他石油相关资产所产生合共约4亿港元一次性及非现金的资产评估减值。

北京商报记者注意到,延长石油在2014年中期报告中,收入及利润表现均处于上涨态势。其中,在报告期内,延长石油录得溢利6916.6万港元,较2013年同期溢利2408.5万港元有所增加。“盈利大幅增加主要由于本报告期合并新收购的Novus账目所致,”延长石油称。据了解,延长石油于2014年1月20日完成收购加拿大能源企业Novus,并将Novus从多伦多交易所退市,成为延长石油全资附属公司。

在2012年度,延长石油曾出现亏损7725.3万港元,在2013年实现扭亏,转盈至2013年度溢利5283.4万港元,当时延长石油曾给出解释,转亏为盈显示国内的成品油业务增长趋势良好,然而好景不长,2014年下半年尤其是四季度,国际市场原油价格出现持续、大幅度下跌,国内成品油价格也“跌跌不休”,根据公开数据,截至去年12月26日,国内成品油价出现十一连跌。

并购达到扩大公司业绩和规模的目的,但庞大的品牌体系在目前的市场形势下已经不能满足公司高利润的追求,有些品牌甚至处于亏损状态,快速缩减品牌带来的积极财务数据可以在当季度财报中显示,对投资者有一个比较满意的交代。”

宝洁日前公布的最新财季销售业绩显示,2015年第二财季营收为201.6亿美元,比上年同期的211亿美元下滑4%;净利润为23.7亿美元,同比下滑31%。同时,也有业内人士表示,从2013年现任CEO雷富礼重新掌管宝洁开始,宝洁就在积极物色新的接班人,现年67岁的雷富礼退位期限已不远,尽快完成战略调整也给新一任接班人更多的机会。

对品牌投资组合规模进行精简的积极影响会在未来几个季度中逐渐显现出来。

宝洁的“瘦身”计划于去年8月正式对外宣布,将在未来两年内砍掉过去三年销售一直下降、年销售不到1亿美元的90—100个小型品牌,专注发展70—80个核心品牌,而这些核心品牌过去三年为集团贡献90%的收入和95%的盈利。

值得注意的是,按照乔恩·莫勒日前公布的完成100个品牌出售的时间,宝洁的“瘦身”计划将提前一年完成。

“可见宝洁急于完成战略调整并以此改善业绩的迫切愿望”,上海博盖管理咨询有限公司总经理高剑锋向北京商报记者分析表示,“之前宝洁通过

## 宝洁有望提前一年完成瘦身计划

北京商报讯(记者 齐琳 赵秀静)宝洁首席财务官乔恩·莫勒日前在发言中指出,宝洁将于今年夏季之前完成出售100个品牌的计划,这与去年8月提出的两年内完成“瘦身”的时间相比缩短了1年。业内专家表示,表现不佳的业绩使得宝洁想要尽快完成新一轮的战略调整的愿望更加迫切。

乔恩·莫勒在佛罗里达州博卡拉顿参加消费分析师集团年度研讨会中表示,宝洁正加速对品牌投资组合的削减进程,将继续出售部分所在领域没有形成领导地位的品牌,而在计划于今年夏季之前出售的100个品牌中,已经有35个完成了交易,并在未来将专注于65个品牌和十大产品领域,并表示,宝洁管理层有信心,