

一汽-大众奥迪最高降5.5万

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)3月19日,一汽-大众奥迪宣布,近日国家相关部门发布关于增值税税率调整的通知,自4月1日起全面降低制造业增值税税率。一汽-大众奥迪决定自3月19日起,下调全系在售车型官方指导价,提前惠及用户。

据了解,此次官方指导价调整涵盖奥迪品牌全系在售车型,最大降幅为5.5万元。其中,奥迪Q2L 35TFSI时尚动感型价格下调1.02万元;奥迪Q5L 45TFSI尊享时尚型价格下调2.1万元。

此前,针对4月1日我国将调降增值税税率的政策,奔驰、宝马、捷豹路虎、沃尔沃和林肯等豪华品牌已纷纷启动官降,相关车型官方指导价降幅最高超6万元。

《政府工作报告》中提到:“深化增值税改革,将制造业等行业现行16%的税率降至13%,将交通运输业、建筑业等行业现行10%的税率降至9%,确保主要行业税负明显降低。”

多闪用户无法使用微信昵称与头像

北京商报讯(记者 石飞月)3月19日,记者在视频社交App多闪收到弹窗,称由于腾讯方面的要求,希望用户修改在多闪或者微信上的账户头像与昵称。

多闪弹窗显示:根据腾讯公司强烈要求,您在微信/QQ上的账户信息,包括头像、昵称的权益属于腾讯公司,如果您多闪的头像昵称与微信/QQ一致,需要修改在多闪或微信/QQ上的头像昵称。如果昵称是真名,我们觉得可以保留。”这意味着用户必须在微信/QQ或者多闪上,就自己的昵称和头像“二选一”。

多闪是抖音在今年1月推出的视频社交软件,面向年轻人,主打亲密关系。多闪是抖音私信功能的升级,也是抖音首次正式尝试进军社交领域。

腾讯对多闪曾多次屏蔽。今年1月15日,在多闪发布会现场,有观众拿着手机想要扫码下载试用,却发现“多闪”下载链接被微信屏蔽了,页面显示“因网页包含不安全内容,被多人投诉,已停止访问该网页”。几天前,腾讯应用宝又开始屏蔽多闪App。

此前,今日头条CEO陈林在多闪产品说明会时曾表示,多闪和微信不是竞争关系,多闪做的是亲密关系的社交,而微信更像是个人全部社会关系的即时通讯社交基础设施;“微信不必把我们当作竞争对手”。

有消息称,腾讯正在天津滨海法院推动一项诉讼禁令,腾讯在禁令申请中认为,多闪用户使用自己的微信头像和昵称,是侵犯腾讯所拥有的“用户数据”,腾讯要求多闪方面停止使用。对此,腾讯方面回应称,向法院提起诉讼的原因是抖音超范围和违规使用来源于微信/QQ的用户头像、昵称等数据,并擅自提供给多闪产品使用。

易鑫集团净利润同比减少26%

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)3月19日,汽车金融交易平台易鑫集团发布2018年年度业绩公告显示,集团收入55.33亿元,同比增长42%,毛利24.75亿元,同比增长13%,经调整净利润为3.45亿元,同比减少26%。

从业务规模上看,2018年,易鑫集团汽车融资交易总数量约48.4万笔,同比增长21%,公司通过贷款促成服务及自营融资业务促成的汽车融资额约为380亿元,同比增长26%。

分业务类型看,2018年,易鑫集团交易平台业务收入7.62亿元,同比减少21%;贷款促成服务收入为5.39亿元,同比增长126%;广告及其他服务收入2.23亿元,同比减少77%;自营融资业务收入47.71亿元,同比增长62%;融资租赁服务收入41.01亿元,同比增长55%;其他自营服务收入为6.7亿元,同比增长132%。

对于收入变动原因,易鑫集团表示,交易平台业务收入减少、广告及其他服务收入减少,源于集团策略性侧重贷款促成服务,同时向Yusheng出售二手车交易相关资产,因此策略性减少广告及会员服务和二手车交易促成服务等。而自营融资业务收入增长,主要源于过往年度现有融资租赁交易收入增加。

易鑫集团为国内互联网汽车金融交易平台,成立于2014年,由腾讯、京东、百度、易车共同投资,平台上包括新车交易、二手车交易、汽车贷款、汽车保险、汽车租赁等多项服务。截至2018年6月30日,易鑫集团累计交易量约85万笔。

健合集团2018年营收破百亿元

北京商报讯(记者 钱瑜 姚倩)3月19日,健合集团发布了2018年财报,公司实现营收101.33亿元,同比增长25.2%。其中,BNC业务(婴幼儿营养及护理用品板块)与上年同期相比增长25.8%达58.9亿元,ANC业务(成人营养及护理用品板块)与上年同期相比增长24.3%达42.4亿元。2018年,婴幼儿营养及护理用品业务与成人营养及护理用品业务分别占总营收的58.1%和41.9%。

对于BNC业务的增长,健合集团在公告中表示,主要得益于合生元、Healthy Times、Dodie三大品牌全线发力。其中,中国婴幼儿配方奶粉业务仍然是健合集团BNC业务最大的贡献来源。健合2018年在中国婴幼儿配方奶粉业务增长21.3%达45.1亿元。Biostime合生元及合生元旗下超高端有机子品牌Healthy Times婴幼儿配方奶粉产品的销售额分别增长18.9%与171.8%。

在ANC业务板块,2018年,健合集团Swisse品牌所运营的ANC业务收入达859百万澳元,按经货币调整可比基准计算较上年同期增加30.3%。澳新市场与中国市场的主动销售分别增加13.7%及63.2%。

国家油气管网公司面世在即

3月19日,中央全面深化改革委员会第七次会议强调,要推动石油天然气管网运营机制改革,组建国有资本控股、投资主体多元化的石油天然气管网公司。今年两会期间,深化石油天然气体制改革成为热点话题。国家发改委发布的《关于2018年国民经济和社会发展计划执行情况与2019年国民经济和社会发展计划草案的报告》就已提出,将组建国家管网公司,推动油气干线管道独立,实现管输和销售分开。

政策推动

进入2019年,组建石油天然气管网公司的进程陡然提速。上周,全国政协委员、中国工程院院士、中国石油化工集团有限公司副总经理、中国石油化工股份有限公司总裁马永生在接受媒体采访时说,深化石油天然气体制改革,组建国家石油天然气管网公司有利于推动能源领域高质量发展,维护国家能源安全。

3月9日,发改委发布报告表示,深化石油天然气体制改革,组建国家石油天然气管网公司,推动油气干线管道独立,实现管输和销售分开。

组建石油天然气管道公司一直在酝酿之中。2016年《关于深化石油天然气改革的若干意见》在征求意见过程中也提出:“抓紧研究制定实施方案,分步推进国有大型油气企业的干线管道独立,组建国有资本控股、投资主体多元化的石油天然气管道公司,实现管输和销售分开以保障公平接入。”

2017年5月,中共中央、国务院印发《关于深化石油天然气体制改革的若干意见》,明确提出分步推进国有大型油气企业干线管道独立,实现管输和销售分开。完善油气管网公平接入机制,油气干线管道、省内和省际管网均向第三方市场主体公平开放。

目前,我国管网互联互通已经迈出了重要步伐,但天然气管线互联互通程度仍然较低,基础设施落后。数据显示,截至2017年底,我国建成运行的长输天然气管线总里程7.4万公里,但干线管道密度只有7.3米/平方公里,只有美国的1/8、法国的1/9、德国的1/10。

放开市场

按照十三五规划,2020年我国天然气综合保供能力应达到3600亿立方米以上,这意味着,今年和明年每年都要至少增加400亿立方米,而新增的天然气必须与管道配套才能增加,管道建设跟不上就会成为发展瓶颈。目前石油石化很多跨省大管道都已经实现了混合所有制,资产剥离收购也正在加速进行,成立油气管道公司已是迫在眉睫。

中国能源网首席信息官韩晓平告诉北京商报记者,目前企业修建油气管道一般是根据气田产量来建设,但是一旦供气量增加,就存在“运不出”的问题,油气管网公司可以统筹管道建设,优化资源配置,避免因重复建设而带来的资源浪费。同时,油气管网公司也将打破石油公司的纵向垄断,引入其他外部资本,打破石油石化行业的一体化垄断,增强行业的竞争力。

3月19日,作为三大运营商中第二个公布上年财报的公司,中国电信交上了一份稳健的成绩单,营收和利润双双实现增长。与其他两家运营商相比,虽然与行业老大中国移动存在差距,中国电信依然保持着稳定的增长势头,且在营收和利润方面稍强于中国联通。对于未来,中国电信也将宝押在了5G上,试图抢占先机。

据了解,我国天然气管网大型干线和支干线工程主要由三大石油公司投资建设,区域内支线主要由三大石油公司和地方资本投资建设,仅中石油建设投资就逾天然气管网总投资的70%。虽然管网投资建设不足已阻碍了天然气生产供应,但民营企业仍难以进入,致使天然气管网投资建设的巨大潜力难以释放,不仅管网建设规模、速度跟不上现实需求,管网投资建设的效率和效益也有待大大提高。

厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强也对北京商报记者表示,成立油气管道公司最重要的一点就是“无歧视”,谁能进,谁就进。由于管网建设投资审批必须落实气源和市场,上游垄断在管网投资方面形成了难以逾越的门槛,制约了其他主体的管网投资。

目前,我国天然气行业尚未实现输配、输售分离,仍是上中下游高度一体化的垄断经营模式。在上游天然气供应方面,中石油、中石化和中海油三大油气企业约占98%;在油气管道主干线上,三大油气企业约占95%,在全国17个已投运液化天然气接收站中,三大油气企业接收能力占总能力的90%。

组建“草图”

关于天然气管道公司的建设,在2015年油气改革方案筹划时就有呼吁。2016年、2017年以来三大石油公司理清管道公司,将管网公司和下游销售分离,并公布管输成本,推进第三方准入等,还是能隐约看出管网改革的思路,即“管住中间、放开两头”,管住中间的前提是成立独立管网公司。

中国企业研究院执行院长李锦表示,目前我国原油、成品油、天然气长

距离输送管道基本上由中石油和中石化下属管道公司建设,已经实质上形成了对油气管网行业的垄断。以往管道建设招标,更多地向石油系统内企业倾斜,如果管网独立,民营企业有望获得更多管道订单,管网分开将有利于打破石油石化行业的一体化垄断,增强行业的竞争力,对现有的格局将有很大的冲击。

在对天然气体制领域的求变中,管道公司的建立也步入正轨。据中国石化经济技术研究院去年底发布的《2019中国能源化工产业发展报告》预测,国家管网公司有望在2019年成立,新成立的国家管网公司将顺应我国现行国企改革思路,由管资产向管资本转变。新管网公司将三大石油公司剥离的管道资产转入后,将谋求资本化、证券化,通过上市广泛引入社会资本,加大管网投资建设力度。

公告称,新管网公司的建立将分三阶段进行:首先,中国石油、中国石化及中国海油将旗下管道资产及员工剥离,并转移至新公司,再按各自管道资产的估值厘定新公司的股权比例;其次,新管网公司获注入资产后,拟引入约50%社会资本,包括国家投资基金及民营资本,新资金将用于扩建管网;第三,新管网公司将寻求上市。

2月9日,有媒体披露石油天然气管道公司组建方案已获批,并列入2019年国资委重点工作计划,有望于年内正式成立,最快有望在年中。

目前,三大油企各自的管网已经基本分开,整合动作开始后,三桶油的管道资产和相关人员将被并入新成立的管网公司。

北京商报记者 陶凤 王寅洁

实习记者 陈超

中国电信2018成绩单:流量收入快速增长



营收利润双增

从整体来看,中国电信营收和利润情况良好。数据显示,中国电信2018年全年实现营收3771.2亿元,同比增长3%,其中服务收入为3504.3亿元,同比增长5.9%,净利润212亿元,同比增长13.9%。

流量经营方面,中国电信的流量收入保持了快速增长的势头,截至2018年底,手机上网收入1112.18亿元,较2017年增长22.4%;宽带用户净增1226万户,达到1.46亿户。由于市场竞争日益加剧,有线宽带接入收入为742.62亿元,较2017年下降3.2%。

在收入结构上,受OTT等业务替代的影响,语音业务收入为508.11亿元,较2017年下降17.6%,占经营收入的比重为13.5%。语音收入占比不断下降,互联网收入为1908.71亿元,同比增长10.6%,占经营收入的比重为50.6%。

此外,信息及应用服务收入为834.78亿元,较2017年增长14.3%,占经营收入的比重为22.1%,成为中国电信收入强劲的增长点。财报显示,增长主要得益于IDC、云业务、天翼高清等新兴业务的快速发展。而通信网络资源及设施服务业务收入为202.11亿元,较2017年增长5.7%,占经营收入的比

重为5.4%,主要原因是数字电路服务业务和IP-VPN业务实现良好增长。

中国电信表示,在面对数字经济蓬勃发展的历史性机遇同时,也清醒地看到,未来外部环境复杂严峻,宏观经济面临下行压力,跨界、同质化竞争日趋激烈,转变发展模式、推动高质量发展成为当前首要任务。

行业中位

目前,中国联通和中国电信都已公布2018年财报,中国移动上年财报预计将于月底发布。

从已经发布的财报数据来看,中国联通与中国电信之间的差距依然存在,中国电信依然保持稳定的发展速度,处于行业中间位置。

财报显示,中国联通全年实现服务收入2637亿元,同比增长5.9%;净利润达102亿元,同比增长45.8%。与中国电信相比,联通的营收和净利润都实现了更大幅度的增长,尤其是净利润。

在用户数方面,2018年,中国联通移动出账用户净增3087万户,同比提升51.8%,总数达到3.2亿户,4G用户净增4505万户,总数达到2.2亿户,4G用户市场份额同比提高1.3个百分点。4G用户占移动出账用户比例达到70%,同比提升超8个百分点。

而中国电信2018年移动用户数达到3.03亿户,净增5304万户,其中4G用户数达到2.42亿户,净增6039万户,4G用户占移动用户比例达到80%,手机上网总流量同比上升29.1%。

虽然中国移动的年度成绩单还未出炉,但在激烈竞争下,中国移动的日子也不太好过。根据中国移动2018年三季度业绩,该公司2018年前三季度实现营运收入5677亿元,同比下降0.3%;其中通信服务收入为5184亿元,同比增长0.6%。值得注意的是,这是中国移动2014年以来首次出现营收下滑的情况。

中国移动在财报中明确表示,近来面临的市场竞争更趋激烈、流量价值快速下降,以及取消流量“漫游费”明显减收的严峻形势。同时表示,大流量低资费套餐竞争加剧,导致流量价值快速下降,中国移动通信服务收入增长面临巨大压力。

移动业务方面,截至2018年9月30日,中国移动的移动客户总数约9.16亿户,其中4G客户总数达到6.95亿户;有线宽带方面,截至2018年9月30日,中国移动有线宽带客户总数达1.47亿户,前三季度净增3413万户。

运营商财经网总编辑唐浩指出,三家公司相比,中国移动依然处于行业龙头地位,不管是营收、利润还是

动用户数,都超出了联通和电信的总和。固网宽带方面,虽然发展时间较短,但已经超过了中国联通,与中国电信的差距越来越小。

押注5G

根据工信部的规划,2019年将实现5G试商用,2020年实现5G正式商用。作为三大运营商,此次将会是谁来主导这次的5G市场值得期待。3G市场被联通占领,中国移动占了4G市场份额的67%,这一次5G市场是联通重新回归霸主还是移动继续稳坐宝位又或是电信逆势翻盘,将等待时间来揭晓。

目前,三大运营商都在积极为5G的到来做准备,中国电信也不例外。财报显示,今年中国电信在5G建设方面的投入预算为90亿元,同时中国电信明确,以5G独立组网为目标,将探索5G网络共建共享,降低网络建设维护成本。

关于中国电信5G网络推进速度,从2018年6月中国电信发布5G技术白皮书算起,其后续动作也未中断。

2018年9月,中国电信建成首个运营商基于自主掌控开放平台的5G模型网,与诺基亚贝尔达成人工智能战略合作。2019年1月,中国电信完成首个基于虚拟机容器技术的5G SA核心网功能测试;并计划于2019年3月推出超过1200台5G终端(包含手机)进行测试,为即将商用做准备。

在产业合作方面,为推动5G生态快速发展,2018年9月中国电信宣布启动“Hello 5G”行动计划,决定成立5G创新中心,与产业界合作开展5G研究创新。

“此前,中国电信已获发3.5GHz频段用于全国范围5G网络试验。”产业观察家洪仕斌表示,3.5GHz这个频段是5G部署的黄金频段。从产业链的角度看,当前主流的设备厂商一直是基于3.5GHz来进行5G的产品研发与测试,国外主流运营商基本上也是依托3.5GHz来进行5G网络部署建设,开展5G网络服务。

北京商报记者 石飞月/文 代小杰/制表