

中移动插手手机零售冲击代理商

商报讯(记者 吴辰光)记者昨日获悉,中国移动新成立的终端子公司中移鼎讯在各地的分公司正在全面组建。据悉,中移鼎讯的组织架构由产品、采购、市场、渠道等部分组成,并形成对终端管理的垂直架构。这意味着该公司将全面承接中国移动的手机零售,而手机国代商过去依靠中国移动各地手机采购的好日子即将过去。

中移鼎讯于2003年底创建,原来是中国移动的一家终端配送及物流服务企业,由中国移动发起,中兴、东方通信、宁波波导、北京神州数码、深圳华为投资控股有限公司均占有股份。去年中国移动以2.81亿元收购中移鼎讯100%的权益。

此前,中国移动与天音通信、中邮普泰等多家有实力的手机国代商进行合作,同时将终端定制权下放地方运营商。近年来,随着3G终端市场的升温,渠道的重要性凸显,运营商纷纷加大渠道投入力度。中国联通、中国电信先后成立了独立的终端子公司,近期又分别与大型家电连锁品牌国美电器签订合作协议,大力拓展社会渠道。面临重重竞争压力,收购中移鼎讯后的中国移动此次也马上做出了调整。

二季度国内煤炭价格增长继续放缓

商报讯(实习记者 高立萍)今年二季度,国内煤炭出厂价延续了上季度同比涨幅回落的趋势。昨日,由国家统计局中国经济景气监测中心和中经产业景气指数研究中心共同发布的中经煤炭产业景气指数报告显示,二季度煤炭价格同比增长10.2%,涨幅比上季度回落1.1个百分点。

据了解,二季度中经煤炭产业景气指数为101.5点(2003年增长水平=100),比上季度上升0.6点,产业运行总体呈现淡季不淡、部分地区稍显偏紧的态势。

对于二季度煤炭价格涨幅继续回落,有关专家分析认为,一是由于大秦线运力恢复和浙江沿海的口岸检修完毕,在经历了5月补库存阶段后,6月末库存回升至708万吨的正常水平;二是因为随着6月来水量大增,南方地区水电发电能力逐步恢复,煤炭的需求压力减缓;再者国家采取建立煤炭应急储备点等措施,多种渠道增加煤炭供应,导致价格上行趋势被抑制。

克莱斯勒二季度亏损3.7亿美元

据新华社电 美国克莱斯勒公司昨日发布的财报显示,由于偿还美加政府贷款,该公司今年二季度亏损3.7亿美元,亏损额较去年同期进一步扩大,但去除此项开支后,该公司当季实现盈利。

克莱斯勒公司表示,今年二季度出现亏损主要由于该公司归还美国、加拿大政府贷款5.51亿美元,如果去除这项支出,该公司当季盈利1.81亿美元。去年二季度克莱斯勒公司亏损1.72亿美元,今年第一季度该公司盈利1.16亿美元。

克莱斯勒公司首席执行官马尔基翁内表示,目前该公司旗下的轿车和卡车需求十分旺盛,意味着自2009年走出破产保护状态后,克莱斯勒的复苏正在加速。

格力欲当空调涨价“带头大哥”

部分产品涨幅高达千元 专家提醒二三线品牌谨慎跟进

商报讯(记者 孙聪颖)继今年5月底包括格力在内的多个空调品牌上调价格后,本月底格力空调可能再度涨价,部分型号涨幅高达千元。由于龙头企业被行业视为价格标杆,格力一旦提价将会引发其他品牌跟进,空调行业可能迎来新一轮的涨价潮。

昨日业内有消息称,深圳格力空调销售有限公司近日给深圳区域各经销商下发了一份调价通知,要求调整空调的零售价格。各款空调价格上涨幅度惊人,主力中端机型的涨价幅度高达千元左右,这在历次调价中都是没有过的。以格力谦者的1匹变频空调为例,在6月份还卖2800多元/台,调价后涨到3599元/台;格力凯迪斯的1匹变频空调目前售价为2630元,调价后零售价为3880元。不过,

多家卖场表示,收到调价通知后暂未调整,将在月底前开涨。

昨日,北京格力销售公司的相关负责人向记者表示,目前北京地区还没有涨价,而深圳方面的情况还不清楚。“因为格力下属销售公司较多,其中有些是独立的代理公司,现在还无法很快得到准确的信息。”

记者随后又来到位于通州区的一家格力专卖店,当记者问及是否即将提价时,该店销售人员称,“价格肯定会一直上涨,如果要买还是尽快下手”。她还向记者确认,今年5月底格力曾上调过一次价格,柜机涨价500-600元,挂机300-400元。

虽然计划再度涨价的消息并未得到格力正式确认,也不清楚是否为全国同步提价,但目前的涨价时机却令人有些

疑惑,而且一口气涨价千元,也很难用业内惯常使用的成本压力加以解释。

数据显示,目前铜价格为每吨7.16万元,比2010年铜期货价格均价6.38万元/吨上涨12%,尽管铜价仍维持在高位,但与今年一季度相比,增速已明显放缓。按每台挂机空调用铜量为11.5Kg计算,每台挂机成本仅仅增加不到百元。一家老牌空调企业的内部人士分析说,加上人力成本、物流成本的上涨,每台挂机涨价200-300元就差不多能消化成本。“而且今年年初铜价暴涨时空调企业都扛过来了,现在又再发起涨价并不合理。”

不过,也有企业认为,空调原材料的成本压力仍然很大,加之国家节能补贴取消,涨价“理所当然”。还有几家二线空调品牌昨日表示,涨不涨价除了看成本,还

得看市场供需和同行的价格变动情况。一位不愿具名的企业代表直言,“行业内涨不涨价都看格力和美的的,他们涨价了我们就跟进。像格力这样的大企业拥有定价权,即使涨价流失了小部分的市场份额也会从价格上涨的收入中抵消”。

对此,行业分析师梁振鹏表示,随着变频空调推广力度加大,城市市场更新换代需求旺盛,今年夏天空调市场甚至出现供不应求的局面,这也是格力选择涨价的原因,可以将利润最大化。但值得注意的是,对跟风涨价的二三线品牌而言,消费者的品牌信任度相对有限,一旦大幅涨价会迅速流失份额,反而将市场让位于巨头企业。“二三线品牌若能在此次涨价大潮中挺住,或许能换来更大的市场空间。”梁振鹏称。

低谷阶段又遭社交游戏压制

传统网游业将获系列新政刺激

“出海”营销仍存难题

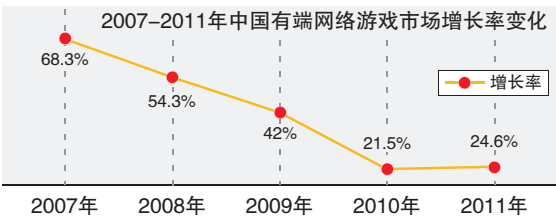
种种迹象表明,“出海”战略成为网游企业的发展方向。数据显示,去年共计有34家中国网游企业的82款产品进入海外市场,销售收入2.3亿美元,同比增长111%。但完美世界CEO池宇峰昨日坦言,“目前国产游戏在海外市场仍相对边缘化,在当地并未占据主流地位”。

据悉,国内厂商擅长运营免费网游,挖掘增值服务的付费点,这与海外市场的风格有很大差异。有业内人士认为,随着多平台的发展,网络游戏的营销门槛已大幅提升,这对于中国网游的海外战略是不小的挑战。

受到社交游戏压制

除了营销困境之外,新兴互联网应用也给网游行业施压。易观国际数据显示,去年中国社交游戏用户达到8500万人,高于大型网络游戏用户近2000万人,市场规模4.2亿美元,同比增长75%。

盛大游戏CEO谭群钊称,“自去年起新兴的社交网



站带给用户更大的吸引力,给我们造成了巨大的压力”。他进一步解释说,“这是一个结构性的变化,导致传统PC网络游戏成长受到压制”。

据了解,为赶上社交游戏的大潮,完美世界采用收购和研发的方式,已将其第一款社交游戏Perfect Get-away发布在Facebook平台,盛大也宣布未来将在人人网、新浪、腾讯推出社交游戏。不过,玉軼认为,社交游戏的支付方式、产品趋同和轻型游戏的竞争,将成为未来三年社交游戏产业发展的阻碍。

本报特派上海记者 罗添 实习记者 魏蔚/文 韩玮/制表

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN

WWW.CSVW.COM

骨子里透着一样的强悍



New Polo
— Polo Your Life 风格由我 —

超越对手需要速度,但跨级挑战更需要超凡强悍。全新Polo首度跨级征战2000cc中国房车锦标赛,并以越级的实力续写赛道传奇:车身采以激光焊接工艺,强度提升30%;高端热成型工艺,使刚性提高3-5倍;高张力钢板,让强度提升2-3倍;加上六安全气囊的周延防护,完全释放速度的极限。全新Polo显现赛道王者风范,以跨级强悍性能,征服对手以及所有的道路。即日起,可享New Polo贷款0利率等多项优惠,详询上海大众汽车经销商。



六安全气囊



热成型高刚性工艺

上海大众汽车客户服务热线: 400-820-1111 产品网站: www.polochina.com

贡川瑞德	010 62959090	博瑞陆鼎	010 65819216
上汽首创	010 63809118	上汽丰华	010 68156868
联拓汇通	010 67480056	宏伟文辉	010 85576617
亚辰伟业	010 84910505	高超连振	010 80351111

万通和兴	010 51883155	兴京良	010 83701468
国服信	010 62844408	京申宝	010 67768888
广恒信	4007004070	海文捷	010 63430936
真浩泰	010 68866688	申银	010 81756001

冀贵	010 67889696	通州	010 81535588
百汽	010 68432266	顺义	010 69448888
中宇	010 84840206	密云	010 69058888
永安	010 80111270	良乡	010 69378663

北龙	010 64896606
车谷	010 61273856

