

受中国2G设备下滑影响 爱立信二季度盈利骤降逾六成

财报显示,作为爱立信业务主力的网络部门销售额同比下降17%,电信服务部门与多媒体部门销售额分别增加26%和47%。

“受CDMA设备销量下滑、GSM设备销售疲软、中国及俄罗斯市场业务活跃度偏低且3G销售低迷等因素影响,爱立信网络设备销售同比下降,进而在较大程度上影响了爱立信当季业绩”,爱立信总裁兼CEO卫翰思对此解释称。

在二季度财报中,爱立信尤其强调“中国2G设备下滑”对该季度财报的影响。爱立信公司总裁汉斯·韦斯特贝里在财报中表示,爱立信网络部门销售额下降的主要原因,包括全球CDMA网络设备销量减少、中国市场GSM网络与俄罗斯市场3G网络设备销售缩水等。

韦斯特贝里坦承,目前,电信行业整体形势严峻,“为扩大市场份额,爱立信从2010年开始,加大了在网络建设方面的投入。投入的巨额资金对公司短期盈利能力造成了一定的影响。”

实际上,由于全球通信设备市场的疲

软,受影响的不仅仅是爱立信。包括华为、诺基亚西门子、中兴通讯、阿尔卡特朗讯在内的5大设备制造商,都在这一领域面临增长受阻的困境。

除了非上市公司华为以及业绩并入诺基亚的诺西之外,另外两家电信设备商中兴通讯、阿尔卡特朗讯已于近日先后发布盈利预警。中兴通讯预计,该公司上半年净利润将同比大幅下滑60%-80%,而阿尔卡特朗讯也表示,将无法实现全年业绩目标。

7月13日,中兴通讯发布其2012年半年度业绩预告,预计“2012年上半年净利润同比下降60%-80%”。据预计,2012年上半年,中兴通讯的盈利为1.54亿元至3.08亿元,而上年(2011年)同期盈利则为7.69亿元。

该预计报告发布后,中兴通讯的股价在随后的第一个工作日(7月16日)快速跌停,跌幅为17%,创下自2009年以来的最低价收盘。

实际上,相关统计显示,自今年初以来,中兴通讯港股的股价累计跌幅已接近60%。

更为严重的是,就在中兴通讯发布预计报告后不久,有消息称,今年春节以来,已先后有数批中兴海外派驻员工被召回,回国后需自找出路,甚至称“今年中兴通讯要裁掉万名员工”。

不过,中兴随后对该“传闻”进行了澄清,称“今年没有裁员计划”,而对于“召回海外派驻员工”的做法,中兴通讯在官方声明中解释称,公司今年将有计划地推动人力资源本地化工作,一方面有经验的海外当地员工将逐步走上管理岗位;另一方面,公司根据业务进行内部人员调动,也属正常行为。

“召回海外派驻员工”的做法,中兴通讯在官方声明中解释称,公司今年将有计划地推动人力资源本地化工作,一方面有经验的海外当地员工将逐步走上管理岗位;另一方面,公司根据业务进行内部人员调动,也属正常行为。

“召回海外派驻员工”的做法,中兴通讯在官方声明中解释称,公司今年将有计划地推动人力资源本地化工作,一方面有经验的海外当地员工将逐步走上管理岗位;另一方面,公司根据业务进行内部人员调动,也属正常行为。

》数据发布

京东商城图书音像品种居首

近日,相关统计数据 displays,在网站自营的可销售图书音像数量中,京东商城以逾110万个品种位居榜首,其中包括中文图书95万种,原版书10万种,港台书5000种,音像制品8万种等。2012年4月,京东图书音像实现单月销售额过亿的规模,用时仅一年多。6月份图书音像单月销售额更是高达1.6亿元。今年2月份,京东商城电子书刊正式上线,上线品种达到8万种,目前已超过12万种,成为E化纸书品类最多的电子书平台商,预计到2012年年底,京东电子书刊品类将达到30万种。值得关注的是,京东图书音像的库存现货率,在几大同类网站当中最高。业内认为,目前,图书整体的高价格局面已经被打破,未来的电子出版将更加普及。

王霞

中国精品调研数据发布

近日,在“2012首届中国精品论坛”上,清华大学时尚教育顾问曹涤非发布了,针对《罗博报告》目标读者进行的中国精品调研数据。数据从酒、茶、珠宝、服装、家居5个方面,对中国精品的品牌以及行业现状做了深刻剖析。论坛期间,众多特邀嘉宾及品牌代表,就中国精品行业内所面临的机遇和挑战,展开了一场兼具广度和深度的讨论,探寻了中国精品的传承与创新。

王霞

》品质生活

搜狐奥运频道全面上线

距离2012伦敦奥运开幕还有一周的时间,7月19日,2008北京奥运赞助商搜狐正式上线全新改版的搜狐奥运频道。同时,搜狐对外发布伦敦奥运报道主题,“七步上栏延续辉煌 与搜狐一起赢在伦敦”。

搜狐公司副总裁、搜狐网总编辑刘春表示:“从内容形态上讲,搜狐对伦敦奥运会的报道将包括专业报道、数据系统、评论策划、移动互联、赛事视频、奥运节目以及互动活动等7大板块。从对受众的覆盖形态上讲,搜狐此次伦敦奥运报道将通过门户网站新闻、网络视频、移动互联网、地方电视台、卫视、以及IPTV等媒体形式覆盖全球用户,实现全面跨平台的无缝传播。”在随后的一周,搜狐奥运报道专题、电子杂志、独家自制视频节目、奥运APP等产品将陆续上线。

王霞

大暑来袭 智享夏日生活

孩子们迎来了盼望已久的暑假,这也让工作繁忙的妈妈不得不拿出更多的精力来照顾孩子的饮食起居。据介绍,LG冰洗产品的“门中门魔力空间”、“6种智能手洗”等功能,减轻家务负担,带给孩子快乐健康的暑期生活。

夏季炎热,孩子运动量大,在家中需要储存足量和丰富的水果、饮料。LG“门中门魔力空间”冰箱,通过在冰箱大门上附着一个小门,双倍扩大了冷藏室门把的储物空间,相当于门上隐藏了一台迷你冰箱,储存食物更方便。

另外,LG冰箱特别设置了“99.99%除菌过滤器”,采用独特的4层过滤网,净化冰箱内部的空气,对大肠杆菌、金黄色葡萄球菌的除菌率高达99.99%,为食物提供鲜美保存环境,让孩子们度过一个健康安全的暑期。

LG带有“6种智能手洗”功能的洗衣机,可根据衣服的材质,对洗涤时间、动作和力度进行科学调整,智能模拟“洁净敲、强净搓、穿透挤、浸透揉、舒缓摇、蓬松解”6种洗涤模式,保证孩子夏日衣物清爽。

值得一提的是,要保证孩子的穿衣健康还需要经常为衣物除菌、除尘、除螨,LG洗衣机的高温蒸汽功能正好满足这一功能。95度高温除菌还可有效去除衣物上的大肠埃希氏菌及金黄色葡萄球菌,除菌率分别不低于99.72%和98.71%,轻松构筑健康防线。

姜卓

大众点评发布全新移动客户端

移动生活倾向快捷、个性和轻量决策

7月16日,大众点评5.0新版移动客户端正式发布。

大众点评相关产品负责人表示,新版本客户端揭示了未来移动生活的3大核心,即快捷体验、智能和个性化,以及轻量决策。

本报在体验该新版本客户端时看到,用户进入客户端时,首先能使用的是信息查询功能,其次是团购功能。而“关键词搜索”和“附近搜索”这两项最常用功能,则被放在信息查询页面最首要的位置,便于用户随时打开、即时使用。

“这是因为我们对用户的日常访问行为进行调研和分析后发现,在使用大众点评手机客户端时,超过70%的用户会首先使用关键字搜索、附近搜索和团购这3项功能,因此,我们在新版客户端中特意对此进行了调整。”大众点评相关负责人表示在接受本报采访时表示。

今年7月,大众点评发布国内首份《移动生活报告》。报告显示,目前,来自大众点评移动终端的日常浏览量,已经超过PC端。

与此同时,报告还揭示了国内23座城市的个性化特点:不同城市的消费者在使



用移动本地生活服务时,有不同的消费偏好。

因此,在此次新版本客户端中,不同城市的用户会发现,在当地使用移动终端打开大众点评时,“附近搜索栏”中显示的频道都可能不一样。比如,上海地区的客户端在首页“附近搜索”栏目中,会首先呈现美食、小吃快餐、咖啡厅、电影院、

KTV等频道,而在长春,该部分会增加“足疗按摩”等个性频道。

此外,移动互联网条件下,“轻量决策”辅助功能开始兴起。

据悉,该新版本客户端搭载了“摇一摇”功能,结合用户的使用时间、习惯、地理位置,以及用户的个性偏好来进行推荐,帮助用户快速决策。

王霞

南郊电子商务平台开通

现货交易渠道向在线模式拓展

随着电子商务渠道在日常贸易领域中的重要性日益凸显,不仅C2C和B2C渐渐倚重线上交易方式,包括大宗商品在内的现货交易等,也开始集中注意力,拓展在线渠道。

在这种市场形势下,7月12日,“南郊电子商务平台”正式开通。

由于率先采用与银行合作开发的方式,“目前,该平台已跻身国内线上交易系统,最先进的现货交易电子系统行列。”7月12日,奉贤区相关负责人在接受采访时表示。

据了解,该平台通过银行的对接,可获得充足的资金流,在解决中小企业资金困难的同时,亦降低了该类企业的成

本,同时,在银行单位的支持和监管下,能更好地保证资金安全。

“此外,企业用户在该电子商务平台上,通过信息咨询平台引入中石油、中石化、中海油等大集团,搜集国际、国内石油化工系统的信息及市场价格,为客户提供可靠的信息咨询及价格指导,”该平台相关负责人牛鑫对此介绍道。

业内认为,该平台利用电子商务平台交易迅捷、流量巨大等优势,对华东地区的化工和油品市场价格能够起到一定的引导作用。

除以上的信息咨询平台外,快捷高效的现货挂牌模式、多样的在线融资模式,以及1:5杠杆资金的即期现货交易模式,是南

郊电子商务平台最为显著的3个特点。

本报另获悉,在参与组建该平台的3大成员中,上海东虹桥电子商务有限公司作为股东之一,隶属易贸集团,后者一直致力于大宗商品领域的信息咨询等服务。2011年,该集团进行重大调整,成为“以大宗商品现货电子交易平台为核心基础”的电商企业,提供线上及线下的综合交易服务。

据悉,目前在南郊电子商务平台上进行贸易的客商,绝大部分为落地奉贤的会员企业,“原有的306家线下会员企业,在‘现货交易,在线融资,存量现货’3种模式下,也将逐步转入线上贸易,”平台相关负责人表示。

王霞