产经资讯

华泰汽车与伊朗赛帕汽车集团在京签约

本报讯 近日，华泰汽车集团与伊朗SAIPA（赛帕）汽车集团在京举行了高层见面会，本着双方共赢的原则，双方签署了“在研发、制造、销售服务、品牌等各个方面建立起全面战略合作关系”的合作框架协议。根据协议，伊朗赛帕将引进华泰宝利格、B21（已正式命名为路盛E70）在伊朗生产，并利用赛帕全球国际网络销售华泰产品。

成立于2000年的华泰汽车集团，是一家集汽车、核心零部件研发、制造、销售及融资租赁、汽车租赁于一体的综合性汽车产业集团，在全国拥有一个汽车工程研发中心、四大生产基地，已具备年产30万台清洁型柴油发动机、45万台自动变速器、50万台整车的生产能力。华泰汽车在国内市场全面发力的同时，也加快了海外市场的推进步伐。经过近两年的积极拓展，华泰汽车海外市场已覆盖了中东、俄罗斯、美洲、非洲等众多国家和地区，整车销售和散件组装项目实现了新的突破，同时，在海外建设了一批华泰标准4S旗舰店。 （晓 京）

DS推出汽车销售金融方案

本报讯 为了庆祝全球销量突破30万辆，并配合全球旗舰店落户上海，法国标致雪铁龙汽车集团旗下的新世代豪华汽车品牌DS针对全系车型在华推出“春季尊享体验”大型金融活动，自2013年3月1日起至2013年4月30日，消费者最低仅需首付38888元，即可将一辆全新的DS开回家，以DS3为例，仅需首付38888元，就可享受12个月至36个月的免息贷款。另外，消费者还可选择30%、30%、40%的三段式付款方式，以DS3时尚版为例，消费者最低日供金额仅为88元，即可尽享DS3这款巴黎风尚座驾的时尚魅力。 （刘倩倩）

陶二矿强化质量标准化管理

本报讯 今年以来，冀中能源邯矿集团陶二矿以“管理提升年”为载体，制定修改完善了多项管理制度，用质量达标来规范和约束职工的行为，促进了矿井安全高效生产。据了解，该矿完善质量评比、考核办法，成立了由主管矿长、安监、通风、供应组成的质量达标检查小组，实行动态检查，使质量标准化工作实现制度化、规范化、精品化。 （侯喜庆 韩院生）

寿险业春天远未至 二月保费增速继续下滑

本报讯 2013年不仅没有出现1月开门红，2月保费增速的继续下滑也让寿险行业感觉凉意犹在。日前，除中国人寿外，中国平安、中国太保、新华保险都公布了前两个月的保费数据。延续了1月态势，中国平安仍保持增长，新华保险和中国太保仍处于低速运转。

有分析指出，上市险企2013年业绩出现分化，与市场销售环境不无关系。最主要原因在于银保渠道的萎缩。银保渠道目前仍是大多数保险公司赖以生存的主渠道，占比非常大，银行监管加强并缩减渠道，对寿险增长造成的杀伤力将持续很长一段时间。业内人士预计，2013年，保险业回暖仍然困难重重。 （卢晓平）

乍暖还寒 钢市遭遇“春之殇”

■ 吴 遐

螺纹钢和焦炭期货近来跌幅明显加大，市场人士认为，这与央行行长周小川日前有关“将继续运用结构性的信贷政策控制房价”的表态不无关系。

“近期出台的楼市抑制政策，加之央行行长周小川关于楼市调控的表态，明显影响了市场走向。”国泰君安期货分析师付阳向记者表示，年前关于城镇化拉动经济的市场预期，随着年后实际需求放缓而急剧转变。钢材市场旺季需求低于预期，导致传统的3月、4月旺季拉涨的行情未能再现。

据生意社提供的数据显示，从2月21日以来，各大主要钢材品种的价格都出现了不同程度的下跌，进入3月份后跌势愈加明显。在钢厂出厂价格频繁下调的情况下，钢材价格倒挂现象愈演愈烈，钢贸商和钢厂之间的矛盾随之加剧，杭州沙钢经销商之间还出现了联合抵制沙钢，要求加大补贴力度的情况。

近日，全国市场现货螺纹钢价格再次大面积下跌。“去年年底至今年春节前，各种利好政策频出，绝大多数钢铁行业内人士都看好今年上半年的钢材市场。”某钢铁业人士表示，随着钢厂加大马力生产，国内粗钢产量创同期新高，建筑钢材螺纹钢库存更是突破了1000万吨大关，市场库存压力愈发显现。市场本来期待两会给钢市带来进一步的利好政策，但央行稳定物价政策和将继续加大楼市调控力度的消息，给本已低迷至极的钢市又泼了一盆冷水。

“房地产政策对于钢市涨跌而言是个比较明显的宏观因素。”生意社钢材分社主编何杭生表示，建筑钢材绝大多数用于房地产建设，因此，近期有关楼市调控的消息一出，钢贸商便恐慌性地降价出售钢材来缓解高库存压力。

政策面的利空对钢材上游产品——焦炭价格的影响同样较大。国泰君安期货分析师胡光玮表示，春节过后，焦炭产能的恢复增加了焦炭行业的供应压力，但下游需求却不及预期。从2月下旬开始，焦炭价格已进入下跌通道，楼市调控方面的利空消息对脆弱的焦炭价格而言无疑是雪上加霜。

在房地产调控政策趋紧的背景下，钢材市场萎靡不振，钢贸商信心受到了较大打击，采购积极性下降。不过，记者在调查中也发现，钢材下游实际需求与去年基本持平。后期随着建筑工地开工增加，钢贸商的悲观情绪将有望缓解。

钢材库存反季节增长

广州是中国主要的钢材生产和集散中心之一，钢材年消耗量达2000万吨，进出口量达6000万吨。日前，记者走访了广州钢材市场之一的开发区科学城。在走访中记者发现，开发区内较为冷清，并未出现昔日“金三银四”的繁忙景象。某大型钢材加工企业的一位员工指着空荡荡的马路对记者说：“往年到这个时候园区内都会繁忙起来，但今年从节后一直到现在，来采购的钢贸商明显少了，大家的生意都比较平淡，销量没有如预期那样增加。”

销售遇冷，就会有大量的库存积压。广州钢铁交易中心、马钢（广州）钢材加工有限公司等企业，库存积压都较为严重，堆积的螺纹钢和线材随处可见。

“仓储业务是我们的一项主要业务，目前，我们仓储能力超过了2000万吨，为数百家企业提供服务。”广州钢铁交易中心物流事业部总经理孙鼎告诉记者，按照以往规律，由于天气变冷及节日因素，2月前后往往是一年中库存最高的时期，随着天气回暖，3月以后库存会开始下降。“但现在行情低迷，库存大量积压在钢厂，钢厂放在我们这里的库存增加了近30%”。

贸易商信心不足

“我们的主要销售对象是建筑工地，虽然现在市场低迷，但目前建筑工地的实际采购量基本维持与去年相同的水平。”广州金润钢贸有限公司负责人称，虽然钢材社会库存屡创新高，但实际消费并未大幅减少。

钢材期货和现货价格自2月开始一路下跌，目前，现货价格下跌近7%，期货主力合约价格更是下挫近10%。“钢价的疲软主要是因为贸易商信心的崩塌。”一业内人士表示，钢贸商对后市信心不足，拿货积极性大降，钢厂就会有大量库存积压，而库存积压又反过来对市场信心造成打击，钢材价格一跌再跌。

“2月份之前尚处于消费淡季，但对城镇化政策的预期让大家对今年市场都很有信心，钢贸商敢拿货，也有底气把价格定在4000元/吨以上。但‘国五条’的出台让我们措手不及，政策走势与预期相反，我们也就没了底气。”广州市富涌贸易有限公司负责人何金星指着空荡荡的公司大厅说，“公司主要销售对象是各地的钢贸商，往年这个时候他们早来订货了，但现在对后市没信心，几乎没有人来订货，我们也不从钢厂多拿货了。”

“由于房地产政策的打击，广州钢铁交易中心的现货交易量、采购量同比有所减少，但库存再继续上升的空间已不大。”广州钢铁交易中心助理总裁牟斌向记者表示，虽然钢贸商目前还是较为悲观，但一些钢厂已开始更多地考虑钢贸商的利益，调低钢材出厂价或给予钢贸商补贴，钢贸商拿货积极性会有所回升。

“随着天气回暖，此前北方大量积压在码头的钢材也消化了不少，我对下游建筑工地的需求还是持乐观态度。”何金星表示，进入3月下旬，随着下游订单的增加，贸易商的悲观情绪将会有所缓解，钢价也有望企稳。

钢厂需求不振

近期中国港口铁矿石库存处于历史低位，铁矿石价格一直较为坚挺。不过，市场人士表示，随着钢厂需求的减弱，以及新铁矿石的到港，低库存对铁矿石价格的支撑作用大大减弱。

去年9月份，进口铁矿石价格一度跌至三年来的最低点86.7美元/吨，但之后随着中国采购的回暖，进口铁矿石价格一路上涨。

据海关最新统计，今年前两个月，中国进口铁矿石1.22亿吨，同比下降1.5%。其中，2月份铁矿石进口量为5642万吨，同比下降13.17%，较1月份减少912万吨。铁矿石进口均价连续四个月环比上涨，2月份铁矿石进口均价为130.05美元/吨，较1月份上涨8.46%，为最近7个月来的最高水平。

铁矿石进口量的下降和价格的上涨，引发了国内钢铁行业诸多不满。近日，国家发改委表示，最近一轮铁矿石进口价格的暴涨行情，主要是铁矿石短期供求关系发生变化、市场炒作以及不合理定价模式综合作用的结果。

国家发改委称，随着铁矿石价格的回升，三大矿山和部分贸易商为了弥补之前的亏损，存在延迟发货、控制发货量和惜售的现象，制造了铁矿石供给暂时性短缺的假象。同时，部分矿山企业还通过在市场上购入铁矿石，拉升铁矿石现货价格。各方力量的综合，致使铁矿石价格不断抬高。但必和必拓回应说，公司努力提高现货市场流动性，去年7月至12月产能全面投入生产，并销售了全部铁矿石。

中国是全球最大的铁矿石进口国。在业内人士看来，国家发改委的这一表态对铁矿石价格的实际影响不大，但国内高企的粗钢产量将对铁矿石价格形成压制。

数据显示，今年前两个月，中国粗钢产量达12545.2万吨，同比增长10.6%，日均粗钢产量为212.63万吨，创历史同期最高水平。“巨大的供给会压制钢材价格，这也是近期国内钢价低迷的重要原因之一。”富宝资讯铁矿石分析师朱彤预计，钢厂会逐步开始减产，届时铁矿石价格也会出现回落。

记者注意到，近期中国港口铁矿石库存处于历史低位。数据显示，截至3月8日，全国30个主要港口铁矿石库存总量为6654万吨，较前一周下降298万吨，创3年来的新低。但在朱彤看来，随着需求的减弱，低库存对铁矿石价格的支撑作用已大大减弱。此外，新铁矿石很快就要到港，3月末进口矿的库存会明显回升。

“今年铁矿石供应将不再紧张。进口矿方面，主要矿山新增产能6200万吨，其中，约5000万吨会流入中国市场。国内原矿产量增速将保持在10%左右，即1.3亿吨左右，折铁精粉约4000万吨。”我的钢铁网炉料事业部副总经理张勇认为，3月份铁矿石价格有向下回调的需要，但幅度不会很深。

产经聚焦

实施国家品牌战略 培育国际化企业

本报讯 今年全国两会上实体经济转型升级、自主品牌的国际化战略等成为各界关注的热点。十二届全国人大代表、波司登集团董事长高德康认为，国家应坚定实施“走出去”战略，推进国家品牌发展战略，完善与市场经济规则相配套的政策体系，培育具有国际竞争力的企业集团。

在他看来，国际化是中国企业谋求长远发展的必然选择。全球化使国际国内两个市场的界限进一步模糊，各种要素的流动更加自由和快速，也让国际品牌享有了更大的资源配置优势。如果自满于称雄某一个国家或区域市场，中国品牌的市场空间会被进一步压缩。“温室里长不出参天大树，中国企业不要有小富即安的心理，只有经过国际市场的砥砺锤炼，‘中国制造’才有升级到‘中国品牌’的希望。”高德康说。

高德康表示，中央提出加快“走出去”步伐，增强企业国际化经营能力，培育一批世界水平的跨国公司。这是坚持科学发展的必然选择，是时代的呼唤，更是中国企业的历史使命。中国企业要增强国际化经营能力，不仅需要做到品牌和市场的国际化，还要做到人才的国际化、管理理念的国际化等。这需要企业的努力，更离不开国家政府支持。

高德康代表建议，政府应积极推动实施国家品牌战略，完善与市场经济规则相配套的政策体系，出台一系列扶持细则，鼓励和支持自主品牌自主研发、增加出口，鼓励和支持进出口企业提高管理水平，鼓励和支持有发展潜力的中国品牌大胆“走出去”、“走上去”，开拓国际市场。并在全球范围内继续强化国家层面的中国品牌形象宣传，让全世界都知道，中国不仅有好的商品，还有好的品牌。 （沈海燕）

专利拍卖招商公告

受权利所有人委托，北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利权进行拍卖，欢迎报名参与竞买。详情可查阅我公司网站www.jcbcpm.com，或致电010-57110083索取详细资料。

1.一种水溶性药肥产品及其制造方法（ZL200810028820.6）
2.利用新发现能源的永久性磁场能量产生器（201210321947.3）
3.一种环保水银式血压计（ZL201220413925.5）
4.一次性防污染无菌注射器（ZL201220155401.0）
5.一种光驱式计算机主机（ZL201220073964.5）
6.连续捕鼠器（ZL201220359110.3）
7.水面漂浮垃圾自动捕集船（ZL201220281686.2）
8.木门窗槽、孔加工机床（201210158788.X）
9.多用途轻质隔热保温板（ZL201220269822.6）
10. 洗发液瓶口部密封结构（ZL201120199913.2）

从“你有权拒付服务费”到消费投诉“有奖励”

帅康鼓励消费者挑刺儿

本报讯 近年来，国内厨电行业的竞争正在从售前延伸到售后服务领域。日前，消费者李小姐从帅康售后服务经理手中接过了一张“消费投诉奖励50元”的确认书和70元退款。而这仅仅是帅康的“你有权拒付服务费”和消费投诉“有奖励”等售后服务政策在实际操作中的一个缩影。

“魔鬼藏在细节之中。现在，除了售前，售后服务也是众多国内厨电品牌比拼的重要领域。”帅康集团相关负责人表示。

据了解，按照相关规定，如果厨电产品超过保修期，厂家将实行有偿服务；而在服务过程中，不报价就服务，服务完乱要价的“潜规则”在行业内普遍存在。据不完全统计，在家电售后服务中，因收费不透明引发的服务纠纷占到了消费投诉的30%以上，而由此导致的服务不满意率更是高达70%以上。

针对这种现象，浙江厨电品牌帅康将“售后人员上门服务必须携带公司的《售后服务收费手册》”改为“售后人员上门服务必须携带公司的《售后服务收费手册》，向用户告知收费标准，否则，用户有权拒付服务费”。帅康集团总裁邹国营表示，如果公司的规定只有原则性的要求，缺乏实际可操作的细节，执行率必然大打折扣。据悉，2008年之前，帅康集团虽然有服务技师上门必须携带《售后服务收费手册》的规定，但从售后回访电话中该集团得知，该项规定的未执行率依然高达16%，尽管公司多次强调这一售后纪律，其比例还是徘徊在10%上下。为根治这一顽疾，帅康推出了“如果售后维修人员没有带《售后服务收费手册》，你有权拒付服务费”的举措。帅康称，希望“有权拒付服务费的”这句话，能像“你有权保持沉默”这一米拉达规则一样流行。该举措实施后，相关违规情况不断减少。据统计，帅康集团今年售后维修人员上门未带《售后服务收费手册》的比例已经降低到3%左右。中间甚至还发生了一个售后维修人员因为忘记带《售后服务收费手册》，特意委托快递送到消费者家里的故事。“用户监督，规则透明。就是有了消费者的强力监督，帅康的服务规定才能得到更好地贯彻。”帅康售后服务部部长卢会群表示。

同时，为了鼓励消费者进行监督，进一步提高帅康服务满意度的比例，帅康又推出了“消费者投诉零容忍”的政策，即凡是消费者的投诉100%要落实、100%要核实、100%要答复。该政策同时规定，如有相关工作人员违反规定的，经核查属实，视情节严重程度给予100元至2000元的罚款，并将罚款的一半奖励给消费者。此外，帅康还出台了一项政策，奖励售后人员积极参加当地志愿者组织和志愿者活动，表现突出的个人在调资、奖金、荣誉上给予重点倾斜。

据悉，今年3·15前夕，国内两个权威组织分别对27家知名家电企业及15家家居企业进行了售后服务暗访，两项结果均显示：帅康集团的售后服务名列前茅。 （静 安）

辛勤工作 喜迎两会

工商之窗

在全国人民翘首以盼的全国人大和全国政协第十二届一次会议召开期间，为确保两会的顺利召开，北京市工商局朝阳分局增强执法力量，加强应急值守，立足监管职能，在主体监管、食品安全、消保维权和知识产权保护等方面梳理了风险点，进一步做好周期巡查并开展了专项整治行动，全力做好风险防控工作，保障会议期间辖区市场经济秩序的平稳良好，以辛勤的工作和优异的成绩向两会献礼。

北京市工商局朝阳分局协办