

组建货运中心 主动加长短板

# 广铁集团建设“门对门”物流服务

新闻眼

本报广州6月13日电 记者邓海平、通讯员曾勇报道:就在全国铁路全面实施货运组织改革之时,广铁集团大胆地迈出了实质性的一步,组建了广州、长沙、怀化、佛山、惠州和海口等6大货运中心,全方位延伸服务链条,实现由“站到站”到“门对门”的全程物流服务。

据广铁集团货运处介绍,广铁集团作为粤湘琼3省铁路货运的市场经营主体,根据门到门运输需要,对管内数十个基层站段相关运输业务、人员、资产进行有效整合,统筹利用好铁路及社会物流资源,组建了6个货运中心,对外敞开受理,实现一条龙服务、一个窗口受理、一口价收费;对内化繁为简,实现一个部门管理、一张货票核收、一本账核算、一套系统控制,目的是最大限度方便货主,增强全程物流服务能力,适应现代物流发展。

长期以来,铁路在计划运输模式下,专注于站到站运输,已不能适应经济社会发展的要求。此次铁路实施货运组织改革,提出运输的“延长”服务和“完整”服务,将推动综合交通运输体系发展,推动运输业变成多种运输方式共享的立体型

产业、完整型产业,涵盖“公、铁、水、空”的大交通运输体系将得到有效推广,将大大降低物流成本。

广东省物流行业协会秘书长马仁洪认为,在现代物流业大发展的大背景下,铁路全面实施货运组织改革是敞开市场大门

的必由之路。广铁集团主动加长自己的短板,组建货运中心,深度整合物流资源,加强全程物流服务,既适应现代物流发展需要,也能进一步方便广大货主,降低社会物流成本;既能推动我国现代物流发展,也能为整个社会带来实惠。

链接

## 南宁铁路局将建22个物流中心

本报讯 记者董政、通讯员石才学报道:近日从南宁铁路局获悉,从今年到2015年,南宁铁路局将建设3个一级铁路综合物流中心、10个二级铁路综合物流中心、9个专业型铁路物流中心,建成后南宁铁路局物流基地配送能力将达到1.6亿吨。

随着中国—东盟自贸区建设的深入推进,我国西南地区进出海运输突飞猛进。据预测,2015年南宁铁路局货物发

送量将达1.5亿吨。为满足区域经济发展、推动铁路货物运输向现代物流转变,南宁铁路局在加快铁路建设的基础上,立足挖潜扩能,加大“短、平、快”项目建设力度,努力提高物流运输链条综合能力,决定从今年起到2015年,建设南宁沙井、柳州西鹅和桂林西3个一级铁路综合物流中心;建设贵港、玉林、钟山、梧州、六塘(百色)、金城江、凭祥和茂名、湛江、兴义10个

二级铁路综合物流中心;建设德胜、宜州、南丹、泗亭、田东、安龙、郑屯、品甸、清水河西9个专业型铁路物流中心。这些物流中心的建设,将使铁路货运和物流场站向融货物集散、转运、加工等功能为一体的现代物流转型,全局物流基地配送能力也将达到1.6亿吨,可以满足区域快速发展的需要,为铁路发展现代物流、推行“门到门”运输奠定更坚实的基础。

## 万宝盛华雇佣前景调查显示:

## 中国招募预期有所放缓

本报讯 记者陈硕报道:万宝盛华集团(中国)日前发布的今年第三季度雇佣前景调查显示,三季度中国雇主预期稳定的员工数量增长。

参与调查的金融、保险及房地产业、制造业、矿业及建筑业、服务业、运输及公用事业、批发及零售业等6大行业和9大区域或城市的雇主,均预期增加员工数量。季度间与年度间相比,中国内地雇主求职步伐将有所放缓。

## 北京青年商会举办专场招聘

### 打造毕业生实习就业体系

本报北京6月13日讯 记者吴佳佳报道:北京青年商会专场招聘会暨青商企业家与高校学子面对面活动今天下午在京举行。招聘会现场启明星辰、爱家投资、万科集团等北京青年商会会员企业,携400余个工作岗位服务即将毕业的高校学子。

在招聘会上,青商会企业家代表还发布了“北京青年商会服务首都高校大学生实习就业责任书”,明确提出打造北京青年商会服务首都大学生实习就业的完整体系的工作目标。

## 贵阳将办大学生就业招聘会

### 提供岗位3万余个

本报讯 记者吴秉泽报道:由贵阳市委、市政府主办的2013年促进高校毕业生就业“千企万岗”专场招聘会将于6月16日举行。

贵阳市人力资源和社会保障局副局长潘红霞介绍,本次专场招聘会预计共有1200多家单位参会、提供岗位3.1万余个,20多家高校将组织2万余名毕业生进场求职。为方便毕业生求职,招聘会按照招聘单位产业、行业及性质,设立了招聘洽谈区和政策咨询服务区。

本版编辑 董庆森



## 国内首套最大功率井下智能成套装备试车成功

本报太原6月13日电 记者刘存瑞、李哲报道:国内首套最大功率井下智能成套装备今天在山西太原太重集团煤机工业园进行了下井前的地面联合试车,标志着我国向实现“无人采煤工作面”迈出了重要一步。

在试车现场,记者看到一台红色的智能采煤机正转动着巨大的黄色掘进轮,在工作面上自动前行,它上方的液压支架和下方的刮板输送机等设备也同步联动。整个工作面上空无一人,只有

精确联动的机械发出“吼声”。5名远程操控作业者只需在集中控制中心工作室内操作电脑。

据现场指挥介绍,煤矿综采智能成套设备的研发和应用,将全面提升煤矿生产的安全、高效、集约。它代表着煤炭采掘业的发展方向,提升了我国煤机装备制造业的整体水平。

据悉,该项目总投资4.4亿元,其中国家补贴1亿元予以支持,它是“十二五”国家智能装备发展专项中,资

金补贴最大的项目。该套设备是由太重煤机、平阳重工、山西煤机、山西科达、汾西重工、罗克佳华、向明机械、太原理工大学等单位,历时15个月研制成功的,将落户在西山煤电(集团)有限责任公司的千万吨级安全高效示范工作面。

上图 6月13日,在太重煤机工业园,一位工作人员从井下智能成套装备前走过。新华社记者 詹彦摄

动向

## 线上线下互补 上游下游对接

## 跨采集团与焦点科技合作

本报讯 记者沈则瑾报道:上海跨国采购发展(集团)有限公司近日与总部位于南京的焦点科技股份有限公司在上海签署战略合作框架协议,以“跨国联合采购平台”和“技术贸易服务平台”为双方合作突破口,帮助中国企业深度融入全球经济,实现可持续发展。

跨采集团董事长屠健脚说,跨采集团将依托跨采大会10多年来积累的国内外

采购商资源与焦点科技的国内制造商资源进行对接,打造一个能为中国制造企业开拓新市场,找到新商机的专业服务平台。跨采集团还将把拥有的国外技术专利资源与焦点科技的国内制造商资源进行上下游对接,融合跨采集团的“跨采在线”信息平台与焦点科技的“中国制造网”电子商务平台优势,建立一个T2T的“技术贸易服务平台”,并将法律、人才、金融、技

术认证、电子支付以及国内各大经济技术开发区等资源和配套服务机构整合进去。

焦点科技董事长沈锦华说,帮助中国企业引进国际先进技术将成为双方合作的重要内容,双方共同建立的“技术贸易服务平台”将集中、系统地引进先进技术,并提供政策、资金、法律和人员上的服务,有效拓展中小企业的国际视野,提升产品的国际竞争力和附加值。

## 诺基亚今夏停售塞班机

诺基亚公司将在今夏停止发售塞班智能手机,把未来完全押在微软 Windows Phone 平台上。在苹果 iPhone 问世前,塞班还是领先的智能手机操作系统。尽管智能手机市场快速增长,但由于在创新方面落后于苹果 iOS 系统和谷歌的 Android 系统,塞班设备销售仍大幅下滑。诺基亚因此被迫放弃了塞班,转向 Windows 平台。

不过值得注意的是,在许多主要市场上,塞班仍然占有一定的市场份额,即使与被诺基亚委以重任的 Lumia 系列智能手机相比,二者的出货量也相差不多。诺基亚表示,在市场上推出一款塞班手机需要的时间不足1年。诺基亚减少了优化底层代码的时间,将更多时间用于改进用户体验,例如摄影、地图、音乐等应用。

诺基亚与微软合作以来,诺基亚已经推动基于 Windows Phone 平台的应用实现1300%的增长,总数达到10万个;而诺基亚商店每日下载量已达1600万次,下载总量达60亿次,并有4家开发伙伴的下载量超过1亿次。而一个尴尬的事实却是,苹果 APP 的下载量在年初就已经超过了250亿次。但前诺基亚中国 CEO 谷思华却力挺诺基亚,新一代 WP8 手机比苹果更有创新性,他认为,诺基亚的产品不管在生态系统上还是体验、创新和技术上都有非常大的突破,并相信公司的战略是正确的,产品是非常有竞争力的。

由于诺基亚在智能手机转型中掉队,使得自己的软件生态资源十分匮乏,而在安卓与苹果 APP 爆发式的增长面前,诺基亚在硬件的弥补已经微不足道。手机硬件专家桑磊认为,即使诺基亚现在大举开发软件生态,至少在今年也无力回天,因为底子太薄了。他认为,Windows Mobile6.5到 Windows phone8 是一个新纪元,从平台到底层都有非常大的变化。因为太新了,所以短期内不会有太大的影响。

但谷思华承诺没过多久,今年6月他就被总部免职,业内分析诺基亚换帅主要的原因还是业绩的下滑。多普达创始人之一杨兴平认为,诺基亚的问题在于它的智能手机生态圈构建上的战略失败,扭转在中国颓势的关键,主要看 Windows Phone8 是否能获得中国用户的认可,通过换帅来扭转乾坤似乎不大可能。他甚至断定,诺基亚之所以穷途末路,其实是错信了微软。

种种迹象表明,诺基亚在试图命运的最后的一搏,曾经的手机大佬,如今把全部的身家性命都压在了微软的身上,在 IT 专家洪波看来这很容易被微软摆一道,最后很可能落得家破人亡。他认为,诺基亚需要做出改变,这些改变既包括它之前宣布的放弃过去的平台,转向新的 Windows 平台,也包括其他跟财务相关的调整。

除了停售塞班系统,诺基亚还大幅裁员近万人来节约成本,而作为剥离非核心资产的一部分,诺基亚公司正在寻求出售位于芬兰的总部大楼。洪波认为,诺基亚出售总部大楼也是战略转型的一部分。如果是微软真的自己推出自主品牌的智能手机,对诺基亚可能是一个比较严重的打击,因为诺基亚的整个架构非常庞大,成本也非常高,如果新的业务方向发展不顺利,可能会影响整个公司,公司破产的可能性也是存在的。(龚时)

(更多内容敬请关注中央人民广播电台经济之声每天16:00-20:00播出的天下公司节目)

微讯

## 内蒙古首家企业享受特殊税收优惠

本报讯 记者陈力、通讯员王伟杰报道:近日,鄂尔多斯源盛光电有限责任公司获财政部、海关总署、税务总局批准,享受新型显示器件生产企业进口物资税收优惠政策,成为内蒙古自治区首家享受国家特殊税收优惠的企业。

据介绍,鄂尔多斯源盛光电有限责任公司的投资方为北京京东方科技集团股份有限公司,总投资额220亿元,重点承担5.5代AM-OLED有机发光显示器件生产项目,是内蒙古自治区近年来备案投资总额最大的国内投资鼓励项目。

## 浦发银行推出私人银行专属信用卡

本报讯 记者沈则瑾报道:浦发银行日前携手美国运通推出“浦发私人银行美国运通信用卡”。这是两家机构首度合作发行的首张私人银行专属高端信用卡,为客户提供从财富管理到家庭生活全方位定制化服务。

该信用卡将私人旅行顾问、私人生活管家等功能和服务集于一卡,结合美国运通在全球高端卡产品市场上的丰富经验以及遍布全球的商户网络,为私人银行客户打造一张可以“成就传承”的信用卡。浦发银行自2011年底推出私人银行服务以来,私人银行客户数增幅超过50%,管理客户金融资产总量已超过千亿元。

## 北京银行私人银行专属借记卡发布

本报北京6月13日讯 记者崔文苑报道:北京银行私人银行专属借记卡今天在北京发布。北京银行行长严晓燕表示,北京银行私人银行致力于依托中小企业综合金融服务优势,打造从私人到法人的无边界服务。

据介绍,私人银行卡是北京银行专为私人银行客户量身定制的一款双界面复合芯片卡,不仅具有全方位的借记卡交易功能,同时为注重私密的私人银行客户提供更高的安全保障,并具有金融功能、专享优惠和增值服务三方面独特优势。北京银行私人银行业务近两年发展迅猛,今年客户数量较去年同期增幅达70%。截至2013年5月末,北京银行零售客户总数已突破1000万户。

# 美的生活电器首推网销品牌

本报北京6月13日讯 记者周雷、实习生房信子报道:面对网购大潮,美的加速营销变革。6月13日,美的生活电器事业部正式推出网销品牌“易酷客”,并牵手京东商城进行首发合作,力图强强联合锁定年轻消费者,赢得新商机。

京东商城自2008年开始进行小家电产品销售,利润相当可观。2012年京东商城家电销售额超过100亿元,其中小家电

销售规模约40亿元。

美的是全球最大的小家电制造企业,电饭煲、电磁炉、饮水机、电水壶、电压力锅等产品销量连续多年称雄市场。面对传统销售模式遭遇挑战的现实,美的生活电器以应变求变力求抢占先机。经过前期试水,美的电饭煲、电磁炉、电压力锅等产品在电商平台销售已经具有相当大规模。2013年,美的生活电器正式采取线上、线下两翼齐

飞的发展策略,通过双品牌运作,加强对电子商务的推广。

美的生活电器事业部总经理甄少强表示:“早在去年6月份,我们就与京东商城签署战略合作协议,开启了小家电厂商深度合作的新模式。如今,易酷客品牌的诞生,正是以年轻消费群体需求为导向,高度融合电商渠道而推出的创新品牌。”

据了解,易酷客作为专门针对年轻消费

群体推出的家电品牌,其产品以简洁、炫彩、高性价比作为特色,网销是唯一销售渠道。

针对易酷客品牌,美的生活电器除了投入专职的产、研、发团队外,还设置专职服务商提供全国售后联保服务。易酷客全线产品将在京东商城进行首发,京东商城首期订单为1亿元。京东商城将制订全年促销计划,利用站内及社会资源,全力推广易酷客品牌,力争2013年实现销售10亿元的目标。