

暂停新客户注册

中移动网络电话“掉线”

中移动日前以Jego产品与系统尚处在试用调优阶段为由，暂停了新客户的注册，并且关闭了中国内地用户在境内使用Jego音视频电话功能。有人说，这是因为内地禁止使用网络电话，也有人说是中移动“内斗”的结果。

Jego的推出方是中国移动的全资子公司中国移动国际公司，成立于2011年，主要负责中国移动的国际漫游通信等海外业务的拓展。作为新成立不久的公司，他们迫切希望拿出一款有力的产品来证明自己，于是上线了Jego。Jego的功能与微软的skype很像，使用起来也比较便利，在网络环境里有很多免费服务。

尽管是面向海外市场，主要针对在海外出差、旅行、生活使用漫游业务的中国人，但Jego上线一个月来，国内用户注册居多。如今紧急被叫停，工信部电信研究院经济与政策研究所主任李海英说，在国内，网络电话VOIP还停留在试点阶段，不能面向市场开放。对于VOIP的这种基础业务，现在国内主要是在做实验，但并不是说所有的企业都能做，其中可能有一些是模糊地带。

李海英所说的模糊地带是指，尽管不合法，但仍有一些网络电话在国内运行，大部分是一些小公司使用网络电话进行诈骗。小案例管不过来，但是中移动的Jego产品还是引起了有关部门的注意，这也不排除其他运营商以及中移动内部的压力。

据了解，无论用户身处何地，只需在手机上安装Jego并连接数据网络，便可免费或以优惠价格拨打世界各地的移动及固话。这对中国移动固有的基础通信业务造成了一定冲击，同时也冲击了其他运营商的漫游业务。IT行业专家项立刚说，由于Jego没有对接入地域做限制，国内用户之间也能使用，其他运营商势必出手干预。

项立刚认为，因为Jego本来是个国际业务，它在海外做问题不大，但是最后海外没有多少用户，反倒国内有很多人注册了，这对他们来说多少有点碰“红线”了。

有消息说，Jego在中国移动内部引发了市场部、数据部等部门的不满，他们要求立即关闭国内服务。于是在多种力量的作用下，Jego关闭了内地用户在境内的音视频电话功能。项立刚说，中国的运营商态度过于保守，实际上在美国、欧洲，skype运行多年，但当地运营商并未失去市场主导地位。这些VOIP会冲击语音市场，但是让大家不打电话的可能性很小。(龚时)



华为建成行业首个业务运营中心

本报讯 记者杨阳报道：华为技术有限公司日前宣布建成业界首个业务运营中心(SOC)。该中心将协助运营商围绕最终用户的需求对日益丰富的业务进行管理，以在激烈竞争和数字洪流的挑战下保持并有效提升最终用户的满意度。这是电信业界第一个由ICT解决方案供应商投资和建成的业务运营中心。

据介绍，越来越多的电信运营商开始尝试以网络为中心的运营模式，向以业务和应用为中心的运营模式转型。然而目前市场上可支撑其实现这一转型的解决方案供应商还很有有限。

晶能光电推进硅衬底LED产业化

本报讯 记者赖永峰报道：在日前举行的广州国际照明展上，晶能光电公司展出的6英寸硅衬底LED芯片，以及联合晶和照明推出的采用硅衬底大功率LED芯片的硅衬底模组，引起了国内外众多行业人士的广泛关注。

据了解，晶能光电创新性地运用“硅”代替传统的“蓝宝石”或“碳化硅”作为衬底制造氮化镓LED器件，在全球率先将具有自主知识产权的硅衬底LED技术产业化，形成了蓝宝石、碳化硅、硅衬底半导体照明技术方案三足鼎立的新格局。

首台750kV特高压变压器投入应用

本报讯 记者乔文汇报：由特变电工股份有限公司研制生产的世界首台750kV特高压联络变压器日前发往新疆哈密，将应用于哈密—郑州±800kV特高压直流输电工程。

据介绍，“哈密—郑州±800kV特高压直流输电工程”是目前世界上电压等级最高、输送容量最大特高压直流工程。750kV特高压联络变压器是该工程的核心设备之一。

神州租车开启“云战略”服务客户

本报讯 记者顾阳报道：神州租车日前在京启动“云战略”。神州租车董事局主席陆正耀表示，“云战略”以“云概念”和“云技术”为基础，通过规模化采购车辆和铺设密集的服务网点，建立丰富的“资源池”，利用高科技手段充分共享车辆资源，从而向客户提供“随时随地、应有尽有、按需付费、简单便捷”的用车体验。

据悉，神州租车创立5年来，车队规模、网点覆盖、品牌知名度等各项指标在业内均遥遥领先。今年4月，神州租车美国Hertz公司的战略投资及全面业务合作，进一步巩固了其在国内租车行业领导地位。

本版编辑 杨忠阳 孟飞
电子邮箱：jjrbqybd@126.com

中石油与俄公司签供油大单

合同总价值达2700亿美元



本报北京6月24日讯 记者齐慧今天从中国石油天然气集团公司获悉：在第十七届圣彼得堡国际经济论坛能源圆桌会议上，中国石油集团董事长周吉平和俄罗斯石油公司总裁谢钦签署俄向中国增供原油长期贸易合同，与俄第二大天然气生产商诺瓦泰克公司签署收购亚马尔LNG项目20%股份框架协议。这份增供合同是中国对外原油贸易中最大单笔合同，对保障国家能源安全、促进我国经济发展将发挥重要作用。

根据俄罗斯石油公司与中国石油天然气集团公司签署的合同，未来25年俄罗斯每年将向中国供应逾4000万吨石油，该合同的总价值高达2700亿美元。

俄罗斯将在目前中俄原油管道(东线)1500万吨/年输油量的基础上逐年

向华增供原油，到2018年达到3000万吨/年，增供合同期25年，可延长5年；通过中哈原油管道(西线)于2014年1月1日开始增供原油700万吨/年，合同期5年，可延长5年。俄方还承诺在中俄合资天津炼化建成投运后，每年向其供应910万吨原油。未来中国石油进口俄罗斯原油量将达到4610万吨/年。

近年来，随着我国经济快速发展，对石油需求大幅增加，远远超过产量增幅，导致石油供不应求的局面日益加剧。我国石油对外依存度已由2000年的30.2%上升至2012年的57.8%。与此同时，中俄能源合作也取得积极进展。双方在原油管道建设、原油长期贸易、大额长期贷款方面的一揽子合作成功实施，天然气合作积极推进，核能合作取得显著成效，煤炭、电力、能效等领域合作势头良好。

据了解，中国从俄罗斯进口的原油数量逐年递增。中国石油2006年曾计划从俄罗斯进口原油900万吨；2009年，中国从俄罗斯进口的原油曾

达到1530万吨。从2011年起，俄方开始通过中俄输油管道向中国供应原油，规模为每年1500万吨。今年2月在北京举行的中俄能源委员会主席会晤上，双方达成扩大原油贸易的重要共识，确认通过中俄天然气东线管道每年对华供气380亿立方米，并就东线液化天然气项目和西线供气合作继续研究论证。

此次签署的亚马尔LNG项目位于俄罗斯亚马尔—涅涅茨自治区，已探明天然气储量超过1万亿立方米，拟建设LNG产能1650万吨/年。协议签署后，中国石油将与合作伙伴开展上下游一体化合作。

中国现代国际关系研究院俄罗斯研究所所长冯玉军认为，中俄油气合作已从简单的能源贸易进入共同开发阶段。双方上中下游一体化的合作，有利于实现更加紧密的利益捆绑，对于结合双方优势大有好处。中国石油参与该项目对进入北极地区油气资源勘探开发，开辟北极航道具有重要意义。



6月24日，在比利时首都布鲁塞尔，中国企业家俱乐部代表团团长柳传志出席新闻发布会。由40名中国知名企业家、外交家和经济学家组成的代表团23日抵达布鲁塞尔，展开对比利时和法国的8天访问行程。

新华社记者 叶平凡摄

九大互联网公司扎堆进武汉

本报讯 记者郑明桥报道：武汉传统商业转型现代服务业迎来机遇，9大互联网公司扎堆进驻，建设物流中心、研发中心、营运中心。

6月下旬，菜鸟网络科技有限公司签约武汉，建设智能物流基地。这家公司计划首期投资1000亿元，构建国内最大物流基础设施网络——中国智能骨干网。

武汉江夏是中国智能骨干网7大区域节点之一，辐射华中。“菜鸟”计划在汉投资约80亿元，建设以大数据、网络金融、信息服务、云计算为技术平台的新型物流仓储基地，接纳电子商务、创意设计，以及相关产业集群。

今年5月，京东商城华中区域总部

签约阳逻开发区，总投资70亿元，建设京东商城华中区域总部大楼、订单运营中心、云计算和大数据处理中心，2019年投入运营，预计年销售额800亿元。

4月，1号店华中运营中心在武汉成立。1月，百度湖北地区营销服务中心进入江夏，开始运营。去年8月，腾讯无线互联网技术研发总部武汉动工，项目一期投资10亿元，预计2014年建成。更早一些，凡客诚品、当当网、卓越

亚马逊、苏宁易购等电商均在武汉设立地区总部或大型配送基地。

这九大企业在武汉主要建的是物流中心、研发中心和运营中心，带来大量人才、物流、资金流。

湖北省商务厅数据显示，截至2012年底，全省电子商务注册用户190万，居全国第九位。全年网络零售交易额超过500亿元，居全国第八位、中部第一位，相当于全省社会消费品零售总额的5.4%。

新兴际华：管理创新出效益

本报记者 李予阳



机制引入到集团各子企业所属的事业部(分厂)、车间(工部)、工段和班组等等这些原来不是法人的企业内部经济主体和生产单位之间，实现内部经济主体的独立核算、自主经营、自负盈亏。通过划小核算单位，将总指标逐级分解落实到工段、班组、员工，充分体现经营成果与薪酬总额挂钩，从而实现“人人算账挖潜力”。模拟法人运行机制克服了内部市场变化传导慢、效率低、反应迟缓的问题，各事业部内部工段和班组主动关注市场变化，主动降本增效，主动想办法提高收入。

有了“模拟法人”，还必须通过高效的业务协作来保障，新兴际华集团为此同时推行了产供销运用快速联动反应机制。记者在芜湖生产基地看到，这里以销售为龙头，销售中心组织每天的“产、供、销、运、用”联合会。市场信息和客户需求是产供销运各个环节的无声命令，各部门通过每日联动会议，测算出每一个项目效率最佳、成本最佳、质量最佳的运作方案。以利润最大化为目标，在公司铸管、建材、优特钢、锻材四大系列，100多个品种，300多个规格型号的产品中，不断进行调整。2012年4月份以后，优特钢市场总体偏弱，常规品种亏损严重，销售中心和特钢部联动，及时调整产品方向，着重开发和销售了利润好的石油开采用钢、铁路钩尾框用钢、煤机用钢、模具钢，增加利润1900多万元。在一张5月29日的

联动测算表上，记者看到：获利能力排序为铸管、高合金棒材、方坯、螺纹钢、普碳坯。当天的联动会根据获利能力立即调整销售、生产、发运，并根据签订的销售合同锁定原燃料采购价格和采购量。过去从不关注市场销售的生产部门，每天干的第一件事就是负责人去市场部门碰头……

“如何让企业每一位员工都主动关注市场并对市场变化快速作出反应，从而最大限度实现降本增效和挖掘利润源泉，这就要求我们必须在经营管理上不断有新的突破。”新兴际华集团总经理沙鸣告诉记者



精细管理显威力

在100多家中央企业中，新兴际华集团成立之初“个子”不算高，“块头”不算大，所处的行业也是冶金铸造、轻工纺织等高竞争性领域。但这个“后起之秀”却是靠着严格高效的管理，走出了一条竞争性国企的发展道路。通过划小核算单位，将总指标逐级分解落实到工段、班组、员工，加快对市场的反应速度，优化管理流程，提升管理标准，并把降本增效的成果与提高职工收入

者。管理创新极大地激发了员工的积极性，打破常规的新思路、新办法不断涌现出来。

管理创新不仅使集团在国内外经营环境复杂的形势下保持了快速发展，提升了盈利水平，而且也在提升经济技术指标、增强盈利能力、转变员工观念和创先企业管理等诸多方面产生了深远的影响。

“现在正是我国产业结构调整的关键时期，企业在结构调整中创新管理的潜力很大。”新兴际华集团总经理沙鸣自信地对记者说，“今年外部形势依然严峻，但我们如期完成目标没有问题。”

结合起来，这些措施看起来并不神秘，也不复杂，但调动了全体干部员工的积极性，激发了全员的主人翁意识，产生了实实在在的效益。这里面蕴含着“精细管理”的精髓和国企特有的“以人为本”的管理文化。当前，外部经济形势依然严峻，尤其在钢铁等产能过剩的行业，如何在结构调整中强化管理，靠管理管出效益，对所有相关行业企业来说既是挑战也是机遇。