

上海国资改革“重拳出击”

绿地集团上市重组提速



青岛交运集团：

市场需求催生“集合公交”

本报记者 刘成

“定制”是时下的热词。在2013年8月，这个词就已经在青岛热了一把：青岛交运集团在全国第一个试着推出了“定制公交”，本想开一条线路“探探路”，没想到市场需求异常火爆，报名者打爆了电话，“逼着”交运集团“定制线路”开通一条又一条，迄今已经开通了12条专线。

“定制公交”只是交运集团细分公共交通市场中的一个产品，它与摆渡公交、就医公交、学子公交、景点公交、观光公交、超市公交、通勤公交、微循环公交、公务用车租赁等共同组成了“集合公交”模式。“集合公交”是我们围绕市场转型升级的一个创新，由多种市场组合构成，为的是满足当下的多层次市场需求。”交运集团董事长刘永康说。

市场需求是“集合公交”能否成功的核心。譬如“定制公交”，就是众多“上班族”摆脱公交挤、打车难、开车堵困境的一个现实需求。“定制公交”是根据乘客的需求设定线路，采用一站直达的公交服务模式，具有定点、定车、定时、定价、定人等与普通公交不同的特点，具备“一人一座、一站直达、线路灵活”等优势，这样安全、快捷、舒适的高品质公交，难怪会受到众人追捧。而且，其还有潜在的社会效益，以每辆定制公交减少30辆私家车出行计算，确实能为解决交通堵塞、停车难、空气污染等问题做出一定贡献。

同理，“摆渡公交”同样是按照市场需求开发的线路。“我们发现从交运青岛长途汽车站下车的乘客，很多是要直接赶到火车站的，要坐公交车，带着行李不方便，搭出租车有时候很难搭到，根据这个现状，我们开通了‘摆渡公交’，目标是实现公路与铁路的无缝衔接。”刘永康告诉记者。

其他的“集合公交”组合，也都是来源于各自的市场需求。记者了解到，“集合公交”之所以受欢迎，是因为其极为符合现阶段不少人的消费选择：随着人们收入的提高，出行的舒适度成为新追求，特别是从此城市到彼城市，带着行李乘坐拥挤的公交车显然极为不便，但各个城市打车难的问题又比较突出，此时，既舒适、性价比又高的“集合公交”的出现，可谓正逢其时。

“我们现在开通的‘集合公交’线路还是有限的，未来‘集合公交’将是我们的发展重点。”刘永康告诉记者，青岛交运集团将逐步扩大“集合公交”的营运广度和深度，并将根据市场需求特点，不断开拓新的组合形式，并与互联网相结合，搭建信息化平台，“‘集合公交’将是我们实现转型升级的一个重要载体。”



万科去年营收同比增31.3%

本报讯 记者宓舒报道：万科近日公布的2013年年报显示，公司去年实现营业收入1354.2亿元，同比增长31.3%，实现净利润151.2亿元，同比增长20.5%；全面摊薄净资产收益率为19.66%，与2012年持平，为1993年以来的历史性高位。

万科董事会秘书谭华杰表示，中小户型占比高、基本全装修、绿色环保已经成为万科产品的显著特征。由于产品契合市场需求，受到自住客户欢迎。过去一年中，万科新推盘的当月销售率总体上保持在60%左右。

卜蜂莲花去年营收108.8亿元

本报讯 记者吴凯报道：近日，卜蜂莲花发布2013年的业绩报告称，卜蜂莲花去年营业收入约为108.8亿元，比2012年同比上升1.9%，而亏损净额由2012年的3.916亿元缩减到9692.2万元，同比下降75%。

卜蜂莲花CEO李闻海表示，2014年卜蜂莲花将继续立足改革商品种类，在去年新开5家基础上，继续开新店3至5家及提升优化店铺计划，继续大力削减费用，增加营运效率，提高竞争能力，有信心使卜蜂莲花在不久的将来恢复盈利，重塑市场地位。

本版编辑 董庆森 梁剑箫

的渗透，推动管理模式、决策机制、用人机制等完全市场化，保障企业在完全竞争性行业中的持续发展。

绿地集团董事长、总裁张玉良说，“绿地始终紧跟国企改革步伐，在体制与机制改革创新方面走在上海及全国国企前列，努力成为先行者和排头兵。”他表示，实践证明，这种“混血”机制适应市场发展需要，企业受到的行政干预少，决策机制高效、灵活，决策主体与目标高

度一致，真正实现决策的“公开、阳光、市场、高效”，是促使国有资本放大功能、保值增值、提高竞争力的重要途径。

据悉，绿地集团还对部分子公司不断进行体制创新，其下属云峰集团、建设集团、南京城开等企业均实施了绿地控股与经营者群体持股相结合的体制创新，通过改制，将企业与经营者群体利益挂钩，增强了企业适应市场竞争的能力与活力。

捷诚宝“抢滩”线下支付

本报记者 孙璇



2012年至2013年，我国线下全民支付市场进入井喷期，规模超2000亿元，终端数增长超过2000万台

2014年，线下全民支付数据将得到进一步扩大，线下第三方支付市场将迎来新的发展机遇



紧抓“便民理财”核心把手

据统计，目前我国传统的自助支付设备ATM数量约50万台，主要集中在大中城市，在中小城市和农村的布放率很低。“银行卡多，终端少”的落后金融服务环境，与我国庞大的商业规模相比，给予了线下第三方支付服务工具广阔的市场空间。

捷诚宝支付总经理张磊告诉记者，服务“三农”也将是“捷诚宝”的一大特色。在助农取款、农产品订购方面，“公司计划今年在全国2000多个乡镇植入终端，力求改善农村地区的金融服务环境。”

面对依托于线上第三方支付平台而生的余额宝、财富宝等“宝宝们”掀起的全民理财热，线下第三方支付平台也紧抓理财这个法宝。“捷诚宝”除了多样的终端产品和全面的功能以外，还提出了“服务+创收=惠民”的理念，通过加载在终端产品中的“终端返利”功能，让终端用户“支付越多，返利越多”。“捷诚宝”还在其推出的智能终端上，加入投资理财的相关功能和内容，让用户能够通过捷诚宝享受到“支付、返利、创业、理财”的一站式服务。

安全性助推支付前景

据中国互联网调查社区调查显示，网上支付用户不愿意使用手机在线支付的最主要的原因是“感觉不安全”，达到38.2%。对此，业内人士表示，智能终端支付的安全性明显高于线上支付工具。

“捷诚宝”为用户织起了终端、网络、管理三层安全网，采用银联标准的三级密钥管理体系，通过专用APN通道保证密文数据的安全性，同时采用实时监控审计结合客户管理系统实现安全空管。”张磊说。

传统的线下支付终端产品，资金流动只能进入公司账户，而“捷诚宝”可以同时对接个人账户，方便用户对个人账户进行管理。据介绍，“捷诚宝”还可以连接电脑，通过互联网实现各种公用事业费用账单或其他账单的即时支付服务，并可随时查询详细情况。

据统计，2012年至2013年，我国线下全民支付市场进入井喷期，规模超2000亿元，终端数量增长超过2000万台。专家预测，2014年线下全民支付数据将得到进一步扩大，线下第三方支付市场将迎来新的发展机遇。

随着信息技术的发展，人们对便捷支付的要求越来越高。

日前，新一代第三方支付工具——收缴一体化的智能终端机“捷诚宝”在北京发布。这款由北京捷诚易付信息技术有限公司依托自有技术研发的线下电子商务智能终端产品，将传统的POS机银行卡支付、信用卡还款，以及众多便民支付，如水电费缴纳、餐饮消费、车票机票订购、医疗教育支付、网上购物线下支付等功能进行了融合。作为能够实现自助支付、收缴一体化的智能终端机，“捷诚宝”便于携带、使用，并且安全可靠，是一款服务社会、方便大众、惠民利民的智能支付产品。

中国国际经济技术合作促进会常务副秘书长滕道阳说：“功能更多，更全面、便捷的惠民智能支付产品的推出，将是未来互联网金融时代的选择。”

服务下移成就行业趋势

根据2013年中国第三方支付市场移动支付业务交易额，支付宝、拉卡拉、财付通分别以69.6%、17.8%和3.3%位居市场前三位。随着拉卡拉手机刷卡器、便民智能终端等新型支付平台的面世，以手机上网支付和智能终端为代表的移动支付市场开始向线下支付领域扩容。

针对支付领域细分的趋势，包括拉卡拉、“捷诚宝”在内的多家第三方支付工具将服务业务下移，主打“便民”和“定制”。“捷诚宝”围绕着百姓家居生活、娱乐、学习以及百姓网上购物的订单线下支付、取货服务、银行柜台、水电煤气缴费等生活服务需求，主推便民服务。”中国（香港）诚泰投资集团总裁魏利军说。

据介绍，“捷诚宝”不仅面向大中型企业，也对小型企业、家庭、个人敞开了大门。以往便民缴费和银行收单机都是分离的，而作为收缴一体化的智能终端机，“捷诚宝”直接降低硬件成本。



首家“一站式”购金平台成立

本报讯 记者周雷、实习生张萍报道：国美控股集团旗下的多边金都商业公司近日宣布，国内首家黄金珠宝全业务交易平台多边金都“一站式”购金平台正式启动。多边金都总裁英池表示，将秉持“真金低价”理念，通过集中采购、精细管控、薄利多销，做大市场规模。

据悉，与传统黄金销售相比，多边金都实现了营销模式创新：产品拟以金都在线为核心网络平台展开营销服务，同时依托实体店提供产品与服务，实现线上线下互动。

乐视网“试水”众筹模式

本报讯 记者金晶报道：国内大型众筹平台众筹网近日与乐视网·乐视体育达成战略合作，双方将足球世界杯营销同众筹模式相结合，开发与世界杯相关的互动产品。此举也首开了国内门户网站与众筹模式相结合的先例。

乐视网副总裁兼总编辑雷振剑表示，公司很看重众筹网在粉丝互动和行业孵化运营方面的线上线下的整合能力，希望通过众筹，让广大的球迷、球迷获得全新感受。

中青旅获“驰名商标”认定

本报讯 记者顾阳报道：国家工商行政管理总局商标评审委员会日前做出裁定，中青旅注册并使用的第1651923号“中青旅”商标在旅行社、旅行预订服务上被认定为“驰名商标”。

作为中国旅行社协会会长单位，中青旅是我国第一家上市的旅行社。2013年，中青旅为超过800万人次国内外游客提供旅游服务，并连续两年蝉联国家旅游局评定的“中国旅行社集团10强”第一名。目前，“中青旅”的品牌估值达115亿元。

水性科技产业园落户兰州

本报讯 记者李琛奇报道：日前，由兰州科天投资控股股份有限公司投资建设的国内第一个水性科技产业园项目在兰州新区开工建设。

据悉，该项目占地1200亩，总投资80亿元，建设内容包括水性涂料和聚氨酯保温板、年产3000万平米水性合成革、年产20万吨水性树脂、年产100万吨功能性吸水树脂以及健康家居体验馆5大项目。项目建成投产后，可实现总产值255亿元，并在兰州地区形成水性高分子材料产业链。

据介绍，水性科技产业园制造的产品将取代对环境有害、对人体健康有毒害的传统溶剂型产品，填补了我国西北地区水性高分子材料市场的空白，有利于提升西北化工行业在国内外市场的竞争力。

广东移动：4G终端百花齐放 产业链加速成熟

3月16日，广东移动举行了全省4G商用发布会，率先在全省范围内提供4G商用服务，意味着广东全面进入4G时代，将助力广东率先建成“世界宽带城市群”，推动“宽带中国”战略的落地。发布会上，广东移动透露，到年底4G智能手机将超过200款，其中千元机及以下机型将超过20款；全年将销售1600万台4G终端，在终端发展上再次领跑全国。

4G终端产业链加速成熟，支持移动4G成为标配

在移动互联网时代，终端已经成为用户通向无线网络的接入口。在刚刚结束的巴塞罗那2014世界移动通信大会(MWC)上，4G成为最热焦点，聚集了来自全球媒体和消费者的关注。随着国内正式迈入4G时代，今年携智能手机参展的国内品牌也十分具有看点。除了三星、索尼等为代表的国外厂商将在MWC2014争奇斗艳以外，以中兴、华为、酷派、联想、步步高为代表的国产终端厂商也集体亮相巴塞罗那并发布最新旗舰机型。值得一提的是，中国移动在MWC大会上，展示了首款自主品牌的千元4G智能手机M801。该机配备5寸720p屏，搭载1.2GHz高通MSM8926四核处理器，支持FDD/TDD/TD-SCDMA/WCDMA/GSM网



广东移动发布全年4G终端销售目标

络，仅售999元，预计在今年四月份开卖。

如雨后春笋般出现的4G手机，是推动4G快速发展的关键要素。四核处理器、高清屏幕、专业级摄像头等高端配置，在4G时代或许将成为千元机的标准配置。大批终端厂商的同时发力，将迅速拉低4G终端价格门槛，推动4G走入千家万户。

“在3G时代，TD的终端产品线丰富完善经历了

几年的时间，但在4G时代，4G终端发展的速度与网络速度一样出人意料，实际上留给我们的可能只有一年甚至半年的时间窗口。”一位终端厂家的人士说，“我们已经卯足劲，将全部力量投入到4G终端的研发和生产上了，目标就是在4G时代实现弯道超车”。

年底4G手机将超200款，全年销售1600万台终端

4G牌照发放刚满百日，广东移动在4G终端的发展上先拔头筹。目前，广东移动已搭建起由智能手机、上网卡、MiFi(上网伴侣)、CPE(无线网关)等丰富的4G终端产品体系。目前，在售的4G手机已达到32款，既有“高大上”的明星机型，如iPhone5S、三星NOTE3、HTC ONE MAX等，又有经济实惠的千元智能明星机，如酷派8720L、联想A788T、中兴Q802T、天语touch3等。预计2014年底4G手机的种类将超过200款，其中千元机及以下机型将超过20款。

除4G手机之外，目前还有4G MiFi等数据类终端，满足不同用户的需求。目前，广东移动在售MiFi终端达13款。近期，用户只要连续12个月使用130元及以上的4G无线宽带上网流量套餐，就可以0元获得一

台价值699元的最新款4G MiFi。

在全省4G商用发布会上，广东移动发布了2014年的4G发展规划。“1600万的4G终端销售目标、数百亿资金的大投入”无疑给终端产业注入了一支强力的兴奋剂。作为中国移动省级公司，广东移动对4G的态度也得到了产业链的积极回应。在发布会当天的4G产业链论坛上，4G通信设备、手机终端、销售渠道、互联网应用等多家企业纷纷表示，对移动4G未来的发展充满信心，接下来将持续加大投入，与产业链一起推动4G产业的快速成熟。

文/岳怡



丰富的4G终端