



三大中法合作项目入驻武汉

平安为何抢滩二手车电商平台

周夫荣

平安集团的互联网野心有了新的注脚:自今年初拿出产品“壹钱包”后,马明哲又开始在二手车电商平台上发力,而也有不少网民买账,去年的客户有74岁的“狮子男”,也有22岁的“白富美”,有以77.94%比例换掉其50万豪车的“土豪”群体,也有卖掉开了10多年的长安星光微面、喜滋滋把2660元卖车款数好几遍的正牌“屌丝”。在成立不到一年的时间里,平安好车已在全国12个重点城市设立分公司,且制定了今年完成全国26个主要城市布点的计划。

其实,马明哲对于互联网金融的布局一直有着鲜明的规划,从“金融”与“非金融”两大业务领域展开,若将金融这块看做是强大支撑的话,身为“非金融”的互联网则成为了马明哲最看重的新战场。去年3月,平安宣布投资10亿元成立平安好车,到下半年成立平安好房,还有正在搭建中的医网、药网、信息网“三网合一”的平安医药健康平台,平安集团制定了“医、食、住、行”四大互联网门户战略,意在借互联网全面渗透大众生活服务,再将其引导到金融服务上来。

成立一年的平安好车选了一个小切口:“帮卖二手车”,提供二手车资讯、车辆检测、车辆帮卖和车险、车贷等金融服务,用此为主提供便捷的一站式服务。

对于以后的发展战略,平安好车董事长兼CEO杨铮称:“平安好车希望能够打造一个闭环的O2O系统:从计划购车者、车主、汽车制造商、经销商、零配件供应商、维修厂商、各种配套设施供应商,形成一个完整的汽车交易生态链。平安能够以自身优势为客户提供融资、信贷、租赁、保险等金融服务。”其战略定位是一个融交易服务、金融服务、车主服务为一体的O2O综合金融电商平台。

的确,大树底下好乘凉。平安好车高级副总裁兼CTO陈申峰表示,平安集团原有业务为二手车事业提供了有力的先决优势,集团提供了8000多万保险客户和2000多万车主信息。

食材备好,平安集团野心勃勃地开始烹调心目中的“满汉全席”,而陈申峰这位毕业于美国杜克大学的计算机博士也在这时被平安重金挖来。他带领一批新人通过技术手段对每位车主的用车情况进行数据分析,挖掘其买卖养用的一系列汽车生活需求。而这是真正的汽车后市场大数据的价值所在。

马明哲布局平安好车为其实现整体的客户迁徙战略走了一步重要的棋。平安好车用户与集团的业务可以相互“滋养”,协同发展。平安好车客户也可转化为平安集团客户,数据的积累和互换势必会推动整体平安金融产品的创新及发展。

对于市场上的诸多竞争者和多种多样的商业模式,陈申峰说:“我很难去评价这两个模式谁优谁劣,因为是两种不同的评价模式。”而平安好车的商业模式是C2B,陈申峰称,直面客户的模式一定是未来终极的方向,只有尽量降低中间流程的费用和信息透明度损耗,买卖双方才会获得价值上的提升,包括在买车和卖车交易环节当中的客户体验。

(《中国企业家》杂志社供稿)

公司数字

兖州煤业去年净利润12.7亿元

本报讯 记者林火灿报道:近日,兖州煤业股份有限公司发布2013年年报。年报显示,兖煤2013年生产原煤7380万吨,商品煤销量1.04亿吨,实现营业收入587.266亿元,受煤价下滑、澳元汇率下跌及计提资产减值等不利因素影响,实现归属于母公司股东的净利润12.712亿元。

兖州煤业董事长李希勇表示,今后兖煤销售将瞄准“增精煤、增销量、增国际贸易量”三大重点和难点,力求进一步拓展煤炭销量和增效空间,突出精煤销量,推动精煤销售向冶金和焦化两大行业拓展,在受控范围内适当扩大战略客户的信用额度,确保精煤销售不受影响。

华意压缩机年销量突破3400万台

本报讯 记者赖永峰报道:华意压缩机公司2013年家用压缩机产销量双双突破3400万台,成功摘得全球第一大家电冰箱压缩机制造企业桂冠。

据介绍,华意压缩机公司上世纪90年代在瓷都景德镇建立了当时国内第一条年产100万台无氟压缩机生产线,并于1996年成功上市,成为中国股市第一支无氟新军。2007年12月,四川长虹控股华意,并依靠自主研发,华意拥有了压缩机高端技术专利80余项,多项技术填补了国家空白。短短6年间,华意压缩机年产量达到了全球第一。



振华重工建造的第一座300英尺自升式钻井平台日前建造完工并正式命名为“爪哇之星2号”,该平台具有100%自主知识产权,填补了我国在钻井平台自主设计、核心配套件等相关领域的技术空白。

本报记者 李治国摄

本版编辑 杨忠阳 董庆森

说,通过此次合作,双方将加速推进位于中国武汉的合资公司神龙汽车的发展,到2020年实现年产销150万辆的目标;在中国共同创建一个研发中心,为高增长市场提供产品开发和科技服务;创建一个新的合资公司,负责神龙汽车公司和标致雪铁龙(PSA)生产的车辆在中国大陆以外的亚洲市场的销售,并可能以此开发其他新兴市场。

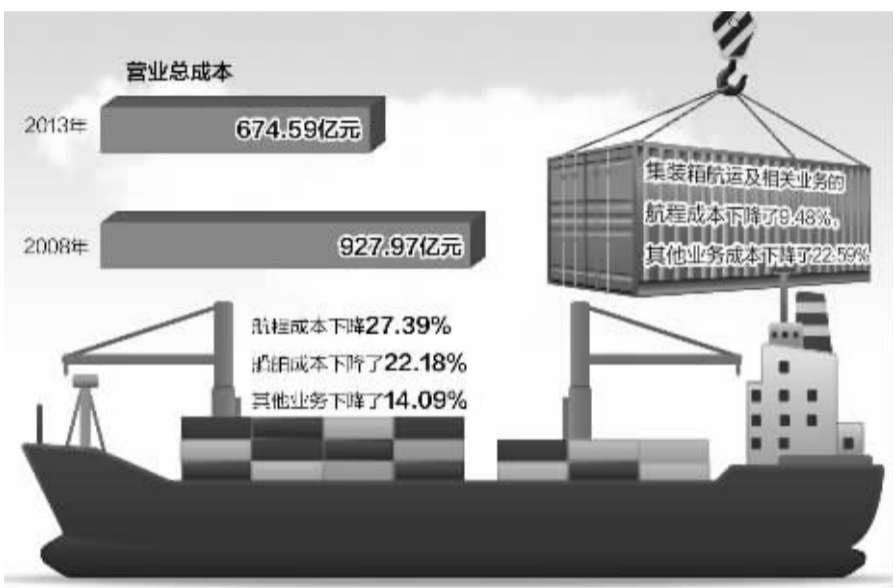
武钢集团通过与法国法孚集团合资成立一大型成套机械制造公司,双方各

占50%股份,从事钢铁和非钢铁的设备设计、采购、生产及技术服务等。武钢集团董事长邓崎琳表示,法孚与武钢已经长期保持近10年的合作关系,在许多项目上进行了成功合作。为加快企业转型,武钢将开发冶金工程装备制造作为战略发展重点。武钢与法孚寻求合资合作机会,在基于法孚集团技术、品牌和武钢广阔市场的合作优势下,联手打造成世界一流的高效工业装备制造基地。

*ST远洋总成本减少近124亿元

董事长马泽华称仍有下降空间

证券日报记者 矫月



司将持续加大成本管理力度,进一步改进和完善燃油、润滑油和备件集中采购,降低采购成本。

事实上,对于*ST远洋的未来前景,业内人士比较看好。申银万国证券股份有限公司分析师张西林认为,干散货运输业务大幅减亏是主业减亏的主要原因。他表示,干散货市场底部企稳复苏,且高租金船舶影响将进一步减弱。

也有业内人士看好CKYHE联盟的

观点

让“天”变得更晴朗

“靠天吃饭”是所有航运企业无法规避的一个行业规律,但*ST远洋却从节约成本上,让这个“天”变得更加晴朗一些。

按照中远散货运输(集团)有限公司何应杰的说法,目前运价已经跌至底部,如果能反弹至与公司成本持平,那么,*ST远洋的散货业务将不再亏损。干散货业务一直是*ST远洋的亏损大户,一旦这个业务能够盈利,那么*ST远洋

链接

中国远洋控股股份有限公司(简称“中国远洋”)于2000年3月3日注册成立,2005年6月30日在香港联交所主板成功上市(股票代码:1919),2007年6

月26日在上海证券交易所成功上市(股票代码:601919)。

中国远洋是中国远洋运输(集团)总公司的上市旗舰和资本平台。

据了解,生态示范城初期规划建设面积约30平方公里。中法双方将共同参与项目的设计与实施。项目建设中,融入低碳生态和产城融合发展的理念,运用中法在城市规划设计、建造和管理领域的可持续发展技术和经验。

根据协议,东风将通过定向增发和配股认购,向标致雪铁龙(PSA)注资8亿欧元,持股14%,与法国政府和标致家族并列成为标致雪铁龙(PSA)的第一大股东。东风集团董事长徐平介绍

从昔日最赚钱的航运大佬到“亏损王”,再到今日的扭亏,*ST远洋作为一个老牌国企经历了市场的风风雨雨。虽然目前的航运业复苏仍未见到光亮,但从*ST远洋2013年全力扭亏的过程中,可以窥见公司的改革已经显现出一定效果。

*ST远洋董事长马泽华对于市场认为的*ST远洋全靠卖资产扭亏的看法并不赞同。“公司的扭亏不仅仅靠取得资产处置收益65亿元,同时也与公司压缩成本、改革经营模式等使得航运主业较2012年大幅减亏36亿元有关。”马泽华说,“这两个都是公司扭亏的因素,缺一不可。”

经审计,截至2013年12月31日,*ST远洋归属于上市公司股东的净资产为242.23亿元,2013年度实现营业收入619.34亿元,实现归属于上市公司股东的净利润2.35亿元。

在马泽华看来,如何节约成本是*ST远洋扭亏的关键,也是未来公司改革的重点。纵观历年*ST远洋营业总成本可以发现,公司2013年的成本相较2012年“瘦身”了不少。统计显示,2008年至2013年,公司营业总成本分别为927.97亿元、636.16亿元、725.56亿元、780.78亿元、798.23亿元、674.59亿元。*ST远洋2013年的营业总成本相比2012年下降了123.64亿元。由此可见,公司在节约成本上还是下了很大功夫的。

从行业来看,*ST远洋的两大主营业务皆在成本节省上下了大力气。年报显示,2013年,公司集装箱航运及相关业务的航程成本下降了9.48%,其他业务成本下降了22.59%。此外,公司的亏损大户干散货航运及相关业务整体各个项目皆降低了成本。其中,航程成本下降27.39%,船舶成本下降了22.18%,其他业务下降了14.09%。

虽然*ST远洋在2013年对成本的控制加大了力度,但马泽华认为,2014年,公司经营成本仍有下降的空间。他认为,减少成本的关键在于如何控制燃油成本。数据显示,公司2013年燃油成本下降18%,集装单箱油耗下降14%。

对此,公司表示,目前国际油价仍然处在价格高位,高油价将持续给公司经营带来巨大成本压力。另外,船用润滑油、船舶备件等采购成本也居高不下。公

微讯

王府井集团将进驻东莞

本报讯 记者郑杨报道:北京王府井百货集团近日与东莞市政府签订战略合作框架协议,“中国第一百货”将正式进驻东莞。

王府井集团在东莞投资的首个项目总投资预计55亿元,计划年内动工,2016年开业,该项目将打造成为城市中心区新的时尚购物中心。王府井集团董事长刘冰介绍,王府井集团在28个省区市已有48家商场,公司愿意为东莞零售商业发展作出贡献。

联想推出可升级智能电视

本报讯 记者黄鑫报道:联想集团日前发布首款可升级智能电视新品,完成升级后的整机是目前全球运算速度最快的智能电视。

联想集团中国区智能电视事业部总经理任中伟表示,近年来基于电视版的高清视频、超大型游戏及应用程序不断涌现,对电视的运算能力提出了越来越高的要求。而智能电视的运算速度普遍低于智能手机,因此智能电视计算能力的提升迫在眉睫。联想此次推出的“一卡升级”技术,能同时实现软件、硬件的双重升级。

浙江电力推出微信交费平台

本报讯 记者梁睿报道:日前,浙江平湖市当湖街道金色华庭小区的居民钱雪平坐在办公室通过微信搜索微信号“sgcc-zj”将“国网浙江省电力公司”微信公众平台添加为关注,在绑定自己用电户号后,钱雪平实时查询到了今年2月份的电费,并用电费充值卡交付了电费。

通过微信平台交费,是国家电网浙江电力公司最新推出的便民举措,该平台还可提供电费电量、实时电量、业扩流程、营业网点、充换电网点、停电信息查询、充值卡充值、电子账单订阅等便捷服务。

太铁湖东段企业文化建设获奖

本报讯 记者赵晶报道:日前,太原铁路局湖东车辆段获得“全国企业文化建设先进单位”称号,这是该段获得的又一企业文化建设荣誉。

据悉,湖东车辆段是大秦线上唯一的货车配属车辆检修段。为适应拥有多项世界之最重载铁路的安全生产,太原铁路局湖东车辆段用文化建设促企业发展,让文化产生效益,打造出了具有湖东特色的重载安全文化体系,“湖潮TV”、文化餐厅等文化品牌受到职工欢迎。

唐钢“私人定制”引海外大单

本报记者 雷汉发

经营之道

日前,记者来到河北钢铁集团唐钢公司,在冷轧部一号镀锌生产线上看到,第三批直供美国客户的4000吨极小锌花镀锌板正在加紧生产,如银链般钢带高速运行。工艺主操刘瑞亮正在根据用户需求调整工艺参数,技术员张斌和常笑蕾全程跟踪指导生产。

“最近,极小锌花产品集中排产,经常是连续一两个班甚至连续一两天生产同一规格,这在当前订单小而散的市场

形势下是不多见的。”技术员常笑蕾笑着说,“现在能有这样的大订单,得益于一次为美国客户个性需求的‘私人定制’的专属服务。”

去年11月份的一天,一份合同量不大但却要求苛刻的订单摆在了唐钢人面前。这种极小锌花产品不仅表面质量、厚度、性能要求高,而且对锌花尺寸控制极其严格,要求在2mm至3mm之间,涂镀控制难度相当大,许多企业都不愿意生产。但该钢种市场前景好,比普通钢板盈利空间大。

“没人干,我们干。”敢啃硬骨头的唐钢人接手了这个难题。他们打破常规操作模式,在不断试验中找到了新方法:提

前更换三辊六臂,改变气刀气源,速度提高到130米/分钟,保证产品达到要求的锌花尺寸和涂镀后的良好均匀性。就这样,一套为客户“量身定制”的专属工艺参数“诞生”了。在客户代表的全程监督下,极小锌花镀锌板一次试验成功,成品表面光洁,板形平整,锌花直径完全符合客户要求。两位客户代表伸出大拇指连声称赞,并当场表示增加订货量。

“第一批极小锌花产品成功供货后,我与市场部人员一起前往美国,了解客户对产品的用途和性能需求,并为客户提供详细的技术解决方案。”技术科长杨青介绍说。经过第一批产品的使用和服务,客户对产品质量和技术服务非

常满意,并建立了长期合作关系。接下来,5300吨、4000吨的大单接踵而至,仅今年前两个月就达15000多吨。

“极小锌花镀锌板4月份的生产计划已经排定,成了一镀锌线的主打产品。”车间主任王金刚望着刚刚下线的镀锌板兴奋地说道,“批量化供货美国客户,不仅提升了产品的盈利空间,而且对促进生产线整体产品质量提升起到了积极作用。”

2013年,唐钢钢材出口突破了300万吨,比国内销售多创效1亿元。2014年,他们的目标是出口要达到400万吨,而且要进一步调整产品结构,开发高附加值产品并要上量。