

以控股、参股、兼并收购等多种方式开展企业间合作

中国电信构建新兴业务运营格局



天猫召集法国品牌集体入驻

跨境电商布局加速

作为让国内消费者网购海外商品的渠道,阿里已经拥有了淘宝全球购、天猫国际等,不过马云对阿里的跨境电商版图显然还有更大的“野心”。

在之前密集访问美国、法国、意大利之后,阿里巴巴集团最新宣布与法国政府签署备忘录,法国品牌将集体进驻天猫,增加法国企业向中国亿万消费者出口商品的机会。

目前,已经有30多家法国品牌入驻天猫,并且即将发布独家产品和限量版产品,其中包括依云矿泉水、拉菲葡萄酒等。天猫公关部经理长征说,天猫与法国政府的合作,能够让国内消费者买到性价比更高的法国名品。

根据双方为期三年的协议,阿里巴巴将为法国企业提供天猫平台快捷入口支持,包括专属服务、线上推广和平台营销支持等,关联公司支付宝和菜鸟都将在支付和物流方面各自提供支持。与此同时,法国政府将为当地电商企业进行指导。电商观察员鲁振旺表示,政府合作是基础,后续肯定还需要和品牌详谈合作细则。这种和国家政府签约合作的方式,阿里并不是第一次运用。早在去年12月,英国首相卡梅伦与马云会面,不到半年时间,包括BURBERRY等英国大牌相继进驻天猫。不过,目前看来,效果还不显著。

阿里正在寻求赴美上市,国际战略是阿里巴巴重要的上市故事之一,而“卖出去,买进来”正是阿里国际战略的两个方向。在卖出去方面,天猫总裁王煜磊曾表示,马云已经要求,今年“双十一”时天猫上的产品要卖到国外。而在买进来方面,今年2月份,天猫国际开通了直邮服务,现在,又有法国品牌集体进驻。长征说,未来还将打破类目维度,以国家维度分类,建立天猫品牌馆的“国家馆”频道。

鲁振旺表示,阿里巴巴频频向国际化发力,目的在于要将天猫向时尚平台转变。跨境电子商务作为一个新生事物,近年来在中国发展迅速。它是指分属不同关境的交易主体,通过电子商务平台达成交易、进行支付结算,并通过跨境物流送达商品的一种国际商业活动。

(柴时)



上海电气进军世界重型燃机

本报讯 记者李治国报道:上海电气集团股份有限公司日前在意大利热那亚市与意大利战略基金公司正式签署协议,拟出资4亿欧元向其收购意大利安萨尔多能源公司40%股权。安萨尔多公司在意大利、荷兰、阿联酋、美国、印度等地拥有机构,是仅次于GE、西门子、三菱,并与阿尔斯通年产量相当的著名重型燃机厂商。

在收购股权的同时,上海电气与安萨尔多还达成多项战略合作,包括重型燃气轮机技术、制造服务等。

北京联通推出服务提升计划

本报讯 记者李鹏翔报道:中国联通北京分公司日前开始启动“U+”服务提升行动计划。北京联通从“升级、定制、高效、互联”4方面,推出“临时授信、紧急开机”、“增值业务一键退订”、“宽带测速不达标赔付”、“足不出户,以指代步”等4大类14项贴心便民的服务承诺,致力于为客户提供全方位服务解决之道。

此次服务提升行动计划以关爱客户需求为出发点。以“临时授信、紧急开机”为例,手机客户因忘记交费被停机时,可联系客服热线人工坐席申请临时信用开机。

专门成立了资本运营部,加快与各企业合作的进度。

王晓初说,2014年中国电信将继续加大开放合作力度,以混合所有制经济为导向,改变纯粹依靠自我积累的单一发展模式,在需要引入资本、创新活力的重点领域,尝试通过多种资本运作方式打造具

有竞争力的新兴业务运营格局。

王晓初同时表示,在合资合作的模式上,中国电信将开展更多的创新性探索。在新兴业务、ICT业务等方面,中国电信将以公司化改制推进体制机制创新,借助引入外部战略投资者、财务投资者、员工持股等多种方式,以更加市场化的手段驱

动业务规模快速突破。

开放合作大会当天,中国电信正式宣布旗下爱动漫基地、天翼空间基地独立化运作,并对外正式揭牌。截至目前,中国电信旗下8大基地中5个已独立化运作,这意味着中国电信混合所有制经济战略的进一步落实。

煤炭产业结束十年黄金发展期——

“非煤”能否成煤企“救命稻草”

本报记者 林火灿

在不久前中国煤炭工业协会举办的2014年煤炭行业企业社会责任报告发布会上,20余家煤炭企业发布社会责任报告。在这些报告中,转型发展和发展非煤产业成为浓墨重彩的一笔。

中煤能源集团有限公司有关负责人介绍说,2013年,公司原煤产量1.91亿吨,同比增加1500万吨,煤炭销售量1.94亿吨,同比增加1700万吨。

尽管煤炭产销均有所增加,但受煤炭价格总体疲软的影响,中煤能源的煤炭主业的日子并不好过。为了面对这一不利局面,中煤能源提出“加快实施转型升级战略,加快产业布局结构调整,延伸产业链条,发展循环经济,促进煤炭清洁生产和高效利用”。

在中煤能源的转型战略中,煤电一体化和煤化工是两大重要领域。公开资料显示,电力产业将成为中煤能源的重要支柱产业和促进煤炭产业发展的保障性产业。在积极推进煤电一体化的同时,中煤能源还积极延伸产业链,发展新型煤化工。

2013年,中煤能源的煤化工板块实现扭亏为盈,毛利率为13.0%,提升7.9个百分点,成为年报的最大亮点。如今,中煤能源的不少新建煤化工项目进入产能释放期,未来有望成为公司的持续盈利增长点。

中投顾问煤炭行业研究员邱希哲告诉记者,总的来看,煤炭产业目前已经进入下行周期,煤企生存压力日益增大,单纯进行内部结构调整、压缩成本支出很难取得预期效果。煤炭企业在努力实现降本增效的同时,必须把更多的精力放在拓展煤炭产业链和发展非煤业务上,才能谋求更长远的出路。

近年来,随着煤炭产业结束10年黄金发展期,煤炭企业的光景也日益下滑。中经煤炭产业景气指数的监测结果显示,今年一季度,煤炭产业的销售利润率只有5.1%,创下近十年来新低。

在产业盈利水平减弱的背后,煤炭产业还面临着产能结构性过剩、市场需求相对萎缩、进口煤冲击等一系列的困境。在内外交困的背景下,煤炭企业的亏损面也有持续扩大之势。根据中国煤炭工业协会统计,一季度大型煤炭企业亏损面为



44.4%,比上年扩大13个百分点。

过冬,成为煤炭企业共同面临的一道坎。不过,在这道坎面前,企业采取的应对策略却不尽相同。

开滦集团蔚州矿业有限责任公司有关负责人介绍说,公司投入大量精力发展环保产业煤矸石砖厂,吃掉煤矸石34万吨,节约折合耕地115亩,综合节约土地140亩,减少环保费用300万元。

晋能集团有关负责人告诉记者,近年来,公司坚持以“煤、电、气”为核心,以贸易物流为支撑,适度多元、链式发展。目前,公司运营控股装机容量249万千瓦,权益装机容量442.5万千瓦,核准项目装机容量125万千瓦,取得路条项目331.4万千瓦。投运输气管线447公里、中压管网296.8公里,运营LNG、CNG加气站42座。

在这种多元发展的战略下,2013年,晋能集团实现营业收入2280亿元,实现利润22.8亿元。记者了解到,在开展煤电一体化、煤炭深加工的同时,也有一些企业步子迈得更大,纷纷涉足房地产、文化旅游、服务业等领域。

目前,开滦集团正在积极发展生态文化产业,力争打造好避暑度假、特色养殖、红色旅游、休养培训等四大基地。

京煤集团在开展煤化工和煤矸石发电的同时,围绕北京新的功能定位,加快发展现代物流、旅游饭店业和物业经营三大核心板块,通过抓住电子商务快速发展的机

遇,统筹社区服务业与电子商务业务的协同发展。同时,抓住保障房、自住型商品房建设和中央推进城镇化建设的机遇,把房地产开发主战场放在京西,收缩战线,开发房地产项目,为集团转型提供支持。

“非煤业务占比过低是我国煤炭企业的重要特征,跨界涉足其他产业的成功率并不高,但煤企面对大幅恶化的煤炭市场已无更好的选择。”邱希哲说。

有专家指出,有些煤炭企业的“非煤业务”步子迈得太大,与煤炭主业偏离太远,甚至“另起炉灶”。这样的战略决策可能是企业付出更多的“试错”成本,一旦决策失误,可能使处于寒冬期的煤炭企业更加雪上加霜。

也有专家指出,有些煤炭企业涉足的非煤产业其实也是产能过剩或市场相对饱和的产业领域,这种投资决策非但不能为企业拓展新的发展空间,反而可能增加企业运行风险。

邱希哲表示,煤炭企业是否发展非煤业务,如何发展非煤业务应经过审慎思考、深入调研后再下决断。相比之下,发展煤化工需要更多的资金和技术支撑。在资金流相对紧张的情况下,煤炭产业跳出煤炭板块,发展战略性新兴产业和服务业更符合产业实际。

邱希哲也指出,如果煤炭企业自身缺乏足够资金、技术、管理、经验和人才,应该考虑通过选择合适标的进行并购或参股,以股权投资的形式拓展产业链,以最大限度地控制风险。

华泰汽车将建7大生产基地

本报讯 记者刘瑾报道:华泰汽车近日表示,未来将会陆续推出从A0级到C级各个级别的车型,目前正在规划设计当中。渠道建设方面,2014年华泰的网络规模将继续扩大,年底之前,整个网络规模将达到350家。

根据未来几年发展规划,华泰汽车将在2020年前推出36款新车、13款发动机、3款自动变速箱并完成海外市场的拓展。

金桥焊材实施产业链整合

本报讯 记者武自然报道:日前,天津金桥焊材集团与河北永诚焊接新材料股份有限公司在天津签署战略合作协议,标志着双方将在焊接材料盘圆产品、实芯气保焊丝生产基地建设等方面开展深入合作,通过产业链整合,打破焊材产业的发展瓶颈,从根本上推进我国焊材强国建设进程。据了解,金桥焊材已连续14年在全国同行业排名第一。

SCL圣释生物发布多能干细胞

本报讯 记者梁剑箫报道:近日,SCL圣释生物工程有限公司在京发布其核心产品——带有专利质控证明的多能干细胞(SCL圣释多能干细胞)。

据悉,该干细胞储存40天后便可使用,一次可提存100份,无需配型,创造了行业新纪录。在干细胞转换医学与再生医学临床应用与应用方面,SCL圣释生物已经走在世界技术前沿。

天雅国际服装城实施新战略

本报讯 近日,天雅国际服装城在其大楼外墙推出覆盖楼面三分之一的巨型二维码,实施新发展战略。

据了解,天雅国际服装城近期与中国百货商业协会重新组建了管理团队,目前规划出横向、纵向发展战略:横向上业态延伸,商城将引进电影院线、非快餐类品牌连锁餐饮等业态;纵向上将丰富商品品类。(王育楠)

本版编辑 董庆森 梁剑箫



广东移动:加快4G发展 推动“宽带中国”战略实施



加快4G无线宽带和光纤宽带建设是落实“宽带中国”战略的关键举措,广东移动通过实现更广的4G覆盖、推出更多的4G终端和更实惠的4G资费、打造更多的4G应用,不断推动“宽带中国”落地,助力促进产业升级和拉动信息消费。

4G网络覆盖广 全省年底建成7万基站

2014年,中国移动将在全国部署50万个基站,其中广东将建7万个4G基站,4G信号将覆盖到广东所有的乡镇一级以上地区。为“宽带中国”的落地打下坚实的网络基础。

值得一提的是,截至4月底,广东省内近一半的4A级以上景区实现4G覆盖,其中包括广州白云山、长隆欢乐世界,深圳华侨城、观澜湖,梅州雁南飞等5A风景区,以及肇庆星湖风景区、珠海圆明新园等近40个4A级风景区实现了4G覆盖。预

计2014年底,广东移动将实现全省所有3A级以上风景区的4G覆盖。除了4G风景区,广东移动还加强了机场、车站、高速公路等地的4G网络覆盖,为假期市民出行提供良好的通信网络。广大市民在出行时可以畅享极速网络、体验各种精彩4G应用。

4G终端多资费优 客户体验更加爽快

4G牌照发放后,广东移动的4G网络建设高歌猛进,在4G终端的发展上也先拔头筹。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)等组成的丰富的4G终端产品体系。目前在售的4G手机已达40款,“千元4G手机”和中国移动自行研发推出的自主品牌4G手机与终端产品也在陆续推出。除了4G手机,4G数据卡、MIFI和CPE等数据类终端,也可满足不同用户的需求。其中,广东移动在售4G MIFI终端便达13款,4G终端的产业链正在加速走向成熟。

此外,广东移动还不断降低4G资费门槛,推出多种升级方式供用户选择。用户既可以将原全球通套餐平滑升级到4G,也可自由选择流量包和语音包组合出适合自己的自选套餐,还可以在原有套餐不变的情况下选择叠加4G流量可选包升级到4G。此外,我们还推出了季包和半年包等创新产品,用户可根据每月的实际需求跨月使用产品内所包含的流量。未来,我们还将推出流量分享等更加灵活方便的产品供用户选择。

更多的4G终端和更实惠的4G资费,将大大拉近4G“爽快”生活与千家万户之间的距离,激发用户潜在的信息消费需求,让“宽带中国”的发展

走得更实更远。

4G应用日益成熟 打造极速时代

广东移动充分利用4G网络优势,积极拓展行业和生活上的各种4G应用,为依托“宽带中国”助力产业升级全面提速。

近日,广东移动与广州市公安局合作,率先采用4G技术建设广州市社会治安视频监控,全面提升了城市安全治理能力。对比有线传输,无线传输最大优势在于前端部署不再受限于光纤路由,大大缩短了施工周期,实现视频监控点的快速、灵活部署。

在移动支付方面,广东移动最近创新推出了信息消费利器——4G-NFC移动支付新产品“和包”。“和包”是基于4G U-SIM卡的手机支付应用,利用NFC手机“和包”可将银行卡、公交地铁卡、会员卡、积分卡、企业门禁卡等集成到U-SIM卡里,为用户提供多卡合一、一卡多用的服务。从此,利用4G手机不仅可以通话、上网,还具备了娱乐和支付等新玩法,用户可以便捷安全地刷手机消费,出门忘带钱包照样畅享4G智慧生活。

此外,广东移动还推出4G高清即摄即传等行业应用;并创新研发面向个人、家庭的4G业务应用,形成了“悦视听”系列的视频通话、高清视频点播、家庭业务网关、4G大眼睛等产品。同时,广东公司还将利用4G的网络优势,推动生产制造、交通物流业、出口贸易业等行业的智能化、自动化、智慧化改造。



广告