

动向

企业互联网化渐成趋势

中石化启动“能效倍增”计划

据新华社电 (记者高少华) 易观智库不久前发布研究报告认为,随着云计算和互联网(包括移动互联网)的发展,企业在业务的拓展和发展中,正逐步将内部的业务流程和外部的商务活动与互联网(包括移动互联网)结合起来,从而有效提升企业整体的核心竞争力,这一趋势称为企业互联网化发展趋势。

据易观预测,中国的企业终将成为互联网企业,在云计算和移动互联网的

催化下,互联网也将像水、电一样成为企业必不可少的资源,越来越多的企业将会意识到互联网的重要性,企业的互联网化在中国迎来了高速发展,互联网化的大势正在到来。

在国内企业界,家电制造企业被看作是向互联网转型的先行者。比如今年2月份,TCL集团宣布向互联网转型,发布了全新的经营转型战略——“智能+互联网”与“产品+服务”的“双+”战略,并将施行“抢夺入口与经营用户”“建立

产品加服务的新商业模式”“以O2O公司重构线上线下业务”的转型举措。

在专家看来,随着工业化与信息化日趋深度融合,消费互联网正在向产业互联网转型,工业化思维正在向互联网思维转变,对我国的传统企业来说,只有抓住机遇,利用互联网,推动模式创新和技术创新,才能在新一轮产业竞争中不掉队。

易观国际高级副总裁刘怡认为,企业互联网化通常分为四个层次,一是营销互联网化,二是渠道互联网化,三是产

品互联网化,四是运营互联网化。很多企业部署互联网过程中,都是围绕这四个方向不断进行尝试、创新,最终推动自身业务腾飞、升级。

值得关注的是,虽然企业互联网化渐成趋势,但企业在触网时也切忌过于盲目。华为创始人任正非近日向媒体表示,互联网虽然促进了信息的生产、交流、获取和共享,但没有改变事物的本质。互联网也不可能使一家公司的管理实现跨越。

本报讯 记者祝君壁报道:中国石油化工集团公司董事长傅成玉日前宣布,该公司将正式启动“能效倍增”绿色低碳计划,通过采取6大措施,力争到2025年提高能效100%,实现能效倍增。计划完成后,将累计节约标煤4200万吨,相当于植树9.4亿棵;减少二氧化碳排放8100万吨。同时,减少二氧化硫排放15万吨,减少氮氧化物排放10万吨。

据了解,中国石化“能效倍增”计划将分三步走,滚动提升能源效率。一是到2015年,中国石化的能效将提高20%;二是到2020年,能效提高65%,实现增产不增能;三是到2025年,中国石化将达到能效提高100%,实现能效倍增。中国石化“能效倍增”计划将采取管理节能、结构节能、技术节能、节能工程、循环经济和合同能源管理等6大措施,逐步提升能效水平,降低成本,增加效益,提升企业未来发展竞争力。

探寻经济新增长点 农资企业篇

农资产业连着种与收

本报记者 乔金亮

「随着土地流转的加快和规模经营水平的提高,农机合作社和农机手对大型拖拉机、大喂入量联合收获机等需求持续增加

企业如何抓住农机行业的黄金期?关键是在技术研发和自主创新上下功夫」



广500万亩,创造经济效益10亿元。”万连步认为,缓释肥使用纳入补助试点将使农民的用肥积极性得到提高,由此带来市场需求的旺盛,有利于肥料企业的市场推广。

农民不仅需要新型肥料,更需要配套的农化服务。近两年来,金正大及时改变了经营方式,逐步实现了由传统制造商向“制造+服务”相结合的转变。在水溶肥推广过程中,公司成立“万人农化服务”队伍,不仅提供水溶肥设备管理技术,还及时为农民提供跟踪服务。按照规划,未来3至5年,公司要推进农化服务中心建设,中心将配备农技师、培训师、测土配方和种肥同播机械,目的是为农民提供综合服务方案,将农化服务做成类似城市“家政服务”一样满足农民生产的各种需求。

全国农技推广中心首席研究员、肥料专家彭世琪认为,近几年新型肥料的扶持力度和市场认可度都在提高,增长

势头还会进一步加快。同时传统肥料的增速依然没有放缓迹象,预计下半年不少功能性肥料的需求将会大幅增加。

不仅是肥料行业,农机行业也出现了需求热。“受益于资金补贴、财税优惠等多方面政策支持,我国农机工业产销两旺。2013年中央财政安排农机购置补贴217.5亿元,比上年增长2.5亿元,受益农户达到382.8万户,当年直接拉动农民和农业生产经营组织投入548亿元。”农业部农机推广总站研究员徐振兴说,按照中央一号文件精神,今年中央财政将继续加大农机购置补贴力度,农机购置需求将持续上升。

随着土地流转的加快,规模经营水平的提高,农机合作社和农机手对大型拖拉机、大喂入量联合收获机等需求持续增加。福田雷沃重工是我国农机行业的龙头企业,公司总工程师朱金光表示,农机市场需求向大型高效、自动化、智能化方向发展,这对企业提出了更高的要求。“2013

年,我们的5公斤喂入量产品可谓大获全胜,6公斤喂入量产品也早已批量投放市场。针对农机需求升级,公司已完成了7公斤乃至更大型的收获机械的技术储备,并小批量推出了产品。”

如何抓住农机行业的黄金期?关键是在技术研发和自主创新上下功夫。“雷沃联合收获机市场占有率长期超过70%,大中型拖拉机也连续9年市场占有率行业领先。我们正在打造全球顶级的拖拉机和收获机械海外研发中心,加快推动产品的研发与商品转化,使雷沃农业装备产品实现与世界同步。”福田雷沃重工副总经理王玉荣告诉记者。

山东邹平县孙镇全泉农机合作社理事长王允泉上月又买了3台雷沃大喂入量收获机。他兴奋地说,农机合作社通过土地流转,已扩大到2000多亩,新购置的收获机马上就能在“三夏”中派上用场。届时,周边农民只要打个电话,就会上门服务。

北京福田推动重卡升级

本报讯 记者杨忠阳报道:北汽福田汽车股份有限公司与美国发动机制造商康明斯近日在京签署协议,双方将就欧六及LNG清洁能源科技创新项目展开合作。在北京福田康明斯发动机全球样板工厂,双方还举行了康明斯ISG重型发动机量产下线仪式,而搭载这一发动机的欧曼GTL超能版重卡也正式宣布全球上市。

长安福特变速箱工厂投产

本报讯 记者吴陆收报道:由长安福特汽车有限公司在重庆北部新区投资建设的长安福特变速箱工厂日前竣工投产。该工厂是福特公司在亚太地区建成的首个变速箱工厂,一期可年产52万台变速箱,到2016年项目全部建成后,将形成年产104万台变速箱能力。

天津国际汽车展将办

本报讯 记者武自然报道:由中国进口汽车贸易有限公司、天津市滨海新区人民政府、天津港保税区管理委员会主办的第十三届天津国际汽车贸易展览会将于2014年10月1日至6日在天津梅江会展中心举行。目前,国内外主要生产厂家及著名品牌均已报名参展,车展囊括了进口、合资、自主等60余个品牌的近百家参展企业。

辽宁海城西柳裤业举行推介会

本报讯 记者祝伟报道:由辽宁省海城市西柳市场建设管理委员会、海城市西柳纺织服装协会主办的“中国男裤看西柳”推介会日前在京举行。14家本土裤业品牌联合亮相,共同承诺在纺织服装行业不景气的情况下,自主创新、诚信经营、树立形象,助推中国本土裤业品牌走向世界。据了解,西柳市场目前有企业1000余家,年产裤装3.5亿条,交易额超过400亿元。

朗利天建农林废弃物发电项目

本报讯 记者宋美倩、通讯员李忻逸报道:由北京市朗利天投资有限公司投资的朗利博生物质发电有限公司日前入驻河北博野县经济开发区,项目总投资3.4亿元,共建设生物质干馏热裂解生产线2条,年消耗农林废弃物约10万吨。据了解,该项目达产后,可使博野34亩粮食作物的秸秆得到有效转化,年产清洁生物燃气1800万立方米,可并入燃气管网,满足工业和城镇居民用气。

本版编辑 魏永刚 喻剑

江西将五年完成公司制股份制改革

本报讯 记者赖永峰 刘兴报道:江西省日前印发《关于进一步深化国企改革的意见》提出,江西计划经过5年左右的努力,基本完成公司制股份制改革,70%左右的国企发展成为混合所有制经济,80%左右国有资本集中到关键领域和优势产业,实现省属国有资产

总量、营业收入双超“万亿”。

江西提出,将加大集团公司层面股权多元化改革力度,加快推进国企特别是竞争性领域企业改制上市,使上市公司成为国企重要组织形态。经过5年左右的努力,省属国有资本证券化率提高到60%。鼓励非公资本参与国企改革,促进

国有资本按照市场规则有序进退、合理流动。同时允许混合所有制企业职工持股。积极探索多种形式的企业职工持股,形成资本所有者和劳动者利益共同体。

江西将按照不同功能定位,通过改组或新设,逐步形成基础设施、战略性新兴产业发展、金融控股、创业投资、自然

资源等国有资本投资运营公司。引导企业加大研发投入,经过5年左右努力,国有重点工业企业科技活动经费支出占销售收入比例达3%左右。逐步提高国有资本收益上缴公共财政比例,到2018年提高到30%左右。

江西将积极推进开放性市场化战略重组。强强联合打造一批千亿企业。监管体系的建设也成为国企改革中的重要一环。按照政企分开、政资分开、所有权与经营权相分离原则,江西将建立“授权明确、集中统一、规则一致、分类监管”的国资监管体系,分类型、分步骤推进经营性国有资产统一监管。

“世界杯效应”助推济钢出口

前5个月出口量超去年全年

本报讯 记者管斌报道:截止到今年5月份,济南钢铁集团总公司出口离港产品累计达到14.6万多吨,同比增长83%,已超过去年全年出口总量;其中对南美地区和巴西的出口量分别比去年全年增长72.9%和125%,济钢也成为山东省对巴西出口金额最大的企业。济钢负责出口业务的钢材部经理曹松岩介绍,巴西世界杯比赛举办城市的公共设施建设及相关产品的生产与制造,无疑是助推济钢产品出口的强劲动力。

在行业产能过剩短期不会有大的改观的形势下,济钢将出口作为消化产能的有效途径和创收增长点,以内外贸的互补和调节获取最大收益。

今年以来,国际钢材市场相对平稳,欧洲及亚洲市场依然疲弱,南美地区在经济逐步恢复的带动下,市场缓慢回升。由于举办2014年世界杯和2016年里约奥运会的举办,南美地区特别是巴西被普遍认为是潜力巨大的新兴市场。

济钢国贸公司积极走访客户,考察市场,多方分析市场走势,灵活调整出口策略,调整优化出口国家地区布局,不断扩大拉美、中东、非洲、东南亚等区域市场,将年度出口总量由原计划的22万吨提高到30万吨。2014年1月至5月份出口接单22.7万吨,预计上半年接单25万吨,离港量19万吨,同比提高86.9%。

他们通过调整优化结构,获取

出口收益最大化。国贸公司和各产线遵循“根据市场需求调整、根据效益高低调整、根据产线订单需求调整”三原则,适时调整出口产品结构,积极开拓高端产品、高附加值产品的出口。今年第一季度,济钢大幅度增加了有相对优势的冷轧卷板、螺线、镀锌的出口,收益高于内贸。第二季度以来,随着市场大幅下跌,平板、镀锌价格相对企稳,效益略有优势,济钢集中增加了平板类出口接单,平板出口年初每月仅有5000吨,到5月份已突破2万吨。前4个月,镀锌、冷卷、螺线产品出口均超过去年全年的数量,其中冷卷出口量实现了历史性突破,镀锌出口达到了1万吨/月,助力济钢彩板厂实现扭亏为盈。

无需“先还后贷” 兴业银行“连连贷”助解小微企业融资难题

每年6月份,厦门某工贸公司的董事长朱兴就开始为公司资金周转问题头疼。

原来,朱兴的公司是一家从事卫浴配件产品生产的民营小微企业,长期为厦门当地某卫浴龙头企业供应卫浴配件,经营状况相当不错。但为扩大生产规模,公司向银行申请了一笔300万元的流动资金贷款,到期时间正好是6月份。银行贷款到期,续贷需要先还贷,而公司的资金又都投入到生产中抽不出来。每到这个时候,朱兴就不得不四处筹资,甚至不得通过高利贷进行临时资金周转,费时费力不说,还要付出高昂的融资成本,甚至影响到公司的正常经营。

这种状况,今年6月发生了根本性的变化。流动资金贷款眼看就要到期,朱兴却仍是一脸轻松,不再四处奔波,忙于筹资。他的难题,早已通过兴业银行“连连贷”产品彻底解决。

兴业银行根据公司的实际情况,主动向朱兴推荐了创新推出的小微企业“连连贷”产品,并“量身定制”了一整套融资解决方案——“短期流动资金贷款+连连贷”产品组合,贷款到期后无需筹措资金还款,贷款期限顺延一年,支持企业生产经营周转。

兴业银行小企业部有关负责人算了一笔账:按照传统的“先还再贷”模式,企业从贷款归还后到获得续贷至少需要5天左右的时间,以300万元贷款为例,如果时下通过民间借贷,过桥成本一般为1.8万—3万元,“有了‘连连贷’,这笔钱就省下了”。

为解决小微企业贷款期限与生产经营周期错配导致的临时性资金短缺问题,减轻小微企业财务负担,兴业银行创新企业还款方式,于去年10月推出小微企业专属信贷产品——“连连贷”,对经营情况良好、以兴业银行为主要结算银行的小微企业,在贷款到期日无需偿还本金,通过放款与还款的无缝对接,延长还款期限,实现借款人贷款资金在原授信到期后继续使用,以此支持小微企业日常生产经营的资金周转。

在授信额度上,兴业银行“连连贷”最高可达1000万元,在延贷时间到期后,只要仍符合条件,还可继续延贷,即顺延次数不受限制。同时,“连连贷”作为配套业务品种,具备对接面广的特点,兴业银行各类满足企业日常生产经营短期资金周转的贷款产品均可与它对接。

广告