



互联网公司公布二季度财报

移动端渐成“重头戏”

本报讯 记者崔国强报道:日前,不少互联网公司公布了二季度财务报表,其增长态势、盈利份额、业务比重在一定程度上诠释了目前互联网行业的发展状况,从占比来看,移动端收入在各大电商的收入占比逐渐上升,正日益成为电商发展的“重头戏”。

腾讯公司财务报表显示,公司二季度营业收入额为197.46亿元,比一季度增长7%。腾讯网络游戏收入为110.81亿元。腾讯视频作为公司重要项目之一,凭借精品内容、平台整合及用户体验的持续提升,实现了用户及流量的大幅上升。

优酷土豆集团二季度移动端营业收入占比超过30%,二季度净收入为9.587亿元,较去年同期增长27%。优酷土豆集团董事长兼首席执行官古永锵说:“与阿里巴巴在大数据方面的合作,使我们的产品给广告客户和用户带来更多的独特价值,未来我们将携手线上线下的合作伙伴,进一步改进内容生产。”



中国电建中标石油气电站EPC项目

本报讯 记者齐慧报道:日前,中国电建集团所属山东电力基本建设总公司与沙特阿美石油公司正式签订石油气电站——吉赞3850兆瓦燃气联合循环电站项目EPC合同,为中国电建进一步开拓海外高端市场奠定基础。

据悉,中国电建所属企业积极探索国际化运作模式,先后以24亿美元承揽沙特扎瓦尔3041兆瓦联合循环电站项目,以3.25亿美元承揽沙巴哈联合循环改造电站项目。

拜耳北京工厂综合扩建项目奠基

本报讯 记者苏民报道:拜耳北京工厂综合扩建项目奠基仪式近日在北京经济技术开发区举行。该扩建项目将大幅提升拜耳医药在中国的生产能力,为北京生物医药产业发展提供强大动力。

此扩建项目将于2016年底投入运营,投资约8亿元人民币。项目达产后,预计年产值约80亿元人民币。

本版编辑 陈艳 梁剑箫

进一步满足移动用户个性化差异化应用需求

6家民企再获虚拟运营商牌照

本报北京8月25日讯 记者黄鑫报道:工信部今日向深圳市中兴视通科技有限公司等6家民营企业发放了第三批移动通信转售业务试点批文。至此,共有25家虚拟运营商进入移动通信市场,将有利于继续推动移动通信业务价格下降和服务提升。

据悉,此次获得第三批试点批文的企业有贵阳朗玛信息技术股份有限公司、深圳市中兴视通科技有限公司、用友移动通信技术服务有限公司、中邮世纪(北京)通信技术有限公司、北京世纪互联宽带数据中心有限公司和银盛电子支付科技有限公司。

“与以往获得试点批文的企业相比,朗玛、世纪互联这些公司一直与传统运营商合作,相对来说更容易进入移动通信市场。”赛迪顾问互联网产业研究中心总经理耿岩接受《经济日报》记者采访时表示,按现在的趋势来看,预计今年年底或明年,虚拟运营商将获得正式商用许可。

去年年底,工信部发放首批移动通信转售业务试点批文,京东集团等

11家企业获得首批移动通信转售业务牌照,标志着民营资本正式进入电信领域。时隔一个月,工信部再次向国美、苏宁等8家民营企业发放了第二批虚拟运营商牌照。

从第一批试点批文发放距今已有8个月,对于目前虚拟运营商的市场表现,耿岩评价说:“大部分结合自身业务推出了契合自身特点的业务套餐,也有的推出了灵活、定制化的业务套餐,并对基础运营商产生了正面影响,推动其降低资费并提供更多选择。”

事实上,从今年下半年起,大部分虚拟运营商开始扎堆放号并推出了具体的移动通信业务标准,丰富了移动通信业务种类,也的确推动了电信资费的下降,民营进入移动通信业的鲶鱼效应初显。比如,中国联通推出4G/3G一体化套餐,实施流量金额、使用量双封顶策略。中国移动大幅下调4G资费,套餐外2G、3G、4G价格统一,并推出了消费者一直千呼万唤的流量长周期产品和流量分享等业务。

耿岩也指出,目前虚拟运营商的170号段在注册和识别方面仍有障碍,虚拟运营商之间的互联互通还有待提高。在虚拟运营商试点期间,工信部等主管部门将对试点中出现的问题发挥更多引导作用并积极解决。对于加强虚拟运营商等移动通信市场监管问题,工信部部长苗圩表示,将一手抓简政放权、减少审批,一手抓市场监管,及时发现和解决问题,促进公平竞争,全力保障



中国移动全面推进移动转售业务

本报讯 记者黄鑫报道:今年5月,中国移动与相关企业在转售业务的合作区域、产品资费、号卡管理、客户服务、收入结算等具体合作内容上达成一致,6月底已完成号段分配工作。在系统支撑方面,中国移动充分尊重转售企业的意愿,提供多种对

用户合法权益。

移动通信转售业务是指从拥有移动网络的基础电信业务经营者购买移动通信服务,重新包装成自有品牌并销售给最终用户的移动通信服务。在这一基础业务领域引进民营资本,能激发移动通信业务的新增长,并带来商业模式等创新,满足移动用户个性化、差异化的应用需求。

接方式供转售企业选择,目前已进入联调测试阶段。下一阶段,中国移动将协助转售企业组织好上线开通前的端到端测试工作,并理顺客服流程,为客户提供优质的服务,更好地满足广大客户通信需求,加快推动社会信息化进程。

让中国动车更快驶向世界

本报记者 刘 成

14时37分31秒电子申报,38分12秒正常放行。仅用时41秒,南车青岛四方机车车辆股份有限公司出口到新加坡的一批城际地铁售后配件便完成了全部出口通关手续。

南车四方是我国轨道交通装备产品重要研发制造和出口基地,高速动车组国内市场占有率高达40%以上。自上世纪60年代首次实现客车出口后,产品已畅销到世界20多个国家和地区。公司今年出口阿根廷的动车组,是我国城

际动车组最大一笔出口订单。“现在公司的通关时间越来越短,我们的动车往国外跑得也越来越快了。”谈起这个通关速度,公司海外事业部经理刘菁颇为自豪。

“动车组整车从青岛大港口岸出口,售后配件多从青岛口岸出境,有些比较着急的配件则会选择机场空运渠道。”刘菁介绍说,物流方式的差别势必影响企业的通关模式和效率,而青岛海关推行的“多点报关、口岸验放”通关模式让

这一切变得简单如一。企业可以自主选择任一通关现场报关,口岸海关会具体负责查验放行,使企业的通关选择更加灵活。

南车四方是国家装备现代化重点扶持企业,也是山东省大型成套设备出口首批重点支持企业,为促进以其为代表的“中国制造”企业加快“走出去”步伐,除了提供通关改革的红利外,青岛海关还积极深入企业现场,与贸易人员开展座谈,指导企业对海外项目零部件

维修、保养等进出口贸易的通关申报,答复具体商品的归类问题,这些都帮企业打消了通关后顾之忧。

目前,拥有南车青岛四方机车车辆股份有限公司、青岛四方庞巴迪铁路运输设备公司等多家整车制造企业的青岛轨道交通产业开发区已初具规模,青岛海关也将继续实施通关便利,给动车出口提供持续政策动力,让这个“动车小镇”的“中国制造”产品更快更便捷地驶向世界各地。

易捷牵手1号店促进O2O业务发展

中石化引入首家电商合作伙伴

本报讯 记者祝君壁报道:中国石化销售有限公司日前与国内B2C电商企业1号店签订业务框架合作协议。通过此次合作,中国石化引入首家电子商务合作伙伴,将充分发挥中国石化3万座加油站实体网络与1号店电商网络销售优势,为顾客购买商品提供最大便利,给消费者带来全新消费体验,是其在电子商务领域探

索的重要举措。此前,中国石化易捷已与大润发、西藏卓玛泉、顺丰快递等企业签约开展合作。

根据协议,双方将主要在联合采购、O2O(线上与线下联动)业务、电商平台合作、油品销售等领域开展合作。内容包括发挥1号店的全球采购平台优势和易捷2.3万家门店规模优势,对部分商品实施联合

采购,降低采购成本;在中石化易捷便利店试点开展电商包裹自提与商品二维码销售等O2O业务;探索1号店开设专区销售中石化易捷特色商品;探索双方在电商平台的合作,开展交叉营销,促进双方商品销售的提升;中国石化将作为油品供应商,为1号店提供优质油品和供应保障。

自掏腰包提供购车补贴 开展个性化定制营销

电动汽车民企欲抢市场先机



本报讯 记者刘志奇报道:电动汽车生产企业雷丁近日宣布启动“电动汽车示范工程”,以每辆电动车向消费者直补10%仅售2.98万元的价格,布局新能源汽车市场。与这一被业界称为“电动汽车民企第一补”、“最低售价”相呼应的是,未来雷丁还将大规模开发私人定制电动车,用户可以在互联网上定制车身颜色或设计细节等。业内分析人士认为,雷丁等电动汽车民企品牌频频在电动汽车市场推广方面发力,或将赢得未来新能源汽车市场先机。

不久前,国家陆续出台了新能源汽车补贴、免购置税等多项新能源汽车优惠政策,纯电动汽车市场未来将实现更加有序发展。

雷丁电动汽车总经理舒欣认为,目前制约产业发展的主要因素有二:其一是处于产业起步阶段的

电动汽车,大部分车企研发投入有限;其二是尽管有政府优惠补贴和政策拉动,但消费者使用习惯培育是一个长期过程,需要对市场有精准把握并制定有针对性的市场推广方案,“如何有效降低电动汽车成本,如何保证续航问题,如何在城市范围内轻松实现充电,如何在动力充足条件下实现驾驶乐趣等等,电动汽车产业必须解决这些问题才有可能迎来真正的发展。”

据介绍,围绕破解产业发展面临的主要制约,以雷丁、知豆、比亚迪等民企品牌为代表的电动汽车企业,正围绕提高科技含量、降低销售价格以及在市场营销策略方面持续发力,力求在技术能力不输于国外甚至领先的基础上,以价格优势和精准营销对抗国外品牌。雷丁每年将营业额的5%用于电动汽车研发,已经投产的国内最大的一体化生产车间集纯电动电动汽车制造冲压、焊接、涂装、总装四大工艺于一身,具备了15万辆的年产能。在核心技术层面,雷丁推出的“iPower”电池技术集成系统采用业内少

有的三元材料渗透技术,让电池系统轻20%以上,续航里程提高18%,解决了充电时间和续航里程上的诸多困扰。而其另一项核心技术HES驱动系统则在驾乘体验和操控安全上进行保障。正是基于掌握续航、充电和操控性能等核心技术的业内领军企业江西晶能光电集团近期大举进入纯电动车领域。该集团董事长王敏认为,国内外新能源汽车基本处于同一起跑线,谁能精准把握细分市场、率先提出回应消费顾虑的技术解决方案,谁就能抢得市场先机。这是民企品牌新能源汽车迅速崛起的奥秘所在。

“未来,生产企业应继续专注于技术研发,一方面让更多人以更优惠的价格提前享受电动汽车的实惠与便利,另一方面对消费者改变出行方式进行有效迎合。”舒欣说。

光大信用卡 CER CREDIT CARD 光大10元惠

吃 喝 乐

7x24小时全球服务热线 4001-000-000 / 4007-888-888 95595 www.cebank.com

扫描二维码 手机扫码办卡