

中国商飞与进出口银行签500亿元融资协议

用于国产民用飞机研发等

本报上海10月8日电 记者李治国报道:中国商用飞机有限责任公司(以下简称“中国商飞”)与中国进出口银行今天在上海签署500亿元人民币的融资框架协议,支持中国商飞国产民用飞机研发、制造及销售环节的资金需求。

据悉,进出口银行一直以来运用出口卖方信贷、进口信贷以及转型升级贷款等品种,为中国商飞ARJ21、C919等国产大飞机的研发、制造以及关键设备和技术的引进给予了持续坚定的支持,累计批贷104.84亿元人民币,贷款余额约43.73亿元人民币。目前,ARJ21已获得中国民航局颁发的型号合格证,即将迎来批量生产,进出口银行将把支持国产民用飞机的销售和出口作为未来融资支持的重点。此次融资框架协议的签署,是进出口银行加大对中国商飞支持力度,进一步推动“大飞机”战略实施的重要举措。

截至目前,中国进出口银行对航空产业的信贷余额约1100亿元人民币,共支持700余架飞机的进出口,为我国航空业的健康发展发挥了重要作用。

河北钢铁和海尔开展股权合作

将共同运营彩钢板业务

本报讯 记者雷汉发报道:近日,河北钢铁集团与海尔集团签署海尔特钢项目股权合作协议,河北钢铁集团控股海尔特钢70%股权,双方共同运营彩钢板业务。这标志着产能规模居国内第一、全球第二的河北钢铁集团与全球大型家电第一品牌海尔集团,从贸易合作关系转变为紧密的股权合作关系,掀开了我国钢铁和家电产业链股权合作的崭新一页。

为了进一步加强合作,双方决定将一般服务关系上升到股权项目合作,河钢将钢铁产业链嵌入到家电产业链上,产业链条向下游延伸并与下道工序紧密对接,形成稳固渠道,从提供钢铁产品拓展到提供家电半成品,实现从钢铁制造商向家电服务商的转变,成为钢铁企业更深层次服务家电企业的新典范。

根据协议,河钢集团控股海尔特钢70%股权,与海尔共同运营彩钢板业务,订单合作期内,河钢全面进入海尔供应渠道并享有同等条件下产品的优先供应权。下一步,河钢将整合旗下和海尔特钢同质经营性资产和业务资源,统筹谋划、专业化运营,形成集团独立的彩涂板业务板块,打造家电彩涂板行业第一品牌。

本版编辑 郭存举

8部门联合发布《汽车维修技术信息公开实施管理办法》明年1月起实施——

推动汽修业驶向“阳光大道”

本报记者 杨忠阳

《汽车维修技术信息公开实施管理办法》规定



汽车生产者应以可用的信息形式、便利的信息途径、合理的信息价格,向所有维修经营者及消费者无差别、无歧视、无延迟地公开所销售汽车车型的维修技术信息



汽车生产者应为信息用户提供可选择的,能够满足临时、短期或长期等不同信息使用需求的用户访问权限



汽车生产者可以依法对维修技术信息自主定价,价格应公平、合理。汽车生产者的有关价格行为应遵守《价格法》规定



透视

近年来,我国汽车销售数量快速增长,民用汽车保有量大幅提升。然而,汽车维修行业暴露出的信息不公开、消费不透明、不诚信等问题也很突出。《汽车维修技术信息公开实施管理办法》的发布,表明破除汽修行业垄断、促进汽车维修市场公平竞争成为必然趋势

日前,交通运输部、环保部、商务部、国家工商总局等8部门联合发布了《汽车维修技术信息公开实施管理办法》(下称《办法》),《办法》自2016年1月1日起实施,明确汽车生产者应采用网上信息公开方式,公开所销售汽车车型的维修技术信息。

打破垄断迎机遇

“此次《办法》最大的创新和突破主要体现在3个层面。”中国汽车维修行业协会汽车维修配件工作委员会秘书长魏同伟表示,首先是政策导向的突破,新的《办法》提出,要破除配件及技术垄断;主机厂要向维修企业和独立经营者公开汽车维修信息,实现技术数据的透明;允许原厂配件自由流通,实现质量相当的产品顺畅流通。“这就在政策导向上表明我国坚决破除汽修行业垄断,促进汽车维修市场公平竞争立场。”魏同伟说。

“当前我国汽车后市场,特别是配件和维修市场非常混乱。”魏同伟认为,其根本原因在于我国整车企业长期垄断着汽车维修配件和技术。据了解,目前国内授权的4S店凭借着厂家的高度垄断,基本上把持了原厂配件和零部件的资源,加上厂家的宣传,4S店维修渠道成为了大家

普遍认可的正规渠道,维修服务费用高企。与此同时,非4S店渠道因为拿不到厂家的授权,很难获得原厂零部件的售卖,也得不到消费者信任。

“其次是科技发展。”魏同伟表示,《办法》提出积极运用互联网和信息化手段,引入消费者监督评价机制,构建企业经营行为和服务质量动态监管机制及信息化监管平台。“当前互联网、车联网、大数据、云计算已深入到行业各层面,各种创新商业模式层出不穷,商家和消费者越来越贴近,信息透明、效率更高。”魏同伟认为,《办法》有助于加快推进机动车维修服务向现代服务业转型升级。

最后,《办法》引领消费行为发生改变。《办法》规定,托修方(消费者)可以自主选择维修经营者维修。“消费者可以自由地选择维修保养的场所,不再仅仅是接受4S店提供的服务,消费者对汽车的选择自主性加强。”魏同伟表示,政策导向和消费习惯转变将给汽配、维保行业带来巨大的市场机遇,从而推动产业真正实现规范化、电商化、连锁化。

“落地”效果尚待观察

“《办法》不仅符合目前售后市场开放和部分维修企业的利益,也间接有利于消

费者降低维修成本。”全国乘用车信息联席会秘书长崔东树指出,这一政策能否落在实处,得到持续且有力的实施,还有待观察。

“比如,《办法》虽然要求新车型投放市场一定时间后要公开相关维修信息,但整车企业以保护知识产权为由不公开,或者只是部分公开也不是没有理由。”崔东树解释,因为整车企业对与配件制造商联合研发的产品是有控制权的,整车企业当然有权决定自己拥有的产品的销售渠道和模式,况且整车企业在与零部件企业联合开发新产品时都会要求签订保密协议,其中包括“独家供货”等相关的条款。“这也是市场竞争中的必然措施,否则竞品厂家也就能随意使用对手的现有设计实现简单抄袭,不利于知识产权的保护。”

同时,一些专家还担心,同质配件的使用会为开放假冒伪劣带来新的生路。因为按照指导意见,所有维修企业、车主享有使用同质配件维修汽车的权利。“但目前在我国同质配件并没有认定标准。”崔东树表示,在国外配件生产企业取得整车厂的认证以促进配件在售后市场流通,即使发放也需要长期的认证试验过程。

后期仍需政策加码

据介绍,在目前汽车厂家主导的零部

全国新增光伏电站建设规模530万千瓦——

政策红利提振光伏业发展信心

本报记者 王轶辰

行业观察

国家能源局日前发布《关于调增部分地区2015年光伏电站建设规模的通知》,决定全国新增光伏电站建设规模530万千瓦,并要求各项目原则上应在今年内开工建设,明年6月30日前建成并网发电。

今年年初,国家能源局下达的2015年全国光伏电站新增建设规模为1780万千瓦,而此次调增530万千瓦后,今年的装机目标达到史无前例的2310万千瓦。这对于整个光伏行业的上下游企业无疑是一个大的利好,再次提振光伏行业的发展信心。

近年来,随着化石能源的日渐

枯竭和由其引发的环境问题,清洁能源的开发和利用已经成为国家发展战略的重要布局之所在。光伏发电作为较为成熟的清洁能源利用方式,一方面,国内的光伏生产产能连续多年居全球首位;另一方面,近五年来,国家连续密集的政策出台,扶持和优化光伏产业的可持续发展。“因此,在当下以及未来,出台指标增加这样的利好政策并不意外。”一位业内人士透露。

国家层面出台利好政策,不仅提振了行业整体的信心,更为我国的光伏企业带来了全新的机遇。晖保智能总经理徐天分析称:“首先,对于光伏生产企业而言,预示着今年第四季度将出现新一轮的订单潮,这无疑是为产业注入了一针强

心剂;其次,这意味着项目的立项、建设以及收益期的提前,原本今年没有机会立项的项目很可能将获得审批并投入开发建设;最后,上调装机规模或许将引发新一轮的光伏项目投资热潮。”

然而,在全新的机遇面前,中国光伏产业还存在不少问题,整个行业应对电站项目投资保持更为审慎的态度。专家表示,在中游制造方面,要树立起高技术门槛和技术标准,加大对高效率、高可靠度的优质产能的扶持倾向,让我国光伏行业形成像美国科技行业一样巩固的行业壁垒。在下游电站开发方面,低成本融资、补贴及时发放,土地政策明晰等问题还有待解决,否则将阻碍行业发展。

在资本寒冬中O2O企业抱团取暖

大众点评网与美团网合并成立“新美大”

本报北京10月8日讯 记者崔国强报道:大众点评网与美团网于10月8日联合发布声明,宣布达成战略合作,共同成立新公司“新美大”。“新美大”将实施联席CEO制度,美团CEO王兴和大众点评CEO张涛同时担任联席CEO和联席董事长,两家公司将保留各自品牌和业务独立运营,包括以团购和闪惠为主体的高频到店业务。目前双方合并框架协议已经确定,并且进入到了征求股东批准阶段。本次战略合作得到了阿里巴巴、腾讯等股东的支持,华兴资本担任本次交易双方的独家财务顾问。

大众点评和美团是国内O2O市场上体量较大的两个公司。据联席董事长张涛介绍,做强O2O要求重金投入的商业模式,要求创业公司需要有更快的业务发展成绩,更快的融资速度。“在当前资本寒冬的背景下,无论是美团,还是大众点评,双

方单独融资非常难。合则两利,分则两败,只有双方合并,才能让双方减少不必要的补贴成本,并集中精力面对竞争对手。”张涛说。

除了应对资金困难,王兴还表示,两大巨头的业务、资源互补性强是推动双方合并的重要因素。“虽然都定位于本地生活服务,但实际上侧重点有差异,两家公司的互补程度强。大众点评对生活服务电商的逻辑是从内容、服务到交易优惠,行业扩张的原则是通过高频的餐饮带动低频的美妆、婚庆等;美团则重交易,美团的‘T型战略’即以团购的方式切入酒店、餐饮、电影等领域,如果两者合并,在部分商户资源方面会有重叠,但是高频与低频的业务切入有所不同,确实能形成强大的互补效应,在本地生活服务中大展身手。”王兴介绍说。

独立电信分析师付亮认为,虽

然美团与大众点评的盈利模式不同,但是整个O2O市场的机会大过竞争,还有价值达千亿元的机会等着企业去挖掘,双方整合之后能将过去的恶性竞争因素大大降低,在新业务上能够发挥资金规模和人才规模优势。

易观智库分析师朱大林表示,从产业发展周期看,中国O2O市场目前处于高速发展阶段,能够推动产业发展的企业潜力主要以产品、技术、运营能力和未来的变现能力衡量。“当前百度公司为糯米投入200亿元资金,阿里也与蚂蚁金服重启合作,对于大众点评和美团两巨头而言,尽管在O2O领域位置处于领先,目前采取合作的目标是应对竞争对手,但与百度和阿里相比还需要从多方努力,双方合并对O2O行业是利好的,会加速行业整合,探索出更加成功的O2O商业模式。”朱大林说。

纪念中国邮政开办120周年

“我与邮政”全国征文大赛征稿启事

百年邮政,国脉所系。2016年3月20日,中国邮政将迎来开办120周年。

120年的光荣与梦想,邮政人用整整一个多世纪,书写了一段奋斗与辉煌的历史。120年,不仅是邮政发展史上极为重要的里程碑,更是一个迈向未来的新起点。

传邮万里,情系万家。为纪念中国邮政开办120周年,在2015年世界邮政日之际,由经济日报、光明日报、中国邮政集团公司主办的“我与邮政”全国征文大赛正式启动,面向全国征集优秀作品,请把你与邮政的故事,关于邮政的创想和论述,用文字记录下来,征文大赛期待您的来稿。

一、征文主题:“我与邮政”。来稿标题自拟,具体题材、体裁、文风不限。文学、故事、随笔、评论、调研、报道、理论研究皆可。字数不宜超3000字,鼓励原创短文。

二、征文要求:

1.来稿要主题鲜明,立意高远,富有创意,能充分体现邮政特色和百年邮政的内涵;具有真情实感,真挚灼见。

2.来稿唯一投稿邮箱:youzhengzw2015@sina.com,一律以电子文本报送。所有来稿均须原创并使用真实姓名署名,均须注明作者详细通信方式并提供作者本人身份证号,身份证号请确保准确无误。详细通信方式请确保准确邮寄,包括详细通讯地址、邮政编码、手机、工作单位等。以上信息均注于文末。

3.征文截稿日期:2015年12月1日。本次征文大赛设组委会。一经来稿,即表明来稿者具有完整的版权,责任自负,并确认已将作品的刊发、编辑出版权交由大赛组委会。大赛为有奖征文,除获奖作品奖金外,所有刊发于各媒体的本次大赛来稿,均不另行付稿酬。

三、评选及奖励方法:

大赛组委会将从来稿中评出特等奖2名,奖金3000元;一等奖15名,奖金800元;二等奖30名,奖金500元;三等奖50名,奖金300元;以上获奖者由大赛组委会颁发荣誉证书和奖金,获奖作品择优在《经济日报》、《光明日报》等媒体刊发。同时,征文大赛通过中国邮政官方微信开展线上推广与互动。

“我与邮政”全国征文大赛组委会

2015年10月9日