

中国华录：“小个头”有大智慧

■ 本报记者 张博 李颀

在以传统产业为主的央企集团军中,华录显得卓尔不群。它与那些肌肉发达、披挂金钢铁甲的大央企相比,实在微不足道,目前在职工人数也就7000余人,是个名副其实的“小个头”。

虽然个头小,但这并不影响华录以独树一帜的姿态走入人们的视野。随着旗下易华录与华录百纳成功登陆资本市场,华录的蓄势待发、咄咄逼人,令人印象深刻。

据悉,1992年,全国9家录像机定点企业联合出资,在大连注册了中国华录电子有限公司。2000年,为寻求企业的更大发展,中国华录电子有限公司进行了重组,中国华录集团有限公司正式成立。目前,华录集团共拥有31家企业,其中控股企业27家(含2家上市公司),参股企业4家。

华录集团的自我定位是以信息产业为基础的新型文化产业集团,为此,其构建了以数字音视频终端、内容、服务为主的三大产业板块。记者采访得知,在打造了国内最完整的数字高清晰视频产业链,拥有“中国高清第一品牌”之后,华录还相继获得国内影视剧“最有影响力企业”和“国家文化出口重点企业”等称号。眼下,华录的服务品牌也开始走向前头。

玩转影视界

近年,华录旗下的华录百纳在中国影视圈成绩不俗,诸如《汉武帝》、《双面胶》、《媳妇的美好时代》、《永不磨灭的番号》、《金太郎的幸福生活》、《红楼梦》、《建国大业》、《建党伟业》等,许多作品国人耳熟能详。

据悉,华录百纳自成立以来,已完成了近60部2400余集电视剧的投资、制作与市场发行。公司电视剧年产量在200集以上,并有近20部700多集进入到海外市场。目前公司是中国大陆电视剧年产量最大的公



国务院国资委新闻中心组织社会各界专家和媒体记者走进央企,深入开展调研采访活动。图为:7月20日,“专家记者走进央企——中国华录行”调研采访现场,中国华录集团董事、党委委员、总会计师张黎明(右一)介绍企业发展情况。

司之一,是在中央电视台播放量最大的公司之一,也是出口量最大的公司之一。

目前,华录百纳以每年递增50%投资额的步伐,规模化地占据市场份额。华录百纳不仅从产量上稳步上升,更力图以影响力强大的优秀作品引领市场发展。这点,无论在业界还是受众中,得到了普遍认可。

发展文化产业,是华录集团延伸产业链的神来之笔。华录集团作为华录百纳的主要投资方,对于其经营发展给予了很多关注。通过几年的产业运营,华录百纳在影视剧的投资、策划和发行方面优势明显,聚集了大量高端强势的行业资源,与国内各级电视台建立了良好的合作关系,并与海内外顶尖的业内机构结成稳固的战略伙伴。

未来,如何加强影视文化产业

的深度经营和开发,逐步构建起以影视剧为重点品牌的文化产业平台,华录似乎胸有成竹。

制造服务化

时下,制造服务化是电子企业发展趋势之一。所谓制造服务化,就是工业经济向服务经济的转型。因为只有这样,企业形态才具有生命力和竞争力。

据悉,华录近年在全国范围内开拓终端销售服务网点,包括线下商超、家电、IT卖场等购物网点。同时在今年开拓线上电商渠道,与京东、库巴、淘宝等电子商城合作,让华录蓝光及互联网高清播放机产品便捷进入到千家万户。今年6月,华录亿动倾力打造的“泥鳅应用商城”也成功上线。截止到7月中旬,在不到一

个月的时间内,用户下载量已经达到3000人次。泥鳅应用商城是华录亿动公司自主设计开发的一款基于Android平台的手机软件应用商城,收录了近万种应用和游戏,包括社交类、购物类、生活健康类、安全防护类、系统工具类等等。商城内容最新发布的产品,可为广大Android手机用户提供随时随地下载和安装的便利。

据说泥鳅俗称土龙,具有顽强的生命力,取其意,大概是寓意华录的应用商店具有顽强的生命力,在日趋激烈的移动互联网市场竞争中能立于不败之地。

走近华录,既让人想到苹果,又让人想到好莱坞。不管哪一类,只因华录挥舞的是央企大旗,它似乎都应该做强做好。对此,国人就静下心来拭目以待吧。

大唐电信创造无限沟通

■ 本报记者 丁国明 陈玮英
通讯员 于娜

过去的一年,大唐电信集团是收获的一年。在创造无限沟通的企业责任理念下,大唐电信不仅获得来自国内的赞誉,更斩获了国际话语权。

这些不只是企业的荣誉,更是企业的责任。大唐电信在日前发布的2011年度企业社会责任报告《创造无限沟通》中称,大唐电信集团在承担企业社会责任,争做优秀企业公民,促进社会、经济和环境和谐发展方面而努力和实践。

2011年,大唐电信集团继续秉承“创新沟通未来——信息通信价值创造者”的使命愿景和“创新、市场、诚

信、责任”的价值观,以科技创新作为加快转变经济发展方式的重要支撑,坚持走自主创新新型发展之路,实现了从“中国制造”到“中国创造”的跨越,营造了“十二五”良好开局。

付出总会有收获,2012年1月,由大唐电信集团提出、中国政府主导的TD-LTE-Advanced被国际电联确认为4G国际标准,进一步确立了我国在无线移动通信产业竞争方面的话语权,为未来10年,我国主导全球移动通信产业发展奠定了更加坚实的基础。

2011年,大唐电信集团继续履行产业责任,推动TD-SCDMA 3G国际标准及其后续演进的TD-LTE-A的发展,促进民族通信产业链的整体升级;

创新科技打造绿色环境,积极打造绿色产业链,促进节能减排和环境可持续发展;打造高科技特色企业文化,开展一系列内涵丰富、特色鲜明的企业文化精品活动,将企业文化建设工作作为推动各项事业又好又快发展的有效支撑;关心员工,重视人才,提高员工在工作生活中的幸福指数;对股东、投资者和客户负责,与合作伙伴共同发展;加强反腐倡廉建设及普法宣传;热心参与社会公益事业,在援藏计划、扶贫助困、支持教育等多领域积极践行责任,无私奉献……

因大唐电信集团勇于担当自身所肩负的使命与责任,其责任实践活动得到了社会各界的高度认可。2011年大唐电信集团荣获“中国企业社会

责任特别大奖”、“中国企业社会责任创新奖”、“2011中央企业优秀社会责任实践”、“十一五”国家科技计划执行优秀团队”等各项大奖。同时,集团董事长兼总裁真才基以其运用战略思维占据产业竞争制高点,坚持全球视野带动我国信息通信产业跨越发展的突出贡献,荣获“2011中国十大自主创新人物”奖。

过去的荣誉不代表未来的辉煌,2012年,大唐电信集团将继续努力践行和传承核心价值观,与社会各界坦诚沟通、紧密协作,积极探索更有效的责任履行方式。在实现自身可持续发展的同时,寻求业绩提升、环境保护和社会责任之间的平衡,成为履行社会责任的典范,以优良业绩回报社会。

中国航信打造空中“绿色通道”

■ 本报记者 万斯琴 丁国明

7月12日,距离伦敦奥运会的大幕拉开还有15天。

当天,中国民航主导的信息服务提供商——中国民航信息网络股份有限公司(简称“中国航信”)与中国航空服务有限公司(简称“中航服”)在京签订《中国航信-中航服奥运信息服务保障合作协议》,以期共同加强伦敦奥运会期间民航服务保障领域的合作。

届时,中国航信将与民航各单位一道,共同为奥运健儿打造一条畅通无阻的空中“绿色通道”。

作为全球瞩目的重大体育赛事,2012年伦敦奥运会开幕在即。这不仅是对前线城市奥运的挑战,也是对各后台保障单位的一次考验。

但中国航信副总经理朱晓星对于此次后台保障充满信心。

据他介绍,“多年来,民航各单位为包括奥运在内的各项国际国内重大活动提供了安全可靠、便捷高效的航空运输保障服务,尤其是2008年北京奥运会期间,中国航信与各单位一起携手努力,交出了满意的答卷,创造了5届奥运会保障零失误的纪录。”

朱晓星的信心还来自于另一个方面。6月15日凌晨1时,经过两年多周密的技术准备,中国航信拥有自主知识产权的大型软件交易系统中间件产品——分布式交易运行平台正式与航班查询系统成功实现对接。

业内人士分析指出,根据评估,

全部采用新中间件平台后,未来航班查询系统的运营成本将降低约50%。据保守估计,在新一代系统建设中,仅分布式交易运行平台一项技术创新,就为国家和企业节省上亿元的技术引进费用。

据悉,交易中间件是大型应用系统实现高可靠性、高扩展性、支撑高并发访问的关键技术,此前,中国航信每年都要斥巨资购买国际软件巨头的技术使用权。

“该分布式交易运行平台不仅可以节约大量成本,也可使航班查询系统的安全性能大幅提升。”研发人员向记者介绍,“与国际同行大而全的中间件产品相比,中国航信的中间件平台更加适合自身业务特点,体系架构更简洁,业务针对性更突出,关键性能更可靠,未来还可通过线性扩展来支持用户的海量访问。”

自2011年以来,中国航信为满足我国民航企业,特别是航空公司转型升级的迫切需求,在国家的帮助下,启动了大规模的新一代民航旅客服务系统建设。

这次首先切换到中国航信分布式交易运行平台的航班查询系统,是中国航信核心业务系统和重点安全运维系统。

近年来,中国航信一直把提升“客户服务”放在重要位置,努力践行“聆听在心 服务在行”的服务理念,并通过标准化、合约化等手段持续提升服务水平。

朱晓星说,“本届伦敦奥运会期间,中国航信将继续与航空公司、中航服等一线单位一道,为中国奥运代表团提供优质的航空运输商旅服务,提供24小时热线支持的“绿色通道”和各项资源支持,保障民航运输和信息系统的平稳运行。”

此次合作协议的签署,既代表着承诺,又蕴含着责任,同时标志着中国航信在重大活动服务保障管理方

面又迈出了崭新的一步。

事实上,为响应国务院国资委的号召,针对集团管理的薄弱环节开展管理提升活动,特别是提升“优化组织结构,构建母子分公司体制及分子公司运行机制”等集团管控相关事宜这些重中之重,统一并强化集团中高层管理人员对集团管控的认识,提升相关理论水平。

对于再次与中国航信的合作,中航服副总经理于喜来也信心满满,“与中国航信再度联手共同保障奥运,将继续全面提升服务,与国航等航空公司一道,共同为祖国体育健儿的奥运之旅保驾护航。”

中国石化与加拿大 Talisman 能源公司签署协议

认购其英国子公司 49% 股份

北京时间2012年7月23日,中国石油化工集团公司(“中国石化”)通过其全资子公司国际石油勘探开发公司,与加拿大Talisman能源公司正式签署认购协议,以15亿美元收购后者英国子公司49%股份,该交易尚需得到相关政府批准。

Talisman能源公司是全球大型独立石油公司之一,有一批具有丰富海工管理和实施经验的高素质队伍,其

英国子公司在英国北海拥有51个油气田,并担当其中35个油田的作业者。围绕现有油田,拥有权益勘探区面积约1800平方公里,具有进一步滚动勘探开发潜力。

该项目收购进一步拓展了中国石化在海外的油气业务,将对中国石化“十二五”期间油气储量产量增长做出贡献。

(魏福军)

南航:缩短国际距离

■ 本报记者 陈玮英 丁国明

北京时间7月28日,伦敦,将成为世界瞩目地,第30届奥运会将在这里开幕。中国体育健儿正加紧备战,为争取最好成绩做着努力。

为了这一天的到来,中国南方航空公司早已做好了功课,提前1个月开通了广州直飞英国伦敦的航线,这是国内第一条从广州直飞英国伦敦的航线,也是南航广州枢纽第三条直飞欧洲的国际航线。

“‘广州之路’,以千年古城‘广州’为支点,为欧洲与澳洲搭起一条‘空中彩虹’。”南航集团总经理、股份公司董事长司献民表示。

这个看似两大洲之间简单的点对点飞行,对南航却有着更深层的意义,那就是“打通欧澳航路”,让“广州之路”更加宽广。

让欧洲扇更完美

伦敦是英国的首都,是欧洲最大的都会区和具有国际影响力的世界级城市,也是全球最大国际航空枢纽。

广州作为广东省的省会,是华南地区的政治、经济、科技、教育和文化中心,是中国最重要的航空枢纽和南航总部所在地,被誉为海上丝绸之路的起点和中国的“南大门”。

广州直飞英国伦敦航线的开通,将进一步促进两地之间的经济、文化交流,并为广大体育爱好者前往伦敦观看奥运赛事提供了便捷的空中桥梁。

“伦敦航线开通后,南航从广州直飞欧洲的通航点增加至3个,构建起广州至欧洲航线网络的骨架,而借助天合联盟在欧洲密集的支线网络,南航从广州枢纽向欧洲延伸的扇形航线布局初具规模。南航向欧洲的扇形航线布局与向澳新的扇形航线布局,以广州枢纽为联结点,共同构成了联结欧澳的‘广州之路’。”对于伦敦航线的开通,司献民有着更深远的规划。

此前,南航从基地广州出发飞往欧洲的航线有广州—巴黎、广州—阿姆斯特丹。

广州—伦敦航线的开通,使南航从广州直飞欧洲的通航点从原来的巴黎、阿姆斯特丹两个增加至三个。同时,南航与法荷航在巴黎机场有18条代码共享航班,在阿姆斯特丹有30条代码共享航班,旅客到达欧洲后,可以轻松转机抵达米兰、柏林、法兰克福等欧洲各大城市。南航也在伦敦与英国航空公司等建立了密切的合作关系,旅客从广州到达伦敦后,可以转乘英航的航班前往阿伯丁、爱丁堡、曼彻斯特等英国城市。这为旅客提供了更丰富的出行选择。

司献民表示,南航的国际化之路是一条适合南航的“飞出去”之路。不冒进、不盲目开辟国际航线,而是根据南航实际,扎扎实实地走国际化之路。未来,南航将把握南美、非洲等新兴市场机遇,在该飞的市场飞出去。

一点连起三大洲

英国历来是欧洲到澳大利亚和新西兰航线最大的客源地市场。

布局澳洲,是南航飞出去的突破口。司献民谈到南航选择澳洲,有着壮士断腕般的决绝。他说:“这是因为飞向澳洲,如同虎口拔牙。”尽管艰难,但只要智取,也有胜算的可能。南航的智取,就是依托“中转”。

统计数据显示,目前仅悉尼、墨尔本、奥克兰、布里斯班和阿德莱德至伦敦的旅客中转量就已过百万,伦敦与东南亚曼谷、马尼拉、吉隆坡等城间的旅客中转量也近百万。

从地理位置上看,广州是中国离澳新飞行距离最短的中转点,对欧洲与澳新地区之间的中转而言,广州与中国香港、新加坡等地的绕航率相等,是个很好的中转点。早在几年前,南航就以广州为始发点,完善航线网络布局,重点放在了澳新航线。

司献民表示,澳洲突破口的成功,也让南航发现了一个更广阔的天地,那就是以广州为枢纽,连接起欧洲、澳洲,还可以扩展至东南亚、北美与欧澳的连接,这就是南航的最新发展战略“广州之路”。

目前,南航广州枢纽已经连接全国97个城市,通达亚洲24个城市。在澳新地区,南航开通了悉尼、墨尔本、布里斯班、珀斯和奥克兰航线,每周航班最多可达42班。

2011年,南航澳洲航线全年承运旅客近60万人次,占据了从中国至澳大利亚市场份额的第一位。其中经广州中转到澳新地区的旅客从2010年的14.8万增长到了2011年的34.3万,同比增幅达132%。南航完善的国内、亚洲以及澳新航线网络,为英国或欧洲旅客前往中国和亚洲、澳新地区旅行提供更丰富便捷的选择。

南航向欧洲的扇形航线网络与向大洋洲的扇形航线网络,以广州枢纽为联结点,相互支撑,互相借力,共同构成了联结欧澳的“广州之路”。这为南航正致力构建的“广州之路”提供了有力支撑,成为南航布局全球航线网络的重要一环。

拓宽“广州之路”

欧洲至澳洲路途遥远,无法直航,必须选择一个中间点进行中转,由此催生了亚洲多个中转航点的诞生,如中国香港、新加坡、曼谷、迪拜等。传统上,欧洲的客人经过亚洲的某一点到达澳大利亚、新西兰的航线,被称为“袋鼠航线”。

广州无疑是增加的“跳点”。司献民认为,从地理位置上看,从中国到澳大利亚和新西兰,从广州出发绕航率较低,比通过北京、上海中转平均节省2—3个小时,广州是离澳新飞行距离最短的中转点。将该航线向北向东延伸至欧洲,就是南航致力建设的“广州之路”。

广州—伦敦航线的开通,将为南航澳新航线输送更多的第六航权客源,对于加快南航战略转型、完善航线网络、强化广州枢纽地位都将发挥重要的作用。

为此,南航采取了一系列措施加强广州枢纽的中转服务,比如合理安排航班的中转衔接时刻,其中伦敦航班与悉尼、墨尔本航班双向均实现了3小时左右的有效衔接。

南航还通过推出“一票到底”、隔夜住宿、客舱广播中转信息、增开中转服务柜台等,不断完善中转服务流程,同时细分市场 and 旅客需求制定营销产品。广州—伦敦航线前期销售的情况,也证明了南航“广州之路”是符合市场需求的。

据了解,广州—伦敦首航航班的客座率接近90%,而6月份航班平均客座率也超过了80%。从已销售的客票看,有近50%的客票是在澳新地区销售的,而经广州中转伦敦的来回程旅客中,以悉尼、墨尔本两地旅客最多。

伦敦开航,是南航飞出去的重要一步,未来南航还将有选择、有计划地开辟更多的国际航线,稳步推进国际化进程。如南航将在澳新地区开通广州至凯恩斯、阿德莱德等航线,继续增加悉尼、墨尔本、布里斯班、珀斯等现有航线的航班密度。

预计到2015年底,南航在澳大利亚的往返航班每周将超过110个,并将持续增加东南亚航班密度,必将吸引更多的欧洲旅客经广州中转至澳新和东南亚地区。南航还将把握南美、非洲等新兴市场机遇,将枢纽网络扩展到南美、非洲与欧洲的连接。南航建设“广州之路”的目标,就是将广州打造成综合型全球长途航空枢纽,提升广州枢纽对旅客的吸引力。相信“广州之路”会越走越顺畅,越走越宽广。