

中国移动推进“大连接”战略 “十三五”末连接数量翻番

本报记者 丁国明

12月19日,一年一度的中国移动全球合作伙伴大会在广州正式拉开帷幕。中国移动通信集团公司董事长发表题为《连接驱动发展,合作共赢未来》的演讲,重点介绍了2016年在4G产业所取得的成绩以及2017年的主要战略规划。

作为年底压轴的通信行业盛会,中国移动汇聚产业力量,共同推动技术创新,加速网络演进,推动实现万物互联,并进一步规划布局“大连接”战略,携手行业伙伴构建合作共赢的产业新生态,共促“网络强国”、“一带一路”等国家信息通信战略的落地实施。

继续巩固4G优势

“去年合作伙伴大会上,我们共同倡导加强互动合作,拓展合作新空间,探索合作新模式,构筑产业新生态。”尚冰介绍道,“在各方共同努力下,中国移动与产业伙伴的合作领域不断拓宽,合作模式更加多元,合作机制日益健全,在促进产业繁荣发展方面发挥着越来越重要的作用。”

相比于其他运营商在4G方面取得的成就,尚冰用“巩固优势”来表述。提前1个月超额实现140万基站、5亿用户的4G发展年度目标。截至11月底,中国移动已建成146万个4G基站,覆盖人口超过13亿,实现全国乡镇以上连续覆盖和行政村热点覆盖;4G用户达到5.1亿,拥有我国近七成(69%)的4G用户,世界上每3个4G用户就有一个中国移动用户。

面对转型升级,中国移动无疑是成功的。数据显示,1—11月净增家庭宽带用户1986万户,占我国新增家庭宽带用户的64%,家庭宽带用户总数达到7325万户,其中20M带宽以上



中国移动董事长尚冰

占比超过70%。增强ICT服务能力,政企用户通信和信息化收入份额提升到32%。加快物联网业务发展,建成全球最大的物联网专用网络,在车联网、智能穿戴、安防监控、工业制造等领域发展物联网用户数超过9100万户。此外,中国移动数字化服务收入与传统业务收入的比例由去年同期的1:1提升为1.5:1,无线数据业务占收入比达到46%,超过传统语音短彩信业务,成为公司第一大收入来源。

对于这一优秀的转型成绩单,尚冰称:“围绕提升用户价值、加快转型升级步伐,服务经济社会信息化发展,大力推动从个人用户市场向移动市场、家庭市场、政企市场、新业务发展‘四轮驱动’融合发展转变。”

产业合作也是运营商中国移动的主要收入,2016年中国移动在终端领域,已与全部主流品牌终端厂商进行合作,社会渠道规模突破70万家,尚冰预计,今年中国移动TD-LTE终端销量4亿部。在数字化服务领域,依托各专业化公司,打造业务“孵化”新

通道,汇聚的应用开发者超过10万、新媒体内容合作伙伴超过6000家、物联网合作企业接近3000家。在国际服务领域,加强与国际伙伴合作,推出分区资费,在139个国家和地区开通4G国际漫游服务,国际数据漫游资费同比下降40%,用户数和业务量同比增长66%和244%。

全面实施“大连接”战略

当前,中国经济经济发展新常态的特征越来越明显,正处在转型升级和动能转换的关键阶段。应该看到,随着移动互联网、物联网、云计算、大数据等技术应用蓬勃发展,经济社会加速迈入数字化时代,数字经济的覆盖面越来越广,渗透性和带动性也越来越强。

2017年将继续加强渠道合作,大力拓展市场,积极布局蜂窝物联网和下一代车联网,确保4G用户规模保持较高速度增长,进一步提升家庭宽带品质和服务水平,集团用户数达到

600万,物联网等智能连接数达到2亿。

面对产业变革的新形势,培育数字经济新动能,挖掘产业融合新价值,拓展国际业务新空间,要求构建万物互联、供需对接、区域互通的信息流,前提和基础就是要做好“连接”这篇大文章。可以说,“连接”是数字化时代的重要基础和基本特征,这也是这次以“和你·连接梦想”作为全球合作伙伴大会主题的主要考虑和出发点。

尚冰的“大连接”战略分为四部分,即基础连接、平台连接、新型连接和全球连接。其中平台连接详细为“3+1”的能力服务体系。包括:依托能力开放平台,提供便捷的货架式通信能力服务;开放统一认证平台,提供基于号码实名体系的无密码、一键式认证服务;打造OneNET平台,提供高效低成本的应用开发和发布、智能硬件设施多方式接入等服务;推广智能家庭网关,为用户提供一体化的家庭通信、娱乐、生活等多场景智能服务。

“十三五”国家信息化规划提出,要构建现代信息技术和产业生态体系,构筑融合创新的信息经济体系。尚冰表示,因此,主动构建与持续优化产业链合作链,广泛吸收互补型合作伙伴,营造共生、共创、共荣的商业生态圈,是信息通信业价值增长的有效路径。

面向“十三五”时期,中国移动将把握万物互联机遇,致力于成为数字化创新的全球领先运营商,深化创新驱动,全面实施“大连接”战略,从聚焦管道连接服务向平台级服务和垂直应用领域拓展,打造电信级的“端到端”信息基础设施体系和内容应用体系,持续提升连接价值,努力实现2020年连接数量较2015年“翻一番”。尚冰称,“对此,我们已经做好准备,并且对未来充满信心。”

(上接G01版)

李进告诉《中国企业报》记者,“以改革为动力,长虹一方面抓取新产业、‘互联网+’、军民融合等发展机遇,突出企业经营增质量与效益的增长;另一方面则推进授权、激励、干部管理等领域机制改革,创新干部选拔机制,促进干部队伍年轻化,推进职业经理人制度,提高公司适应激烈市场竞争的能力。”

激发活力 为地方国企改革探路

今年以来,长虹新能源、四川长虹民生物流、长虹旗下的中科美菱

等相继挂牌新三板,从传统的家电产业,长虹一下子布局新能源电池、物流、生物医疗等新兴领域。对此有人将长虹新三板的布局理解为产业版图扩充,也有人将此理解为长虹新一轮国企改革后国有资本的活力被激发。

这些都是长虹“十三五”战略部署快速落地的体现。《中国企业报》记者了解到,未来五年长虹重点发展综合家电、军工、IT分销三大核心产业,提升其盈利能力及行业地位,同时还将围绕移动、智能服务、供应链服务、金融及新领域等5个方面拓展新兴产业;并将打造智能平台、技术支撑平台、金融保障平台三大平台。

今年,长虹与申万宏源成立“申万长虹”并购基金,基金总规模达100亿元,重点关注全球大的并购机会,目前主要在军工、智能制造、家电、TMT 和多媒体五个领域进行项目和产业链的梳理。

在面向市场的产业边界不断拓宽、主营业务量增利涨背后,则是长虹企业内部组织架构和管理手段的变革加速。其中最大的变化,就是通过充分的放权授权,让集团做小、产业公司做大。原本2700多人的集团总部平台在一年内缩减到300多人,原本作为集团成本中心的管控部门经过职能转型后,变成服务部门并成为利润中心。新出现的投资

平台、资金平台、技术平台、采购平台、国际管理平台,从成本中心变成利润中心。

今年以来,因业绩管理不佳等原因,长虹对旗下相关单位的负责人实施免职、降职、降薪、处理已达11人。李进坦言,国企改革的关键就是突破体制禁锢,敢于拿管理班子“开刀”、“动真格”,让企业的高管管理更加市场化,建立优胜劣汰机制,如果业绩不好高管就必须“下课”。

据悉,长虹计划到2020年净资产倍增至400亿元左右,销售规模突破1500亿元,利润总额超过20亿元人民币,“新班子”正以此为目标推进各项工作。

中远海运物流有限公司在津成立

本报记者 丁国明

12月21日,中远海运物流有限公司在天津宣告成立。天津市副市长孙文魁,中远海运集团董事长、党组书记许立荣,中远海运集团董事、总经理万敏出席成立大会并为中远海运物流揭牌。

中远海运物流有限公司的成立,是中远海运集团改革发展的一件大事,标志着集团向“打造全球领先的综合物流供应链服务商”目标迈出了坚实的一步。

万敏表示,中远海运物流总部落户天津,既是对天津打造北方国际航运中心的支持和推进,也是适应经济新常态,深化供给侧结构性改革,发挥各方资源优势,更好地参与国际市场竞争,进一步实现转型升级和提质增效的重要选择。中远海运物流要肩负使命,坚持战略引领,加快推进

基础设施建设,完善全球网络布局,延伸物流服务,创新商业模式,促进业务快速发展壮大。要继续秉承“以客户为中心”的理念,优化整合服务网络,主动关切和挖掘客户需求,为客户创造更多价值,促进合作共赢。要坚持“四个一”的理念,充分发挥物流作为集团航运主业价值链的催化剂和放大器的功能,协同打造物流服务生态圈,实现融合发展。

新成立的中远海运物流集成了原中远物流、中海物流、中海船务的优势资源,拥有自主研发的“公路大件运输决策系统”、“大件货物滚装上下船计算机模拟系统”、“飞机大部件跨洋运输技术”、“多式联运一大集中货运主干信息系统”等5项国家级专利和科技进步成果奖;保持着国内大件运输领域的最重、最宽、最长、最高重大件运输记录。拥有“中远海运物流”、“中国外代”、“中远海运船务”三

大品牌,在中国境内30个省、市、自治区及海外17个国家和地区设立了分支机构,在全球范围内拥有500多个销售和服务网点,形成了遍及中国、辐射全球的服务网络系统。

中远海运物流总经理骏骏表示,作为中国市场领先的国际化物流企业,中远海运物流将充分依托中远海运集团的整体优势,借助天津国际航运物流中心的有利环境,紧抓“一带一路”历史机遇,坚持以客户为中心,以市场为导向,加快商业模式创新,

加力体制改革,布局综合货运、仓储物流、船舶代理、工程物流、项目物流五大产品线,打造全球领先的全程物流和供应链服务平台,为中国企业走出去和外国企业走进来提供优质、高效、便捷的全球化全程物流解决方案服务,为客户和合作伙伴创造更大价值,为地方经济发展作出更大的贡献。

在当晚举行的客户推介会上,中远海运物流与空中客车(天津)总装有限公司签署了A330完成交付中心的运输服务协议;与西藏中兴商贸集团、中国葛洲坝集团电力有限责任公司分别签署了战略合作协议和战略合作框架协议;携手中远海运发展有限公司、河南省农业综合开发公司签署了关于“河南物流产业开发基金”的三方战略合作框架协议。

在当天的成立大会上,中远海运集团董事、总经理万敏,天津港保税区、天津空港经济区管委会主任杨兵,中国铝业公司副总经理卢东亮,第一中央汽船株式会社执行董事清水健分别致辞。天津市、中远海运集团有关领导,海内外重要客户和合作伙伴、国内港口企业、行业协会的领导和代表,国内海事院校的领导,新闻媒体等300余人应邀参加了成立大会。

中科合资广东炼化 一体化项目全面开工

本报记者 丁国明

12月20日,中国石化最大的在建项目、广东省重点建设项目——中科合资广东炼化一体化项目全面开工建设。这是中国石化推进供给侧结构性改革和产业升级的重要举措,也是公司“十三五”打造镇海、上海、茂湛和南京四个世界级炼化基地的关键节点。

该项目选址广东湛江经济技术开发区东海岛新区,一期项目设计为1000万吨/年炼油系列生产装置、80万吨/年乙烯系列生产装置,以及公用工程及配套设施。项目建成后主要生产“国六”汽油、柴油及航空煤油等油品,以及聚乙烯、聚丙烯等化工产品。

2011年3月,该项目获得国家发改委核准。面对国际油价急速下跌等新形势,为落实党中央、国务院调整优化重大生产力布局的战略部署,中国石化提出了实施炼化基地化的发展战略,计划“十三五”期间在镇海、上海、茂湛和南京地区打造四个世界级炼化基地,推进产业升级,并率先启动了茂湛基地建设。并本着立足当前与着眼长远相结合、做优增量与调整存量相结合,对方案进行了反复论证优化。目前项目可行性研究报告等先后获得批复,核准行政许可等手续已全面完成。

广东省委副书记、省长朱小丹表示,中科炼化一体化项目全面开工建设,是广东省加快建设现代产业体系,促进经济转型升级的一件大事,对保障国内油品市场稳定,维护国家能源安全,做强做优国家和广东省石化产业,促进区域协调发展,保持经济持续平稳健康增长,具有十分重要的意义。广东省政府及有关部门、湛江市有关方面将全方位支持项目建设和运营,确保项目高标准高质量建成投产。希望中国石化继续加大项目建设力度,集聚优势资源,提高工程效率,把项目建成技术领先、绿色环保、安全高效、集聚力强的优质工程。

中国石化集团公司董事长、党组书记王玉普表示,该项目是中国石化贯彻落实党中央、国务院决策部署,推进供给侧结构性改革的重大举措,是“十三五”期间我国石化产业调结构、转方式的具体行动,也是与广东省多年企地密切合作、互利共赢的结晶。项目采用目前国际最先进的生产工艺技术,按照国际最先进的节能减排标准设计建设和管理。中国石化将积极推进项目建设,倾力打造其为安全生产、和谐发展、技术水平高、经济效益好、节能环保的世界级炼化基地,为推进我国石化产业升级,促进广东省经济社会和区域协调发展,提升公司国际竞争力作出重要贡献。

中国兵器迎来 “全线上”采购时代

本报记者 赵玲玲

“2017年,中国兵器电子招标投标交易平台将会全面上线运行。”近日,在中国兵器电子招标投标交易平台上发布会上,中国兵器工业集团副总经理赵刚宣称,“伴随着电子招投标平台上线,标志着兵器工业集团固定资产投资项目迎来了‘全线上’采购时代。”

中国兵器电子招标投标交易平台研发和运营团队负责人蔡国吉对《中国企业报》记者介绍,交易平台是中国兵器工业集团公司为构建阳光、规范和高效的招投标交易环境,更好地推行全价值链体系化精益管理战略而自主研发建设的第三方线上招投标平台。

“我们的电子招标投标交易平台可以堪称‘懂’央企的交易平台,不但完全按照央企组织架构和运营模式研发设计,同时兼顾了第三方交易平台的各项功能,通过纳入更多的业态和模式实现了全线上采购布局,实现了全流程招投标活动电子化。”蔡国吉称。

中国兵器物资集团董事长白长治表示,中国兵器电子招标投标交易平台的成立,是兵器采购电子商务平台发展史上的里程碑事件。在新的历史时期,中国兵器将着力做好三个方面的工作:一是着力构建一个全供应链服务网络和一个智能化、线上线下相结合的供应链生态系统;二是互联互通,与上下游客户及合作伙伴共同创造价值、分享价值;三是利用信息化平台,做好集团公司集中采购工作。

“2013年国家发展改革委会同有关部门发布《电子招投标办法》以来,电子招投标进入了快速发展时期。”中国招标投标协会会长任珑介绍称,“据不完全统计,自2015年3月至今,全国新建和改建电子招投标交易平台大约增长了45%以上,央企自建、改建招标采购电子化交易平台发展迅速。目前,已有115个交易平台与国家招投标公共服务平台对接,数据交互已达300多万条。”

国务院国资委企业改革局副局长林庆苗认为,推动电子化的采购工作,既是供应采购管理向“互联网+”转型的需要,也是中央企业在采购领域落实创新驱动发展战略的重要举措。

林庆苗表示,“兵器工业集团自主开发建设的电子招投标交易平台正式上线运行,使招标采购从线下走到了线上,从分散走向了集中,实现了招标采购和非招标采购的有机结合,具备了支撑集团公司所有类型采购业务互联网运营的能力,为各类采购业务电子化、阳光化提供了有力支撑。”

国防科技工业局副局长张建华表示,目前军工单位对招投标工作越来越重视,相应的问题也呈逐年下降的趋势。尽管这样,通过近几年对项目验收、项目审计等工作情况看,应招标不招标、擅自调整招标方式等违规违纪的问题还是时有发生。要解决这些问题,还是要靠技术手段,电子招投标交易平台的推出,找到了一个解决问题的很好方式。