

斐济考察团莅临兴乐考察交流

日前,斐济共和国考察团一行莅临兴乐集团,就旅游地产、智慧城市、智能电网建设等内容进行实地考察并开展座谈交流。兴乐集团董事长虞文品、副总裁覃运平、总裁助理郑理等出席座谈会。中国航天科工集团旗下的智慧产业团队相关领导作为兴乐合作方参与交流。

考察团一行参观了企业文化展厅,兴乐公司相关负责人将企业经营情况、管理模式、科技创新以及发展现状作了介绍,重点介绍了新产品研发情况以及拥有自主知识产权的由智能制造系统、环境监测系统、移动生产管理系统、大数据集成看板等组成的智慧兴乐平台。

目前,兴乐已率先搭建好行业领先的物联网(机联网)平台,实时监测车间生产状态信息和采集,通过大数据的分析,对生产过程中的各项指标进行预警、控制和优化,实现了对产品工艺的优化、对环境的监测控制以及

对设备能耗的管理与分析。此外,通过智慧兴乐在线大数据看板,从“人机料法环测”反馈生产现场的实时状态,为管理层及时提供有效的决策依据,为企业产生良好的经济效益打下有力的基础。对兴乐近年来所取得的成绩,考察团给予了高度评价。

座谈会上,虞文品表示,斐济是兴乐“一带一路”战略布局的重要节点国家之一。兴乐愿意充分利用自身平台优势、品牌优势、技术优势以及规范化管理经验,助力斐济推广智能电网应用,促进“智慧城市”建设。

考察团观看了兴乐宣传片,听取了关于“智慧城市”建设服务的介绍,并就相关服务平台的建设和宣传推广、智能电网示范工程的应用、智能化管理的实现等内容与会人员进行了深入交流和探讨。考察团表示,通过此次考察交流,对“智慧城市”的建设思路和智能电网应用有了充分的了解,认识到“智慧城市”建设对于提高城市信息化水



●虞文品(右1)陪同来宾参观

平、带动相关产业发展、改善民生、提高社会经济发展竞争力具有重要意义,同时对斐济的城市建设具有很好的借鉴作用,希望今后双方

(施谷雷)

人工智能人才需求量增长近两倍

智联招聘《2017人工智能就业市场供需与发展研究报告》最新发布的数据显示,从2016年开始,人工智能人才的需求量增长了近两倍。人才需求量的增长幅度均已超过全国平均水平。

智联招聘CEO郭盛日前在2017中国年度最佳雇主颁奖盛典暨人力资源国际论坛上表示:“2016年是人工智能元年,2017年它就在我们身边,到2050年,人工智能产业规模或将相当于再造一个互联网行业。”

人工智能和互联网的高速发展不仅创造时代红利,也颠覆着传统行业的发展模式。在日前举行的“第一届微博V影响力峰会——职场分论坛”上,微博市场渠道部副总经理魏莉指出,如何借助互联网信息平台的工具属性,为企业储备优秀的人才,为员工提供更多专业化的培训和职业的交流成为新媒体环境下人力资源管理的一个新问题。有关专家表示,微博在职场领域的垂直纵深发展打造了一个更加完善的职场生态圈,将人工智能等互联网创新服务与职场行业完美汇融,从而引领跨界资源合作。(金朝力 石飞)

2017年全国淘宝村数量突破2100个 淘宝镇达242个

日前,第五届中国淘宝村高峰论坛在山东省菏泽市举行,国内知名经济学者、电商精英齐聚一堂,探讨如何利用互联网新技术,激发创业活力,发掘乡村价值。

本届论坛由山东省商务厅、菏泽市人民政府、阿里巴巴集团联合主办,主题为“能,无限可能”。论坛按照“高端化”“特色化”“国际化”原则,采用“1+N”办会模式,在菏泽市设主会场,曹县、鄄城县、郓城县设三个分会场,同时举办“中国方案:淘宝村如何普惠全球”“乡村振兴:如何让乡村更美丽”“电商扶贫:能量有多大”等圆桌对话。

论坛宣布,2017年,全国淘宝村数量已达2118个,淘宝镇达242个,淘宝村活跃网店超过49万个,带动直接就业机会超过130万个。在国家级贫困县和省级贫困县,淘宝村数量快速增长,电子商务对减少贫困发挥重要作用。

菏泽市委书记孙爱军在致辞中表示,菏泽抢抓“互联网+”机遇,把发展电子商务作为加快新旧动能转换的重要抓手,大力推动电子商务与三次产业融合发展,走过了“从试水破土到星火燎原,从返乡创业到多元发展,从与阿里集团战略合作到智慧乡村创建”的发展之路,涌现出“网店+工厂+网络分销”的大集模式”“村淘3.0激活淘宝村的郓城经验”和“电商带动新实体经济的天华速度”等模式,构建了“两地+两代”“农户+政府”“销售+生产”等电商发展模式。目前,菏泽市淘宝村、淘宝镇数量均占全省的三分之二,在全国地级市中均居第一位。它不仅仅实现了乡村经济面貌的改变,更是一场农业生产方式、农村生活方式、农民思维方式和价值观念的深刻变革,必将给人们带来更精彩的生活、更多的福祉。

中国淘宝村高峰论坛始创于2013年,已成为国内农村电子商务领域的顶级盛会。论坛每年举办一次,目前已举办四届,本次论坛属首次在江浙地区以外举办。

(赵秋丽 李志臣)



“北极圈上的能源明珠”的中俄能源合作重大项目——亚马尔液化天然气项目正式投产

日前,被誉为“北极圈上的能源明珠”的中俄能源合作重大项目——亚马尔液化天然气项目正式投产,这一项目是目前全球在北极地区开展的最大液化天然气工程。

亚马尔液化天然气项目位于俄罗斯境内的北极圈内,是目前全球在北极地区开展的最大型液化天然气工程,属于世界特大型天然气勘探开发、液化、运输、销售一体化项目,被誉为“镶嵌在北极圈上的一颗能源明珠”。俄罗斯总统普京也出席了当天的仪式。

中石油俄罗斯公司总经理蒋奇:“亚马尔液化气项目是我们最近几年,中俄经贸合作最大的投资项目。除了中石油参与了这个项目之外,中国的金融机构也参与了这个项目,将来液化天然气的运输,特别是向中国出口的液化天然气的运输,都要由中国的航运公司来承担。”

作为中俄在北极圈合作的首个全产业链合作项目,亚马尔项目成为了“冰上丝绸之路”的重要支点。不仅将带动俄罗斯能源产业和边疆地区发展,还能够丰富我国清洁能源供应,加快推进我国能源结构的优化。

项目建成后 能为我国供应多少天然气?

到2019年,亚马尔液化天然气项目全部建成后,该项目的三条生产线每年将向中国稳定供应400万吨液化天然气。

400万吨液化天然气,这是什么概念?400万吨液化天然气相当于60亿立方



米,而今年1月,国家发展改革委在官网公布的数据显示,2016年,我国天然气产量1371亿立方米,天然气进口量721亿立方米,天然气消费量2058亿立方米。

亚马尔液化天然气项目作业区已探明天然气储量约1.3万亿立方米,其中富含的凝析油储量约6018万吨。项目共将开采天然气井208口,分布于19个开采区。到2019年,三条液化天然气生产线全部建成后,项目每年将可生产1650万吨液化天然气,以及100万吨凝析油,大部分产量将供往亚太地区。

中国为何与俄在北极开采天然气?

亚马尔项目位于北极圈以内,中国为什么会选择在这个地点与俄罗斯合作开采天然气?对外经济贸易大学教授董秀成:“这主要是个商业行为。对于我们中国来说,天然气需要快速增长,而俄罗斯在北极圈有能源的资源,我国有市场,俄罗斯有资源,所以是互补的。此外,跟俄罗斯合作,还带动了我国在极地开发技术的提升。”

亚马尔项目不仅带来天然气 更有新航道

亚马尔项目的建设不仅为我国带来了天然气,更有新航道。通过与俄罗斯合作,我国成功实现北冰洋运输,开辟了北极航道。缩短运输航线后,未来将节省多少海运成本呢?

“冰上丝绸之路”,就是穿越北极圈,连接北美、东亚和西欧三大经济中心的海运航道。亚马尔项目建设过程中超过60%的模块和零部件是经过白令海峡、通过北极东北航道运输,平均用时16天左右,比通过苏伊士运河节省近20天。

在我国,90%的外贸货物运输量都要依赖海运。目前,中国的远洋航线虽然不少,但是通往欧洲的航线有限,且面临着各种成本、安全等问题。

中石油俄罗斯公司总经理蒋奇:“北极东北航道是连接亚洲跟欧洲之间最直接、最便捷的运输通道。如果能够充分利用这个北极航道,将来中国跟欧洲之间的经贸合作也会降低很多的物流成本,提高我们中国跟欧洲之间的经济合作。”

数据显示,一旦北极东北航道正式开通,我国沿海诸港到北美东岸的航程,比巴拿马运河传统航线缩短2000到3500海里;上海以北港口到欧洲西部、北海、波罗的海等港口,将比传统航线航程短25%—55%,每年可节省533亿到1274亿美元的国际贸易海运成本。

摩拜ofo投资人频亮相谈合并 两公司创始团队被无视?

■余若晰

随着第二梯队的共享单车品牌逐渐倒闭,从今年下半年起,关于ofo和摩拜将要合并的传闻就从未曾消停过。

12月9日,ofo的投资人金沙江创投总经理朱啸虎在中国企业家尖峰论坛上,再一次谈到了ofo与摩拜的合并。朱啸虎称,摩拜和ofo再继续打消耗战是没有意义的,这样对双方的损伤都非常大。在行业还没有达到山穷水尽的时候合并,需要大智慧和大格局。

同时,他还表示,合并很复杂,因为包括投资人、创业者、股东、用户,有很多利益需要去平衡的。

ofo、摩拜投资人谈合并可能

值得注意的是,这已经不是朱啸虎首次提到ofo与摩拜的合并了。

早在今年9月份的第三届复旦首席经济学家论坛上,朱啸虎就曾公开对外表示,摩拜和ofo已经占据了共享单车95%的市场份额,却仍然要投入大量资金进行运营,只有两家合并才有可能盈利。

朱啸虎的言论一出,立刻引发了业内的热议,因为就在朱啸虎发表这一言论的三个多月前,他还曾在朋友圈与腾讯CEO马化腾,就ofo和摩拜究竟谁才是行业老大而互怼。没想到态度转变的如此之快。

互联网分析师张旭表示,朱啸虎态度的转变,在他看来,就是在对外界释放讯号。

今年11月底,朱啸虎又再次提到了ofo和摩拜的合并,他在接受媒体采访时公开表示,二者合并,才是最好的选择。他认为,双方市场份额差距非常接近,再去拼价格战、拼资本没有任何意义。

当然,除了朱啸虎,ofo的另一位投资人王刚也多次表态,称二者合并才是最好的选择。今年11月初,王刚公开表示,从资本驱动的角度来看,ofo和摩拜合并肯定是最好的选择,摩拜就应该做国际市场,ofo做中国市场。不过,王刚也坦言,有很多股力量在博



弃,合并的事情他个人也无能为力。

除了ofo这边,摩拜的投资人也罕见的对合并一事,发表自己的观点,红杉资本中国基金合伙人周逵表示,可能大家份额都不太增长的时候,是合并的时机。合并的阻力不来自投资人。

除了双方投资人对外发表言论之外,也有媒体爆料过,在今年“十一”假期期间,摩拜和ofo的投资人洽谈合作。不过,该消息并未被官方证实。

传滴滴推动年内合并

近期,又有媒体报道称,滴滴想要推ofo、摩拜在年内合并。报道还称,一位摩拜董事会成员说,现在不能透露谈判进程,但是存在多种方案,多位参与者,一切都在变化中,最终的结果会取决于多方“互动”的结果。

互联网分析师于斌表示,在他看来,ofo和摩拜大概有60%的可能性合并。不过,双方在年内合并的希望不大,如果合并的话,最快也得在明年的五、六月份。

不过,作为ofo的投资方,马云在世界互联网大会期间,接受媒体采访时表示,“知道腾讯希望合并,但不能为垄断而做”。很显然,马云是站在合并的对立面。除了马云之

外,摩拜以及ofo的管理层也同样站在合并的对立面。无论是ofo的CEO戴威还是摩拜的CEO胡玮炜,都曾公开表示双方不可能合并。

对此,张旭在接受记者采访时表示,从资本的角度来讲,合并肯定是一个都比较好的选择;从运营者的角度来看,如果是要保持运营独立性,独立运营会是更好的一个选择。

谈及未来ofo和摩拜,张旭认为还是可能合并的,因为在各种各样的收购案合并案中,资本扮演者一个重要的角色。

近日,沉寂了许久的共享单车融资终于有了新的动向。这一次的融资与阿里息息相关。12月4日,哈罗单车宣布完成了3.5亿美元的D1轮融资。这也是哈罗单车自10月底与永安低碳科技有限公司合并后的首轮融资。此次融资完成之后,蚂蚁金服成为两家公司合并后的新公司的第一大股东。

在哈罗单车的D1轮融资完成后不久,又有消息称,目前正在筹划D2轮融资,蚂蚁金服或将跟进投资,不过该消息目前并未得到证实。

有业内人士表示,马云之前虽然投资了ofo,但是阿里系在ofo的占股并不算多,此次阿里系扶持哈罗单车,其实是获得了这家合并后的新公司的实际话语权。

腾讯阿里正面交锋 腾讯商谈永辉引猜想

■吴文治 徐天悦

“腾讯投资永辉超级物种”的消息日前在网络盛传。对比阿里在实体零售方面的攻伐,腾讯表现迟缓。此番入局永辉新零售项目,若真如消息所说交易顺利完成,或标志着“京腾”与阿里阵营在新零售领域的正式开战。

腾讯、阿里对垒新零售

腾讯、阿里这两家经常在市值上较劲的互联网巨头,终于有望在新零售战场上展开交锋。12月8日,永辉超市因媒体报道“腾讯入股永辉超市旗下超级物种”相关事宜导致股价直线涨停,并于当日下午临时停牌,停牌原因为“重要事项未公布”。永辉方面告诉记者,交易金额、合作方式等具体细节以上市公司公告为准。

借助腾讯入股永辉的风波,此前阿里与京东大打出手的平衡被打破,转而形成的是“京腾”阵营与阿里新零售的正面交锋。事实上,此前阿里入股高鑫零售时,腾讯也被传为后者的竞购方之一,不过最后还是以阿里“上位”收场。与此同时,就在腾讯被曝出“洽谈”永辉的当天,高鑫零售也发布了关于“阿里全面要约收购高鑫零售”的公告。有分析认为,阿里在短期内收购高鑫零售的全部股份,不排除阿里将全资私有化高鑫零售的可能。

在腾讯投资永辉背后,自然也勾起了业界对京东反应的期待。据公开信息显示,腾讯目前为京东第一大股东,通过旗下黄河投资持有京东21.25%的股份。而京东早在2015年8月就以43.1亿元入股永辉超市,持有永辉超市10%的股份。同年12月,永辉超市入驻京东到家,双方由资本联姻进入业务落地阶段。

但值得注意的是,相较于永辉超市与京东到家的频繁互动,前者与京东整体的合作算不上密切。这与京东同样有资本瓜葛的另一商超巨头沃尔玛形成鲜明对比。有分析认为,永辉此次“洽谈”腾讯,或许涉及京东“交换”或“放弃”相应股权也未可知。

对于腾讯入股永辉的成效,零售业观察评论人王利阳称,随着阿里对实体零售企业的收编步伐深入,腾讯入股永辉可能主要是战略层面的投资,面对线下优质商业资源,若腾讯与京东再不出手,在未来商超之争中将只会处于更加被动的局面。但也有分析表示,腾讯和永辉在此之前已有一些接触,目前超级物种内不设收银台,支付方式基本以微信小程序扫码购、永辉生活App等线上支付为主。如果微信支付、微信小程序能在永辉门店内获得更深度的应用,也将使微信有机会帮助永辉实现智能化升级。

“社交+零售”新方向?

腾讯在今年11月初曾提出做“智慧零售技术”服务商的构想,包括为零售企业提供场景、数据、AI技术支持以及腾讯的全产品线,帮助线下门店实现数据化和智能化等。不过有分析指出,在智慧门店改造方面,行业动作大同小异,都是结合大数据、人工智能等对实体零售进行供应链、会员系统等方面改造,腾讯的优势难以展现。

数据显示,截至今年6月底,微信和WeChat的合并月活跃账户数已达到9.63亿,另外,QQ智能终端的月活量也有6.62亿,月活量排名第三的支付宝的月活用户数仅为微信的1/3左右。

手握海量用户资源的腾讯社交优势明显,但是腾讯未曾利用这个优势做好电商也是不争的事实。早年,腾讯曾尝试做过拍拍网、QQ网购、易迅网等电商业务,最后都以失败告终。在中国社科院财经战略研究院主任李勇坚看来,零售领域人、货、场的综合管理不是简单的技术活儿,游戏、互联网产品的管理与对商品的管理不同,互联网平台与电商或线下卖场的管理也有很大区别。腾讯最大的优势是社交平台,而目前来看,社交平台与实体商业的结合还没有很成功的案例。

随着腾讯进一步投资永辉可能的出现,“京腾”与阿里在新零售领域已经显现两大阵营。

阿里作为新零售概念的提出者,近年来频频布局实体零售,新零售版图不断扩充。既有盒马鲜生、淘咖啡等新业态,又先后投资苏宁、三江购物、银泰等实体零售巨头,再到今年2月入股百联集团,今年11月入股高鑫零售。而腾讯虽然在实体零售领域动作不多,但近年来也投资了不少电商平台,包括京东商城、58同城、美团等。

在李勇坚看来,腾讯只有与京东形成共同体,才能弥补短板更好地与阿里抗衡。据悉,京东在商超方面已与沃尔玛、永辉有多年资本合作,另外还有“百万京东便利店计划”、“京选空间”、无人超市等多方面的新零售尝试,在商品、消费者、物流等方面都有一定的资源积累。