

“推进互联互通,深化行业合作”
第 10 届中国－东盟博览会、
中国－东盟商务与投资峰会开幕
李克强宣布开幕并发表主旨演讲

■ 本报记者 魏新梅 特约记者 夏福军

9月3日上午9点30分,南宁,第10届中国-东盟博览会、中国-东盟商务与投资峰会开幕大会隆重开幕!

今年是中国-东盟博览会和中国-东盟商务与投资峰会举办10周年,又恰逢中国-东盟建立战略伙伴关系10周年。本届峰会主题为“推进互联互通,深化行业合作”。

开幕大会由广西壮族自治区主席陈武主持。“2003年10月,第七次中国—东盟领导人会议上宣布,建立‘面向和平与繁荣的战略伙伴关系’,并决定每年在广西南宁共同举办中国—东盟博览会,同期举办中国—东盟商务与投资峰会。十年风雨同舟,我们搭建了务实有效的平台,为全面深化中国与东盟友好合作作出了贡献。今天,我们再次相聚南宁,收获硕果,播种未来。”陈武主席说道。

广西壮族自治区党委书记、人大常委会主任彭清华代表举办地致欢迎辞。彭清华说:“承前启后,继往开来。在新的起点上举办的本届博览会和商务与投资峰会,将围绕‘展示辉煌、创新发展’主题,集中展示10年来中国和东盟在各个领域合作取得的丰硕成果,启动中国-东盟企业家联合会、中国-东盟青年联谊会、中国-东盟技术转移中心、中国-东盟港口城市合作网络等一批重大项目,以更大力度拓展合作领域、丰富合作内容、提升合作



实效,为深化中国—东盟战略伙伴关系作出新的更大贡献。”

中国国务院总理李克强宣布第十届中国-东盟博览会、中国-东盟商务与投资峰会开幕,并发表演讲。他说,中国与东盟是天然的

合作伙伴。我们同处于工业化、城镇化快速推进的阶段,发展目标和任务相似,推动中国和东盟经济合作发展必将激发出巨大的能量。这两天,与东盟各国领导人进行了广泛深入的交流,形成了一系列重要共识。我们共同认

为,我们的共同利益在不断地扩大,我们既然有能力打造黄金十年,我们也有能力创造钻石十年。我们要继往开来,站在新的历史起点上,寻求新的战略突破,在增强政治互信、倡导开放包容的基础上,不断深化务实合作,共同提升中国—东盟合作水平,推动双方战略伙伴关系百尺竿头、更进一步。

为此,李克强总理提出以下几项合作倡议:一是打造中国-东盟自贸区升级版。二是推动互联互通。三是加强金融合作。四是开展海上合作。五是增进人文交流。

本届博览会,各国企业参展积极性高,共办特色鲜明。实际参展企业2361家,比去年多2.7%;实际总展位数4600个,其中,东盟10国和区域外展位数1331个(东盟展位数1294个),有6个东盟国家包馆。外国展位数占南宁会展中心室内展位总数的比例达42%,这一比例在全国大型展会中是最高的。

会期将举办博览会投资合作圆桌会暨产业园区招商大会、商务参访与企业座谈会、先进技术 with 投融资项目对接会、“金融机构、中央企业携手广西企业走进东盟”活动、连锁特许经营企业投资意向说明暨对接会、基础设施合作论坛、东盟10国和中国各省市推介会等。本届博览会期间还举办科技、环保、物流、教育、文化等多领域的20个交流活动,促进全方位合作。

本届博览会、商务与投资峰会的特点更加鲜明,一是中国和东盟国家领导人高规格出席,促进中国口东盟友好合作迈向更高水平;二是各国企业参展参会踊跃,博览会的市场吸引力和专业化水平进一步提高;三是投资合作内容丰富,促进相互投资,推动更多中国企业投资东盟。

缅甸总统吴登盛、柬埔寨首相洪森、老挝总理通邢、泰国总理英拉、越南总理阮晋勇、新加坡副总理张忠贤、东盟秘书长黎良明在开幕式上分别做了致辞或演讲。

除开幕大会外,第十届中国-东盟商务与投资峰会还将举办中国-东盟建立战略伙伴关系十周年经贸合作对话会、菲律宾共和国高层领导与中国企业CEO圆桌对话会、第二次中非商务理事会会议、中国—东盟商会领袖论坛、中国-东盟港口城市合作网络论坛、中国—东盟商务早餐会和组织东盟企业家赴广西沿海考察等系列活动,为中国与东盟开展高层对话和政企对话提供重要平台,向中国和东盟工商界精英提供面对面的交流机会。

广西与东盟山水相连,是中国唯一与东盟既有陆地接壤又有海上通道的省区,是中国—东盟合作的前沿和窗口。中国—东盟博览会永久落户南宁,对广西而言,既是重大机遇,更是重大责任。

72 亿美元收购诺基亚手机业务 微软移动领域再进一步

最为消费者所熟知的诺基亚手机部门终于转投微软门下,Windows Phone(以下简称WP)手机的软、硬件供应商自此合二为一。9月3日,微软宣布将以37.9亿欧元收购诺基亚的设备与服务部门,同时以16.5亿欧元收购其专利组合,共计54.4亿欧元,约折合71.7亿美元。此交易预计将于2014年第一季度完成,尚需得到诺基亚股东和相关机构批准。

交易后,多名诺基亚高层加盟微软,负责操作微软手机业务。诺基亚现任CEO史蒂芬·埃洛普将出任诺基亚执行副总裁;诺基亚现任董事长里斯托·席拉斯玛被任命为诺基亚临时CEO。交易结束之后,将有3.2万名诺基亚员工加入微软。

作为交易的一部分,微软获得了诺基亚非独享专利授权,为期10年。诺基亚将获得微软地图专利互惠权。微软还有无限期延长专利交易的选择权。

设备与服务部门是诺基亚目前的3大业务部门之一,主要负责其手机业务,其余两大业务部门分别为地图和网络设备。微软此次相当于收购诺基亚的“半壁江山”。

诺基亚确实已经到了“迫不及待”的地步,其核心原因就是其与微软合作的WP手机始终未能在市场中取得优异表现。来自市场研究机构Gartner的最新数据显示,今年第一季度,全球共有2.1亿部智能手机出货,其中安卓系统手机出货1.56亿部,占比74.4%,而WP系统手机出货只有不到600万部,占比2.9%。

诺基亚在2005年第一季度宣布与微软结盟推出WP手机,但最新财报显示,诺基亚今年第二季度手机业务营收不到2011年第一季度的1/4。今年前两个季度,诺基亚累计亏损5亿欧元,而在此前,诺基亚已关停其在罗马尼亚、韩国、芬兰、加拿大和德国等地的工厂,并且陆续从伦敦、巴黎、斯德哥尔摩和法兰克福证券交易所退市。



此外,在手机项目上的持续烧钱,也让诺基亚在现金流上“捉襟见肘”,信用评级机构穆迪投资者服务公司称,今年第二季度,诺基亚智能手机每部仍亏损14欧元。

诺基亚CEO埃洛普甚至被不少媒体称为“微软卧底”。因为在加入诺基亚之前,他曾任微软企业部门总裁,在加入诺基亚后,他先后取消了诺基亚研发安卓手机、与英特尔合作MeeGo手机系统的计划,并宣布与微软达成战略合作,采用WP系统,正是这种孤注一掷,让诺基亚在智能手机的大潮中万劫不复,而埃洛普本人则将随着微软收购的完成重回微软,甚至被认为是微软下任CEO的有力人选。

微软为何要买

微软肯接手诺基亚,动力则来自于其强烈的转型愿望。这家有37年历史的著名公司曾以软件闻名,但鲍尔默在去年10月一封致股东的信中表示,设备和服务将成为微软未来发展的方向。

在9月3日公布的幻灯片中,微软给出了收购诺基亚的如下理由:扩大手机市场份额,提升手机业务利润;为用户创造微软手机的顶级体验;防范谷歌和苹果公司;借力智能手机发展形势,抓住一次巨大机遇。

按照微软为企业级客户和消费者提供商用、娱乐平滑切换的服务目标,智能手机显然是硬件终端中覆盖范围最广、在移动互联网环境中控制力最强的终端设备之一。从这一点看,收购诺基亚对于微软来说,显然是补齐其“木桶效应”中的短板。

收购后第一个五年计划
实现份额翻三番

对于此次整合,微软却表现出的十足的信心。

从投资者网站公布的幻灯片来看,微软试图通过此次收购快速推进Windows Phone市场份额的长足进步,5年时间实现Windows Phone市场份额在现有的基础上翻三番,占据智能手机市场份额的15%。

按照收购协议,微软在设备和服务业务上的开支为37.9亿欧元,外加单独的专利授权费用16.5亿欧元,合计54.4亿欧元。庞大的费用支出对微软来说并不沉重,而且可以换回诺基亚旗下近乎所有的产品和服务的使用权,不过协议还要求微软按年度支付诺基亚相关的授权费用。而这项交易也将成为微软未来战略最为核心的一部分,并且将其视为“替代谷歌的有效之举”。与此同时,微软也极为重视诺基亚的专利组合,无线技术则是最重要的两个专利之一,这项授权将会在未来为微软贡献一笔可观的收入。尽管本次协议中对专利的授权时间为10年,但是微软还手握一项永久续约的优先权。

毫无疑问,微软和诺基亚的此次收购协议,终极目标就是推进Windows Phone市场份额。而经过几年时间的缓慢增长,Windows Phone设备出货量在多个市场以微弱的优势领先于黑莓,其全球市场份额为5%。关于此次收购对Windows Phone合作伙伴关系的冲击,微软声称将会继续保持和其他硬件厂商之间的合作,不过更重要的是凭借诺基亚硬件产品来推动市场覆盖规模,然后利用庞大的市场份额为厂商提供更大的机遇,以紧密合作伙伴关系。

那么微软在这项交易中具体能够收获多少?官方认为,机遇成本的规模效益,交易完成后的18个月内,每年至少可以节省6亿美元,共计9亿美元。另外,幻灯片还显示,收购诺基亚之前,微软单台Windows Phone的毛利不足10美元,但是整合之后,每台设备的收益将会增加至40美元。

诺基亚放弃安卓
WP 专利费不到十美元

根据与诺基亚的协议,每部使用WP操作系统的诺基亚手机目前向微软支付不到10美元的软件专利使用费。另外,微软还向诺基亚支付了一小笔“平台支持”费——实际上等于微软花了这笔钱让诺基亚放弃安卓、

改用WP。据报道,微软手机操作系统Windows Phone(WP)的销量不及预期。同时这款产品的收入也不及预期。因此,收购诺基亚手机业务虽然冒了大风险,但微软表示如果取得成功公司将收获更大的回报。微软指出,每部诺基亚WP手机的毛利将在40美元左右。

易观国际分析师胡婷婷日前称,Windows Phone8出发点是一个开放系统,但是Windows Phone系统的终端约80%都是诺基亚,其他终端占得比较少,系统的开放性远未体现,面对谷歌和苹果的强势冲击,微软的地位比较尴尬。”她认为微软此举对迅速扩大智能终端市场份额并无实质意义。

业内:不看好新公司前景

部分人士看好两家公司联姻的前景,认为新公司是打破苹果三星“二人转”最有力的潜在破局者,两家公司未来10-20年仍有可能保住青春的可能。

但大多数业界人士并不看好。虽然微软对诺基亚的收购让微软在移动互联网方面又进了一步,但对诺基亚来说,却并不是啥好消息。

一方面是整合问题。两家公司规模都很大,微软要消化诺基亚很难,就算做成微软的iphone也难获胜。其次是定位问题。互联网专家王冠雄说,在苹果、安卓、山寨机的世界,早已没有诺基亚的位置。电信专家付亮说,当前的竞争已不仅是操作系统的竞争,而是产业链的竞争,两家公司都是“孤家寡人”,特别是诺基亚有很大规模的手机研发生产资源,和微软联姻势必具有排他性,影响其产业链合作。

再者,双方都缺乏移动互联网时代的领军人物。对此,艾媒咨询CEO张毅比喻说,两个单身老人结婚,是一个不错的选择,但是要成功怀孕生个胖小子,恐怕并不简单。

(本报综合报道)

[紧接 P1]>>>

奋进在新材料的创新之路

在田心电力机车研究所所长丁爱国的支持下,将只有八个人、产品单一、设备缺乏的田心所橡胶试验室与新华橡胶厂联合,从而使该试验室得以快速发展,成为今天的上市公司——株洲时代新材。

邓志浩离开企业后先后任株洲市科技开发公司总经理、株洲市科技局电子办和科技成果管理科负责人。在此期间,他每年组织或参与了市内外几十项科技成果鉴定。新技术论证会议和科技进步奖、科技重大贡献奖的评选活动,具有丰富的科技成果管理经验。

所,任该所所长。在此期间,邓志浩领导和参与了“氯化丁基再生胶”、“内胎丁基再生胶”、“橡胶有机蒙脱土机械混炼插层纳米复合材料”,以及多种特种合成橡胶制品的研发工作,并获得了丰硕成果。其科研成果——“氯化丁基橡胶废胶再生方法”,已于2006年8月6日获得国家知识产权局发明专利授权。邓志浩对氯化丁基再生胶的应用研究下的功夫较多。2001年至2003年,他采用氯化丁基再生胶制作减震制品、阻尼材料、密封制品和防水卷材,其中,“采用氯化丁基再生胶与氯化聚乙烯等材料并用制作橡胶防水材料”的研究项目,于2003年被列入科技部星火计划。

2004年,他研究采用氯化丁基再生胶为主材,并用天然胶或者并用丁基胶制作的汽车、摩托车内胎,外胎气密层,受到业内广泛关注与好评。2005年,他研发的“采用氯化丁基再生胶为主材制作塑胶跑道铺面材料橡胶彩色颗粒”技术,在浙江金华、兰溪等地区被广泛应用。近十年来,他除了对氯化丁基、丁基橡胶废胶再生与应用开展了一系列的研发外,还研发了其他新技术与新产品,共有几十项。公司近年来有多项新产品、新技术列入国家、省、市计划,并得到圆满完成。他还发表了论文20余篇,同时还有多项发明专利已获得国家发明专利授权。

为了加快发展速度和加大成果转化力

度,株洲融城新材料应用技术研究所于2009年更名为株洲融城新材料科技有限公司。目前,该公司已集科研、技术咨询、技术服务、生产加工、销售服务于一体,面向业内和社会全方位服务,在国内同行业中已享有一定的知名度,同时在中国化工学会橡胶分会也有一定的影响力,是中国橡胶工业协会会员单位。该公司在邓志浩的倡导下,一直坚持以创新为目标,多年来一直与华南理工大学、北京化工大学等多家名校及科研院所合作,坚持走“产、学、研”一体化之路,以科研带动市场。以新产品、新技术促进企业的发展。对公司未来的发展,可以用一个三年发展蓝图来描述:加速成果转化,进一步巩固和发展公司近十

年来的各项科研成果,着重进行橡胶新技术的产业化;进军环保产业新领域,公司近年来已与深圳环境科学研究院,以及深圳碧源环保科技有限公司等单位合作,联手在株洲及其它地区推广应用“高效垂直流人工湿地技术”,开展城镇生活污水与工业污水的处理;同时,还将进行其它环保新技术新工艺新设备的研发,使其在环保领域里得到进一步的开拓与发展。

岁月飞逝,十年如梦,邓志浩在科技创新的道路上已走过十余年的历程,他仍雄心不减,梦想依旧,他在办公室墙上挂着手书的曹操名诗“老骥伏枥,志在千里。烈士暮年,壮心不已。”他时时以此自勉,满怀信心,勇往直前!