

2 焦点 Focuses

4G 建设踌躇不前 中国联通 240 亿亡羊补牢

■ 陈宝亮

2016年2月15日,规模接近47万个基站、金额达240亿元的中国联通的LTE FDD采购项目终于启动答标。一位来自电信设备厂商的知情人士透露,该招标项目于春节前夕开始,“这次集采规模极大,我们从除夕前一天就开始在准备标书。”接受记者采访时,该人士正在参与答标。

公开资料显示,中国联通于今年2月5日在其采购官网发布了LTE FDD三期工程无线主设备集中采购项目的招标公告。公告指出,本期采购规模为46.9万个基站,涉及全国334个城市。其中,106个招标城市采购规模为16.7万站,228个扩容城市采购规模为30.2万站。有知情人士透露:“处境堪忧的中国联通要依靠这次大规模集采进行反击,这次招标的建设量超过了之前两年联通4G的招标总额,招标金额预计在240亿元左右。”

2015年全年,中国联通有11个月份出现用户大规模下滑,移动用户累计流失1252万,用户流失率接近5%。同期,移动、电信用户数均保持增长。4G建设的踌躇不前是联通遭遇滑铁卢的原因之一,如今,中国联通希望通过这次大规模建设亡羊补牢。

亡羊补牢

众所周知,中国联通是三大运营商中4G基站最少的一家。

据记者了解,截至2015年底,中国联通4G基站数共计42万个,其中包括在2014年建设的约10万个基站。在正式获得4G牌照、本该重点投资4G的2015年,中国联通仅建设了30余万个基站。

相比之下,拥有雄厚现金流的中国移动在2014年建设4G基站72万个,2015年又新增38万个。即便是资金匮乏的中国电信,也在2014、2015年建设了总计超过46万个4G基站。

事实上,根据2015年初规划,中国联通应该建设约50万个4G基站。一位北方联通高层透露:“一方面由于4G决策失误,联通



在3G、4G建设上一直犹犹豫豫,舍不得3G,在4G上也没有移动、电信的狠劲;另一方面,中央巡视组进驻联通,严格审查下,整个集团很少有高管敢对资金投资的事拍板,4G建设、运营都被大幅拖延了。”

而在宣传推广上,中国联通也在刻意回避4G,坚持“3G/4G一体化战略”。在面向用户宣传时,中国联通的网络、终端还是资费,都刻意模糊3G/4G的区别,财报统计中也不单独统计4G用户,而是以3G/4G用户出现。后来,中国联通又提出了“移动宽带一体化”策略,希望借助WCDMA网络的优势来弥补4G短板。这也是一个非常无奈的选择,联通只是希望拉长3G网络的使用时间窗口,减轻3G/4G双线作战的资本压力。美国运营商AT&T曾经尝试过这种策略,但同样以失败告终。

4G建设、运营的失误导致中国联通在两年时间里仅发展了6000万4G用户。同期,中国移动的4G用户已经超过3亿,这些保持着较高用户黏性、月ARPU值、流量使用的4G用户,也给中国移动带来了更高的收入。

2015年8月,中国联通新任董事长王晓初走马上任,开始大刀阔斧地改造联通的

4G决策,明确向各省表示将所有投资重心转向4G,并立刻停止了2G、3G网络的投资。这一点,从本次投资240亿元采购46.9万个基站的招标中可见一斑。“不仅如此,在联通技术发展路标中,联通还引入了CA、VoLTE、VoWiFi等新技术,并规划在2016年底试商用。”前述知情人士介绍。

除此之外,王晓初还力推中国联通、中国电信的相互合作——先是启动了4G基站资源深度共建共享,以充分利用两家网络资源提高4G覆盖;后又联合发布了《六模全网通终端白皮书》,以提高电信、联通4G终端产业成熟度。此外,两家运营商还在创新业务、国际漫游、渠道资源等多个领域启动了“一揽子合作计划”。

一位参与制定合作计划的联通人士告诉记者,为了尽快达成与电信的合作,联通还做出了不少让步,“加快自身建设的同时,我们也希望合作尽快落地,以缩小与移动之间日益扩大的差距”。

巨额补贴

不过,目前来看,中国移动4G的网络覆盖、用户、终端、资金规模均已遥遥领先,短

万达高管节后首日站着开会 王健林说了三句话



春节后的首个工作日。一大早,或许你还在睡梦中,或许你还在朋友圈嘚瑟今天不上班,而万达的高管们早都在万达索菲特7层集合,他们到底要做什么?万达到底又要发生什么?

8点半,王健林准时入场。还以为他会直接走上主席台、开讲;结果,他径直走向观众席和大家寒暄起来,然后站定。你没听错,是站定!这是开什么会,万达所有高管包括首富都得站着开?别急啊……

他上台讲了这样三句话。

第一句,身体健康第一位,祝愿大家有个好身体;

第二句,春节期间,全球股市动荡,今年工作有更大不确定性,完成今年目标需要付出更大努力;

第三句,所有各部门加强协作。别看说得少,信息可不少。短短就三句,看懂过得好。

先看第一句。自从雾霾侵袭了我们的生活,大家对健康开始前所未有的关注,如果没有一个好的身体,再大的抱负,再大的理

想只能是随便想想。所以,首富的第一个祝福很实在,祝愿大家有个好身体。这里也透露一个秘密,首富坚持锻炼好几年了,60岁的人还天天坚持跑步,没准你哪天路上锻炼还能偶遇首富。

再看第二句。万达为何总能踩对点?这与首富时刻关注宏观大势不无关系——28年低头赶路抬头看路,顺势而为把握大势,才有了万达次次的势头猛进、一路高歌。首富说,“春节期间,全球股市动荡,今年工作有更大不确定性”,传递了两层意思,一个是今年的经济形势开年不太乐观;二是,所有人要要做好打硬仗的准备。正所谓,传递信号,打打鸡血。

第三句,今年他特别提出各个系统要加强合作。并以万达西双版纳度假区为例,他说一个乐园是否能做好做火,不仅仅是西双版纳度假区的责任,更需要集团各个系统的全力配合与帮助。首富这话什么意思呢?第一个意思我理解,就是只有全力合作,才能办大事。要不俗话说“一个好汉三个帮”呢;第二个意思,聪明如你,体会出来了吗?

期之内电信、联通很难追上移动。

而且,在联通启动集采的同时,中国移动也启动了第四期的4G基站集采。这一次,中国移动要再新建30万个4G基站。根据计划,中国移动在2016年将拥有超过140万个4G基站,4G用户超过5亿,4G用户占总用户比超过60%。

除此之外,中国移动还宣布在2016年投入超过1000亿元进行手机补贴、折扣折让、渠道酬金等终端补贴,并联合展讯、高通公司、MTK三家芯片厂商以及闻泰通讯、深圳辉煌、上海华勤等19家ODM厂商签约《中国移动VoLTE & CA公版项目》,计划使目前售价1599元的VoLTE手机价格迅速下降至399元。

4G手机价格的迅速下降,可以推动目前消费能力较低的用户从2G网络切换至4G。2015年底,中国4G用户总数3.86亿,而2G用户总数超过5亿,可以预见,移动用户市场已经完全饱和的情况下,三大运营商4G之战的关键就在于谁能吸引更多的2G用户转移到4G网络。

根据记者了解,中国移动将在2017年启动2G用户退网规划,届时中国移动大部分用户均已切换至4G网络,一位移动人士透露:“伴随着2G用户和网络使用的减少,会腾出来不少频率资源,可以重新规划给4G使用。”而在中国联通的网络规划中,2G的退网也将在2018年开始启动。

与中国移动的终端补贴政策类似,中国联通计划在2016年投入550亿元补贴4G,中国电信则计划投入70亿补贴终端产业。三家运营商均希望通过巨额资金补贴实现4G网络的迅速普及。

不过,多位设备商人士透露:“可以明显感觉到,联通资金压力非常大,这次答标过程中,商务标的占比已经达到了60%,技术、服务标分别占20%。”商务标占比过高意味着价格最低的竞标企业会得到最高的份额。在此之前,运营商招标过程中商务标占比基本维持在50%左右,联通此次提高商务标占比,显然是希望通过鼓励价格竞争来缓解资金压力。

万达越来越大,各个系统越来越完备,只有小而美的多个系统全力合作、资源整合、拧成一股绳,万达这个牵一发而动全身的生态系统才能运转得更为完美。

好了,你先回味下。现在是时候谈谈为啥万达这么抠门,连首富都得站着开会了!万达都买不起椅子了?排椅子不得兴师动众啊?不得提前布置啊?开个会兴师动众不是万达做事风格,能省就省,能快就快,能务实就务实。

与其他企业开年,领导带着大家挨层拜年不同,从2013年开始,王健林就不带着高层们挨个拜年了。一个是企业越来越大,全部转完,一上午没了。另外,万达的基因里就有“能一分钟办完的事,绝对不拖成两分钟办”的特性。

所以,王健林把大家聚在一起,别看短短十分钟,不但能让大家相互拜个年,还能顺便开工第一天就打打鸡血,让大家收收心,一举两得。

短短一个会,把万达高效、低调、务实的本性全体现出来了。(新华)

国内 P2P 平台数量连续两月负增长 收益创新低

据金融信息平台银率网统计,2016年1月全国新成立P2P平台共27家,环比上月减少60.9%,而新增问题平台79家,至1月底全国正常运营平台共2771家,已连续两个月出现负增长。

银率网分析师指出,近期多地金融监管部门收紧了互联网金融企业登记注册,令新P2P平台成立难度加大,另一方面随着行业竞争加剧、加速洗牌,P2P行业对于新入行者的吸引力持续减弱,因此未来新成立平台的增长速度将会进一步放缓。

同时,1月新成立平台中注册资金“1亿元及以上”的平台占比达29.6%,比上月增加约12个百分点。银率网认为,随着去年底相关文件明确P2P平台客户资金须由银行进行第三方托管,而银行选择合作对象时会对P2P平台综合实力加强考察,实力较弱及恶意欺诈的平台生存将更加困难,因此未来新成立平台的整体实力会有所增强。

数据显示,2016年1月银率网重点监测的P2P平台平均年化收益率为11.03%,环比上月下降22个基点,创下近一年来新低,项目平均借款周期为234天,占比约57.1%的项目利率集中在8%至12%区间。业内人士认为,P2P行业收益率在2015年出现较大降幅,而随着市场宽松预期仍在,优质资产及项目依然难觅,P2P行业收益率2016年仍有下行空间。同时随着行业日趋规范,平台间收益率差距亦会进一步缩小。(吕昂)

张近东开年立军令状 苏宁线上交易规模要超千亿

春节假期刚过,苏宁控股董事长张近东就召集高管立下2016年军令状:2016年,苏宁云商O2O全渠道要实现30%以上的增长,互联网平台的交易规模要超过1000亿。

尽管宏观经济局势严峻,张近东在内部讲话中却屡提“机遇”。张近东表示,逆境中的机遇主要包括三方面:一是,苏宁所处的大消费、大服务领域,在供给侧改革的推动下反而 would 会迎来持续向好的发展,带动苏宁酒店、广场、文化、体育等产业的发展。二是,全社会去库存化、去产能化对渠道能力的要求更高,而苏宁基于大数据C2B反向驱动的供应链模式将优势凸显。三是,随着原材料和能源成本下降,人民币适度贬值,以及融资成本的下降,给企业的投资创造了非常好的窗口期。苏宁正在大力发展的苏宁广场、云店、易购服务站、社区网店、物流基地、数据中心、酒店、住宅、影院等各项基础投入迎来难得的低成本扩张期。(刘映花)

[上接 P1]

猴年第一股 南方传媒上市 中国传媒业 拥抱资本市场

近年来,南方传媒始终坚持“弘扬主旋律、传播正能量”,出版了一大批社会效益、经济效益俱佳的精品力作,是广东省文化强省建设的主力军。

《花城》《随笔》《少年文摘》等知名报刊逆市上扬,2010—2015年,南方传媒输出外国及我国港澳地区的图书版权签约项目达996种,版权输出数量在国内出版企业中名列前茅,两度获得由国务院新闻办公室和国家新闻出版广电总局联合颁发的“版权输出突出进步奖”。目前,南方传媒以南方云媒体、云出版、云阅读、云教育和云终端五大平台为载体,积极推进媒体融合发展;广东国家数字出版基地、南方文化产业中心等正在布局和建设,转型升级蓄势待发。

借力资本 倒逼改革

此次南方传媒的股权架构中,除了南方出版等,还有南方报业的股份。对此,中山大学传播与设计学院院长张志安表示,南方传媒的上市意味着传统报业繁荣的广东,开始以资本的力量加速拥抱媒体融合,确是一个大手笔。他认为,登陆资本市场将反哺和服务文化产业发展,更通过资本之手倒逼体制机制创新,建立现代企业制度,建立真正适应媒体融合和新媒体发展规律的业务模式和运营体制。

“我们要学会拥抱资本,善用资本,特别是建立规范先进的资本运作思维和模式。”王桂科表示,利用好资本市场第一是打通资本发展的融资渠道,第二是构建规范有序的企业制度。文化产业发展一定要跟资本、技术结合起来,三者和谐统一才能实现跨越式发展。用资本力量 and 金融杠杆,撬动文化产业扬帆远航。

上海文化产权交易所董事长寿光武认为,文化的爆发式增长离不开资本和金融扶持。过去几年,资本与文化的结合也诞生了浙报传媒等佳作,但总体而言,文化与金融捆绑还处于初级阶段。南方传媒的8年上市路,可以成为经济大省探索文化产业和文化金融领域的标杆案例。

据王桂科透露,上市后的南方传媒将拥有上市公司资本运作平台,一方面要转变资本运作方式,另一方面也设想拥有更多金融平台,如投资公司和投资基金,打造股票、债券、银行融资等资本运营平台,建立多层次、多类型的投融资体系。

重庆清理国资“僵尸”企业 今年退出 200 户

为调整优化国资布局,推动供给侧结构性改革,重庆市今年将在国企领域采取果断措施,清理退出“僵尸”企业、空壳公司等200户。

记者近日从重庆市国资委获悉,近年来,重庆在国资领域坚持以质量效益为中心,实施供给侧结构性改革,尤其针对钢铁、

化工、煤炭等重资产行业“主动减量”,采取一系列措施:重钢集团主动压缩钢铁产能471万吨,并调整产品结构、组建钢结构产业公司,消化过剩产能;重庆能源集团关闭7对矿井、2户小火电,减少煤炭产能500万吨,分流减员1.78万人;重庆粮食集团也对亏损源进行了全面清理。

重庆市国资委主任胡际权介绍,今年,重庆将采取果断措施优化存量、引导增量、主动减量,清理处置“僵尸”企业、空壳公司和低效无效资产,力争2016年清理退出200户,2017年基本完成相关清理退出和处置工作。

为确保清理“僵尸”企业等相关改革顺

利推进,重庆市国资委还提出,将把处置“僵尸”企业等纳入2016年市属国企负责人经营业绩考核,挂牌督导、强化问责;同时,为企业为此付出的改革成本视同利润考核。

(张桂林 张翊)

“90 后”夫妻档:创业让自己从“小草”成为“大树”

■ 王君宝

在“90后”创业者李瀚的眼里,若没有对梦想的执著,也就不会有自大二开始颇为“跌宕起伏”的奋斗故事。

5年前,李瀚在上海交通大学攻读汽车发动机专业,成绩名列前茅,但故事就像励志小说中一样,那年他突然放弃了学业,转而创业。“这并非偶然,自高中起我就有做一番事业的规划。”在家乡哈尔滨的一家咖啡馆,李瀚坚定地讲述着他的创业历程。

他离开课堂的第一次创业试水是将网上的旅游攻略拆散重组,给每个攻略贴上诸如穷游、情侣、一家三口等标签,用户只需选择标签就可以自动生成路线。这是一个看似

来很美的项目,却因为平台不够完善、缺乏经验、无人投资等一系列原因被迫搁浅。项目的失败让他明白,创业不仅需要创意,更需要资源、营销和技术。

再后来,他用一年的时间经营水果配送项目。团队稳定、订单不断扩大,他找到了上市企业在原材料及切配环节进行合作。然而,制作过程标准化的高成本、市场认知度较低让他一度分外焦虑。在坚持了一年后,团队中有人出走了。

“人在创业中起到了关键作用。”李瀚总结道。而这样的作用也体现在商场以外。因为投入太多精力在项目运作上,每天的睡眠时间压缩至四五个小时,他与远在国外的女友日渐生疏,两人最终分手。事业和情感

的双重打击令他倍感煎熬。

“一直是梦想在支撑着我,就像小草要变成参天大树,过程即便艰险也无法阻挡。”带着理想,李瀚等到了与他共成长的伴侣。

与现在的妻子、海归女孩安琪的相识是在一次创业培训活动中。一开始,两人只是互留了微信,李瀚帮安琪解决了几个技术问题。意外得知安琪在创业后,他也参与进来,在合作中两人渐生情愫。

两人合作开会时,做室内绿色装饰,事业逐渐有了平稳且看得到的未来。李瀚说:“我们不仅是夫妻,还是默契的生意合作伙伴,我们经常在办公室头脑风暴到深夜才回家,我和她分工明确,她专注管理,我帮她协调、运作,更多地着力于市场。”