



阿里巴巴为外贸出口企业建诚信“星钻冠”



于淘宝星钻冠的信用体系,同时针对海外卖家推出“你敢用我敢赔”的保障体系。

据悉,阿里巴巴的信用保障计划已低调试运行一段时间,平台上的中小企业卖家向阿里巴巴提供资质证明(无欺诈、无知识产权侵权等),通过审核后,企业信息栏前亮个小灯,就意味着这个卖家参加了信用保障计划,换言之,阿里巴巴为其背书。

为跨境企业授信

“信保体系跟淘宝的星钻冠一样,可以累计担保金额,出口数据越大,阿里巴巴为卖家提供的担保金额就越大;卖家信用额度越高,诚信等级越高。”阿里巴巴相关人士在接受记者采访时表示。

而这套信用保障体系背后的大数据,就是企业的真实出口数据。数据获取的方式,来自阿里巴巴“一达通”平台。

事实上,阿里巴巴布局“一达通”也已经有一段时间了,从去年5月推出的每出口1美元补贴0.03元人民币的“补贴策略”,到7月推出的出口1美元可贷款1元人民币的“贷款策略”,阿里巴巴“一达通”提供的

外贸综合服务,一直意在获取外贸出口的交易大数据。

阿里巴巴集团副总裁、B2B事业群总裁吴敏芝曾介绍说,跨境电商平台通过支付来实现在线交易还有难度,但是已经可以通过服务(“一达通”为外贸企业提供通关退税等系列出口服务)来获取数据,实现在线交易。有了真实的交易数据,才有实现信用体系的可能。

吴敏芝认为,信用体系以及支付宝的担保交易,对淘宝这样的2C平台发展至关重要。之前,B2B的跨境电商正是受没有信用体系的限制,才发展缓慢。信用保障体系的建立,将对B2B的跨境电商发展起到重要的推动作用。

8万家中小卖家加入

“今天,信息社会的经济发展越来越依赖于互联网,而基于互联网的诚信体系建设则更多地是用事实来说话,这个事实就是数据。”浙江大学教授陈德人说。

据阿里巴巴外贸综合事业部总经理、信用保障产品负责人魏强介绍,目前在阿里巴巴平台注册的中国中小卖家约10万家,已经有8万多家申请加入信用保障体系,且这个数据还在不断攀升。

“虽然之前的补贴和贷款政策也是很大的利好,但对我们来说,信用保障体系真正动了奶酪。”阿里巴巴信用保障体系的客户、河北廊坊市锐隆商贸有限公司

司总经理刘晓辰这么形容。

今年1月初,刘晓辰的公司开始使用信保服务。“我们业务员就给客户发邮件介绍了一下阿里巴巴信保体系、我们被阿里巴巴信保授信额度的截图,以及万一发生问题会怎么处理等。第二天早上,就有美国客户下单。”刘晓辰说,他所经营的公司制造金属玻璃家具,一般来说,客户如果要寄样品,下单最快要一个月,不寄样品下单最快也得两周。

背书带来虹吸现象

对刘晓辰这样的企业来说,有了信用保障,相当于获得了阿里巴巴的背书,海外的客户打消了很多顾虑,订单更多,下单更快,并且开始出现了虹吸现象,更多的大客户被吸引到阿里巴巴的平台上来,对整个中国制造以及出口都将带来改变。

现在,晒信用额度已经成了跨境电商圈的一种新潮流,“晒信用就是晒财富。”刘晓辰说,如果前一周的授信额度是3.4万美元,第二个星期就累积到4.2万美元,而跟他经营规模类似的企业,因为早期在“一达通”积累了大量数据,授信额度是24万元人民币。“就像你去淘宝买东西,一样的商品你肯定倾向于选择销量高的皇冠卖家,而不是销量少的新卖家,所以我们要尽早把数据积累起来,信用额度越高生意也会越来越多。”他说。

三星深陷困境受制高额成本 中国员工待遇大不如前



■ 贾丽

三星近日宣布,将在2015年“冻结”其韩国雇员的工资水平。这并不是三星首次在面临经营困境时,选择以“冻结”员工工资方式来过渡。

虽然此次三星“冻结”的是韩国员工的工资水平,但在所剩无几的三星中国工厂里,工人的生活也不好过。

受制高额成本 采用极端手段

为阻止利润的下滑,三星不得不采取了极端手段。近日,三星电子宣布将“冻结”所在韩国的员工2015年工资水平,即基本工资全年固定,不再上调加薪。而三星此举正是受累于其连续多个季度以来的净利下滑。

这是公司自2009年金融危机时隔6年后再次启动“冻结员工薪资”方案。

据了解,早在2014年12月中旬,三星旗下各公司的高管人员就收到了将“冻结”明年年薪的电子邮件,“因为面临经营困境,所以高管人员应该以身作则,首先从自己做起”。而三星紧急启动“冻结”方案,乃是受业绩骤降和外部竞争加剧所迫。

而三星公司业绩出现“断崖式”下滑并非偶

然。在智能手机时代初期,霸主苹果一家独大,三星与其他手机厂商一样,主要靠运营商来销售手机,并没有任何品牌优势和特色。随着高端大屏新品的问世,豪华子品牌Galaxy的一战成名,三星这个优质电视机的代名词一跃成为智能手机市场的王者品牌。彼时,市场上三星大有取代苹果之势的言论铺天盖地。

然而“成也萧何败萧何”,短短一年,三星利润骤降。

“三星利润下跌,主因是产品竞争力出现下滑。三星手机在大屏高端市场受到苹果阻击,在中低端市场遭遇‘中华小酷联’等本土品牌的冲击。而致使三星公司利润骤降下降更重要的因素是,其在成本上几乎处于要失控的状态。”产业经济学家梁振鹏认为:“前几年三星手机等产品处于暴利时代,公司处于快速发展期,业绩迅速增长。企业虽然内部运营成本较高,然而受益于产品的高毛利,成本对公司内部运营效率的影响,尚不构成问题。这两年,随着三星产品竞争力下降,高成本成为阻碍公司业绩继续增长的突出障碍,三星公司成本控制、公司治理等方面的弊端不断暴露出来。”

记者从三星内部人士处获悉,“三星未来还将继续裁员”。前几年,苹果在智能手机市场曾出现过战略上的失误。当其他厂商都在做高端大屏手机的时候,苹果在这方面却一直是缺失状态,使其失去了很多机会。而去年,iPhone6 Plus的发布弥补了苹果这方面的缺陷,三星引以为傲的大屏优势却不复存在。加之在印度等新兴市场的陆续失利,三星处于只能不断收缩自身战线的无奈境地,而裁员成为缩减开支的最为直接的方式。

“出售资产、裁员、削减业务范围、不断退出竞争市场,三星陷入了被迫节流的窘境。‘冻结员工工资’是一般外资企业应对困境采取的常见方式,但因其让员工感到危机,不利于人心稳定和人才保护,是企业不得已情况下采取的较为极端的办法,三星此举说明其内部正面临非

常严重的财务问题。”业内人士认为。

三星中国员工 直指待遇不公

如今,韩国的三星员工薪水不会增长,那么在中国的三星员工又将如何呢?

一位三星西安工厂的员工告诉记者:“在入职前,三星一般会安排应聘者参加考试和培训,对工人要求较高,上岗的工人要时常加班。”

据他描述,合同要求新员工培训两个月,服务公司必须满3年,培训6个月的员工,服务必须满4年。而如果员工在服务未满期间离职,必须给予公司赔偿,具体赔偿金额,合约里并没有明确。

“合约中,员工需要赔钱的名目多达十几项,这样的合同将员工处于劣势地位,员工利益的保障并没有充分体现。与三星签订合约,就像签了卖身契。”有员工反映。

也有员工认为:“其实三星对外员工要求并不像外界传言的那样苛刻,相对本土薪资水平来说,三星工厂工资待遇算不低,很多人都愿意来,工作满一年就有年假、生育假期。工资待遇高,三星自然对员工要求比较高。”

一位专门负责三星工厂员工招聘的负责人称,三星近年来对工人要求格外严格也是出于无奈。“之前发现很多应聘者没有诚信,明明不懂操作和相关知识,却谎称自己具备这方面知识,在实际工作中损害公共财产。所以公司在聘用新员工时,不得不提高警惕,加大处罚力度。”

虽然如此,但三星中国工厂员工无休止加班、合同内容不平等却是不争的事实。

其实,三星在中国代工厂一直为外界病垢,屡屡深陷“血汗工厂”、“虐待中国劳工”、“不人道”等质疑,而三星中国工厂也被美国劳工权益保护组织直指,存在一系列严重的违法侵权问题,如强制超时加班、大量违法合同、非人待遇、滥用未成年工等。然而三星方面始终未采取更为彻底、有效的方式去根除顽疾。

PlayStation部门、图像传感器业务视为自己的核心业务。值得注意的是,虽然索尼在娱乐方面颇有竞争力,然而影视业务盈利状况并不稳定;而其凭借PS4参与游戏主机市场竞争的PlayStation,也并未制订出明确的移动战略;在图像传感器领域,索尼正面临苹果的威胁。目前,对在其业务体系中产生最大规模效应的电视和手机业务,索尼显然已失去优势,无力扶持。

“在赖以发家的硬件业务上,索尼错过很多发展机会,其没有在上游核心产业链建立起强劲竞争力,在液晶面板领域处于全面缺失状态。而在软件上,在近几年全球电子企业互联网化转型过程中,索尼亦全面落后,转型迟缓,在软件、系统毫无建树。索尼业务快速起死回生面临前所未有的难度。”梁振鹏表示。

淡水河谷2014年盈利大幅降低 比2013年下跌40%

巴西矿业巨头淡水河谷日前公布的年报显示,2014年这家矿业巨头收益远低于市场预期。

由于世界经济增速放缓,全球对铁矿石的需求下跌,造成自2014年6月份以来铁矿价格下跌近五成,再加上澳大利亚铁矿石产量增加,巴西货币贬值,淡水河谷去年仅实现净利润6.57亿美元,远低于市场预期的25亿美元。

尽管去年淡水河谷铁矿石和镍的产量创历史新高,但其利润和现金流的下降还是令淡水河谷这个巨头颇感压力。淡水河谷声称,他们也许会出售资产以确保核心项目的运行,以保持和另外两个铁矿石巨头力拓、必和必拓的竞争力。

市场分析人士认为,尽管淡水河谷的经营成本正在下降,但影响其收益的仍将是未来铁矿石的价格。

尽管未来一段时间铁矿石价格仍将会下跌,但这并不影响淡水河谷的公司评级。

淡水河谷年报利润的下跌,主要因为去年第四季度超人预期的18.5亿美元亏损。亏损主要来自淡水河谷在巴西本土的化肥项目和几内亚的西芒杜铁矿项目亏损的计提。

年报还显示,淡水河谷2014年净收入为375亿美元,低于2013年的468亿美元近100亿美元,而不计公司金融成本支出、货币贬值、分期付款和税收前的利润为134亿美元,比2013年大幅下跌40%。

微点评:十年牛熊两茫茫,国际矿商风光不再!

TCL集团2014年净利同比增五成 海外业务成增长主力

TCL集团近日发布的年报显示,该集团2014年共实现营业收入1010.29亿元,同比增长18.41%,其中销售收入为975.56亿元,同比增长16.54%;利润总额同比增长39.43%至50.59亿元;净利润同比增长46.73%至42.33亿元。

报告称,TCL集团盈利同比大幅增长的主要原因有:一、2014年3月份开始,电视液晶面板市场供需趋于平衡,部分尺寸产品价格持续上涨;二、TCL通信科技智能手机产品销量快速增长,销售均价和盈利能力同比均有提升,报告期内共实现净利润8.64亿元,同比增加2.41倍。

报告还称,TCL集团2014年实现海外销售收入454.62亿元,同比增长28.53%,占集团总体销售收入的比例提升至46.60%,是本年度集团业务增长的主力。

微点评:TCL海外业务一路走好。

(本报综合报道)



索尼6年亏损600亿元 或甩手机包袱

■ 李玲

电视和手机业务已然成为索尼“拖后腿”的业务。平井一夫及其团队在过去几年时间里,用尽浑身解数却无法阻止索尼业绩进一步下滑。2014年,索尼再次亏损人民币约91亿元,这是其最近7年内第6个年度亏损。这些年间,索尼亏损额共计已达1.15万亿日元(约合人民币600亿元)。

实际上,索尼已难掩颓势,近7年内,索尼手机业务已6度亏损,电视业务更是连续亏损10年。

过去几年,索尼CEO平井一夫一直在推动“同一个索尼”的战略。然而目前,迫于业绩下滑压力,他正在将公司分拆,并尝试出售,持续收缩消费电子业务。在相继出售VAIO PC业务、分拆电视业务后,索尼宣布将于今年10月份

分拆音频与视频业务。

近日,索尼在制订的未来三个财年的发展计划中明确表示,未来三个财年里将把部件业务、游戏及网络服务业务、影视及音乐业务作为驱动利润增长的部门,大力发展此类业务并进行强劲资本投资,欲借此同时达到销售增长及利润提升的目标。游戏、娱乐等相关业务成为索尼大力发展的主业,甚至公司有意向影视娱乐转型。

业内人士认为:“索尼业务主要集中在消费品B2C领域,目前PC业务已经出售,电视业务、音视频业务将相继被剥离,索尼的优质资产已所剩无几。受到智能手机和平板电脑的冲击,索尼PS游戏机业务的价值也越来越小,索尼未来发展前景不容乐观。”

在最新计划里,索尼已将影视娱乐、