

One AT&T

帮助中国企业走向全球

董丽洁

大中国地区销售经理

全球客户部



会议议程

中国企业的海外并购

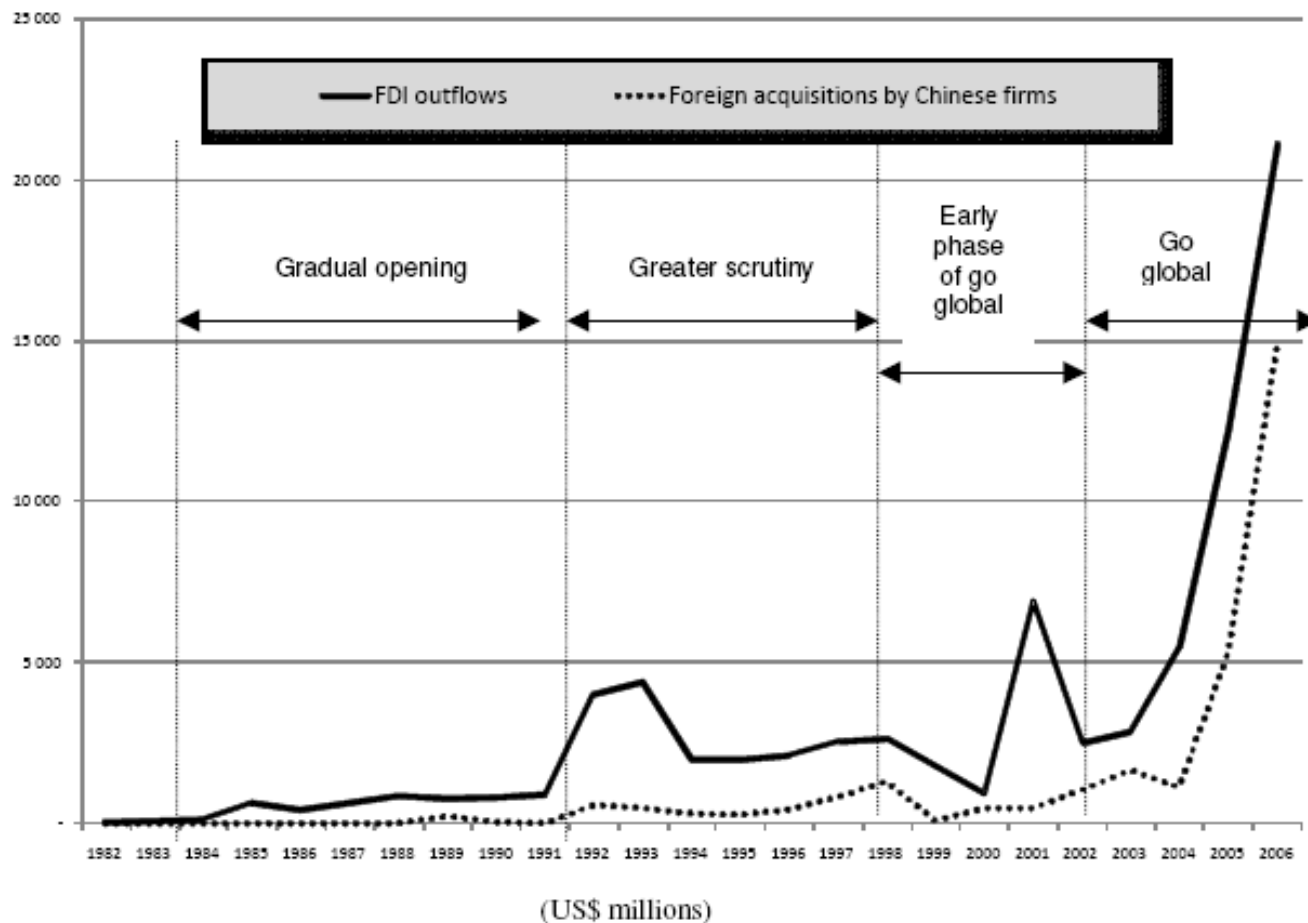
全球性企业面临的挑战

One AT&T



中国对外直接投资增长迅速

Figure 1. China's outward direct investment and cross-border acquisitions, 1982-2006

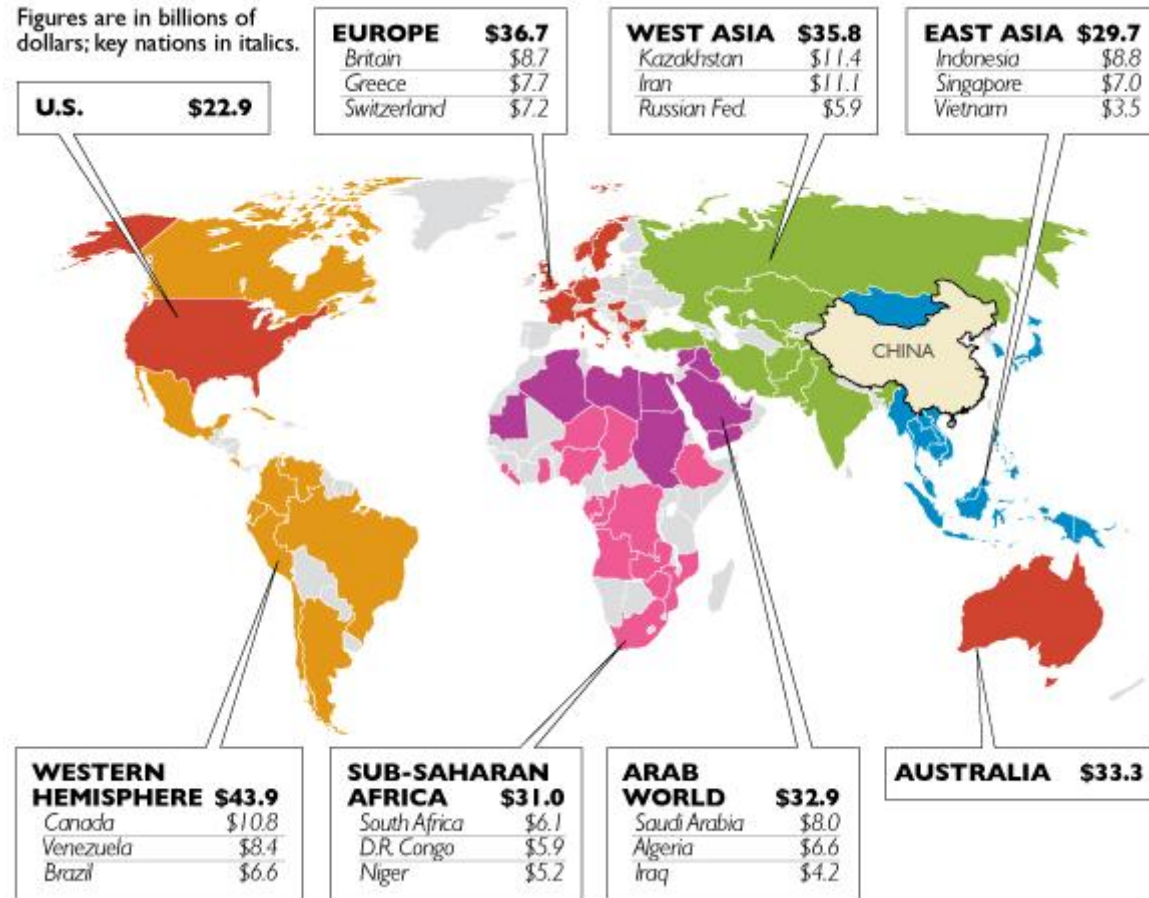


Source: Asia Pacific Economic Association Conference Paper "The Rise of Chinese Firms in Europe: Motives, Strategies and Implications (Dec 2008)



中国对外投资分布

在过去的5年里，美国已经成为中国投资的第二大目标



Source: Heritage Foundation dataset, China's Outward Investment: Non-bond transactions over \$100m from 2005-Jun10



2010年中国海外并购参考数据

2010 年中国并购市场十大出境并购交易

标的企业	标的企业行业	标的企业地区	买方企业	并购金额 (US \$M)
康菲石油	能源	美国	中国石油化工	4650.00
EDF Energy	能源	英国	香港电灯 / 长江基建	3608.24
泛美能源	能源	阿根廷	中国海洋石油	3529.63
Arrow Energy	能源	澳大利亚	中国石油天然气 / 英荷皇家壳牌	3100.00
Bridas	能源	阿根廷	中国海洋石油	3100.00
沃尔沃	汽车行业	瑞典	浙江吉利控股	1800.00
非洲矿业公司	能源	英国	山东钢铁	1500.00
高斯国际	制造业	美国	上海电气	1500.00
RML	能源	澳大利亚	武汉钢铁	800.00
ACL Bank	金融	泰国	中国工商银行	585.64
CVSource, 2011.01			www.ChinaVenture.com.cn	

- 普华永道中国1月17日公布的数据显示，2010年公布的中国并购交易数量达到创纪录的4251宗，已披露的交易金额超过2000亿美元，两者分别较2009年增长了16%和27%
- 2010年中国企业海外并购交易数量增长超过30%，达到创纪录的188宗，已披露的交易金额合计约380亿美元。2009年仅公布了144宗海外并购交易，披露金额约300亿美元
- 跨境并购尤其是出境并购的活跃，成为2010年中国并购市场最明显的趋势。中国企业正由被收购方转为资产收购方，并购交易额居全球第二，仅次于美国
- 中国企业出境并购目标国家中，英国、美国、阿根廷分别居前三位
- 能源、金融、制造业三个行业分列前三位，能源行业占比39%;金融业占比14%制造业占比10%



企业应对更多挑战

影响业务格局的重大趋势

全球化



更为分散的企业

价值链和端点

虚拟化



更不可预知的环境

技术与资本

移动信息社会



更注重互动体验的用户

“沉浸式体验”（Immersion）
与协作

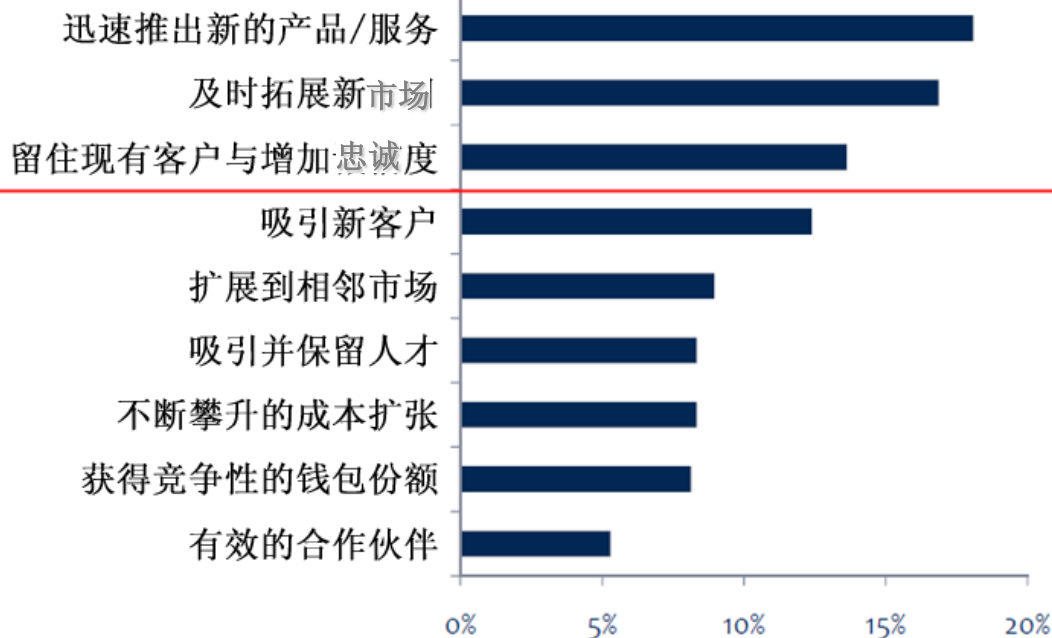


企业未来一年中的业务重点

加快处理以下工作



Q1. 您能说出公司将来一年中最主要的 3 个业务难题/相关问题是什么吗？



企业首席信息官最关心的事项

我们首先想到的首席信息官



Q3. 您能说出公司将来一年中最主要的 3 个 ICT 目标是什么吗？

排名前 7 位的目标为



AT&T的强大能力

- 美国及全球**最大的**通信控股公司之一
- 在美国主要通信领域处于**领先者地位**
- 无与伦比的全球**IP**网络能力、资产及资源，**不断优化**的网络设施
- **财务稳健、创新历史悠久**
- 拥有美国**最大的**数字语音和数据网络
- AT&T 在 2009 年实现营业收入约 **1230 亿美元**，位居 2009 年度财富杂志“世界 500 强”第 29 位，2010 年度前进到第 21 位
- 全球骨干网每个工作日传输的数据量**超过 18.7PB 字节**
- 在全球设有**38** 个互联网数据中心
- 遍布世界各地*的 **125,000 多个** Wi-Fi 热点
- 全球**182**个国家的**3,800**个MPLS服务网络节点
- 拥有的和正在审核中的专利达**几千**项，累计获得**7次**诺贝尔奖

* 包括公司拥有以及第三方漫游的地点

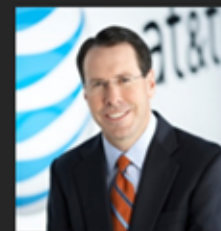


充分发挥我们的优势 — One AT&T



“当我们作为 **one AT&T** 运营时，我们是最好的……整合我们的产品功能、我们的网络以及我们的运营——并提供一个独一无二的客户体验——是 **AT&T** 不同于我们竞争对手的不同之处”。

— **Randall Stephenson**，董事长兼首席执行官



One AT&T - 实现途径



One AT&T – 重要举措的总结

5 大关键领域，27 个计划正在进行

加强细分

未来工具集将能使我们知道客户拥有/想要/需要什么.....以便更好地为他们服务

集成解决方案/捆绑

引人注目的解决方案，具有创新、独特的优势，可满足客户的各种需求

无缝分发

遍布所有客户接触点并针对具体细分市场的智能支持策略

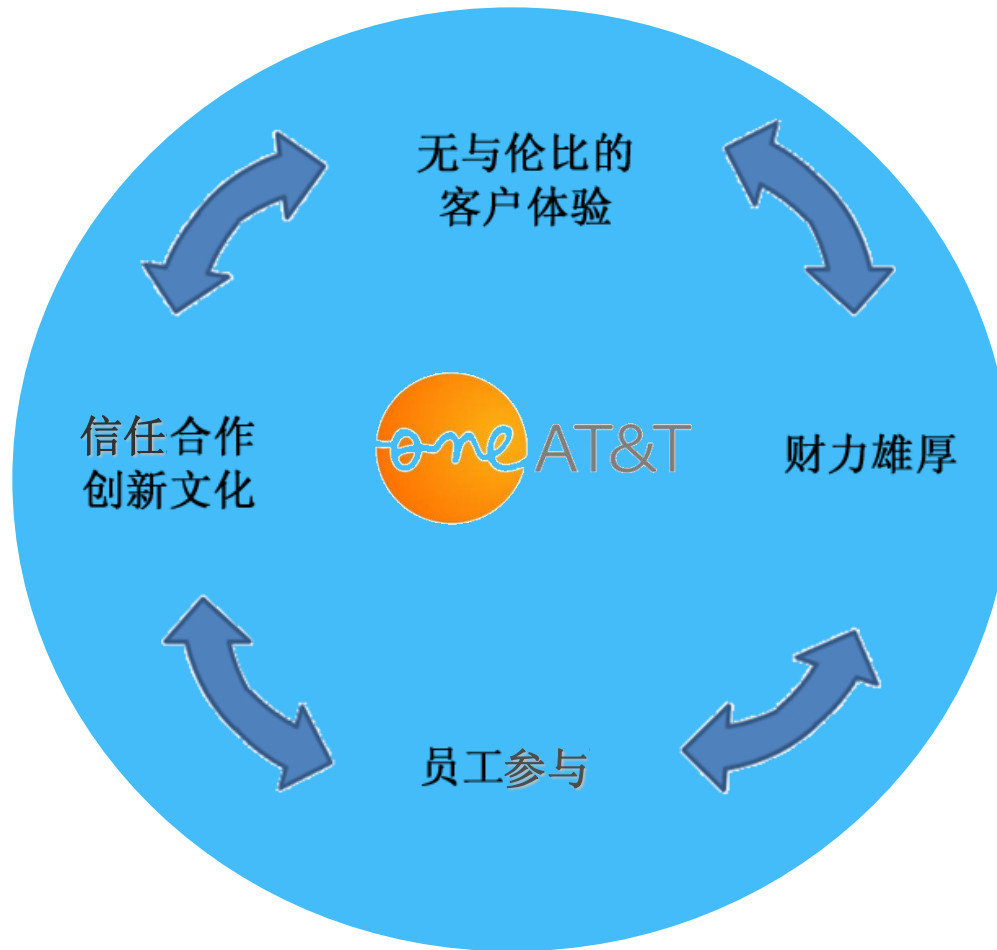
优化支持

端到端支持系统和整合平台，可规范、简化并加快客户体验

公用平台



One AT&T - 成果



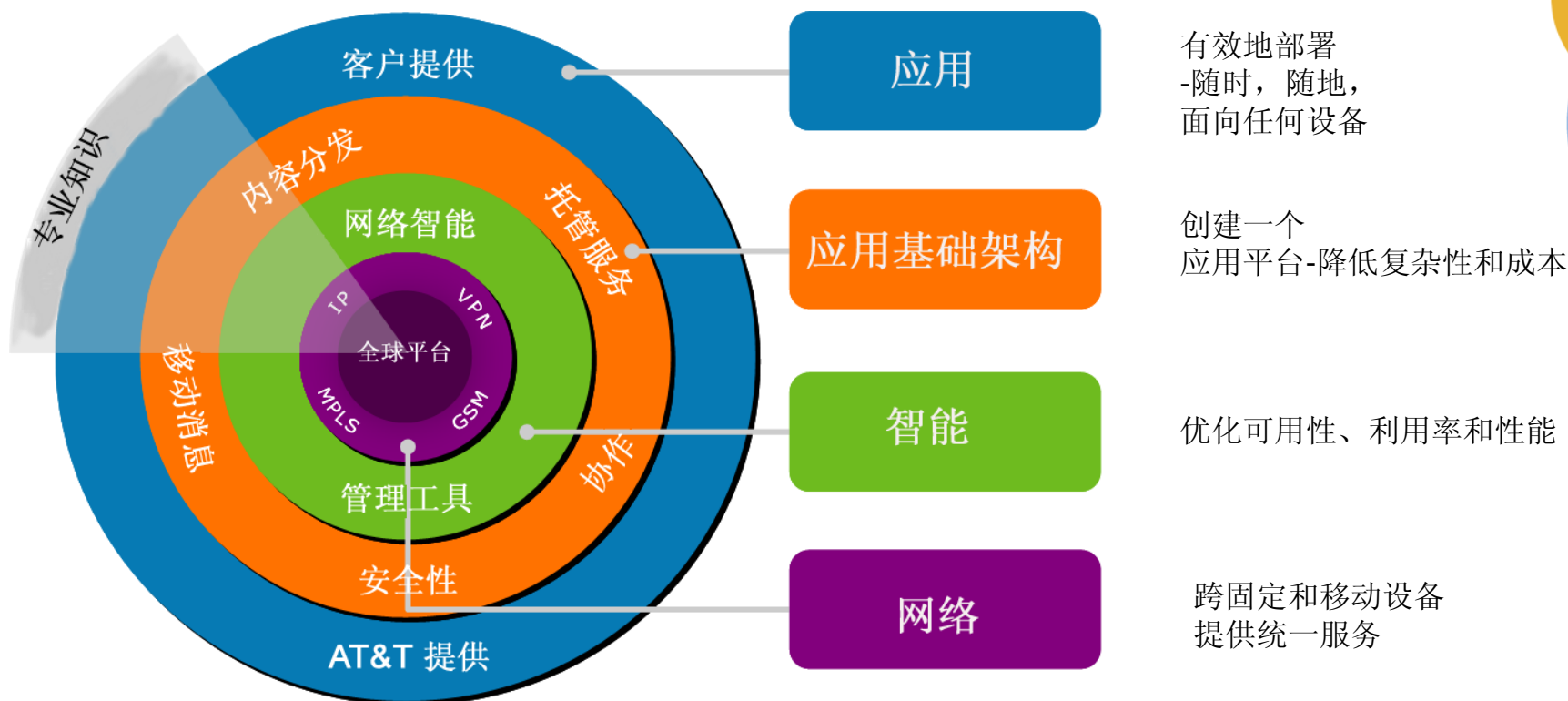
AT&T客户的需求

- 使网络服务覆盖我的业务地点
 - AT&T 可为全球将近 97% 的经济体提供服务
 - 我们的网络遍及客户开展业务的地点。
 - 所有节点的服务都有多个接入技术选项
- 实现统一的服务部署
 - 统一的全球架构，无缝集成
 - 统一服务组合，统一服务体验，通过我们业界领先的 BusinessDirect 平台
 - 全球通用的工具与流程的单一组合
- 提供本地支持
 - 通过 AT&T 资源实现本地支持，提供全球客户管理和多语言客户服务

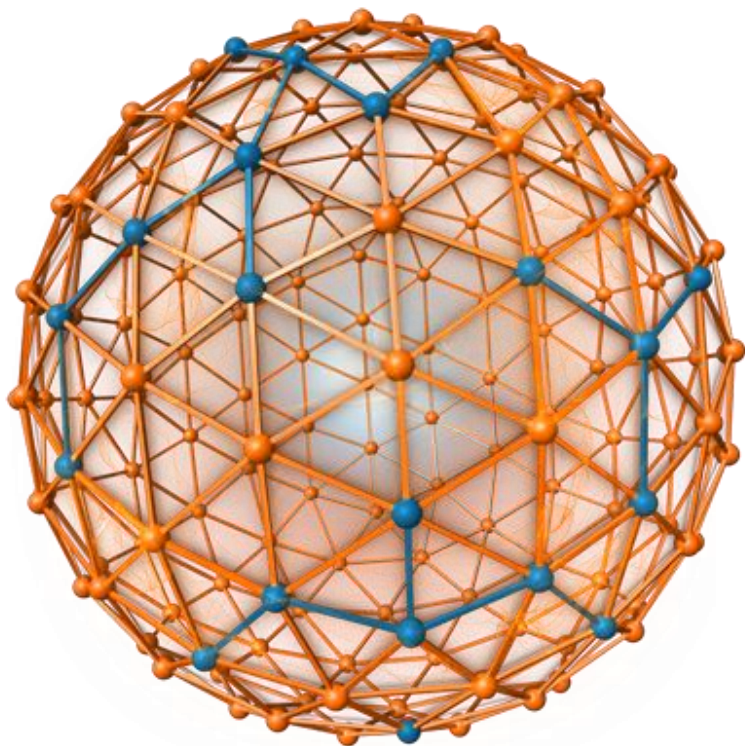


我们的全球业务战略

提供智能、安全的全球网络平台，实现按需应用。



全球网络外包



- 容量、范围及性能
- 整合式服务
- 网络管理
- 转换网络价值



转型机会



实现所有业务的移动化。



AT&T 企业移动应用平台

一次构建、多次应用



- 加快应用交付步伐
- 垂直市场解决方案，比如 SmartGrid、Mednet 和 WebTech
- 资产可视化并通过基于位置的服务 Xora 与 TeleNav 进行跟踪
- 全球管理移动即服务 – 消除复杂性与不确定性



车辆定位/车队



现场服务
自动化



销售人员
自动化



机器到机器



统一通信

语音



图像



托管或独享的 **UC** 服务和可扩展的框架

文字



视频



统一界面, 任何设备:
简化工作和个人生活的管理



基于云的服务

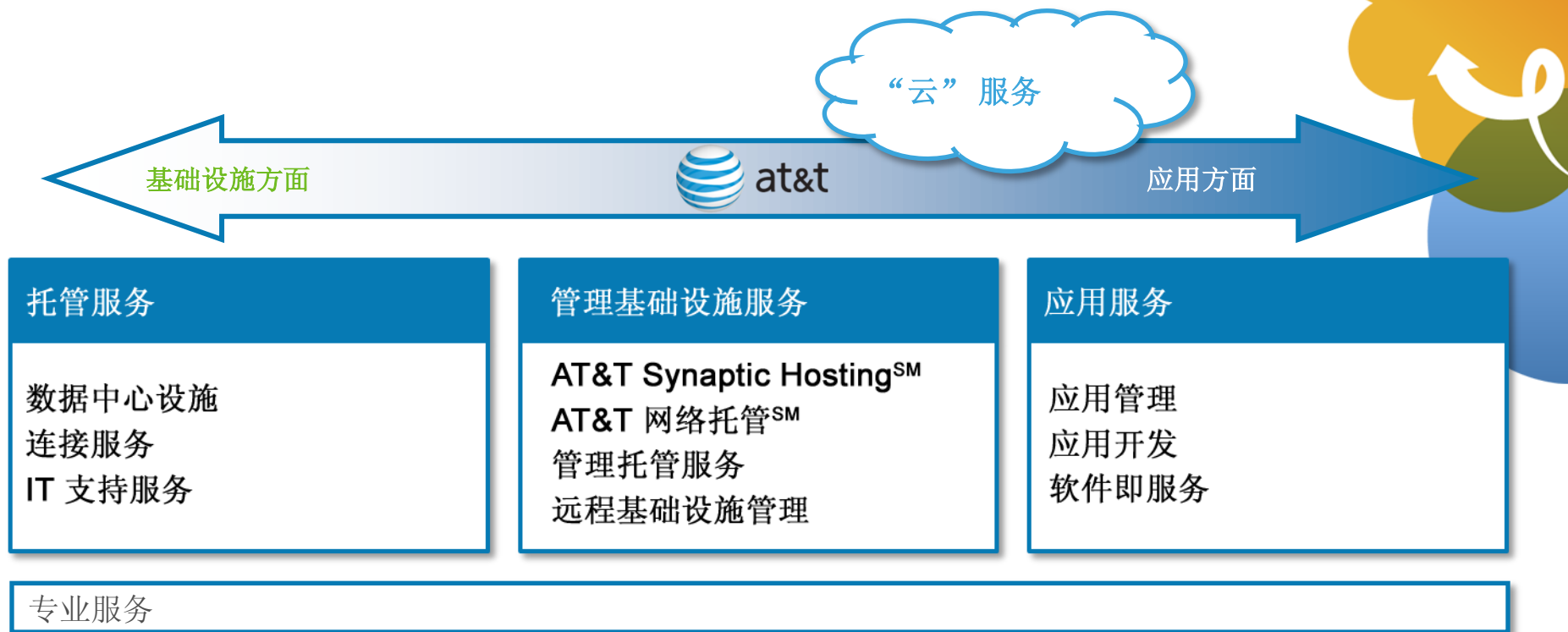


我们已经迈出了向
业务网络的下一个
前沿进化的旅程



AT&T 托管与应用服务

通过托管式 IT 服务领域实现价值



- 构建一个业界
- 最广泛的服务连续体在整个领域内为客户提供更高价值的服务
- 利用网络、技术和服务专业知识，将 IT 基础设施作为一种服务随时随地通过网络按需提供



壳牌公司选择了 AT&T



将整个企业范围内网络外包，统一通信服务提供给世界范围内逾 **90** 个国家的 **15** 万用户



中国银联 (CUP)

全球 EVPN 网络



客户简介

- 中国唯一的银行卡提供商
- 不断开发其境外受理网络，实现“手持中国银联卡，游遍全世界”的愿景
- 2002 年以来，共签发 7.6 亿张银行卡

客户需求

- 全球网络合作伙伴致力于帮助中国银联持卡人在全球数以千计的网点进行快速、高效且安全的交易
- 全球网络合作伙伴可提供一个可扩展且可靠的强大网络

解决方案

- AT&T 增强型 VPN 为全球中国银联业务合作伙伴连接到相同的网络平台提供了一致性和可靠性。

AT&T 为何获选？

- AT&T 服务是可扩展的，并且能满足中国银联不断的网络扩展需要。
- AT&T 具有必要的安全性能、卓越品质和广泛覆盖，可支持中国银联的全球运营
- AT&T 具有专业的知识并愿与中国银联分享经验
- AT&T 的合资公司 Unisiti 在促进 AT&T 与中国银联的合作上起了重要的作用



One AT&T: 完美定位



- 独特的资产
- 承诺 **One AT&T**
- 推动全球网络外包
- 拓展移动和云应用



Transforming the way companies govern themselves



Rethink Possible



谢谢!

