

三星商用大屏成为市场风向标

近年来,伴随交通、媒体、广告、金融、教育等行业对显示效果的追求,商用显示器展现出良好的发展态势,三星商用进入显示领域以来,一直处于领先地位,并连续多年保持着良好的增长势头和发展态势。进入2011年,三星商用以其先进的技术、卓越的产品、多样的解决方案,成为行业领头羊,为行业发展做出了风向指示。

市场进入差异化与细分时代

伴随商用显示行业的逐步成熟,市场格局也将逐渐明晰。由于商用市场使用环境苛刻且各异,除规模化量产的通用型产品外,针对不用应用领域的客户满足能力显得越来越重要。因而,产品渠道的差异化与细分化,也就成为企业抓紧市场命脉的法则。

以三星为例,仅三星商用大屏就针对特殊功能需求用户、大尺寸拼接用户等不同需求分为了拼接产品、单屏专业显示产品、LED产品、室外显示产品等多个类别,而且在拼接产品层面,针对交通、金融、能源等行业的不

同需求定制了不同的显示解决方案。2011年,三星商用将继续细化产品线。

商用环境类型复杂多变,伴随行业成熟进程深入,细分和差异化的趋势也将更加明确。谁能把握用户需求,谁就能最终赢得话语权。

数字标牌应用成为发展趋势

由于具备传统传媒不具备的动态显示、内容可换、互动功能等诸多优势,数字告示系统逐渐取代传统媒体告示牌向各个行业渗透。

2010年,在由上海国际数字标牌展览会组织机构组织的“首届数字标牌行业评比”中,三星商用大屏荣获了由首届数字标牌行业(DS Awards2010)颁出的“最佳商用显示器奖”,这是由数字标牌行业首次颁发的有关商用显示器的最高奖项。

LED液晶将成为发展主流

随着LED光源技术和相关产业的快速发展,LED逐渐突破了使用寿命和亮度的瓶颈,并以其与生俱来的节能、环保等优点成为许多厂

商争相开发和推广的重点。同普通液晶显示器相比,同尺寸的LED背光液晶显示器耗电量大幅降低,有效减少有害材料的使用,色域范围更广,对比度也更高,令黑色表现更加深邃,色彩表现更加艳丽,并且拥有较长的使用寿命。

针对LED的发展趋势,三星在2010年就推了LED大屏超薄显示器。2011年,三星将继续推出LED拼接产品,将LED技术推广至更多的领域,满足更多用户的需求。三星将在2011年推出的LED光源拼接产品拼缝达到1cm,并且拥有120fps的刷新率,更加优质的图像质量。相较传统显示器减少30%的能源消耗,更加环保。

作为显示领域的领军企业,三星的成绩有目共睹,迈进2011年,三星将继续加快前进的脚步,以自身的表现为行业发展指明方向。

(张云)



物价飞涨成现状 连天红高薪招聘最给力

2011新年伊始,人们在经历了短暂的春节假期后,竟无奈地发现节后物价又攀升了一大截,一时之间更有了“飞起来”的态势。与此同时,网上各种对于飞涨的物价和原地踏步的工资水平抱怨之声也此起彼伏。那么,物价早已“飞起来”,工资是否也应该动起来?

据了解,近日,一家红木企业的高薪招聘广告在物价与工资的较量声中在网络上快速传播,在招聘广告中,品牌为连天红的红木企业开出的月薪竟直逼2万元,众多网友皆反应为“不看不知道,一看吓一跳”,而连天红如此高标准的薪资待遇针对的竟是木工、雕刻工等蓝领技术工人,更使无数白领网友表示难以理解,在这样的高薪面前,他们的工资无奈地变成了“浮云”。

对此,也有网友提出质疑:“连天红的高薪是否只是招聘的一个噱头和宣传推广的妙

作方式,而在招聘落实之时会不会打折扣?”带着类似的疑问,笔者进行了深入了解。在连天红官网首页,超高薪聘请的图片和“钱多、人傻,速来”的招聘文章都摆在了显要位置,不禁使人惊叹连天红企业的另类与不拘小节。点击进入连天红的招聘专页后,笔者发现连天红的招聘岗位近乎百个,而要招聘的员工也多达1500余人。据连天红营销公司总经理张剑钊表示,目前罗列出来的招聘岗位和招聘人数只是2011年连天红高薪招聘打响的头一炮而已,连天红需要的人才只多不少,随着连天红全国营销系统的发展和新的近千亩生产基地建设的完成,再招聘万人都不为过。

针对某些网友对于连天红高薪招聘的质疑,张总表示:“连天红以前拿到高达2万元月薪的一线技术工人绝对不在少数,现在连天红的招聘广告开出的薪资其实比员工真正

拿到的要少,真要说到折扣应该是招聘广告在打折扣,而不是员工的具体薪资。”其实,对于连天红员工的高水平薪资,红木业内早已人尽皆知,连天红美女店员10万年薪在去年也曾博得了众多媒体和消费者的关注,今年的招聘显然更加震撼。

就在众多消费者在日益飞涨的物价面前要求工资“动一动”的集体呐喊声中,连天红的高薪招聘无疑给民众带来了一线曙光。据一位业内人士分析,在快速上涨的物价已经对普通民众的生存质量与尊严构成威胁的情况下,连天红此举不仅证实了企业的雄厚实力,对其企业美誉度的再上一层楼也更加有利;从大环境来讲,加薪呼声越来越高的今天,连天红兴师动众的高薪招聘对业内的人才资源分配和薪资水平产生影响的同时,也会给行业外企业的薪资调整产生积极影响,从而给民众带来切身利益。

(李娟凤)

四款动感座驾引领宅男宅女出门踏青去



高配版MARCH具备雾灯等配置

随着气温的逐渐回暖,2011年的春天已经正悄悄地到来。在这生机勃勃的季节里,还窝在家里当宅男宅女未免太对不起这明媚的春光了。不妨走出家门,开上你心爱的动感座驾,与家人朋友到郊外踏青游玩。下面,让我们来看看这四款动感时尚的紧凑型两厢车,体验它们为宅男宅女们带来非凡的踏青享受——

东风日产MARCH玛驰

推荐理由:智能配置+强劲动力

自上市以来,东风日产MARCH一直是年轻一代消费者聚焦的热点车型。这款兼顾时尚与实用的紧凑型两厢车,以其独特抢眼的外观、出众的驾驶感受以及6.9万元至9.2万元的亲民价格,赢得了不少年轻时尚消费者的青睐。

对IPAD、“爱疯”爱不释手的宅男宅女们一定对MARCH的智能配置倍感兴趣。集成了日产先进技术的人性化及智能化设备,为MARCH赋予了同级车中与众不同的优越感。其中,MARCH的“一键启动”功能时尚便利,无需插钥匙便能立即启动车辆;而MARCH的“e车助手”拥有六大类30项提示功能,不仅能主动提醒油耗、保养时间、生日、重要纪念日,还会在上下车时主动向车主问候,相当贴心。

时尚钻石商场潮流装修落户北京

全城热恋钻石商场定位北京最时尚的钻石商场,特聘国际知名设计师全新定位制定设计方案。不仅商场的外部形象绚丽夺目,其内部形象全城热恋也将力求完美,不惜重金。

同时,全城热恋钻石商场致力营造自然、

温馨的购物环境。毕竟,结婚买钻戒是一件浪漫而神圣的购物体验,每对新人都希望在一个轻松浪漫的氛围购买挑选。全城热恋更是在视、听、嗅三大方面进行了全方位营造。在视觉上,商场内特安装数10台42寸液晶显示屏,循环播放电影经典求婚和拥吻画面。

上海大众新POLO

推荐理由:酷尚风格

新款POLO延续着“德国小钢炮”的传奇,车身线条为简洁的外型增添了一丝硬朗,安排合理的按键使得即使是初次驾驶POLO的人都能轻松上手。虽然内饰上POLO使用了大量的黑色塑料,但不会让人感觉有一丝廉价的塑料味,镀铬装饰更为其审美性加分。这种酷尚的内饰正符合德系小车的传统风——如果有热爱德国人严谨性格的宅男宅女,那么新POLO无疑是他们的“心水之选”。

相比同级别的其他车型,新POLO搭载的EA111 1.4/1.6系列发动机拥有低转速高扭矩等优势特征,起步及终端加速都动力十足。发动机的E-Gas电子节气门可以使新Polo在获得丰沛动力的同时精确控制油耗,达到降低油耗、平稳驾驶的目的,确实是家庭代步、外出旅游用车的好选择。

广汽本田新飞度

推荐理由:运动外观+实用空间

广本新飞度自上市以来就以它时尚运动的外观和较为实用的内部空间吸引着消费者的眼球。在外观上,与其说新飞度像一个可爱的“鼠标”,不如说其似一枚破膛而出的“子弹”。这个造型配上鲜艳靓丽的颜色,让新飞度在时尚中蕴含了个性和动感,走在街上永远不会显得低调。

在实用性上,新飞度的宽敞空间一直是其引以为傲的资本。它的配置和内饰则偏向中庸,与鲜明抢眼的外观相比显得有点“外骚内闷”,让胡思乱想的宅男宅女们可以心无旁骛地专注于开车。另外,新飞度尽管在发动机和变速箱上技术稍有过时,但它带来的操控感还是能够让大多数人满意的。不过在价格上,新飞度的价位略显高企,对一些购车预算并不宽裕的宅男宅女来说,恐怕要做好牺牲动力、选择更小排量“裸车”的心理准备了。(江风)

在听觉上,商场将以不同风格演绎Beatles乐队的《all you need is love》。

在这样的氛围,相信每一个置身其中的人一定都可以感受到全城热恋的“爱”、全城热恋的自然亲切,以及全城热恋即将带给我们的温馨。

(李艺)

联想服务器助力苏宁电器徐庄总部信息化平台建设

近日,苏宁电器股份有限公司徐庄总部的信息化平台建设顺利完成。联想为本项目提供了以R520 G7和R525 G2两款服务器为核心构架的解决方案,为苏宁电器总部信息化平台提供了更快的业务处理速度。联想本次成功入围苏宁电器重要业务系统建设,充分体现了联想服务器卓越的品质和优秀的方案设计能力。

项目背景

苏宁电器1990年创立于江苏南京,是中国3C(家电、电脑、通讯)家电连锁零售企业的领先者。其品牌价值508.31亿元,是中国最大的商业连锁企业,名列中国大规模民企前三,《福布斯》全球2000大企业中国零售企业第一。

苏宁电器集团总部基地坐落于徐庄软件园中部,总建筑面积约30万平方米,项目整体计划2010年完成。该项目建设对PC服务器有较高要求。

需求分析

本项目中,客户应用基本以数据存储类、虚拟化类应用为主,因此对于服务器本身的存储能力方面有着较高要求,与此同时,虚拟化应用也是苏宁电器此次的另外一个重点要求,由此对处理器、内存和IO设备等均有着较高要求。此外,用户在其他方面也提出了如下需求:

统一性:所提供产品同一型号不同批次需在硬件、外观、内部材料、配置上保持一致。

可扩展性:能够根据需求进行一定程度的软件功能开发。

连贯性:对所提供产品的规格、型号及售后服务等,原则上合同期内不得

海外并购：“中国智造”走出去的助推器

在以“转变经济发展方式”为关键词的“十二五”期间,“海外并购”将成为中国民族企业,尤其是拥有自主知识产权的“中国智造”,实现“走出去”战略的重要助推器。

近日,记者在“中国企业国际化发展之路——万华海外并购专题研讨会”上了解到,近两年来,中国企业海外并购的数量一直保持快速增长的势头,作为中国企业目前在中东欧地区最大的投资项目,万华实业于1月底对匈牙利宝思德(BorsodChem)96%股权的海外并购,凭借其“以实现全球战略为导向,以创新的资本运作模式为手段,以管理输出为特征”的新模式,格外引人注目。

据与会专家介绍,经历了金融危机的洗礼、在全球经济处于复苏阶段之际,全球企业特别是持有充足现金的中国企业,将利用自身的特有优势和历史性机遇,成为全球并购潮流中的重要力量。而此次万华海外收购,更是为“中国智造”的国际化发展进行了有益的探索。

万华实业目前资产总额为150亿元,是以聚氨酯业务为核心产业的战略投资控股型集团公司。作为万华实业核心控股公司,烟台万华聚氨酯股份有限公司是国家首批循环经济试点企业、国家安全标准化一级企业、国家级企业技术中心、国家重点高新技术企业、国家首批创新型企业,烟台万华是唯一能够生产并拥有全球最领先MDI核心技术的企业,其MDI产能居世界第四、亚太首位。

MDI是聚氨酯的重要原料,是朝阳产业,其产品广泛应用于航天、军工、汽车、轻工、家电等领域,对促进节能减排、发展低碳经济、推动国民经济可持续发展具有十分重要的作用。由于MDI生产技术的高端性,决定了该产业集中度高垄断性强,国际竞争十分激烈。目前全球只有5个国家(美、德、日、中、匈)的8家公司能够生产,万华是唯一位居其中的民族品牌。

匈牙利宝思德公司是中东欧地区最大的化工公司之一,主营异氰酸酯(MDI/TDI)和塑料原料(PVC)的生产和销售。拥有MDI产能22万吨;TDI原有产能9万吨,目前正在新建的16万吨产能将于今年投产;PVC产能40万吨。

近年来,匈牙利已成为中国挺进欧洲的“桥头堡”,大量资本和商品由此进

变更,如变更须双方协商同意后,方可执行。

方案设计

针对用户大容量数据存储需求,联想推荐使用海量存储服务器R520 G7。R520 G7采用了全新32nm Intel至强5600系列处理器,搭载DDR3内存,能提供企业级服务器的高速数据处理能力;支持12个硬盘盘位,配合2TB企业级硬盘的使用为用户提供高达24TB单台存储容量;先进的服务器慧眼IV管理方案,提供优秀的基于IPMI2.0协议的服务器管理,方便用户进行大规模集中部署。

针对用户虚拟化方面的需求,联想推荐R525 G2服务器。R525 G2服务器搭载32nm Intel Xeon 5600处理器,为虚拟化平台提供强劲的计算能力;12条内存插槽的扩展能力方便了后续用户内存的扩容升级;512MB缓存独立RAID卡则提供了可靠的硬盘保护技术及极高的IO读写速度;R525 G2全冗余的架构设计也为虚拟化平台的运行提供了稳定的基础。同时R525 G2服务器通过了Vmware公司的Vmmark测试,证明了R525 G2服务器非常适合用于虚拟化方面的应用。

用户收益

在本项目的建设过程中,联想最新的服务器产品和先进的解决方案,为苏宁电器总部信息化平台提供了更快的业务处理速度,保证了各个部门对于信息化平台应用方面的需求,极大地提高了各个部门的效率,为苏宁电器后续更快、更大的发展提供了坚实的IT平台基础。

(王丽华)

入欧盟。此次万华的海外收购,不仅有利于巩固中匈两国的友好合作,而且对发展我国与欧盟的经贸关系也具有重要的战略作用,将对中国乃至全球聚氨酯工业产生深刻影响。首先,聚氨酯行业是高度全球化的行业,业内前几大主要生产厂商均为世界知名的跨国公司,并已完成在欧洲、美国、中国三个聚氨酯主要市场的全球布局,通过此次并购,拥有自主知识产权的万华,也初步完成了全球化运营的战略布局。

其次,欧洲是目前全球最大的聚氨酯市场,而万华在其中的市场占有率较低,没有制造基地,就无法成为欧洲主流供应商。匈牙利属于欧盟国家,地处欧洲中心,宝思德公司与万华形成明显的区位优势。作为行业内的战略投资者,万华收购有助于万华在全球最大的欧洲市场站稳脚跟,有利于保障万华在已经取得相对比较优势的中国市场上的持续盈利能力。

第三,收购匈牙利宝思德公司可以大大缩短万华的全球化进程,使万华直接取得欧洲主流供应商的地位。同时,万华异氰酸酯产能跻身全球前三位,提高了中国聚氨酯行业的世界地位。

与此同时,万华方面也介绍,此次并购,在中国、匈牙利和欧洲都引起了广泛关注,得到了中匈两国政府及以中国银行为首的银团的大力支持,对中国企业投资中东欧乃至整个欧洲地区产生了积极深远的影响,它标志着中国企业的国际化实践在“以劳务、产品、资本输出为手段,以引进技术、资源为目的”的传统模式上,迈上了“以实现全球战略为导向,以创新的资本运作模式为手段,以管理输出为特征”的新台阶,对中国企业实施“走出去”战略具有“灯塔效应”,成为中国企业国际化战略日臻成熟的里程碑事件。

更有参会的业内专家指出,将万华海外并购作为整个“中国智造”企业群体的学习样本,依然要有很长的路要走。一方面,“中国智造”的企业不能为了“走出去”而“走出去”,而要做好硬指标,比如资金、投入产出预期等多方面的充分准备;另外一方面,在软环境考核方面,需要对当地的运营环境进行考察,遵循当地的法律、法规,尽到相应的义务。而这些法律法规是否已经吃透,其中有没有陷阱,都是需要注意的地方。

(尤丽)