产业资讯

后IT时代比内功 LG电子新战略潜龙在渊

本报讯 今年的第一季度财报显示，LG电子在恢复盈利方面取得了重大进展，并预计盈利将持续增加。在这份漂亮的成绩单背后，也让不少人更加关注LG年初所提出的“Back to Basics”(回归基本)的全新战略。2011年度被LG电子全球CEO具本俊副会长定义为“回归基本的一年”。对此，他的解释是：“强化基本竞争力，构建持续成长的基础”。

据了解，在“回归基本”战略的指导下，LG电子展开了四项改革，分别是：质量控制、产品研发、组织形式和供应链。LG电子新的口号定位为“Fast, Strong & Smart”(快速准备、强力执行、聪明工作)。其中，质量控制是LG电子改革的重头戏。为了确保产品质量达到更高的标准，LG电子准备回归到六西格玛商业策略，生产线采用保证质量的新章程。

IT行业瞬息万变，即使拥有再好的技术和产品，稍有疏忽就会被竞争者超越。所以，有业内人士指出，在这个时间点上，摆脱浮躁，注重自身内功的修炼将决定企业的未来。LG此次改革，更显务实。相信深谙东方辨证哲学的LG电子已经把握了时代脉搏，厚积必然薄发。 (张 一)

创维与中信保 签署战略合作协议

本报讯 日前，创维与中国出口信用保险公司(简称中信保)在深圳创维大厦举行战略合作签字仪式。创维数码控股有限公司董事、首席财务官梁子正与中信保总公司总经理助理殷延辉代表双方在战略合作协议书上签字，标志着双方将在出口服务贸易方面展开更为深入的战略合作。

据悉，创维将在LED电视、数字机顶盒、白电、精密模具等多个业务板块与中信保展开全面合作。梁子正表示，战略合作协议的签订，将有助于创维增强风险防控能力，保障资金安全，提升国际市场竞争力，进一步扩大创维彩电等产品国际贸易规模，同时此次合作对加快中国彩电业开拓国际市场步伐，参与国际竞争具有深远意义。

殷延辉在签字仪式上表示，中信保对创维的研发实力、前沿科技和整体运营非常欣赏，中信保将作为创维集团的忠诚伙伴和坚强后盾，协助创维搭建海外业务风险管理平台和财务运作平台，扶持民族企业成为世界一流企业。

(晓 冉)

第三届中国食品安全论坛 在京举行

本报讯 以“食品安全 共同的责任”为主题的第三届中国食品安全论坛暨全国食品安全宣传周启动仪式日前在北京举行。

据了解，本届论坛是由国务院食品安全委员会办公室、工业和信息化部、公安部、农业部、商务部、卫生部、国家工商总局、国家质检总局、国家食品药品监督局联合主办的权威主题论坛。永业集团总裁程坦应邀出席了论坛，参加“政府监管与企业自律”分论坛对话，同与会代表分享永业发展经验。

程坦介绍了永业公司在18年的发展历程中始终将“促进人类健康”作为企业发展的社会责任和产业目标。首先，企业在生产流程控制环节上要建立健全保证食品安全的管理制度以及自查自检的严格防范措施，要将维护食品安全和为消费者提供健康可靠的食品作为企业道德底线。其次，企业需要加大研发投入，通过技术进步确保食品安全。从源头帮助解决食品安全问题。再次，通过创新商业模式缩短产业链条来降低食品安全风险。从田间到餐桌，一般来说，要经过种养殖、初级加工、生产制造、仓储运输、分销零售等多个环节、不同主体构成的一条产业长链。永业通过商业模式的创新尝试，缩短了这条产业长链，以此降低食品安全风险，目前，永业集团旗下的“乐自然”品牌系列健康产品，正是基于这样的“短链”来保证其安全和健康性的。 (冉 荷)

房地产现僵局 地板企业渠道变招

■ 本报记者 杨传中

近日，生活家地板与当代置业、达美集团等两家地产企业分别签署全国性战略合作协议，这是继去年与万科集团签署AB级标准化装修房集中采购协议后，生活家地板又一次在地板厂商争夺房地产商的渠道战中，获得了阶段性胜利。

据了解，由于受国家调控政策的影响，房地产市场观望情绪浓重，许多房地产商通过将已完工项目改造成精装修房的办法，降低因销售滞后可能造成的风险。生活家、圣象、大自然等地板行业龙头敏锐地捕捉到这一变化，开始加速在精装修领域的布局。

据生活家工程项目负责人透露，生活家地板目前在精装修市场中占有比较高的市场份额，已经得到房地产商的普遍认可，前不久又获得了由中国房地产业协会等单位颁发的“中国开发商首选地板品牌”证书。

绿色共生模式

根据相关部门透露，目前海外市场精装修楼盘已占到70%的市场份额；而我国新建商品房全装修率不到20%，个别城市甚至不足10%。根据权威机构测算，如果目前我国出售的毛坯房全部改为精装修房，则每年会少产生1000万吨建筑垃圾。

由房地产商整合相关建材商共同生产精装修房，形成房地产商和建材商之间的绿色共生模式，不仅可以让业主享受“拎包入住”的便利服务，而且会大量减少业主单独装修所产生的噪声、粉尘等多种污染，同时会节约大量的建材，并大量减少建筑垃圾。

生活家地板就是这种绿色共生模式的强力推行者和受益者。目前，生活家已经和万科集团、恒大地产、广物集团、雅居乐等多家国内知名地产商结成全国性战略伙伴关系，并由此在精装修市场上占有较多的份额，成为全国最大的工程项目地板供应商之一。

生活家公司董事长刘硕真认为，房地产企业和建材企业结盟，不仅是一种单纯利益上的结合，更是共同营造一种绿色共生模式，推动房地产领域的节能减排。刘硕真表示，在这个共生模式中具有一种“相互加分的机制”——房地产商因为采购了优质的建材而得到市场的认可；优势建材品牌也会因为能够进入这个体系而使品牌形象得到提升。

“强势”的乙方

一般来说，在建材商与房地产商的合作中，房地产商通常会拥有更大的话语权。但是，许多和生活家地板打过交道的房地产商，都认为生活家是一个强势的乙方，在产品价格、对房地产商的要求方面很少会妥协让步。但也正是因为这种“强势”，让生活家在地产圈里有了越来越多的“铁杆”合作伙伴。

生活家工程项目负责人证实了关于“强势”的说法，但他表示，凡是和生活家有过合作的房地产商都知道，和生活家做生意“前期很叫真，后期很省心”。

2008年底，生活家和另外一家知名地板企业共同竞标华润的一个项目，因为生活家报出的总价高出对方110万元左右，华润选择了和对方签订合同，但在对方做出10套样板间后，华润方面因不满意对方的产品质量和服务而取消合约，然后主动找到生活家，并以原来的报价与生活家签订协议。

响应能力大考

精装修工程项目不仅对地板企业的产品质量和服务质量有较高的要求，更是对地板企业快速响应能力的考验：一旦合作协议确定，地板企业必须在相当短的时间内完成生产、供货、设计、安装等一系列工作。

而这些看起来难度很大的要求，都恰好是生活家的强项，这也是地产企业乐于和生活家合作的重要原因。

据了解，生活家目前已经建成投产了南通、中山、成都、天津等四大生产基地，除强大的生产供货能力外，在产品配送、物流成本、快速反应等地产商所看重的指标上都有相当大的优势。

由于在实木复合地板及巴洛克仿古地板上的产品优势，及其在引导木地板消费潮流方面的先发优势，生活家地板在高端房地产市场占据了优势位置，和国内许多重量级的房地产商建立了战略伙伴关系，尤其是在北京、青岛等重点城市，生活家工程项目的销量能够占到其当地总销量的30%到40%。

产业亮点

福美来回归CTCC赛场 自主品质力战合资品牌

2011年CTCC中国房车锦标赛首战上海，自主、合资车队平分秋色。海马车队力挫群雄，包揽中国量产车组前二三四名，以总分33分的成绩，位列厂商杯第二名，与北京现代形成本赛季最为抢眼的劲敌模式。

特别值得一提的是，在4月9日的排位赛中，海马车手何子贤做出了1分12秒666的单圈最快速，以0.047秒的差距落后于北京现代的马青骅，排在发车第二位。海马福美来时隔两年后的回归，一开始就表现出强劲的实力，尤为引人注目。“上海站成绩比较满意，但还有上升的空间。”海马福美来车队经理张子煜赛后表示，“接下来，海马福美来车队还将继续代表自主品牌，向CTCC赛事年度总冠军发起冲击。”

经过第一站的鏖战，截至目前，海马福美来三代车队作为自主品牌代表之一，已成抗衡合资车队的最强对手，给自主品牌征战CTCC挣得了荣耀和希望。

换个角度看排名

对于赛事排名，不同的角度有着不同的解读。单从上海站比赛名次看，海马包揽二三四名，现代占据第一、第五，整体上实力不相上下。海马车队美中不足，与冠军仅一步之差。但如果抛出冠军的光环，回归厂商赛车的初衷，来客观评价这一排名的含金量，那就会有所不同。

众所周知，赛车对于车手，是技能与素质的考验，但对于厂商，除赛事影响力外，更重要的是，通过赛事检验产品的品质和性能，赛场的激烈比拼就是最好的检验手段，车型品质的优劣，在此一览无余。

以此来看，海马车队排名的含金量，似乎更值得肯定。原因很简单，CTCC中国量产车组，所有参赛车辆都是在售量产车型，对于厂商而言，排名的前后和排名所占的比例，代表着不同的意义。

海马车队包揽前二三四名，至少在数量上传达出了一个明确的信息，那就是厂商量产车型质量、性能的统一。这并非否定冠军的重要性，而是从量产车的普遍品质角度，来解读排名，因为这毕竟是厂商杯比赛，而参赛车辆都是真正走向市场的量产车。

力战合资 海马车队能否冲破“夹心”排名

对于海马车队和北京现代车队目前的排名，有网友戏称之为“夹心”，海马车队面对实力相当的劲敌，能否冲破“夹心”，勇夺冠军？对于赛车迷来说，这还是一个待解的悬念。

赛场如战场，同样也讲究天时地利人和。或许从这上面能寻出点赛事的蛛丝马迹。

CTCC赛事珠海站，是海马汽车的福地，去年海马欢动车队就在此上演了完美的反击风暴，并取得车手季军以及厂商杯亚军的好成绩。

本赛季海马车队全面启用福美来三代战车，与上赛季使用的欢动相比，福美来三代无论从动力、操控还是稳定性方面，都有明显的提升。虽然车手和赛车都有了很大变化，但经过前一轮比赛磨合之后，未来还有更大的上升空间。

据海马车队车手车旭介绍，“比赛中车子一直处于激烈驾驶的状态，这对赛车质量是个巨大的考验，直道跟进，弯道加速，要是没有优秀的底盘、悬挂调教，高速弯道争超对手，简直不可想象。”

福美来三代战车充搭载的海马自主研发HA-VVT-1.6发动机，具有优越的动力性能。RCBS赛车级轿跑底盘，四轮独立悬挂，更是给参赛车手带来了灵动的操控性能。特别是其SSPS转速可变式助力转向系统，有效避免过度转向，限制车轮的自由运动，提高了车辆的控制性能，这让福美来三代的操控更加灵动、轻便，全面提升了车手竞赛的信心。

2011中国房车锦标赛，海马汽车以自主品质，力战合资车队，并向CTCC年度冠军发起冲击，虽然最终结果还是个未知数，但海马汽车透过这一赛事平台，已经让更多的消费者感受到福美来三代这款车型的独特魅力。在产品价值与体育营销之间，海马汽车已经找到了完美的平衡点，通过赛事检验，海马展示了其产品的优越性能，同时也获得了更多消费者对于其品质追求的共鸣。

(刘 蕊)

长安微车重庆车展引领科技时尚

6月9日，第十三届重庆车展开幕。在本次重庆车展上，长安汽车携强大产品阵容参展，除长安金牛星外，长安之星2、长安之星S460、长安星光4500、长安之星6363等经典热销车型一齐亮相，集中展示长安微车全面竞争实力，见证微车在静音、安全、节能领域的不断创新突破。

金牛星技术、品质创造车界佳话

集现代造车技术之大成，汇集“五国九地”国际顶尖设计师智慧结晶打造的高级微客长安金牛星，其高技术性能、高可靠品质、高水准服务重塑了高端微车标准。操控、舒适、安全、空间方面的技术、品质等全面超越普通微客，甚至超越某些经济型轿车。

高技术性能上，经过2316张设计图的严格挑选和修改才最终缔造出金牛星。由国家“千人计划”专家领衔，历经17000小时设计、检验，换取了在碰撞到达之前，0.01秒内完成安全防护，并取得了43.97分C-NCAP准五星安全碰撞测试成绩。其安全性超越大量国际经济型轿车，创高级微客新标杆。静音技术上，历经1208次降噪实验，采用发动机悬置隔震技术、后驱动桥细高齿消音设计等，360度全方位降低风噪、路噪、车身运动噪音，最终成就45超低分贝。使金牛星成为了消费者口中的“微客雷克萨斯”。金牛星整车获得包括以上技术在内的68项专利，创国内微车史上新高。

品质上，长安金牛星经过8100次精准工艺调校，锻造触摸滑顺如丝、10年如新精湛工艺。整车采用轿车级高固分子清漆，同时利用中高级轿车的微米二次成膜技术，防锈性更强，色彩长久保持鲜亮。半包裹高弹性筒式座椅，进行了20万-30万次仿真人体模型乘坐试验，贴切舒适如飞机商务舱座椅。底盘经过50000次CAE模拟分析优化设计，再加上前后独立的悬挂系统让金牛星在面对崎岖山路、颠簸路面、连续S弯时都能游刃有余。

服务标准上，长安金牛星承诺的3年或10万公里超长质保期，是国内首次向高级轿车服务水平看齐的微车。并且，其6200家服务终端遍布城乡，让用户365天24小时随时随地尊享快捷服务。

经典车型见证长安科技突破发展

通过多年探索和积累，长安汽车形成了中国重庆、上海、北京以及意大利都灵、日本横滨、美国底特律等“五国九地、各有侧重”24小时不间断全球化研发体系，拥有核心研发人员3500余人，“千人计划”专家数量位居全国第一。在国家发改委2009年发布的研发中心能力排名中，长安研发实力位列全国各行业第七、汽车行业第一。已在动力总成、新能源技术、静音性能、安全碰撞、节油技术等诸多领域掌握了核心技术，承担了国家重大科技专项及“863”计划等项目39项，牵头和参与建立国家和行业标准15项，截至2010年底，累计申请专利4177件，获得授权3254件，居中国汽车行业第一。在碰撞安全、节油技术领域，也已处于行业领先水平，并已陆续在微车上全面应用。

安全方面，多年来数以万次的论证、模拟、实践使长安汽车掌握了整车正面碰撞性能开发、偏置碰撞性能开发、侧面碰撞性能开发等多项安全性能核心技术，更是自主研发出HHRB高刚性吸能式笼形安全车身等拳头产品，为长安汽车在后续产品研发中树立了强大的安全意识。长安金牛星准五星安全设计即是这一技术的成功实践。

节油技术方面，长安汽车在传统领域，通过整车轻量化、发动机高效化和传动系统先进化，推动传统技术绿色升级。长安之星2、长安之星S460等数百公里油耗与同级车相比降低了10%，曾创造了国内小排量发动机低油耗的新纪录，成为低碳环保微车的典型代表。如今搭载C13发动机的长安金牛星和即将上市的新产品与行业同级产品相比都会在油耗方面更具优势。

长安汽车坚持“普及弱混、聚焦中混、提速纯电动/Plug-in、深入零部件”多技术路线，并采用轿车领域中的领先技术，在微车中分享，相继推动弱混普及和中度混合动力产业化，实现节能低碳进一步升级。

据了解，在本届车展期间购车，消费者不仅可以享受到国家和长安厂家双重补贴，还可获得500元代金券。在多重优惠措施的刺激下，长安微车展台赢得了颇高人气，看车购车的观众络绎不绝。

以领先技术铸造信赖品质，长安微车凭借突出的产品优势和性价比在油价高涨、汽车优惠政策取消的情况下依然不减受青睐热度。长安微车也将通过重庆车展继续引领科技时尚，践行“一家一户一长安”战略，不断努力以为消费者创造微车更高品质生活享受。

(李 漪)

产业平台