



# 防辐射协会首度回应“防辐射服事件”

■ 本报记者 周明喜

近日,“防辐射服穿了可能危害反而更大”的言论引起多方争议。12月22日,目前国内唯一的防辐射协会上海防电磁辐射协会首度回应此事,并表明很负责任地告诉消费者,防电磁辐射服对屏蔽电磁波是有效的,防电磁辐射服不可能成为电磁波的收集器。消费者可以不必因为曾经或正在穿着防电磁辐射服有任何恐慌和担忧。

上海防电磁辐射协会在12月22日对

媒体发表的公开声明中提到,陈峰实验室针对防电磁辐射服装做了一个试验,并由此得出结论,认为防电磁辐射服装不但起不了对人体的保护作用反而会成为电磁辐射的收集器,加重辐射对人体的伤害,这样一个非标准性的实验得出的结论不具有科学性。

《声明》中说,陈峰实验室演示的试验是在非专业场合由非专业人士用非专业的方法所得出的结果,如果由此就得出防电磁辐射服“无作用”论或穿着防电磁辐射服“有害”论,都是极其轻率和不负责的,是

在误导媒体和消费者。而个别人发布所谓防电磁辐射服是一场商业骗局的言论也是一种极端不负责任的行为。

全国电磁屏蔽材料标准化技术委员会委员、上海防电磁辐射协会新闻发言人黄建华说,此次“防电磁辐射服事件”已对整个防电磁辐射产业造成了极大的冲击,对广大消费者也产生了误导,我们有责任有义务发挥我们的作用,向媒体和消费者做出说明,避免此事件进一步恶化。

此外,对于网络上传闻“防辐射服没人监管”一说,协会也作了回应。

黄建华说:“防辐射服并不是没有监管,近年来,国家相关部门在防辐射纺织品标准化方面做了大量的工作,也取得了很大的进展,已经制定出了关于纱线、面料、测试方法、职业用防辐射服装等众多相关标准,并有数项相关标准在编制中。这些标准已经成为本行业内企业在产品设计、研发、生产中的主要规范。”

## 产业亮点

## 产业资讯

### 十月妈咪试水0 to 0新模式 探索电商发展新模式

为了更好地发展电商业务,从今年开始,十月妈咪开始试水“线上交易,线下取货”的“0 to 0”(on-line to off-line,线上线下组合式营销)模式,比如在线上特卖时,原价1500元的孕妇装可以用400-500元的价格直接拿下,客户还可以直接到新开的专卖店体验网购的孕妇装,享受超值的购物体验。

“未来,我们将加强这种网络客户线下体验的模式。”十月妈咪董事长赵浦透露,他们正在酝酿一个大手笔,即将月子餐、孕妇写真、产后瘦身等孕妇类相关产业的整合起来。这就好比小船搭上了航空母舰,形成一个母婴类的大产业。在体验店里,孕妈们可以打印各种孕妇类服务的消费券,玩“未来的孩子长什么样”的App游戏,了解最新的孕妇装款式等等。

赵浦分析说,现在很多与孕妇相关的商家没有门店,光靠自身的力量也难以做大做强,但如果建立一个平台,一起整合起来的话,则可以“一荣俱荣”。

据透露,十月妈咪已在物色场地,筹建一个孕妇俱乐部,成为孕妈们吃喝玩乐交流有经验的场所,加强她们的地面体验。

不过,赵浦表示,就目前而言,0 to 0模式是从今年刚刚起步的新模式,今后他们将仍秉承“传统门店+电商+0 to 0”模式三合一的做法,多渠道地发展目标客户。

记者了解到,作为孕妇装的业界老大的十月妈咪目前已占有20%的市场份额,根据欧美孕装第一品牌占据50%市场份额的情况,未来的市场十月妈咪锁定的目标也是50%,也许这将有赖于“传统门店+电商+0 to 0”模式三合一的有机融合。(侯春莲)

### 江苏省宜兴市公安局经侦大队: 服务群众“零懈怠”

近年来,江苏省宜兴市公安局经侦大队创新执法服务新举措,做到打击犯罪“零容忍”、服务群众“零懈怠”,为全市经济快速发展创造了规范有序、和谐稳定的市场经济秩序,实现了警务效能和社会效果的双赢。大队连续6年被省厅评为一级经侦大队,先后被评为江苏省经侦工作示范点、全省经侦工作先进集体,2010年被公安部命名为全国公安机关执法示范单位。

该大队先后成功办理了全省首起尚未制造出设备而被认定为侵犯商业秘密、因非法放贷被认定为非法经营等疑难、新型案件,特别是侦办的广西无店铺连锁销售传销案得到了公安部领导首肯,并通过公安部远程教学向全国推广侦办经验。2009年以来,共立案287起、破案250起,移送起诉经济犯罪嫌疑人220名,有效打击和震慑了经济犯罪。

他们针对宜兴市企业合法权益多在外地遭到不法侵害的特点,加强与外地公安经侦部门的协作联系,积极协调快侦快结,并及时追缴和发还赃款赃物,最大限度为受害企业挽回经济损失。2011年1月份以来,他们已累计为受害群众和企业追回经济损失9350余万元。

针对当前不少企业安全防范意识差、抵御风险能力弱的情况,他们将经侦工作向主动防范拓展,制定了保障服务宜兴经济发展十条措施,并向社会作出公开承诺,为经济发展提供零距离服务。编发了《经侦服务手册》,将每位经侦民警的联系电话作为“热线电话”公布给相关企业,第一时间向企业通报经济犯罪新动向,回应企业各类咨询求助。如宜兴苏共昌铝业有限公司,花巨资从英国引进大型立式离心机制造技术后,一度出现同行高薪挖人,导致公司人心不稳、生产质量急剧下降的情况。该大队通过热线电话得知情况后,及时介入调查,通过与有关部门沟通协调,有效制止了“眼红”同行的侵权行为,为企业避免了5000余万元的经济损失。

他们创新星级经侦服务机制。在建成138家平安企业的基础上,突出8家支柱型企业,逐一建立“星级”经侦服务站,落实大队、中队一把手挂钩负责和每月“驻企工作日”制度,定期向企业发布预警防范信息,帮助核实商务合作对象诚信、排查消除内部管理漏洞,热情提供法律咨询,确保企业经营风险“零失控”和职务类犯罪“零发生”。先后开展法制讲座16次、上门服务65人次,提供法律援助和咨询近200人次,为企业避免经济损失3700余万元。(丁丁)

## 志高抑菌铜Cu+变频空调将举行盛大首销

志高与国际铜业协会自2010年9月签订战略合作协议以来,双方合作不断加深,特别是对于抑菌铜在家用空调领域的应用方面频现大动作。记者了解到,日前,一款双方最新联合打造的“星雅之光抑菌铜Cu+变频空调”将于2012年1月1日在北京、上海、广州、重庆、南京等全国五大城市举行盛大首销仪式。届时,志高、国际铜业协会与连锁卖场等相关高层领导将亲临现场助推新品。

随着社会经济的发展,人类对空调的要求不再仅限于拥有良好的制冷、制热等基本功能,对是否节能、舒适、健康的诉求呈现连年高速增长态势,而这其中,健康功

能更是居于首位。据某家电网站对当下空调清风健康状况进行的消费者在线调查显示:近7成的消费者担忧空调内部的清洁状况,期待在一般的空调保洁方案外,能开发出更有效的抑菌空调。

据了解,即将首销的志高新款抑菌铜Cu+变频空调,与传统的变频空调相比,其突出的优势在于运用了抑菌铜技术,蒸发器全部采用纯铜翅片,摒弃了传统的铝箔材料。据美国国家环境保护局检测报告显示,铜金属在室温下可以杀灭其表面附着的99.9%的细菌。中国疾病预防控制中心环境与健康相关产品安全所检测报告表明,该产品铜蒸发器材料表面对金黄色葡萄

球菌作用24小时的平均抑菌率为99.95%,对大肠杆菌的平均抑菌率为100%,对白色念珠菌抑菌率为99.96%。同时,相较于现在的空调翅片很快被冷凝水腐蚀发霉的现象,铜翅片有着较稳定的运行表现,可长期保持表面清洁,抑制细菌繁殖,这样,消费者再也不用担心家中的空调器成为窝藏和繁殖病菌的温床。

国际铜业协会全球技术研发副总裁郑永新在接受媒体采访时表示,铜金属天然抑菌能力已在2008年获得美国环境保护署(EPA)认证,欧美近几年已在医疗体系与大型公共建设中对其灭菌性能进行应用;而铜翅片家用空调是对这一金属天然

抑菌性能在电器领域中领先全球的应用。

而上海交通大学制冷与低温工程研究所通过长期研究试验还发现,抑菌铜Cu+变频空调除了健康功能取得了革命性突破,铜翅片换热器因其优异的导热性能还能起到长效节能效果,使用1至2年可节电20%,并且使用寿命也相应增长。

据进一步了解,该产品还能主动探测人体的睡眠状况,根据人体体温的变化情况,自动调节空调运行频率,保持符合人体睡眠曲线的室内温度,让人整晚都处于自然睡眠的状态中;另外,24分贝静音技术及±0.5℃恒温温控,给用户带来超乎想象的舒适。(于珍)

## 陕汽重卡2012商务年会在杭州隆重召开

近日,陕汽重卡2012商务年会在杭州隆重召开,陕汽重卡携德龙M3000、2012“驰久版II代”创新产品及“天行健”车联网服务新举措高调亮相本届年会,此举不仅使陕汽品牌在产品及服务双核心优势上再次得以突破式发展,同时为2012年市场发展战略标明了新的价值趋向。

在产品与服务同质化的重卡产业,创新是企业寻求突破的唯一途径。陕汽重卡在树立“驰久版”重卡产品市场发展风向标

的同时,在本届年会上又重磅推出新品德龙M3000和2012“驰久版II代”精装版。据悉,德龙M3000继承陕汽40多年的精湛造车工艺全新打造,兼具轻量化、节油和可靠性优势,在动力性及安全保障技术应用上获得重大创新,适用于长途物流运输、短途区域性配送以及特殊工程环境的工作需求,为中国标载运输市场树立了崭新的标杆。而同样受人关注的2012“驰久版II代”新品全新注入欧洲BEST技术;整车轻量化

技术应用,自重再降400-500公斤;燃油经济性得以重大突破,油耗再降6%-15%;整车安全性也全面升级,全方位品质提升;而“全生命周期”、“6F”立体大服务更使陕汽用户享受到最大化的价值空间。

与此同时,作为服务型制造模式的践行者,陕汽重卡在本届年会上推出了“天行健”车联网服务系统,为树立重卡后市场服务第一品牌再次增添新的竞争优势。“天行健”车联网服务系统融合智能化、电子化、

信息化尖端科技,以海量数据挖掘,3G无线物联与智能远程控制为手段,实现“人-车-路-货”智能整合管理,通过车载智能终端、管理网站和呼叫中心三大子系统,提供智能配货、安全保障、车队精细管理、车友互联、重卡专用导航等十大类168种移动增值服务和互动服务,满足“重卡全生命周期管理”用户需求,开创管理智能、安全高效和驰久耐用全新赢利格局,带给中国重卡物流运营革命性变革。(周明喜)

## 华晨汽车运筹帷幄 打造最强产业链

根据中国汽车工业协会发布的最新数据显示,今年前11个月,我国汽车产销1672.83万辆和1681.56万辆,同比增长2%和2.56%。其中,乘用车产销1312.27万辆和1310.36万辆,同比增长5.39%和5.26%;商用车产销360.56万辆和371.2万辆,同比下降8.68%和5.93%。其中,华晨汽车凭借整车销售52.35万辆的优异成绩蝉联汽车企业销售排名前十位。

值得关注的是,在市场整体增速放缓的情况下,华晨汽车在前11个月的销售增速显著高于全行业,领跑其他汽车企业。记者了解到,华晨汽车之所以能够在销售上取得“牛市”,一方面得益于企业加大新品推出力度,全年不但先后推出中华

H530、中华V5、金杯大海狮柴油版、金杯S50等新品,另一方面,则在于企业大力开拓经营模式,年内先后启动了包括大连专用车产业基地在内的多个蓝海项目。

今年以来,华晨汽车旗下中华、金杯两大自主品牌接连发力,多款新品竞相问世,有效刺激了低迷的汽车市场:

8月25日,“全能激越 锐势启程”华晨汽车新款SUV车型——金杯S50兰州上市。作为一款宜商宜家、一车多用的全能型SUV,金杯S50紧扣时尚脉搏,吐纳动感气息,塑造出磅礴与优雅并济的“能者”风范,为稳健高效的商务人士和休闲娱乐的温馨家庭提供了全新的座驾选择。

8月29日,中华品牌全新中级车中华

H530在京上市。中华H530是中华品牌“十二五”开局首款全新产品,更是华晨汽车发力“十二五”的重拳之作,展现出华晨汽车打造高品质精品车、将中华打造成一流乘用车品牌的决心和实力。

11月21日,中华品牌旗下首款SUV产品——中华V5在广州震撼登场。作为华晨汽车依托“高品质技术联盟”的又一力作,中华V5完美实现对国际顶级技术的“引进、消化、吸收、再创新”。它不仅为消费者带来了释放心灵、自由奔放的“SUV生活新主张”,更集时尚造型、越级安全、自由操控和经济节油四大优势于一身,是一款荟萃领先设计与科技的精品都市SUV。伴随着中华V5的问世,华晨汽车

“南北围,纵贯线”的SUV市场布局也正式形成。

多款新车上市,不仅有力证明了华晨汽车在研发水平上的突破进展,更显示出华晨汽车发力“十二五”的决心和实力。对于新晋问世的中华V5,华晨汽车集团控股有限公司董事长、总裁祁玉民表示,这不仅是华晨汽车通过“研发创新”实现企业勃发的又一力作,更承载着华晨汽车进军SUV市场的战略使命。未来,华晨将以此为契机,打造更多老百姓买得起、用得好的国民精品车,在“十二五”期间全力将中华品牌打造成国内乘用车一线品牌。

(杏飞)

## 征服大西南

## 长安欧诺新商务品质之旅荣耀凯旋

纵贯云贵高原,征服大西南。长安欧诺历时8天,挑战骤变天气与绝岩峭壁,以零故障成绩成功完成了新商务品质之旅。从重庆到大理,蜿蜒2000多公里,在沿途众多新商务城市中,欧诺不仅彰显了长安新商务车的别样风采,更验证了新车的优良品质和强大的多能特性。

### 优异品质性能彰显

为检验新商务车品质和性能,此次品质之旅全程都在云贵高原最为复杂路况和恶劣天气状况中完成。活动包括山路测试、高速测试和城市路况测试。地表崎岖,喀斯特地形广布、天气变化无常以及最高达25℃的温差是驾乘者和车辆所面临的严峻挑战。

遵义的一段羊肠山路,就开凿在陡峭的悬崖上,此路不仅弯道众多,而且路面遍布大小不一的碎石。这无疑对车辆的通过性、灵活转向性和操控性提出了较高要求。

在此山路上,得益于欧诺的前置后驱先进驱动形式和强劲3H底盘,座舱内震动

极小。同时,在较窄的坡道上,载重力达到饱和情况下,欧诺依然加速感明显。而在连续多弯道上,虽然每个人都紧张而精力高度集中,但良好的操控性却让人很轻松。轻踩油门,减速,换挡,转弯都能过瘾的一气呵成。

“偶尔的猛烈驾驶也没有带来莽撞的感觉,行驶非常平顺稳健,不仔细体会也感觉不出是在如此陡峭的坑洼山崖上行驶。”驾驶员王师傅说。据悉,这不仅归功于欧诺的高刚性车身和强劲底盘,更得益于欧诺标配的中高级轿车式EPS随速电子助力转向器和吸入式换挡,使其在弯道和坡道集中路段,依然如履平地。

欧诺的强劲动力、节油性、车身稳定性等集中体现在开往贵阳青岩古镇的高速路上。在车内负载情况下,欧诺时速达到130km/h左右,即使车旁有载重性货车高速经过时,也没有“发飘”的感觉,而油耗仅6.5L左右。

除此之外,欧诺的多变空间轻松地胜任了品质之旅车队的所有物资和人员装

载,大空间容积载人载货兼顾。拥有蓝色背景光的“双炮筒”式仪表盘、照射度远的金钻前大灯都让黑夜行驶更安全。人性化设计的空调和精致内饰则让乘坐驾驶都更为舒心,有效地减缓了疲劳度。欧诺高端轿车化的高品质让人倍感贴心而过目难忘。

### “多能商务舱”受青睐

此次品质之旅,欧诺途经西部大开发新商务城市、泛珠江三角洲城市、边疆新商务城市三大西南新商务地区,其新商务用车需求的“多能商务舱”特性,获得了当地众多潜在用户的肯定和称赞。

大理旅游资源丰富,当地许多居民以接送旅客、贩卖旅游物资设备和纪念品为生,并随旅游业兴盛而生意意见兴隆。经济水平的提高和平日增多的用车需要,也让欧诺这样的新商务车需求强烈。与重庆两江新区、昆明鲜花基地一样,欧诺吸引了众多当地城镇居民的围观和试乘试驾。

外号“大民”的李显民是当地一位30多岁的餐饮老板,坐在欧诺驾驶座上后就爱不释手。他说,欧诺的多能性也能够满足他各种商务接待、商务洽谈、员工通勤等商务用途,觉得买欧诺很划算。

丽江的纳西族是一个性格勇敢、坚毅的民族,欧诺的普通话发音与纳西族语“儿子”的发音相同,而欧诺的气派外观、精美内饰、灵活操控等又很适合当地的新商务用途。

长安欧诺融合了长安汽车最新自主创新能力和智慧结晶,将时尚气派、多变空间、前置后驱、轻松驾驭、高效动力等六大完美优势凝聚于一车,并在此次的品质之旅中将这优势进行了完美展现,优异品质更在全程零故障中得到了有效验证。相信征服大西南的欧诺,将在接下来的上市阶段再掀新商务车市场热潮,开启商务新格局。(冯焯)

## 产业平台