

产业资讯

2012 法商管理
高端论坛成功举办

本报讯 5月17日,国内管理创新领域的顶级盛会——法商管理高端论坛在京成功落幕。作为中国政法大学60周年校庆的重头戏之一,本届论坛共有国内外500余位各界知名人士出席。论坛围绕三大关键词:法商智慧、协同创新、全球整合,进行了为期一天的激烈讨论和碰撞。

法商管理高端论坛负责人肖富荣向记者介绍,本届论坛有三大亮点:一是首倡法商智慧概念,由此展开讨论协同创新和全球整合,探讨非常激烈,西门子、首钢、中国移动等知名企业介绍了大量实战案例;二是在嘉宾阵容的组合上,政府官员、知名商学院院长教授、知名企业高管,三方互动充分,亮点频出;三是在下午的论坛上,专门安排加拿大毅伟商学院教授进行案例实战模拟,现场互动讨论,会议气氛热烈,互动交流性强。

会上,中国政法大学商学院院长孙选中谈到,把法商智慧作为核心关键词,是基于对当前商业环境的考虑。近来,很多知名企业、企业家出了问题,在替他们惋惜的同时,孙选中也在思考背后的根本原因是什么,他得出的结论就是“法商智慧的缺失”。企业出问题,最主要责任往往在管理者和企业领导人,而对这些高级决策者来说,法商智慧是不可或缺的,后果也是致命的,不论是毒胶囊、吴英非法集资案,还是之前的达芬奇家具,都已充分证明了这点。(明 喜)

创维液晶电视
再获销售量、销售额双第一

本报讯 据奥维咨询相关数据显示,2012年3月,创维液晶电视在中国大陆市场的销售量及市场销售额继续双双位居第一。创维新财年首月的表现亦十分出色,4月份,创维电视机销量增加4%至78万台,销售额上升18%,当中,LED液晶电视及3D LED液晶电视机销量按年增加1.6倍及12倍。

今年3月,创维隆重推出云健康电视,轻松实现六大健康测试和四大健身计划,宛如有一个专业家庭医生呵护家人的健康,一经上市以高度实用的云功能应用、独特新颖的云健康体验受到了消费者的青睐。4月,创维云电视机销售量约达平板电视机销售量的5%,受云电视热销影响,创维液晶电视也保持了同比增长的良好态势。

创维集团彩电事业本部总裁刘棠枝表示,“健康是创维彩电的基因。在高端云电视产品中首创健康管理系统,这将进一步巩固创维技术创新领先的地位。”分析人士认为,在新兴市场环境中,创维以云健康为主打的突破路线,也将为其抢占家电“云”先机,向千亿目标迈进提供契机。(冉 荷)

LG 电子：
关爱社会 践行责任

本报讯 随着5月20日全国助残日的到来,LG电子也迎来了坚持为盲人朋友“读书”,建造“心灵影院”的第四个年头。

盲人是LG电子长期给予关怀和帮助的群体。除了单纯的物质捐赠和支持,LG更加关注对盲人朋友的“精神引导”。为此,LG一直在积极思考如何帮助盲人朋友搭建起一个更丰富的有声世界,从而更加丰富他们的精神世界。自2008年成功举办“为盲人建造心灵影院”活动之后,LG已经坚持4年。志愿者们通过绘声绘色“读书”“讲电影”的方式,将一个个感人肺腑的故事带入平常生活。每一次的开讲,总能引发大家的共鸣和感慨。

此外,LG电子志愿者联盟长期与北京慧灵智障人士服务机构结成互助单位,为这里的智障学员们定期捐赠学习用品,并开展一系列丰富多彩的活动。参观奥林匹克公园、安排别开生面的互动游戏,携手共同完成任务,都向孩子们传递着“互助互爱”的重要性。LG志愿者与智障孩子们天真的笑脸和爽朗的笑声汇聚成一道美丽的风景线。

LG电子大中华区总裁南荣佑先生说:“LG一直致力于把企业公民的理念和价值观融入到公司每位员工的日常行为中,我们鼓励员工积极投身于多种多样的志愿者活动,成为企业社会责任项目的设计者和执行者,号召每个人都尽其所能为当地社区的发展做出切实的贡献。”(张 一)

陕汽重卡“2012 碧野行动”发布会在乌海举行

■ 本报记者 周明喜

日前,以“经济能源 绿色领地”为主题的陕汽重卡天然气产品“2012碧野行动”发布会在内蒙古乌海举行。陕汽与乌海市政府、中石油三方领导共同进行战略发布仪式——“2012碧野行动”。发布会通过与中石油战略合作,延伸产业链条,推进气站建设,提升技术优势,促进产业发展为主旨,为我国“十二五”节能减排工作寻求到新的突破口。

作为我国最早实施新能源战略的企业以及新能源重卡的领导者,陕汽副总经理刘

玺斌在会上表示,陕汽将大力发展新能源重卡,培育重卡市场的新增长点;依托新能源重卡的发展优势,优化资源、加强合作,积极引入产业链合作伙伴、战略伙伴,建设以陕汽为中心的有竞争力的产业组织,并适时打造适合中国国情发展的新能源产业集群。

刘玺斌同时表示,作为重卡产销大国,我国重卡排放量占到商用车比重的30%,且以每年20%的速度递增,这在一定程度上加大了我国的环境污染。而我国天然气储量丰富,天然气重卡技术成熟,用天然气重卡替补或者取代传统燃油重卡已是大势所趋。

据陕汽新能源研发项目相关负责人介

绍,每行驶100公里路程,天然气重卡可比同吨位柴油重卡节约约100元的燃料支出,其运营成本较燃油重卡低约40%。此外,天然气重卡的有害气体排放也远比传统柴油车低。其中,一氧化碳排放量低90%,碳氢化合物排放量低70%,氮氢化合物排放量降低35%。有专业人士做过计算,舍弃一辆传统柴油重卡改用天然气重卡相当于为社会植树57棵。

作为国内首家CNG重卡研制并批量生产的企业,陕汽是国内首家承担863计划《关于重型LNG商用车产品开发》项目的企业,也是国内唯一实现新能源汽车产业化和

重卡新能源科研生产的基地。一直以来,陕汽在新能源汽车领域积累了丰富的研发成果,成功开发了CNG、LNG大马力重卡,CNG、LNG客车底盘以及微型电动车桥等新能源产品,掌握了天然气重卡的核心技术,并逐步形成了产业化的格局。其中,CNG、LNG重卡拥有多项专利技术,不仅填补了我国天然气重卡产品的空白,产品还远销国外,销量居全国之首。

产业亮点

生活家深度开发地板产品时尚属性

洛克地板的手工刨制过程有着严格的“乐谱”,这个“乐谱”包括46种刀法和139个标准,其中要经过32道质量控制点和15种测试方法与设施的检验。

据了解,因为美国市场对仿古木地板的强大需求推动,美国前五大地板商先后成为生活家的合作伙伴。生活家·巴洛克地板所创造的追寻原始自然美的东方时尚文化,在全球化时代找到了源于心灵的共鸣。

像做时装一样做地板

时装显然是时尚行业最典型的代表。

如果想让地板成为时尚产品,就必须让地板产品能够实现个性与潮流的完美结合。刘硕真的解决方案是生产70%的产品,创作30%的作品。这30%的作品就相当于地板中的时装,虽然在数量上不占优势,但却有强大的市场号召力,能够引导地板生产和消费的潮流和趋势。目前,生活家仅在市场上销售的地板产品就多达200余种,并且还在以每周1个新品的速度在试生产新开发的产品,以满足市场的多元化和个性化需要。

据生活家地面艺术研究院的最新研究成果认为,在过去几十年中,木地板行业经历了三次大革命,当前正在迎来第四次革命。地板行业第一次革命是上世纪末至本

世纪初的“树种革命”:重点为新木种的开发利用,成就了大自然、安信等实木地板品牌的高速成长。地板行业第二次革命的特征是“结构革命”:木地板从单一的实木结构发展为实木、强化、复合等多种结构并存,成就了圣象、德尔等强化地板品牌的迅速崛起。地板行业第三次革命的特征是“表面处理革命”:地板从平面结构、木材原色到手工雕刨、手工擦色等表面个性化处理,成就了生活家·巴洛克、长颈鹿等个性地板品牌的异军突起。木地板行业第四次革命将是“色彩和形状的革命”。

和设计大师的心灵契约

生活家集团和亚历山德罗·门迪尼的合作,不仅对于生活家来说是一次重大突破,对于门迪尼来说,也是一次重大突破——在此之前,这位被誉为“意大利后现代主义设计之父”的意大利国宝级设计师和设计批评家很少和企业直接合作,而与中国企业的合作更是开了一个先例。

生活家如果想得到大师的认可,必须



能够让大师心动的地方。门迪尼自己对此做出权威性的解释:“在木制品上进行设计创作,让我们开拓了一个全新的领域。我对于生活家产品的喜爱,源自于生活家将单纯的地面装修材料,成功地转化成极具欣赏性的艺术品。”

正如门迪尼所看到的,从纯手工雕凿的生活家·巴洛克仿古地板,到突破了形状约束可以自由拼装的生活家·曼宁顿地板创意魔方系列产品,再到色彩使用大胆、自由、奔放的生活家·CASA地板,生活家一系列具有突破性的创造改变了木地板行业的发展路径,让地板行业成为时尚产业中的一员。(金 彤)

哈弗 H6 自动挡上市
售价 12.48 万元起

本报讯 日前,哈弗 H6 自动挡正式推出,售价 12.48—13.48 万元,新车型搭载了 2.4 排量三菱 4G69 汽油发动机,这也是哈弗 H6 推出以来首款汽油版自动挡车型。

哈弗 H6 匹配原装进口 4AT 自动变速器,该变速器采用人工智能控制,由电脑选择最佳变速时机,技术成熟且稳定性和可靠性高,极大提高了车辆的变速及加速性能,可保证整车在拥堵复杂的城市路况环境下从容实现“最佳变速,最柔顺的行驶”。

动力上,哈弗 H6 自动挡搭载

2.4L 4G69 汽油车发动机,采用可变气门正时技术,整车最大功率达到了 120KW/6000rpm,最大扭矩为 210N·m/3000—4000rpm。对于城市 SUV 而言,消费者更加看重车辆的驾驶感受,哈弗 H6 自动挡完全能够满足消费者的需求。

哈弗 H6 手动车型自去年 8 月上市以来,市场反响一直不俗,众多消费者对这款都市智能 SUV 都有着很高的评价。哈弗 H6 自动挡的面世,满足了更多消费者对自动挡都市 SUV 的需求,配合哈弗 H6 自身的优越品质,可谓如虎添翼。(明 喜)

广汽吉奥启动“至诚关爱·夏日无忧”用户关怀活动

夏日临近,很多车主都会担心车子空调制冷、胎压、水箱、电路等在高温下可能异常的问题。为免除用户的后顾之忧,近日,广汽吉奥汽车有限公司针对全国用户启动了“至诚关爱,夏日无忧”用户关怀免费检查及礼品回馈活动。

据了解,活动分不同区域依次展开,时间从2012年5月20日延续至7月10日。活动期间,广汽吉奥全国服务站的来站用户

费检查外,还可以获得广汽吉奥赠送的丰厚礼品。

随着广汽吉奥汽车走入越来越多的家庭,用户对广汽吉奥售后服务的要求也在不断提高。此次活动不仅推出送清凉服务,也严格要求服务站推进“清洁服务”模式,对售后服务质量进行升级,不仅为用户提供满意的服务,更尊重车主的洁车爱好,整个检测、维修过程做到清洁、温馨,为他

们提供舒心、洁净的一体化服务。

广汽吉奥销售公司总经理陈敏表示:“这种服务模式的转变,是广汽吉奥突破自我、创变服务格局、提升品牌影响力的有益创新与实践。通过不断丰富差异化、‘准三包式’的服务内涵,广汽吉奥‘至诚关爱’服务品牌的影响力,一定会得到全面提升,并对整车销售形成良性的推动作用。”(立 平)

永业公司与内蒙古农村结对帮扶 探索三农发展新样板

日前,永业公司党委与鄂尔多斯市准格尔旗十二连城乡五家尧村党支部结对子暨党员下基层与农户结对子活动启动仪式在五家尧村隆重举行。内蒙古自治区统战部副部长杨继业、内蒙古自治区工商联副主席张秀芬、内蒙古自治区直属机关工委副书记李华等领导以及鄂尔多斯市农牧局副局长金勤、准格尔旗旗委副书记李东、十二连城乡党委书记武占宽、五家尧村党支部书记张军、永业集团董事长吴子申、永业集团总裁程坦共同出席了此次结对帮扶

启动活动。本次活动是永业公司党委与五家尧村党支部进一步发挥基层党组织核心领导作用,以解决农民持续稳定增收为主题的重要活动。

五家尧村位于鄂尔多斯市准格尔旗西北部,是内蒙古自治区、市、旗三级新农村建设试点村之一,近年来通过发挥党支部核心领导作用,带领村民深化农村改革,在全国率先完成了土地整合流转,实现了整村推进土地规模化经营,基本形成了农业生产资料生产、种植、养殖、农产品加工、物流、有机农产品市

场销售的一条龙产业链,农民人均年收入从2006年的5276元增加到2011年的2万元。

此次永业公司与五家尧村结对帮扶,突破传统意义上的“富帮穷”模式,永业公司130名党员与五家尧480户村民结对子,双方将利用永业公司多年来形成的战略优势,通过永业公司丰富的市场推广经验、农业科研力量、全国性的网络以及高科技的产业布局,将五家尧村的发展优势厚积薄发集中转化,继续增加当地农户收入,将五家尧村打造成为一个真正的西部第一村,

同时也为中国“三农”发展与中国新农村建设探索试验新的样板示范。

永业集团基层党委书记、董事长吴子申表示,希望通过这种全新的结对帮扶的基层党建举措,让参加活动的党员真正了解、关心基层群众和农户的生活状况,让他们从中受到深刻的教育,增加服务三农事业的责任感和使命感。(张 迪)

产业平台