



产业资讯

创维与广东广电网络达成战略合作联盟

本报讯 日前,创维集团与广东省广播电视网络股份有限公司达成全面战略合作联盟,双方将在广东广电网络覆盖区域共同开展“发展互动机顶盒、推广高清一体机”的深度合作。

签约仪式,创维集团总裁杨东文、创维数字技术股份有限公司总裁施驰、彩电事业本部中国区营销总部总经理刘耀平等高层出席。广东省广播电视网络股份有限公司董事长张健、副总经理杨力、副总经理谭一等领导出席。

双方承诺不仅在互动机顶盒、高清数字一体机等传统的拓展用户的领域加强合作,同时达成了在内容与服务、业务捆绑、渠道渗透、资源共享等方面开启全方位合作,共同探索内容运营商与终端设备制造商全面合作的新模式,再次开启了数字电视行业新篇章。(冉 荷)

中国青年志愿者公益圆梦行动在京启动

本报讯 8月21日,“中国青年志愿者公益圆梦行动”在中国青年报社启动。自即日起至10月31日,主办方面向全国青年志愿者征集“情之所系、心之所向、力所不及”的公益项目,凡通过评委会投票通过的公益项目,将获得总额100万元的“公益圆梦基金”支持。

该活动由共青团中央志愿者工作部、中国青年报社、复地(集团)股份有限公司联合主办。志愿者可以通过官方网站中青在线和中国青年志愿者网,下载“公益计划说明书”,申报有关基础教育、关爱农民工子女、基层青年工作或基层医疗卫生领域的公益项目,申请1万元至5万元不等的公益基金支持。

为了确保该项活动的持续开展,主办方将以参与网络化、流程透明化、结果公开化的方式,接受第三方监督。不仅评委会投票结果邀请公证机构予以公证,所有获得“公益圆梦基金”支持的项目,其实施过程和结果也将接受公众的监督及第三方机构评估和验收。据悉,为了确保100万元“公益圆梦基金”全部用于公益项目本身,主办方还将把该项活动的组织实施和宣传推广成本与直接用于公益项目的经费完全分离。

共青团中央志愿者工作部部长郭美蓉在讲话中说,志愿者精神是中国新时期的雷锋精神,也是中国文明与进步的标尺。近年来,一大批青年志愿者投身于共青团关爱农民工子女志愿服务行动、大学生志愿服务西部计划以及研究生支教团等项目,在基层一线得到锻炼和成长。“公益圆梦行动”有助于志愿者更好地服务社会,有助于吸纳更多社会力量参与公益事业。(冉 荷)

联想乐Phone A789智能手机推出

本报讯 近日,由联想推出的联想新定义千元智能机——联想乐Phone A789千元双核智能手机将“全民双核”计划向前推进了一大步。据了解,该产品是由联想与中国联通合力打造的,首款联通定制的千元1GHz双核智能机。这款手机的上市,不仅代表了联想智能手机在硬件进化上的一次重大突破,更预示着千元智能机标准的重新定义。

自联想在运营商市场发力以来,通过与中国联通的深度合作,已经推出了包括联想乐Phone A60在内的,多款备受市场关注与消费者认可的智能手机。毫无疑问,与联通携手为联想手机跃升为国内市场第二大手机品牌立下了汗马功劳。其间,联想手机凭借25.1%的市场份额已连续两个月在中国联通运营商市场稳坐冠军宝座。联想集团副总裁、运营业务总经理冯幸表示,终端厂商的成绩来源于市场,在得到市场与消费者认可的同时,并不表示我们可以放慢脚步。尽管联想乐Phone A789足以推动千元智能机在硬件上的进化、性能上的提升,但这对于“全民双核”的全面推行还只是个开始。(晓 梅)

必途商业搜索打造B2B生态圈

提及近日高烧不退的裁员潮,多位分析人士表示:全球市场持续低迷,实体经济全面下滑。全球经济不景气,传统技术逐渐被新兴经济掌握,曾经风光近二十年的电子巨头也难免受新一轮的产业洗牌、升级冲击。昔日手机巨头瘦身转型,摩托罗拉公司12日宣布,将裁员20%,并关闭全球94个办事处中的1/3。一向以充满人情味的企业文化著称的摩托罗拉,却因大规模强硬裁员,导致摩托罗拉南京和北京两地员工相继举行抗议活动。

继阿里巴巴和盛大之后,分众传媒成为又一大宗中概股私有化交易目标。分众传媒发出公告,计划以每股美国存托股(ADS)27.00美元,折合每股普通股现金5.40美元的价格进行私有化,交易总额约35亿美元。如果按公告发布前30天的成交量加权平均价计算,分众传媒此次私有化交易溢价34%。不过,相对于阿里巴巴溢价60%的私有化,此次分众传媒私有化溢价并不高。江南春此前表示,分众传媒股票价值已被严重低估。

据悉,最近受国际需求放缓、外贸趋冷的影响,号称B2B第二的环球资源传大规模裁员,国内上市的焦点科技预计上半年利润同比下滑,连锁危机正在蔓延。当前面临着经济衰退、外部环境堪忧的局面。但同时也面临着利用信息化手段改造和升级传统经济模式的机会。

互联网、电子商务所带来的冲击,正在深刻地改变经济的法则和本质,B2C已然“转正”,并扮演起新商业消费的主流角色,但毗邻的B2B面向商业的渗透和“颠覆”才刚刚开始,在几年前B2B行业网站掀起一股热潮后,B2B领域的商业变革正积蓄力量,谋求新的突围。业内人士表示,B2B领域由于商业链条长、涉及到上下游、诚信环境、价值再造等诸多环节,“进化”的路径和环境要求要高得多,因此不可能一蹴而就,必然是一漫长的过程。聚合行业所有力量,以生态圈的方式打通整个产业链,将是B2B完成“蜕变”的必由之路。

俗话说,时事造英雄,环境的不济,企业更具备变革的积极性,同时也意味着互联网经济、电子商务的渗透速度会加快。在外部经济环境不佳的情况下,哪种类型的中小企业能够在不利的环境中逆市飞扬呢?答案是显而易见的,就是像中国B2B联盟发起人铭万一样的企业,信息化水平

高且电子商务应用好,它们不仅能平稳过渡,抵抗风险,更能通过内部变革实现弯道超车,铭万积极带领全体员工,加快公司上市日程。铭万的发展模式可以作为榜样供广大中小企业借鉴。

如今,整个B2B行业处于躁动期,行业环境变得乌烟瘴气,一批投机性质的小型B2B网站,开始利用各种手段,甚至是欺诈,来博得企业的关注,即使是阿里巴巴这种巨头的企业也在2011年遭遇了“诚信欺诈门”,欺诈方披着阿里巴巴金牌供应商的合法外衣行骗,导致阿里大将“卫哲”不得不引咎辞职。后期,随着B2B行业环境的“遇冷”,一大批打着B2B行网旗号的网站纷纷倒闭和消失,整个行业归于沉寂。

B2B行业网站的风生水起,曾在传统经济层面引发了剧烈震动,几乎每个行业都冒出了一大批B2B网站,阿里巴巴、慧聪、中国化工网、我的钢铁网、中国制造网等领先的B2B网站迅速崛起,但从商业模式角度看,大多采取的是收取会员费的形式来盈利,中小企业在刚刚接触B2B行业网站后,发现这一新兴渠道在帮助拓展商业机会上,起到了一定的促进和线索作用,但竞争的加剧,以及企业面对互联网经济的趋于理性,对效果要求的提高,中小企业对会员费购买询盘商机的模式已经不再“感冒”。

试图依赖B2B网站获得新生命的中小企业也很“冤枉”,由于在B2B狂热期,大批B2B行网出现,企业为了覆盖更多的平台,不得不辗转于多个平台间,既要购买阿里的诚信通、速卖通,又要买慧聪的买卖通……各种名义上的在线外贸内贸产品,让中小企业有限的资金分散在了多家平台上,效果还并不理想,这给参与互联网经济热情高涨的中小企业泼了一盆凉水。整个行业也迫切需要通过升级来改善和提升B2B商业领域的新经济价值。

在B2B行业里,中小企业及行业网站双双处于“囚徒困境”中,在零和博弈中,如果不改变传统的模式,双方最终都是输家。对于行业网站来说,势单力薄,规模小,抗风险能力弱,又很难通过融资和扩充规模来保持增长,况且单一的会员费模式已是“过去时”,难以给企业带来更大的价值。对中小企业来说,迫切需要提供更纵深的产品和服务,将业务模式完全“搬家”到线上,实现对传统业务流程的渗透和

再造,而不仅仅是商机的获取和分享。毕竟杂乱、分散的信息的大数据、海量,已让企业无所适从。

行业呼吁整合力量的出现,同时,中小企业需要的不是简单的采购、供应信息的展示,不再只是需要一个搜索、产品介绍与链接等粗糙式的平台,他们需要的是由供销、采购链延伸开来的资金担保、诚信保障、效率对接、交易达成、商机撮合等全方位的服务。B2B商业搜索有望接过“接力棒”,推动B2B产业的“转身”和“蝶变”。

一直在中小企业服务领域多年的铭万成为第一个“吃螃蟹”的企业,先是成立了中国B2B商业联盟,2010年4月正式上线B2B商业搜索,通过爬虫分析各家行业网站的产品供需信息,重新组织形成新的供应链数据库和企业名录,最终所产生的数据库和信息、流量总和会是单一网站的3000倍,其规模效应和价值更为突出。

对于中小企业而言,通过聚合的方式,能彻底解决过去信息分散、规模效应不突出的难题,企业也能更为集中地在单一平台上获得突破。而且搜索天生的“检索关键词”的方式,能精准地锁定客户需求和购买意愿,不再是以往“守株待兔”式的等生意上门。目前,必途商业搜索已经囊括了3000多家B2B领域的主流行业网站,一些主动积极的行网的尝试,带来了巨大的流量和交易分成回报,这是单一网站靠自身力量所难以达到的效果。

对于B2B行业的未来发展趋势,铭万旗下必途商业搜索的负责人表示,B2B商务产业链更长,成熟依赖于行业网站、搜索平台、中小企业、第三方服务商等所有成员开放合作的态度,集思广益,探索创新的业务和盈利模式,单打独斗不仅会分散力量,更会加剧碎片化的趋势,让中小企业平添更多困扰。“必途商业联盟及搜索平台一直对行业完全开放,只要是诚信经营的规模化B2B行网,都可以加入进来。在流量及收益方面,也希望有更多层次的合作形式,给行网更大的回报空间,给中小企业更多的帮扶和支持。”(段 钢)

产业亮点

第六届“中国卡车司机节”在烟台举行

8月22日,在美丽的海滨城市烟台,全国各地的卡车司机代表数百人齐聚一堂,共同庆祝第六届“中国卡车司机节”暨陕汽重卡智能绿色品质之旅活动的举行。

本次活动,主办方陕汽重卡不仅盛情邀请全国的卡车司机代表现场观看2012“陕汽杯”全国超级卡车越野赛招远站的比赛,与全国著名赛车手面对面交流,共同感受越野赛车的卓越品质,还带领广大司机朋友们一起去了解陕汽重卡成功的奥秘及学习企业的管理运营经验。

六年前,陕汽在上海隆重发布重卡行业首个《中国卡车司机生存现状蓝皮书》,深度揭示了中国1300万卡车司机不容乐观的生活状况,引起全社会的高度关注。同年6月,陕汽率先发起举办首届“中国卡车司机节”,启动行业首

个“陕汽重卡客户关怀工程”,引起行业的震动。自此,中国1300万卡车司机有了属于自己的节日。

六年来,陕汽先后发起征集行业首个《中国卡车司机之歌——海阔天空》;举办“中国首个全国超级卡车越野大赛”;发行首个《中国卡车司机杂志》等等。尤其是连续举办6年的“中国卡车司机节”如今已在社会上产生了极大的反响,中国卡车司机的社会地位也因此获得不断的提升。在这种坚持下,陕汽重卡的营销环境发生了翻天覆地的变化,产销业绩从2007年初的3万辆,成功进入10万辆产销平台,并逐步发展成为中国重卡行业的领军企业。

2012年上半年,重卡行业面临严峻的挑战。陕汽重卡的竞争优势逐步显现。1—7月陕汽集团销量突破5.5万辆,市场份额强势增长,保持自卸车销量第一,天然气重卡行业领先,专用车增长率第一等良好业绩。尤其是德龙M3000新品销量单月最高突破1000辆,1—7月订单已突破5000辆,创造了中国重卡新产品的一个销售奇迹。值得一提的是,在国家积极倡导的绿色能源领域,陕汽的天然气重卡在今年也获得重大突破,1—7月订单突破4000辆,行业占比超过60%,连续7年保持行业领先,被誉为“中国天然气重卡的领导者”,成为卡车司机提升运营利润的最佳工具。

开幕式上,陕西重汽销售公司总经理周银朝倡议:行动起来,创造良好环境,让卡车司机们开心驾车、后顾之忧;肩负责任,输出卓越产品,让他们行路万里、平平安安;创造条件,寻找更多机会,让他们持续赢利、养家富家。(周明喜)

陕汽杯2012全国超级卡车越野大赛最新分站赛冠军在招远产生

8月22日,被称为“黄金之都”的山东招远见证了陕汽杯2012全国超级卡车越野大赛最新分站赛冠军的产生。零公里润滑油车队、陕汽长沙环通车队和玲珑置业车队分别获得山东招远分站前三名。实力雄厚的华夏银行ETC超级卡车队在发车后出现技术失误而无缘领奖台。

“看到对手在我的车底下穿过,这种感觉让人兴奋!”作为献给全国超级卡车越野大赛的“见面礼”,山东招远站设立了卡赛史上首条“立交桥”赛道。在两辆陕汽越野重卡赛车交叉驶过的同时,编织起的金色十字让人们看到了这张历经10年打造的黄金王牌正在焕发新的光芒。

由于山东招远拥有全国最大的黄金矿田和全国最高的黄金产量,“中国金都”的美誉由此而来。尽管是第一次排在全国超级卡车越野大赛的赛程当中,但足够创新大胆的独特赛道设计给所有观众和赛车手都留下了深刻的印象。

当赛车驶出发车台,在赛程接近一半的位置A、B两条赛道被建成了立体交叉结构,这样的设计并非只是想创造两辆赛车上交叉呼啸而过的“3D”立体视觉效果,更是为了让本来行驶在A、B两条赛道的赛车可以在比赛中无缝切换到对方的赛道,让整场比赛的节奏感更强。

“由于是第一次采用这样的赛道设计,必须要保证万无一失。”记者从全国超级卡车越野大赛组委会了解到,在过去的十年中,赛道的设计往往偏向于对越野障碍极限的挑战,在接下来的分站赛中,将会以增加技术难度为主要看点,以往只凭借胆量取胜的赛车手将难以胜出,而注重驾驶技巧的赛车手会逐渐体现出优势。

据熟悉比赛的人士介绍,在今年的比赛中,由于各支车队的实力均衡,而且总有些意外情况出现,导致积分榜处于胶着状态。”从中国卡车越野大赛网上公布的战况可以看

出,前两站比赛积分前6名的车队分别是:陕汽长沙环通队36分,固铂成山轮胎队35分,花瑶花队33分,零公里润滑油队32分,领路者户外用品队和华夏银行队都是30分,前后差距只有6分。

由于积分差距并不大,目前暂时靠后的陕汽火箭队、富士特开拓者队、汉德勇士队和地方政府车队还有两站翻盘的机会,最终年度总冠军花落谁家,目前还很难判断,谁都不敢掉以轻心。

据悉,经过榆林和招远间隔只有半个月连续两站比赛后,各支车队又将迎来长达一个月的休整期,在接下来9月份重新回到赛场之后,是否有人能提前锁定胜局,哪支车队会在年底夺走价值10万元的千足黄金大奖,而暂时落后的车队能否杀出重围、实现逆转,一切将在一个月之后,距离1700公里外的重庆奉节1800米的高山赛场揭晓。(周明喜)

随海马骑士环越珠峰 “世界最美旅程记录者”招募启动

峰60周年致敬。

活动中,由海马骑士组成的活动车队将从拉萨出发,深入珠峰周边地区,包括纳木错湖区、羊卓雍错、卡若拉冰川、珠峰北坡大本营等,并通过樟木口岸深入尼泊尔境内,经加德满都、巴德岗等地抵达珠峰南坡地区。活动将用时25天,总行程长达6000余公里。该路线沿途人文景观丰富,风景旖旎,被誉为“世界最美旅程”之一。

2011年,海马骑士踏上“万里走黄河”的征程,启动“世界最美旅程记录者”第二季招募,面向全国招募“非凡马帮”成员,与海马骑士行走于万里黄河之畔,追寻华夏五千年文明之源,为黄河的文化传承与治理工作做出了重要贡献。

2012年,海马骑士再度出发,剑指世界之巅。随着“世界最美旅程记录者”第三季招募活动正式启动,“骑士之旅 环越珠峰”大型自驾采访考察活动也进入紧张的前期准备阶段,等待9月正式踏上征程。既能一睹珠峰真容,共同创造环越珠峰的壮举,又能亲身体会海马骑士“硬派绅士”的独特气度,本次招募活动必将引发新一轮的参与热潮!

(小 丽)

产业平台