

产业资讯

工银瑞信核心价值年化回报超19%

本报讯 上市公司年报披露步入密集期,从已公布的年报情况看,被视为股市风向标的QFII依然偏爱蓝筹。即使在近期的震荡行情中,仍频繁加码低估值蓝筹板块。其中,工银瑞信核心价值股票基金自成立以来秉承工银瑞信稳健投资、价值投资、长期投资的理念,多年来踏准市场节奏,自成立至今斩获逾340%的净值涨幅,年化回报超19%,直追股神巴菲特掌管的伯克希尔·哈撒韦公司为投资者创造的19.7%长期投资年化收益。

作为工银瑞信首只权益类产品,工银瑞信核心价值依托工银瑞信强大的投研团队和多年成功的风控经验,在准确把握市场趋势和风险态势的基础上,投资于经营稳健、具有核心竞争优势、价值被低估的大中型上市公司,实现基金资产长期稳定增值。

(雷 真)

海南海药参股仿生眼涉足新领域

本报讯 3月4日,海南海药(股票代码:000566)发布公告称,公司董事会通过相关议案,同意控股子公司上海力声特医学科技有限公司以不超过300万美元参股美国仿生眼公司并取得其16%股权。参股后,力声特将成为仿生眼公司在中国的独家战略合作伙伴,由此在中国仿生眼市场占得先机。

仿生眼公司注册于美国特拉华州,其产品为哈佛大学眼耳鼻喉医院和麻省理工学院合作研究的人工眼。人工眼通过采集图像信息后转化为电信号,刺激视神经纤维来重建患者的视觉功能,其主要适应症为老年黄斑变性和视网膜色素变性。目前仿生眼公司的人工眼产品已经完成了动物试验,正准备进入FDA临床试验。据悉,美国老年黄斑性病变的患者目前有900万人,中国超过1000万人。

在人工眼领域,目前全球仅有一个同类产品上市,国内尚无。海南海药此举对于饱受疾病折磨的眼疾患者而言,无疑是一大福音。另外,结合国内1000万患者的庞大市场,若此次参股成功,对于海南海药自身价值也将带来质的提升。

(熊 欣)

中国医促会氢分子生物医学专业委员会在京正式成立

本报讯 近日,由中国医疗保健国际交流促进会主办、北京活力氢源生物科技有限公司承办以及北京工业大学协办的“2014年第一届氢分子生物医学交流会暨中国医促会氢分子生物医学专业委员会成立大会”在北京隆重召开。中国健康促进基金会理事长、原后勤部卫生部部长白书忠,氢分子领域权威专家日本医科大学太田成男教授,北京工业大学研究员、博士生导师马雪梅,第二军医大学海军医学系教授、博士生导师孙学军教授等应邀出席,本次大会还得到了中国医疗保健国际交流促进会王铁城会长的大力支持。中国氢分子生物医学专业委员会的成立具有里程碑意义,不但填补了我国氢分子医学研究的空白,还将成为氢气临床治疗研究发展的强劲引擎和加速器。

(魏 勇)

北京汽车E系列热销

本报讯 3月19日,是北京汽车E系列两周岁生日。这一年轻的品牌,驰骋A0级市场短短两年,便在A0级市场拿下自主品牌的销量冠军,从而实现了从零到万的“上位”之路。

2012年,E系列最高月销量突破4000辆,年销量2.6万辆的战绩堪称无憾。而2013年E系列销量环比增幅一度达到66%,先后突破6000、8000辆销量大关,以火箭般速度蹿升到A0级市场前列,继而在11月即以10006辆的单月战绩成功晋级“万辆俱乐部”。而到12月,E系列以12072辆的月销量完美收官,并以全年60007辆的销量和赛欧、瑞纳一道,成为中国市场最为畅销的A0级车型。2014年1月,E系列又“马上”斩获8608辆销量,以115%的同比增幅领跑全国多个区域市场,为马年赢得了“开门红”。

(王 芳)

第四届中国分布式能源及储能技术国际论坛即将在京召开

本报讯 为促进全球智能电网产业的融合发展,进一步加强我国智能电网科研人员与世界发达国家的技术交流与合作,主题为“促进全球智能电网发展共识 推动世界能源安全高效利用”的2014全球智能电网(中国)峰会、第四届中国分布式能源及储能技术国际论坛,将于2014年3月31日至4月1日在北京国家会议中心召开。会议由德维斯国际展览(北京)有限公司承办。

据了解,本次会议将围绕智能电网全球化发展趋势、标准体系建设、电网网络安全、特高压、自然灾害防范、能源安全、分布式光伏电站建设、燃气分布式能源、分散式风力发电、电力储能、余热利用等问题进行交流与探讨。

(满 珠)

近日首创奥特莱斯战略发布会暨品牌商私享会在上海拉开了帷幕。·首都创业集团董事长、首创置业股份有限公司董事长刘晓光发表了欢迎致辞,国内外300余家知名品牌商莅临现场,见证了首创奥特莱斯品牌战略的发布。

2013年5月1日,首家首创奥特莱斯产业综合体在北京成功开业。北京首创奥特莱斯位于北京市房山区CSD核心地段,建筑面积10万平方米、营业面积近8万平方米,集合以ARMANI为首的200余个国内外名品品牌。项目开业当日即吸金800万,创造了10万人次客流记录,开业当月销售额逾5000万元。截至2013年底,北京首创奥特莱斯销售额完成近4亿元,为首创奥特莱斯综合体模式在全国的布局迈出了实践性的一步,同时在全国树立了先进与成熟营销方式的模板。在北京奥特莱斯成功的前提下,2013年12月,全国第二家首创奥特莱斯在湖州开业,开业当天销售额突破100万元,吸纳客流超过4万人次,预计湖州奥特莱斯将成为长三角新的时尚商业地标。

按照传统习惯,消费者付款给空调厂家,厂家为消费者提供产品和必要的服务。由于空调产品具有“三分产品、七分安装”的特性,售后服务商品牌化程度不够,而厂家由于管理失效或鞭长莫及,对产品质量和服务质量引起的纠纷,只能采取事后救火的方式进行处理。所以,消费者付款之后,总有这样那样的担心,自然难有好体验。

业内专家认为,对于空调而言,不管采用定频技术,还是变频技术,都属于单机版时代。厂家基本只能通过服务能力量了解空调运行状态,而且成本高昂,信息极不对等,同时也不可能形成“粉丝经济效应”。而志高创新推出的变频云空调以及云服务中心,彻底解决了空调产业长期存在的痼疾。

在线服务破解售后难题

志高创新路线很明确,就是通过互联

首创奥特莱斯品牌战略发布 拓张全国版图 重洗行业格局

首创奥特莱斯综合体取得的成绩,是首創置業多年在多种物业类型综合营运丰富基础上的探索和实践。创立之初,首創置業就以成为中国最具影响力的城市建设、运营、服务商为目标,不光拥有住宅、商用物业、写字楼、酒店等多元化建设经验及团队,更利用自身优势,参与了北京2008奥运会及北京地铁等基础设施建设,打下了城市建设运营的基础。另一方面,首创奥莱引进先进经营理念,运用强大的资本实力,整合国内外的顶级资源,并请专业运营团队全面实施运营管理,统一规划、统一管理,为首创奥特莱斯项目推进提供了强有力的支持。同时,首創置業将与有着丰富一流奥特莱斯操作经验的世界最优秀的多家商业运营管理机构合作,构建一个品牌资源的整合体系,与众多世界大牌建立深入长久的联系,保障未来货源品牌和数量的高水平。与传统零售商建设的奥特莱斯相比,首创奥特莱斯具备三大优势:一是规模优势,目前4年内首创奥莱即已落地4个项目,并将在未来5

志高空调：云服务或颠覆产业传统

网思维,借助云计算力量,建立起一条透明快捷的信息通道,使消费者、厂家、售后服务商三者之间信息对称。第一,建立云服务平台并为每台机器分配唯一IP地址,用户通过平台与志高服务部门即时直联,再由官方签约服务商上门解决问题,彻底斩断“李鬼”财路。第二,由于消费者专业知识有限,志高精心打造了智能诊断及自我修复功能,让消费者化身空调维护及管理专家,有效防止个别网点售后人员利用专业壁垒欺诈消费者。第三,志高使静态产品变成动态升级的产品。在“云服务中心”支持下,消费者可通过“云升级”功能,对空调软件系统进行在线升级,共享制造商持续进步的技术成果。

云服务模式下,消费者、厂家和售后服务商之间的壁垒被彻底打破,产品问题明明白白,收费标准清清楚楚,上门服务规矩矩矩,“假李鬼上门欺诈”和“个别服

年内布局20个城市,并且所有项目都是自己拿地并管理运营,二是速度优势,凭借经验丰富、高执行力的运营团队,首创奥莱能够高效推进项目选址、建设、开业、快速占领市场、占尽先机;三是资金优势,依靠首創置業的上市平台、良好的融资能力、首创奥特莱斯无疑能够解项目发展的后顾之忧。

正是以企业实力、资金背景、专业运营团队和资源整合能力为保障,首创奥莱才能制定出目标清晰、节奏明确的未来战略。继北京、湖州开业之后,海南万宁、江苏昆山首创奥特莱斯也已落地并将陆续开业,在全国活跃的经济区域搭建起四大“经济引擎”。据悉,万宁首创奥特莱斯地处国际旅游基地海南省万宁市,未来区域将享有“免签证、零关税、放航权”等多项国际旅游岛独享的优惠政策。昆山首创奥特莱斯位于中国经济发展核心区、奢侈品消费核心商圈和最大都市群的长三角经济圈,东部自然承接上海,西望苏锡常三市。乘高铁到达上海仅需20分钟,距南京40分钟车程。

务人员伺机欺诈”的现象将不复存在。厂家只要做系统维护和售后服务商管理、培训,消费者完全可以高枕无忧,不用再担心被欺诈。

在线服务创新商业模式

什么样的空调才是最好的呢?志高空调相关负责人认为,“当然是消费和使用体验最好,才能称得上最好的空调。最好的空调,不一定是性能最好和价格最高的,但一定是消费和使用体验最好。根据这个指导思想,志高充分利用云平台优势,把产品的研发、设计、管理、销售、售后服务和产品使用通过互联网连为一体。”

对于消费者而言,他购买你的产品,并不是要你的产品本身,而是要产品附带的核心功能。如果是空调,消费者要的就是空调制冷制热和除尘除菌,给他带来舒适。在传统的工业思想指导下,厂家和消

随着首创奥莱产业综合体在全国的逐一落地,首創置業企業转型的方向和发展奥特莱斯产业的目标及战略步伐越来越稳健。根据公布的战略计划,未来,首創奥特莱斯将以北京为基地不断扩张战略版图,并根据北京项目的成功经验选择政府重点规划、交通方便的新城进行布局。目前首创奥莱已经在厦门、合肥、武汉等城市积极进行土地获取,并且将目光投放在环渤海、长三角、珠三角、中西南、中部等战略拓展区域,计划未来5年内在全国实现20个首创奥特莱斯的布局,辐射近40%的国土面积,覆盖近3亿人口,辐射近6亿人口,根据目前的发展态势预估,在20个项目进入成熟期后首创奥莱将整体实现至少100亿元的年销售额,领跑中国商业地产,成为驱动中国城镇化进程的中流砥柱。

(晓 丽)

产业亮点

费者都过于看重硬件价值转移,并没有真正看到核心功能。

现在,志高已经在政府、学校尝试空调租赁服务,它的实质就是“通过提供服务来收费”。未来,随着智能空调生态链的不断完善,空调不仅是功能产品,同时也是即时沟通和即时交易的业务操作平台,技术上做到“线上冲值购买服务”并不是难题。

在当今移动互联网迅猛发展的时代,制造厂家将从卖产品向卖服务转型,服务不到位将颗粒无收。这种革命性的颠覆,逼迫制造厂家不断追求卓越,把产品和服务做到极致。为了让消费者长期购买服务,制造厂家必须不断创新服务内容和提升服务品质,必须真正下苦功做好每个细节。这时,消费者才掌握了绝对主导权,每个制造厂家必须视消费者为上帝,真正为消费者而生。

(子 珍)

康佳“易统天下”新品发布会在京举行

所谓易终端,即以“简单易用”为核心的智能电视终端。康佳最新发布了易炫9800系列、易酷1800系列、易彩6600/6800三个系列,不仅具备领先的10核平台、极智4Ks技术、Android4.3技术等,更加具有易联、易控、易UI等颠覆功能,这是易终端落地的一个里程碑。据悉,康佳还将投入1.5亿元进行信息系统建设,打造基于物流、服务、调试的一体化平台,实现服务零距离。

康佳建立“易平台”的出发点是要经

营用户:不仅卖硬件,更要引领一种生活方式,一种在手机、Pad不离手的时代里,不做“低头族”,让亲情回归家庭的使命。通过“易平台”的构建,把消费者从个人移动小屏终端拉回到客厅大屏终端中来,从“私享”转到“分享”上来,让用户重新回归家庭,是搭建“易平台”的根本动机。“易平台”是一个完全开放式的平台,即对内容 and 应用供应商的纵向开放、对同行之间互通的横向开放。在纵向开放方面,“易平台”是一个信息再生的平

台,通过“易平台”上用户的交互信息,可以进行数据分析和整合,进行信息再生,从而开拓新的产品功能、应用内容和商业模式,形成上下游产业的利益共同体。

康佳集团总裁刘凤喜表示,“康佳不仅是智能电视制造商,更是全新生活方式倡导者。未来,我们将停止非智能电视、不上网电视的开发和推广,加大智能电视推广力度,扩大销售规模,激活新用户,用两年时间将日活跃用户提升到千万级目标水平。”

(冉 荷)

ANTINORI 旗下更多产品将进入中国

面对越来越多中国葡萄酒爱好者的热切期盼,ANTINORI针对中国葡萄酒爱好者的喜好特点,将在今年陆续允许旗下12款优质产品进入中国,以满足中国葡萄酒爱好者翘首企盼的渴望。

如果一定要找一个意大利品牌来代表意大利葡萄酒的话,非安东尼世家(也译做安提诺里)莫属。传承600多年的安东尼世家不仅是意大利最具知名度的葡萄酒家族,还是最具全球影响力的意大利葡萄酒家族,是“世界葡萄酒第一家族”(简称PFV)仅有的12个家族成员之一。

安东尼世家酒庄在意大利托斯卡纳地区名声显赫,自1385年安东尼世家加入佛罗伦萨酿酒师公会算起,安东尼世家从事葡萄酒酿造业已有629年的历史。家族的酿酒事业至今已经传承了26代,每代人都在秉承家族酿酒传统的同时,开拓进取、勇于创新。

安东尼世家不断探索和创新,同时始终不渝地坚持着对传统和托斯卡纳土地的尊敬,以酿造出更好、更高雅的高品质葡萄酒为目标。在葡萄栽培和葡萄酒酿造过程中,务求进步再进步,绝不受盛

名的束缚而害怕改变和停滞不前。安东尼世家敢于借鉴他国葡萄酒的优点,有机地融入和提升现有的酿造技艺,但绝不盲目仿造。

1971年,ANTINORI家族为了提升TIGNANELLO天娜干红的品质,为了调整葡萄的配比而放弃了本属于天娜干红的经典坎蒂DOCG资格,结果使天娜干红获得了全球顶级葡萄酒的品质,开创了意大利葡萄酒酿造的新时代,代表意大利葡萄酒赢得了更多全球性荣誉和认可。

(克 山)

2014 青年恒好公益创业行动于北京启动

名注册、提交方案及相关资料。活动主办方还将邀请2013年度在公益创业、社会创新、社会企业、公益创投领域,中国赛区中脱颖而出优秀项目团队参赛或参与公益创业青年榜评选。公益创业项目(含绒线类公益创业项目)方案征集截止日为2014年5月25日。最终,主办方将评选出20佳公益创业项目奖,每个项目奖励10000元(包括5000元现金加5000元绒线产品)。同时,获得20佳公益创业项目奖的绒线类项目,只

要达到织梦编织吧资助要求,就可以向活动主办方申请4万元二期项目资助(包括2万元现金和2万元绒线产品)。

启动仪式上,中国青年报总编辑、KAB全国推广办公室总干事张坤表示,举办青年恒好公益创业行动,是为了培养具有社会责任感、公益理想和全球视野的公益创业青年,营造鼓励社会创新与支持公益创业的社会氛围,引导当代青年用商业方法解决社会问题。

恒源祥(集团)有限公司总经理陈忠

伟认为,通过此次行动,可以让大学生充分认识目前社会各行业的发展现状,启发其对社会人才需求及自身职业规划的深刻思考,树立正确的事业观、就业观、创业观。

(周明喜)

产业平台