

王延和：新常态迎来消费资本的新模式

■ 本报记者 梦 杨

1月31日,世界新经济研究院与北京原点文化经济创新基金会共同主办的新时期经济新常态暨学习中央经济工作会议精神论坛,在北京钓鱼台国宾馆举行。经济学家陈瑜教授与中国科协原党委书记高潮等一些国内外著名的专家、学者和社会知名人士300多人参加了研讨。会议围绕在“新时期经济新常态”,如何贯彻落实中央经济工作会议精神,以及正确认识、适应新常态,并对陈瑜教授的《消费资本论》在企业中应用产生的重大影响深入研讨。众多专家学者对全球经济走势和中国经济改革做出了理性判断,对中国经济在新常态下实现快速转型升级,稳步向前发展充满信心。

陈瑜教授作为《消费资本论》的创立者和实践者,对在中国经济进入新常态下,消费资本理论体系如何应用,以及对中国经济发展产生怎样影响,作了深刻解读和具体描述。他指出:“中共十八大提出的各项决议,开启了中国经济发展的新局面,为中国今后的经济发展指明了前进的方向。中国特色社会主义,是以发展速度适宜、经济效益显著、可持续发展为特征,以实现社会全体成员共同富裕为目的、经济基础和谐的社会。这也是进入新时期、新常态下,中国经济应遵循的规律。”

KSPG 推出新型电动汽车 加热冷却器

日前,德国 KSPG 公司专为全球电动汽车市场推出一种新研发的加热冷却器模块。它通过充分发挥热泵效能而降低加热所需能量,增加电动车辆的行驶里程。

该模块是电动汽车空调系统的重要组成部分,主要用来调节车厢温度。它通过智能化调节加热冷却模块的蒸发吸热和冷凝放热的物理相变过程,实现车厢内的热量交换和传递转移,节省大约 60%的电能消耗,显著增加电动车辆的活动半径。该模块还具有空调的一般性优点,可单独调节驾驶员座位和乘客车厢的温度,增加舒适度。(晓 敏)

绅宝 X65 价格出炉

近日,北汽绅宝 X65 价格在网络曝光后引起关注,消费者对其寄予厚望。绅宝 X65 的定价区间为 10.68-15.68 万元,这个区间内,消费者购车是以家用多功能轿车为主。

绅宝 X65 是高性能休旅 SUV,其身上的性能基因来自 SAAB,全系搭载 2.0T 涡轮增压发动机,配合爱信 6AT 手自一体变速箱和同样源自 SAAB 的 F35 手动变速箱,这样的动力组合是性能表现最有力的支撑。同时为了增加驾驶者的感受,自动挡车型还配置了方向盘换挡拨片,增加了雪地和运动模式等驾驶方式。在满足性能需求的同时,舒适性也是一个硬性要求,绅宝 X65 采用现在流行的前麦弗逊后多连杆独立悬架结构,搭配精细调校过的底盘,有效保证了整车驾驶的操控性能和舒适度。同时还有如 Night Panel 功能的提供,进一步彰显了性能车的个性。(李 芳)

TCL TV+家庭娱乐电视 广受欢迎

羊年春节脚步渐近,彩电卖场的人流量也迎来小高峰,TCL 旗下 TV+家庭娱乐电视受到了消费者的欢迎。量子点电视 H9700 拥有一流的画质体验,率先采用了量子点显示技术和真彩显示技术,色域覆盖率创 110%,并把哈曼卡顿 A 级音响带到中国,为消费者打造前所未有的视听盛宴。

搭载真彩显示技术的 TCL TV+真彩系列 H7800,采用了行业顶级高色域 LED 背光源,NTSC 色域覆盖率达到 96%,是新一代高色域电视的标杆。TV+阵营中经典王牌——TCL TV+曲面电视 H9600 则采用了完美贴合眼球的黄金曲面屏体,搭配自动调节景深等超强功能,可以带来更立体、逼真、舒适的观看体验。TCL2014 全年热销单品明星 4K TV+ E5700 采用全程 4K 技术打造完美新“视”界,还率先升级了三大独门娱乐技能——首发影院、微信互联、游戏视频资源。据悉,首发影院 2 月上线片单即将加入多部最新院线大片。

春节家庭娱乐利器还有 TCL 芒果 TV+,它不仅拥有湖南广电丰富优质的综艺影视资源,同时还加入了天籁 K 歌等超强娱乐功能,让消费者感受明星级私人定制体验,与微信好友共享欢乐。为了庆祝成功晋级千亿俱乐部,2 月 6 日至 8 日举办的主题为“喜洋洋过大年,TCL 大屏购团日”的大型春节让利活动,有 48 英寸大屏电视团购价大放送,凭促销短信还能领取精美好礼。(苗雨萌)

金马集团董事长局主席王延和作为消费资本论践行的企业家代表做了主旨发言。金马集团董事长局副局长罗贵杰也作为特邀嘉宾参会。王延和指出,新常态是对我国经济发展状态的形象描述,是我国经济发展速度和驱动力调整的高度概括,是我国结构调整和深化改革的必然结果。

大连金马集团经过 20 多年的发展,现已发展成为涵盖商业、矿业、文化旅游业、现代农业(东北万庄)、房产建筑业五大产业为核心的大型综合企业集团,拥有遍布于北京、上海、辽宁等 28 个省、市和土耳其等国共 50 多个分(子)公司。总资产 200 多亿,年综合营业收入 130 多亿,员工总数超万人,先后荣获商务部“万村千乡”市场工程优秀试点企业、中国十佳诚信民营企业等殊荣。金马集团以“打造国际一流领军企业”为发展目标,以“追求卓越,创造传奇”为企业理念,以实业报国为已任,致力于共创财富、回报社会。

2014 年金马集团为适应经济发展的新需要和贯彻落实国家鼓励企业创新的精神,同世界新经济研究院合作,以陈瑜院长的消费资本论为理论依据,结合金马实际,创新性地提出了“消费变投资、投资变股东、股东能分红”的金马商业模式,并在金马集团旗下的东北万庄集团和金马超市率先落地实施。1 月 27 日,在大连召开了隆重的金马

“消费变投资”商业模式落地发布会暨东北万庄、金玛超市践行金玛商业模式启动仪式,标志着金玛商业模式正式投入运营。

2014 年 12 月 21 日,由金马集团、中国商业联合会和大连黑龙江商会在大连共同举办了“2014 中国(大连)消费经济论坛”,该论坛以“新消费,新投资,新模式”为主题,围绕消费资本论,研讨探索了消费驱动经济发展的新模式,以及如何通过促进消费扩大和升级,带动新产业、新业态发展,打造中国经济升级版。

大会上首次推出了“消费变投资、投资变股东、股东能分红”的金玛商业模式,拉开了金玛践行消费资本论和创新商业模式的序幕。大会受到了社会各界的广泛关注和认同,金马模式在持续升温、发酵、延伸,黑龙江省副省长孙尧为金马召开了专题协调会,民生银行组织专业团队代表总行与金马集团探讨了战略合作事宜。

王延和特别强调:以陈瑜院长的消费资本论理论为指导的“消费变投资、投资变股东、股东能分红”的金玛新商业模式,一改以往旧商业模式的诸多弊端。它从根本上改变了完全无视消费者利益的旧的商业模式,将高度重视消费者和消费资本的作用。当消费者购买东北万庄和金玛超市的商品时,不仅可以购买到放心满意的商品,同时还能有机会成为消费资本股东,享有



股份分配和年度分红。这种新商业模式的诞生,对新常态下中国经济的转型升级是一次大胆改革和探索,使消费者敢于消费、乐于消费,进而激活我国居民消费的资本存量,真正有利于推动我国居民消费扩大和升级,促进企业快速发展壮大。金马集团新商业模式的成功运作,不仅受到社会各界的普遍关注和赞誉,也得到了与会专家、学者和领导的认可。

品牌传真

大麦科技负责人周柳青表示,随着互联网思维和电信运营商介入电视领域,传统家电产业融合趋势加快,边界日益模糊。与传统电视和互联网电视不同的是,鹏博士作为国内最大的民营电信运营商做电视,会比传统厂家黏性更强。不仅靠单纯的硬件销售,更多是靠向用户提供更加优质的服务和体验来创造价值,形成“硬件+内容+广告+应用+宽带”的独特通路,开创一条崭新的智能电视商业模式。

(燕 文)

鹏博士发布大麦电视 大麦商城正式上线

标志着鹏博士打造完成了一个包含数据中心(云端)、骨干网、城域网(管道)和数字终端的超宽带生态圈。

当前,互联网化已成为整个电信行业发展趋势。流量和网络接入设备的高速增长致使很多传统服务业都开始互联网化,某种程度上也为具备“管道”和“信使”属性的电信运营商提供了跨界互联网的机遇。由此,鹏博士提出云管端战略,专门成立大麦科技子公司,跨界互联网,实现了由传统电信运营商向综合服务提供商的全面业务转型。

古稻西丰庄园传播农业文化倡导绿色生活

清香”。随着近年来北京出现水资源短缺及土地资源过度开发等问题,京西稻种植面积逐渐减少,百姓餐桌很难再见到京西稻。近日,北京市海淀区两会传来好消息:海淀区将对“三山五园”核心区域园外园进行生态景观建设,京西玉泉山下将重温稻花香。

古稻西丰庄园力推京西稻将得到重视和发展,这与近年来社会上对京西稻的关注和钟爱密不可分。京西稻历史时期指的是北京西郊万寿山、玉泉山周边地带生产的优质粳型稻米,用其做的米饭具有口感松软、醇香、粘度适中等特点,堪称米中极品。史料记载,京西稻是康熙皇帝到江南时带回的紫金箍水稻良品在京西试种的成果,深受康熙、乾隆皇帝的喜爱。

数据显示,上世纪八、九十年代时,京西稻种植面积有十万余亩。但目前,京西稻种植面积却仅有数千余亩,且集中在海淀区上庄镇、西北旺镇。据了解,北京西北部林木覆盖率达到 35%以上,拥有国家级城市翠湖湿地公园及近郊最大的水面上庄水库,生态条件可谓得天独厚。在注意到这些情况后,秉持传承京西稻农耕文化的理念,古稻西丰庄园在守护北京市近郊区保留下的最后一片良田。

村、企强强联手,深度开展一村、一品创

意策划,古稻西丰庄园整合当地资源,发展乡村旅游文化,将仅有的京西稻田种植区域发展为市民观光休闲圣地。目前,古稻西丰庄园已建设有生态农牧园、耕读文化创作基地、青少年校外实践教育基地、主题婚纱摄影等服务项目,打造出京西北部生态特色旅游。

以京西农耕文化为内核,古稻西丰庄园助力开展京西稻插秧节、收割节等农业文化活动。北京中天思源文化艺术传播有限公司参与京西农业文化的继承和弘扬,邓小平同志诞辰 110 周年之际,中国书画收藏家协会与中天思源文化艺术传播有限公司联合创办京西耕读文化创作基地,举办了京西稻田园风情书画创作交流会,并将全国 110 位书画名家深情创作、书写的邓小平同志的思想理论名句作品,在京西稻田园中宣传展览。当日,现场 30 位书画名家在京郊美丽的乡村、希望的田野挥毫泼墨,赢得了参与活动的当地青少年学生、老师的赞赏,体现了人与自然和书画艺术的完美融合。

传播农业文化,倡导绿色生活。文化是促进生产力的力量,该庄园将努力发展新时期农耕文化,服务都市百姓,创造多样化的经营模式,提升土地资源价值,为中国农业新时期取得新成就贡献一份力量。(高晓芳)

深圳礼品家居展引领业内风尚

机、可切出 14 种形状的多功能切切机等创意厨具。将水果放在机上就可切成正方、菱形、蛇形、网状等 14 种形状,相信一定会为你带来独一无二的厨房新感受。

透明不碎咖啡壶——建乐士-Kinox 咖啡壶,由优质不锈钢和优质食品级太空胶精制而成,产品同时具有玻璃的透明性和不锈钢的耐用性,可加热,不碎裂。想想拥有这么一款精致的咖啡壶,清晨醒来喝一杯浓郁飘香的咖啡,坐享高品质的晨起时光实属惬意。

“新标立异”模仿世界不乏创新

新标立异,而不是标新立异。这就是阿乐乐可(Allocacoc)设计世界的座右铭。来自传统,却从不拒绝时尚创意。此次深圳礼品家居展上的将要展出的阿乐乐可是在 2011 年荷兰设计小镇代尔夫特成立,创意团队一直致力于重新设计日常用品,并最终达到一个目的:淡忘传统,并铭记阿乐乐可的产品设计。

绥芬河上榜全国电商百佳县

日前,阿里巴巴集团研究中心发布的 2014 年《中国县域电子商务发展指数报告》显示,黑龙江省绥芬河市电子商务发展指数在全国排名第 18 位,成为该省唯一上榜的“电商百佳县”。

2014 年,绥芬河“电子商务”网购平台——绥芬河购物网成功上线,986 家商户经营的网络店铺把招牌俄货卖到全国各地,截至去年末,全市已有自建电子商务交易平台 33 个,每天点击搜索量达到百万。同时,在绥芬河边境经济合作区内,占地 2.5 万平方米、投资 1.15 亿元的阿里巴巴中俄云仓物流储备配送中心项目,已完成主体框架建设。(吴惠娟 杜怀宇)

安居客助力房产投资

春节假快到了,今年不少土豪级公司发几十个月年终奖,巨额奖金的投资渠道要谨慎选择。房地产投资成本高,资金的流动性和灵活性都较低,但相较于其他金融投资有保值的优点。安居客的研究员表示,目前学区房备受投资者青睐,因为名校附近的租金回报率较高、人文环境附加值较大。

年终奖的金额有限,多数投资者需量力而行。建议投资者通过一些专业的房产租售平台,了解楼市资讯,把握楼市政策,判断房价走势。以安居客平台为例,用户可以实时查看新闻,房价走势,计算房贷和进行贷款申请。(李 晴)

北京城建·畅悦居项目受欢迎

近日,北京市昌平区北七家镇海鹄落新村土地招标出让,引来八家实力房企血拼,致使地价赶超房价的尴尬情形再现。在此大背景下,同处当地的北京城建·畅悦居项目则得以得天独厚的优势,整合各种资源,赢得了特定消费群体的喜爱。

据悉,今年以来,北京土地市场高价地出让不断,从丰台亚林西地块到白盆窑地块、再到通州区永顺镇地块,多宅宅地的土地出让价格都达到了往年最高水平。1 月 29 日,昌平区北七家镇海鹄落新村土地招标出让,吸引了绿地、万科、保利、龙湖、远洋、富力等大型房企参与,最后绿地以 45.16 亿元竞得。该地块总建筑面积共 43 万平方米,项目一期需要配建 99600 平方米的限价商品住房,房屋销售限价为每平方米 12000 元。住宅部分折合楼面地价约为每平方米 20000 元以上,而目前该区域商品房成交价均为每平方米 25000 元左右。

同处当地的北京城建·畅悦居项目背倚温榆河,自然景观得天独厚,周边还有别墅群等高档社区,低密雅致,健康宜居。借助温都水城商圈的辐射,区域内医疗、商业配套已经形成规模,同时还紧邻北京电影学院、中央戏剧学院、北京邮电大学等高等学府,人文环境亦佳。(徐 云)

太太乐:让 13 亿中国人都尝到更鲜美的滋味

2014 年 12 月 18 日,上海太太乐食品有限公司宣布,在经济下行的市场环境下,太太乐逆势成长,精类产品产销量成功突破 13 万吨规模,实现国内人均消费 100 克。这是太太乐继 2012 年实现精类产品 10 万吨、拿下精类年度产销量全球第一后的又迈上一个新台阶。

20 世纪 80 年代末,太太乐创始人荣耀中先生研发出第一包鸡精产品,代表了中国新型鲜味复合调味料的源起。1994 年,太太乐鸡精产销量突破 3000 吨大关,奠定中国鸡精产业的基础。2006 年,太太乐实现 5.6 万吨目标,2012 年实现精类产品产销量突破 10 万吨,并成功拿下精类产品产销量全球第一的桂冠。太太乐 30 年的发展历程,也是中国以鸡精为代表的新型鲜味工业体系从无到有,从小到大的发展过程。用专业人士的一句话来讲就是“太太乐不仅带动了鸡精产业的发展,更推动了整个中国新型鲜味工业体系的快速发展”。

太太乐总经理荣耀中介绍,13 万吨产销量,意味着全球有 4 亿人,1 亿个家庭,20 万家餐馆在使用太太乐的产品,长远来看,消费者对鲜味的需求是长期、稳定的。未来太太乐将更坚定地通过“十全十美进终端”、“五福临门进厨房”、新型网络营销等创新型的市场推广活动,网罗 4 亿中老年客户、4 亿网络客户、4 亿农村客户,实现精类 18 万吨、销售额 50-100 亿的目标,让更多消费者享受到太太乐更鲜美的滋味,让鲜味成为代表全国消费者生活更美好、更幸福的符号之一。(田 磊)