

产业资讯

东风悦达起亚 2015年公益在行动

作为社会的细胞、家的公民，企业既承载着发展的使命，也承担着社会的责任。2015年，东风悦达起亚援建希望小学、贫困家庭房屋，开展儿童安全日活动、为爆炸事故捐款……企业用心践行公益，用爱传递希望，让梦想火种和感动能量在中华大地上传播。

2010年，东风悦达起亚与中国青少年发展基金会合作，捐资1200万元启动为期3年的30所希望小学援建工程。2014年又注资1000万元援建20所希望小学，并为云南鲁甸地震灾区捐资200万元建设2所希望小学。预计到2016年，企业援建的希望小学数量将达到52所。(雪 真)

2015年奇瑞捷豹路虎崛起 中国高端汽车市场

一年之内推出两款世界一流产品，传承捷豹路虎全球统一标准；成立3年来，建成卓越的研发、采购、制造、质量、营销、人才体系，企业综合实力和运营效率显著提升；高效建成“全球样板工厂”，拥有“先进、高效、环保、品质”四大核心优势。奇瑞捷豹路虎汽车有限公司(以下简称奇瑞捷豹路虎)厚积薄发，以一系列引人瞩目的成绩，为即将结束的2015年呈上了一份出色答卷。

作为国内首个中英合资的高端汽车企业，奇瑞捷豹路虎遵循捷豹路虎在产品开发、零部件采购、生产制造、质量管理、人才培养和市场营销等环节的全球统一标准，致力于为中国消费者交付世界一流品质产品和梦寐以求的高端品牌体验。凭借对中国消费者需求的敏锐洞察，奇瑞捷豹路虎适时引进捷豹路虎全球最新技术与产品，于2015年内相继推出了路虎揽胜极光和路虎发现神行两款全新车型，短时间内实现了捷豹路虎全球领先技术和产品的本土化，开创了中國豪华SUV市场的新格局。(雪 真)

2015 青年恒好成果发布会 在京召开

12月27日，青年恒好公益创业行动在北京举行成果发布会，经过层层筛选后选拔出的十佳公益创业计划书、十佳公益创业项目、十佳公益创业青年共获得了15万元奖金，部分获奖项目已经落地。该活动由青年恒好理事会主办，KAB全国推广办公室、恒源祥(集团)有限公司承办。

2015年的青年恒好主要由公益创业计划书、公益创业项目征集及公益创业青年遴选、青年恒好公益创业行动城市巡讲、成立青年恒好公益创业高校研究中心、调查编辑出版《中国青年公益创业报告(2015)》等组成。

同时，青年恒好公益创业俱乐部宣告成立，为中国的公益创业青年搭建了交流的平台，助力公益创业的发展和未来。2015青年恒好所有获奖者将成为第一届青年恒好公益创业俱乐部创始会员，并将从俱乐部中推选优秀公益创业青年代表参加国际性创新创业交流活动。

2015年的青年恒好还首次引入众筹元素。征集来的项目根据青年恒好在2014年提出的中国青年公益创业标准及评价指标，以及青年恒好公益创业计划书、项目评选标准，经过网络公示及专家评审，青年恒好理事会最终在计划书、已经实施的项目中各选出前20名进行众筹。

公益创业项目筹资前三名分别是“手机上网可以用耳朵”、“花时间”绽放“女性学院”、“残疾人云”圆梦全国弱势群体创业就业，这三个项目众筹资金总额达到7.17万元；公益创业计划书众筹前三名分别是I2U、微孝暖巢和一群热血青年的“农”事儿，三个公益创业计划书共筹资5.18万元。

KAB全国推广办公室总干事、中国青年报副总编董时评价：“这是青年恒好第一次与众筹网合作，通过社会众筹，一方面传播了公益创业理念，另一方面让公益创业项目接受市场的检验，这是一个很好的探索。”(冉 荷)

创创集团新模式 助力贵州凯里经济开发区

12月22日，创创集团与贵州凯里经济开发区市政基础设施项目举行开工仪式。据了解，凯里是贵州东南的门户城市，华东、华南进入大西南的主要交通要道，贵州凯里经济开发区则是黔东南州第一个省级开发区。凯里经济开发区管委会副主任卿尚东、创创集团总裁刘彪、上海大大建设总经理季巍等共同出席。

此次率先动工的是摆马大道、宝京至大数据产业园连接路段两项工程。据悉，创创集团总部设立在上海，业务涉及基础设施建设、房地产开发、基金投资、财富管理、文化传播、酒店管理等众多产业。

创创集团总裁刘彪表示，紧扣国家发展政策导向参与PPP项目，经过前期缜密考察及评估，联手贵州凯里经济开发区，运用集团多元化产业优势，大力推行“融建一体”创新型商业模式，这一举动将为凯里经济开发区的建设及贵州经济发展注入一针强心剂。

凯里经济开发区相关负责人表示，借助创创集团的多元化产业优势，运用“融建一体”模式，将拓宽贵州凯里经济开发区融资渠道，帮助解决项目建设所需资金，抓住凯里智慧城市建设试点的机遇。(魏 勇)

凤凰金融 A轮融资8000万美元 构建“融势”大版图

近日，凤凰金融峰会暨凤凰金融A轮融资发布会在凤凰国际传媒中心举办，会议现场，凤凰金融宣布获8000万美元的A轮融资。据悉，本次领投凤凰金融的几家企业均为具有国资背景的大型专业金融机构，可以说是传统金融领域的正规军。业内专家认为，这些金融机构将把与凤凰金融的合作纳入自身战略发展的重要步骤内，透露出了强有力的市场讯号，同时也为目前鱼龙混杂的互联网金融市场注入了正能量。而随着越来越多强势合作者的战略加入，凤凰金融版图初现雏形，或将引领整个互联网金融行业走入正向通道。

接下来，就让我们深入解析凤凰金融本轮融资的战略背景，洞悉互金发展走向。

中信、东方、中合，解决资产来源问题

此次参与凤凰金融A轮融资的投资方包括中信集团旗下中信资产管理有限责任公司、中国科学院国有资产经营有限公司旗下国科嘉和基金、中国东方资产管理有限公司旗下东方瑞宸基金管理有限公司以及中合中小企业融资担保股份有限公司。



近日，2016首届中国曲面电视节启动仪式在重庆举行。中国家用电器商业协会理事长彭宝

泉，常务副理事长、重庆百货大楼股份有限公司电器事业部总经理、重庆重百商社电器有限公司董事长胡宏伟，中国家用电器商业协会副理事长兼秘书长连四清，重庆家用电器服务联合会秘书长詹冬等领导数百位家电品牌负责人、渠道商代表齐聚山城，在媒体记者的共同见证下，共同启动了2016中国曲面电视节启动球，点亮中国地图。

会上，李湘代表中信资产管理公司表示，与凤凰金融开展战略合作是中信资产的重要举措，他对此满怀信心。中合中小企业融资担保股份有限公司副总经理兼首席风险官张卫东表示，在A轮融资之前，已经与凤凰金融进行了关于互联网金融的深入研究和探讨并达成共识。

东方瑞宸基金管理有限公司是由中国东方资产管理公司下辖机构中国东方资产管理(国际)控股有限公司为主要发起人设立的另类投资管理公司，主要方向为房地产投融资、私募股权投资、证券市场等另类投资业务。

会上，李湘代表中信资产管理公司表示，与凤凰金融开展战略合作是中信资产的重要举措，他对此满怀信心。

中合中小企业融资担保股份有限公司副总经理兼首席风险官张卫东表示，在A轮融资之前，已经与凤凰金融进行了关于互联网金融的深入研究和探讨并达成共识。

东方瑞宸基金管理有限公司总

经理邱海斌表示，东方瑞宸聚焦于有独特竞争力的标的，聚焦于高速增长兼具协同效应的伙伴，甄选有想象力的互联网金融产业进行合作，东方瑞宸将发挥东方资产金融全牌照的优势，与凤凰金融紧密合作，为客户提供稳健回报和极致体验。

由此可见，凤凰金融的A轮融资，融“势”大于融“资”。在专业金融领域，有了正规军的战略支持，就有了源源不断的优质资产保证。而多元化、专业化的战略组合，更为凤凰金融未来将推出的复合化定制化金融产品服务，打下了良好的基础。

银川产业基金：融合更多地方经济

银川产业基金管理有限公司旗下的银川凤凰展翼创业投资基金，是地方经济发展的重要代表，经营范围包含基金管理、资产管理、创业投资业务、代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务等。作为本次领投凤凰金融的机构之一，银川市产业基金董事长田友强在会上表示，投资就是要投好的稳健的项目，凤凰金融以团队的稳健和高效经营，必将成为互联网金融行业的领导者。这次的合作仅是开

2016 首届中国曲面电视节重庆启动



近日，2016首届中国曲面电视节启动仪式在重庆举行。中国家用电器商业协会理事长彭宝

泉，常务副理事长、重庆百货大楼股份有限公司电器事业部总经理、重庆重百商社电器有限公司董事长胡宏伟，中国家用电器商业协会副理事长兼秘书长连四清，重庆家用电器服务联合会秘书长詹冬等领导数百位家电品牌负责人、渠道商代表齐聚山城，在媒体记者的共同见证下，共同启动了2016中国曲面电视节启动球，点亮中国地图。

彭宝泉表示：曲面电视成为今

年双11线上线下市场最火的产品、最大的赢家，如果说今年是曲面电视的流行元年的话，2016年或将是曲面电视加速渗透，快速普及的元年。

据曲面电视组委会主席胡宏伟介绍，接下来，组委会将联合三星、海信、TCL三大彩电生产厂商，与会渠道商代表所属企业以及当地市场份额领先区域家电连锁巨头，开展为期两个月的曲面电视节推广活动，形成厂商联合推广曲面电视，

掀起各大家电卖场热卖曲面电视的浪潮。

中国家用电器商业协会还发布了曲面电视行业发展报告。报告称，曲面电视以89%的UHD渗透率、99%的大屏比例以及近100%的智能覆盖率成为高端电视代表，未来几年将以100%—200%的速度快速增长和普及，曲面电视也将成为继“高”“大”“智”之后的中国电视行业下一个风口。

(少 华)

中国 OLED 未来产品高峰论坛举办 创维引领行业新风向

2015年于彩电市场而言可谓艰难的一年，市场总量下滑，液晶显示技术停滞不前，互联网品牌“跨界”加入，致使彩电市场价格战愈演愈烈，给各大彩电厂商很大的压力。在这样的形势下，每一家彩电企业都力求在显示技术方面寻求进一步突破，希望通过技术的革新赢得市场。

12月21日，创维联合多家机构在深圳南山前海企业公馆举办了“中国OLED未来产品高峰论坛”。香港科技大学兼美国罗切斯特大学教授邓青云在论坛上表示，在各行各业应用领域上，OLED具备了LCD无法媲美的优势，未来两到三年，OLED必然成为显示技术的核心，逐渐取代现有的液晶显示技术。

齐心共进 OLED全球推广

自1987年邓青云教授发现

OLED材料伊始，这一创新性的材料就预示着显示技术未来无限拓展的可能，也掀起了全球对于OLED研发的热潮。OLED是基于有机薄膜的自发光源显示技术，具有众多优点，如超薄、超广视角、柔性可卷曲、高色域、快速响应等。邓教授表示，目前OLED技术，尤其是WRGB的OLED技术已经非常成熟。

电子科技大学钟建教授也发表了他对OLED未来的看法。钟教授坚信OLED是一次显示技术的革命，电子科技大学作为中国OLED产业发展联盟的成员学校，必定会在这项技术上持续投入，只有大家一同推动OLED的发展，才能让这一技术更快地应用到各领域中去。

LGDDisplay OLED中国销售副总裁李廷汉表示，在OLED技术的研发上，LGDDisplay一直处于国际领

先地位，并在全球OLED市场积极布局，坚定不移地进行推广。同时，得益于中国企业创维集团这位长期合作伙伴的坚定支持，也加速了OLED在中国大陆的推广步伐，让更多消费者感受到了新技术所带来的改变。

OLED+HDR：创维引领产业新方向

作为中国OLED产业发展联盟的理事长单位，创维集团也在论坛上发表了讲话。创维彩电事业部总裁刘棠枝对创维的OLED战略进行了简要介绍，表示OLED是一项充满无限想象的技术，创维会坚定不移地与LGDdisplay一同进行OLED推广。

OLED有机电视高亮度、高色域、无限分区等特点，为HDR画面的展示创造了天然优势，而OLED全尺寸的应用特点，HDR从内容到传输、

中国农产品流通质量万里行：流通革命实现惠农惠民

农产品质量安全问题频出，好品质农产品买卖两难，产品价格偏高等等是我国农产品流通市场的顽疾，为了改善此类现象，帮助农户打通优质农产品销路，帮助消费者解决购买难，购买贵的问题，中国质量万里行促进会于12月22日在人民大会堂发起中国农产品流通质量万里行，华蒙通物流控股有限公司将作为活动的协办方全程参与到此质量万里行行程中。

出征仪式之前，记者向中国农产品流通相关行业专家了解到，在中国的农产品流通市场，一般情况下，仅流通成本一项就占据了农产品售价的50%—60%之多。中国农产品流通由田间到餐桌一般要经过5—7个环节，每经过一个环节即要加价10%—20%，而诸如蔬菜、水果一类的农产品流通损耗高达30%之多，这些成本最终均会由消

费者承担——即消费者最终承担的价格为农产品初始价格的230%—270%。

反观日本、欧美等发达国家，则使用了截然不同的模式，流通环节少、效率高、产品新鲜、加价少，既能够保护农户的利润，又可以让消费者享受质优价廉的产品。在日本，农产品仅通过大集团批发商、中间批发商及零售商三个环节即可到达消费者餐桌；在西欧，产、加、销一体化模式已然形成，农产品仅通过完善的公益性批发市场网络一个环节即可到达消费者手中；在北美，粮食类期货市场发达，果蔬类产地与大型超市、连锁经销网络间的直销比例约占80%左右，经由批发市场流通销售的仅占20%左右。中间流通环节的减少直接能让农产品售价降低、损耗率下降、利润率上涨、新鲜度提升等

一系列良性改变出现。

华蒙通物流控股有限公司董事长任美成向记者透露，经过多年的探索与考察，华蒙通在对外各类农产品流通模式进行广泛学习和归纳总结后，考虑到我国的农产品产业结构以及现阶段的基本情况，最终以日本模式作为其独创的现代农业供应链模式的蓝本，第一次将农产品由田间到餐桌的环节缩短至4个，在此前提下，流通环节产生的加价总量减少20%—57.14%，而农产品流通的损耗也能够减少30%—60%以上。这也就意味着消费者只需用原价75%的价格即可享受到比原来新鲜一倍以上的高品质农产品。

会议上，中国质量万里行促进会秘书长高伯海对华蒙通物流模式做出高度评价：“惠民、惠农是促进



会此行的重要目的，恰好也是华蒙通一直以来的追求，在这一点上，两个平台的愿景是契合的。此外，华蒙通新颖的物流模式也让我们眼前一亮，通过对流通环节的精简，消费者会享受到更新鲜、更便宜、更优质的农产品；而农户也将在不影响利润的前提下扩大销量，甚至实现以销定产。这也是我们所追求的惠民、惠农。”

(魏 勇)

联姻《一站到底》：奥克斯空调2016年要一战到底

面对2016年空调市场竞争，所有厂商早就非常清楚地看到，这将是一场异常艰难的洗牌战、体力战。表面上拼的是终端促销和推广引爆，实际上比的却是厂商的资金和家底。奥克斯空调再度发布消息，将在2016年斥资独家赞助一档集知识性与娱乐性为一体的江苏卫视王牌栏目《一站到底》，这也被认为是奥克斯欲在2016年空调市场生死洗牌大战中决心“一战到底”的重要信号。

面对身陷寒冬之中的空调市场，到底应该拿什么激活市场商家和消费者的信心？除了品牌日的终端引爆、工厂直销，以及异业联盟，还应该怎么办？奥克斯空调独家冠名《一站到底》栏目释放了一个重要信号：敌退我进、敌进我快进，比的不仅是实力，更有魄力和耐力。

由此，奥克斯也成为2016年空调业率先给答案的领军企业：坚持对市场的持续资源投入不缩水，坚持

对产品技术的持续创新不动摇，坚持对转型升级战略的持续推进不变轨，坚持打造年轻人喜爱的家电品牌方向不改变，保持对市场操作的连续性和一贯性。

独家冠名江苏卫视王牌栏目《一站到底》，正是奥克斯在2016年率先打响的市场资源投入第一炮。这不只是很好地完成了奥克斯空调在2016年度以娱乐营销取代同行的价格战、概念营销等传统营销模式，引爆市场和消费需

求第一炮，更为重要的是，这还兑现了奥克斯空调对市场和商家的承诺：越是市场寒冬，越要加大资源投入力度。

在空调资深观察家看来，“这绝对不只是一次简单的奥克斯娱乐营销策略的延续，必须要清楚地看到，这是在同行纷纷收缩市场投入和战线的情況下，奥克斯仍然逆市投入，这释放出来的就是一种大企业的底气与魄力。明明可以靠实力吃饭，奥克斯却用这次

(魏 勇)

的国家专利推向市场，进行产业化和科学技术发展，把科学的和社会化优质的资源结合到一起，真正为国家和社会创造新的价值和贡献。

有了中科院等机构的大力支持，凤凰金融打造“智能金融平台”的战略已初显轮廓。或者，凤凰金融将成为中国乃至全球最受关注的的互联网金融创新焦点。凤凰蓝图，已绝非8000万美元等简单的财务数字可概括。

正如东方瑞宸的邱海斌所说，“投资方与凤凰金融的合作，是行业佼佼者的联手，是安全审慎的选择，是战略的布局，更是战略共赢的合作。”凤凰金融本次A轮融资被誉为最具价值的A轮，是投资方发挥自身优势，与凤凰金融优势的结合，更是优质资产保证与有效行业经验的深度输入。作为凤凰卫视集团的战略一步，凤凰金融将与传统金融正规军一起，规范发展、稳健前行，为行业发展输入源源不断的正能量。(魏 勇)

产业亮点

陕汽重卡2016 渠道动员会全面启动

12月23日，陕汽重卡2016渠道动员会率先在沪宁、山东区域开启，拼抢市场的战斗激情如燎原之势，将迅速在全国范围内铺开，公司领导已奔赴前线，为各地渠道打气，为实现2016年营销工作首季开门红，共同出谋划策。

陕重汽副总经理周根朝强调，沪宁办事处明年销量8000辆，是总部的目标，也是沪宁办的机会和挑战，希望深入研究细分市场，研究客户需求，积极推进落实产品系化营销，做好黄金版X3000推广，实现沪宁一季度开门红。

在2016山东区域渠道动员会上，陕重汽销售公司总经理刘翔韬发布2016年渠道动员令，强调调整状态激发活力，全面策划2016年营销工作，销售公司7.2万辆目标不动摇，山东区域1.1万辆目标不动摇，陕汽将与渠道一起，携手开拓，价值共享，共同努力实现一季度山东区域开门红。在座谈环节，大家积极发言，渠道代表一致表示，对2016年市场充满了信心，并坚信通过X3000黄金版产品的推广，扩大陕汽品牌的影响力，促进销量的新跨越。

2016年，是陕汽营销迈向新台阶的一年，更是转型的挑战之年，陕汽各办事处围绕区域指标、重点市场、重点渠道、重点上量车型等方面，制定切实可行的战略战术。(小 民)

全民健康素养促进 行动社区行在京启动

为了推进大健康事业快速有序发展，促进大健康进万家使命的落实，为社会提供更多的就业和创业机会，中国保健协会、金士力佳友(天津)有限公司、赢麒生物科技有限公司日前在北京启动了“全民健康素养促进行动社区行暨大健康走进万家公益活动”。大会提出了全民健康素养促进行动的要求，明确了企业和成员做好大健康的责任和义务，坚定了做好大健康使者的信心。

金士力佳友(天津)有限公司追求和探索的健康理念是“还原健康平衡”，是将中国传统医药精髓与现代医药科技成果结合，指导人们对生命健康进行全程呵护，将生活和生命回归到本来的健康平衡状态，使人生实现“生得优、活得长、病得晚、走的安”的大健康产业目标。

赢麒生物科技有限公司是立足大健康产业研究与发展，专注于大健康产业领域营销与推广的企业。其斥巨资打造V赢商城，并率先提出V营销(消)模式，这种模式是对O2O模式的进一步升级，它不仅是在线上线下的简单结合，更是全方位适时互动的完美融合，实现消费者全天候24小时线上选购线下收货，得到最快、最便捷、最真实、最完美的购物体验和服务。

由于相同的理念，两者强强联合，通过健康知识宣传教育及爱心公益活动，组织义务健康养生讲座，举办免费体检，开展入户调查，举办产品说明会、产品推进会，产品进社区以及“一对一”沟通等多种形式，倡导全民对疾病的防护意识，达到“健康每一人，幸福千万家”的目的。(周 黎)