



360为何遭“合围”

本报记者 陈 静

尚未走出“虎狗大战”，“麻烦制造者”奇虎360又迎来了搜狗之外的新“敌人”：腾讯、小米、百度和金山。

9月23日，腾讯QQ浏览器团队发布声明称，360手机卫士恶意恐吓用户手机QQ浏览器存在所谓“安全漏洞”问题，腾讯对此表示强烈愤慨，并保留对360民事诉讼与刑事诉讼的权力。9月27日，小米称因360手机助手建议用户卸载小米应用商店、百度地图等应用，“严重侵害了用户利益”，因此决定“下架整顿360全线产品，进行安全检查。”4小时后，百度表示360此举不但损害百度、小米产品声誉，“近日将对奇虎360公司依法提起诉讼”。随后，金山网络则发表声明称，“360安全卫士悍然将金山毒霸、猎豹浏览器官方网站正常安装包强行拦截恶意诱导删除。”对此，金山手机助手已经全面下架360产品，并向法院提起诉讼且立案。

烽烟愈演愈烈，一时间让人不禁想起3年前的“3Q大战”，只不过当时的金山、百度、腾讯、傲游、可牛这5家公司变成了现在的百度、腾讯、金山、搜狗和小米。战场也从PC互联网转向移动互联网。

应该说，此番混战的时间点，仍和互联网格局的大变化有关，随着百度通过以“金钱换时间”的方式19亿美元“天价”将91无线收入囊中，腾讯闪电入股国内搜索市场的第三把交椅的搜狗之后，巨头们已联手拥有了包括安全杀毒、输入法、搜索、即时通讯、浏览器等全产业链的布局，与360在传统互联网和移动互联网上的产品线可谓针尖对麦芒。随着巨头们对其产品线整合的完成，360的压力可想而知，其高调的行事作风在不断触及巨头们商业利益的同时，也将自己推入了四面树敌的境地。

另一方面，对于惯打公关战的奇虎360来说，也掌握了一整套在压力中借由营销手段提升自己曝光率的行事规则。从“3Q大战”的结果来看，无论是口水仗还是法律诉讼都未能让360伤筋动骨，反而为其吸引了大量眼球和注意力，从这一点来看，此番由360率先挑衅而展开的混战也未必就不是奇虎360董事长周鸿祎刻意为之的“一局大棋”。

不过，不管互联网巨头的算盘打得如何得意，但互联网市场毕竟仍需要一个持续发展的大环境，毫无底线的争斗依然并非一个健康的状态，行业的竞争依然要保有底线，并且建立在保护用户利益、提升用户体验的前提下，并借由竞争来带动产业的健康发展和创新。

因此，在呼唤行业自律的同时，也需要管理部门尽早介入。一是引入第三方评测和研究机构，广大用户需要一个“说法”；各执一词互相攻击的互联网巨头们所持的种种说辞，究竟是否合理？它们提供的移动互联网应用究竟是否安全？这些都不能“公说公有理婆说婆有理”，要有一个中立公允的判定。二是要尽早借助管理部门之力对行业进行规范，对市场竞争的形式和底线有所明确，尽管工信部早在2011年就曾颁布了《规范互联网信息服务市场秩序若干规定》，但从其后互联网巨头倾轧的种种乱象来看，尚且需要更为清晰的监管方式、执行细则和处罚条例，并且对违反规定的企业“动点真格的”，真刀真枪地进行处罚，否则消费者将始终陷于被绑架的境地，成为互联网巨头们手中的“棋子”。



双龙汽车力推三款全新SUV

本报北京9月29日讯 记者杨忠阳报道：韩国双龙汽车3款全新SUV(运动型多用途汽车)雷斯特W、路帝、柯兰多近日在北京上市，其颇具竞争力的价格让国内SUV市场更加火爆。此次推出的3款SUV各有特色，其中，雷斯特W为正宗越野车非承载车身结构，路帝则融合了大型SUV和MPV(多用途汽车)的特点，柯兰多则是面向年轻群体标榜时尚的都市越野车。

据介绍，韩国双龙公司是一家专注SUV研发和生产的综合性汽车制造企业。双龙汽车中国总经理金圣来表示，新车型的推出充分展示了双龙“强健、独特、品味”的产品开发理念，未来双龙汽车将进一步扩大在华的销售网点和服务网络，提高服务水平。

和鹰科技打造产品和服务创新

本报讯 记者曾金华报道：在日前举办的中国国际缝制设备展览会上，上海和鹰机电科技股份有限公司的全新自动铺布机、三维人体扫描仪、虚拟试衣间等设备为观众呈现“服装数字化全面解决方案”，一系列创新成果受到市场欢迎。

据了解，作为拥有完整知识产权并实现规模化量产的数控裁剪设备制造商，和鹰科技近年来致力于产品、服务的不断创新，积极推进工业化与信息化的融合，推动数控裁剪设备技术创新及普及自动化裁剪技术。2013年初，和鹰科技整合美、日等国家的技术资源，推出以三维智能量体系统为支撑的“四分钟快速成衣系统”，颠覆传统服装业量体裁衣的观念。

齐河农合行助力新型农业主体

本报讯 今年以来，齐河农合行积极助力新型农业经营主体发展，累计发放贷款3亿元。

据了解，为响应中央一号文件提出的关于鼓励和支持承包土地向专业大户、家庭农场、农民合作社流转的政策，齐河农合行把支持家庭农场等新型农业经营主体作为信贷支持“三农”重点，在不断完善拓展小额农户贷款的基础上，根据新型农业经营主体的经营特点和资金需求，不断创新信贷产品，先后开办了农民专业合作社贷款、家庭农场贷款和农业龙头化企业贷款，努力为农民朋友做好服务。

(黄万彬)

本版编辑 董庆森 梁剑箫

热炒3个多月的“饮酒事件”终有下文

西安饮食借杜康“解忧”受阻

本报记者 王轶辰



目前，餐饮和白酒的契合度较高，餐饮是白酒消费的重要渠道，而白酒也成为餐饮企业的新增盈利点。西安饮食和杜康酒业的合作，需要建立在产品、渠道以及营销均良好的基础上

近日，西安饮食股份有限公司发布公告称，公司拟与陕西杜康酒业集团有限公司签署《合作框架协议》，同时终止5月27日双方订立的《增资扩股意向协议》。待双方共同认可的增资扩股条件成熟时另行议定，包括并不限于增资扩股、并购、股权置换等方式。

至此，被投资圈热炒3个多月的“饮酒事件”终于有了下文。专家表示，在高端餐饮和白酒业持续低迷的大背景下，企业积极寻求转型值得肯定，但在寻求“暖床”伙伴的道路上仍需谨慎。

5月27日，西安饮食发布公告称，公司与杜康酒业签署了《增资扩股意向协议》，公司拟以不超过2亿元的现金或非货币资产参与杜康酒业增资扩股事项。此次股权收购事项不构成关联交易，杜康酒业的前5大股东为一致行动人，西安饮食参股杜康酒业，不会导致杜康酒业的控制权发生变更。消息一经传出，停牌多日的西安饮食在28日一开盘便“一”字涨停。

可在随后的一段时间，西安饮食“2

亿豪饮杜康”的举动频频受到质疑，有投资者爆料称，西安饮食拟重金增资的杜康酒业实际上仅是杜康酒的销售公司，并不具备杜康酒研发产销能力，更未拥有“白水杜康”的产品商标权及生产资质。若消息属实，则意味着西安饮食花费巨资购得的只是“空瓶杜康”。

时隔3个多月，西安饮食终于打破沉默，宣布终止此前的增资扩股方案。其最新公告也从侧面印证了之前传言的可靠性。根据公告，杜康酒业及其关联企业已有明确意向，将对杜康酒业及其关联企业进行资源整合，最终将所有涉及“白水杜康”产品商标、生产加工、销售渠道等完整的产业链条整合集中到一个法人实体内。

同时，杜康酒业承诺，若经过上述资源整合，整合后的新的法人实体拟通过增资扩股方式引入资本扩大企业规模时，杜康酒业及关联企业应执行其于上述框架协议签署日前确认的既有增资扩股投资方案，引入原定投资者。当完成前述既有投资方案并引入原定投资者后，杜康酒业及

其关联企业将赋予西安饮食进一步增资扩股的权利。

对此，中投顾问食品行业研究员向健军表示，西安饮食对杜康酒业暂缓收购事宜，主要是对杜康的估值出现变化。一方面，目前杜康的销售情况不容乐观，被收购后业绩或难以出现大幅逆转；另一方面，杜康酒业资产状况较为混乱，引起西安饮食对收购产生疑虑。西安饮食对收购杜康一事小心谨慎较为可取，盲目快速进行收购今后将对公司产生较大阻碍。

西安饮食拥有西安餐饮业几乎所有的中华老字号品牌，其主要经营网点均位于西安市核心商业区。近年来，主营中高端餐饮、宾馆的西安饮食主营业务长期低迷，特别是去年国家限制“三公消费”以来，其业绩进一步下滑。

公告显示，2013年上半年，西安饮食营业收入2.87亿元，同比下降4.71%，其中，第一、第二季度的单季收入增速分别为0.83%和负9.51%。在其三项主营业务中，餐饮服务营业收入同比下降了6.47%，为

格力电器董事长：

企业应重诚信而非炒股

据新华社北京9月29日专电 (记者杨毅沉) 针对近期有消息称格力电器将进军银行业，格力电器董事长董明珠近日在接受记者采访时表示，进军银行业未做成，因此不想传播此事以免误导市场。同时她还表示，应该更加重视企业技术、管理特别是诚信水平，而非非仅仅关注企业股价涨跌。

近期，有消息称“格力电器将以控股子公司格力集团财务有限责任公司作为银行业务整合平台”，董明珠对此表示，“如果你做不成就提前有一个预告说要搞银行了，那是误导了市场，只会让更多的人在股市炒作中得到利益。”

董明珠表示，股价高并不代表上市公司就好，人们应该更多地关注企业的运营情况，包括企业的技术、管理特别是诚信水平。投资者应从基本面去评估上市公司，而不是单一靠股价的高和低。



9月29日，贵州松桃梵净山苗族文化旅游产品开发有限公司员工在苗王城旅游景区展示大厅穿针引线绘制苗绣饰品。近年来，该公司以传承和弘扬苗族优秀传统文化为己任，围绕市场需求，开发的苗族服饰、刺绣、银饰等产品颇受中外游客青睐。

李伟雄摄

全员创新摘得技术桂冠

——来自英利集团的系列报道之三

本报记者 隋明梅 李万祥 黄晓芳

“团结奋斗，翻越光伏雪山，勇敢坚强，冲出光伏草地。”初秋的骄阳下，挂在英利工厂的巨幅标语格外耀眼。在英利集团的日子里，无论与高级研发人员还是普通青工接触，记者总能从他们的言语眼神里感受到一种激情：创新，正激荡着他们的心。就此与他们的当家人苗连生交流，苗笑道，“他们全都‘打鸡血’了。”

“人人都是发明家”。这话听来有些夸张，但在英利采访的日子里，记者真切地感受到此话不虚。从铸锭、切片到电池封装，从搬运、装车到安装维护，所有工序环节，都有技术创新、工艺改进的精彩故事。

为实业而创新

2007年以后，光伏行业就寒流不断了，越来越重的压力让不少企业为应付眼前市场而兼营他业。有机构找上英利时，劝导他们“以钱生钱”，减少实业比例。英利人选择了坚守光伏。苗连生坚信，从全局看，光伏是绿电，市场最终会大规模选择绿电，曙光在前；从企业小格局看，市场低迷、出货量不足时，正是提升员工素质、增强企业技术实力的好时机。

坚守实业并不是“守”着一堆机器过小日子。好兵法的苗连生说，“最好的‘守’是进攻，越是艰险越向前。”于是，国家级光伏实验室建在英利，电子级多晶硅产于英利，全产业链形成于英利……

“冬练三九”两年后，2009年英利已显现出行业老大的绝对实力。但他们并没停

步，一个更大创新开始了：熊猫计划——高效率电池研发。这是一次既艰又难的冒险，投入多少无法确定、研发时间无人知晓。

为抢时间、降成本，务实的英利人创新研发模式：把实验室建在生产线上，从董事长、首席技术官到每位年轻人，都在生产现场搞科研。参与熊猫电池研发的李高非清晰地记得2009年8月8日深夜的那次实验。“所有的办法都试过了，所有该排除的问题都排除了，突然有人说是不是切片没洗干净。于是大家立即试着多洗了几遍。”成功了！光电转换率达到预期的18%。

3个月成功生产出了高效N型电池，一年后，“熊猫”量产，转换率达18.5%，现在熊猫电池的效率已经达到20.5%。每年提高一个百分点，这不是每个光伏企业都能做到的。英利集团首席技术官宋登元说，“我们的科研项目都是来自一线的实验，研发就在车间生产线上。”这就是英利技术研发“秘籍”：产品研发中省去了“小试、中试、试产”等环节。在英利，集团技术中心下“实验单”给车间一线，从车间一线收集员工想法，这种良性的研发体系使得英利能够将技术快速地转换成生产能力。

为责任而创新

为了“熊猫”和“藏羚羊”等高效电池，为了国家重点实验室，英利的投入“如流水”。业内人士大致估算，不会低于10亿。同行觉得不值——开路者不小心会成“先驱”。英利人当然懂得这一点。但作为国

内行业领头羊，英利“已把创新当成责任”。苗连生在说到这个话题时表情凝重，“当初，金太阳工程一出来，我们真的很感动。财政部等政府部门的工作千头万绪，能这么用心用力推动一个起步的产业，太不容易了。这不仅需要眼光，更需要魄力。企业必须得担当起科研的责任来。”

责任感还源于行业特点：光伏产业是我国为数不多的与国际同时起步的产业之一，由于当时国内没有可借鉴的技术和企业，他们深知技术受制于人，也决心站上技术高端。虽然开始几年走得艰难，备受质疑甚至诟病，但他们坚持“步步为营”，一步一步打牢自己的“技术地基”。

与生俱来的使命感使英利人天生具有先行科研的原动力，建成“光伏材料与技术国家重点实验室”和“国家能源光伏技术重点实验室”这两个国家重点实验室，掌握了光伏领域各环节的核心技术。

“我们已申请专利1025项、发明专利228项、3年来完成1100多项技术创新项目。由于国家重点实验室成果必须公开，这不仅带动了英利，也带动了整个行业的技术进步。”宋登元说。光伏“寒冬”来时，英利人埋头苦练“内功”；当“寒冬”过去，业内同行发现，英利又携更高新的技术走远了；英利人则发现，自己的坚守创新又为迎接新一季的“光伏春天”做好了技术储备。

为理想而创新

如果说“生产老百姓用得起的绿色电

力”是英利人的理想，那么实现这理想的途径之一就是创新。在英利，所有创新都是为理想而战。不管是用废包装盒做一个标示牌，还是获得发明专利，员工们感觉自己的创新不仅是技术上的成就，更是社会成就。

在2012年举办第一届英利人职工技能大赛上，英利集团拿出400万元重奖“创新能手”和“改革先锋”。年轻人更愿意向记者展示他们所获得的尊重。在一公司铸锭车间，年轻人纷纷带记者参观“QC成果个人命名英雄榜”展示板，那上面的“功名”可谓无奇不有：“90后”员工发明的塑料推板，轻柔稳妥地完成本该由高精密机械手完成的抓起、转向、推动等动作，减少了电池片的损伤；“一变三接线盒”创新项目每年可节约2000万元……

这些出自一线普通员工的创新和创造成就了英利硅锭出片率全球同业最高、电池片破损率最低、电池成本物料和能耗最低的成绩，一线创新年节约资金超10亿元。而这种技术发明和工艺改进，在公司几乎天天都有。“这种草根创新，结合国家重点实验室和技术中心，从基础到顶层设计，我们构筑了完整全面的研发体系。”宋登元博士告诉记者。

离开英利时，记者特意选择了早晨。朝阳下，他们自己“发明”的英利拳又开始了，那种坚定、整齐到排山倒海的踏地足音有一种催人奋进的力量。