

产业资讯

《中国金融战略:2020》近日出版

本刊讯 著名经济学家夏斌与陈道富合著的《中国金融战略:2020》,近日由人民出版社出版发行。作者从中国经济未来“四大机遇”与“四大挑战”起步,沿国际金融环境、汇率体制和资本账户管理、人民币国际化与外汇储备管理,到上海与香港金融中心的打造的路径,娓娓道来。作者着力梳理的是在全球金融变局中如何尽快促进中国从“金融大国”向“金融强国”转变,延续中国经济又一个30年的奇迹。

(王燕元)

中医脉络理论原创性研究取得重大进展

本报讯 由王永炎院士主审、吴以岭院士主编,全面阐述中医脉络理论的原创研究成果的《脉络论》专著由中国科技出版社出版发行,该书210万字,集中反映了吴以岭院士主持的由国内8家科研院所承担的国家973项目“脉络学说构建及其指导血管病变防治基础研究”的研究成果。该项研究提出中医经脉相互联系又相对独立共同形成了完整的经脉理论;提出脉络学说的核心理论——营卫承制调平,首次形成了对血管病变包括急性心肌梗死、脑梗死、糖尿病血管并发症等重大疾病防治具有指导价值的系统理论——脉络学说。《脉络论》是继《络病学》之后络病研究的又一力作,既在传统中医理论基础上具有重大原始理论创新,又吸取了血管病变研究的前沿科学进展,也为现代高科技条件下中医基础理论的发展提供了有益的借鉴。

(杨传中)

专家支招电话买车险

本报讯 用电话买车险对于多数车主来说也不再陌生,这种比传统渠道便宜15%的直销模式,还有专门人员上门服务。然而,电话投保也并非走路散步那般容易,车主稍有不慎也会遇上麻烦。那么,哪些事情马虎不得呢?让我们帮车主们支几个妙招吧。

去年1月初,刘小姐购买了一辆帕萨特,投保了一年的电话车险。然而,今年初车险到期后,她却忘了续保。新年刚一过,刘小姐车子发生追尾,保险杠撞掉了,结果损失只能自己扛。目前,为了减少因“脱保”给车主带来不必要的麻烦,平安电销坐席人员,将会提前45天通知客户续保金额、日期,方便客户可以提前办理续保手续。

前些天,王女士的甲壳虫与其他车发生追尾。当她拿着单据去保险公司理赔时,工作人员说她的驾照没按时审验,这一情况在《机动车辆保险条款》中属于免赔范围,因此拒赔。目前,平安电话车险就推出了“两证提醒服务”,只要车主留下了准确的两证信息及联系方式,平安都会通过短信及人工客服电话提醒保户。

针对车主对上门送单服务心存顾虑,平安电话车险负责人解释:电话车险“两次送单”的模式是国家规定的。第一次是预保单,第二次才是正式保单。平安不但具有顾问式的专业配送人员;而且配送范围广,是目前唯一一家在全国范围内实现配送的车险公司。

(杨传中 晶 晶)

太原火车站严守道口度佳节 多措并举保安全

本报讯 元宵节期间,太原站派出所为确保节日期间铁路道口的安全畅通,提前部署、并加大对沿线道口盯守和宣传,切实做好元宵节期间道口安全的保卫工作。

节前,太原站派出所提前组织警力对管内沿线村镇集会、庙会等群体性活动情况进行摸底调查,重点摸清活动时间、地点、集会人数、车辆、行人通过道口或线路的高峰时间、流量等情况,对涉及各种群众性娱乐活动通过的道口、大型载客车、公交车通过的道口、各旅游景点以及居民区、公园、动物园、游乐园等公共场所附近的道口加强监护措施,还集中开展“铁路道口安全法规”和铁路安全常识宣传活动,提高广大人民群众的道口交通安全意识,有效地确保了元宵节期间道口的绝对安全。

(高莉 降乐)

■ 本报记者 周明喜

日前,记者获悉,长城汽车天津新基地一期建设接近尾声,将在3月份投入使用,目前生产线已基本建成,并进入最后紧张的调试阶段。届时,包括哈弗H6、腾翼C50在内的多款新车将在此进行生产。

与此同时,占地面积42.92万平方米,具有年产25万辆轿车、SUV的生产能力,建有冲压、焊装、涂装、总装四大车间和生活办公设施的天津基地二期建设项目,将于明年下半年建成投产。

三期工程项目用地约107.8万平方米,计划投资42亿元,将于2013年开始建设,于2015年建成投产。建设30万辆整

车的冲压、焊装、涂装、总装、试验等相关配套设施,生产B级轿车和高端SUV。

到2015年天津基地项目全部建成后,长城天津基地整车产能将达到80万辆,承担40%的总产能,将有3款高端SUV和5款高端轿车在此下线,并成为出口物流基地,预计产值过千亿元。

据了解,天津项目引进世界最前沿、先进的科技、信息化设备,冲压车间采用瑞士ABB六轴自动化生产线;焊装车间采用机器人抓手总拼形式系统;涂装车间采用日本进口YASKAWA公司及法国SAMES公司喷涂系统;总装车间应用AGV系统等。

长城汽车坚持打造“中国造”品牌,并在2010年确立了“以品类优势打造品牌优

长城汽车天津基地即将启用



现经济型SUV全球销量第一,经济型皮卡全球销量第一。

产业亮点

长安金牛星：迈出品质生活第一步

大灵活的内部空间,可翻折的座椅,最多可容纳7人,满足了容量需求。特别是轿化化的半包裹高弹性桶式座椅,妻子很喜欢,拉丝银面板装饰也更显高档,于是当场就决定买下。

唐先生说:“从正月初八到如今,这辆车已经跟着我一个多星期。前几天开车到甘肃去看几个老朋友,大家都说我这车有气派。他们也亲身试驾了一下,说座椅和静音设计都不错,有轿车的感觉。我也觉得,和老婆开上这车后,感觉自己的生活都上了一个档次,踏上了人生的新征程。”

金牛星:性价比高,宜商宜家价值凸显

今年39岁的王勇是一家布匹店的老板,也是长安微车的忠实客户。5年前王先生在湖南经营着自己的摩托车小店,长安星韵伴他走过生意场上的风风雨雨。如今,王先生小赚一笔后,已卖掉爱车回乡做起了布匹生意,对生活也有了新的追求。

王先生在听说新品高级微客长安金牛星价格不高,而且在近5000公里的青藏高原品质之旅中表现卓越,还获得国家C-NCAP准五星安全碰撞测试成绩,并拥有3年10万公里保修期、两年全车质保之后,直接选择了长安金牛星。他说:“作为一个使用微车多年的车主,金牛星在同级产品中性价比最高,无论是载货还是载人都很实用。”

如今,王先生已经驾驶长安金牛星近1个月,对金牛星的各方面表现都很满意。他说金牛星仪表盘和中控台很轿车化,美观且便捷,比普通微车多了转速表,

势”的战略目标,立志做优秀中国汽车代表品牌,成为国内精益求精、精益管理的优秀标杆企业。2010年,长城汽车累计实现销售39.73万辆,同比增长77%,大大超过全行业平均增长水平,成为增量最高、增速最快的自主品牌。

长城方面表示,到2015年长城汽车将实现200万产能目标,180万销量目标,实现营业收入过千亿,利润过百亿。保持中国皮卡销量第一,保持中国SUV销量第一,实现中国A级轿车自主品牌质量第一;实

短时里程跟踪表也很实用,其他如油耗提醒、多处储物箱等非常人性化。操控方面,方向盘很轻巧了,排挡杆更方便清晰,他对金牛星的发动机动力和车内静音舒适性尤为满意。“一般车辆在时速80公里时噪音已经非常明显,但金牛星在时速90公里时也没有让人难以忍受的噪音,开车时心情舒畅。”唐先生还算了一下油耗,磨合期间,有一次加油29L跑了430多公里,平均算下来也就百公里耗油7L左右,在同级车中算很划算的了。

当问及他为何这么快就下定决心要买这辆车时。他回答:“开长安星韵的经历告诉我,长安微车的品质和服务值得信赖。而新品长安金牛星无论是价格、空间、承载还是操控性能都不错,我觉得买这车很值!宜家宜商的金牛星为我开启了向更高品质生活迈进的方便之门!”

金牛星:细致服务打动人心无处不在

金牛星服务上的完善、细节上的精细处理等,诠释了高级微客人性化的高品质理念,打动人心的亮点无处不在。

家居装饰城的周先生今年27岁,在父母的支持下,如今在生意上已经小有成就。性格阳光开朗、穿着时尚的他从金牛星上市开始,就在犹豫是买运动款微轿新乐驰还是金牛星。最后,基于自己的需求与金牛星轿车化微客特点的契合,他选择了金牛星。

当问及原因时,他说:“最吸引我的是,金牛星承诺的3年10万公里超长保修期,远超同级车的2年10万公里,其中‘2

联想云终端方案助力华夏计算机软件外包项目

造、流通、公共、保险、金融等各行各业,年软件出口总额达到3000万美元以上,居无锡市各大软件出口企业之首。

作为对日本的软件外包公司,对于设备、数据等方面的管理有着极其严格的要求,其内部针对各个软件外包项目均配备独立的计算机设备,且相关的设备不论是对于USB接口还是网络方面均有着严格要求。

针对用户对软件外包项目电脑设备的实际需求,联想推荐其使用了虚拟云终端系统来解决目前遇到的问题。虚拟云终端方案是联想针对教育、企业等用户推出的基于IT基础架构端到端的解决方案,针对目前传统PC机在成本、效率、管理及安全方面的劣势,该方案有着相对完

美的阐释。

联想虚拟云终端方案基于windows server 2008 R2操作系统,它通过联想自主开发的远程登录协议LXT与Windows server 2008 R2服务器进行通讯,“云终端”和服务器通过TCP/IP协议和标准的局域网架构相联系。“云终端”作为客户终端,它的配置、存储、运行、管理等主要功能由服务器完成,从而最大限度地利用服务器对资源的“海量处理”能力,使每台“云终端”都有可能具有服务器级的运算能力,众多的客户端可以同时登录到服务器上进行工作。

联想虚拟云终端方案可以很好地解决用户实际需求,统一的中文管理界面方便地实现所有终端设备管理维护,相应策

略设置则为本地提供了更高的安全性,防止数据的泄露。云终端类似于瘦客户端的设计,极大地简化本地端设备的成本及管理、维护成本。集中于服务器端的管理则可以极大地提高工作效率,数据也可以集中存放在后端服务器平台,满足用户对于IT安全的需求。

在本次项目中,联想虚拟云终端系统完全满足了用户对于成本、效率、管理及安全方面的全方位需求,不但显著降低了用户的前期采购成本,其终端设备的嵌入式设计、零风扇设计还可以获得较长的使用寿命,也大大方便了后续设备的升级维护;基于服务器端的全中文管理界面还可以提高用户的管理效率,方便用户管理整套系统。

(杨远)

创维数字机顶盒年销量突破1000万台

真正做到了中国机顶盒行业的NO.1。

创维自1997年开始数字电视领域研究,作为国内数字电视相关产品研发的领航者,多年来,创维数字公司在研发、生产、销售数字电视家庭娱乐网络视听产品方面取得了长足的进步,相继推出了基本型、增强型标清机顶盒、高清双向机顶盒、直播卫星接收机、数字电视一体机等一百余款具有完全自主知识产权的数字电视机顶盒产品,以可靠的品质服务于运营商和社会,成为国家高新技术企业,并以强

大的实力和不断完善的管理,稳居国内数字机顶盒企业前三甲行列。

数字公司总裁施驰表示:“创维数字机顶盒销售数量从2002年的1万多台增长到今年的1000多万台,得益于公司销售、研发、制造、职能部门、质量等各业务模块的良性发展,依赖于管理水平的不断提升和对挑战目标的不懈追求。”

经过多年研发积淀,创维数字技术公司研发体系已经走上了自我完善、自我改进的道路,制造体系经受了巨大的产能

考验,每月的生产任务近100万台,在旺季的时候能达到150万台。目前,创维数字公司赢得200多个运营商的共同认可,国内市场继续扩大份额;海外运营商市场实现全面突破,在众多项目中获得中标和供货的资格,零售市场稳中求进。

(冉荷)

产业平台