

湖北利川：建设成为重庆“后花园”

■ 本报记者 郭辉 木兰

利川位于湖北省西南部，清江上游，邻接重庆市，隶属于恩施土家族苗族自治州，是我国著名的蔬菜之乡、名茶之乡和生态黄连之乡。世界25首优秀民歌之一、并传唱全球登上世界艺术殿堂维也纳大厅的“龙船调”就发源于这里。

近年来，利川大力推进资源型工业、绿色现代农业和生态文化旅游业发展壮大，基本形成独具特色的现代产业体系。这些现代产业的长足发展，让利川这颗璀璨的武陵明珠熠熠生辉。

工业的沃土培育强壮的区域经济

近年来，利川市筑巢引凤，不断加强基础设施建，优化软硬件环境，引来了一大批资源型重点项目，撑起了利川工业发展的脊梁。

为引进重点项目，利川市委市政府甘当“保姆”，不断营造良好的软硬件环境。利川市委市政府下猛药出重拳集中整治发展软环境，要求全市上下树立“人人都是投资环境”的观念，最大限度简化办事程序，提高行政效能；全面梳理重点项目和重点企业，建立完善领导对口联系机制，帮助解决实际问题；对新引进的重点项目成立专门服务组，给予“一条龙”的全程“陪护”，营造“保姆式”服务环境。同时，大手笔出台优惠政策，为大企业“落得下”，“坐得住”创造了良好的条件。

投资环境的优化，使利川成为了炙手可热的

投资热土，一个个资源型大项目纷纷落地生根。而随着湖北能源集团风电二期、三峡新能源风电一期、中广核风电一期、民生能源集团LNG等一批重点项目相继建成投产；毛滩河电站、巴王酒业等重点项目顺利推进；多仁多实业、香连药业等企业完成技改，利川已拥有净增规模以上工业企业17家。一个产业集群优势明显、发展势头更为强劲的实力之城正在形成。

希望的田野带动农民增收致富

一块块金黄的稻田，一片片绿油油的茶园，一簇簇茂密的黄连，昭示着这是一方生机盎然的水土。在利川，水稻、茶叶和黄连，构成了农业的主导产业，成为农民增收致富的希望田野。

据郑开国介绍，目前利川形成了以水稻、茶叶、黄连为主的特色农业经济带。其中，优质稻18万亩，粮食总产量达到42万吨；新发展茶叶1.5万亩，改造老茶园0.8万亩，实现产值3.69亿元；出栏生猪86.1万头，实现畜牧业总产值15.26亿元；种植生态型高山蔬菜42万亩……

据悉，在发展农业主导产业的同时，利川市委市政府还十分注重农业产业化发展。2013年，利川共新增农业产业化省级龙头企业2家、州级龙头企业4家，农民专业合作社示范社28家；“星斗山·利川红”获“中茶杯”名优茶评比特等奖；蔬菜果胶分离技术获得国家专利；黄连规范化种植通过国家GAP认证。利川的农业产

业与民生改善有机结合，谱写出了新农村建设的华丽篇章。

“龙船调”唱出生态旅游商机

一曲颇具乡土风情的“龙船调”唱响了全球，也唱出了利川发展生态旅游业的无限商机。

为大力发展生态旅游业，利川市先后将龙船水乡提升为国家4A级旅游景区，苏马荡成功创建为省级生态旅游示范区；同时，启动了腾龙洞国家5A级旅游景区、大水井国家4A级旅游景区、齐岳山省级生态文明建设先行示范区等的创建。佛宝山、玉龙洞旅游公路的开工建设，土苗风情园建成投入使用，基斯顿酒店、火车站游客集散中心等项目顺利进行，使利川的旅游要素得以完善，旅游基础设施得到加强，客源市场不断拓展。2013年利川共接待游客、592万人次，实现旅游综合收入26.2亿元，分别增长9.9%、9.4%。

谈到利川产业大发展的秘诀，郑开国有“天时”、“地利”、“人和”进行了概括。他说，湖北省委、省政府继续实施“两圈两带”、“616”对口支援工程，必将为利川加快发展提供更多动力。随着渝利铁路动车组开通，利川已形成覆盖国道、高速、铁路、机场的全方位立体交通纽带，从此山不再高、路不再远，利川融入全国走向世界有了地利之便。郑开国表示，只要利川人民心齐气顺、共谋发展，利川这颗“武陵明珠”必将迎来跨越发展的新局面。

青岛中纺亿联开启“东方时尚之门”

展示其多元优势，中纺联王天凯会长、夏令敏副会长等领导参观了“东方时尚中心”展位，对项目的整体策划，园区创意，定制服务和私属定制等方面规划进行了详细的了解。

据了解，“东方时尚中心”位于青岛市西海岸，总规划建设面积100万平方米，以时尚创意、时尚发布、时尚商业、时尚服务、时尚培训和金融服务等六大功能为一体，立足于山东服装的庞大产业资料，加之坐拥环渤海湾多重经

便捷还是安全 谁来主导电子支付的博弈？——央行暂停二维码和虚拟信用卡支付的背后

本报讯 近日，反映中国经济发展晴雨表的金融行业爆出了一条新闻：央行发文暂停二维码支付业务和虚拟信用卡业务。这看似央行众多监管业务中的一个普通文件，但却是改革开放以来，国有银行第一次向来自市场上强劲对手的正面回击！

无独有偶，央行数日之后紧接着下一道文件，要求：八家第三方支付机构从4月1日起，停止在全国范围内接入新商户，另有两家支付机构被要求限期自查。仿佛一夜间，百花齐放的电子支付行业被冻结了。顿时，众议纷纭。

以传统金融系统为主体的一方拍手叫好。他们认为，在国际国内二维码总体上在相关技术、业务模式尚无统一的标准，存在一定风险隐患。而虚拟信用卡发卡流程缺少面签审核环节，存在冒名办卡情况，对实名制度将产生较大冲击。发文暂停该业务是对客户金融安全的高度负责。

以新兴产业企业为主体的一方则持悲观态度。他们认为，互联网金融和移动支付以其便捷性和低成本，正成为国际国内发展趋势。央行利用行政职权扼杀金融创新，阻挡了合理的市场竞争和发展潮流。

安全和便捷之争

从业界分析员看，金融安全和便捷之争不仅仅是行业间普通的价值竞争，也是中国存留的计划经济与市场新经济的碰撞。

润滑油网购

本报讯 2013年，中国电商交易总额突破了10万亿元，其中网络零售总额超过了1.8万亿元。互联网正在对传统的商业模式和盈利模式进行着前所未有的冲击和颠覆。有声音指出，这是一个开始回归以消费者为中心的零售时代，消费者的地位和意见正得到空前的重视。可还有一种不能忽略的声音就是随之而来的大量网购投诉问题。举个简单的例子，假如你是有车一族，润滑油你会选择网购吗？

对此，长城润滑油在论坛进行了近1000份取样调查。结果如下：选择京东商城的客户为22.94%；选择天猫淘宝为的用户为18.49%；选择易迅网为12.89%；亚马逊为7.23%；4S店汽配城为3.98%；无固定渠道为32.16%。从数据来看，几大电商平台占据了近6成的市场份额。显然，消费者认为从大型网络平台购买润滑油让人放

你放心吗？

心。而3成无固定购买渠道的客户，主要是对“是否能购买到正品润滑油”的问题存在不信任感，而在实体市场与电商平台之间徘徊。

作为最早进入电子商务B2C市场的中国润滑油品牌，长城润滑油的电商业务从2009年便开始运作，在众多国内外品牌中一直保持领先地位。目前，在天猫电子商务平台上，长城润滑油旗舰店在销售额、搜索、人气度评选等方面名列前茅。2013年“双十一”期间，长城润滑油还刷新了每日3万单的记录。有力的数字支撑，给予了长城润滑油继续在电商平台完善销售体系和准备再次拓展市场的勇气。

互联网的繁荣在逐渐改变消费者思维的同时，也催化出了自己的价值观。“商业民主化、消费者至上、产品至上”，这三大互联网思维的关键词在润滑油电商的竞争中也得到了

势，其长期经营的营业网点和电子支付网点遍布全国。20多年来，在各大国有/民营银行、联合管理组织（如银联）、上下游龙头企业（如联想商用等）之间积累了大量安全、保密经验，服务链稳定。而基于新型支付方式的第三方支付企业及互联网金融阵营借助网络对客户的对接和覆盖面空前强大，并以其高效、快捷极大地降低了运营成本，具有极强的杀伤力。两大阵营各自优势非常明显，其竞争的核心就是资金的争夺。

谁将主导电子支付的未来发展呢？其深层驱动者是客户！

“哪里安全就把钱放到哪里，哪里挣得多就把钱放到哪里”，这就是客户的选择。

在银行同业之间，哪家银行快、利益高，客户就会把钱存到哪家；哪家第三方支付公司、互联网金融企业的支付手段合法、更安全就会存到哪家——这就是市场细分充分竞争的必然规律。这个规律也会驱动电子支付安全和便捷之间的互相融合，驱动传统金融和互联网金融业务之间的融合。

行业分析员认为：未来的出路不是非左即右，而是融合发展、循序渐进。

一方面，可以借鉴国外的思路，充分利用现有成熟的电子支付网点、设备、系统和安全的标准来发展第三方支付和互联网金融，特别是中国经历20年成熟发展的POS终端。以二维码应用为例，如将其与符合安全规范的POS终端整合，应有助于人行加快对于二维码安全应用的管控。另一方面，两大阵营应走到一起，互相合作，共同推动能实现共赢的发展模式。

印证。首先，互联网销售给予了消费者以极大的自由选择权，简单的鼠标移动就可以完成卖家的变更，反过来，这可以倒逼润滑油厂家进行产品创新，因为只有产品力过硬才能赢得消费者信赖。而在这个选择过程中，消费者的地位已不言而喻。与传统的销售体系即铺建销售渠道、争取客户群、反馈市场信息不同的是，互联网销售中消费者以居高俯视的姿态挑选着更具竞争力和性价比的品牌。而这个过程，仅仅是点击鼠标的须臾之间。

不难看出，润滑油的互联网销售仍然是一片有待探索的蓝海。长城的先期成功为后来者提做了很好地示范案例。但瞬息万变的互联网又在时时挑战着每个品牌的应变能力。谁能在这片蓝海直挂云帆，一苇航之，谁就占领了未来润滑油市场的制高点。而对广大消费者来说，购买的疑虑又何止在网络平台，在任何一种新兴的购买方式到来之前，疑虑都是无可避免的。(王云)

青海省对外贸易增势喜人

本报讯（记者 王琰）记者从青海省商务厅了解到，2014年，青海省商务系统认真贯彻落实青海省委省政府转方式、调结构的工作部署，及早谋划，多措并举，有力促进了对外贸易的稳步增长。

据了解，青海省以推进丝绸之路经济带建设为契机，深入开展调查研究，努力寻求青海省与丝绸之路沿线国家经贸合作的切入点，组织省内外贸骨干企业赴中亚、南亚、

吉林公布第一季度产品质量监督抽查结果

本报讯（记者 里相春 王巍微）日前，记者从吉林省政府新闻发布会上获悉，今年1季度，省质量技术监督局组织对化肥和农机2类产品实施了省级监督抽查。

据了解，此次共抽查了85户企业生产的2类88个批次的产品，经检验实物质量合格85个批次，产品实物质量平均监督抽查合格率为96.6%。其中，复混肥料产品实物质量监督抽查合格

森禾植物墙亮相 室内空气净化添“神器”

本报讯 日前，森禾植物墙亮相人民大会堂，森禾公司在北京隆重举行了“森禾室内植物墙产品推介会”，活动晚宴在人民大会堂澳门厅举行，现场签约10家经销商。

据推介会现场负责人张扬介绍，这次推出的第三代植物墙产品是森禾种业历经3年不断试验而研发成功的产品，其功能在目前国内外同类产品功能最为齐全，在产品设计理念中融合“生态、科技、艺术与文化”的元素，追求“趣味、美观、智能与净化”的产品表达，实现了智能式养护、生态式净化、趣味式

混合动力成全球共识 尊瑞引领国内混动潮流

本报讯 近年来，为解决环保压力和城市拥堵难题，“限购、限行”等字眼越来越多地出现在人们的视野之中。随之而来的是针对混合动力汽车的政策利好：天津在每年10万个增量指标中开辟了1万个节能车专用指标，广州每月提供1000个节能车摇号指标。此时，混合动力凯美瑞·尊瑞依靠丰田全球领先的混合动力技术在众多节能车型中脱颖而出。

2.5L混合动力凯美瑞·尊瑞，综合功率高达151千瓦，达3.0L级别车型水准，但其百公里油耗仅5.3L，相比同级别汽油版车型节省燃油32%，二氧化碳排放减少近32%。此外在起步、刹车制动的过程中，基本只有电



本报讯 4年的期待与等候，2014巴西世界杯终于如火如荼地进入赛前的预热阶段。宝洁旗下全球领先去屑品牌海飞丝联手世界顶级足球明星里奥内尔·安德雷斯·梅西，共同开启世界杯王者征程，旨在将“自信、果敢、实力”的品牌精神传递给更多

2014“皇冠杯”高尔夫精英赛开赛

本报讯 今年的“皇冠杯”由6站城市精英挑战赛与4站全民高尔夫营活动组成，其中城市精英挑战赛将在长沙、广州、深圳、上海、北京

SK海力士2014年迎来开门红——第一季度净利润同比增349%

本报讯 日前，SK集团旗下SK海力士发布了2014年第一季度业绩，其销售额再次突破了1万亿韩元(约合人民币60亿元)大关，达到37430亿韩元(约合224.6亿元人民币)。据了解，这是SK海力士自2013年第三季度销售业绩破1万亿韩元以来再次取得的佳绩。

得益于无锡工厂迅速恢复正常生产、D-RAM销售量的增长以及良好的价格优势

西亚开展经贸考察活动，寻找商机，开拓市场，取得了可喜成果。积极建立跟踪服务机制

为帮助外贸企业解决好存在的困难和问题，青海省商务系统建立重点出口商品和企业跟踪联系机制，积极跟踪出口订单落实情况，采取“一企一策”的方法，指定专人帮助企业协调相关部门和金融机构，解决企业的实际困难，进一步提高企业开展进出口贸易的积极性。

率为94.1%，农机产品实物质量监督抽查合格率为100%。此次大、中、小型企业的产品实物监督抽查质量合格率分别为100%、100%、95%。

复混(复合)肥料、掺混肥料3个批次实物质量不合格产品存在的主要问题是总养分、总氮、有效磷等指标不合格，主要原因是部分小型企业生产过程质量控制不够，未严格按照标准和工艺配方组织生产。

互动、艺术化栽培，外形美观时尚，造型别致有型，如同一幅多彩美丽的植物壁画，或如在一处空气新鲜的天然氧吧、一座私家专属的垂直花园，起到了“养眼、养身、养心”的效果。

经国家室内环境与室内环保产品质量监督检验中心检测，森禾室内植物墙高效解决了室内空间里多种环境污染物问题，其中PM2.5去除率可达86%、PM10去除率可达86%、甲醛去除率可达68%、TVOC去除率可达93%。

(田雯)



动机工作，在纯电动行驶状态下，还可实现零油耗、零排放。节能环保和驾驶乐趣兼备，无需充电，使用起来又与普通汽油车无异，尊瑞不愧是节能低碳时代的现实之选。

2013年，丰田在华的混合动力销量同比增长了55%。广汽丰田旗下的混合动力凯美瑞·尊瑞全年销量超过5500辆，已经基本奠定在国内节能车市场的“领头羊”地位。(飞飞)

海飞丝携手球王梅西 共启2014巴西世界杯王者之旅

热爱运动的年轻人。

为了与球迷们一起参与到世界杯的狂热气氛中，海飞丝在全球范围内不同地区分别推出了世界杯限量版洗发产品。驰骋赛场的梅西也将出现在中国地区的限量版包装上，于世界杯前期在全国范围上架。此外，海飞丝将筹办更多世界杯活动，为球迷带来活力、热情的全方位专属感受，让你100%投身世界杯氛围，与球王梅西一起分享胜利时刻，拥抱足球世界。(张露)

及成都陆续展开。凡成功报名参与城市精英挑战赛的选手，截止至2014年12月31日前(以购车发票为准)，在全国任意经销店购买皇冠车，可获得由赛事组委会颁发的价值5000元的专项基金。备受好评的皇冠实车鉴赏体验环节及杆进洞奖——价值¥469800元皇冠3.0L Royal Saloon一辆，也在本届“皇冠杯”中得到沿袭，这些无疑都将让整个赛事更加值得期待。(陈琳)

等因素，SK海力士在移动设备销售淡季及NAND闪存市场疲软的情况下，2014年第一季度的销售业绩整体超过了上个季度及去年同期。数据显示，其第一季度的销量环比增长11%，销售额达到了37430亿韩元(约合224.6亿元人民币)；同时，营业利润环比也取得了35%的增长，从上个季度的7850亿韩元(约合47.1亿元人民币)增长至10570亿韩元(约合63.4亿元人民币)。在韩币贬值等外汇因素的不利影响下，净利润依然同比暴增349%，达8020亿韩元(约合48.1亿元人民币)。(李夏)