全球第一台CT检测功能电热水器在帅康诞生

近日，随着帅康推出全球第一台拥有CT检测功能的电热水器，困扰消费者多年的电热水器水垢难题有望破解。这是帅康集团历经3年技术攻关而研发的新技术成果。

这一新型CT电热水器的问世，配合帅康出台的“免费上门CT清洗”的服务政策，有望彻底解决水垢问题，真正实现全民健康用水。“帅康以3年技术攻关与上万名服务团队的庞大投入来发出这样的声音：电热水器已经超越安全、节能升级到健康用水的新时代，行业的第三次价值演进拉开了序幕。”业内人士如是评价此次技术突破与服务升级。

水垢被称为热水器的天敌，但是调查显示，每年进行一次热水器水垢清洗的家庭几乎接近0，甚至大部分都是使用5年以上却仍没有进行任何清洗和更换。家庭健康用水已经成为重要的民生问题。

据了解，水垢不仅会造成水路不畅、漏水，如我们常见的花洒“结痂”，增加电耗甚至发生漏电危险，缩短热水器使用寿命，更严重的是对人类身体健康的损害，长期使用不健康的水垢水很容易引起人体各种疾病，比如结石、皮肤炎症、肠胃病、金属中毒，甚至癌症等。

日前记者就热水器水垢问题也采访了有关专家，专家指出，我国各地水质差异极大，之前热水器在清除水诟方面之所以没有永久性的解决方案，是因为抗垢方案效果的检测存在难题，国标中对此也并未进行要求。

国家日用电器质检中心电热容器室主任凌宏也曾经在采访中提醒消费者，内胆结垢是看不见的，也不好清洗，因此应定期请厂家专业人士上门清洗。

帅康集团电热水器事业部相关负责人告诉记者，CT电热水器因为有了“CT”技术而变“透明”，消费者可轻松获得内胆水垢检测通报。“CARE TEST健康洗预警系统”通过精细化雷达制式全程监控，断层扫描并全息检测热水器内胆中水垢积存量，随着水垢量的增加，预警系统逐级自动显示，并报警提醒用户，适时进行内胆维护和水垢清理。当显示屏上三盏小蓝灯都灭掉时，即报警提示用户该清洗水垢了，以达到健康清洗的效果。据悉，该系统迄今已经获得国家7项专利，其中5项为发明专利。

水垢检测预警之后，消费者通过拨打帅康热水器的服务电话，就可享受免费上门清洗服务，此举又为CT热水器上了一份“终身保险”，堪称电热水器行业的服务先例。

记者在走访终端卖场中发现，帅康CT热水器刚刚上市，就已经受到消费者的强力关注。“既安全又节能，还能解决水垢问题，满足我们全家健康沐浴的需要，我准备马上将家里的电热水器升级为能够CT的！”王女士对眼前的帅康CT热水器如获至宝。而随着更多家庭加入到电热水器行业的第三次升级行动，全民健康用水的实现将为时不远。

（毛 文）

产经资讯

2010年第四季度消费者信心指数在京发布

本报讯 近日，中央财经大学、首都经贸大学、中国人民大学、北京市经济学总会、香港城市大学、澳门科技大学、台湾辅仁大学在北京联合发布了2010年中国大陆及港澳台地区消费者信心指数。

从2010年全年4个季度消费者信心总指数情况看，中国大陆和澳门指数略有波动，总体呈平稳趋势；香港指数平稳中略有下降；台湾指数则稳中有升。2010年第四季度，中国大陆、香港、澳门和台湾地区消费者信心指数分别为92.6、83.8、84.7和76.6。

本季度消费者信心指数表明，中国大陆、香港和澳门3个地区的消费者在经济发展、物质生活和就业状况的信心方面较为积极。但由于2010年第四季度持续上涨的物价等因素，使这3个地区的消费者在物价水平、购房和个人投资方面信心消极，特别是物价信心和购房信心上表现得明显不足。而台湾地区消费者对于购房和个人投资的信心增长迅速，为4个地区最高。

（霍玉菡）

东方通中间件“挺进”民航领域

本报讯 近日，东方通中间件在民航应用中取得新的进展，其应用服务器和消息中间件将在中国民航成都区域管制中心综合信息显示系统中被应用，提供全面技术支持服务。应用服务器作为综合信息显示系统的服务端平台，能为客户端提供服务，消息中间件则用于实现服务端对客户端的数据的更新通知。

继我国在北京、上海、广州先后修建了三个大型的民航区域管制中心之后，成都也将建立区域管制中心。成都区域管制中心综合信息显示系统是为了实现空管业务信息流转和业务流程有效管理而特别订制的信息化集成系统。该系统用统一平台实现各种信息的归一化，同时通过必要的业务流转保证责权明确，特定的席位处理特定的信息并承担对应的职责，避免一线管制员浪费时间对信息进行甄选，能有效的提高管制员工作效率。

此次东方通在中国民航成都区域管制中心综合信息显示系统中成功中标，预示着其中间件在未来航空货运领域发展之路又迈出了重要一步。

（杨井鑫）

去年超三成银行客户被误导

本报讯 日前，银率网发布《2010年360°银行评测年度报告》(以下简称《报告》)，对2010年国内商业银行的各种零售业务、服务等进行了综合评测。《报告》显示，在近万名被访用户中，受到诟病最多也是用户反映最强烈的问题就是银行误导客户的现象，其中31.57%的用户表示其在银行有过被误导的经历，此现象较2009年的22.2%明显上升。

从误导现象发生的具体表现来看，发生最为频繁的是误导用户购买不合适的保险产品，其次是银行理财产品和基金产品，这可能是因为保险产品相对于其他理财产品而言，流动性、收益空间较小，仅适用于有特定需求的客户，因此如果在销售时没有很好的对客户的需求进行分析，就容易让用户有被误导的感受。

《报告》分析称，造成用户感觉受到误导的主要原因可能有：银行工作人员出于考核要求，强行推销不适合客户的产品，或在介绍产品过程中，隐瞒产品的风险，对产品的认购，投资期限不予以说明或少说；客户很难区分，把驻点人员推销的保险产品误当银行的储蓄或定存产品。

（张 莉）

产经聚集

环球旅游音乐榜年度颁奖圆满结束

本报讯 日前，被媒体誉为“音乐百花奖”的中国数字电视环球旅游音乐榜2010年度颁奖盛典在北京隆重举行。

年度颁奖盛典颁发了包括年度十大金曲在内的20余个奖项，内地最受欢迎的男女歌手分别被阎维文、谭晶摘得，内地最佳男女歌手分别是孙楠和刘媛媛。国内著名歌手李慧珍、彝人制造、阿木、杨臣刚、徐子崴、吴炜、和平组合、谢孟伟、顾凯、昕雅组合、谢华、吴爽、淮梓伦、章晨洋、潘峰等众多内地歌坛原创歌手纷纷盛装出席并现场演唱了获奖歌曲，谭晶、顾莉雅、黄格选、水木年华等由于工作原因没有亲临现场，但他们都通过VCR表示了感谢。

日前，记者深度对话环球旅游音乐榜总监，从中感受到了这个新生的榜单对于引领国内外音乐潮流和音乐走向所肩负的重要使命和发挥的重要作用。

据悉，环球旅游音乐榜自上线以来，得到了国内外知名艺人的关注和支持，他们纷纷把新作放在榜上进行宣传。音乐榜长期以来一直坚持原创立榜的理念，同时更突出保护版权人的合法权益，与所有音乐权利人一起携手共同守护人类社会最重要的财富。

环球旅游音乐榜在关注国际乐坛音乐走向的同时，更是把推介新人新作作为自己义不容辞的责任，用音乐交友，用音乐聚缘，这样的理念与各领域牵手，共同推动原创音乐的健康发展。

新的一年，环球旅游音乐榜将一如既往地坚持原创音乐和宁缺毋滥的原则，同时自觉接受媒体同行对音乐榜最公平公正的评选和新人新歌推荐的监督。环球旅游音乐榜在2011年即将推出全国校园原创歌手电视大赛和健康音乐进校园活动，以此引导校园音乐健康发展。

（徐 淼）

高科技联姻传统农业“黄茎矮生南瓜”产业升级

本报讯 近日，黄茎矮生南瓜科技成果转化信息发布会在京举办，原中国农业大学视频学院农产品加工科研室主任蔡同一、北京金瓜源生物技术有限公司总经理查娜等出席了此次发布会。

据了解，上世纪80年代，普通的小学生物学教师王甲生于无意间发现了“黄茎矮生南瓜”这一新生作物。在经过了几位专家前后近30年的不懈探索研究后，发现其不仅仅含有丰富的蛋白质、胡萝卜素、维生素等营养成分，还含有硒、铬等重要微量元素，尤其是独特的生物总黄酮含量，竟高出普通南瓜300倍甚至更高。为了响应国家科技兴农的战略方针，加快农业科技成果的转化，北京金瓜源生物技术有限公司与中科院、农科院、知名食品加工企业、酒类加工企业紧密合作、艰苦攻关，终于在“黄茎矮生中国南瓜”这一拥有自主知识产权的科技新成果基础上，研制成功了“金瓜源”系列米、粉、酒水、饮料等产品。据北京金瓜源生物技术有限公司执行总监柳峰介绍，产品投入市场后，不仅能帮助广大农民致富，也为人民群众提供了一种安全、有效、经济的系列健康食品。

（丽 敏）

得之不易 当之无愧 精益求精 再创辉煌

——访澳大利亚百利达酒庄董事长黄特平

第四届全球华人企业家与政府官员高层论坛文艺晚会现场

■ 本报记者 刘志冬

由中国经济贸易促进会主办的第四届全球华人企业家与政府官员高层论坛暨创新发展模式、弘扬新锐典范优秀企业家颁奖典礼在北京隆重举行。本次活动以聚焦中国经济、关注转型之路，以“调结构、保增长”为目的，认清形势，引导企业强化质量意识和社会责任，并通过给功勋、杰出、优秀企业家颁奖，增强企业的品牌效应。

峰会期间，记者得知澳大利亚达西庄董事长黄特平荣获“亚太地区最受尊敬企业家”、“中国最具发展潜力品牌企业”多方联络，希望能够邀请他进行一次访问，黄特平在会议期间接受了记者的邀请。访谈当天，黄特平身着浅蓝色衬衣，深兰色西服。虽然两年多不见，看起来他气色依然非常不错，眉宇间透出十足的精气神儿。短短一个多小时的采访并不长，不过记者还是针对葡萄酒市场上最近热点的一些话题，询问了这位葡萄酒进出口业界风云人物的观察和想法，也了解到黄特平最近在忙些什么。以下即为采访实录：

记者：这次你获得了“亚太地区最受尊敬企业家”和“中国最具发展潜力品牌企业”的荣誉，请您谈谈获奖感想？

黄特平：这是对我们企业，对我们产品的认可与肯定，这既是荣誉，更是动力。这个荣誉来之不易，这个动力，促使我们在新的一年里，百尺竿头更进一步，精益求精，做得更好！

记者：百利达以高质量产品著称，请谈谈你们是如何做到的？

黄特平：百利达以精益制造优良，以严苛成就完美，以精密的零误差酿造，263道零瑕疵检测，全程的零担忧服务，集万千产品次品趋零，方铸亿万销售奇迹。

记者：入口甘美醇和，香纯似幽兰，百利达怎样成为全球葡萄酒业领跑者？

黄特平：“红酒是人类最健康的饮品”，尽管此言有些大胆，但至少是我黄特平的信念。我们公司所生产的各类红酒系列畅销50个国家，涉及范围从星级宾馆到餐饮业、娱乐业，再到普通消费者。我们要想引导消费者的消费理念，就必须用优品、优质来打动消费者。每当消费者选择了我们的产品，我总是想表达我的感谢之情。如今在百利达也是如此，我们对客户总是心存感谢，希望让他们满意。公司竭诚为客户服务的理念在随时待命的每个酿造师的安排上得到了进一步的体现。只要一个通知，酿造师就会随时奔赴现场，为客户解决问题，这个是同行业都做不到的事，百利达的消费者就可体验到酿造师给消费者带来的享受。百利达在中国、德国、南非都建立了业务联盟，从而进一步巩固了公司的全球网络。

记者：那么请你谈谈百利达的产品有多少份额出口到国外？

黄特平：我们的产品出口收入占公司总收入的45%，且海外份额在不断上升。公司的前十大市场中有七个位于亚洲。中国和印度这样的国家正处于快速城市化的进程之中，消费者节假日、集会都喜欢饮用红酒。尤其是有身份的人，越来越懂得饮用红酒有益人体的安康。中国市场很大，对红酒的需要量也越来越高，下一步我们仍然会将重点放在开辟中国市场服务中国市场上。

记者：百利达有计划在中国建立自己的网络销售体系吗？

黄特平：百利达最近成立了一个全新的部门，专门负责制定中国市场开发战略。该部门的职责是建立一个组织框架，协助中国市场的宏观运营。如今我们各类产品在中国主要城市都有销售服务网络，随着中国逐渐成为高品质产品的制造大国，我们也希望百利达成为中国公司跻身于世界一流制造企业过程中的重要伙伴。我们即将进入中国西部新疆，共同打造葡萄酒酿造的王国。

记者：百利达这个品牌在国际市场上的成功一直被葡萄酒业界视为你的一项杰作？

黄特平：百利达这个品牌的成功确实创造了中国进口葡萄酒的一个新的历史记录，我本人作为其中一分子当然是非常开心，同时我们经历的很多事情也让我很感慨！我和世界各国合作了二十多年，一个人的一生能几个二十年，所以我对百利达这个品牌已经投入了非常深厚的感情！

记者：刚刚你提到了你牵头百利达参与中国西部开发重要的合作项目，不知道现在合资项目发展得怎么样了？

黄特平：呵呵，我们现在紧锣密鼓，根据时间表来看，一切都很顺利，它是“中西合璧”的结晶，“中”代表的是中国第一葡萄原料基地；“西”代表的是澳洲规模最大的葡萄酒生产商百利达。两强在一起合作，能很好地把各自的优势发挥了出来。就在前几个星期，我们拜会了新疆自治区的有关领导，受到了友好接待。见到这么多老朋友老伙伴让我感觉非常开心！我们交换了很多的意见和观点，谈到了很多方面的事情。

记者：面对黄董事长这样的葡萄酒行家，我们刚刚谈到的都是葡萄酒的事情，所以现在我们谈点别的吧。最近两年你的活动很低调，大家都很少听到关于你个人的消息了，最近在忙些什么？接下来有什么打算呢？和我们大家分享一下吧！

黄特平：虽然最近没有在做葡萄酒的工作，但是我也一直比较忙碌，去了很多国家，考察了不少项目。我刚刚从南非回来，在南非期间我去了很多地方。之前我还会见了一些法国来的朋友洽谈一些葡萄酒合作方面的事情。我想大家很快就能看到我们在中国的进一步行动了。

产经平台