

世界经济增长预测上调0.3%

主要原因:中国、印度和俄罗斯表现突出

新华社华盛顿7月25日电 国际货币基金组织(IMF)25日对其今年4月发表的《世界经济展望》报告关于世界经济增长的预测进行了更新,将今、明两年世界经济增长预测从今年4月的4.9%上调到5.2%,其主要原因是新兴市场和发展中国家经济快速增长,中国、印度和俄罗斯尤为突出。

该组织说,全球经济今年上半年

年继续强劲增长。美国经济增长速度第一季度减缓,但最近的指标显示经济第二季度重拾增势。大多数其他国家的经济活动继续强劲扩张。在欧元区和日本,增长率仍高于趋势值,并有迹象表明其内部需求在经济扩张中正发挥更重要的作用。在中国、印度和俄罗斯经济快速增长的带动下,新兴市场国家经济继续强劲增长。

根据该组织的最新预测,今、明两年,中国经济将分别增长11.2%和10.5%,印度经济将增长9.0%和8.4%,俄罗斯经济将增长7.0%和6.8%,增速均明显超过该组织4月份的预测。亚洲发展中国家总体增速今、明两年分别为9.6%和9.1%,高于原来预测的8.8%和8.4%。

世界头号经济体美国的增长率今年预计为2.0%,比原来的预测低

0.2个百分点,但明年中期可望恢复到潜在增长水平2.8%。世界第二大经济体日本的今年增长率预计为2.6%,明年为2.0%。欧元区经济增长率今、明两年预计分别为2.6%和2.5%,都高于原来的预测,主要原因是欧洲最大经济体德国今、明两年的增长率将分别达到2.6%和2.4%,比原来的预测高出0.8和0.5个百分点。

07072611501

意大利 法院立案审理帕玛拉特破产

新华社上午电 意大利帕尔马市一家法院25日决定立案审理帕玛拉特公司破产案,该公司20多名前高层被控在这起欧洲最大的企业破产案中涉嫌欺诈。

帕尔马法院对该公司创始人坦齐等人的起诉共涉及3万多名债券持有人原告,如果他们被最终定罪,债券持有人有可能获数以十亿计欧元的赔偿金,而那些高层人士面临最高15年的监禁。

哥伦比亚

与猫同住 老鼠探雷更准

新华社今晨电 哥伦比亚警方把老鼠和猫关在一个笼子里,目的是把老鼠训练成探雷的好手。

据美联社25日报道,这些探雷老鼠已经学会在地雷前固定不动;把老鼠和猫关在一起,能让它们在被放出来后变得更专注。

这个项目的主管说,老鼠探雷的成功率达96%。而与狗相比,老鼠体重轻很多,不会引爆地雷。

印度

被刺26刀 弃婴奇迹存活

新华社今晨电 印度一名新生弃婴被刺26刀,头骨破裂,肠子外露,却奇迹般存活下来。

据路透社25日报道,这名男婴出生只有一两天,24日在孟买的一个垃圾堆被人发现。当时他浑身是血,肠子从背部一处很深的伤口中流出。目前警方还没有找到男婴的父母。

预测病人死亡 提供「临终陪伴」 美一小猫能准确「报丧」

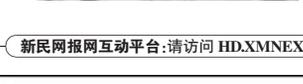
本报专稿 美国罗德岛州布朗大学的多萨医生26日报告说,该州一所疗养院的宠物猫奥斯卡能预知病人何时死亡。当病人接近临终时,它会蜷缩在他们身边,陪他们最后一程。

多萨在《新英格兰医学期刊》上报告说,奥斯卡至今已做出25例死亡“诊断”。“它很少作出错误的预测,似乎懂得病人会何时死亡。”

2岁的奥斯卡从小就被斯蒂尔疗养与康复中心收养。在疗养所安家落户6个月后,奥斯卡像医生和护士一样每天巡视病房。它闻病人的气味,然后仔细观察他们。如果断定病人将会死亡,它就会坐在他们身边。

医生塔纳一次注意到一个病人呼吸困难,腿上出现蓝色的斑块,这通常预示着死亡正在临近。但奥斯卡并没有停留在她身边,塔纳认为这回奥斯卡要“漏诊”了。但事实表明,塔纳预测的死亡时间早了10小时,而在病人临终前2小时,奥斯卡陪在她身边。

奥斯卡的行为是否有科学意义目前还没有人知道。疗养院的工作人员只希望它能给病人家属更多的机会做临终关怀。(丁山)



神奇小猫奥斯卡

巴塞罗那万户居民断电3天

市民和政府严重质疑供电公司应急能力

新华社上午电 西班牙东北部海滨城市巴塞罗那23日上午发生大面积停电事故,截至25日仍有1万户市民无法用电,而供电公司尚未明确答复何时能彻底解决问题。众多市民和政府官员因此严重质疑供电公司的应急能力,并对其工作效率之低表示强烈不满。

巴塞罗那当地时间23日11时左右,全市大部分地区突然停电,市内70%的交通信号灯熄灭,有轨电车和两条地铁线路停运,很多乘客被困在车厢和隧道内。停电还造成不少商店停业,一些医院暂停手术,市内移动电话的使用也受到一定影响,消防员接到数百名被困在电梯里的人打来的求救电话。

停电发生后,巴塞罗那市政府立即启动紧急预案,但电力供应却迟迟无法恢复。

市政府已经要求对此事负责的两家供电公司“红电”公司和



Fecsa-Endesa 尽快排除故障,并赔偿经济损失。

经初步鉴定,事故原因是“红电”公司一家变电站的电缆坠落,进而引发其他6家变电站产生连锁反

应,另有一家变电站起火。

西班牙媒体说,政府每年将所征收电费的25%付给供电公司,用于修缮维护供电设备,然而实际上,这笔钱仅有15%被用来维修。

巴塞罗那医院断电,走廊一片黑暗

比赛减肥

据美联社25日报道,这场奇特的员工减肥比赛由Agora出版公司举办,意在降低旷工频率以及减少健康保险支出。比赛持续12周,20日圆满结束。减肥比赛设置了男子、女子和团体3个单项,每项冠军奖金1000美元。

员工可以在公司健身房内锻炼和接受私人教练培训,也可以在自家附近的健身房锻炼。公司健身房设在地下室,方便员工随时使用。只要锻炼时间与工作安排不冲突,公司就不会扣员工工资。

公司健身房的器械可免费使用,包括拉举设备、跑步机、强健心脏功能的健身器材等。

Agora公司为这次比赛共花费9万美元。由于此次比赛效果良好,公司决定开展第二轮减肥比赛。赛

美一公司为缩减健康保险支出出新招——员工减肥成功 公司掏钱重奖

肥胖是许多美国公司头疼的一个问题。为缩减在雇员健康保险方面的支出,提高员工工作效率,美国一家公司独辟蹊径,举办了一场减肥比赛,意在激励员工积极健身。

程同样为12周。

成效显著

Agora公司举办的这项比赛减肥效果显著,受到众多员工欢迎。

通信部经理斯巴里什12周后成功减掉7公斤,她说:“健身的减肥方式对我来说简单方便。刚开始,我连一个仰卧起坐都坐不起来。现

在我瘦了很多,朋友一见到我都惊讶不已。我现在喜欢上了健身。”

20日减肥比赛结束时,84名员工共减掉将近454公斤。有两个人甚至减去18公斤以上。

另一位减肥14.5公斤的员工阿莫斯说:“那些我已很长时间穿不上的衣服现在又能穿上了。”阿莫斯希望通过锻炼预防自己患心脏病。

日渐流行

美国企业屡出妙计,归根结底是为提高员工工作效率,进而增加企业利润。美国杜克大学4月发表调查报告说,肥胖员工与其他员工相比,有效工作时间短,医疗支出多。

在Agora公司首席执行官诺林看来,减肥比赛是员工与公司之间的“双赢”。比赛既激励了员工积极健身,也有利于提高公司的生产效率。

减肥比赛不仅受到公司和员工的青睐,专家们也颇为看好。北卡罗来纳大学学者坎贝尔预言,“减肥比赛会在公司中越来越流行”。

丁文曦(新华社供本报稿)

携手品牌 创建销售完美通道

目前,苏宁七卷在中国28个省和直辖市,180个城市拥有500多家连锁店,这些品牌电脑与苏宁合作,建立了全面的合作网络。在前期成功合作的基础上,今年苏宁与11家品牌电脑进一步确立了战略合作伙伴关系,并增加了双方高层往来,今年暑假期间,众品牌除了给苏宁提供常規产品外,还特别提供了包销产品,而这些电脑在苏宁的销售再创新高。

众品牌电脑纷纷表示,随着合作的不断深化,他们会根据苏宁商家卖场消费人群的特点,为他们量身定制一些产品,从外观、配置到功能,都会有自身特点。苏宁电脑事业部总经理曹再平也表示:也正是看到了品牌电

苏宁依托产业链合作平台冲击传统IT零售渠道

作为苏宁电脑促销主角之一,电脑7月开局即获全胜,三周来苏宁各道电脑销售增幅明显,本周起,三星、华硕、宏基、联想、HP、海尔等11个品牌纷纷加大资源投入,再度发力冲击第二阶段。INTEL、AMD、MICROSOFT等上游供应商将在活动第二阶段放宽条件,与苏宁建立更直接的合作关系,通过向电脑商提供特价硬件支持的方式共同让利,全力为苏宁开通“绿色通道”。

强大的品牌影响力与增长潜力,苏宁才会主动寻求扩大与他们的合作,共同扩大中核产品在整体销量中的份额,和电脑厂商共同打造家电供应链最好的合作模式。

优化供应链 打造电脑第一销售渠道

在3C卖场IT新渠道背景下,众品牌与连锁巨头苏宁达成共赢并建立紧密的战略合作伙伴关系,迅速强化了终端销售价值链的竞争力。众品牌运营能力的提升,需

品牌优势的释放,消费终端的广泛以及产品经营创新四大特点,为它们共赢今年暑假增加了制胜的底气。

上半年,苏宁和英特尔、AMD、MICROSOFT建立了跨领域产业链全方位合作平台,实现了多方资源的最有效整合,优势互补和市场竞争力最大化。利用苏宁的消费者信息优势可以更准确地把握市场,苏宁也获取更精准及时的营销优势,带来人气,让利于消费者。借助自身的信

息,苏宁与众多厂家建立互利共赢的关系,标志着苏宁和供应商的关系已从简单的上下游模式演变成了战略合作伙伴关系,在有限的资源投入上取得先机。

联合让利 特惠攻势冲击笔记本市场

酷睿2笔记本跌破7500元,一款双芯酷睿双核笔记本跌破5000元,一款早宽屏笔记本跌破5500元,一款华硕双核笔记本跌破6000元……本周末将在苏

宁出现。苏宁联手11家知名IT厂家向IT市场大力度让利,华硕电脑与苏宁电脑联手推出特惠计划:每位购买华硕笔记本的用户均可获赠时尚便携无线耳麦、华硕软件大礼包、华硕原装笔记本包和鼠标,2年内全球原厂保修大礼包,这也是双方在定制终端、联合营销宣传、新产品体验营销、客户认证服务等方面展开紧密合作后,为广大消费者带来的又一优惠套餐。而台式机则在苏宁卖场上,将“冠军电脑,酷睿先锋”主题发挥到极致,推出数款极具优势的冠军台式PC,加上超值促销礼包和完美服务。HP则在苏宁第一阶段电脑促销中推出“多赢精彩,惠普到家”的让利吸引消费者眼球。