

市级领导班子和市直部门相继做出规定 建立领导干部定期 乘坐公交出行长效机制

□晚报记者 王继兵

本报讯 近日,市委书记连维良在开展调研活动时乘坐公交车,体验市区交通拥堵及其治理状况,察看郑州城市公交服务水平。市长赵建才走上公交车体验公交出行,问计于广大市民。市领导马懿、孙金献、黄保卫、张建慧等,也分别以乘坐公交车或出租车的形式,从各个方面了解和体验市区交通运行实际情况。

在乘坐公交出行过程中,市领导对部分公交车乘客拥挤、车况较差、不够准点、站点设置不够科学合理、车身广告内容不高雅、公交服务水平有待继续提升和完善等问题与公交公司共同探讨解决方案,对个别路段市容市貌不整洁、占道经营、沿街人行道损坏和路面砖维护不及时、个别地段私搭乱建现象严重等城市管理问题,交办有关部门抓紧解决。市领导亲身体会到了高峰时段市区交通不畅、长时间等候公交车等对市民工作和出行带来的极大不便和影响,同时,市领导也感受到了广大市民尊老爱幼、主动让座的文明素养和公交、出租车司机群体的辛勤和不易。以一个普通

市民的身份、从一个普通市民的视角深入实际、亲身体会,才能够及时发现这些关切广大市民生活的实际问题。

据了解,为解决市区交通拥堵,按照“畅通郑州”综合治理工作要求,市委、市政府已做出决定,机关公务车辆每周停运一天,与此相结合,建立领导干部定期乘坐公交车制度。市委书记、市长、市委副书记、主管副市长每周至少乘坐一次公交车,倡议市党政班子其他成员每周乘坐一次,市直部门领导干部每周一天乘坐公交出行。

市人大常委会召开党组会、主任会专门研究,积极响应市委、市政府决定,要求市人大常委会主任、副主任和人大机关干部在不影响正常工作情况下,每周至少一天乘坐公交、骑自行车或步行上班。与此同时,市人大常委会还专门形成决议,号召全市国家机关工作人员、人大代表也选择公交等绿色出行方式。

市政协分别召开全体机关干部动员会和政协委员动员会,要求政协主席、副主席和政协机关干部每周至少一天选择公共交通工具出行,并印发了《致全体政协委员

一封信》,号召他们绿色出行、文明出行。

市直有关部门也积极行动起来,市公安局负责人乘坐或驾驶摩托车,与值班民警一道上街巡逻、疏导交通;作为全市交通运输业的主管部门,市交运委向全系统、全行业发出“我为畅通郑州做贡献”的倡议,倡议全体人员带头乘坐公交车出行,减少汽车上路。目前,该委选择公交车、自行车或步行上班的人数已超过80%。市文明办负责人每天步行上下班,该办还与市公务员局联合,拟出台约束公职人员闯红灯、翻越护栏等不文明交通行为的规定。市园林局要求机关工作人员每周三坚持不开车,乘坐公交车或步行上下班。市城市管理局负责人表示,他们已要求机关工作人员通过乘坐公交、骑自行车或步行方式,发现并寻找加强城市管理的方法和途径,着力抓好市容市貌管理、市政设施建设和维护、占道经营、垃圾运输车辆治理等工作,为市民营造良好的出行和生活环境。市文广新局和市属新闻单位在倡导本单位人员选择公交出行的同时,还结合各自特点开设“文明出行畅通郑州”、“遵章出行 畅通郑州”等专

栏、专题,进一步加大对郑州治理交通拥堵的宣传报道,为畅通郑州营造了浓厚的舆论氛围。

没有调查就没有发言权。深入实践,调查研究既是我们党的优良传统,也是实事求是、科学决策的重要前提和基础。要持续我市跨越式发展的良好势头,领导干部就应有这种经常深入实际、调查研究的求是态度和务实作风。就要经常到生产生活一线体验和调查研究,掌握一手资料,寻找解决问题的切入点,做出科学决策,切实解决事关百姓切身利益的热点、难点问题。这不应该是权宜之计,而应该是一种长期坚持的工作方法和态度。我们欣喜地看到,在这方面,市委、市政府已下了大决心,并做出了实实在在的表率 and 行动。

我们有理由相信,有省委、省政府的高度重视,有全市各级领导干部、领导机关深入一线的务实作风,有广大市民的热情参与、全力配合支持,治理交通拥堵、保证市民平安出行畅通的目标一定可以逐步得到实现,“畅通郑州”的目标在不远的将来也一定能够变成现实。

以创新科技成就变频王者 ——探究美的空调创新科技战略

后国际金融危机时代,经济逐渐复苏,在国家家电下乡、节能补贴、以旧换新等积极拉动内需的政策指引下,空调企业主动出击,把大力发展变频空调作为市场新的增长点。美的空调早在1997年便涉足变频空调,随着国内变频市场的启动,美的2008年迅速占据市场先机,一年时间登顶,两年时间已经稳居行业首位,君临天下。当“买变频,选美的”成为人尽皆知的口号时,人们不禁要问,究竟是变频成就了美的,还是美的成就了变频。在这个炎热的夏季,我们走进美的空调,一起来探寻变频空调的创新科技之路。

开篇:变频十年风雨路 美的五年见彩虹

由于70年代的世界能源危机,资源短缺的日本加大了对节能空调的研发,1981年日本东芝生产出世界第一台家用变频空调。1997年海信推出国内第一台变频空调。国内变频空调的发展主要经历了两个阶段:2000年以前是变频技术导入期,一些有能力的空调企业,引进变频技术并推出相关产品,市场开始认识变频概念及产品,但由于整个变频产业链不配套,相关变频标准未出台,配件的国产化没有解决,变频空调价格昂贵,所以很难形成规模化销售;2000年至今是市场导入期,从2008年9月1日起,我国实施变频空调强制性能效标准,过去变频空调普及的“四座大山”——标准、配套、价格、认知等问题不再成为“问题”;以美的为代表的领军企业大举进军变频市场,空调市场迎来变频时代,一个新的世界制冷之王将在中国诞生!

布局:牵手东芝开利 美的左右逢源

2004年6月3日,美的和东芝开利在北

京举行“国际婚典”,双方正式签订“美的·东芝开利空调事业业务合作总协议”:美的与东芝开利共同投资3亿元,在顺德建一个年产300万台压缩机的生产基地。新公司将分三期投资人民币3亿元,美的控股60%;东芝开利持股40%。历经4年的跨国资本合作之恋终于开花结果。

据介绍,美的与东芝“婚恋”始于1993年,双方从空调技术方面开始合作,国内第一款东芝款机型诞生于顺德;1999年4月,东芝开利合资公司成立的当月,双方开始第二次的技术合作,并催生出了美的商用及中央空调产品;在资本层面的合作,早在1998年美的并购东芝万家乐压缩机时就已经开始。此次,美的在原有美芝压缩机公司的基础上,再次与东芝开利合作生产变频空调压缩机,在变频空调产业链的上游环节实现了制造的规模化和资本的国际化。用广东省副省长宁丰的话来说:“这是中国家电制造业推进国际化战略的大事”。

蓄势:携手亚洲开利 加速全球化

2008年7月2日,美的电器与开利亚洲签约,合资建立佛山市美的开利制冷设备有限公司。根据协议,新合资公司注册资本为人民币2亿元。其中美的出资1.2亿元人民币,占60%股份;开利亚洲出资相当于0.8亿元人民币等值美元现金,占40%股份。

美国开利全球CEO戴杰儒在会上透露:“美国开利已有100余年历史,我们选择合作伙伴是很谨慎的。实际上,我们选择美的之前经过8年接触。我访问过中国22次,发现只有一家企业与开利有相同的价值观,这就是美的,而且美的有一个高效率、令人信任的

管理团队”

2008年11月20日,美的中央空调再度在顺德总部与日本东芝开利株式会社举行技术合作签约仪式,全面引进世界领先水平的东芝“新一代R410A环保冷媒高效直流变频技术”。这次合作是在1999年和2004年之后,美的中央空调再次以技术引进合作的方式,来完成自身在中央空调核心技术方面的全面升级。

破局:树立五大标杆 引爆国内变频流行

2009新冷年开盘后,美的以迅雷不及掩耳之势主推变频空调,变频市场急速升温,风生水起,一时间,志高、格力、海信等各路江湖豪杰纷纷跟进,拉开了中国变频大战的序幕:

2008年9月1日,期盼已久的中国变频空调能效等级标准由国家标准委员会颁布并强制实施。也就在这一天,美的以“美的科技,‘频’定天下”为主题全国新品推介会闪亮登场:空调银河家族直流变频新品在全国同步上市,其中普及型银河M180直流变频空调以技术、价格的强大竞争力,打破变频空调高价神话,一场直流变频空调普及风暴势不可挡地扑面而来。

2009年9月1日,美的空调“创新科技乾坤聚‘变’”——2010年变频新品发布会在全国26城市同步举行。发布会上,国家信息中心空调行业研究报告表明,09冷年前11个月,美的变频空调以27%左右的市场份额毋庸置疑的位列榜首。会上美的还一举推出了4大系列变频空调新品,至此美的变频“银河”系列已经形成9大系列的强大阵容。

2010年1月29日,美的全球首家获得无氟环保变频空调UL北美安全认证证书,标

志着美的在变频空调领域的技术积累和品质保障获得国际顶级安全认证机构的认可,技术实力特别是在环保冷媒应用方面已经走在了全球制冷产业的前沿。

3月以来,美的空调全国首家推出“十年无条件包修”活动,震撼业界,并吸引各大空调品牌纷纷跟进,陆续推出“6年包修”、“8年包修”等促销政策,空调行业品质、服务大战疾速升温。

从2010年4月17日起,美的空调再次高调宣布,推出“全国各级市场销售的所有美的变频空调,全部享受‘十年整机包修’的政策”,为变频旺季再添一把猛火。业内专家表示,美的此举为变频空调上了“终身保险”,使消费者吃了一颗定心丸,有望推动“十年包修”成为变频空调的行业标准,从而进一步加速变频空调的普及。

7月1日,中华人民共和国商务部正式发布实施《房间空调器安装服务规范》、《房间空调器拆装服务质量检验规范》、《房间空调器拆解清洗维护规范》等空调行业首批三大服务标准。空调行业领导品牌美的凭借完善的服务网络、专业的服务技术、及时的响应速度等优秀表现,成为行业唯一一家获得空调行业三大服务标准“优秀示范单位”称号的企业。

在一系列针对市场快速反应的大动作背后,美的通过精心的战略布局、反复的技术磨合、庞大的资源投入,跨越了其他国产品牌在变频空调上无法跨越的障碍,为整个行业树立了五大标杆:产品标杆、价格标杆、技术标杆、品质标杆和服务标杆,确立了其在国内变频空调王者地位。

朱江华