

## 习近平在全国组织工作会议上强调 建设一支宏大高素质干部队伍

# 干部考核再不能以GDP论英雄

据新华社电 全国组织工作会议6月28日至29日在北京召开。会议研究部署了今后5年党的建设和组织工作。

中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平出席会议并发表重要讲话。他强调,面对复杂多变的国际形势和艰巨繁重的国内改革发展任务,实现党的十八大确定的各项目标任务,进行具有许多新的历史特点的伟大斗争,关键在党,关键在人。关键在党,就要确保党在发展中国特色社会主义历史进程中始终成为坚强领导核心。关键在人,就要建设一支宏大的高素质干部队伍。

### 成为好干部需要终生努力

习近平强调,好干部不会自然而然产生。成长为一个好干部,一靠自身努力,二靠组织培养。

干部的党性修养、思想觉悟、道德水平不会随着党龄的积累而自然提高,也不会随着职务的升迁而自然提高,而需要终生努力。成为好干部,要时刻自重自省自警自励,老老实实做人,踏踏实实干事,清清白白为官。

### 坚决制止简单以票取人的做法

习近平指出,用一贤人则群贤毕至,见贤思齐就蔚然成风。选什么人就是风向标,就有什么样的干部作风,乃至就有什么样的党风。

要改进考核方法手段,既看发展又看基础,既看显绩又看潜绩,把民生改善、社会进步、生态效益等指标和实绩作为重要考核内容,再也不能简单以国内生产总值增长率来论英雄了。要完善工作机制,推进干部工作公开,坚决制止简单以票取人的做法,确保民主推荐、民主测评风清气正。



### 从严治党关键是从从严治吏

习近平指出,党要管党,才能管好党;从严治党,才能治好党。对我们这样一个拥有8500多万党员、在一个13亿人口大国长期执政的

### 组织作风核心是公道正派

习近平强调,组织部门作为管党治党的重要职能部门,必须带头改进作风,继承发扬组织部门优良传统和作风,树立和维护组织部门良好形象。组织部门改进作风,最核心的是坚

持公道正派。让好干部真正受尊重、受重用,让那些阿谀逢迎、弄虚作假、不干实事、会跑会要的干部真正没市场、受惩戒。对跑官要官、买官卖官的决不姑息,发现一起,查处一起。

党,管党治党一刻不能松懈。让每一个干部都深刻懂得,当干部就必须付出更多辛劳,接受更严格的约束。

### 今日起,国家信访局 全面放开网上投诉受理

6月28日,国家投诉受理办公室举行放开投诉受理内容动员会,对7月1日起国家信访局门户网站网上投诉全面放开受理内容进行动员部署。

国务院副秘书长、国家信访局局长舒晓琴指出,全面放开投诉受理内容是大势所趋、形势所需。要逐步实现办信、接访的网下受理、网上办理和网上答复,做到“事事有着落、件件有回音”。据信访局网站

### 内蒙古统战部长王素毅 涉严重违纪被调查

据新华社电 记者从中央纪委获悉,内蒙古自治区党委常委、统战部部长王素毅涉嫌严重违纪,目前正接受组织调查。



王素毅简历:

蒙古族,1961年6月生,中央党校研究生学历,工商管理硕士。

1978年10月~1982年8月 山西矿业学院采矿工程系地下采煤专业学习;2001年9月~2003年3月 呼和浩特市市委常委、副市长;2008年2月~2010年5月 内蒙古自治区巴彦淖尔市委书记;2010年5月~ 内蒙古自治区党委常委、统战部部长。

十一届全国人大代表。

### 国美进驻河南 12 年感恩绿城系列报道一

## 国美首次把家电销售连锁超市模式引入河南

# 本报从 7 月 5 日开始和国美一起诚征爱心消费者

带来“先试用,后购买”的互动体验模式

### 国美拓宽家电经营内涵

2001年以前,河南人购买电器一般是去大商场,这仿佛就成了人们头脑中固有的消费模式和习惯,但国美的到来却将这一模式打破。人们渐渐意识到“电器也可以这样买”。

国美进驻河南的12年里,还为河南的消费者提供了一种全新的家电购物体验。国美通过新模式改造,各门店设置真机演示体验专区,让消费者先体验后购买。

### 没有令人满意的价格一切都是空谈

国美管理者经常强调的一句话:“没有令人满意的价格,一切都是空谈。”

这与国美坚持“薄利多销”的经营理念是分不开的。国美高举价格利刃,扎根郑州,布局二级地市,目前不仅在郑州市区拥有18家门店,而且二级地市门店总数也超过了30家,遍及信阳、南阳、漯河、周口、商丘、驻马店、新乡、濮阳、安阳,以及郑州辖区下的巩义、新密、上街等区

### 新型门店管理模式引领家电市场变革

2009年8月28日,国美二七新活馆在国美德化店的基础上转型成功,新活馆颠覆了以往家电卖场传统模式,集时尚、专业、统一、国际化的家电卖场。此后,国美在全省范围内进行了新模式门店升级工作,与以往的卖场模式相比,国美卖场把手机、电脑、数码相机、生活家电等做成开放式展台,并且冰洗、彩电、空调等品类将增加更多品牌和型号,设立大型体验专区,为顾客提供更多选择机会和体验体会;并重点锁定对生活品

长期以来,由于消费者对部分家电产品的功能不甚了解,很多消费者在购买家电后发现产品并不符合要求。而国美通过服务创新彻底解决了消费者这个难题。业内专家表示,“先试用,后购买”的互动体验消费模式在业内尚属首次。

国美大单式的大规模订购直接降低了产品的分销成本,最简单地体现就是与其他分销

域。

低价策略一直河南国美秉承的经营理念,国美主要是通过上游厂家签订大单采购、独立包销、直供等方式,把利润空间让给终端消费者,因此,国美在家电圈还有“价格杀手”的称谓。另外,国美还通过与厂家深度合作,节省成本,让利给消费者。去年,国美与海尔、美的、夏普、三星等国内外电器供应商签订了深度的合

商出售产品的价格存在比较大的差距。所以,国美的介入在最短时间制造低价,打乱了原有产业的价格体系。

国美模式导致了渠道的裂变还表现在经营品类方面:拓宽了家电经营的范围和内涵,使3C、数码与家电产品同台竞卖的趋势成为市场主流。

作协议,扩大与供应商的采购政策,优化了供应商和合作商的采购模式,促进双方经营成本的降低,令双方投入产出效率达到最大化。

比如,国美通过对1400多家终端门店的销售和经营情况进行分析,能够及时洞察消费需求并将准确的数据与供应商共享,实现整条产业链的即需即采和即需即供,从而消除库存风险,降低产业链成本。

过对产品的体验,使用之后再决定购买,既降低顾客的购买风险,同时也确保顾客对国美的满意度不断提升。

目前,国美卖场大规模引入美健家电,在以往吹风机、剃须刀等基础上,再增加医疗保健家电,如脚底按摩器、按摩椅、烫发棒等美健产品,让国美卖场的产品更加丰富,为顾客提供更为全面的购物服务。

樊无敌

