



国土资源部紧急布署西南抗旱打井行动

拟打井1600余眼,解决200万人饮水难

本报讯(记者董沛)3月27日,国土资源部紧急召开支援西南旱区抗旱打井打井部署动员视频会议,国土资源部副部长汪民在会上表示,国土资源部将进行西南旱区抗旱打井紧急行动,将实施深井360眼、浅井1200余眼,共1600余井,预计总水量20余万立方米/日,解决200万人和100万头牲畜饮水问题。

据了解,为落实此次行动,国土资源部从13个省(区)和地调局所属单位,调集技术人员1100多人,钻机230台(套),物探设备18台(套),组成6个应急找水小分队,18个应急找水小组,230个钻井分队分赴抗旱一线,其中专门配备一批先进的空气反循环钻机,以解决干旱地区无水钻进和快速打井问题。

去年入秋以来,我国南方云南、广西、贵州、重庆、四川等地,尤其云南、广西、贵州部分地区出现旱情,秋冬春季连旱,农作物大面积受灾,旱区群众遇到了严重生活生产用水困难,形势非常严重。对南方旱情的持续发展,国土资源部始终给予高度关注。到目前为止,已在四省(区、市)安排20多个专业地质队,组织技术人员1000多人,钻机400多台(套),分成400多个抗旱打井突击队,成井百余口,日出货量超过1万立方米,直接解决了旱区10余万人的饮水困难,取得抗旱找水打井的初步成效。

国土资源部有关专家表示,此次抗旱找水打井所完成的水井,不但有助于大大缓解当前的旱情,还将为旱区提供长远的地下水应急供水水源。

四川泸州: 彝族孩子悬崖绝壁取水

3月28日下午,四川泸州市叙永县水潦彝族乡岔河村的几名彝族孩子在悬崖绝壁上的一条引水渠中汲取生活用水。该水渠渠边平均宽度仅1米多,渠外是万丈深渊,稍有不慎后果不堪设想。邱海鹰 王承伟摄

本报讯(记者李国 实习生刘涛)记者在连日来的采访中发现,尽管重庆旱情严重,但旱区村民并未表现出2006年重庆遭遇伏旱时那样的焦虑不安。在彭水县,记者看到了一片片干枯的良田和绝收的庄稼,但更感受到了在重灾区生活的人们一些微妙的变化:从每天准时收看天气预报,到村民们家家户户屋顶上架起的拦水墙;从村民自觉遵守将仅有的水源让给老人和孩子的守水协议……大旱面前,村民开始积极“自救”。在饱受着大旱摧残的重灾区,他们缺水,但不争抢水源,从不吝嗇共同分享。他们经历过过大旱,更懂得如何手挽着手去共渡难关。灾难面前,他们已不再恐慌,多了份从容。

对此,重庆西南大学资源环境学院院长

“盆地”有所缓解,“攀西”依然缺水

四川全省“绷紧心弦”抗旱救灾

本报讯(记者高柱)据四川省气象台最新报告,尽管3月26日~28日四川有一次大范围降水过程,但仍难解攀西地区旱情。为此,攀枝花市日前已启动二级抗灾应急响应,并发布I级抗旱预警,准备调动一切可以调动的因素,全力投入到抗旱保民生的工作中。

此外,经四川有关方面与空军、民航和飞行等部门紧急协调,现已落实了在攀西区域实施飞机增雨作业的机型、空域及保障等问题。一旦出现有利条件,将对该区域实施飞机人工增雨作业。

据四川省民政局透露,旱情发生以来,四川上下一致“绷紧心弦”抗旱救灾已取得初步成效。截至记者发稿时,省级财政已向干旱严重的攀枝花、凉山等8个市州及时下达抗旱资金1300万元,支持重旱区抗旱救灾工作。自3月17日以来,省级各有关部门已派出16个工作组深入旱区指导抗旱工作。目前,全省投入抗旱资金9203万元,投入抗旱人数602万人,投入抗旱提水设备38万台套,运输车4476辆,抗旱浇灌面积483万亩,临时解决了113万人、136万头牲畜饮水困难。

南宁:铁路水源无偿供应旱区村民

本报讯(记者庞慧敏 通讯员李芹)近日,贵州省安龙县新加村100多名村民挑着水桶,敲锣打鼓,手捧锦旗和感谢信,来到南宁铁路局南昆线上的冗百站区,感谢铁路职工在危难时刻向他们提供饮用水。

站长李泽民紧紧握着站长梁华宝的手说:“在百年不遇的旱灾面前,是你们铁路人为我们提供了救命水!我代表村里所有的父老乡亲谢谢你们。”

冗百站,海拔1719米,是南昆线上一个劈山而建的車站。車站附近没有水源,职工生产生活的自来水引自20公里外的地下

水。紧挨小站的新加村,居住着300多名布依族、苗族村民,平时靠地头水柜积攒生活用水。从去年年底开始,西南地区持续干旱,不仅使村里春耕困难,所有小春农作物绝收,人畜饮水也发生了困难。

站长李泽民抱着试试看的想法,找到了车站。虽然受旱灾影响,车站的自来水水量小了很多,可站长梁华宝想都没想,一口便答应了村民的请求。站区职工们说:“大家都是一个人,老乡的困难就是我们的困难,只要有水喝老乡们就有水喝!”

重庆旱区民众积极“自救”

谢德彬分析说,经历了2006年的百年大旱,当地修复整治了大量水利设施,钻了数千口取水井,加之部分旱区在耕作中传承了留“冬水田”保春耕的习惯,这些水利设施和冬水田的蓄水,一定程度上缓解了重庆旱区人畜饮水难与小春作物旱情。同时,重庆许多地方一直存在“干冬”现象,冬春连旱以前也存在过,故旱区民众从心理上对干旱“见惯不惊”。

此外,当地政府的科学抗旱举措和旱区

民众的积极自救在一定程度上减少了因旱导致的农作物受灾,有效疏导了旱区民众的焦虑情绪。时下正值春耕时节,持续干旱导致重庆部分区县的水田“喊渴”,数万亩无固定水源的水田因缺水而无法打田插秧。记者在走访部分旱区时发现,自旱情出现后,当地政府主动抽派农技人员进村入户,鼓励农民“水路”不通走“旱路”,将水田里改种了玉米、大葱、西瓜等耐旱农作物。

丰田汽车承诺补偿车主损失

召回补偿在中国属首次

新华社杭州3月29日电(记者章葶、屈凌波)丰田汽车29日下午在杭州承诺,对今年召回的RAV4汽车车主补偿经济损失。

据了解,汽车召回补偿在中国尚属首次。一汽丰田29日提供的相关解决办法称,依据《浙江省实施〈中华人民共和国消费者权益保护法〉办法》有关规定,一汽丰田同意对RAV4消费者给予补偿。对已向浙江省各级消保委投诉的消费者,一汽丰田接受浙江省消保委的调处。

人均汽车拥有量占据中国首位的浙江省,目前是中国唯一一个立法规定汽车召回需由厂商支付相关损失的省份。作为消费纠纷的主管部门,浙江省工商行政管理局和消保委根据地方立法于两周前向丰田发出了敦促函。

一汽丰田销售有限公司副总经理王永秀3月29日率团赴杭,对浙江省工商局提出的制定时间表、上门召回、提供代步车、允许全额退还订金和补偿经济损失五项要求均表示接受。

丰田汽车表示他们将本着尊重法律、尊重客户的原则,对消费者提出的合理诉求积极、认真地予以回应。

据了解,丰田汽车此前之所以没有跟

在美国市场一样对中国车主进行补偿,依据的是2004年由国家质检总局等四部委联合发布的《缺陷汽车产品召回管理规定》,这一规定没有对召回厂商提出补偿要求。

但是2000年浙江省将汽车列入了“三包”目录,当年浙江省人大通过的《浙江省实施〈中华人民共和国消费者权益保护法〉办法》规定,实行“三包”的大件商品,经营者应当上门服务或者负责运送,否则经营者应当承担运输费、误工费、差旅费等合理费用。

“丰田章男在北京道歉时表示,他将按照所在国法律来履行对消费者的义务和责任。”浙江省工商局局长郑宇民在接受新华社记者采访时说,“丰田今天对消费者的承诺就是在依法办事。”

据了解,这些要求其实参照了丰田汽车在美国市场实施召回的做法,但是丰田汽车一直以中国法律与美国不同为由在两个市场实施差别化待遇。浙江省工商局局长郑宇民将这种歧视政策形容为“同病不同药”、“同病不同治”、“同损不同赔”、“同命不同权”。

丰田汽车1月份宣布在中国召回75000多辆存在问题的RAV4汽车,其中浙江占了十分之一。



河南许昌: 城管部门开放23条街道 供商贩摆摊

3月29日,在河南省许昌市文化路,市民在农副产品便民零售点选购蔬菜。

为了规范摊贩有序经营,方便市民生活,近日,河南省许昌市城管部门一改过去“堵”多“疏”少的管理方式,开放市区23条背街小巷马路道牙以上区域作为农副产品便民零售点供商户集中经营,2359名商户名正言顺地摆摊设点。据了解,这种做法在河南省属首次。

牛书培 摄

新闻分析

吉利并购沃尔沃的深层次解读

新华社记者 南辰 姜潇 叶建平

浙江吉利控股集团有限公司28日晚宣布,已与福特汽车签署最终股权收购协议,获得沃尔沃轿车公司100%的股权以及相关资产(包括知识产权)。这意味着这家1997年才进入轿车领域中国民营企业,将接过1927年就成立的豪华汽车生产商沃尔沃汽车公司。

业界认为,这一蛇吞象式的“不对称收购”,对中国自主品牌汽车企业转变发展方式,实现产业升级和跨越式发展、外向式发展具有里程碑式的意义。

回顾吉利造车13年来走过的路,其品牌理念和企业思路一直在不断进化。从最早吉利提出的“要造老百姓买得起的车”,到后来变成“要造老百姓买得起的好车”,再到“要造最安全、最环保、最节能的汽车”,吉利的管理理念、竞争策略和发展模式不断随着国家政策的倡导和市场需求的走向作出相应调整。

从最早杀入3万元以下汽车市场血拼起家,到果断舍弃3万元以下市场,推出帝豪、上海英伦、全球鹰等中高端品牌,再到收购全球豪华品牌沃尔沃欲圆豪车梦,吉利的成长历程也是中国制造在全球竞争激烈的汽车业中转变发展方式寻求突围的缩影。

在吉利对沃尔沃的收购中,我们应当注意到,吉利“不是一个人在战斗”,其背后有国内银行、地方政府乃至中央政府部门的大力支持。更重要的是,吉利依托的是中国汽车市场——全球最大的新车市场的主场优势。

吉利集团董事长李书福表示:“中国这一全球最大的汽车市场将成为沃尔沃轿车的第二个本土市场。作为国际知名的顶级豪华汽车品牌,沃尔沃轿车将在发展迅速的中国释放出巨大的市场潜力。”

2009年,在欧美日等主要豪车市场大幅萎缩的背景下,中国豪车市场却以超过40%的增速高速增长,其中,沃尔沃轿车去年在中国的销量增长了80%以上。从整体市场趋势分析,业界预测2010年中国汽车市场将延续增长势头,产销有望达到1500万辆以上。中国汽车市场也将在未来几年,在汽车产业调整振兴规划的护航下,进入又一个黄金发展期。这些都给吉利收购沃尔沃带来巨大的“加分因素”。

在吉利与福特签约之前,外界数次猜测这一收购会因为知识产权难以分割清楚而搁浅,这实际上反映了这起并购的最大难点。福特1999年收购沃尔沃汽车公司,双方的技术融合和整合已经入血入骨。在这种背景下,吉利剑指核心知识产权的收购标的难免使福特产生种种顾虑。

双方签约后,福特汽车发布的声明中表示,在知识产权归属方面,福特汽车已与吉利达成了协议。协议将使沃尔沃汽车与福特汽车双方都能推行各自的商业计划,并能合理地避免误用。这些协议也将允许沃尔沃汽车能把沃尔沃汽车使用的一部分福特汽车知识产权转让给第三方,包括吉利。

福特汽车还表示,为了确保平稳过渡,在交易结束之后,福特汽车将继续与沃尔沃汽车在多个领域内进行合作,但不会在沃尔沃汽车业务上持有任何所有权。交易完成后,福特汽车还将根据不同的阶段继续为沃尔沃汽车提供传动系统、冲压部件及其他汽车零部件。为确保剥离过程平稳完成,在过渡期间,作为交易的一部分,福特汽车也已在承诺在工程技术、信息技术、常规部件的模具等方面提供支持。(据新华社北京3月29日专电)

技术、渠道、产业链实力赢市场领先,服务创新提升用户忠诚度

最畅销型号总排行榜推出

海尔无氟变频空调居第一

本报讯 无氟变频空调成为目前空调市场增速最快的产品。据有关数据显示,目前无氟变频空调销量行业同比呈几十倍增长。在中怡康最新月度监测报告畅销型号排行榜上,海尔无氟变频空调成为行业引领者,居最畅销型号总排行榜第一名。

业内人士认为,海尔无氟变频空调聚焦用户需求,围绕“为用户创造舒适空气最佳解决方案”的宗旨,在技术、生产、服务等全方位实现了一系列行业首创之举,是其成就领先地位的关键因素。

2009年末,海尔将出口欧洲并已实现自主品牌出口第一的无氟变频空调投放国内市场,这一产品实现了行业最快的2分钟速热、1分钟速冷,其能效比更是高达6.91,居行业最高水平,运行24小时比普通变频空调省电5.2度,相当于少向大气排放4公斤CO₂。

海尔为更好地满足消费者对高效低碳的无氟变频空调产品的需求,联合全球五大知名连锁巨头率先在业内组建首个“无氟变频空调推广联盟”,加强推广力度,并组织全球顶级的、具有研发能力的八大供应商建立了全球首条“无氟变频空调低碳产业链”,打造了无氟变频领域领先地位。在近期上海世博会特许家电经营商国美首批签约家电中,世博会无氟变频空调唯一指定了海尔。

海尔针对投放国内市场的无氟变频空调同步推出了“整机10年免费包修”。2010年2月,新一轮家电下乡中标结果公布,全部中标的海尔无氟变频空调将这一品质承诺随着下乡产品全面送入农村市场。

与一些品牌的10年包修只是区域性、短时间的促销手段不同,海尔无氟变频空调将10年免费包修作为常规、长久性的承诺兑现

给消费者,让消费者感受到了海尔的品质与实力。

针对无氟变频空调缺失安装服务规范导致一些品牌产品出现制冷制热效果差、能耗高等问题,海尔率先实现了无氟变频空调安装服务升级,并担当起行业制定者的角色。其起草并制定的中国首个《家用及类似用途无氟变频空调器安装服务规范》,被中国标准化协会纳入中国CAS标准,作为行业安装服务规范直接推广。海尔通过服务的创新升级,大大提升了用户对其的忠诚度。

海尔无氟变频空调还提前介入低碳体系,凭借多年来在这一领域的成熟经验,被中国质量认证中心授予中国首个“低碳体系(国际标准ISO14064)定点试点企业”,为加快空调行业技术升级,打造绿色、低碳生活起到了示范标杆作用。(欣然)