

油价蹿高,的哥“弃油改气”

改气安全备受关注

近期,成品油价格再次上调,面对不断飙升的油价,枣庄市的出租车司机也加紧进行车辆的油改气改造。虽然用气节省了费用,但安全问题也备受市民关注。相关部门称,出租车油改气是允许的,但一定要到有资质的单位去改造。

文/片 见习记者 李淼

出租车基本实现油改气,私家车寥寥无几

记者在调查中了解到,目前枣庄市区多数出租车都进行了油改气改造,主要燃烧的是天然气和液化气,而改造的原因就是能节约成本,烧气比用汽油便宜。司机王师傅对记者说:“油价上升对我们出租车行业来说影响不大,我们几乎都烧气,烧油烧不起啊,现在93号汽油都快8元了。1立方米天然

气的效能与1.2升93号汽油相当,而天然气的价格只有汽油的一半。以每天跑100公里算,耗气8升,花费约32元。但这样的里程会耗油10升左右,费用约75元。算下来,每天就要省40多元。”

一位不愿意透露姓名的司机坦言:“油价不断上升,如果按现在的出租车收费水平大家还用汽油当燃料的

话,估计大街上就看不到出租车的影子了。”

据枣庄市出租车公司汽运运输代理公司一位陈姓工作人员介绍,挂靠他们公司的出租车基本上都已经完成了油改气工作,大部分使用天然气,也有使用液化气的。

相比于出租车行业,目前枣庄还很少有私家车主对车进行油改气改造。

油改气安全成焦点,各方看法不一

据介绍,机动车辆在完成油改气以后,将在车辆后备箱内放置一燃气压力罐,燃气虽然降低了成本,但是否安全?

出租车司机张师傅表示:“说不担心吧,也不可能,我们现在就是相当于在马路上开飞机,不过没办法啊,成本能降低一半呢。”这与部分出租车司机观点基本一致,他们均表示,虽然有一定风险但是也没办法。

市民又是如何看待这个问题的呢,大部分市民表示不担心,私家车主耿先生说:“我认为安全的,出租车燃气都开了那么长时间了也没发生意外。不然国家也不会允许出租车进行油改气”。但也有市民表示担心,认为后天改变车辆动力结构,一旦出事,担心会爆炸。

枣庄市交通局出租管理科祝科长告诉记者:“目前枣庄市区约有410辆出租车,

大部分已经完成改装,油改气工程是完全本着自愿原则进行的,不强求,不仅是出租车,私家车也可以进行改装。”

记者了解到,油改气工程监督工作由枣庄市质量技术监督局特检科负责,一名韩姓科员介绍说:“油改气工程一定要由专业的技术改装公司来进行改装,要严格按照国家质检标准,这样的话安全问题基本可以保证。”



出租车在排队加气

加气站业务量有所上升,但基本稳定

4月10日17点10分左右,记者在位于西外环附近的枣庄市西昌路加气站看到,前来加气的出租车排起长龙,还有出租车不时从市区赶来。据记者观察,大约有近30辆出租车在排队加气,共有4台机器加气,

每辆车加气大约需要3分钟。

据介绍,枣庄市区的出租车都要到这个加气站加气。加气站一位工作人员表示:“由于最近油价再次上涨,前来加气的车辆较前段时间确实有所增长,除了出

租车交接班时段需要排队外,其他时段几乎可以随时加气。”记者还了解到,加气站加气是有严格标准的,只有能够出示质监局气瓶合格证等相关证件的车辆才可以给予加气,这可保证油改气机动车的安全性。

理性加速 海马汽车渠道拓展志在稳中求胜

日前,海马汽车与东建国汽车集团举行了四川合作项目备忘录签署仪式。今后,海马汽车将携手东建国汽车集团,在四川区域市场展开深入合作,积极推进海马汽车网络建设,计划在两年内建设不少于20家海马汽车销售服务网店。海马汽车区域市场渠道建设的步伐已然提速。

2010年对于海马而言,是必将记入企业发展史的一年。

这一年,海马汽车顺利完成了产品平台切换,同时确立了“家轿专家”的市场地位。随着全新福美来三代的成功上市与“宜居之旅全国巡展”、海马骑士“丝绸之路骑士之旅”等一系列文化及体验营销活动的全面展开,海马汽车在产品 & 品牌营销上,开启了一个崭新的局面。

海马汽车销售公司总经理吴刚表示:为进一步满足

二、三线市场的消费者对于海马汽车产品以及售后服务的需求,海马汽车正在积极推进二、三线区域的销售服务网络建设,同时,在新的经济形势及消费需求不断变化的趋势中稳步拓展海马汽车销售与服务网络,特别是中西部及二、三级市场网络,将是海马网络发展战略的核心。

与一些车企“广撒网”式大肆发展渠道建设的奔放路

线不同,海马稳健的发展策略将在网络布局中发挥巨大的价值,在量与质的权衡中,海马汽车显然选择了后者,根据海马的规划,在“平等、互利、信任、责任”的渠道发展理念引导下,海马将进一步加强与区域经销商的深化合作,进一步完善网络布局。到2011年末,海马将在原有350家4S店的基础上增加至500家,服务半径也将随之大幅缩小。

网络渠道的进一步完善不仅意味着海马将为每一位消费者提供更加完善、专业、严谨的服务,同时也有助于海马持续强化自主高端的企业定位,更有助于提升海马在营销领域的综合实力。

对此,海马汽车销售公司总经理吴刚表示:从2011年开始的新的5年计划里,海马汽车将在巩固平台战略与蓝色引擎战略的基础上,继续强化自主品牌高端

定位与形象,不断调整优化结构,发展面向未来的新的产品序列。同时,我们还将引入包括网络、金融产品、整合营销模式在内的全价值链营销模式,力争品牌和销售量双提升,成为自主品牌的主导力量。

像海马汽车这样慎重、稳健的渠道建设战略,无疑给弥漫浮躁气息的汽车市场带来一阵理性之风。市场也必将给以回报。

穿越地震、海啸、核辐射的关爱

长安汽车日本研发中心中国员工安全回家

在日本发生9.0级强震的144小时后,长安汽车将其在日本研发中心的中国籍员工全部安全接回家——从日本横滨起飞,经上海转机,这12名研发人员于3月17日凌晨着陆重庆机场。

3月11日地震发生后,在横滨设有研发中心的长安汽车,对驻日员工的安全高度重视,并在最短的时间内促成了他们的安全返回,体现出企业的快速反应能力及高效的应急机制。长安汽车“以人为本”的企业价值理念以及完善的国际化运营体系,也得到充分检验。

高效、快速的 企业内部应对机制

3月11日,日本地震消息传来,以长安汽车董事长徐留平为代表的企业高层,在第一时间就通过专线电话给日本研发中心员工发出慰问。在他的特别指示下,长安汽车启动了应急预案:要千方百计关心

员工生命及财产安全,尽快落实公司在日本的员工,以及在中国的日籍专家和合资公司的日籍人员情况。

长安汽车紧急协调,在地震第2天中午就帮所有日本员工与家人取得联系。而当强震引发海啸,致使日本福岛第一核电站相继出现爆炸时,长安汽车已做出撤回全部驻日员工决定。

从专线慰问,到应急预案,再到12名驻日员工回归,仅用6天时间。经过长期研究和实践,长安已形成科学管理机制,确保从容应对各类事件。

穿越地震、海啸、核辐射的人文关爱

以人为本,是长安汽车的企业价值观。地震中,长安汽车对员工的重视,也彰显了负责任、有担当央企“以人为本”价值观。

员工抵达重庆时已是凌晨,等候在机场的长安汽车总部代表用鲜花、掌声、问候

归国员工的欢迎仪式,体现出对员工的关爱。

“正是企业对员工无微不至的关爱,才使企业获得了持续发展的动力。”长安汽车董事长徐留平表示,长安汽车长期实行“双关心”政策:一方面是企业关心员工,另一方面则是员工关心企业。这种和谐互动,为企业健康发展奠定基础。

长安汽车国际化管理运营

高效的反应机制和人性化的关怀,也折射出长安国际化运营企业,打造先进、科学、规范的管理体系的世界

一流汽车企业的思路。

除了横滨之外,长安汽车近年来还分别在意大利都灵、英国诺丁汉和美国底特律设立了技术研发中心。国内的重庆、上海、北京、哈尔滨、江西等地也分别成立了研究分院。立足于国内,以欧美、日本等发达国家重要城市为据点,放眼全球的研发布局,使得长安汽车的企业管理和运营模式深深地打上了国际化烙印。当地震来袭时,顺畅沟通成为跨国营救关键。12名中国员工安全回归,谱写了一曲天灾面前人与人真情关爱的激扬赞歌。



科技创新源于“先天性髌脱位” 儿童患者的心灵呼唤

在社会各领域里作为社会中的一员,无论从事何种工作都有自己的理想和实现个人人生价值的愿望。

王林华在枣庄从医三十几个年头,现为枣庄市市立医院骨科副主任医师。在临床过程中,面对一个个骨伤患者痛苦的表情,尤其是看到先天性髌脱位儿童患者父母那期盼的目光,他的关切之爱关爱之情都会引起他心灵深处的强烈震痛。怎么减少患者的伤痛,在王主任心中烙下了一个问号。王林华副主任是一位善于思考的人,在临床过程中每次遇到伤者的新症状时,他都能冷静的面对,根据具体骨折的伤情现状灵活治疗,每次下手术台后,稍稍休息就动起笔来,记下该次手术过程中的每个细节。几十年如一日,为以后的临床打下坚实的基础。

王林华副主任医师在临床过程中思中所行,行中所思,经过二十余年的不懈努力,2007年应邀参加了“儿童

髌关节疾患国际研讨会”。在会上,所撰写的学术论文引起权威人士的高度关注。二十年间先后获得了四项专利,成果已被国家药品食品管理局批准为医疗器械,其研制的医疗器械被大中医院推广使用。如:GJJ-1型锁定关节外固定器,是专门治疗小儿发育性髌关节脱位及小儿款管发育不良症的器械。具有结构简单、操作灵活方便、可拆卸、透气性能好等优点。克服了传统石膏及其它外固定的缺点,复位后髌关节的位置可任意保持,省时、省力,约15分钟即可完成复位、固定全过程。X线透视或拍片观察髌关节关系清晰,固定后膝关节可自由伸屈活动,髌关节固定后仍有一定的活动度,但不影响髌关节复位的稳定性,如当时复位不满意,即可开锁再次复位调整。约一周后患儿可坐、卧、自由爬行。其具有人性化的医疗器具受到患者和患者家属的一致好评。(葛言)