



部分小记者穿上消防隔热服体验一下。本报记者 郑美芹 摄

体验消防日 欢度记者节

2011年11月5日星期六上午下着小雨,爸爸带着我参加《齐鲁晚报》组织的迎接11月8日记者节和11月9日的消防日活动。

一大早起床后我非常兴奋,按老师要求的时间,爸爸开着车带着我来到了东营公安消防支队,消防叔叔早已在那里等着我们了。虽然外面还下着淅沥沥的小雨,但是来参加活动的叔叔、阿姨和同学们兴致都很高,在这里我遇到了春晖小学、实验学校和育才小学的小记者们。

《齐鲁晚报》记者把我们分成了四队,我被分到科达小学B队。消防员叔叔带领我们首先参观

了消防服装和头盔,在这里我才知道原来消防服和头盔有两种,一种是普通救火使用的消防服装和头盔;另一种是救援使用的消防服和头盔。消防叔叔还带我们参观了消防照明车、高压喷水车、多功能救援车、消防扳手、消防水沙枪、水带、救援用的液压扩张器等消防工具并一一的给我们讲解他们的用途。

时间不知不觉到了中午,我们依依不舍地离开了消防大队并向消防叔叔告别,虽然时间短暂但是我们学到了不少消防知识,同时也结束了我们今天上午的活动。

(科达小学二年级三班 张亚轩)

我要像消防队员一样坚强!

5日的上午,我跟随《齐鲁晚报》小记者团的同学们到东营市消防支队一起参观、采访。

在这里我们参观了消防员叔叔们的荣誉室、休息室、会议室,还参观了他们的宿舍。在此期间,我们这些小记者们还试穿了消防员叔叔们的

军衣、军帽,亲自体验了怎样使用消防器材。

通过这一上午的参观和体验,我觉得自己作为一名小学生、小记者应该向消防员叔叔们学习这种不怕苦、不怕累的精神。

(科达小学二年级二班 李佳惠)

我在消防支队过记者节

5日,我和消防支队的叔叔、《齐鲁晚报》的姐姐提前度过了一个快乐的记者节和消防日。

尽管老天不作美,但我们学习的热情依旧不减。早上乘车来到消防支队,我们首先参观了消防车和试穿消防服。给我印象最深的是一种叫做云

梯车的消防车,这种车是在火灾扑救被困人员时使用的。

采访结束后,小记者和消防支队的叔叔们合影留念后,依依不舍地离开消防支队。我的第一个记者节过的特别有意义。

(科达小学二年级一班 刘凯璇)

只有平时多流汗 战时才能少流血

在蒙蒙秋雨中,11月5日,我作为《齐鲁晚报》的小记者,对东营消防支队进行了采访。

消防支队的叔叔们首先带我们参观了消防车车辆器材库,给我们讲解了各种车辆的名称和用途,现场演示了各种消防器材的使用方法。我试穿了一下消防服,真的好重呀。消防队的叔叔告诉我们,他们出警时必须要在45秒内穿戴好。为了达到这个目标,消防官兵每天都要进行高强度体能和技巧训练。有个叔叔给我们进行了体能演示,他背着

一个小记者,一口气做了40多个俯卧撑。他说,消防队担负着消防救灾、保卫人民生命财产安全的重任,只有平时多流汗,战时才能少流血。

采访的最后,我们参观了消防队的阅览室和荣誉室。阅览室里,摆放着架子鼓和很多的图书,叔叔说,消防队不但注重业务水平训练,同时不断进行精神文明建设,树立官兵们“全心全意为人民服务”的信念,只有这样,才能够打大仗,打胜仗。

(科达小学 聂文喆)

消防官兵真辛苦

星期六,我来到了东营市消防支队,与消防官兵共度记者节和消防日。首先消防员叔叔带领大家参观了云梯消防车、特警照明车等。接着给大家讲解了扩张钳、冲锋舟和细水雾枪等消防器材的用途及使用方法。然后参观了支队的荣誉室,室内摆满了各种奖杯和奖章,这些都是消防员叔叔用辛勤的汗水换来的,有的冒着生命的代价。我们又参观了俱乐部、

图书室和官兵宿舍,消防员叔叔详细的给我们演示了如何叠好豆腐块一样的军被。最后大家来到了活动馆与消防员叔叔们共同联欢。小记者们有的唱歌,有的跳舞,消防员叔叔们表演了倒立行走、武术等。不知不觉到了与消防员叔叔说再见的时候了。这一天我们不但学到了消防知识,而且理解了消防官兵的艰辛!

(科达小学二年级一班 化佳雯)



小记者们认真地研究起了管钳的用途。本报记者 郑美芹 摄

低开慢升彩电市场逐步回暖 3D智能电视发展趋势确定

苏宁电器联合中怡康共同发布《2011-2012中国彩电消费趋势》

近日,中国最大的家电连锁企业——苏宁电器联合北京中怡康时代市场有限公司(下称中怡康)共同发布《2011-2012中国彩电消费趋势报告》。报告总结了2011年度彩电行业低开慢升,逐步回暖的市场特征,并对2012年彩电市场3D智能化的发展趋势进行展望。

回首2011:

苏宁电器根据内部销售数据并结合中怡康测算,2011年前三季度国内彩电需求量为3136万台,与2010年同期相比增长2.3%;市场需求额1218亿元,同比增长7.3%。苏宁电器的销售增长相较于行业整体高出10个百分点。

从前三季度彩电市场走势来看,2011年市场呈现出五大特征:

一、上半年彩电市场低开慢升,下半年回暖趋势明显

2011年前三季度彩电市场走出了一条低开慢升的轨迹。一季度国内彩电销售额与2010年相比下降了0.1%;到二季度市场增长状况略有回升;三季度彩电市场成回暖态势;彩电市场回暖的态势在四季度将会得到持续。中怡康预测2011年全年彩电销售将达到4230万台,与2010年相比增长3.2%,销售金额将创纪录地实现1657亿,比2010年全年增长6.6%。

苏宁电器黑电采销管理中心总经理刘鹏归结了下半年彩电市场的持续走热的原因。其中包括技术研发力度,节假日的促销频繁,再加以以旧换新、家电下乡等惠民政策等。

二、彩电行业技术进步周期缩短,LED背光成为液晶绝对主流

1958年在天津诞生第一台电视机起,显像管电视、等离子、液晶等平板电视纷纷出现。

2009年第二代LED背光液晶电视就在横空出世,经过短短两年多的时间,到2011年9月LED背光产品在液晶电视中的金额渗透率已经达到76%。LED已经成为消费者购买液晶电视的首选。

三、城市市场增长放缓,三四级市场增长喜人

通过中怡康零售监测数据来看,在“平板化”的进程中一二级市场扮演了先行者的角色。平板电视在城市市场经过多年的高速增长,2011年前三季度增速放缓。一线城市市场由于同时受到房地产调控的影响,液晶销售金额与2010年同期相比下降7.5%,苏宁电器销售数据显示,三四级市场销售增长强劲。

四、合资品牌销售出现分化,国产品牌市场份额日趋提高

彩电是目前国内竞争最充分的行业之一,本土彩电品牌在市场的竞争中拥有一定优势,根据中怡康零售监测数据显示,2011年1-9月累计国产品牌在城市市场的销售量份额为67.3%,销售份额为56.4%;在三四级市场国产品牌的主导地位更加明显,其中,四级市场国产品牌销售量份额为86.1%,销售份额也已经超过了80%。值得一提的是先锋与飞利浦在与苏宁电器达成战略合作关系后,销售势头增长明显。而其他合资彩电品牌的市场占有率均出现一定程度下滑。

五、苏宁在家电销售渠道中领先优势明显

2012年苏宁在在二一级市场地位稳固的同时,苏宁也加大了对三四级市场重视程度,在三四级市场彩电销售金额中也已经分别取得了10.9%和1.6%的市场份额。

苏宁在消费潮流方面具有领先性。以LED和3D电视为例,2011年9月城市市场中LED在液晶电视的销售额渗透率为76%,苏宁当月的渗透率已经达到80%;2011年9月城市市场中3D在平板电视的销售额渗透率为33.8%,苏宁当月的渗透率也已经达到36%。行业人士分析,把握了新产品、新技术的领先性,就把握了未来。

展望2012:

一、彩电市场在高位的基础上将继续保持增长态势

展望2012年中国彩电市场,苏宁电器和中怡康对行业整体持续增长表示了极大的信心,预计到全年彩电市场总需求量将突破4300万台,比2011年将增长超过2%;市场总需求量约为1800亿,与2011年相比增长超过7%。2012年房地产市场价格出现较大降幅,销售量显著回升的概率很大,这种局面将对和房地产市场紧密相关的彩电销售会有一些的拉动作用。

二、“智能化”是2012年彩电发展的主旋律,市场规模逼近2000万台

智能电视一经面世便被市场广泛认可,其市场成长速度更加迅猛。智能电视金额渗透率从2011年1月的7.6%起,一路走高,到2011年9月更是达到23.3%。根据中怡康数据预测,2012年国内智能电视市场需求量可能超过1800万台。苏宁电器方面表示,将联合各大厂商,通过定制包销模式,进一步加大智能电视的推广力度。

各大彩电厂商对与苏宁电器合作,共同推动智能电视发展表现出极大的热情:

海信集团副总裁刘洪新表示,认为“智能电视的核心就在于三个“智”,即智能化操作系统平台、智能化应用商店、智能化交互,借助智能化人机交互技术的研究来推进电视“智商”的不断提高,使电视不仅知道你在做什么,更能知道你需要什么。”

TCL彩电总裁赵忠尧也表达了类似的观点,他特意强调了智能云电视的广阔前景。赵忠尧认为,云电视是云设备的一种,是云生活的载体,是未来家庭最核心的云终端,是未来家庭云生活的中心。前期苏宁电器已经开始针对云电视开展专项促销活动,后期双方将继续加大合作,推动云电视发展。

同样看好智能电视未来的还有三星,三星表示智能电视可以实现个性化、多屏互动的体验。未来在智能电视领域,苏宁电器还将继续深化与三星彩电的合作。

三、电视迎来“3D化”时代

2010年4月3D电视开始进入消费者的视线,因此这一年在苏宁电器内部也被认定为中国3D电视的“元年”。从2010年至今,“3D电视”这一关键词的用户关注度持续走高,截至目前2011年度该关键词的用户在百度关注度已经是2010年用户关注度的两倍。

苏宁电器已于日前启动了2011年最后一波彩电促销,并与三星、夏普、索尼、先锋、海信、飞利浦、TCL、创维、LG、松下、康佳、长虹、海尔、东芝、清华同方等国内外主流彩电合作厂商签署了总额达100亿元的采购大单,其中3D电视和智能电视所占占比达到了近50%。抢在以旧换新政策到期之前,苏宁电器将在全国各大门店,同步推出双重补贴活动,消费者购买彩电除可享受国家以旧换新补贴外,还可享受苏宁电器提供的独家专项补贴。