

# 七常委带“干货” 八天“走遍全国”

## 足迹遍布35个代表团,既阐释中央发展思路又解析区域发展难题



两会锐观察

每年两会,中央政治局常委都会参加人大代表团审议、政协界别联组会讨论,被称为“下团组”,这可是全国两会的重头戏。

从常委们在团组的讲话中,往往可以看出当年中央的发展思路 and 关注焦点。他们不仅会对政府工作报告中的重要议题作进一步阐释,同时也会有针对性地谈及区域发展规划思路。



12日,习近平出席解放军代表团全体会议,第一次在该团提及“大力推进反腐败”。新华社发

### 每人五个团左右 兼顾东中西部

常委们首先去的代表团都是自己所在的团——他们也都是人大代表。习近平、李克强、张德江、俞正声、刘云山、王岐山、张高丽等七常委分别在上海、山东、浙江、湖北、内蒙古、北京、天津当选十二届全国人大代表,人代会开幕后,七人首先在各自所在的代表团参加了审议。

之后,根据工作分工等,七常委分别到其他24个内地省份代表团参加审议。此外,身为中央军委主席的习近平还到解放军代表团,张德江分别去了香港代表团、澳门代表团,俞正声去了台湾代表团。

盘点七常委的两会足迹,习近平、李克强、刘云山、王岐山、张高丽各参加了五个代表团的审议,张德江参加了六个,俞正声参加了四个。

领导人各自参加审议的代表团,兼顾东中西部的特点突出。例如,在习近平参加审议的五个代表团中,上海团位于东部沿海,他还去了处在东北老工业基地的吉林团,中部省份江西团和西南边陲的广西团。李克强参加审议的五个代表团中,除了他自己所在的山东团,还涉及位于东北地区的黑龙江,沿海的江苏、河北,以及西部内陆省份四川。

兼顾东中西部,统筹区域发展,这不仅体现在领导人参加审议代表团的“路线图”上,也体现在他们的发言中。例如,习近平在上海团谈及自贸区,在江西谈老

区发展振兴,在广西谈扶贫攻坚,在吉林谈东北老工业基地振兴。

### “看菜下饭” 发言颇具针对性

除了路线选择兼顾东中西部地区,连日来,七常委在代表团颇具针对性的发言也被媒体关注。

3月5日,李克强在政府工作报告中强调,必须改造传统引擎,打造新引擎,“双引擎”立即成为热点。之后的3月6日,李克强参加山东代表团审议再次提出提质增效,打造“双引擎”。这实际是总理针对唱衰中国经济“硬着陆”和担忧中国陷入“中等收入陷阱”而发出的最强音。

又比如,3月9日,习近平来到位于东北的吉林团参加审议,强调东北等老工业基地振兴发展,不能再唱“工业一柱擎天,结构单一”的“二人转”;当天李克强来到黑龙江团,鼓励该省面对当前困难要坚定信心。此前一日,张德江参加了同属东北地区的辽宁团审议,指出以更大的勇气和力度推进改革开放,破除体制机制弊端。

去年以来,东北三省经济增速回落明显,有媒体甚至以“断崖式下滑”来形容。分析认为,东北经济发展的模式,面临的问题与困境,是中国经济新常态的一个缩影。解析东北经济这个样本,实际上就是回答中国经济如何适应新常态、把握新常态的新情况、新问题。

除了东北,凸显领导人发言针对性的,还有3月10日王岐山到山西团参加审议。去年,发生在山西的“塌方式腐败”备受舆

论关注。官方发布的消息中,身为中央纪委书记的王岐山,在山西团的发言也大都与反腐有关。

### 创新、环保、反腐 关键词中蕴含改革动向

综观七常委参加代表团审议的发言,虽然话题广泛、各有侧重,但“四个全面”战略布局的主旨始终贯穿其中。3月12日出席解放军代表团全体会议时,习近平就强调,要按照“四个全面”布局,把军委各项决策部署落到实处。

除了“四个全面”,“政治生态”也成为领导人发言的又一高频词汇。习近平、刘云山、王岐山在发言中均明确提及这一词汇,厉声反腐,强调从严治党。

当下热词“新常态”、“创新驱动”等也成为领导人发言的关键词。其中,李克强勉励江苏要带头释放创新驱动新红利。

此外,近来备受关注的环境问题,亦是七常委关注的重点。习近平在江西团指出,“像对待生命一样对待生态环境。”在河北团,李克强则要求打好污染防治攻坚战,逐步修复宜居宜业、可持续的生态环境。

除了宏观层面的关切,对具体问题回应,也是七常委今年下团组的重要特点。习近平对江西“农家乐”和油茶产业的关心,李克强在山东团“全方位、无死角”地回应人大代表关切,李克强、俞正声对“海外购马桶盖”的提及,张德江为“江南水乡”浙江治水“点赞”……折射出中国高层与民间的互动日趋同时、同步。

据中新社、中国经济周刊等

# 1分现金先不花,万元空调抱回家

## 海尔空调首创“0元购”营销模式引发抢购狂潮

如果你看上了一款性能优良的海尔家电,但手头暂时吃紧没有足够的现金,你是选择继续在渴望中等待,还是选择向亲友们借钱呢?现在好了,只要你在山东省内海尔部分核心专卖店申请分期付款,就可以先将心仪的家电搬回家享受,只要以后按约及时还款即可,还能享受“0首付、0利息、0手续费”的特别优惠。这就是海尔推出的“0元购”消费金融服务。

### 海尔空调率先搭建“智慧空气生态圈”

日前,主流空调企业动作频频,除了跨界联合之外,空气产业出现了从未有过的新品类——空气魔方。2月14日,香槟金、香芋紫两款彩色空气魔方在海尔空调官方微博发布,在情人节这个特别的日子里再次成为行业关注的焦点。不仅如此,海尔空调还率先搭建起了“智慧空气生态圈”,通过软硬件服务共同为用户提供智能、健康、舒适的智慧空气解决方案。

从目前来看,海尔空调率先搭建起了“智慧空气生态圈”,天樽空调、空气魔方等硬件和云服务、APP等软件一起组成“空气套装”,其中,云服务在家电联动基础上自动检测温度、湿度、PM2.5等指标,实现自行判断、自行运行;而APP不仅对室内室外空气质量实现可视化,还可根据用户使用习惯等定制智能运行曲线,通过软硬件服务共同为用户提供智能、健康、舒适的智慧空气解决方案。

业内人士认为,海尔推出“空气套装”解决方案,用户可以像选择自助餐一样选择海尔的空气类产品,按需组合出个性化空气解

决方案,这种用一个生态服务体系来满足消费者个性化、碎片化要求的模式已经开始发力,并有望引领行业新趋势。

同时,海尔的空气魔方创新模块化设计,攻克原有空气类产品功能单一,占地空间大的缺陷,全球首创净化、加湿、除湿、香薰四个功能模块,根据不同季节和家庭的个性化需求,自由搭配出8种健康空气服务解决方案,一机解决脏、干、潮、浊等复杂的室内空气问题,营造出自然空气环境。从这个角度来看,空气魔方已不再是单个产品,而是代表了一个全新的品类,作为市场开创者,海尔的空气魔方无疑在这个新市场中占据了先发优势。

业内人士表示,服务模块化是未来家电制造的一个方向,既是标准化的高级表现,也是推动技术创新和产品创新的重要方式。空气魔方实践了家电制造由零部件模块化向服务模块化的跨越,也使其在新品类的探索之路上走的更远。

### “海尔家电0元购” 创新家电消费服务

去年末,海尔集团旗下的海尔消费金融公司正式获得中国银



监会批准开业,这是国家扩大消费金融公司试点政策后第一家经中国银行业监督管理委员会批准开业的全国性消费金融公司,也是我国首家由产业发起设立的产融结合消费金融公司。“海尔家电0元购”,就是海尔消费金融公司在今年起推出的家电消费创新服务。

对于众多80、90后年轻消费者而言,海尔0元购政策可谓是一大喜讯。在海尔专卖店,你只要银行信用良好,就可以申请分期付款,先将看中的家电抱回家,之后逐月或逐季还款。还款只需将钱存在自己的银行卡上即可,海尔按时扣款,每月只需几百元,还款更轻松。节省下的购机现金,你可用于投资理财或购置其他产品,以钱赚钱。

海尔0元购政策的申请流程也非常简单:用户无需信用卡,只要有稳定工作,稳定收入者都可申请。用户可在店内直接通过网

上申请,提供必要材料,就可以享受分期付款业务,资料齐全的情况下,2小时就出审批结果。

海尔0元购政策,更适合85后以及新婚年轻人群,一般来说,85后以及新婚人群基本上有房贷以及车贷按揭,这种创新服务等等于让他们购买家电时“打白条”。对于85后以及新婚人群来说,他们有接受分期付款的消费习惯,这一创新服务使其能充分享受到分期付款带来的便捷,不仅缓解了他们暂时的现金压力,还能够让其提前享受到海尔高端整套家电带来的美好居家生活。

### “海尔0元购” 市场好评如潮

贷款购房,购车早已不是稀奇之事,但买几千元的家电同样也能享受贷款,这绝对是一大利好。据悉,海尔自春节前在一些专

卖店试水“0元购”政策,极大地激发了众多年轻消费者的购机热情。在不少海尔专卖店,“0元购”政策销量已占到了销售总量的40%以上,且增长势头十分迅猛。

在山大路三星伟业专卖店中,刚刚参加工作的张女士正和男友选购海尔智能LED电视。谈起“0元购”,张女士兴奋之情溢于言表:“爸妈家里还在用‘大屁股’旧电视,我想给他们换一台平板电视机,可是积蓄又不够。偶然听说海尔推出了‘0元购’,不仅没有首付,连利息都不用交,对我来说真是天降福利,我选择了分12期付款,4500元的智能电视每月只需交370多元,每月还贷压力不大,很轻松。”

在泰安做生意的李先生也是“海尔0元购”的首批受益者,他告诉笔者,自己去去年购置了新房,年前刚刚装修完即将入住,搬新居家电当然也要全新升级。可自己在购房和装修上花了不少钱,手头资金有些紧张。正在发愁的他听说“海尔0元购”活动,就赶紧过来看看。得知“海尔0元购”政策的最高贷款额度能达到5万元,这对于购买海尔整套家电绰绰有余。“这么好的机会,我得抓紧购置家电搬新家啦。”

如今,“海尔0元购”政策已在各大海尔专卖店全面铺开。作为国内家电的领军品牌,海尔一直以强大的品牌影响力,创新科技的产品和享誉业内的服务,成为亿万消费者的首选。“海尔0元购”政策的推出,更如一股强劲的春潮,让众多消费者能够轻松实现明日梦想。有意在3月添置家电的朋友,快来海尔专卖店,一起乐享“海尔0元购”的缤纷大礼吧!