

新华社披露,一些地方群众路线教育实践活动三种“走样”

一天10批,来参观还是来吃喝?

名嘴说

“我们一直在狠抓下游的问题,却很少对上游的问题给予关注。”——针对媒体曝光大量脏乱差问题,南京电视台《东升工作室》主持人东升在节目中提出反思

“我觉得在这个时候,站在道德的高度,光指责老百姓不对是没有道理的。”——针对一些市民为了买房孩子上学假离婚,南京电视台十八频道《听我韶韶》主持人老吴感叹

“小广告不是贴在街头巷尾公交站台上,是贴在职能部门脸上。”——南京对公交站亭升级改造,并用新材料应对“小广告”。对此,江苏城市频道《零距离》主持人大林在节目中直言

“没有了历史的积淀,没有创新,建再多的标志性建筑,也成不了独一无二。”——针对很多城市地标性建筑外形雷同,江苏公共频道《思辰有道》主持人金思辰在节目中坦言

“把程序晒在阳光下,强化司法公开,强化公众监督,才能消除司法腐败。”——昨天,最高法发布司法解释,对减刑、假释类案件作出规范。对此,央视《焦点访谈》主持人劳春燕在节目中谈道

第二批党的群众路线教育实践活动正在各地扎实推进,有序开展,以作风建设的新成效开创改革发展的新局面。记者近期在基层采访时发现,个别地方打着学习交流名义的吃喝接待有所抬头,闭门造车写材料、下基层蜻蜓点水、自我批评虚多实少等现象值得警惕。

公款吃喝暗藏“参观”中

个别地方和部门打着教育实践活动的幌子,频繁“串门”,美其名曰“交流”,实则暗藏公款吃喝。

记者近日在东部某地级市看到,当地一些历史文化场馆纷纷挂牌成为教育实践活动教学点,各地前来学习交流的党政团体络绎不绝。当地一个知名纪念馆馆长告诉记者,今年以来,前来参观学习的外地党政团体日益增多,进入4月,前来参观的团体平均每天超过10个批次。

“借着参观学习,吃喝接待也必不可少。”当地一位负责接待的干部说,普通学员大多安排自助餐,但一些重要岗位的处级干部和厅局级干部大多要安排专门宴请,不仅标准不低,当地领导也要到场作陪。“为安全起见,一般安排在好一点的部门内部食堂,或者在一些会所。”

“上有中央禁令,下有百姓监督,‘赤裸裸’的吃喝基本没有了,要吃也要借着开会、活动的名义。最近,各类

教育实践活动明显增多,相应的财政开支也在增加。”广西桂林一个乡镇干部透露,活动之余,有的前来学习的团体还会安排“游漓江”“看演出”等项目。

“作风问题具有顽固性和反复性,形成优良作风不可能一劳永逸,克服不良作风也不可能一蹴而就。”中共中央党校党建教研部教授蔡霞表示,八项规定出台一年多来,党风政风明显好转。但“由俭入奢易,由奢入俭难”,下一步,各级政府还应保持高压态势,推动反“四风”向深度和广度扩展。

基层干部咋成“群众”?

近期,山西吕梁市交城县委书记李志安抄袭吕梁市委书记高卫东的讲话稿,被网民举报引发关注。李志安在作群众路线教育实践活动动员报告时,将高卫东原稿中的“我市”改为“我县”,并对其他细节做了修改,其讲话稿九成以上抄袭。目前,相关部门已对当事人进行处理。

县委书记讲话都要抄袭,让人啼笑皆非。抄袭,这个曾经只是学生应付老师的做法,如今却是一些机关和企业事业单位的惯用“招数”。

更令人不解的是,在个别地方,群众路线教育实践活动却“难见”群众。有基层干部反映,一些领导即使下到田间地头、厂矿工地,见到的所谓群众也多是基层干部,很少能和一线的普通工人、农民对话。

南京师范大学社会学教授吴亦明认为,第二批教育实践活动主要在省以

下各级机关及其直属单位和基层组织开展,理应更接地气。之所以出现一些脱离群众的现象,根本原因还是一些领导干部没有真正把群众放在首要位置。

“教育实践活动应该坚持开门搞活动,确保每个环节、每项工作都让群众参与、受群众监督、请群众评判。”吴亦明说。

自我批评少了“辣味”

“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”是此次教育实践活动的总要求。但在一些地方和部门,查找问题避重就轻、自我批评虚多实少,一些基层干部的反思“空”,不像“自己”。

长三角地区一位科级干部说,本单位开展群众路线教育实践活动中,领导表态“要和每位一线职工谈话”,且要求“必须给领导本人或班子成员提意见”。如何既“提意见”又“不得罪领导”,让大家犯了愁。

“也许领导是真心听取意见,但长期的惯性让大家不敢提。最后,有的批评虚晃一枪,有的干脆把领导的优点硬说成缺点,还有的先自我批评,再表态要做好本职工作。”这位干部说。

“第一批教育实践活动之所以取得实效,关键是领导带头,逐级落实。”南京大学政府管理学院教授李滨认为,第二批教育实践活动同群众关系更直接,面广量大,必须以严的标准、严的措施、严的纪律坚决反对“四风”,确保党的群众路线教育实践活动取得实实在在的成效。

据新华视点

中国式跟帖

匿名网友:乱世需用重典。

wzh诚信:上有政策下有对策,欺上瞒下,糊弄领导愚弄百姓,中央的政策规定,执行不力,请中纪委好好地查找腐败分子。

靠谱的王SIR2012:规定公务员不许吃饭就这么难吗!

逍遥的刺头:巧立明目,屡禁不止,真有胆肥的,公开一下,看有何解释。

好人老周:我也想这样出门去交流一下。

西夏纪委:打着“交流”的幌子,为“四风”披上了“隐形衣”。反对“四风”还需擦亮双眼,将不正之风从“隐形衣”中揪出。

摘自新浪微博

核心报道 / 特斯拉

责编:潘祥海 美编:时芸 组版:孙佩

今年4月初,常州一家婚车租赁公司的老板买了一辆纯电动汽车特斯拉,车子在常州当地一露面便受人关注。现代快报记者昨日采访车主张先生了解到,车子目前还未能上牌,主要用于各地参展。每到一地,车子的人气便“高到爆”,每天“出场”的费用更是高达3万到5万元。

纯电动汽车并不是新鲜事物,国内厂家也陆续推出过电动汽车,但是一直不温不火。而特斯拉正式面向中国销售后,却已有200多人预订,被称作“汽车业的苹果”,特斯拉的魅力何在?为何引起如此热潮?

现代快报记者 刘国庆 综合新华社新媒体专电

常州小伙150万买特斯拉 走秀22天就赚回70多万

为何这么火?高科技加概念营销,号称“汽车业的苹果”但充电等问题尚待解决,否则它只是一个“大玩具”

【爆红的特斯拉】

参展走秀,出场费达三五万

昨天,常州当地网站论坛一位网友发帖称,在武进湖塘街上“偶遇”一辆特斯拉,并发了几张车辆的照片。现代快报记者经多方了解,这辆在常州湖塘街上露脸的特斯拉,车主是常州一家婚车租赁公司的老板张高乐。

昨天下午,记者找到了车主张高乐和正在展出的特斯拉。今年31岁的张高乐自己经营婚车租赁有两三年,去年底,他委托相关公司在美国购买了这辆特斯拉Model S,价格是11万美金,加上运费、报关、税收等费用,一共花了150万元人民币。据了解,目前特斯拉在国内也已开始销售,同样的型号,价格是70多万,为什么不在国内买?“那得等一年以后才能拿到货!”张高乐笑着说,他的车子3月底到达大连港,4月初运到常州。

张高乐说,他的车子目前在常州还不能上牌,“要等车管所有了目录。”

虽然车子还不能正式上路,这个月来,这辆黑色的特斯拉却一直没闲着。张高乐说,到目前为止,车子已经在国内9个城市参展过,参展天数已有22天。“每到一个地方,都很火爆。”他说,车子参展主要用于车展、楼盘开盘,或者一些企业的公关活动。张高乐透露,每天收取的参展费用有3万到5万元,到目前为止,已经差不多收回了一半成本。

据媒体报道,早在6个月前,浙江东阳一个叫张建良小伙,就豪掷250万元,从香港购入中国大陆第一辆特斯拉,四处“走秀”,半年赚250万元。

【为什么这么火】

科技含量高,营销手段高明

“大家对这辆车关注,主要还是它的高科技和环保。”张高乐说,

这辆车充满电续航里程能达到500公里,而目前一般的电动车续航里程在200公里左右。此外,从0加速到100公里/小时仅4秒左右。

现代快报记者看到,这辆特斯拉是黑色,外观说不上抢眼。但是打开车门,立刻被内里的装备“震”住了,没有操纵杆,只有一个超大平板电脑,所有控制都在一个17英寸触摸屏上直接点击。而这个数字化大脑,还可以与智能手机连接,实现远程控制。据介绍,特斯拉的车载控制系统可甚至可根据路况自动调整车速,并通过云端识别,记录用车人的饮食习惯、爱好等,自动按照其兴趣进行娱乐和路线设置。

除了高科技装备,特斯拉的营销手段也是火爆的重要原因。特斯拉的CEO埃伦·马斯克先后做过支付公司Paypal、环保跑车公司Tesla。他的新公司是SpaceX,是一家私人火箭公司,正在用低廉价格发射太空飞船。这些元素结合在一起,让他赢得了和乔布斯一样的赞誉。



▲车主带着特斯拉走秀捞金 现代快报记者 刘国庆 摄

▲超大触摸式控制系统是特斯拉的卖点 资料图片

特斯拉也因此被称作“汽车业的苹果”。此外,特斯拉还用足了饥饿营销法,在造势一年多之后,上周才正式在面向中国市场销售,一年的时间已蓄积了不少客户,形成争相订购的场景。

【市场前景如何】

买车易用车难,像“大玩具”

不过买车容易,用车难,支持电动车运行需要配套如充电桩、维修站等设施,在除京沪以外的许多城市并没有完成建设。无法续航的特斯拉使得电动车到了车主手中也只是台无法发动的“大玩具”。

特斯拉已在上海浦东金桥兴建了中国区的首个超级充电站,在这里,电动车4小时完成一次充电,充

满电后大约能跑500公里。相比5分钟加满60升油能跑500公里的传统汽车,便捷性让买家略显尴尬。“在家用220伏电压充电一个小时,理论上可以开100公里路,只能在市区开。”

此外,上牌也是困扰车主们的问题,特斯拉虽然是电动车,但并未进入国家关于新能源车补贴的行列,在北上广等一些需要限行、限号的城市,特斯拉并不能享受新能源车牌的待遇。

一位来自广东的年轻地产商直言“就是好玩,打算让老婆买菜开开”。他的同乡、另一位从事建材行业的“准车主”是在半年前美国试驾时定下的特斯拉,“觉得挺炫”,就买了两辆总价在200万左右的特斯拉,对充电桩、性能等几乎没有任何了解。