

地方车改,“丑媳妇”为什么怕见“公婆”



那些迟迟未动起来的地方现在要做的,就是赶紧“换挡提速”,绝不能拖改革的“后腿”,更不能让车改在半途“熄火”。既然要做“媳妇”,就该亮堂堂地见“公婆”,既躲不了,也避不得。

现代快报特约评论员 肖余恨

按照中办、国办去年7月印发的公务用车改革方案要求,地方党政机关公车改革应在今年年底前基本完成。然而,目前全国多地公车改革尚未进入实施阶段,仅湖北、陕西、广东三省对外公布了车改方案。车改专家叶青称,公车改革越往下越难推进,但中央已为地方车改明确了期限。目前留

给地方的时间不多了,一些地方不应再持“观望”态度。(7月30日《新京报》)

随着改革力度的加大,高压式反腐的切实推进,官场风气日渐清明,这是有目共睹、有口皆碑的事实。公款出国之风猛烈,公款吃喝、超标无原则的公务接待更是得到了有力的扼制,因为违反“八项规定”而被法纪规训的官员更是数不胜数。在老百姓的印象中,三公消费这个老大难问题,治理了多少年都不见成效,没想到一较真,也没想象中那么顽固,关键是不是真敢碰硬、较真。如果按照这个要求、这样的标准来看地方公车改革,确实有那么一点让人着急的意味了。

公车改革,中央机关已经走在前面,按理说,地方各级政府应该很快跟上才对。已经有了具体的要求,有

了中央级别的“风向标”,有了三公消费改革的经验,拿出一个公车改革方案,不是什么难事。但这样的方案,不是议而未决,就是秘而不示,各地车改“丑媳妇”不愿利利落落、大大方方地见“公婆”,何也?恐怕既有难处,也有顾虑吧。

说有顾虑,那就是虽然有了一些原则性的框架,比如“5813”的车补标准(科级及以下500元、处级800元、厅局级1300元),地方可以上浮30%,边远与少数民族地区可以上浮50%。但具体如何执行,谁都不愿意当“出头鸟”,因为一旦方案出台,就会成为舆论关注的对象。严格执行规定,可能会“伤”了本地干部的积极性;如果相对宽松,就要承受巨大的舆论压力。公布出来后,又少了一点回旋余地,所以不如先观望一阵再说,反正到年

底还有时间。说有难处,那就是先前有些地方已经出台了一些车补政策,和中央的这次规定相比,这次只能做减法,不能做加法,但减到什么程度,还没有把握。既想把政策用足,又不能顶风违规,这个平衡,让执事者头痛。另外,车改后的一些次生问题,也比较棘手,驾驶员的安置、地方公务人员下基层、出门办事的积极性如何保持和激发,等等,都是需要统筹考虑的。一句话,刀口向内,动自己奶酪,说不难,那是不客观的。

但是,“丑媳妇”最终还得见“公婆”。这种扭捏,与其说是羞涩,还不如说是改革精神的把握失当,直面问题不够坚决。公车必须改革,中央对车改已经下了死命令、定了严规矩,不仅取消一般公务用车是必然,对过高的车补进行调整也是必然。领

导干部须积极主动适应变化,自觉做到讲政治、守规矩,带头支持、推动车改,保证车改按时“交卷”。“官车观念”早该破除,中央早有规定,这次不过是正本清源而已。此次改革,还是本着务实的态度,该照顾的照顾,该废除的废除,该补贴的补贴,考虑到了方方面面的实际情况和实际感受,制定出一个各方都能接受的方案细则,本不是什么难事。这种互相观望、迟疑不决的态度,只能说是消极而不是稳妥。

“什么叫大局意识?什么是责任担当?车改就是一块试金石。”那些迟迟未动起来的地方现在要做的,就是赶紧“换挡提速”,绝不能拖改革的“后腿”,更不能让车改在半途“熄火”。既然要做“媳妇”,就该亮堂堂地见“公婆”,既躲不了,也避不得。

PPTV智能电视发布 苏宁亮出四端融合王牌

都说“最好的要留到最后”。7月29日,PPTV智能电视发布会在南京举行,精耕10年互联网视频的PPTV进军智能硬件领域。此次PPTV聚力一次性发布了55T、55P、43P三款电视,外加1台PPBOX 4K机顶盒,上述产品7月30日起在苏宁易购及线下1600多家苏宁门店同时开售。此外,苏宁和PPTV聚力背后的故事也在本次发布会上首次被披露。

在本周三PPTV H2产品发布会上,PPTV聚力不仅一口气发布3款电视、1款盒子,更使出互联网行业喜闻乐见的“友商”大招:主打性价比的43P,21项核心指标中11项超过同级水平;顶配版55T,凭借在工艺设计、SoundBar音质等方面的现场表现,好评如潮。

据了解,7月30日起,PPTV发布

的相关产品开始在苏宁易购网站、线下1600多家苏宁门店同时现货开售。这让人想起苏宁云商COO侯恩龙曾经说过的,苏宁O2O的标志就是四端融合,而PPTV聚力是其中最重要的一环。

互联网零售时期,实体门店、PC页面、移动端APP以及家庭电视,成为商家与消费者连接的触点。苏宁在

完成布局全国门店、线上苏宁易购、移动端苏宁易购APP后,此次PPTV智能电视全面发售,苏宁只用一个解决方案,就实现了对家庭端全场景、全客群的覆盖。然而,环顾行业,能在四端触点上打通全部“奇经八脉”的,目前有且仅有苏宁一家。

如果说PPTV智能电视的入市,只是帮苏宁完整了四端布局,那么背后另一个狠角色——PPOS,则是苏宁提升家庭电视端服务能力的一张王牌。

苏宁和PPTV聚力“远见”地选择让PPOS成为智能电视行业里首个开放、共享的系统。本次发布会现场,PPOS阵营携三星、LG、飞利

浦、康佳、长虹、海尔、先锋等9大一线电视厂商同时亮相。

业内人士看来,借助苏宁在电视产业链中的优势地位,PPOS成为未来国内装机量最大的电视智能系统几乎毫无悬念。

然而,在PPTV H2产品发布会现场,很多人才恍然大悟,当别人还在大谈特谈“智能电视生态”时,苏宁已悄无声息地依靠产业链优势和PPOS,抢下未来家庭电视端的最大入口。

目前PPTV聚力内容的月覆盖人数达到了2.4亿,占据超过1亿(国内占比30%)以上的手机视频用户。据了解,下半年,PPTV聚力

在影视部分将运作8-10部院线大片、8-10部网络剧,以及5部左右一线热播剧。

而早在上半年的苏宁投资者交流会上,苏宁云商董事长张近东就曾表示:苏宁对PPTV内容生产的理解,不是简单地做文化产业,而是做文化产品的定制和消费,要用C2B模式打造PPTV内容的精品、爆品和单品。

与此同时,苏宁全新打造的“PPTV内容+苏宁众筹+易付宝支付”新玩法随之诞生。届时,借助苏宁强大资本和PPTV品质IP、创作资源,PPTV聚力和苏宁影业将开拓我国文创市场的新局面。



战高温 享清凉

7.31 - 8.2

2015苏宁夏季空调节

以旧换新 活动期间,空调以旧换新,最高补贴1000元。

即买即提即装 活动期间,购指定空调可享受即买即提即装,最快4小时送装完毕

全天候快速送装 24 hours

极速送装服务仅限主城区

<p>特惠来袭</p>  <p>名牌1P冷暖空调 一款</p> <p style="font-size: 24px; color: red;">1399元</p>	<p>特惠来袭</p>  <p>惠而浦1.5P空调 ASH-35GS3</p> <p style="font-size: 24px; color: red;">1999元</p>
<p>特惠来袭</p>  <p>名牌1.5P变频空调 一款</p> <p style="font-size: 24px; color: red;">1999元</p>	<p>特惠来袭</p>  <p>海信1.5P空调 KFR-35GW/A8X118N/A3/1N*0</p> <p style="font-size: 24px; color: red;">2599元</p>
<p>特惠来袭</p>  <p>美的1.5P空调 KFR-35GW/DY-PA402 (D3)</p> <p style="font-size: 24px; color: red;">2499元</p>	<p>特惠来袭</p>  <p>名牌2P柜机 一款</p> <p style="font-size: 24px; color: red;">2599元</p>

活动细则详询苏宁门店/苏宁易购官网



四端融合 购物无界

全品类汇聚 多渠道融合 全方位服务 | 全会员专享