

明年新建一批公园,5年后500米见绿

方兴湖、陶冲湖、坝下河等公园明年开建

张新正 记者 赵莉

“合肥有着很好的绿化基础,也是老先进了,但是不能光靠吃老本,还要加强目标引领,所以我们提出要争创国家森林城市的目标。”昨日下午,省委常委、合肥市委书记吴存荣在合肥创建国家森林城市暨植树造林工作动员大会上说,合肥要继续做好“绿文章”。记者从会上获悉,“十二五”期间,合肥将新增造林80万亩以上,力争2014、确保2015年达到国家森林城市建设目标,成功创建国家森林城市。

绿化:五年后市民500米就见绿

未来五年,合肥将大力实施城市公园建设,辟建小游园、小绿地、小片林,努力让市民出门500米见绿、1000米见一处游园、2000米见一处公园广场。会议透露,

合肥将实行见缝插绿、见空就栽、拆墙造绿等,向老旧小区、驻地单位、小街小巷要绿增绿,使城区的绿地率、绿化覆盖率、人均公共绿地面积等指标再有新提高。

据介绍,合肥将围绕创建森林城市的奋斗目标,突出抓好“五森工程”:森林进城、森林围城、森林上路、森林入村以及江淮分水岭森林长城。

公园:一批新公园明年开建

2012年,合肥全年计划实施222个城市区绿化项目,绿化面积1200万平米,新增1000万平米。建设方兴湖公园、天鹅湖畔体育公园、陶冲湖公园、坝下河公园等

一批新公园,升级改造瑶海公园等一批老公园,推进植物园南扩工程。完成新海大道、长宁大道、上海路、重庆路等一批道路绿化,完善主要出城道路绿化。

据了解,合肥将新建的公园主要位于一些开发区、政务区、滨湖新区等区域,规划主要依托现有的水资源,再搭配绿量、造景等建设成以休闲、娱乐为主或健身为主题的公园。

林地:明年合肥将再增20万亩

会议还透露,今冬明春,合肥计划植树造林20万亩。“我们要的是绿量而不是绿色,所以要尽量种植乔木,多种速生树种和乡土树种,确保树木成活率。”省

委常委、合肥市委书记吴存荣表示。

据介绍,明年合肥将突出绿化两大水库、巢湖岸边、分水岭岭脊,南淝河源头,机场高速、合安高速、绕城高速等道

路沿线以及四个楔形绿地规划范围等关键区域,安排8大重点植树造林工程,造林83万亩。此外,还将抓好村镇绿化和城区绿化。

合作化路高架有望10日前后正式放行

星报讯(记者 徐涛) 目前,合肥市合作化路高架桥工程已进入最后扫尾阶段,至今天(12月6日)晚间,该高架将基本具备通车条件。不过,预计在12月10日前后,该高架才将正式放行,实现桥上、桥下的“双贯通”。届时,合高架、金高架、长江西路高架,将一举实现三大快速通道的互通。

化路高架的桥上和地面道路都将基本具备通车条件,仅将继续少量的零星扫尾作业。不过,该高架的正式放行仍需等到12月10日前后。但无论如何,合高架都将成为合肥城建史上,第一条当年开工建设,当年就实现全面通车的高架工程。

据悉,合作化路高架桥北起五里墩立交,南至南二环路,全长约4公里,规划

红线宽为50米,实施宽度为25.5米,双向6车道,为城市快速路,设计车速为高架段80公里/小时、地面段40公里/小时,工程总投资约8亿元。其建成后不仅将大大改善西部城区交通状况,而且可实现与长江西路高架、金寨路高架两大高架的互通,将使得合肥主城区、政务区、经开区的衔接更加紧密。

国美ERP系统成功实施 首启供需链共赢时代



国美总裁王俊洲

填补家电零售业信息系统标准空白

从中国家电制造业与零售业的发展历程来看,由于两者的发展阶段不同,导致双方分工不清晰,制造业将大量人力和物力投入到零售业。制造业在零售产业链上的延伸,就不可避免地造成了大量重复投入,产业资源浪费,其结果必然是商品销售成本的增加,而成本增加最终导致市场竞争力的降低,这是目前制造业与零售业深层次的矛盾。同时零售业能力的配套,也使得零售商更多停留在物业经营和供应商经营阶段。

对此,国美电器总裁王俊洲表示,在我国家电产业升级转型的关键时期,作为国内最大的电器零售企业,国美电器有责

12月1日,国内最大的家电及消费电子零售连锁企业国美电器与中国连锁经营协会、中国家电协会、中国消费者协会、SAP、惠普、麦肯锡及上百家全球家电制造商,在天津召开领航者ERP信息系统实施成功发布会。

发布会上,国美与参会嘉宾共同探讨了在新的产业形势下,中国家电产业如何通过“创新模式”来“启动未来”。国美电器总裁王俊洲正式宣布国美ERP信息系统实施成功,国美将加速向以商品和客户经营为中心的商业模式转型。王俊洲表示,今后在新的ERP系统和新的商业模式的平台经营下,国美本着为产业链降低成本、提高运营效率的原则,继续实施网络优化,构建起城乡规模最大、均衡性最好、效率最高的网络布局,实现供应商在国美平台上的投入产出比最大化,推动零供双方的协同发展,促使行业从追求“部分最佳”向“整体最佳”转变,进而提升我国家电产业制造与零售的竞争力。

率先承担起解决产业现有问题、推动产业快速崛起的重任,真正实现制造与零售的同步发展,提升制造业和零售业的国际竞争能力。

正是基于对经济形势和行业发展的深刻判断,国美启动了以消费者需求为导向,以供需链全面整合为核心的新型商业模式转型,但要实现这一转型,必须首先打通企业内部、产业链各环节,实现信息流、物流、资金流的高度对接,因此全面升级信息化系统势在必行。

率先开启家电供需链共赢时代

未来的竞争将是供需链之间的竞争,产业链各环节将成为一个紧密合作的利益共同体,这一点已被越来越多的企业所认识到。对于零售企业来说,只有与供应商、消费者共赢,才能实现长久的健康发展。近年来,国美一直在推动产业供需链的无缝对接。新的ERP系统在提升国美核心能力的同时,打造了与供应商之间全新的信息共享平台和协同管理平台,率先开启家电供需链共赢时代。

缔造全球领先、中国最先进的信息化系统

国美新ERP系统首次在中国零售业范围内实现了对单店、单品和个人的管理,其精细化管理达到了行业前所未有的程度,为解决产业和行业难题探索出了一条行之有效的道路。

惠普全球销售副总裁史蒂夫·吉尔(STEVE GILL)也表示,

国美新ERP系统通过打造“开放、共享”的信息平台和促进零供双方的信息化对接,不仅助力国美实现了里程碑式的商业模式转型,而且加快了国美对市场的响应速度,使国美能够为消费者提供更加物美价廉的产品,同时极大地提高消费者在售前、售中和售后的购物体验。通过国际化管理理念和先进的运营模式,国美再次显示出在中国零售行业的领导地位。

专注消费需求 全力保障消费利益最大化

作为中国家电零售业首个以消费需求为导向的信息化系统,国美新ERP系统极大地增强了零供双方发现、研究与共同满足消费需求的能力,促使整个行业回归到消费者需求这一本源上来,实现最大程度地满足消费者低成本选购产品的需求。

为全面提升消费者体验,国美也在行业内首次实现了对物流能力、售后能力的进行实时管理,为一线销售人员提供了完整的服务能力信息,以帮助他们能够准确的按照客户需求确定送货和上门安装的时间,使得国美的服务能力、上游制造商的服务能力与消费需求最大限度的结合,最大程度地提升了消费者的体验和满意度。同时也最大限度的整合了供应链的资源,并为进一步优化供应链的效率和生产能力打下了坚实的基础。从国美新系统上线后统计数据来看,关于物流配送和送货服务的客诉率大幅降低,部分分部实现了零投诉。