

孕妇临产在即,路上红绿灯太多,交警为孕妇打开绿色通道 这一次,警笛只为生命开路 孕妇顺利产下一男婴 孩子父亲恳求市民为儿取名

夏鹏程 雷阳 记者 张巍/文 黄洋洋/图

“肚子好疼,快生了……”昨日上午9时30分许,打算到医院生产的童彩霞行至文忠路时遭遇危急,当时,他们的车子距离医院还有近四十分钟的路程,危急时刻,童彩霞的丈夫沈虎向路口的巡逻交警求助,交警随后拉响警报,一路警车开道,连闯十几个红绿灯,将孕妇护送至安徽省第二人民医院,到达医院的时间仅仅用了8分钟。由于就医及时,孕妇于昨日上午11时15分,顺利诞下一名男婴。



交警来到医院看望,一旁是孩子的父亲

产子路上突发意外

沈虎和童彩霞是一对非常年轻的夫妻,丈夫24岁、妻子23岁,家住农村,二人去年登上了婚姻殿堂。很快,爱的结晶在童彩霞肚子里孕育了。

今年7月10日是童彩霞的预产期,当天,沈虎带着妻子来

到省第二人民医院做检查,医生称,孩子还要推迟一周的时间才能出生,到时要到医院再做一次检查。回家后,小两口却将医生的话忘记了,19日凌晨,童彩霞突然感觉肚子不舒服,由于是深夜,童彩霞便忍着

疼痛等待天亮。

昨日早晨,沈虎急忙寻找亲属借来一辆小货车,搭载上妻子匆匆往医院奔去。然而,当车子行驶到文忠路与关井路交叉口时,童彩霞肚子突然剧痛,并吼叫起来:“不行了,要生了……”

警车开道 40分钟的路程只用了8分钟

就在一家人手足无措之时,路口来了几名巡逻的交警,沈虎迅速跑向交警寻求了帮助。

“警察同志,我们车上有个孕妇快生了,请帮帮我们!”听到沈虎的求助,当时正在巡逻的合肥

新站大队一中队的王建贵队长二话不说,急忙让沈虎上车,又命当时巡逻的另外三名交警开来警车,拉响警笛为沈虎的小货车开路。两车一前一后向省第二人民医院方向飞驰而去。一路连闯了

十几个交通信号灯,用了仅仅8分钟,就将孕妇送至医院。

“根本来不及做任何思考,也没向上级汇报,把孕妇送进医院后,我们才回大队进行汇报。”王建贵说道。

皆大欢喜 孕妇顺利诞下男婴

童彩霞被送至医院后,医院医务人员迅速将其送到医院13层的产科。记者赶到时,沈虎正在手术室门口焦急地等待着。此时的沈虎,已心慌得不会说话,双手来回搓着,眼睛死死盯着手术室的大门。

时间一分一秒地过去,沈虎焦急地从不停地搓手到来回踱步。直至中午11点15分,产房内传出一阵婴儿的啼哭,过了几分

钟,手术室的大门打开了,护士长递出一个喜讯:“生了,是男孩,母子平安!”沈虎终于露出了笑容,连连对医生说谢谢。

之后,护士将孩子从手术室内抱了出来。记者看到,小家伙皮肤白净,长得甚是好看。“像他妈,真美!”沈虎看着自己的儿子,高兴得合不上嘴。据悉,男婴出生时重6斤,一切指标正常。

“孩子长大后也要做交警”

孕妇被送往医院后,担心她的并不只有沈虎,护送他们的几名交警也是心急如焚。当天中午,将手头事务处理好了的王建贵队长再次来到了医院,得知童彩霞顺利产下一子后,王建贵兴奋地直奔产科,称一定要看看孩子长得啥样。

待孩子被抱出后,王建贵小心翼翼地从小孩手中接过孩子,“真帅,长大后肯定是个大帅哥。这么帅的小伙今后不当交警都亏了。”王建贵开

玩笑地说道。随后,王建贵询问沈虎可给孩子想好取个什么名,沈虎摇了摇头,“这个,还是让大家帮他取个名吧,出生这么不易。”

“这一趟没有白跑啊!警察嘛,能为人民做事的时候还是要多做一点。”王建贵说道。

事后,安徽省第二人民医院产科谷医生提醒广大市民朋友:“在孕妇预产期过后就应该特别注意了,如在家中,羊水破掉就应该及时送往医院产子。”



在行业一片“寒冬”声中,格力电器却“春意盎然”:2012年上半年实现营业收入483.03亿元,同比增长20.04%;净利润28.71亿元,同比增长30.08%。

解密格力 ——写在格力即将步入“千亿俱乐部”之际

年终报表显示,2009年格力电器的出口销售量下降近60%,但利润却上升了30%。

2011年6月18日,格力电器美国分公司在美国加利福尼亚州成立,这标志着格力电器正式进军美国市场。据统计,“格力”品牌空调远销全球100多个国家和地区,在巴西每年销售自主品牌空调50万台,在美国自主品牌出口也达到150万台。

“在经济全球化的大潮中,企业很难找到避风的港湾。中国品牌在未来的舞台上想要立足,就必须主动和勇敢地走出国门,积极参与国际竞争和角逐。只有这样,我们才能建立自己的全球竞争力,中国才能诞生真正的世界名牌。”格力电器董事长董明珠这样告诉笔者。

潜心钻研,掌握行业发展话语权

作为中国家电行业出名的“技术控”,格力电器似乎总游离于行业激烈的营销大战之外,特立独行浸润在技术研发的世界里。

自主品牌的海外试水,让致力于技术研发的格力电器进一步坚定了自己的专业化技术道路。有别于中国家电业激烈而单一的价格战,

美日等发达国家家电行业的竞争更加成熟而完整,核心技术、产品质量、品牌营销缺一不可,而核心技术的自主研发,更是掌握行业竞争话语权的关键。

经过多年的巨额投入和潜心研发,格力电器已经收获了累累硕果——高效直流变频离心式冷水机组、1赫兹变频技术、R290环保冷媒空调、无稀土磁阻变频压缩机等多项核心技术被国家权威机构鉴定为“国际领先”水平。截至目前,格力电器拥有国内外专利6000多项,其中发明专利1300多项;仅2011年申请专利1480多项,平均每天4项专利问世。

今年2月14日,格力电器自主研发的1赫兹变频技术荣获2011年度国家科技进步奖,成为唯一获奖的专业化空调企业。据统计,该技术先后获得了11项国家发明专利,1项国际发明专利。截至目前,应用格力1赫兹变频技术的空调产品,已经实现了2500万台套的销量,实现销售额630亿元,得到了市场的广泛认可。

据第三方调查机构“产业在线”公布的数据显示,2012冷年截至5月,我国变频空调销售总量为2531.15万台,其中格力变频空调累计销量1028.4万台,市场占比高达40.63%,

比第二名远远高出16个百分点,约等于第二名至第五名的市场总和。

坚定前行,千亿征程已近半

尽管当前家电行业形势严峻,但董明珠认为,在家电产业大环境不好的背景下,市场份额总量减少,这个时候更能考验企业竞争力、考验消费者对企业和产品的认可程度,这也给优秀企业脱颖而出创造了机会,2012年格力电器全力冲刺千亿的目标不会改变,而且有信心实现。

据业绩快报透露,格力电器今后将继续发挥成本优势、技术优势、全产业链优势及品牌优势,继续深化精细化管理,优化渠道管理,加大自主品牌出口,进一步提升公司的盈利能力。

业内专家表示,2012年上半年格力电器已经完成483.03亿元,接近千亿目标的二分之一,如果下半年继续保持20%以上的增长幅度,全年营业收入就能超过1000亿元,成为中国家电行业第一家依靠空调单一品类营收达千亿的企业,这将是中国家电行业新的历史突破。

格力人,正在以坚毅而务实的步伐,一步一步接近千亿路标。

7月,位于南中国的广东,骄阳似火。

中国家电制造企业却少了几分往年的“火热”,裁员、停产的消息不绝于耳。

欧债危机的寒流,对中国制造产业着实带来了阵阵寒意。

而陆续揭晓的中国家电上市公司的年中业绩快报,也印证了这一景象。惨淡的数据,让很多投资机构对中国家电行业的前景表示堪忧。

“没有倒闭的行业,只有倒闭的企业”。凡事总有例外。

7月16日晚间,格力电器发布的2012年上半年业绩快报显示,2012年上半年,格力电器实现营业收入总收入483.03亿元,同比增长20.04%,净利润28.71亿元,同比增长30.08%。

在行业整体呈现颓势的情况下,格力电器一如既往保持稳健态势,为中国家电行业注入了一剂强心针。

毅然舍弃,收获品牌国际化

中国企业对国际市场有着根深蒂固的深刻情结,为了收获国际市场往往不惜压缩利润空间,甚至担负着被诉“倾销”的巨大风险。

2009年2月,一笔来自欧洲价值20亿元的空调OEM订单,引发国内多家空调制造厂商的激烈争夺。在金融危机的大环境下,各大空调企业不惜血本争夺这笔订单。价格,已经越过成本的底线,但报价依

旧在下降。

晚上10点,格力电器某会议室依旧灯火通明,下午的会议延续至现在尚未得出一个明确的结果。经过深思熟虑,格力电器决定改变海外出口思路,毅然放弃OEM订单的争夺,潜心拓展自主品牌海外销售渠道,在美国、欧洲等发达国家主推“格力”牌空调。凭借前期OEM产品的优异口碑,很快,一台台“格力”牌空调从海外经销商手中走进了消费者家里。