

党代会之后,各个县区怎么样?

市委书记“发球”了:合肥不要“千城一面”

记者 刘甜甜/文 李超钰/图

从昨天早上8:00开始,一直到下午15:30,合肥市委书记吴存荣辗转于合肥市第十次党代会9个小组讨论会场之间,一刻“不得歇”。“我来参加小组讨论,就是‘发球’的,今后各县区、开发区怎么规划、要发展成什么样,就看你们怎么‘接’了。”



合肥市委书记吴存荣参加代表团分组讨论

市委书记“发球”——

合肥主城区要做“首善之区”,引领新兴时尚;各大开发区都是产业基地的“生力军”;基础教育既要培育拔尖儿的英才,还要普惠更多孩子;口腔医院到巢湖分院,合肥市区最近再建2-3所大医院;低保门槛再降些,把更多困难群众囊括进

来,政府“兜底儿”养他们……一天跑下来,吴存荣马不停蹄,辗转合肥市各县区、开发区、卫生、教育、公安、武警等代表团。“党代会的报告是纲领性的,来团里参加讨论,就想和大家一起,把工作再细化些,让老百姓得到的实惠更多些。”

直播现场

庐阳、蜀山:“首善之区”领跑时尚

“这次党代会的工作报告,吸收了很多庐阳区的做法和提法,比如‘首善之区’。庐阳区有两大水库、蜀山区依偎着大蜀山,都是合肥市自然环境最好、城市建设最完善的地方,以后做龙头中的龙头,你们都是责无旁贷

啊。”对于合肥老城区如何做“现代化的新兴中心城区”,吴存荣有着独特的见解:合肥的城区,不要“千城一面”,更不要“千篇一律”。现在已经很美了,以后要更美、更时尚、更宜居,“领跑”全省时尚。

包河:后起之秀“天下无双”

“包河区,在主城区这块,芜湖路商圈比较完善了,但是万达广场还是小了点。今后的高铁片区,要做‘合肥名片’,还要能成为展示安徽形象的新窗口。”吴存荣坦言,包

河区新片区的建设也是“压力山大”:在拆迁改造的过程中,还有“走路不好走,污水还横流,上学不方便”等问题,如何华丽转身为“天下第一城区”,就看今后这几年了。

瑶海:5年消灭“城中村”

“市里为什么始终关注东区的发展?记住一句话:如果没有瑶海区的现代化,就没有合肥的现代化。”尽管现在东部城区还落后于其他城区,但是吴存荣给瑶海区吃了“定心丸”:按照适度超前的理念去规划,做后起之秀,将来的瑶海,会比其他城区更现代化、更美观。

“我知道,瑶海是老工业基地,情况复杂,你们也别怕,瑶海的路,拆多少,市里

就给你修多少;给你5年时间,把城中村、危旧房全部改造完。”吴存荣透露,伴随着东高架的畅通和轨道交通的布点,瑶海区路网建设即将撑开新的“大骨架”:郎溪路改建、铜陵路高架桥(北段)马上要开工,新安江路、临泉路都即将扩建……“合肥东向发展战略很明显,一年改造20片城中村,3年后,瑶海形象就能大变样,将来老城区中最强的,可能就是瑶海。”

把脉民生

在教育、卫生等代表团的讨论中,吴存荣现场“把脉问诊”看病难、上学难等老百姓关注度最高的民生问题,一一给出“药方”。

看病难:加床位说明你“不照”

吴存荣举例说,“我在南京上学的时候就知道了,南京人不用去北京、上海看病,南京本地汇集了很多大医院。什么时候,合肥人也不用去外地看病了,那才说明医疗水平真的上去了。”

对于“看病难”的问题,吴存荣直言:“只要医院还在加床位,就说明你‘不照’,一样都是来看病的,凭啥让人家睡在楼道里?近期合肥市还要再建2-3所大型综合医院。”

“口腔医院的医疗水平,最能反映居民的生活水准,以后,合肥市口腔医院也要到巢湖市开分院。”

上学难:基础教育普惠更多孩子

“为什么民生问题中,老百姓对文、教、卫意见最大?问题根源在资源不够,供给

和需求一直失衡。吴存荣说,以后合肥市与巢湖市都要实行统招,必须把优势的教育资源做大。

他分析说,家长、校长和城市,各自对教育的定位是不同的。“家长希望孩子上最好的学校,校长希望学生们考上最好的大学,而对于合肥来说,考虑的是留在这里工作的人,综合素质有多高。”他笑言,大学是城市的灵魂,少一座名校,这个城市的教育档次立即下滑。“合肥有科大、工大、安大这些名校,培育和吸引留下的学子,都会是将来的城市建设者和生力军。”

困难群体:低保门槛再降低

“这次区划调整后,也新增了很多困难群体。在我看来,低保人数并不是越少越好。合肥市正在计划,把低保的门槛再降低一些,让更多困难群众可以进来。”吴存荣说,对于合肥市和各个县、市、区来说,困难群体就是要由政府“兜底儿”,“不许扯皮,残疾人、低保户,就是政府的事,就由政府养着。”

周末组团“赢”宝马去

美的“买空调赢宝马”周末将迎来第一波人潮 现在发短信就能凭回执抵购机款

天气预报说,本周末会是个好天气,没有雨而且温度适宜。这样的日子,最适合出门了,本周末美的“买空调赢宝马”的活动将迎来第一波人潮,你要是感兴趣,也可以选择这个好机会,去各专柜店堂看看。

这段时间,只要发条短信,参加美的空调“买空调赢宝马”活动,就有机会赢得大奖,活动一共将选出六名幸运读者,其中一等奖一名,奖品就是宝马车一年的使用权。而且,活动中凭借短信回执买空调,还可以抵购机款。

周末买空调赢宝马去

“买空调赢宝马”到底是什么活动呢?美

的空调告诉记者,就是发短信,凭短信回执购机参与抽奖。具体的活动内容是:“到10月7日前,回答美的空调的相关问题答案,编辑短信‘978+正确答案选项至1062950051(只收正常短信费)”,就可凭短信回执于9月19日至10月7日间购买美的空调。届时,凭借短信回执买空调可抵100-1000元购机款,同时还可领取抽奖券一张,参加抽奖活动。”

这个周末,天气很好,比较适合出门。昨天,记者也探访了几个家电卖场,在美的空调各大专柜店堂,都看到了详细的广告解释。一个买空调的市民对记者说,活动第一天,看到

报纸后就发了条短信,顺利收到了短信回执。“凭借回执,真的享受了九百多的优惠,营销人员也很热情。”

据悉,美的空调会在10月31日前进行全省抽奖,并及时在媒体上发布中奖信息,除了宝马汽车的1年使用权大奖,奖品还有空调。

市民购机门店选择多

介绍了这么多,你肯定有写心动。不要着急,这段时间美的空调正在做活动,正是买空调的最佳时间。想去买空调,可以选择的地点也很多。

美的空调温馨提示:美的,康佳,苏宁“国庆惠民风暴”正式起航,9月23日,美的,康佳

集团联合苏宁电器合肥9大门店强强联合,于9月23日17:00整合2000万资源,康佳智能3D、美的空调、冰箱、洗衣机,小天鹅洗衣机豪华阵容全面提前引爆国庆市场。

选空调认准大品牌

冬天到了,不少市民家里都要添台空调,选空调也要看准大品牌。近日,美的高端空调品鉴会在合肥成功举办,揭开了高端空调变频柜机换代风的序幕。这种高端变频柜机,将告别正面直吹风时代,美的也借此将重新定义高端变频空调好柜机,让消费者感受下“好柜机,环抱风”。

加盟辉达 共赢未来

辉达集团(房产)全城遍下“英雄贴”

十年辉达,百年梦想。辉达集团品牌经过十多年的发展,得到了社会各界人士的广泛认可和肯定,在现代化管理和规模化经营的道路上,一直稳步向前。十一年全新发展再度扬帆起航之际,辉达连锁经营诚邀您的加盟,我们一起规划蓝图,共赢未来!

为给更多渴望成功的有志之士构建一个自我发展的平台,助推更多的有志之士创业成

功,辉达集团(房产)全城遍下“英雄贴”,积极招募有识之士加盟,携手共创辉煌人生!

2011年是辉达集团第二个十年规划蓝图的开篇布局之年,也是辉达集团二次创业的起始阶段,更是辉达集团积极开拓进取的一年。继2003年、2007年成功进驻上海、北京等一线城市后,为吸收同行先进经验,持续推进辉达省内发展预期,辉达集团于2011年强力推进连

锁经营业务模式,依托本土化经营的优势,本着“信任、责任”的合作理念和“成长、共赢”的合作目的,积极在安徽省开展连锁加盟事业,欢迎有志之士前来企业或来电咨询具体加盟与合作共赢事宜。

依托辉达集团的强大品牌优势及独具特色的“辉达模式”,我们将倾情为渴望成功的创业人员提供优质的创业平台,助推大家早日实现自己的梦想。

我们心目中的您:

1、专业从事房地产经纪行业不少于3年,在

岗并拥有房地产经纪资格证书。

2、遵纪守法,了解、熟悉房地产市场。

3、从事房地产经纪业务意愿强烈,有志在房地产经纪行业长远发展,渴望成功,并将房地产经纪业务作为自己的一项事业来经营。

4、具有良好的信誉,一定的房产经纪经营管理经验、经验和经济实力。

5、具有良好的团队合作精神,能与各位战略合作伙伴互帮互助、友好协作。

6、认同并接受辉达集团(房产)的经营理念和企业文化。