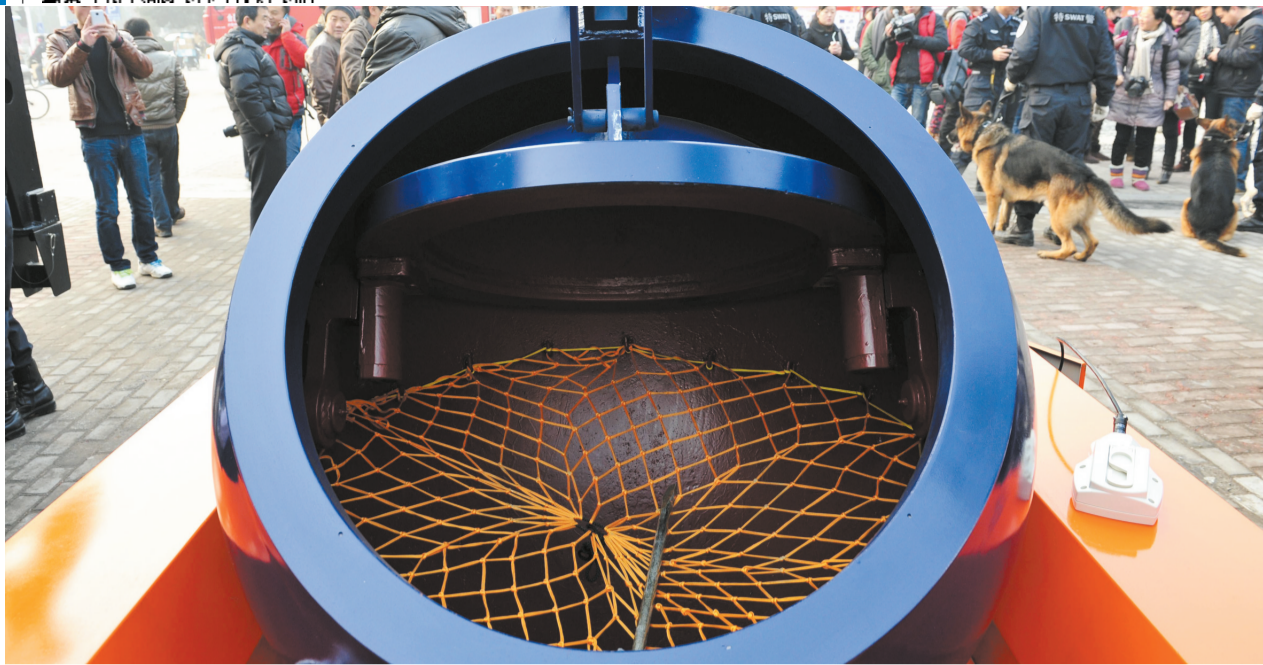


“这个大铁球是做什么用的？”“这梯子能升到几层楼高？”昨日是全国公安机关“110”宣传日，当天上午，合肥市公安局在合肥杏花公园东大门广场将一批警用装备展示在市民面前，市民可谓是“大饱眼福”。现场不仅有大家伙的装备，还有聪明的警犬助阵，美女特警还现场教授防身术哦！



球形防爆储运罐

# 专“吃”爆炸物的“球球”，想看吗？

## 全国“110”宣传日，合肥公安机关向市民展现“看家本领”

现场一个蓝色大球可是赚足了眼球，它张着“大嘴”，仿佛要吃进什么。

“这个是我们今年刚引进的球形防爆储运罐，可以迅速转运、转移、销毁爆炸物。抗爆能力很强，相当于能承受1公斤TNT炸药的当量。”合肥市公安局特警支队安检排爆大队二中队的一位民警向大家介绍，“从前，防爆人员要穿特殊的服装才能靠近爆炸物，现在，用这个大球就可以操控，更安全，更方便。”

特警支队还带来了安检排爆综合车以及排爆机器人。除此之外，现场还有几辆“大家伙”也是大家围观的重点。防暴突击车上斜插着梯子，民警介绍，全部伸出去能达到20米，垂直距离可达到5层楼的高度，在楼层突击中，便于迅速到达指定位置。

大奔、卡菲、雪狼，这些警犬也是昨日现场的“大明星”，卡菲年纪最小，现在一岁半，最擅长的就是血迹、爆炸物等搜索。它

非常有耐心，能持续搜索很长时间。相比卡菲，大奔、雪狼正处于“年富力壮”的时期，“它们俩都是7岁，一般警犬服役10年，现在大奔和雪狼正是经验最丰富的时候。”

当天，在以“亲民、爱民、为民，110在您身边”为主题的宣传活动中，合肥市公安局消防、巡特警、交警、出入境等单位民警也走上街头，向过往群众发放安全防范、交通安全、消防常识等资料，并现场解答群众提出的问题。 记者 祁琳/文 倪路/图



防暴装甲车

## ► 相关新闻 我省“110”6年接警6000万

星报讯(王涛) 昨日是全国“110”宣传日，我省公安机关在全省范围集中开展“110”宣传日活动，通过多种形式和多种渠道，让广大人民群众了解“110”，走近“110”。

今年“110”宣传日活动的主题是：亲

民、爱民、为民，110在您身边。通过“110”宣传日活动的形式，展示安徽公安“110”扶危济困、服务群众的重要作用和显著成果，展现公安机关深化“三项建设”和“三项重点工作”的新成效，让人民群众了解公安工作、支持公安工作、关心“110”建设和发展，

达到构建新时期和谐警民关系的目标。

据介绍，自2007年以来，全省110报警服务台共电话呼入量6000余万起，其中处警1500余万起；通过快速处警抓获违法犯罪人员12万余人；救助伤员15.7万余人，救助群众23.4万余人。



美女特警现场教授防身术

## 走进皖南，我为示范区献一策

### 我省第五批“走转改”采访正式启动

星报讯(记者 刘海泉) 为进一步发挥我省皖南地区得天独厚的自然资源、文化特色和区域优势，加快皖南国际文化旅游示范区规划建设，提升我省旅游发展水平，1月11日，由省委宣传部组织的第五批“走基层、转作风、改文风”联合采访活动启动。

本次采访主题为“走进皖南，我为示范

区献一策”，省直媒体各报刊、广电频道频率记者，自主策划选题，分赴7个市，聚焦当地文化建设、旅游业发展，通过调研采访，为示范区发展献计献策。

采访活动调研中，采访团将通过走访基层干部群众、文化旅游部门和企业负责人、景区管理人员、非遗文化传承人、有关专家

学者和普通游客，深入挖掘皖南地区文化旅游独特资源、发展成绩和存在问题，分析原因，广泛反映他们对示范区内文化旅游基础设施建设、文化遗产保护、环境保护、旅游营销宣传、服务质量等方面的意见建议。

即日起，本报将开设专栏专题，16日~18日连续三天推出调研报道。

## ► 中央媒体看安徽 培育新型经营主体 探索现代农业新路

据《农民日报》1月9日头版头条报道浩浩淮河分南北，稻黄麦熟两岸香。位于淮河岸边的安徽省蚌埠市，不仅是一个烟辐辏、商贾云集的通都大邑，像一颗明珠镶嵌在中国的南北分界线上，而且也是一个工业名城、农业大市，作为一座巨大的粮仓和工业重地，闪耀着淮河儿女的富庶和荣光。

与中部其他农业大市一样，在工业化、城镇化快速发展的背景下，随着大量青壮年劳动力持续向外转移，蚌埠也出现了务农劳力老龄化和农业兼业化现象，“谁来种地”、“怎样种地”问题日益突出。

党的十八大报告提出“培育新型经营主体”。近年来，蚌埠市委、市政府因势利导，以土地流转为抓手，种养大户、职业农民等新型经营主体应运而生，通过发展多种形式适度规模经营，初步探索出一条老工业城市发展现代农业的新路。

蚌埠创新经营形式，同时在培育新型职业农民方面出台相关扶持政策，取得了多方面的效益。蚌埠实践给人以启示：培育新型经营主体，是在坚持和完善农村基本经营制度基础上，深化农业经营体制改革的必由之路。农业经营体制改革的关键就是切实保障农民的利益，提高农民从事农业生产的积极性，通过生产方式变革焕发出更大生产潜力。

## 破解线上线PK难题 好孩子构建中国最大母婴平台

2012年淘宝“双十一”191亿的日成交额让传统零售渠道和线下品牌“很受伤”。近日两位商界风云人物马云和王健林一场赌金一亿的“豪赌”更是让线上线下之争风波不断，就在线上能不能取代线下的争论声中，中国最大儿童用品商好孩子在深耕线下渠道、拓展线上渠道，构建好孩子综合渠道上下足了功夫，把传统零售做得风生水起。

岁末盘点，在中国零售业遭遇“寒冬”，面临2012前所未有的危机时，好孩子在内贸市场逆势增长40%，创造了中国市场的奇迹。与此同时，好孩子育儿网超过6百万注册和活跃用户构建了庞大的母婴数据库。在10日结束的香港婴儿用品

展上，好孩子集团携91种新品惊艳亮相，引来全球买家的追捧，业内人士惊呼：中国最大的母婴行业平台已浮出水面。

在电商的冲击下，国内一些仍在依靠“一家一户”方式发展的小门店显得更为稚嫩和脆弱。母婴零售渠道面临洗牌，传统的母婴店的经营形式出路在哪里？宋郑还告诉笔者，未来传统的母婴店的唯一出路是一种对育儿家庭有附加值的零售模式，将向专业化、连锁化、服务性和一站式方向发展。

深谙“得终端母婴店者得天下”的好孩子，在深耕线下渠道下足了功夫。目前好孩子销售点已覆盖全中国。全国671家分销商，覆盖13,605家母婴用品专卖店，

其中，通过深度分销管理体系覆盖11,151家，1,936家大卖场，1,085个百货专柜。

据了解，好孩子根据消费力、地方零售业总额等经济指标的情况，把中国市场细分为很多份，形成网格化，划分出2900多个网格。同时，在每个网格里好孩子还按照7级市场进行了划分，这样在进行门店拓展和新品发布的时候就会根据同级市场的资源进行配比，避免了资源浪费，形成了资源有效化、精准化，同时对于不同网格中的不同门店好孩子采取的侧重点也会不同，相应的也会采取不同的管理策略。好孩子总裁宋郑还预计在全国拥有的10万个母婴店中，深度分销目标可达4万家。

(陈宇涵)