



扫码看空中救援精彩视频

“神兵天降”！

我省首支航空消防救援大队成立 实现长株潭全域1小时应急救援

索降救人、空中侦察、直升机水域救援协同作战等消防演练项目依次在株洲芦淞机场上演，宛如电影大片。“演练即实战，空中救援将适应大应急、全灾种需要”。5月29日上午，省消防救援总队与翔为通航公司共同签署战略合作框架协议，并举行湖南省消防救援总队航空救援大队成立揭牌仪式，湖南消防救援队伍有了航空救援力量。

■记者 张洋银 通讯员 汪丹



5月29日，株洲芦淞机场省消防救援总队空中救援大队进行高空索降救人等演练项目。 记者 张洋银 摄

- 意义：组建消防救援大队后，可配合消防专业救援人员实现长株潭城区15分钟、全域1小时的航空应急救援响应
- 作用：主要用于特殊条件下空地一体的特勤救援，在高层建筑灭火、泥石流灾害、水域救援中将发挥直升飞机的独特作用

实现长株潭全域1小时救援

“消防直升机不但反应快、载力大、灵活性强，还受城市道路拥堵、山区地形封闭约束等特点，全方位、全天候、高效率、多手段处置各种规模、类型的灾害事故。”翔为通航公司董事长欧德清介绍，组建消防救援大队后，可配合消防专业救援人员实现长株潭城区15分钟、全域1小时的航空应急救援响应，极大丰富了综合应急救援的手段和实现途径。

上午10点，省消防救援总队后勤部部长傅一心与欧德清交换《战略合作框架协议

议》。株洲市委副书记、市长阳卫国与应急管理部消防救援局作战训练处副处长朱志祥共同为“湖南省消防救援总队航空救援大队”揭牌。

记者了解到，该大队共有队员30名，配备6架直升机，主要用于特殊条件下空地一体的特勤救援，在高层建筑灭火、泥石流灾害、水域救援中将发挥直升飞机的独特作用。大队成立后，将辐射长株潭地区，并覆盖全省，参与各类应急救援任务，日常执勤备战，春节、清明等重要节点开展防火巡查。

记者体验高空救援风险

在演练中，本报记者有幸随同民航驾驶员参与体验高空救援过程。在上百米高空，记者感受到救援人员娴熟镇定的救援素质。“救援绳索是速降的，必须细致检查到位，不允许失误，在空中一个小失误可能就会造成无法挽回的后果。”“水域救援中除了绳索速降，快艇抛投位置也很重要，需要救援人员极强的业务素养。”航空救援队员介绍，此次航空救援大队成立后，他们从

株洲消防支队经过严格筛选，在飞机上熬过呕吐、眩晕等不适症状后，才会准许参与实际救援。

“去年春节，在湘江六桥附近有村民祭祖焚烧纸钱导致山火，当时我们空中救援大队参与救援，两架直升机用了1个多小时，泼洒几十吨水才控制住火情。”欧德清说，高空救援存风险，生命只有一次，演习训练务必要精益求精，营救时只有确保自身安全前

提下才能去营救他人。公司曾多次参与森林消防、反恐处突、伤员物资转运等各类政府应急处置行动，除了参与救援，空航更多承载着监察、巡逻的任务，及时发现火情，掌握最新动向。

目前，省消防救援总队航空救援大队先后完成了消防高压射水、消防吊桶、消防机载水炮的研发、试验、定型等工作，开展了场内空管、飞行、地勤、救援协同等训练。

拼多多与格兰仕集团达成全面战略合作

5月28日，世界最大微波炉制造商、中国知名家电品牌格兰仕集团董事长兼总裁梁昭贤率队造访拼多多总部，正式建立长期全面战略合作关系。双方将倾斜顶尖资源，携手为全国消费者创造最优质的产品和服务。

拼多多联合创始人达达表示：“格兰仕改写了世界家电产业的格局，是一家值得尊敬的民族品牌。拼多多将携手格兰仕打造电商&家电领域的合作典范，围绕新品类、新产品展开联合创新，满足全国消费者的深层次需求。”

格兰仕集团董事长梁昭贤表示：“拼多多拥有长远的战略眼光，正致力于追求有质量的增长，格兰仕将会参与其中，义无反顾地给予支持。”

■记者 潘显璇



5月28日，格兰仕集团董事长兼总裁梁昭贤(左六)率队造访拼多多总部。

高度一致的企业价值观

拼多多和格兰仕有诸多相似之处。40年间，格兰仕秉持“让消费者买到最物美价廉产品”的理念脱颖而出，扛过众多国际品牌的围剿，直至登顶全球市场占有率第一；拼多多则坚持“普惠”理念，深入推动产业供应链重构，持

续为消费者创造平价高质的商品，藉此成为电商行业新的领军者。

“消费者导向”的核心理念，使得两家企业拥有很多共同话题。梁昭贤表示，团队深入研析了拼多多的模式和前景，“拼多多超越常

规的思维和拼搏精神，非常值得尊敬，我们今天来到这里，就是希望能一起‘拼’，携手为社会经济的发展作出更多贡献。”

高度一致的企业价值观，为格兰仕和拼多多的全面合作奠定了扎实的根基。

懂产品更懂人性

在本次战略合作会上，拼多多和格兰仕团队深入探讨了定制化产品的可行性方案。格兰仕生活电器营销部总监吴毅表示，格兰仕将拿出最好的产品，对拼多多平台给予最大的支持，双方将联合推出定制化的产品，满足不同地区消费者的差异化需求。格兰仕在全球设立的10多个研发中心，将为双方联合开创新品类、新

产品提供鼎力支持。

达达表示，拼多多和格兰仕的深度合作，不止围绕商品、营销和用户，也不止于当下。双方将着眼3至5年的发展，在产品创新层面持续投入。拼多多会持续倾斜资源予以支持，不会局限于短期利益。

结合拼多多的产品特性和用户特点，双方团队在战略会上提出了一系列开放性的提议。比如格兰仕CIO(首席

信息官)Alice指出，双方可携手开发最安全但最低价的厨电产品，为年轻人创造分享早餐的美好一小时，并提议在“多多果园”设置“种树结微波炉”等有趣的游戏互动。

对此，梁昭贤表示，格兰仕一直倡导“懂家电更懂人性”，要让产品会说话、有温度，才能利用互联网技术打造与消费者互联互通的情感纽带。

携手开拓增量市场

格兰仕深耕家电零售渠道40年，拼多多则被认为开拓了新的品牌下沉通道，在本次战略会上，双方也就零售渠道的变迁展开深入讨论。

达达分析，以前，品牌都是随着商超和专营店下沉，随着三线及以下城市居民消费力的持续增强，品牌商家愈发重视下沉用户，拼多多则在品牌下沉过程中发挥了重要作用。

“在平台发展初级阶段和行业非理性竞争的当下，对于愿意和平台坚定站在一起的品牌，拼多多一定予以全力扶持，并且建立长期战略合作。我

们相信，这次合作一定能给拼多多、给格兰仕带来长远的发展，为消费者创造更大价值。”达达表示。

梁昭贤认为：“格兰仕和拼多多都是大时代的见证者和推动者，今天的会议，收获的不仅是紧密合作，更是一次重新定位的思考，希望双方能携手进取，乘风破浪。”

据悉，目前拼多多正大力推进预热618的“百亿补贴”大促活动，本次促销和后续的618大促中，格兰仕全线产品将以全网最高性价比登录拼多多平台。