

# “控”字唱响核安全峰会

## 会议发表公报并通过《华盛顿核安全峰会工作计划》

综合新华社华盛顿4月13日电 为期两天的首届核安全峰会13日在华盛顿落下帷幕。会议发表了公报和工作计划,承诺通过负责任的国家行动和持续有效的国际合作以及强有力的安全措施,减少核恐怖主义威胁。

包括中国在内的47个国家的领导人或代表以及联合国、国际原子能机构和欧盟等国际和地区组织负责人出席此次专门就核安全问题举行的多边峰会。

### 公报要点

峰会公报说,核恐怖主义是对国际安全最具挑战性的威胁之一,强有力的核安全措施是防止恐怖分子、犯罪分子及其他非授权行为者获取核材料的最有效途径。

公报强调:“维护有效的核安全需要各国在国际合作下持续努力,并在自愿的基础上采取行动。我们将通过与所有国家开展对话和合作,促进加强全球核安全。”

与会代表欢迎并与美国总统奥巴马共同呼吁在4年内确保所有易流失核材料安全。

公报确认高浓缩铀和分离钚需要采取特别防范措施,同意在适当情况下推动采取措施加强此类材料的安全、核算和集中存放,并在技术和经济可行的情况下,鼓励将使用高浓缩铀的反应堆转化为使用低浓

缩铀,并最大限度地减少使用高浓缩铀。会议决定,下届核安全峰会将于2012年在韩国举行。

### 工作计划

峰会还发表了用以指导各国和国际行动,包括在相关国际论坛和组织框架下合作的《华盛顿核安全峰会工作计划》。

按照工作计划,与会各国将在自愿基础上,根据本国法律和国际义务,在核材料的储存、使用、运输和处理的各个方面以及防止非国家行为者获取、恶意使用核材料所需的信息方面,实施相关的政治承诺。

随着核电产业的快速复兴和发展,核材料、核技术的应用更加广泛,核材料扩散和流失的风险也在加大。同时,国际安全形势日趋复杂,恐怖分子和跨国犯罪组织获取、非法贩运核材料,甚至制造核恐怖事件的风险不容忽视。

据国际原子能机构统计,从1993年到2008年,全球共发生经确认的核材料或其他放射性材料被偷窃、丢失或非授权占有等事件多达1500余起。

近年来,国际社会为加强核安全作出积极努力,先后达成了《核材料实物保护公约》及其修订案、《制止核恐怖主义行为国际公约》等相关法律文书。国际原子能机构

制订了核安全计划,联合国安理会也通过相关决议,要求各国采取措施,防止核武器等大规模杀伤性武器及其材料落入恐怖分子之手。

### 双边协议

路透社报道,美国和俄罗斯在峰会期间签署一项协议,就削减武器级钚存量

达成一致,双方同意将34吨武器级钚转化为核能用燃料。美国、加拿大和墨西哥同意与国际原子能机构合作,将俄罗斯使用高浓缩铀研究用反应堆转化为使用低浓缩铀的反应堆。

已于1994年宣布放弃核武器的乌克兰在峰会上宣布将取消其高浓缩铀项目。加拿大则表示,会将使用过的核燃料归还给美国。



4月13日,与会领导人在美国首都华盛顿参加核安全峰会全体会议。(新华社发)

# 美的：让利于民，企业才能长久

——专访洛阳美的制冷产品销售有限公司总经理周海波

众所周知,历经多年的白热化市场竞争,家电行业的利润已经非常微薄。但是,美的近期一系列大手笔促销行动和服务升级,再次给消费者带来了空前的实惠,彰显了美的“让利于民”的企业发展理念。

**“真让利还是玩噱头，消费者看得最清楚”**

记者：家电行业历经多年竞争，利润率已经降到很低的水平。今年3月起，美的再次掀起了一场“万人空巷抢购美的”的大规模促销风暴，消费者对这种“价格战”的认可度有多高？

周海波：我一直不太认同“价格战”这种说法，虽然降价是行业的大趋势，但每个家电品牌都不会做“赔本赚吆喝”的事。美的每一次促销活动都是秉承“让利于民”的心态进行的，这也是对国家“拉内需、促发展”号召的最直接响应。只有让利于民，企业才能获得更长久的生命力。

美的是真让利，还是炒作玩噱头？有句歌词写得好，“天地之间有杆秤”，哪个品牌是真实惠、真超值，消费者的眼睛是雪亮的。美的在极短的时间内实现了数万台空调的销量，切走了行业内最大的一块蛋糕，消费者用自己的脚步做出了投票。

记者：“五一”是家电销售的传统旺季，美的把这次市场活动的日期定在“五一”之前，“五一”期间会不会还有优惠力度更大的新活动？

周海波：如今“五一”已经从“黄金周”缩水成了有限的假期，我们把活动日程提前了半个月，是为了向消费者提供一个提前买家电的机会，让大家可以更合理地安排“五一”假期。我在这里可以承诺，如果消费者4月16日买了空调以后发现“五一”期间又降价了，只要凭发票就可以获得全部差额返还，外加一台美的电饭煲，美的在搞促销就

是让方便消费者得到实惠！

**“服务不断升级，恰好印证了美的高品质”**

记者：美的每一次服务升级的力度都是空前的，比如从“三年包修”到“十年包修”，这种跨越需要付出不菲的成本，美的为什么有这么坚定的决心？

周海波：销量不断提升，服务不断升级，如果仅仅从数字上推算，美的确实需要为之付出不菲的代价。不过，美的每一次服务升级前都是经过了严格测算的，美的在这方面付出的成本远比外界猜测的低得多。究其原因，还是美的对自己产品的质量有充足的信心，一个故障率、返修率很高的品牌，怎么敢于做出“十年包修”的承诺？

**“服务与品质齐头并进，美的空调誓守高端市场”**

记者：从美的今年的谋篇布局来看，是否表明美的今后将把“平价空调”作为主攻方向？

周海波：美的今年以来的让利促销力度确实很大，可我希望消费者不要仅仅把目光集中在那些特价产品上，追求高品位生活的消费者可以关注我们的变频空调产品，这是国内空调市场中的绝对高端系列。在中怡康统计数据中，当前市场上最畅销的五款变频空调机型，美的占据了三款，充分体现了美的在高端市场的号召力。

美的对自己产品的信心以及消费者对美的产品的信任是建立在同样的基础之上的，美的与全球的众多核心部件供应商通过多年合作，已经搭建了一个全球化的战略采购平台，美的自身的核心技术研发能力和服务体系在多年的历练之后也达到了很高的水准，美的将始终奉行“让利于民”的发展宗旨，致力于向消费者提供最具性价比的家电产品和最卓越的服务。（张启）



# 挑战

# 美的空调

## 美的冰箱·美的洗衣机

挑战制冷家电行业同品类各同等品牌

# 感恩“5.1” 大“惠”战

4月16日~18日 提前上映 实惠闻所未闻

擂台筑 战鼓擂  
买品质不怕比 拼实惠谁怕谁