

敬老卡能不能免了年检这一关

一些区县和 IC 卡公司都不愿承担这项服务,老人也经不起折腾

家住浦口区 75 岁的周大爷向快报反映,政府给 70 岁以上老人享受敬老卡免费乘公交车的待遇是为老人办了件大好事,可自从办了敬老卡,烦恼也来了,它不像老人证办一次就行了,每年还需要去年检,而浦口区没有年检点,还得进城办,这让老人挺伤脑筋。

偏远区县缺少办理点

据了解,目前敬老卡办理点主要还在江南八区,多数设在区民政局或老龄办,而偏远的区县确实还有不少盲点,如浦口区、大厂、江宁区、高淳县等均无敬老卡办理点,这些区县的老人如果要办敬老卡或者给手上的敬老卡办年检,还得到主城区来。“老胳膊老腿的,跑不动不说,进了城晕头转向,路都不认识。”周大爷说,敬老卡年检让他伤透了脑筋,孩子工作忙,自己跑不动也不熟悉,只好求邻居的孩子想办法到主城区帮他办一下年检事项。如果浦口区有办理点就好了,就不用跑那么远的路了。

江宁区虽然没有设敬老卡办理点,但由于区老龄办、街道组织得较好,也避免了老人奔波。他们采取的办法是,让社区老年协会收集老人的卡、证,再通过街道集中到

区老龄办,老龄办每月 20 日集中到 IC 卡公司办理,再通过街道发回给老人。而六合区老龄委、溧水县民政局则都比较重视,设立了敬老卡办理点,方便所在区县的老人办理相关的业务。

“烫手山芋”没人愿接

浦口区老龄办负责人石主任说起这事也是一肚子苦水:“不是我们不想设点,设点应该是 IC 卡公司的事情,我们最多只能提供场地和负责协调一下。这不仅仅是一次性集中办卡,办完了事,每年还需要年检,是一个常设的机构,我们总共只有两个人,老人本忙不过来。”

IC 卡公司有关人士则表示,一些区县对此事不热心,如果让 IC 卡公司出人、设备,再自己租场地,负担就会很重,毕竟敬老卡办理和年检对 IC 卡公司也没有任何好处。如果将它放到普通业务点,则老人的安全上更让人担心。业内人士分析,双方之所以都把敬老卡办理点视为“烫手山芋”,有两个担心,一个是由于怕业务量大影响办公秩序,另一个就是怕前来办理的老人出了意外要担责任。敬老卡办理、年检是公益活动的,啥好处也没有,只靠义务

没有好处的事,基层热情不高是可以理解的。一些区的办理点也因此被赶来赶去,下关区敬老卡办理点原来在下关区民政局老龄办(四平路 65 号),今年 8 月 10 日搬迁到幕府西路 126 号(允德乐龄老年公寓内),此前白下区敬老卡办理点也搬过家。

能不能将好事办到底?

有关人士说,敬老卡之所以需要年检,无非是需要代收每张卡 10 元/年的老人乘车保险费。目前南京敬老卡已经办理了 20 万张,一年保险费也就 200 万元,每年为这点钱折腾 70 岁以上的老人去办一次年检似乎有点不值得,虽然老人可以委托他人去办理,担毕竟很麻烦。既然政府已经掏钱补贴公交企业,为老人乘车出行埋单,那么,能不能将好事办到底,也为老人将这 10 元保险费也缴了呢?对此,浦口区老龄办石主任也深有同感,如果能由政府埋单,省去了敬老卡年检的麻烦,那么,单单是办卡、挂失等业务,办理起来就要方便很多。事实上,外地很多城市的敬老卡保险费由政府来埋单,“这种做法值得效仿,为什么不能把好事做到底呢?”有关人士说。

快报记者 鲍铭东

真正的LED电视还没上市

专家说,别信商家的概念炒作

快报讯(通讯员 樊中卫 记者 安莹)昨天,在 2009 年南京市科学年会 LED 技术发展与应用分会场上,著名半导体照明专家杨海峰博士指出,被一些厂商热炒的“LED 电视”本质上仍然是液晶电视。

杨海峰说,一般液晶电视是采用 CCFL(冷阴极管)作为背光源,目前国内厂商推出的“LED 电视”其实就是将冷阴极管换成 LED(超高亮度发光二极管)作为背光而已,其成像原理、工作状态和大部分零件,都与普通的液晶电视别无两样,尤其作为平板电视核心的面板并没有改变。据介绍,与普通液晶电视相比,LED 液晶电视有优点,如背光的寿命较长,亮度亮,但并不意味着后者就一定在画质、面板等方面更强,因此消费者千万不要被厂商宣传误导。

据介绍,真正的 LED 电视完全抛弃了液晶面板,用 LED 取代发光的液晶单位,整个电视屏幕将由成千上万个超小型 LED 组成,将搭载着生物发电技术、无线传输技术、可折叠技术等优势,以一种前所未有的方式改变人们的生活。杨海峰说,现在 LED 面板的生产技术远未成熟,主要是分辨率不够,家用 LED 电视产品目前仍在研发中,还没有上市。



第一次笑得这么开心

昨天,30 多名北川羌族自治县卫生系统的人员来到南京,进行为期三天的培训以及拓展训练。30 多人在教练的带领下,做着各种凝聚团队精神的训练。北川卫生局副局长刘冰说,去年的大地震中,县城医护人员死亡 157 人,幸存下来的,每个家庭都有一段不愿回忆的故事。一年多来,大多数人已经走出了阴影。“这是一年多来,他们最开心的一天了,从来没有看见过他们这么高兴过。”刘冰说,他们一直在第一线工作,没有喊苦喊累,这一次到南京来,也是难得的一次放松。

快报记者 唐伟超 刘峻 摄影报道

建邺区中小学操场将全部开放

快报讯(通讯员 谢伟 记者 黄艳)凭一张入门卡,就可以进入中小学操场早锻炼,南京市建邺区的居民下月起可以享受定时免费进入操场的待遇。记者昨天从建邺区教育局了解到,从 11 月 10 日开始,建邺区的 24 所中小学操场将全部开放。“各校根据自己的情况,主要是在早晨开放,明确时间,保证学校正常教育教学秩序,供附近居民早锻炼,居民可以在社区领取入门卡。”建邺区教育局有关人士介绍,此前学校操场向社区开放已经在部分学校进行了试点。南京有不少区有部分学校尝试向社会开放,但全区所有中小学全部分开,建邺区是第一个。

这里曾驻扎乾隆的御林军

游栖霞山别忘了逛逛小营盘遗址



快报讯(通讯员 李宏 记者 毛丽萍)栖霞山风景区的小营盘遗址昨日正式对外开放。这里是乾隆皇帝当年御驾亲临栖霞山时的御林军驻扎地。

除了能一睹遗址原貌外,游客还可以前往新建的“半馆”了解整个栖霞山的“前世今生”。

“这个遗址历史上很早就知道了,但是由于资金有限,一直半掩半埋在黄土中,直到今年年初才发掘。”景区相关负责人说。记者在现场看到,残留的瓦砾中,遗址原貌仍然清晰可辨。建筑群共有 9 处房址,有三开间五进深、单间两种结构,墙体留下的根基可以看出,都是用块石垒砌的。遗址平面呈不规则圆形,地势北高南低,遗址周围搭建了木栅栏,主体后面还耸立着一座瞭望台,足有三层楼高。

当年在清理小营盘遗址过程中,出土了陶器、铁器、缸片等遗物数百件。如何将这历史一一展示在游客眼前,



小营盘遗址有着浓厚历史氛围 快报记者 赵杰 摄

景区可是颇费了一番脑筋。在专家的建议下,没有在原址上大动干戈,而是选择在旁边的山腰上,新建了一座展览馆,不仅将和遗址有关的物件陈列,还把整个栖霞山上丰富的植物资源,通过标本和图文并茂的方式进行展示。这个展览馆叫“半馆”,因为历史上素有“一座栖霞山,半部金陵史”的美称,并且展览馆的位置恰好位于半山腰。

“半馆”里不但展出了小营盘出土文物,

栖霞山的历史图文资料,还有明党参、蜈蚣草、鱼黄草等珍稀濒危植物标本。提醒:目前栖霞山风景区进入旅游旺季,门票从淡季的 20 元/张上调为 35 元/张。

邮政储蓄银行南京分行

无抵押贷款

对象:个体工商户、农户、企事业单位经营性贷款

贷款期限:上限 10 万元

贷款特点:门槛低、放款快、无抵押

商务贷款:抵押率上限 100 万元

贷款热线:84727580 84707926

共建新乡军,携手赢蓝海——联想江苏大区乡镇渠道 1+N+N' 模式启动



从 2004 年 8 月联想集团“圆梦计划”的正式发布,2005 年联想集团携手教育部在全国范围内开展的“同在蓝天下”活动,随之而来的是 2006-2007 年“联想奥运千县行”大型公益活动,以及 2008 年大规模启动的“状元行”和“快乐课堂”,到现今 2009 年联想“电脑下乡”计划全面启动。历经 5 年的乡镇耕耘,一系列的乡镇活动有序开展,为联想品牌深入百姓心抢住了先机。

2009 财年联想集团建立的 1+N+N' 新农村渠道经营模式,为联想渠道下沉及乡镇销售网点前移指明方向且

提供了资源保障。为将政策清晰传递给每一位受益经销商,联想江苏大区邀请了 300 余家乡镇经销商及优秀的乡镇开发商前往南京参加《共建新乡军,携手赢蓝海》的渠道动员大会。

据悉,自 08 年创新渠道模式实施以来,在江苏省内已经开拓了 300 余家乡镇经销商,据相关权威调研机构的数据显示,联想家用电器的份额达 42.4%,真正核心的“1+N+N'”策略“具体指:1 代表地标店,以地标店作为联想在 5、6 级市场的销售窗口、推广窗口、服务窗口、培训窗口和多产品体验的平台,筑高的竞争壁垒;N 代表联想在 5、6 级市场的专卖店以及在发达镇级市场建设的专卖店,通过新建+适当改造,提升 5、6 级市场整体专卖店店面数量和形象,强化联想第二梯队阵容,结合镇

级专卖店给对手形成挤压效应;N' 代表镇级市场销售网点,通过数量众多的 N' 加快乡镇市场开拓,迅速抢占新农村市场。

本次会议联想还邀请了大联想学院的讲师,由优秀的乡镇渠道分享了他们的乡镇开拓经验及公司管理经验。这样的培训得到了渠道的积极响应,每一位渠道都听得非常认真,且认真地记录着。即使在休息的时间也不让讲师停着,追问着每一个细节的执行。讲师带着全员回顾了当天所传授的核心内容,最后全场爆以热烈的掌声感谢讲师无私的经验传授。

最后,联想江苏消费高级经理张学兵的总结动员把会议推到了最高潮,1+N+N' 的会议完美落幕,相信 Lenovo 会在江苏的每个乡镇建立起自己的门店,再次创造中国的骄傲。

苏宁会员团购今晚 18 点准时引爆

本周苏宁全国 VIP 节进入升级阶段,苏宁在延续上周实惠风格,本周又大力推出多个活动,包含了购物多倍积分、会员服务三免四优、会员积分兑换国航里程等。而本周五恰逢苏宁每月一次的全国会员日,一场全城联动的会员团购将在今晚 18 点准时拉开帷幕,引爆会员消费激情。

苏宁全国会员日团购盛会今晚准时引爆

本次 VIP 节,苏宁整合

各方面的资源,推出了一系列的会员相关活动,从价格、礼品、服务等各个方面带给消费者全方位的优惠。本周是苏宁 VIP 节升级阶段,苏宁电器的各项促销让利活动也进入白热化阶段。今晚苏宁会员团购将在全城 22 家门店同步开展,全面回馈会员。

今晚的会员团购将于 18 点正式在苏宁各大门店准时开展。为了让会员在价格方面享受最大的优惠,团购现场苏宁专门推出了会员专享

特价机型,苏宁本次推出的特价机,无论是优惠力度和产品的丰富性上都大大增加,数十款的特价机将放量供应,优惠力度也将达到 VIP 节的最大,同时购买美的生活电器、佳能、索尼、松下等品牌指定型号产品即可获赠多倍积分;礼品赠送方面,以白色限量版普达 S910 为例,购买该机型不仅可以享受双倍积分优惠,更有包含了原厂电池一块、车载充电器、车载导航支架的限量原厂大礼包相送。同时,

苏宁也在新街口店、山西路店、商茂广场店会员专区为会员准备了冷餐宴,为会员提供了休闲场所。

10元买家电 苏宁多项活动将实惠进行到底

结束了今晚的会员团购后,本周六早上,在苏宁电器新街口店、山西路店、商茂广场店外将举行会员 10 元买家电活动。活动现场,苏宁推出多款劲爆商品供老会员抢购,活动现场,苏宁将通过抽奖方式抽取幸运会员,抽中

的会员即可以超低价购买到相应的产品。

同时,苏宁其余活动也在热力开展中:即日起至 10 月 25 日,苏宁 SVIP 会员在苏宁任一门店购物,凭当日购物发票与 SVIP 会员卡只需在门店填写申请表即可免费获赠厨房三件套 1 套,苏宁将根据您的地址为您送货到家;而针对阳光会员,阳光会员购买惠而浦空调、热水器产品可获赠 NBA 球星球衣钥匙圈一个,购松桥产品可凭相关证件获赠斯伯丁专

业运动护腕一个。即日起至 2010 年 1 月 17 日,苏宁会员拨打携程优惠代码服务专线 400 620 8899 预订酒店、机票、度假产品,只需向预订专员报出“我的优惠代码是 365”即可获赠惊喜“礼遇:有机会获赠 100 元携程电子度假抵用券、价值 320 元的 Samsonite(新秀丽)双肩包、价值 700 元的开普顿双立人西餐具 24 件套等超值大礼。更多优惠持续放送中,等待更多会员加入共享。