

短途游自驾游有望成“双节”游主流

□记者 黄佳

本报讯 今年中秋节与国庆节“撞车”，连放8天假。9月27日，记者了解到，早在20多天前，我市多家旅行社就摩拳擦掌，推出跨省游、省内游、亲子游、自驾游等，备战“双节”游。

记者在采访中了解到，“双节”期

间，一部分市民之所以选择短途游，除了考虑到疫情常态化防控期间尽量少出门之外，还因为中秋节是团圆的时刻。市民李女士是外地人，平时工作较忙，对于“双节”，李女士说：“我一年大部分时间在工作，终于有时间可以陪陪父母了。”

和李女士一样，在中秋节这个象征

团圆的日子里，相比出去旅游，部分市民更愿意和家人团聚。因此，“双节”期间，中心城区各旅行社的报名人数没有明显增多。

周口新闻旅行社一位工作人员告诉记者，“双节”前，他们推出了多条旅行线路，有的线路价格低至每人100多元，但报名人数仅仅比平时多些，与去

年同期差得远。

“省内游比较受欢迎，多数出游者选择10月3日以后出行。”该工作人员透露，从出行时间看，他们是有意避开出游高峰期。

在采访中，记者了解到，一些市民在回家团聚之余，也计划在“双节”期间开车带家人去周边地市转转。②9

中心城区夜空又现新景观 铁塔亮化扮靓周口

□记者 黄佳

本报讯 近日，细心的市民会发现，高铁周口东站附近和周口大道北段新增了几座铁塔亮化景观，夜幕降临，“中原港城 大美周口”字样闪烁在夜色下，蔚为壮观。

“夜色下的周口，灯光璀璨，简直美出了新高度。”在中心城区庆丰路做生意的张女士欣喜地说，中心城区建设日新月异，道路越来越干净整洁，天蓝水绿，老百姓的幸福指数也蹭蹭上涨。

“我经常接送在外地打拼的周

口人，他们都说家乡变化太大了。”出租车司机李先生说。

据悉，此次铁塔亮化工程由中国铁塔股份有限公司周口市分公司具体组织实施。该公司相关负责人表示，铁塔亮化工程是一种有益的尝试，推进基站由“通信塔”向“社会塔”转型。对铁塔进行亮化改造，实现一塔多用，资源共享，让铁塔景观成为城市文化的传播载体，既提升了周口的城市形象，也丰富了相关主题教育、公益、旅游等宣传渠道，达到社会宣传效果。③7

“建业杯”业余五人制足球联赛周口赛区落幕 周口众成队挺进豫东大区赛



9月26日18时，“建业杯”因爱而战2020公益足球业余五人制联赛周口赛区总决赛落幕，周口众成队击败西华海风队，夺取周口赛区冠军，获得豫东大区赛的入场券。

据了解，9月26日，“建业杯”因爱而战2020公益足球业余五人制联赛各个地市赛区的比赛全部结束。接下来，周口众成队将参加10月上旬的豫东大赛区的比赛。记者 梁照曾 摄 ③6

川汇区人民法院公开开庭审理一起涉恶案件



庭审现场

□记者 彭慧 文/图

本报讯 9月27日上午，由川汇区人民检察院提起公诉的被告人史某来、史某政等17名被告人涉恶一案在川汇区人民法院公开开庭审理。

公诉机关指控，1995年至2002年，被告人史某政利用商水县倪庄行政村会计主任及村党支部书记的身份，组织史某来、史某军、史某华等家族成员及个别关系近的人，为控制村委班子，打击异己势力，承揽工程，实施了一系列违法犯罪活动，在该村树立了强势地位。被告人史某来借助家族势力，多次纠集家族成员殴打他人，欺压群众，逐步形成了以史某政、史某来为纠集者，以史某军、史某华、倪某、高某、张某、王某领等人为成员的恶势力

犯罪团伙。由于该团伙的违法犯罪行为没有得到及时、有效打击，气焰日益嚣张，以至于2001年11月出现了公然、当众强制猥亵妇女的恶劣行为。至此，该团伙的恶名及非法影响达到顶峰，严重破坏了当地社会生活秩序。

2002年之后，该团伙虽然很少发生团伙犯罪，但由于该团伙的势力和恶名依然存在，团伙个别成员借助团伙势力侵占集体资产、垄断农村资源、敲诈商户、殴打群众，在当地产生了恶劣影响，应以寻衅滋事罪、妨害公务罪、职务侵占罪、强制猥亵罪、强迫交易罪、非法采矿罪、故意伤害罪、敲诈勒索罪、诈骗罪、妨害作证罪、伪造居民身份证件罪等追究其刑事责任。

目前，此案正在审理中，预计审理3天。①15

工行周口分行力推信用卡支持居民消费

工行周口分行积极围绕信用卡业务做文章，多法并举，拓宽用卡渠道，丰富用卡场景，扩大用卡人群，不断促进信用卡在推动我市居民消费领域发挥积极作用。

该行围绕行政事业单位干部职工、知名企业中高级管理人员、代发工资客户、中小企业主和各类商会负责人及该行四星级以上客户，建立客户图谱，明确营销责任，采取高层营销、柜面营销、联动营销和邀请营销等形式，以各类新品信用卡为卖点，开展信用卡的精准营销，做大信用卡规模，提升中高端客户信用卡渗透率。

在此基础上，拓展分期付款业务。加强与汽车4S店、电脑公司、大型商场、通信公司和家具城及家电经销商的合作，积极开展轿车、手机、电脑、家具和家电的信

用卡分期付款业务，积极开展分期付款优惠活动，并适当提高信用卡分期付款计价标准，动员全行大力发展信用卡分期付款业务，力争在信用卡分期付款业务上取得重大突破。

与此同时，围绕组织开展多种信用卡促销活动，结合我市消费特点和客户偏好，重点围绕吃、行、娱、购等消费热点，落实活动细节，加强大型商场、超市、餐饮商户、旅行社、电影院、汽车经销商和家装等商家的合作，组织开展形式多样的刷卡消费有礼促销活动，刺激持卡人刷卡消费，培育客户对工行牡丹卡品牌的忠诚度，进一步提高信用卡的动卡率、直接消费额，提高信用卡的业务品质。(韩冰)