见证灾区重建的伟大成就

——我市摄影家汶川大地震3周年之际赴灾区采风见闻

江油全景

周口援建的大堰乡卫生院。

时值汶川大地震3周年之际，周口市摄影家协会灾后重建采访团一行14人，于2011年4月2日出发，前往四川江油北川采访。他们在缅怀逝者的同时，记录当地人民在对口援助者的帮助下，建设新家园、充满新希望的美好景象！

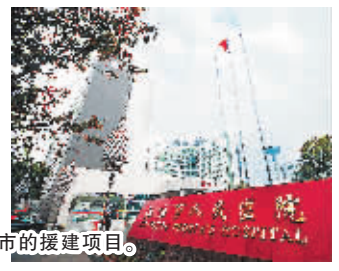
作为江油县的对口援助单位，河南省在修复道路的同时又新建了火车站、豫江大堤、爱心学校、爱心医院、涪江三桥、河南工业园等大型项目。周口对口援建江油县的大堰乡和西屏乡，采访团重点在大堰乡拍摄了周口的一些援建项目。

（周口市摄影家协会供稿）

4月5日采访团在北川地震遗址悼念亡灵。

大堰乡五保户在周口援建的敬老院里生活。

河南省在江油市的援建项目。



积分卡打折卡会员卡……店店都办卡

消费者办卡莫贪多

□晚报记者 程文琰

本报讯 化妆品店的会员卡、美容院的贵宾卡、商场的积分卡……不少商家为了吸引消费者，都会推出会员卡积分优惠或换购等活动，不少市民之所以热衷于办理会员卡，是希望能够享受这些优惠，然而由于优惠幅度小、兑换条件高等商家的种种限制，也使得会员卡变成了市民钱包里的“冬眠卡”。

办卡门槛低 兑换条件高

“您有会员卡吗？”相信市民对这句询问都不陌生，如今不少商店为吸引顾客，都推出了办卡积分业务。记者昨天在市区走访发现，不少商场、服装店、化妆品店、美甲店等，都可办理会员卡。有的商店规定累积购物达一定金额方可办卡，而大多数商店办卡的门槛比较低，都是免费办理。

“吃一餐饭，美一次甲，做一次发型，买一套化妆品，销售员都会主动帮你办卡。我的钱包都被这些积分卡给占满了。”喜欢购物的朱女士告诉记者，因为想得到点优惠，她凡卡必办。

买商品可以积分兑换礼品，这是不少消费者积极办卡的原因之一。可真到兑换商品时，这些积分卡并不像商家所说的那么实惠。“积分兑换的东西大都是便宜的商品，有时积攒了一年的积分，只能兑换一袋洗衣粉。”市民孙女士表示，不办积分卡觉得可惜，但办了也没多大实惠。

现在，朱女士也体会到太多的卡反而成了钱包的负担。“其实很多卡办了以后，一年也用不上一回。”朱女士告诉记者，她已经清掉了一部分积分卡，现在购物更注重的是实惠，积分换购只当是“意外收获”。

理性消费 谨慎办理

既然积分换购只能算是意外的收获，那手持会员卡的消费者就一定要注意，千万别捡了“芝麻”丢了“西瓜”。市消协工作人员提醒消费者，一定要理性看待积分换购活动。在参加积分换购活动时，要首先了解该商家关于积分换购的详细规则，根据情况做出是否参与的判断。最重要的是要合理消费，不应为了积分而积分，为一些自己根本不需要的东西花钱。

会员卡使用有窍门

怎样能让会员卡变得更实用呢？朱女士向记者介绍了她的经验。“我大都是集中在某一个时间段为会员卡积分。”朱女士说，一般各大商场在节假日会推出特价优惠或多倍积分活动。如果想得到积分优惠，就一定不能贪多。“我们全家一年的主要东西都在一家商场购买，短期内就可以凑到较高的积分，易于兑换礼品。”

另外，许多商店都对会员卡积分的有效期作出规定，比如有商店的会员卡积分往往在年底清零，所以要特别注意积分兑换商品的有效期限。不仅积分有有效期，积分兑换的礼品也有期限。一般来说，商场在重大节假日为了配合促销，才会有积分兑换礼品的活动，因此消费者看中想要的礼品时，应及时兑换以免错过。

周口供电
关注民生
24小时电力服务热线
95598

“中华健康快车”驶进我市

停留3个月 正接受患者报名

□晚报记者 王丽丽

本报讯 “中华健康快车”搭载的北京专业眼科团队的专家们，将使我市千名白内障患者复明。昨日，记者从市卫生局获悉，“中华健康快车”于4月2日驶入我市，停靠在中央粮食储备库院内，将在我市停留3个月，于4月中旬开始为贫困白内障患者做手术，正接受患者报名。

昨日下午，记者在现场看到，“中华健康快车”现正在协调解决供排水管道、电话线、网线安装和临时板房建设等前期工作，医务人员也正有条不紊地做着准备工作。

据了解，“中华健康快车”是中国第一列流动的、专门从事慈善医疗活动的眼科火车医院，是1997年7月香港回归祖国时香港各界人士送给内地人民的礼物，是中国唯一一所建在火车上的眼科医院。它由4节车厢组成，配备了完善的医疗设施和技术精湛的眼科医生，沿着铁道线，主要为贫困地区的白内障患者送去免费的手术治疗。

此次“健康快车”首次驶进我市，是市委、市政府今年的重点工作之一。周口市眼科医院是此次“中华健康快车”指定的白内障手术基地医院，院方准备了病床并配备了相应的设备和医务人员。该院相关负责人告诉记者，目前该院已开始接受贫困白内障患者的报名，如贫困白内障患者希望报名，可携带居民身份证或户口簿直接到周口市眼科医院报名检查，医院将把患者资料储备起来，如果时间或其身体条件允许，将及时通知这些患者进行手术。

据了解，经过各县级医院的初筛，有些患者受身体疾病等因素的影响，不适宜手术，所以经过初筛的患者还要接受复筛，而复筛淘汰率接近50%。除此之外，还要接受“健康快车”专家的检查，合格者才能实施手术。

市卫生局相关负责人告诉记者，此次“健康快车”筛查范围为五保户、城乡低保户(特困户)等贫困人群。筛查标准为矫正视力在0.3以下，光定位良好的白内障患者(不合并其他眼疾)；红绿辨色力正常；血、尿常规、出凝血时间、肝、肾功能和血糖、心电图、胸透、血压等均正常。

□记者 徐如景

美的空调：3年开拓，成就变频王者 3年普及，领航全球风向

本报讯 美的用3年的时间，在原来已是一片红海的空调业内开拓出新天地，不断做大做强“变频蛋糕”，成就变频空调的王者。近日，美的更宣布，计划在3年内全面淘汰国内定速空调生产，用另一个3年，将我国推向空调的全变频化时代。

2008年，美的发动变频空调普及风暴，一举推出五大系列10多款180度正弦波直流变频空调，横跨了变频空调从高端机型到普及机型的各个领域，改变了消费者以往对于变频空调“技术高则价格高”的印象。当时，业界对于美的推广变频空调的举动提出了相当多的质疑，多家空调企业指出，“要以一家企业的力量推动变频普及，不仅难度大，风险更大”。然而，美的却坚持自己的选择方向，聚集企业资源打响了一场史无前例的变频普及战役。围绕变频空调的消费应用普及，美的展开了技术战、服务战、品质战等一系列行业史无前例的“革命”。美的在这场变频战役中，还为中国空调企业开辟了“从推广产品到重新构建产业链”战略扩张新路径。

3年后的今天，美的已经成功生产了1000万台变频空调，而且早在2010年就已成功占据了变频空调市场35%的份额，并且以内销800万台变频空调，冲击变频空调市场50%的份额作为新1年的目标。与此同时，国内变频空调的市场份额也从2008年的不到8%，迅速扩张到2010年的27%，国美、苏宁两大家电连锁巨头都预计今年变频空调的市场占有率将突破50%，在部分一线城市更会超过70%。因此，既得核心技术，又得消费者信赖的美的空调，连续3年成为变频销量冠军，并带领国产空调拉大了与外资品牌的差距，可谓“家电强国”的经典案例。

“我们就是要以变频空调为机会，扭转并最终确立中国企业在全球空调技术和产品趋势上的话语权”，美的制冷家电集团家用空调事业部总裁吴文新坦言，推动变频空调普及只是第一步，美的最终目标是全球白电市场上建立起对产业未来发展趋势的话语权，其突破口正是要通过新技术产品构建一套有利于中国企业的产业新体系。