

# “空巢”变“暖巢”，老人不再“空心”，合肥借鉴南京、苏州经验 未来省城养老服务由政府埋单

据统计，目前合肥市60岁以上的老人有70.4万人，空巢老人11.7万人，越来越多的老人需要关怀，养老问题也日益突出。“今年，我们将试点居家养老，让更多的老人可以在熟悉的小区里实现养老；此外，政府将负责购买养老服务，从而提高对老人的服务质量。”合肥市老龄办相关人员介绍说，政府花钱为老人购买养老服务，这在合肥还是首次，未来省城“空巢”老人将不再“空心”。

张世龙 记者 赵莉

## 蜀山区投入4100万 精装修“三无”小区

星报讯（鹿洪强 记者 刘元媛）垃圾“闹心”、路灯“失明”、下水管道堵塞……这些恼人的问题在合肥市的“三无”小区里一个都不少。记者昨日从合肥市蜀山区获悉，该区今年将拿出4100万为“三无”小区进行“精装修”。

据统计，目前仅蜀山区就有130多处这样的“三无”危旧小区。“全区近1/4的人口都居住在这些‘三无’小区里。”蜀山区住建局局长张华表示。

记者了解到，今年该区整治将涉及建筑面积52万多平米，概算总投资达4100万元。据悉，对“三无”小区精装修的综合整治内容主要包括雨污改造、道路维修、路灯安装、屋面防渗、内墙粉刷、安装部分防盗门、配套健身器材等。

小区内部安全、环境管理等都需要物业部门来进行。张华告诉记者，目前该区正在筛选实行准物业管理的试点小区。他还表示，实行准物业管理还要考虑小区居民的经济承受力。对于一些居民经济能力较低的小区实行准物业管理，政府将给予一定的财政支持。

## 养老服务中心有统一标准

街道养老服务中心和社区养老服务站，哪些对象将有资格来经营呢？合肥市老龄办的相关工作人员告诉记者，他们鼓励支持集体组织、民间组织、企事业单位及个人等社会力量，采取独资、合资、合作、联营、参股、租赁、托管等多种形式创办养老服务组织。

据介绍，合肥市老龄办计划对创办养老服务组织的企业给予税费优惠之外，还将提供一次性开办补助和运行补助，也就是说政府花钱鼓励企业提供这样的服务。

此外，养老服务中心或者服务站是否有统一的标准呢？

合肥市老龄办相关人员介绍，在城市街

道、社区和农村乡镇建设的综合性居家养老服务中心、居家养老服务站(点)将有统一标准，按照统一名称、统一标准、统一标识的要求，以社区为依托，普遍建立“为老服务热线”、居家养老服务信息平台等沟通求助渠道，为居家老人提供家政服务、生活照料、康复护理、文体娱乐和精神慰藉等服务。

## 未来养老服务由政府购买

生活中，经常会听到很多老人抱怨，一些老年公寓服务太差，或者是在养老机构体会不到温情等问题。那么，未来这些问题都将得到很好的解决，因为政府决定为养老服务埋单。

合肥市老龄办相关负责人介绍说，政府购买居家养老服务的对象是高龄老人、特殊群体老人(低保、重点优抚对象、市级以上劳动模范等)。街道养老服务中心或社区养老服务站可以对上述老人提供养老

服务，而养老费用则由政府埋单，政府花钱从养老服务中心为这些老人购买养老服务。合肥市老龄办的相关工作人员介绍：“政府花钱购买养老服务，这种概念提出在合肥尚属首次。”

## 居家养老向南京、苏州取经

“我们计划试点建设的街道养老服务中心，就是学习和借鉴了南京、苏州的成功经验，并根据合肥的实际情况提出的方

案。”合肥市老龄办相关负责人介绍道，南京市政府无偿提供运营场所，将政府购买服务、市场有偿服务有机结合，提供集居家

养老、社区照料和机构养老为一体的综合性服务。根据实际情况来看，南京出资为老人购买养老服务已经取得较好的效果。

2011年全年目标翻两番 本周发起新年促销第一波

## 苏宁增兵电子商务 苏宁易购全面实行独立化运作

国内最大的3C家电连锁企业苏宁电器于2月23日在南京发布了以电子商务发展为重点的2011年整体发展规划。据了解，苏宁电器2011年对苏宁易购实施了大幅度的调整，将其设立为由上市公司控股的独立的运营体系，以公司化方式运作，与实体连锁零售业务平行，并设定了全年销售规模翻两番的目标。苏宁易购以上线一周周年庆典为主题的新年第一次大型促销活动也将在本周拉开序幕，为苏宁易购全年的高速发展迎来开门红。

### 苏宁新十年启程 电子商务成重头戏

作为新春以后第一次面向全国的媒体通报会，苏宁电器对此可谓高度重视，苏宁电器副董事长孙为民、总裁金明、副总裁任峻、苏宁易购总经理凌国胜、营销总部执行副总裁王哲等众多高管共同出席。会上苏宁电器副董事长孙为民率先通报了苏宁电器在2011年连锁发展、组织结构、后台建设

上的各项重点发展规划。

### 目标全年翻两番 六大规划保驾护航

经过近一年的发展，去年2月份上线的苏宁易购不断拓宽产品品类，从传统家电、3C类产品，进一步拓展到百货产品、日化用品、图书等品类的综合销售上。依托自主采购优势，苏宁易购不断对自有产品结构进行调整，发展成为综合性的电子商务平台，取得了良好的经营业绩。同时苏宁易购还被评为“商务部电子商务示范企业”。在通报会上，苏宁电器总裁金明对苏宁易购在品类规划、采购供应链、定价策略、客户体验、物流服务、营销推广六个方面的发展规划进行了具体阐述。

### 新帅上任很给力 公布全年施政纲领

作为苏宁易购新任总经理，之前常年在苏宁连锁发展一线的前华东二区执行总裁凌国胜，在通报会上表现出的却是对电子商务市场高度的熟悉和独特的理解。

他认为，“虽然电子商务不同于实体连锁，但其核心还是零售，商品、价格和服务三大要素不可能发生变化，苏宁研究电子商务已经十年，也准备了十年，现在苏宁易购来了。”他也充分结合互联网经济的特点和十多年家电零售的经验，根据苏宁易购的规划和方向，提出了苏宁易购今年的发展思路和重点工作。

### 第1时间第1震撼 启动新年首波促销

俗话说“新官上任三把火”，更何况是苏宁易购整体的大发展开篇。在通报会上，据苏宁易购总经理凌国胜介绍，从2月25日0点至2月28日24点，苏宁易购将推出4天的“上线一周周年庆典”活动，结合网络上热门的促销形式“秒杀”、“特价”、“套餐”、“团购”等形式进行全品类的促销让利，让利消费者。

凌国胜表示，此次投入促销资源3000多万的全品促销活动不单纯是为了庆祝苏宁易购上线的一周年，更重要的原因是经过几年的整合，苏宁易购已经



走上了良性健康的发展轨道，可以开始全面发力，也希望更多的网友到今天的苏宁来看一看，关注苏宁、感受变化，分享苏宁易购的成长。

此外，苏宁安徽全门店全品类启动节后首轮超级让利，2月26-28日，安徽苏宁联合300打品牌，三天让利800万。活动期间，购厨卫、彩电、冰洗、空调预交定金10倍升值，满1000返120，满8999送26寸液晶。同时，苏宁春季家装厨卫电器节也将同期盛大启动，家装期间，前400位顾客来苏宁购厨卫电器，还将有机会获得电影兑换券一张。



因为专业 所以卓越

买空调要买就买好的，据安徽长久电器专业售后人士分析：

## 好空调，一台抵6台！

目前市场上，很多杂牌机采用的是国外淘汰的生产线，这些拼凑组装而成的杂牌机使用寿命短，一般只有正常情况的1/3，使用3-4年后，电机老化后耗电量要比优质名牌高出20%以上，而且其制冷制热量也只有名牌空调价值的60%-70%！

那么： $1 \div 1/3 \div 60\% \times 1.2 = 6$ ，理论上，优质的名牌空调就可抵上6台劣质杂牌机，这还不包括安全性能和售后服务因素。

买空调一步到位，就买世界名牌格力空调！就在这个周末！