

以前想攒钱买房 现在想去哪旅游

江苏“富民优先”：过去五年城镇居民人均可支配收入年均增长 12.6%

【人物简介】

姓名：任少东
年龄：39岁
职业：南京银资物业管理有限责任公司职员

从租房住到买了属于自己的房子；从自行车到电动车；从逛街边小店到逛金鹰国际、东方商城；从摩托罗拉V998到V3……任少东回头细数这几年来生活中发生的点点滴滴，自己都觉得有些吃惊，不经意间，他们一家人的生活发生了如此多的变化。



任少东谈起现在的生活，喜从心来 快报记者 施向辉 摄

【今日关键词】

富民

使人民富足谓之“富民”。三年前，江苏省提出“富民优先”，把富民问题放在突出位置，围绕改善人民生活和提高城乡居民收入这两个核心，通过创业富民、就业富民、培训富民、社保富民四大举措，积极实践与实现着“富民优先”，于是老百姓的钱袋子鼓了起来，买房的买房，买车的买车，人们脸上的笑容更灿烂了……



4年房客一朝成房主

早上7点30分，柔和的晨光洒在祠堂巷12号601室的窗户上，房间里渐渐明媚起来。任少东一家三口不急不忙地吃完早饭，儿子平平背起书包就要往外走。“等一下，牛奶还没喝呢！”任少东叫住儿子，平平接过牛奶，咕咚咕咚几口喝下肚，抹抹嘴一个人出门了。平平8岁，在游府西街小学上二年级，学校离家很近，走路10分钟都不到，从上小学第一天起他就自己走过去了。

任少东说，就是为了儿子上学，他才买下祠堂巷的房子。而在2004年之前，他们都是租房住。

今年39岁的任少东是四川人，在南京当了14年兵后，又在南京工作、结婚生子，不过他一直没把自己当成南京人，直到2004年买了这套属于自己的房子后，才有了落地生根的感觉。

2000年任少东从部队转业后，进了现在的单位——南京银资物业管理有限责任公司，妻子唐桂珠在湖南路狮子王府大酒店做厨师，当初两人一年的收入加在一起也不过2万多元一点，“买不起房子，只能租房住”。

开始在清凉门大街租了一间20多平方米的平房，隔成两间，一间睡觉，一间做饭，月租金300元。“那时候对我们来说，房子里有张床，能睡觉就行了”。因为房子小，夫妻俩工作也忙，儿子平平刚满两岁就让他上了全托幼儿园。

后来那里拆迁，他们只能搬家，大光路、玄武门……南京城的东南西北任少东一家几乎都住过，因为没有自己的房子，他们不得不像候鸟一样经常搬家。“什么时候可以不用搬家呢？”夫妻俩常常在想，可是看看存折上的数字，只能轻轻叹息。

艰难的日子里，夫妻俩省吃俭用，还自我安慰，“吃有工作餐，穿有工作服，还可以了！”除去儿子上幼儿园的费用，夫妻俩几乎不花什么钱。

不知不觉中，任少东工资单的数字从每月1000多元变成2000多元，妻子的工资也涨了一倍，夫妻俩就利用手上的积蓄作了一些投资，存折上的数字在慢慢变化着。

2003年底，他们看中祠堂巷12号的一处40多平方米的二手房，对方开价23.9万，回去看了看自己的存折，两人决定买下了！任少东说，其实买这个房子最主要的是为儿子上小学考虑的，这里的学区是游府西街小学。

简单装修了一下，2004年初，一家三口搬进了属于自己的房子里。搬进新家的第一天，儿子白天兴奋了一整天，晚上很快睡着了，夫妻俩也很累，却怎么也睡不着，虽然房子不够大，也不够新，但是两人都觉得“这才是我们的家”。

一年总要旅游一两次

有了家的感觉一切都不同了。以前租房住，想添置家具、衣物，可是一想到搬家时

的麻烦，马上打消念头。搬进新家后，任少东和妻子就像两只筑巢的小蚂蚁，一点一点往家里搬东西，把家里布置得温馨而舒适，还购置了新电脑，也装上了宽带。

虽然任少东说自己对物质生活要求不高的人，但经济宽裕之后，他们还是对自己的生活作了很多改变。在吃上，早上花样不多，中午还是工作餐，晚上是全家最丰盛的一顿，要么任少东，要么妻子下厨，烧几个拿手菜，鸡鸭鱼肉不可少，每天换着花样做，儿子上小学后就回到爸爸妈妈身边，儿子的营养一定要保证，“以前就我们俩，可简单了，煮锅稀饭能喝两顿”，任少东告诉记者。

妻子以前骑自行车上班，40分钟才能到单位，任少东看在眼里，心疼在心里，前年，他把妻子的自行车换成了电动车，省了一半路上时间。他的单位离家很近，去年他也买了辆电动车，这样回家10分钟都用不了。

正说着，妻子给任少东打了电话，问他何时回家吃晚饭，妻子下班早，已经做好了晚饭在家等着。接完电话，任少东扬了扬手中一款银白色超薄手机，“这也算一个变化吧，摩托罗拉V3，前年买的时候4200多呢，比以前的V998轻便多了。”说着说着，任少东很灿烂地笑开了。

一年中，总要有一两次举家出游，去哪里无所谓，重要的是享受一家三口在一起的感觉，“以前要攒钱买房，哪会想到去旅游呢？”有

时候，妻子工作忙，任少东就自己带着儿子出去，”主要是让他见见世面”。

变化最大的还是心态

任少东说，就在这几年中，他们家确实是发生了很大的变化，但其实变化最大的还是自己的心态。

“以前租房住，觉得是寄人篱下，总有种漂泊感，租的房子对我们来说只是一个临时住的地方，谈不上是家；买了房子以后，才觉得自己落地生根，有家了。”说起有家的感觉，任少东兴奋得满面生辉。

去逛街夫妻俩的心理变化也很明显，“要是以前，那些大商店我们根本不会踏进去。现在偶尔也去逛逛金鹰、东方，虽然不一定买，但是心里头有底，知道我们还是买得起的。”

收入不多时，夫妻俩掰着指头算那些钱够不够儿子上学、买房，只能顾眼前；而现在任少东想得更多的是将来，家里每年最大一笔支出要数给儿子和妻子买的保险，给儿子买的是教育保险，而给妻子投的是重大疾病保险。

想想这几年的变化，实在太大了！连任少东自己都觉得有些惊讶。他说自己对现在的生活感到很满足了，日子越过越好，自己努力当然很重要，但是好的社会环境和政策同样也不少了啊！说句老土的话，我确实挺感谢政府的。”任少东憨笑，任幸福像阳光一般洒在他黝黑的脸上。快报记者 陈英

【专家视角】

富民是和谐社会的物质基础

2001年在江苏省第十次党代会上明确将“富民强省，率先基本实现现代化”作为奋斗目标，三年前，提出“四个优先”，其中“富民优先”居首。江苏省社会科学院院长宋林飞认为，从“富民强省”到“富民优先”，体现了政府对“富民”重视程度在不断提高。

宋林飞说，“富民”战略是基于江苏省经济发展速度很快但老百姓不够富裕，以及在长三角地区江苏百姓的收入与上海、浙江相比还有差距的现实基础上提出的。特别是科学发展观提出后，以人为本，政府更加注重“富民”，要让全体老百姓得到实惠。富民政策特别对低收入人群给予了更多关注，上调最低工资标准、上调低保金、将农村

人口纳入低保范围、为农民工培训等政策都是“富民”政策的具体实施。

宋林飞认为，从实际情况看，富民政策实施的成效有目共睹，无论是城镇居民还是农民的收入都在不断增加，增速也都明显高于九五期间，这是动产方面；在不动产方面，政府调控房地产市场，让百姓买得起房子，居住条件的改善是生活水平提高的一个重要体现，也是富民的一个方面。

“富民是和谐社会的客观物质基础，只有让老百姓过上富裕的生活，幸福感才会油然而生。”宋林飞相信，在政府的大力推动下，富民政策会让经济发展的成果惠及全体百姓，这是和谐社会的要求，也是政府以人为本、执政为民理念的体现。

【数据江苏】

去年城市居民收入江苏增速居首

2005年江苏省城镇居民人均可支配收入达到12319元，比上年增长17.5%，这是

1996年以来增速最快的一年，增速居全国首位，“十五”期间年均增长12.6%。

“十五”期间江苏省城乡居民人均收入一览表

年份	农民人均纯收入		城镇居民人均可支配收入	
	绝对值(元)	环比增长(%)	绝对值(元)	环比增长(%)
2001	3785	5.3	7375	8.5
2002	3996	5.6	8178	10.9
2003	4239	6.1	9263	13.2
2004	4754	12.1	10482	13.2
2005	5276	11.0	12319	17.5

(数据来源：江苏省统计局资料)

“超级震撼”狂卷苏皖市场，促销力度前所未有——

宏图三胞六周年，感恩回馈六千万

日前，笔者获悉，中国IT连锁第一品牌——宏图三胞即将迎来自己的六周年生日。为庆祝六年来其在IT销售市场的辉煌成就，并向广大消费者表示感恩，宏图三胞从本周末起，将隆重推出经过一个多月精心部署、倾力打造的“宏图璀璨六周年，6000万回馈”大型促销活动。届时，宏图三胞将联合国内外各大IT数码品牌厂家，重拳出击，投放总价值近百亿元的IT促销资源横扫苏皖市场，并以多级震撼豪礼馈赠消费者，以超低价、超享受、超惊喜的三重“超级震撼”猛烈冲击苏皖地

区IT消费市场。

连锁门店联动出击 促销力度前所未有

据宏图三胞有关负责人透露，此次宏图三胞六周年感恩惠卖大型促销活动，将以价格直降、多级大礼、全面让利、抽奖等形式持续一个月，促销让利范围涉及IT、数码产品、手机、电脑外设等全线产品，苏皖地区宏图三胞所有连锁门店将全面参战，联动出击，全场感恩普惠销售，所有的特供、专供产品将会在活动期间云集一堂，让利程度最高达30%！无论是活动促销的力度、规模的庞大方

面，还是在促销的范围、促销的时间跨度上，在苏皖地区市场上都前所未有！

为保证此次活动能最大程度地将实惠让消费者，宏图三胞在一个多月前就开始精心组织筹备此次活动，与包括Intel、联想、IBM、HP、三星、佳能、SONY、APPLE、方正、清华同方等在内的数百个知名品牌强强联手，签下直供、包销、买断大单，组建国内规格最高的“厂家梯队”，实现“价格低价值高”和“产品垄断”双重优势，保证了宏图三胞卖场内的商品比其他商家更为低廉，更为丰

富。同时再加之宏图三胞自身的“卖场战队”，形成了连锁程度高、门店覆盖率高、行动高度统一的优势，共谱“苏皖地区IT价格战”之大鼓，真正将所有实惠直接让给千家万户。

回首三胞风云路 宏图璀璨六周年

回首六年风云路，经历了崛起、腾飞、辉煌的宏图三胞，已一跃成为业界卓越的IT连锁品牌，并以规模化、差异化、专业化的创新，为消费者创造了“价格、服务、质量、信誉”一步到位的购物体验，写就一部中国IT零售市场“英雄史诗”。

连续六年，宏图三胞依靠独特的WDM营销模式，为消费者提供以“精细化营销”和“专业化服务”为核心的售前、售中和售后的全程服务及物美价廉的IT产品。在地域的外扩方面，宏图三胞始终遵循着“巩固与深度开发并举”的策略。在对苏皖地区的昆山、太仓、泰州、张家港、蚌埠、芜湖等众多三、四级市场深度开发的同时，陆续在南京、无锡、苏州、扬州、合肥、常州等一、二级中心市场新增二店、三店，巩固已有市场。目前，宏图三胞在苏、皖地区已形成一贯穿南北，网络

东西的密集型销售网络，并成功领跑华东乃至国内IT零售市场。通过此次“宏图璀璨六周年”大型促销活动，宏图三胞志在更为充分地展现领跑者的姿态，彰显其雄厚的行业实力，巩固其在苏皖地区乃至全国的霸主地位。

据悉，从本周末起，宏图三胞将以“百亿直供，六千万豪礼”的特惠让利，在苏皖地区上演普惠千家万户的6周年庆典“第一波”，并誓将苏皖市场的全系列IT数码商品平均拉低10至30个百分点，更多精彩内容还在不断加入中。【耳东】