

代表热议“全面达小康 建设新江苏”

■ 李源潮在参加高校科研院所和南通团审议时指出,为江苏发展寻找新动力增创新优势拓宽新空间
■ 梁保华在参加宿迁和泰州团审议时提出,努力开创区域统筹发展新局面

□快报讯 9日,省第十一次党代会的各个代表团继续审议十届省委报告。“全面达小康,建设新江苏”,成为与会代表聚焦的中心话题。李源潮、梁保华同志参加了代表团审议。

李源潮同志先后到高校科研院所团和南通团参加审议。

他说,实现全面达小康、建设新江苏的奋斗目标,要贯彻执政为民的思想,在经济发展中突出富民优先,在社会发展中坚持普惠于民,靠团结奋斗实现目标任务取信于民。

李源潮说,目前江苏的发展正处在转型阶段,深入实施科教兴省、人才强省主体战略,必须坚持科教优先的方针,努力率先基本实现教育现代化,率先建成创新型省份。江苏现在的先进生产力主要在企业,而未来的先进生产力来自高校和科研院所,实现江苏从“投资驱动”向“创新驱动”、“资源依赖”向“科技依托”、“江苏制造”向“江苏创造”的转型,要更加注重高校和科研院所的技术支撑和引领创新作用。过去江苏的自主创业主要靠农民企业家创业和民营企业企业家创业,江苏的发展现在已经到了科技企业企业家创业的阶段。要努力创新体制机制,大力发扬“三创”精



昨天,党代表们畅谈江苏未来五年发展

快报记者 郑春平 摄

神,加强对科技创业的服务,促进各类科技成果转化为实现生产力,努力江苏的发展寻找新动力,增创新优势,拓宽新空间。

梁保华同志上午和下午分别参加了宿迁代表团和泰州代表团的审议。梁保华认真听取代表的发言后说,江苏区域共同发展正处于实现重大突破的关键阶段,要在更高层次上统筹区域共同发展,促进苏北、苏中、苏南优势互补、协调共进。围绕促进区域统筹发展,要坚持以新

型工业化为主导,推动新型工业化、农业产业化、城市化和经济国际化“四化”互动并进;坚持以产业转移为重点,继续坚定不移地推进产业、财政、科技和劳动力“四项转移”;坚持以产业优化升级着力点,加快“四沿”产业带建设。苏北、苏中地区要在加快工业化进程、扩大对外开放、大力发展民营经济、壮大县域经济实力等方面实现新的突破,努力形成苏北加速振兴、苏中加速崛起、苏南加速提升的新局面。

梁保华说,这次大会提出的发展目标任务明确,符合江苏的实际,体现了科学发展和执政为民的要求。在推进“两个率先”进程中,我们要把党委、政府追求的目标与老百姓的期盼统一起来,把党委、政府考核的指标与老百姓的感受评价统一起来,在实现经济增长的同时,更加重视社会建设和管理,促进人的全面发展,更加重视民生问题,提高社会保障水平。

大会提出的宏伟目标,

激发各代表团对照本地实现全面小康进度表,结合工作实际,谋富民,话发展,说率先,议和谐。

史和平、季建业、丁解民、徐鸣、赵鹏、张新实、沈健、汪永进、吴培亨、汤以伦、吕振霖等代表说,全面达小康,建设新江苏,是率先发展的目标,是科学发展的目标,是以人为本、和谐发展的目标,是统筹发展的目标,是老百姓得实惠、人民感到幸福的目标,也是一个符合全省人民意愿切实可行的目标,它一定能凝聚人心、凝聚智慧、凝聚力量。报告中很多观点和论述不仅令人耳目一新,而且有很强的针对性、指导性。首次提出“八个全国领先”的目标定位,具有很强的感召力;关于未来一段时期,江苏新趋势、新特征的分析,面临“五大新机遇”的论断给人以新意。关于未来五年“一个统领、三个发展、四个优先、五大战略、五大建设”指导思想的提出;关于全面达小康“三个不能”的概括;关于从“又快又好”到“又好又快”的转变;关于建立“五个兼顾”利益协调机制的要求以及实现奋斗目标的许多战略性措施,都体现了大胆开拓、敢于创新的精神。

报告多处对不同区域发展提出明确要求,使代表们感到既是责任和压力,又是

使命和动力。杨卫泽、王立人、陈胜泉等无锡团代表说,无锡既要加速提升本地区的发展水平,率先建成高水平的全面小康社会,又要积极引导无锡产业向苏中苏北转移,为区域共同发展作出更大的贡献。范燕青、曹锦成、于超、杭天琰等常州团代表说,常州要确保今年实现总体达小康的目标,建设一个不含水分、人民群众得实惠、老百姓认可的小康社会。朱龙生等泰州团代表说,泰州要学习好、贯彻好报告对苏中提出的发展要求,放大沿江开发效应,推进项目建设;放大春兰扬子江效应,发展规模经济;放大戴南张郭效应,推进社会主义新农村建设;放大张云泉和党政干部下访效应,推进党的执政能力建设和先进性建设。南通代表团罗一民、王正宇、陈惠娟等代表说,南通要紧紧咬住在全省江北率先全面建成小康社会城市群的目标,确保如期达标,确保以县(市)为单位全面达标,确保高标准达标。王建华、唐铁飞、顾永康、周艳等连云港代表说,连云港在未来五年里,要针对发展不充分的问题,以“全面奔小康、重振连云港”为目标,打造苏北加速振兴的增长极,争当沿陇海线产业带和沿海经济带的龙头。

(陆峰 顾雷鸣 王晓映)

南京国美 500 天华诞暨会员 1 周年庆典

南京国美会员发展回顾

1、2005年10月,南京国美会员制启动仪式新闻发布会;

2、2006年2月,国美VIP会员新年抽奖活动;积分兑换服务及积分兑换商品活动首次开展;

3、2006年3月,“五月槐花奖”抽奖活动开始;积分+现金购物活动首次开展;

4、2006年4月13日,国美携程联名卡开始推广;

5、2006年5月,“五月槐花奖”揭晓,南京中奖会员为一名一等奖,两名三等奖,一等奖会员获得了3888的西门子冰箱,三等奖会员得到了价值为888的oppo MP3;

6、2006年6月,为进一步丰富国美会员俱乐部成员

的会员生活,在五台山体育馆,南京国美组织了与海信彩电联合举办的“海信杯国美会员俱乐部第一届羽毛球大赛”,百名会员踊跃参与;

7、2006年7月,国美电器与工商银行强强联手打造的“牡丹国美信用卡”开始在南京地区进行推广;

8、2006年8月,积分+小额现金兑换手机延保卡开始推行;

9、2006年9月,国美电器携手会员为贫困学子贡献爱心;捐献2000分以上即可获得新华人寿保额32000元的家电意外保险卡一张;

10、2006年10月,积分兑换新华人寿家电意外保险卡开始施行

……

石城每十个人中就有一人是国美会员

如果您还不是国美会员,您将少了……

一、诸多会员礼遇

根据您在国美的消费情况,我们将会员卡划分为彩虹卡会员、银卡会员、金卡会员、钻石卡会员。会员们能够享受国美电器投诉有奖、先行赔付、异地购物、积分增值、以旧换新等超值服务,金卡、钻石卡会员还可独享国美专门提供的上门服务和新品优先购买权等多项为您量身定制的人性化服务。

二、信用卡、会员卡双重积分

由中国工商银行和国美电器联合推出的“牡丹国美信用卡”在全国闪亮登场。牡丹国美信用卡为国际标准的双币信用卡,具有循环信用、网上购物、消费密码可选、约定账户自动还款等功能,以及免费实时余额变动和到期还款短信提醒等服务。凡持有“牡丹国美信用卡”的顾客可享受国美会员服务、常规工行双币卡金融业务服务、双重积分、兑换礼品等服务。

在牡丹卡1000多家特惠商户和国美电器1000多家异业联盟店,以及国美音像店消费享受折扣优惠;金卡持卡人在国美电器各门店购物享受VIP贵宾厅服务和付款免排队服务;在国美电器刷卡购物还可获得工商银行和国美电器提供的双重积分奖励。

非国美会员到国美门店和工行网点申请牡丹国美信用卡成功,普卡持卡人可自动成为国美银卡会员,金卡持卡人可自动成为国美金卡会员,并可享受国美会员相应级别的优惠。国美与中国各大城市1000余家异业联盟店联合打造国美电器会员俱乐部,最大限度满足不同消费层的需求。

如果您是国美会员,您可以参加国美电器与新华人寿保险公司一同开展的“积分换购国美会员知心保险卡”活动。“国美会员知心保险卡”主要针对于民用燃气、家用电器引起的人身意外伤害(包括伤残、身故)。保险卡额度32000元,保险项目包括:民用燃气意外伤残、身故;民用燃气意外伤害导致的合理的救助医疗费用;家电电器质量问题造成的人身意外伤残、身故,被保险人范围有被保险人本人、家属和亲戚朋友。凡国美电器会员消费者,凭2000积分即可免费获赠一张“国美会员知心保险卡”,即保额为32000元的新华人寿保险卡一张。

三、手机保修多一年

9月初,国美突破法定保修期限,把手机的保修期延长

到了2年。您只要在国美购买摩托罗拉、诺基亚、三星及索爱的任何一款产品,凭该产品所得的会员积分和少量现金,即可办理一张《国美家电医院延保服务卡》。凭此卡可在所保险手机商品的原保修服务期限的基础上,再增加一年的手机主机保修服务。

五、1200余家商家折扣服务

会员可根据自己积分存量,使用积分兑换商品、礼品、增值服务、定制送货等多重服务。为了让消费者享受



到更多的服务,国美整合了与消费者生活息息相关的各类消费渠道资源,成功签约1200多家联盟店,共涉及到餐饮、休闲、家居、家政、教育、保险、商业、金融等各大消费服务领域,不定期开展各种活动,为国美会员的生活提供更多的便利。

相关链接:

11月18日,南京国美会员制1周年庆典

2005年10月,南京国美启动了会员制服务仪式,至今仅500天的时间,南京会员人数已经突破了50万人,卡内积分高达5亿多,南京地区几乎十个人中就有一人是国美会员,这一切与国美本身完善的会员制度和会员的优厚待遇分不开。借会员制实施一周年之际,南京国美将在整个金陵地区掀起一场规模空前的大型感恩回报风暴。从11月18日起,南京国美将针对会员推出会员专享的会员特价、会员专供、会员保险、积分换礼品、以旧换新等一系列优惠促销活动。此外,在活动期间,国美会员不但可以享受国美、厂家及异业结盟商家的三重优惠活动,还有机会享受购物双倍送积分活动,顾客可以在购买家电产品时抵扣相应的积分额度,同时会员卡内自有的购物积分可以兑换礼品或服务等方式进行消费。

