



天宁区实施“春晖3+3计划”，关爱计生特殊家庭 “失独”老人将获1元午餐补贴

首批独生子女的父母正步入晚年，一些家庭因各种原因丧失子女或子女伤残，这些计划生育特殊家庭大多生活困难、精神孤独，已引起社会的广泛关注。记者昨日从常州天宁区获悉，天宁区多部门联动，全面启动实施计划生育特殊家庭扶助项目——“春晖3+3计划”通过三大类帮扶措施、建立三支春晖志愿者队伍，关爱这些计划生育特殊家庭。

赵剑 田耀芬 葛小林

重点关注

“失独”老人每天午餐补贴1元

记者注意到，“春晖3+3计划”中还重点提及了“失独家庭”。在“春晖计划”中，将为每个失独家庭建立健康档案，配备家庭医生，每年组织健康体检一次。而在社区“老年助餐点”，失

独家庭老年人将给予每天午餐1元餐费补贴。当这些独家庭的父母生日时，社区还将赠送一份生日蛋糕，举办“春晖生日会”系列活动等相应的关爱帮扶措施，提升家庭幸福指数。

三大类帮扶措施

“春晖3+3计划”主要内容分两个部分，第一个“3”是落实“三大类帮扶措施”，即通过多元政策扶持，将计划生育特殊家庭列入全区慈善捐助、大病救助、低保补助等社会救济体系，实行入住养老机构、提供助老服务等养老保障政策倾斜和优先优惠。同时，开通“领养、照顾再生育绿色通道”，逐步建立完善综合关爱救助计划生育特殊家庭的政策体系。

其次，在民生保障上，则将开展计生特殊家庭服务需求调查，逐步解决家政服务、购物上门、陪医助浴、健康体检等项目，而诸如结对帮扶、“一对一”爱心救助、法律援助等多种帮扶，也将纳入服务体系。

通过建立完善相应的服务保

障体系，可以解决计划生育特殊家庭面临的生活困难，但这些家庭同样也存在着“精神生活的孤寂”，为此，在“春晖计划”中，专门提及了心理慰藉措施。

天宁区将在今年年内建成1-2个“春晖俱乐部”，打造一个计生特殊家庭相互倾诉、相互抚慰平台。同时，引入社会专业心理工作力量，对有需求的特殊家庭开展心理疏导、情感调适等服务；开展特殊家庭同伴服务，促进相互关爱、自助助人，带动更多的特殊家庭成员融入群体生活。

三支志愿者队伍

第二个“3”即建立“三支志愿者队伍”。第一支志愿者队伍是“春晖健康志愿者”，择优选取一批具有一定医学知识和健康服务经验的人员组成，定期为计生特殊家庭

开展健康、养生等知识的咨询、指导和专业的心理辅导，并因人而异每月提供上门健康巡诊服务至少一次。

第二支是“春晖连心志愿者”队伍。这支队伍则是与计生特殊家庭开展结对扶助，及时了解特殊家庭真实服务需求，提供心理慰藉、情感交流等“心连心”服务。

第三支则是“春晖家政志愿者”队伍。在这支队伍中，将招募一些具有专业技能、热心公益事业的人员，为这些计生特殊家庭开展家电维修、计算机知识培训、家居清洁等家政服务。

目前，“春晖3+3计划”已经完成了城区部分的调查，共有119户计生特殊家庭。而三支志愿者队伍也正在组建过程中，有热衷参与志愿活动的爱心人士，也可以积极报名。

火辣辣的美女车模没能带火房市 住交会首日只卖出两套房



昨天上午9点，在淅淅沥沥的雨中，2013年常州住交会低调开幕，20家知名房企携38家楼盘参展。也许是受天气和工作日的影响，第一天来看房选房的市民并不多。开发商和购房者各打各的算盘，前者希望多多推广品牌，后者则想淘点优惠的房源，双方几乎没有交叉点。据住交会组委会介绍，昨天共成交2套住宅。



美食、古装美女也上阵



某楼盘动用香车美女



清凉美女现场拉小提琴

开发商：不为销量为推广

购房者淘不到实惠，自然成交量也不容乐观。不过，参展的开发商们对此表示很淡然，因为他们大多不是奔着销量来的，而是推广自身品牌。

作为常州本土知名开发企业，此次新城地产携带了众多项目亮相，工作人员黄先生说，“他们都是来玩玩的，你看全是老头老太。我们来主要也不是卖房子的，而是为后期项目做做推广。”

为了吸引人气，现场不少开发商可谓是用尽心思。在别墅项目高德庄园前，两名穿着短裙的妙龄女郎，优雅地拉着小提琴。该楼盘销售经理李青坦率地告诉记者：“我们不是奔销量来的，就是吸引人气，让更多常州人知道我们这个项目。”

院街展位前，一排身穿古装的美女们，在向市民们推销常州麻糕、梨膏糖等美食，他们称所有收入将捐给雅安地震灾区。在宝龙城市广场展位前，一辆霸气的劳斯莱斯旁，站着一名美女车模，此景也吸引了不少眼球。

二手房：行情不好参展少

今年3月，受存量房个税影响，二手房市场成交量暴涨，不少中介一个月的二手房成交量，相当于平常3个月的量。此次住交会的二楼，也有10家中介企业参展。

不过据多位中介人士反映，与往年的住交会相比，今年参展的中介企业较少，这主要跟市场行情有关。“往年市场好的时候，最起码有15家中介，两排展位都是满的，今年就比较冷清了。”

中天房产副总经理承花告诉记者，虽然今年3月市场一片红火，但在他们看来这是一种不正常的现象。自从4月后，这波成交热潮就已经减退。“相比3月，4月二手房成交量要减少30%左右，而刚刚开始5月，市场更淡。”承花表示，特别是目前，各地的存量房个税实施细则迟迟未出，“给人感觉就是不了了之，所以购房者更加冷静了，观望的也多了。”

成绩单：仅成交2套住宅

其实，从本届住交会参展楼盘情况看，多少也能明白开发商的意图。据介绍，本次住交会共有20家房企38个楼盘参展，参展总面积为527万平方米。

其中可售楼盘为26个，销售面积141万平方米，展示楼盘12个，展示面积为386万平方米。虽然数量上可售楼盘较多，但从面积上看，展示楼盘面积远远高于可售楼盘面积，相当于可售的2.7倍。

有业内人士认为，如今常州的房地产行情，市场在买方，这样的情况下，想要办一届双方都满意的住交会，“难度较大”。“没有足够的优惠和吸引力，买方不买账，卖方当然只能作秀，吸引点人气了。”

昨日下午4点半，本届住交会组委会传来消息，当天共成交2套住宅。 张敬文/摄

花万元上辅导班 孩子成绩不升反降 中途退学却遭遇退款难

花12000元，给孩子报名参加“一对一辅导”。可是，一学期下来，孩子成绩不升反降。家长想办理退学，可是在退款时却遭遇刁难。拖了一年，学费也没退成。最后，家长只能向12315进行投诉。

家长投诉 中途退学遇退款难

2011年10月份，常州市民白女士在省常中附近的智善教育培训机构，为自己上初一的儿子报名参加了“一对一辅导”。学习100个小时，共12000元。可是，一个学期下来，儿子的成绩不但没有提高，反而下降了。于是，白女士想办理退学。按照合同规定，若正常学完全部课程，每课时120元，若中途退学，则已学课时以150元收费。

白女士觉得这个规定是霸王条款，但是，如果能顺利退了余下的6900元学费，也就不计较了。可是，该教育培训机构总是找各种理由搪塞白女士，一直拖着不退钱，最后，连负责人手机都打不通了。

白女士眼看退款无望，本周向12315进行了投诉。

工商调查 涉嫌使用霸王条款

工商人员调查发现，该教育培训机构签订合同时，涉嫌使用霸王条款，责令其马上整改。同时，要求该教育培训机构加强内部管理，明码标价，详细注明服务内容，严格在工商部门核定的经营范围内开展业务，禁止超范围经营。经调解，该教育培训机构同意退还白女士6900元。

工商人员表示，近年来，各种培训机构遍地开花，大多都是英语培训、音乐美术类特长培训、学科辅导等。但是，这些机构存在种种问题。有的没有到工商、税务部门办理营业执照；有的即使办理了执照，也是以“教育咨询服务”为主，实际上是在打擦边球，“教育咨询”是否等同于“教育辅导”，还要打问号。此外，这些所谓的收费项目多数没有得到物价部门的审核。工商部门提醒家长，让孩子参加课余辅导班要谨慎。 肖宝 王玉

购房者：优惠比想象中少

昨天上午10点，记者赶到住交会现场，在一楼转了一圈发现，真正来看房选房的市民并不多。

相反，散发传单的人无处不在，还有很多大爷大妈，辗转于各个展位间，只为领取一些免费的购物袋和小礼品。

当然，除了这些“打酱油的”之外，也有真是来看房的。记者见到市民张先生时，他手上已经拿了很多楼盘资料，他说是给儿子看婚房的。不过逛了一圈后，他有些失望。

“原本以为住交会能有点优惠，但问了一圈很少有打折的。而且很多楼盘都不是在售，只是来参展赚人气的，有些别墅、大户型房源，我们刚需群体根本消费不起。”