

PPMG  
凤凰出版传媒集团

## 国内统一连续出版物号

CN 32-0104

邮发代号

27-67

主办

江苏凤凰出版传媒集团

出版

江苏现代快报传媒有限公司

地址

南京市洪武北路55号置地广场

邮编

210005

网址

现代快报网 www.xdkb.net

传真

025-84783504

24小时新闻热线

025-96060

本报员工道德监督电话

025-84783501

今日总值班

王磊

头版责编

左娜

版式总监

沈明

零售价每份1.5元

## 抓紧打疫苗，个体大事也是国之大事

昨天消息，近日，钟南山院士在接受采访时表示，尽管中国疫苗接种的人数是世界第二，但由于人口基数大，中国疫苗接种率仅为4%。当务之急是提高疫苗接种率。只有接种疫苗，才能够得到比较好的保护。尽早实现群体免疫，从而向全世界开放（详见今日快报A6版）。在当前的防疫形势中，这一提醒非常有必要。

不可否认，对接种率产生影响的因素中，社会心理因素较为突出。钟南山提出，目前在很多群众的思想里头，并不是那么迫切。因为中国的环境太好了，没有病毒在附近。可是，这有个前提，我们对境外输入有非常严格的控制，中国不能永远这样。中国控制得好就是为了争取时间接种疫苗。别等到外国免疫，中国反而危险了。

既然疫苗的安全性有保证，而接种疫苗又有特别的卫生和经济意义，那么我们就应该即时响应号召，接种疫苗

此前，张文宏医生也提及这一问题，认为，害怕打疫苗是人性问题。但我国目前主要上市的疫苗为灭活疫苗，其安全性在疫苗各序列中最高，新冠病毒未来或成为常驻型病毒，接种不到位，会导致个人、家庭乃至社会的健康问题。

简而言之，不少国人对接种疫苗缺乏正确观念和急迫意识。专家喊话，正是为了解决这个问题。既然疫苗的安全性有保证，而接种疫苗又有特别的卫生和经济意义，那么我们就应该及时响应号召，接种疫苗。要知道，国家层面的安全考量体系，足以消解个体对于不良反应等方面的担忧。

此时，瑞丽突发的疫情，亦凸显接种疫苗的重要性。

据云南省卫健委消息，3月30日0时至24时，云南省新增确诊病例6例，新增无症状感染者3例，均在瑞丽市。

瑞丽疫情再次说明，新冠病毒并未离去，防疫警觉不能放松。

公众注意到，在瑞丽防疫应对中，“排查密接”“接种疫苗”双双成为关键词。根据国家及省、州、市统一部署，瑞丽市将从4月1日起全面启动新冠病毒疫苗大规模人群接种，将原有的6个接种点增至11个，市民可主动到社区报名。

“排查接种”并举，这是一种与疫

情赛跑的给力表现。

根据张文宏所言，我们的灭活疫苗，对避免转成重症的保护率在90%以上，对避免发生死亡的保护率接近100%，而对整个国家来说，能达到阻断病毒传播的效果。

事实和形势说明，只要我们的疫苗接种率提升到一个应有的高水平，就无疑占据了与新冠病毒对垒的主动地位。这是我们学会与新冠病毒相处、提高防范能力的正确方式。

个体的积极接种，不仅是个体的大事，也是国之大事。昨天，“我们一起打疫苗，一起苗苗苗苗”的标语引发刷屏效应。这是在接种疫苗的问题上，国家层面与民间层面实现的共振、共鸣。是时候为自己、为家人、为社会报名接种疫苗了！

现代快报评论员 戴之深

## 新华热评

## 大牌，别在网售里掺沙子

近来，很多消费者抱怨，有些网购商品——特别是大牌商品——质量不如实体店。选择购买大牌，消费者图的就是质量有保障，挑着省力、买来省心。如果商家对线上线下消费群体区别对待，不但砸了自己的牌子，也会扰乱市场。

有些商家利用消费者认为网购更便宜的心理，推出专供网商的产品，一般来说价格较低，但质量

缩水却不明说，消费者买回使用后有上当之感。

这样的行为有鱼目混珠之嫌，说白了就是掺沙子。商家短期可能盈利，但从长期来看实在得不偿失——消费者一朝被蛇咬，难免十年怕井绳。

大大方方说明“网店专供”，尊重消费者的选择权，才是拿消费者当回事。

消费者也要多个心眼，虽然网

购似乎是少了中间商赚差价，但对价格明显低于实体店的产品也要有所警惕，看清原因再买不迟。面对大牌，要注意线上线下质量是否一致。简单说，商场同款很重要。

对待此类现象，监管部门和平台等方面也要有所作为，例如发布购物指南、注意事项等，打造一个消费者不用担心被忽悠的市场环境。

新华社记者 徐博

## 互动体

## 对抄袭不可忍

笔者完全赞同现代快报3月31日社评《处理抄袭“达人”，没有留力的理由》的观点。作为青海省美协主席的王筱丽理应有更高的思想境界，却利欲熏心，干出了这等变相偷盗的事来，实在让人心寒。就目前的“停职检查”而言，是远远不够的。还需要打出重拳，让其付出沉重代价，以儆效尤。

无锡 费德生

福彩专版

无问得失在于乐趣

## 扬州彩民领走双色球723万元

3月28日晚，中国福利彩票双色球游戏进行第2021032期开奖，开出的红球号码为01、05、08、15、16、30，蓝球号码为03。当期双色球头奖12注花落10省市，单注奖金为697万多元。其中，我省唯一1注一等奖被扬州彩民幸运收入囊中。这是一张花费840元的“10+2”自选复式票，除中得1注一等奖之外，还揽获了1注二等奖、24注三等奖、114注四等奖、170注五等奖和15注六等奖，总计奖金723万多元。次日，大奖得主沈先生便现身省福彩中心领走了幸运大奖。

## 购彩七八年 习惯成自然

“话说我买彩票有七八年了，起初是为了凑热闹，接触久了，感觉确实很好玩，既可以献爱心，也有机会感受中奖乐趣。我并不看重得失，只是自然而然养成了固定习惯。”沈先生说，“通常每天吃完饭，我都要到投注站遛个弯，跟几位彩友打打招呼聊天。其实这个时间也就一二十分钟，但是如果不去，就总觉得少做了什么事。”

据了解，沈先生一直以来只钟情于双色球游戏，去年10月份快乐8上市后，他觉得挺有趣味性，时常也会买上几注。近年来，沈先生的生意做得挺顺利，经济基础比较好，所以每期购彩投入通常都在三五百元，偶尔达到近千元。对于这种闲暇时的健康娱乐，沈先生的家人也都是理解的。

## 当晚知中奖 有点小兴奋

沈先生表示，现在周围有很多人会采用复式投注方式，自己对此有一点心得。他的经验是，综合最近几期出现的双色球号码“选熟去生”，即保留出现频率相对高的，再从中挑选号码进行组合，可以每期选择得不一样，也可以进行固定守号。这次，那张“10+2”中奖票就是他的“研

究”成果。

当天，沈先生恰巧中午外出办事，直到下午两点多回家。经过小区附近的福彩投注站时，他心思一动，既然路过就不错过，不等到晚上再买了。熟练地选好号，他付了钱并拿到票后，便回家休息了。

晚上十点多，沈先生接到了投注站销售员电话，后者告诉他，站点出了个大奖，好像就是他中的，并把当期的开奖号码发了过来。沈先生赶忙掏出彩票核对，几经验证，发现确实是中了大奖。他立刻把这个喜讯与老婆一起分享。“也就那时小兴奋了一下，把揣在兜里的彩票摸出来看了几次，直到过了十二点才睡着。”沈先生笑呵呵地说道。

## 奖金交老婆 爱好会保持

对于这笔可观的奖金，沈先生坦言早就规划好了。“目前，我们没有什么买房、养老之类的压力，这些钱暂时存起来以备不时之需。其中的大头都交给老婆保管，其余就自己留着花，大致用于今后继续购买彩票、奉献爱心。”

这时，沈先生的爱人接过话茬说道：“我们确实商量过。这次回去之后，会匿名给养老院、福利院送去温暖，延续福利彩票的爱心。”

扬彩

## 彩市万花筒

## 常州市民豪揽3D大奖69.3万多元

近日，常州福彩各票种大奖频出，老牌玩法3D也加入到这场大奖接力赛中，为市民朋友送上了69.3万多元的重磅大奖。

据了解，该大奖出自武进区高新区北区32040455福彩投注站。中奖市民朱先生是福彩3D的铁杆粉丝，平时喜欢研究号码。3月20日是3D第2021069期的开奖日，当期朱先生在店里对号码“772”进行了578倍的单选投注，幸运击中了开奖号码。根据正在开展的

3D游戏800万元促销活动规则，每注单选奖金可增长至1200元，朱先生合计揽获奖金69.3万多元。也就是说，在促销活动的加持下，朱先生的这笔奖金“膨胀”了，比原先多收入9.2万多元。

日前，朱先生来到常州市福彩中心兑奖处顺利兑取了奖金。他表示，3D就像一位老朋友，已经成为他生活中的一部分，这次收获大奖非常惊喜，一定会妥善合理地运用这笔奖金。

当前，3D游戏800万元促销活动正在火热进行中。活动期间，单选中奖后每注送价值160元物品一份；组选三中奖后每注送价值54元物品一份；组选六中奖后每注送价值27元物品一份。

此外，自3月29日起，3D游戏新增1D、2D两种投注方式，玩法更丰富，简单又好玩，还有200万元专项促销等你来参加。赶快走进附近的福彩投注站体验一番吧！

曹天宇

## 南京福彩业务部门走访销售点开展即开票调研

时值季度末，且适逢福彩即开票新票“六福喜事”上市，为切实了解销售点经营情况，倾听销售点和彩民意见建议，提振业主信心，帮助销售点解决实际问题，提升福彩服务，3月下旬，南京福彩业务部门开展销售点走访调研，深入全市各区销售点了解即开票销售情况。

## 了解即开票销售情况

首先，调研组人员来到玄武区、秦淮区、高淳区、江宁区福彩中心了解即开票“六福喜事”上市配票及其他各票种库存、销售

等情况，检查了库房消防安全，详细询问了销售点新票领取情况，并指导“六福喜事”新票促销期间营销返奖注意事项，叮嘱各区做好对销售点的服务工作。

## 认真倾听一线意见诉求

每到一间销售点，调研组人员都和销售员深入交流，除了检查销售点福彩代销证悬挂，“六福喜事”海报张贴，促销活动是否了解，还认真倾听他们对于福彩即开票的诉求和意见建议并做好详细记录，同时鼓励销售点要坚定信心、共克时艰，做好自

身疫情防控和安全生产工作。

## 帮助站点解决实际问题

据悉，此次走访销售点，主要是为了深入了解福彩即开票销售过程中遇到的重点难点问题，直面痛点焦点，听取一线从业人员的需求和彩民意见建议，掌握不同片区市场销售点的即开票业务运营情况，疏导部分销售点的实际运营压力，为进一步提升南京福彩即开票全年销量，把握营销、培训方向做了准备工作。

遥远