

星报记者
走基层



我们身边的道德力量

“妈妈，你放心，只要我有一口吃的，就会有你的”

定远10岁男孩 用稚嫩肩膀撑起一个家

父亲3年前因病去世，母亲自幼双目失明，家中尚有年幼的弟弟，10岁的小远(化名)自7岁起就学会了洗衣做饭，照顾母亲和弟弟。因经济困难，直到今年9月1日，小远和8岁的弟弟小吴(化名)才成为一年级的新生。

忽艳 成祖科
记者 王涛 胡昊文/图



小远正在从井里打水

起床上学全靠“看天色”

昨天，在定远县西州店小学，记者见到了小远和小吴。哥哥小远略显成熟，面对记者的提问，他都一一作答，而弟弟小吴则睁着大眼睛一言不发地坐在哥哥身边。

据该校校长董书彬介绍，这两个孩子家住的比较远，在西州店镇幸福村，距离镇上约4公里，平时他们上学都是步行。说起两个孩子的入学，董校长说多亏镇妇联。

今年初，镇妇联同志经常在街上看到这样“奇怪”的3个人，一个盲人中年妇女

拉着两个男孩没事闲逛，一般这样年纪的孩子不是应该在学校上学吗？

经过打听得知这是母子3人，孩子父亲3年前去世，家里除了每年200元农田出租金外，再无任何经济收入。随后，镇妇联的人便和当地幼儿园联系，免除一切费用将小远和小吴收入幼儿园，9月1日他们又进入当地小学，成为一年级新生。

“这么远的路，早晨几点起床呀？”

面对记者的提问，小远说，自己也不知道是几点，因为家里没有闹钟，一般都是看天色，凭感觉，但他们至今上学从没迟到过。

7岁就开始担起一个家

在董校长的指引下，记者随后找到了小远的家。两间平房内因没什么东西显得空荡荡的，家里最值钱的电器就是两个电饭锅和一台14寸的彩色电视机。

妈妈吴小云告诉记者，自己之前离过婚，2001年和小远爸爸重组的家庭，先后生下小远和小吴。

2009年8月，孩子父亲因病去世，当时年仅7岁的小远便撑起了这个家。洗衣做饭，打扫卫生，照顾自己和弟弟的生活……

“孩子还没灶台高，炒菜要踩在小凳子上。自己能力有限，眼睛又看不见，不但没能给孩子带来什么快乐，反倒让他多了些负担，有时半夜醒来，真是连死的心都有。”

小远很懂事，他知道妈妈的这种想法后，常安慰她说：“妈，你放心，只要我有一口吃的，就会有你的，没饭吃，我就是去要饭也不会让你饿着。”

最大的愿望是妈妈能吃饱穿暖

小远的叔叔介绍，他们母子住的这两间平房还是亲戚暂借的。平时娘仨生活太苦了，一年到头除了过年过节，根本吃不上肉，就连素菜也是邻居们给的，捣碎的辣椒是家常菜。

早晚以稀饭为主。两孩子早晨上学后剩下的早饭就是妈妈的午饭了，孩子放学后简单做个饭，三人就着辣椒吃白水面条。

“今年学校有社会上好心人的捐助，小远、小吴这样贫困孩子可以吃上免费的午饭。”董校长说。

现在两个孩子穿的衣服有些是学校给的，兄弟俩从没提过想要零食或玩具什么的，孩子知道家里的情况，即使心里很想，也不会说。

而小远考虑更多的是妈妈，他说，自己年龄还小，没能力让妈妈过上好日子，自己会好好读书，长大了学个技术，希望让妈妈能够吃饱穿暖。

格力变频空调蝉联2012冷年销量和市场占有率双料冠军



随着格力等主流品牌的持续推广，变频空调近年来发展迅猛，市场占有率从三四年前的不足10%发展到2012冷年的30%，从目前的发展趋势来看，国内变频销售占比会继续提升，变频空调整体销量仍有上升，其发展仍是行业的主流。

第三方权威机构产业在线近期公布的家用变频空调及其压缩机供给月度报告也显示，今年7月，我国家用变频空调内外销总量达258.01万台，占行业总量的30.5%。与此同时，变频空调由于技术要求较高，消费者在选购的时候明显偏向主流品牌，品牌集中度非常高，国内变频空调市场基本呈现“格力一枝独秀”的产业格局。

1赫兹技术助格力完胜变频市场

数据显示，2012冷年(2011年8月至2012年7月)，格力变频空调累计销售1266.4万台，高出第二名539.4万台，占行业变频空调总销量的40.63%，约等于第二名至第五名的总和，蝉联市场销量、市场占有率双料冠军。从单月数据看，今年7月格力变频空调当月销量120万台，市场占有率更是高达46.5%，远高于市场第二名的15.5%，以绝对优势稳居第一。

业内专家分析，格力能够在变频空调销售中取得绝对优势，是由于格力自主研发的1赫兹变频空调受到市场的高度青睐。

据悉，格力是国内唯一掌握1赫兹变频

空调核心技术的企业，其低频控制技术已超越变频技术最为成熟的日本空调企业。日本变频空调能实现的最低频率为8赫兹，国内大部分企业能实现的最低频率是10赫兹—30赫兹，格力1赫兹变频技术，将变频空调技术推至业界最高水准。

技术创新，多样产品，打造格力核心竞争力

据了解，格力和同行企业的最大区别，在于格力多年来一直将科技研发与产品创新置于最高战略位置，格力多年保持中国空调行业“研发投入最大”、“研发人员最多”。2011年，格力用于空调相关技术研发的费用投入超过30亿元，2012年则更多。

2011年，格力1赫兹变频技术开始向全线产品普及，市场畅销的U系列、V系列、Q系列、睡梦宝II代等新品均采用了1赫兹技术，由此产生了强大的产品竞争力与品牌拉动力。家电产业资深观察家刘步尘分析：格力变频空调持续领先根本上是因为“技术主导型企业的后劲所在”，单纯的“营销主导”型企业可能一开始在宣传上占先，但从长远看没有出路。而“技术主导”型企业，其产品随着在市场的深入，会越来越受消费者追捧。

格力空调“十一黄金风暴”大型优惠活动正在进行

为期一个月的格力空调十一黄金风暴正在进行中。在9月7日—10月7日一个的期间内，全省消费者都可以享受到格力空调的特惠活动，不仅有优惠的单品价格，更有丰富多样的套购、买赠和礼品。

多年来，格力空调“十一黄金风暴”活动凭借力度大、优惠多、服务好等突出特点，逐渐成为全省消费者喜闻乐见的促销活动，也是行业内最为期待的空调年度开盘大戏。由于今年恰逢中秋国庆双节重合，难得的8天假期，为此格力特意提前启动十一活动，旨在让广大消费者有一个充裕的时间来选购空调，从而可以在节假日期间放心出游。

北城世纪城
Beicheng Centown
520万平米各种配套齐全的生活大城

迎中秋 庆国庆
额外优惠

5000元/套

准现房火热发售

63m² 95m²经典户型持续加推

☆超大型购物中心☆

☆超五星级酒店☆

☆徽派古街、步行街☆

合力打造北城世纪城
齐全完善的商业配套

售楼热线 0551+

6969 999