



驾驶铲车 是否需要办理资格证?

问题提出:田女士
问题陈述:我到一家企业应聘,企业负责人问我是否会驾驶铲车、是否有特种设备作业资格证?请问,铲车是特种设备吗?驾驶铲车需要办理特种设备作业资格证吗?
行动记者:高小豹
行动结果:记者据此采访了市质监局特检所所长文涛,他说,在国家质检总局2010年下发的《关于增补特种设备目录的通知》中,未列出铲车一项。同时,在相关解释条文中,明确要求不再把装载机、挖掘机、铲车列为特种设备。也就是说,铲车不属于特种设备,驾驶铲车不需要办理特种设备作业人员资格证。

这辆面包车脏又破 停路边半年没人管



本报讯 (记者王龙卿) “一辆面包车停在马路边半年多了没有人管,你们来看看吧。”昨日,记者接到一名读者的电话后来到了焦东南路高尚小区门口一看究竟。
记者看到,这辆解放牌大面包车停在慢车道上,十分脏,没有牌照,四个轮胎有三个都没气瘪了下去(如上图)。从前车窗望进去,可以看到里面有张旧桌子和一些编织袋,打开后门的汽车玻璃,看到编织袋里装的是煤渣和炉灰。记者问路边一家商店的店主,店主说这辆汽车放在路边已经半年多了,一直没有人管。汽车脏兮兮的,破旧不堪,影响市容。附近小区和办公楼比较多,这辆汽车还占着停车位,附近居民希望相关部门能够出面,尽快把汽车移走。

“两元店”逐渐隐退 物价涨 消费需求提升是主因

本报记者 许明霞

“全场都两元,买啥啥便宜,买啥啥贱……”曾几何时,在焦作的大街小巷处处都能听到“一元店”、“两元店”的标志性吆喝。而如今,在物价上涨的经济环境下,受到成本高涨和销售渠道变窄的双重夹击,风靡一时的“一元店”、“两元店”正在悄悄退出人们的视线。
关门转型 “两元店”风光不再
记者调查发现,以前在市民主路服务楼附近,一家挨着一家的“两元店”店面,如今都已经不见踪迹了。而位于市和平街市场附近的“两元店”也只剩南下、北两家。而其中一家虽然还挂着“两元店”的招牌,但是里面卖的东西却不再是2元钱就能买得到了。
“五六年吧,几乎在焦作的每个商圈内都要有好几家‘两元店’在竞争。”一位业内人士回忆道,自从“两元店”从南方传入我市以后,这种新颖的经营模式很快就在全市遍地开花了。

但随着近两年物价的上涨和人们消费观念的转变,如今“两元店”已经在我市逐渐隐退了。

物价上涨 进货难经营维艰
记者在采访中发现,物价上涨,是众多两元店经营艰难的重要原因之一。
“近一两年来物价上涨明显,块儿八毛的成本上涨,对于普通零售企业来说,还可以自我消化,但对把‘两元’定价作为经营之本的‘两元店’来说,无异于釜底抽薪。”一位曾经的“两元店”店主说,“成本控制对‘两元店’很关键,每件商品应保证20%的毛利率,也就是说,进货价每件必须在1.6元以下。但是现在一件商品涨价40%是很普遍的,这就意味着商品进价就已经超过了2元。”
过去,塑料脸盆在“两元店”里随处可见,而如今记者发现,“两元店”已很难找到这样的“大件”了,这是因为塑料脸盆的进货价普遍已经超过了2元。而另一种“两元店”的传统商品“透明胶带”,虽然成本还是1.5元左右,但“瘦身效果”非常明显。

需求提升 物品难入市民眼
在采访中记者还发现,不少“两元店”内的物品都较为陈旧,还有很多都是“三无”产品。

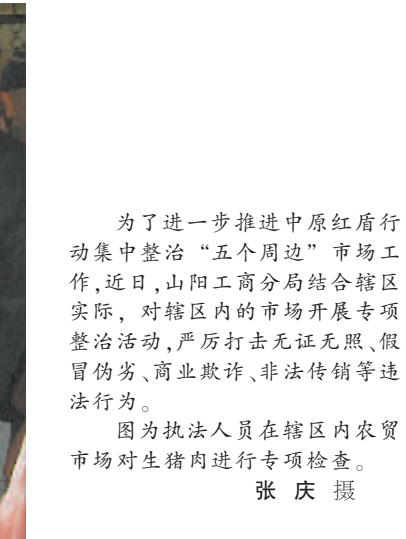
“虽然‘两元店’内商品的价格比较便宜,但我现在一般都不会去那里买东西了,质量太差。”市民杨女士说。
“2元商品大都是从义乌等小商品批发城采购的,售价便宜,走的量也很大。”据曾经从事“两元店”生意的马先生介绍,前几年“两元店”的红火是因为市民购物时还比较注重价格,对2元商品需求也很大。但现在随着经济发展,市民的购物需求有了很大提升,价格已经不是购买的决定因素。马先生说,现在“两元店”的利润也没有以前那么大了,但是成本比以前高,比方说房租以及工人工资。整体来看,“两元店”是一定经济发展阶段的产物,随着不少大型购物商场进驻焦作,它们退出历史舞台也是必然的。同时,也反映了我市市民消费水平和消费理念的提升。



车上石粉撒落埋隐患 环卫部门及时清理

本报讯 (记者詹长松 通讯员冯庆祝) 2月27日7时许,山阳环卫处三所副所长程长树在巡查到山阳南路恩村桥

段时,发现路面上抛撒有大面积石粉,长100米、宽4米左右,给过往车辆造成极大的安全隐患。



程长树立即组织十余名清扫人员进行清扫,并联系渣土清运办公室,派出保洁车2辆、奔马车1辆赶赴抛撒地段进行清理。经过2个多小时的清扫、装运,抛撒物全部被清理完毕,道路恢复正常状况。

为此,程长树提醒广大司机,运输货物时须做好防护工作,以免带来交通安全隐患。

Life生活服务区

菜价传真

我市蔬菜价格同比上涨

记者昨日从市发展改革信息中心了解到,据2月27日的监测数据显示,我市蔬菜价格与节前相比下降9%,但与去年同期相比上涨8%。
根据监测数据显示,春节过后我市蔬菜价格逐步下降,受天气因素影响,2月中旬以来蔬菜价格有所回升,但与春节期间相比部分菜价仍然偏低,与去年同期相比则保持高位。
在重点监测的13种蔬菜品种中,与春节期间价格相比,6种下降,7种上涨。其中涨幅居前位的是茄子,从2月中旬的每500克3.2元涨到现在的每500克4.5元,涨幅达41%,同比也上涨了30%。其他蔬菜涨幅次之,菠菜、洋白菜、蒜薹、西兰花、大白菜和白萝卜的环比涨幅分别是35%、32%、26%、16%、8%和7%;同比则有升有降,涨幅分别是上涨30%、下降6%、下降28%、上涨7%、上涨8%和下降19%。环比下降的6种蔬菜分别是黄瓜、西红柿、土豆、尖椒、韭菜和冬瓜,降幅分为30%、6%、42%、31%、21%和25%;同比平均上涨23%以上。
该信息中心分析,蔬菜价格回升的主要原因有:一是受季节性的影响,2月至4月份是蔬菜上市的淡季,时令蔬菜还未大量上市,导致市场蔬菜供应不足,引起蔬菜价格上涨;二是近期我市气温比较低,影响了部分青菜的生长,使露地菜还不能大量上市;三是运输成本的提高,我市蔬菜外购较多,自2月7日国家发改委对成品油价格的调高,使得运输费用增加,从而也带动了蔬菜价格的上扬。预计今后随着天气的逐渐转暖,季节性、时令性蔬菜的大量上市,蔬菜价格该会有所回落。
全伟平 李艳

出行参考

郑西高铁4趟列车
下月起停运一个月 将加开临客

根据上级指示,下个月起,郑州至西安将停运部分高铁。目前由于郑州到部分城市的客流量仍然比较大,郑州火车站将加开到乌鲁木齐、北京、上海等地的临客。
据郑州火车站发布的信息,3月1日至3月31日,在郑西高铁线上,郑州—西安北间G2008次、G2009次、G2018次、G2017次停运,其他车次发车时间不变。
而且,未来几天内,郑州火车站加开的临时旅客列车分别为:2月27日至3月1日汉口—北京西加开1956次,8:06到,8:16开。
2月27日至3月2日北京西—汉口加开1955次,6:09到,6:16开。
3月1日太原—南京加开1604次,0:11到,0:28开。
南京—太原加开1603次,22:56到,23:21开。
3月1日,3日、4日、6日、7日、9日、10日西安—上海加开L126次,22:53到,23:14开。
3月2日、3日、5日、6日、8日、9日、11日、12日上海—西安加开L125次,8:05到,8:17开。
2月27日至3月31日郑州—乌鲁木齐加开L27次,16:41开。
大河

贵州茅台集团

携手茅台集团 共享千亿财富

2012年茅台集团投放焦作市场20吨酱香白酒配额开发4家白金酒礼行授权专卖

【贵州工业强省战略白酒产业赫然在列,省委、省政府要通过加速发展、加快转型、推动跨越,努力做到“未来十年中国白酒看贵州”,以茅台为龙头,打造包括白酒在内的黔酒优秀品牌。凭借黔酒资源优势、环境优势、文化优势、技术优势,全面攻克并占领中国中高端白酒市场,力争进入白酒市场第一大省行列。在这一战略方针的指引下,2010和2011两个年度茅台集团在全国成功开业白金酒礼行350家。应更多中高端酱香酒爱好者的强烈要求,鉴于酱香酒资源稀缺性,2012年茅台集团投入焦作市场20吨白金酒计划配额,限额开办4家白金酒礼行授权专卖,现白金酒礼行加盟预审工作已全面开始。】

白金酒是茅台集团的核心品牌

国酒茅台是大曲酱香型白酒的鼻祖,作为中国高端用酒、外交用酒,茅台始终供不应求。2011年贵州省提出黔酒发展战略:“未来十年中国白酒看贵州”,以茅台为龙头,打造包括白酒在内的黔酒优秀品牌,实现跨越发展,振兴贵州白酒产业。
白金酒填补了不断涨价后的中高端酱香酒市场空白,全面拓展中国中高端酱香酒市场,让更多的消费者喝上酱香美酒。2009年到2011年,经过三年努力开拓,白金酒迅速占领中国中高端酱香型白酒阵地,成为茅台集团的核心品牌;成为中国高档酱香酒的代表品牌;成为中国酒业全国化新高端品牌。

白金酒礼行 成功可以复制

白金酒的战略合作伙伴,大多来自全国实业、电力、能源、化工、房地产、金融、投资等领域的精英人士;敢于大胆和非酒水领域的人士合作,白金酒可谓是第一家,这种形式的强强联合、优势互补,让白金酒的战略合作伙伴无一例外地获得了丰厚的利润回报和社会效应:各战略合作伙伴通过与茅台集团白金酒礼行的合作,利润更加丰厚,事业更有面子,社会影响更大。白金酒礼行,升级财富,升华人生。

白金酒礼行安阳旗舰店
安阳浩源商贸有限公司

郭总

一年前,我一直在寻找一个既能拓展公司业务又能带动企业利润增长的发展项目,幸运的是在《大河报》上看到了茅台集团白金酒礼行的加盟信息,2011年1月加盟白金酒礼行,一年多的时间里已在安阳、林州、滑县成功开办了5家白金酒礼行,并建立1家白金酒会所,销售额达到1000多万,今年计划新增3家分店,销售额突破2000万,把茅台白金酒打造成为安阳市中高端酱香白酒的第一品牌!
地址:安阳市紫薇大道与东工路交叉口家天楼下

白金酒礼行长葛旗舰店
长葛市天隆合商贸有限公司

李董事长

2011年9月正式签约白金酒礼行,短短几个月就取得很好的业绩,仅春节期间就销售800多万,这与白金酒的茅台品牌、白金品质以及公司超前的营销模式分不开。我这个人要去做就做最好,今年上半年计划在长葛筹建白金酒会所,同时配备有高端特色的餐饮和会议室,今年做河南第一,明年做全国前五名!我希望把白金酒当做一项事业,做大做强!做久做长!
地址:长葛市文化路与长社路交叉口向南20米路东

白金酒礼行信阳体彩广场店
信阳永恒置业有限公司

孟总

加盟白金酒礼行这一年我感触颇深,特别是白金酒超前的营销模式和市场的快速反应机制,让我认识到:只要执行力强,充分发挥自己的人脉关系,加强与公司的交流沟通就能使我们的礼行快速盈利!春节前的一场答谢酒会现场直接动销180多万,更让我坚定了把白金酒事业做大做强的决心。我计划2012年在信阳筹建一所生态园式白金酒会所,我们拥有专业的厨师团队,在白金酒会所,我们的会员都能真正做到吃得轻松、喝得享受,玩得开心、乐得体面,事情办得成功!
地址:信阳市浉河区申碑路与北京路交叉口向东50米路南

白金酒礼行洛阳辽宁路店
河南奥粤商贸有限公司

余董事长

选择白金酒礼行我看重的是白金酒是茅台集团的又一核心品牌。能够加盟白金酒礼行是我们选对了势,人们常说会看势,踩着点,落正行,就是成功的一半。我们奥粤商贸有限公司是在2011年11月29日牵手茅台集团的,开业当天现场销售白金酒近200万,让我们感受到白金酒品牌的巨大潜力和无限前景,白金酒礼行的未来,我们非常看好!我们是极具发展潜力的实体公司,茅台集团则是白酒领军品牌,我们和茅台集团强强联合一定能创造更大的市场价值。
地址:洛阳市涧西区万达广场东300米

只有符合以下条件才能加盟白金酒礼行

◆具有广泛社会影响力的人脉资源 ◆认同茅台集团白金酒礼行的经营理念 ◆具有良好的社会信誉 ◆具有充足的资金

茅台集团白金酒礼行评审委员会将对有意向加盟白金酒礼行的各界朋友,进行公平、公正的资质审核

贵宾加盟专线 时间:9:00~18:00 **400-699-0005** 茅台集团白金酒官方网站: www.moutaibaijinniu.com