



宇通加大专用校车生产

目前,河南郑州宇通客车股份有限公司根据订单需要,加大“大鼻子”专用校车生产,加强专用校车安全提示标志、安全技术特点、内部构造特点、座位设计特点等方面的研发,并在专用校车的生产、销售、服务上提供更好的保障。今年头两个月宇通已经实现销售专用校车2000余辆。

图为宇通客车厂将要出厂的专用校车。
新华社记者 朱祥 摄

郑州:

出租车不好打 俩市民骑马上街



这两匹马还是电影《鸿门宴》里武将的坐骑。

据郑州晚报消息 3月6日下午,一男一女骑着高头大马,顺着郑州市中原路前行,路人看到后纷纷躲开。有人报警后,赶到的郑州市交警二大队民警把两匹马拦下,把骑马人和马一起带到了交警队。

当日下午5时,记者赶到郑州市交警二大队,一进院就看到两匹体格高大的红马。一男一女牵着马,正在接受民警李冰的询问。两匹马不停地低声鸣叫,仔细看,马的鼻梁上有白色的长条形斑纹,威武漂亮。

据李冰介绍,当日下午4时40分,有人报警,一男一女骑着大马,从中原路由东向西行走在人行道内。路人看到后都比较害怕,纷纷躲开,影响了正常的交通。

骑马的贾先生介绍,他们在郑州市常庄水库附近驯马,“这两匹马是电影《鸿门宴》里武将的坐骑”。贾先生告诉民警他们骑马进入市区的原因:当天下午,郑州市秦岭路上有一位朋友叫他们过去一趟,但当时不好打出租车,他们就想骑马去朋友家。当他们骑到万达广场附近时,看到人越来越多,围观的人也越来越多,不敢前行了,就折回来。

民警李冰告诉记者,目前还没有关于骑马在闹市行走的法律法规。“但他们骑马上街,已经影响其他人的正常通行。再说,马的排泄物污染道路,马一旦受惊,还可能伤人。”正说着,一匹马就撒起了尿。

对二人进行教育之后,民警让他们牵着马走了,并提醒他们到了人少的路段再骑。

我省预付式消费问题多

预付卡成部分行业融资渠道

核心提示

为吸引顾客,很多消费场所推出优惠折扣卡、会员卡等,不仅可以招揽更多的顾客,还可以增加顾客消费的忠实度。但有些消费者在办完卡消费一段时间之后,发现消费场所经营人员突然“人间蒸发”,造成“卡没用完,人没了”的尴尬局面。

省消协去年对全省预付式消费进行了调研,发现问题多多,有些行业的预付卡竟成了公开的融资渠道。

事件: 健身房老板跑了 2500多名会员“望卡兴叹”

不少读者打电话反映,他们在超市、健身房、摄影机构等消费场所办了会员卡,还有很多余额,经营人员却“人去楼空”。

趁着去年春节放假,新乡市领跑健身俱乐部“人去楼空”,2500多名会员的会员卡面临作废,31名员工两个月的工资也没了着落。

去年2月10日上午,新乡市市民牛女士到领跑健身俱乐部健身,她看见俱乐部大门紧锁,她透过玻璃门发现里边空空如也,会员储物柜敞开着,地上衣服、鞋子扔了一地,各种健身器材也不见了踪影。部分员工和会员陆续来到,才知道领跑健身俱乐部在几天前就已经被人搬空,老板也不知去向。

牛女士说,她在领跑健身俱乐部办的是年卡,和她一块儿办卡的还有3个朋友,当时共花费2000元,还有半年多的时间没用。

经营者“人去楼空”,消费者提供的电话又无人接听,新乡市消协建议消费者到公安机关报案后向法院起诉。目前,此案部分消费者代表已起诉到法院。牛女士的遭遇并非个案,与她有相同经历的大有人在。

问题:预付卡问题多多,部分行业拿来当融资渠道

去年,针对全省预付式消费情况,省消协在13个省辖市和6个省直管试点县做了一次全面的调研。省消协相关负责人指出,预付式消费领域存在的侵权行为大致有以下几种类型:突然消失型,即经营者先以优质的服务诱使大批消费者购买消费卡(通常是一年),当积累了可观的“利润”后,快速转让铺面,一夜之间人去店空。还有毁约欺骗型、拒不退款型、合约陷阱型、虚假宣传型等几种类型。

该负责人指出,预付费经营已经成为服务行业的普遍现象,预付卡名称也五花八门,一些与老百姓生活密切相关的行业已经成为预付费经营模式的主力军。

该负责人表示,经过深入调查发现,发售预

付卡已成为美容美发、健身等行业公开的融资渠道。面对日益激烈的行业竞争,经营者普遍以分店连锁等模式进行市场扩张,而发行预付卡正好弥补了资金的不足。个别不良商家以优惠为名,以融资甚至恶意圈钱为目的大量发卡,所获资金用来开设分店或其他投资,一旦资金链出现问题,就关门大吉,甚至卷款逃跑。

在此次调研后,该负责人发现,预付式消费的个人信息安全难保。因为部分商家对消费者办卡的个人信息采用计算机化管理,却没有采取相应的系统安全保护。还有些商家仅做简单的纸质登记,管理不到位,随意摆放。更有甚者,有人为获取利益而擅自将消费者个人信息泄露给他人或是用于商业活动,侵犯消费者隐私权。

对策:预付式消费亟待立法规范,提高预付卡发行门槛

预付式消费问题那么多,相关部门该如何管理?该负责人表示,由于预付式消费在法律上有空白,所以当务之急是对预付式消费进行立法规范。

该负责人表示,如今,任何经营者在预付卡发行中没有任何门槛,经营者随意便可发行,如果要保障消费者利益,应该明确预付卡的发行主体、发行资质和发行程序等重要问题,提高预付卡发行准入门槛,以便实行源头管理与规划。

单规定了发行部门的职责还不够,该负责人认为,还应该明确监管主体、监管范围和监管方式。因为预付卡具有替代现金流通的金融性质与商家营销手段的双重性质,因此在监管主体上应建立金融机构与执法部门二位一体的监管模式。

另外,还应明确处罚规定和消费者救济途径。对违法失信者实施惩罚性赔偿,增加经营主体的失信成本。明确消费者权益受侵害时的法律救助途径,为消费者提供诉讼、纠纷调解提供保障。

该负责人建议,建立预付式经营申报登记制度,将预付卡发售纳入前置许可的范畴,规范审批程序,做好市场主体信息登记和备案,建立统一的预付式经营主体数据库,把好市场准入关;建立预付式经营保证金制度,经营者获得发卡资格后,须向监管部门缴纳一定数额的保证金,银行建立保证金专户,用于对消费者的先行赔付;建立预付式消费电子台账登记制度,监管部门要研制并推广使用预付式消费电子台账登记系统,实时监控经营者的发卡行为。

提醒:一次性购买预付卡的金额不要过高

目前,预付式消费已经深入到生活的方方面面,在预付式消费中,要注意哪些问题呢?

该负责人认为,消费者在办理预付式消费卡前,先要考察一下商家的信誉,尽量选择规模大、信誉好、经营状况良好的商家,不要因为商家的优惠幅度或者促销等原因而忽略了潜在的风险。消费者要考虑自己是否需要此类长期服务或者继续性服务,商家推出的服务项目是否

适合自己;一次性购买预付卡的金额不要过高,尽量降低消费风险。

此外,消费者在预付式消费过程中,要详细记录每次预付卡的使用情况以及卡内的余额,保留好相关发票,有效防止卡内余额丢失。在使用过程中,如商家出现违法经营行为时应及时向当地消协或工商部门投诉或者向有关行政主管部门举报,以便及时挽回损失。(据《大河报》)

今天这场招聘会 是专为女士准备的

近3000个岗位虚位以待

据大河报消息 想找工作的妇女朋友和女大学生们注意了,又有好消息啦!3月8日,我省第九届女子专场招聘会将在河南人才市场举办,将送出近3000个岗位。

届时,悦家商业、天河置业、张仲景大药房、润弘制药股份等107家用人单位将到场吸纳人才,提供财务经理、会计、行政主管、客服经理、培训师、翻译、化妆师等工作岗位,供女性求职者挑选。同时,招聘现场还将设立毕业生登记窗口,为求职者提供求职登记、匹配推荐岗位等有针对性的服务。具体参展单位和招聘岗位已在中国中原人才网(www.zyrc.com.cn)预告公布。

此外,3月22日,河南人才市场还将举办全国高校毕业生就业网络联盟春季联合招聘周河南省招聘专场。

苹果专卖店近期搬家 更大体验店等待“果粉”

晨报讯(记者 周凯楠)“现在的苹果体验店已经满足不了客户的需要,位于新区新世纪广场东区的新店面正在抓紧时间装修,预计下周就能试营业,新店面将给客户更大的咨询和体验空间。”3月6日,鹤壁苹果专卖店经理邵娟对记者说。

邵娟表示,作为我市唯一被授权的苹果专卖店,自去年5月1日正式开业以来,受到了广大顾客的青睐,不少“果粉”过来咨询、购买,体验苹果产品带来的惊喜。鹤壁苹果专卖店正式营业之后,销售业务一直在如火如荼地进行,iphone系列手机、一体机、笔记本电脑等产品相继占据了较高的销售份额。苹果的相关产品因外观漂亮独特且功能强大,自然而然地吸引了不少“果粉”。

据邵娟介绍,目前iphone手机仍高居苹果产品热销排行榜榜首,热爱苹果手机的“爱疯一族”集中在

20岁~30岁,40岁~50岁的顾客群体在逐渐增多。

“对年轻人来说,加入‘爱疯一族’是一种时尚,但更吸引他们的是苹果手机各类软件的强大功能;对中年人来说,拥有苹果手机是一种身份的象征。”邵娟表示,苹果产品最大的优势就是机器设计和系统具有唯一性,整合度相当完美,且相关产品都秉承简约大方的风格。苹果自行开发的ios系统拥有强大的应用平台,应用程序都经过苹果公司严格把关,保证所有应用程序都符合苹果的风格,所有应用都能和机器完美结合,确保了用户的使用感受。

记者在鹤壁苹果专卖店采访时,顾客络绎不绝。“目前我们的新店面装修已经接近尾声,近期就能搬家并试营业,到时候会让客户近距离、多方位接触与全球同步的苹果新品,同时还能让顾客充分体验苹果产品的时尚文化。”邵娟自信满满地说。



随着3G千元智能机的推出,3G应用逐渐走入寻常百姓家。图为3月6日联通鹤壁分公司社区服务站工作人员指导鹿鸣小区张女士安装应用软件。王围平 摄