

有你的参与,爱心溪流才能汇聚成长河

这个周末,爱心热线“不放假”



本报讯 昨天,镇江一扫前几天的阴雨,迎来了大晴天,除了气温升高之外,让人一直暖到心里的,还有打进本报的爱心咨询电话。

“马上就要重阳了,用爱心让更多老人过个温暖的‘老人节’,是我们大家都希望看到的。”昨天中午,市民牛先生来电咨询南山长寿养老院的老人还需要些什么,他可以着手准备。牛先生说,最近几天,他看

到“京晚公益”系列报道后,被热心市民的善举所感动,自己很希望加入到这支爱心队伍中来,为居住在南山长寿养老院的老人提升生活质量贡献一份力。牛先生在电话里表示,“就像今天报道中那位周阿姨说的,‘为老人提供一些力所能及的帮助不仅是老党员的职责,更是社会每一个成员的职责’,只有更多人加入这次爱心征集活动,才能将爱心传播得更广,帮助更多老人。”

下午5时许,一位老先生来电,希望能尽自己微薄之力,给“同龄人”一些必要的帮助。他说:“多一份关爱和帮助,少一份冷漠”是他一贯的为人处世信条,当记者希望他留下姓名时,这位老先生笑了笑,“算了吧,一点小事,不值得采访,

也不值得报道。”同时,他也希望,社会上有更多的个人或者企业加入到这次活动中来,让更多老人过一个开心的重阳节。

自本报9月17日发起爱心征集倡议以来,活动吸引了越来越多热心人的关注,每一天都会有饱含关心的电话打来,也有捐赠在现实中传递,他们伸出援手,是为了让南山长寿养老院的老人过一个热闹的重阳。10月1日之前,如果您愿意为老人们做些什么,或者进行咨询,均可拨打爱心热线,本报随时恭候。

本次活动的爱心预约热线是:0511-85010939。

本次活动的现场捐赠点是:镇江市中山东路4号(镇江报业传媒集团)1007房间。

(杨冷)

才市技工类人才需求较旺

不少90后嫌苦嫌累不愿干

本报讯 昨日,从苏南人力资源市场举办的周六大型综合招聘会上传出消息,才市对技工类人才需求依旧强劲。

昨日上午,柳工机械、赛尔尼柯电器、康飞机器、菲舍尔航空部件、凯迹必等104家企业携1900余岗位入场求才。记者看到,现场一些单位对机床操作工、电焊工、数控车工、钳工、电工等工种的需求人数都在数名到几十名不等,月薪基本上能达到3000元。“现在的蓝领工人收入不比白领差,肯吃苦、干得好的一个月七八千元的都有。”一家制造企业的人力资源经理说。不过,他坦言要招到合适的操作工仍然不容易,“为此降低了学历门槛,以前起码是高中学历,现在初中学历就可以了,并且该享受的福利待遇一样不落”。

42岁的徐先生曾在一家企业干操作工,但他嫌工资达不到预期,企业发展一般,想跳槽。徐先生说,像我们这样的熟手很抢手,所以也比较挑,“关键看哪家

企业发展前景好,工资给得高”。

29岁的刘先生想找份焊工的工作,他前一份工作收入还行,单位给的是计件工资,一个月四五千元,但他对工作环境不满意,干了七八年后也想换换新环境了。

80后的蒋先生刚刚辞去在扬州的工作,和女朋友一起来镇江打拼,他说自己是东北人,但江苏经济发达,便想长期在这边发展,希望找份电工的工作。

与70、80后相比,90后新生代求职主力军似乎对这些一线技术工种并不看好。记者采访数位90后,绝大多数表示不会考虑一线技术工种,“不想下车间,太苦太累了”。90后小戴说,如果实在找不到合适的工作,也许会考虑做普工。某机械加工企业人力资源经理透露,去年厂里招了几个90后操作工,不到半年,全走了,一个都不剩。她建议90后摆正心态,就算是“学徒工”,在企业也能够学到技术,还能有收入,干得好照样有前途。(邓敏 沈春来)

镇江第二十二届大型汽车展开幕

28家经销商携近200款车型参展

28家汽车经销商,近200款车型。昨天上午,镇江“史上规模最大”的汽车展示会,在市体育场拉开帷幕。这是镇江第二十二届汽车展,根据往年经验和首日客流,为期两天的车展将吸引数万市民观展。集中推出的厂商优惠,大量释放的消费需求,汽车展也开启了一年一度的国庆购车热潮。



王呈 摄

汽车展更是购车节

镇江大型汽车展是本地规模最大的汽车展示会,已有十几年举办历史,此次是第二十二届。

据主办方介绍,随着汽车逐渐进入寻常百姓家,汽车展的规模逐届扩大,本届集中了28家经销商参展,“史上最多”。

相对一线大城市的汽车展,是新款汽车、豪华轿车乃至概念汽车的T台,镇江汽车展更多属于实惠加便捷的购车节。记者昨天在车展现场了解到,几乎所有参展商都针对车展推出了特别优惠。而车展统一进行的“预约登记特惠购车”活动,即是参展商拿出一定数量的汽车,供现场市民预约登记购买,总价特别优惠2000-40000元不等,整个车展的总优惠可达100万元。

镇江德立大众进口汽车销售有限公司专门销售大众进口车,昨天他们带着7款车型参加汽车展。销售经理周春晓说,按照镇江人的购车习惯,每年五一假期和十一国庆是两大销售高峰期。很多汽车经销商的“国庆档”,事实上已从汽车展上拉开序幕,“我们的国庆节优惠今天就开始推出,最大优惠是购买一辆99.8万元的辉腾,送一辆甲壳虫,价值23万。”

国产车扎堆图逆袭

前段时间,国家发改委对汽车行业的反垄断调查备受瞩目,镇江市场上进口和合资品牌的汽车价格,是否因此受到影响。记者采访了车展上几家参展经销商,得到的大多是否定答案。

周春晓认为,此次国家发改委的反垄断调查,对进口或合资的高档豪华轿车,的确起到了一个挤压价格水分的作用。但对普通的进口和合资品牌轿车,则几乎没有影响,因为后者对于汽车厂商的意义在占领市场和“跑量”,价格并无多少下降空间。

不过即便如此,国产品牌轿车似乎仍从中看到了逆袭的希望。一位不愿具名的国产品牌车经销商说,国家的反垄断调查,让消费者看到了进口汽车在售后维修、零配件上的价格猫腻,这恰恰是国产车的机会。“你可以看看今天的车展,有那么多家国产品牌轿车参展,和进口、合资车同台竞争,我们有自己的优势。”

北汽幻速两款SUV,成为昨天车展的一个亮点。据经销商介绍,随着北汽华东生产基地落户镇江,北汽旗下的多款汽车开始在镇江市场崭露头角。北汽专卖店8月份在镇江

开业后,两年计划推出8款车型。昨天参展的两款SUV价格都在7万元以内,性价比极高,在市区上市后平均每月都要销售40辆。

以旧换新渐成潮流

昨天的汽车展上,记者看到几家参展商,都推出了购车“以旧换新”的活动。

镇江君爵汽车销售服务有限公司,昨天携吉普牧马人等几款车型参展,推出的活动就是无论什么品牌的二手车,都能折价抵充车款购车。销售人员介绍,消费者开来旧车,经销商可以现场估价,获得认可后即可抵充相应新车购车款。“我们估的价格,一般都要超过二手车市场的价格。如果消费者开来的旧车价格足够高,完全可以既开走新车,又带走差价。”

“以旧换新”渐成汽车销售潮流,业内人士分析,这针对的就是国内私家车已部分进入更新换代期的现状。同时,汽车经销商作为懂行的业内人士,他们收来旧车卖到二手车市场可以价格更高。“一辆旧车,消费者直接卖出可能只有6万元,给4S店却能抵6.5万,4S店还能以7万元卖到二手车市场。这样新车也成交了,旧车也赚钱了,大家共赢。”

(记者 梁和峰)

烦人!变相“牛皮癣”充斥街头

影响市容外,还对路面交通造成影响

本报讯 昨天下午,在中山东路与梦溪路交叉口,一名年轻人手举某房地产公司的广告牌站在路口,不仅影响行人视线,也对路面交通造成了影响。对于这类“人体广告”,不少市民表示很反感,更有市民认为这影响市容,是一种变相的“牛皮癣”。

昨天下午1点左右,在中山东路与梦溪路交叉口,一名年轻人举着一块红色广告牌,牌子上是某房地产公司的广告:“新品公寓首发,只有3800元/m²起”(见图范海翌 摄)。与广告牌相连的是一根深色的铁棍,这名年轻人拿着铁棍的一端,将广告牌高高举过头顶。两分钟后,碍于刺眼的阳光,年轻人下意识地把手低下来,用广告牌遮挡阳光。市民朱先生当时正骑电动车准备过马路,因为广告牌的遮挡,在过马路时差点撞上对面驶来的车辆。“好好一个路口,站着这么个人,还举着这

么大的广告牌,明显遮挡了视线,没人来管管?”朱先生说。

在中山东路商业城二店门口,有4位年轻人手举某家居装饰城广告牌,排队经过人群。只见他们不仅手举广告牌,还不停地吆喝着家居装饰城的广告语。市民吴女士说:“这些人举着广告牌,我觉得有些影响市容了,而且今天街上人流量这么大,如果不小心挤到碰到,很容易伤到人。”

记者昨天从工商部门了解到,一些广告公司在承揽广告发布任务后,不是去审批部门办理广告申报手续,而是通过各种“打擦边球”的方式动歪脑筋,在路口散发宣传单被管理部门阻止后,就通过汽车巡游、自行车巡游、人体举牌巡游的方式宣传。由于目前法律法规对上述行为还没有具体规定,工商、城管部门发现类似情况只能以宣传、教育、劝阻的方式予以制止。(范海翌)

