

看似优惠多多 实则猫腻多多

沈阳婚纱摄影“钓鱼” 准新人防不胜防

本报讯 (见习记者刘旭)11月3日,张嘉琦结束了两天的婚纱摄影,本该幸福的事却让她极不愉快。原本3799元的婚纱摄影套餐到最后花了5799元,选婚纱多花1000元,化妆和后期制作多花1000元。“早就听说婚纱摄影有许多猫腻儿,事先做了防范准备,可还是多花了2000元。”张嘉琦气愤地对记者说。

 据了解,沈阳市共有210多家婚纱摄影影楼、工作室、摄影会馆等,婚纱摄影的价格套餐从1000多元到10万元不等,外景、室内、旅游拍摄,形式也多种多样。各家婚纱摄

国家发改委密集发文预警“气荒”

天然气迎峰度冬优先保障民用

本报北京11月6日电 (记者车辉)继10月接连发文预警今冬可能出现“气荒”后,国家发改委近日又发布《关于进一步做好2013年天然气迎峰度冬工作的补充通知》(以下简称《通知》),提出今冬明春天然气供需形势严峻,要确保民生重点需求,优先保障民用。发改委通知各地:“如遇重大紧急情况,请及时相告”。

 《通知》要求,多渠道筹措资源,增加市场供应,中石油、中石化、中海油要保持在产气田高负荷生产,加快新区块投产进度,尽可能增加进口。同时,用气峰谷差大的地区要抓紧研究推行季节性差价、可中断气价等差别性价格政策,开展居民生活用气阶梯价格试点,促进移峰填谷,引导合理消费。

 各地要提前制定有序用气方案和应急预案,明确优先用气和限制用气的次序,压减发电用气及其他非居民用气,优先保障民民生用气,加强对有序用气情况的监管,严格落实责任制,以民生为本,确保居民生活等重点用气需求,推广控制公共场所室温、节假日低温运行等有效措施,适度减少用气。中石油、中石化要合理安排资源,对今年冬天能发挥作用的储气库,尽量在用气高峰前增加供气。

 《通知》要求各地切实落实气源合同,有序实施“煤改气”项目。要加强综合协调,促进市场供需平衡。各地要统筹天然气、电力等清洁能源,科学控制或削减煤炭消费。相关部门要尽快研究在内蒙古等地合理发展煤制天然气直供北京的可行性方案。各地、各有关企业要通过多种途径加强信息披露,主动宣传天然气供需现状、利用政策等,提高公众节约用气意识。要针对可能出现的供应紧张状况,及时通报供需形势和采取的措施,积极回应社会关切,争取各方理解、配合与支持,促进相关工作开展。

心贴藏区办实事

——华东送变电藏区施工建桥助村民

本报记者 钱培坚
本报通讯员 王健 阳山 邹佳燕

 10月25日清晨,对西藏昌都柴维乡多拉多村的孩子们来说,是一个令他们十分兴奋的日子,因为在他们上学必经之路的村口,一座新桥刚刚建成通行。这里原有一座独木桥,桥下河面枯水期也有40米宽,人在上面行走,桥体晃悠悠,大点的孩子要手脚并用爬行过桥,小的孩子,须有大人陪同。桥下河流湍急,暗礁林立,安全风险很大。

 今年8月份,正在这里参建西藏昌都电网与四川电网联网输变电工程包19标段(昌都-玉龙220kV线路工程)施工的华东送变电工程公司项目部看到这种情况后,觉得这样的独木桥很危险,要想办法解决。他们主动和多拉多村领导联系,当得知村里早就想修建一座像样的桥,可由于缺乏资金、技术和人力,一直无法实现时,项目部决心新建一座桥,彻底解决这条河给村民出行以及孩子们上学带来的不便和危险。

 虽然造桥的成本较高,但项目部认为桥

的作用很大,一方面能解决部分施工运输问题,更主要的是能为村里藏族同胞的生活带来便利,为孩子们艰辛的上学路消除一个安全隐患。

 项目部的想法得到了华东送变电工程公司的全力支持。建桥伊始,公司总经理亲临筑桥现场,嘱咐施工人员要将好事做好,用心建好这座桥。在热火朝天的修桥过程中,村里的藏民经常过来帮忙,送来喷香的酥油茶和洁白的哈达,匆匆路过的人也会双手合十,热情地奉上一句“扎西德勒”,他们开心地称这是一座“爱心桥”。

 经过两个多月的奋战,一座长40多米、宽4米的“爱心桥”终于建成,现在村里的藏民朋友不用再绕远路了,进城方便了,孩子们上学也安全了。

 为川藏联网工程作贡献,为藏区同胞做点力所能及的事,是华东送变电工程公司员工工的朴素想法,他们正认真践行着国家电网公司“诚信、责任、创新、奉献”的核心价值观,让上海电力的旗帜在“川藏电力天路”之上高高飘扬。

 “我也是看着优惠这么多才定的,可到拍的时候就变了,定金交了也不能退,只能任人宰割。”张嘉琦说。她告诉记者,选婚纱时,她发现套餐内的礼服又旧又破根本没法穿,只能提高档次,加了1000元。化妆时,化妆师不停地推销安瓶(一种定妆护肤品),市场上30元的产品影楼要卖90元。此外,如眉笔、粉底液等化妆品都是选择好的品牌,这些也要加钱。虽然说底片全送,可要是想加入相册,还得额外掏精修和入册的钱。

 最近刚拍完婚纱照的方端也有被钓鱼消

费的经历。为了不多花钱,她特意选择了5388元的中等套餐,提前买了安瓶、假睫毛等拍摄用品,婚纱礼服也是坚持不加钱,但还是中了招。原来在签订协议时,店家声明在原有3本相册的基础上,免费赠送她一本相册,但相片入册费没有免除,还是要加钱。去外地拍摄海景来回的交通费、餐费也是自掏腰包。方端说,合同中有提供交通、就餐的规定,但影楼解释说这是在市内,不包括外地,方端无奈,只得掏钱,总体下来多花了2300元,让她十分郁闷。

 据曾在影楼前台工作的彤彤介绍,一家婚纱摄影楼从租场地、道具、服装、摄影器材到每天的水、电费都是一笔不小的开销,好的摄影师、化妆师月薪过万元,新款的婚纱样衣都得十几万元,如果顾客不加钱,养摄影师、化妆师的钱,服装的清洗费用都回不来。为此就给促销员下任务,想办法让顾客多花钱。

 彤彤说,很多新人大多出于一辈子只拍一次婚纱照的心理,虽然被骗不情愿,但多数也默许了额外的花销,这也使婚纱摄影的钓鱼促销频频得手。



10月29日,甘肃省武威市干部职工在凉州区洪水河东岸荣华探矿路沿线用麦草网罩沙障。

近日,在武威市凉州区洪水河沿岸,古浪县民调渠沿线,民勤县青土湖等沙漠区域,每天有数千名机关干部及当地群众奋战在防沙压沙第一线,构筑防风固沙生态屏障。

姜爱平 摄

央行:同业业务增长影响货币供给

部分商业银行利用同业业务开展类贷款融资或虚增存款规模,致流动性管理和风险防控的难度增大

 款增加多,购买外汇多,M2自然也会比较多,因此以往运用贷款和外汇占款变化可以较为准确地预测货币总量变化。但近两年受同业业务快速发展的影响,货币创造渠道发生了一定变化,其背后掩藏的问题也较为复杂。

 报告还介绍说,商业银行通过同业业务创造货币的渠道称为“同业渠道”,依照交易对手方的不同,又可进一步分为非银行同业渠道和银行同业渠道。非银行同业渠道指商业银行向非存款类金融机构融出资金,交易对手包括商业银行表外理财和保险公司等,此时在资产方会记录为这些机构欠银行的债

权(与贷款类似),同时在负债方则会记录(派生)为其在商业银行的存款(同业存款),这样也就增加了全社会货币供给。值得注意的是,同业存款之前不计入M2统计,2011年9月调整统计口径后开始计入M2。

 报告表示,由于同业业务发展较快,近两年同业渠道在货币创造中的占比上升。2013年以来,通过同业渠道创造的M2一度仅低于人民币贷款,高于外汇占款和证券投资。由于商业银行同业业务易受季节性因素、流动性水平以及监管政策等影响,波动较大,导致M2的稳定性受到影响。

10月份
铁路客货发送量双增长

据新华社北京11月6日电 (记者齐中熙 樊曦)10月份,全国铁路系统运输经营保持了良好的发展势头。全行业旅客发送量同比增长12.1%,货物发送量同比增长7.4%。

 客运方面,10月份,全国铁路累计发送旅客18808万人,同比增加2037万人,日均发送旅客606.7万人,同比增长12.1%。

 10月份,全路货运形势比较好。全国铁路货物发送量完成34810万吨,同比增加2390万吨,日均发送货物1122.9万吨,同比增长7.4%。

 数据显示,国家铁路全月货运日均装车142509车,继续保持自今年7月中下旬以来的回升势头,同比增加7788车,比9月份增加了2531车,为今年以来的最好水平。

丹东至通化
开行旅客列车

本报讯 (通讯员呼兴宝 记者顾威)11月1日14时33分,随着机车一声长鸣,4320/17次旅客列车满载数百名旅客从丹东站开往通化。这趟列车的开行,结束了桓仁地区不通旅客列车的历史。

 该次列车编组为8节硬座车厢,经由凤城、天桥沟、五女山、灌水、通化等车站,列车经由沈丹、凤上、通灌线运行。

 通化至灌水段铁路全长179.7公里,2012年9月工程建成通车后一直开行货物列车。为方便丹东通化两地旅客出行方便,沈阳铁路局从11月1日起在丹东通化间开行旅客列车。这趟列车的开行,进一步改善了辽宁东部和通化地区铁路沿线人民群众的出行条件,对拉动区域经济加快发展,改善东北东部地区交通运输条件,以及促进老工业基地全面振兴有着十分重要的意义。

聚隆公司
强化管理提升执行力

本报讯 今年以来,邯矿集团聚隆公司着力精细化管理,以提升管理水平增强执行力,促进公司平稳发展。

 据悉,该公司推进基础管理标准化,开展标准化管理的过程控制,确保各项工作严格按标准执行。他们增强精细管理意识,把精细管理理念融入矿井管理。抓好各项基础工作,完善定置管理制度。通过定置管理,改善现场环境,理顺工作流程,提高生产效率。生产辅助部门认真抓好质量、环境、职业健康安全管理体系的各项工作,为持续改进质量、环境、职业健康安全管理体系奠定了基础。

(陈晓娜)

山东桓台
地税局强抓组织收入工作

本报讯 山东桓台县地方税务局坚持以组织收入工作为中心,千方百计围绕中心、服务中心,强势抓好组织收入工作。

 该局加强收入调度分析,细化分解任务,科学预测和合理调度收入情况。各中心税务所对辖区内税收增长点重点关注、早部署、早行动,做到了心中有数;县局加强与财政部门的沟通,按照县政府确定的18%的增长目标,认真搞好税源调查,层层分解落实任务,为组织收入的稳定增长奠定了坚实的基础。

 同时,强化综合治税工作,释放各方协税护税正能量。严格执法,努力挖潜增收,确保应收尽收。县局还不断强化风险防范意识,提高收入质量,坚决遏制各种外来因素干扰,确保每一笔税款都经得起检查。

(孙国良)

的传统。公司每年都投200多万元奖励科技人员,100万元奖励技师队伍,然而和技师的奖励面广、获奖项目众多相比,科研项目有限,参与人员也有限,默默奉献的绝大多数普通技术人员,和活跃的技师比起来,似乎有些沉默。

 令人欣喜的是,自今年5月29日技师协会、科技协会挂牌成立以来,广大工程技术人员,特别是一线技术人员不再沉默了,他们找到了一个温暖的家。科技协会和技师协会统筹管理后,新成立了“两会”办公室,加强了对工程技术人员的管理和关爱,工程技术人员热情高涨,科技协会会员由去年的860人增加到今年的1566人,几乎翻了一倍。

 借鉴技师协会管理经验,科技协会组织工程技术人员开展的活动也增多了。除了日常的文体活动外,今年科技协会和铸造学会还分别承办了全国机电工艺年会、泛珠三角铸造交流会,为玉柴工程技术人员创造了一个交流经验、学习技术的机会。接下来,科技协会将与技师协会合办一年一度的新成果展,这次的展示将是“双师秀”,不光是工人技师成果展,还有工程师成果展。

 为加强创造性劳动群体的建设力度,更好地发挥工程技术人才的技术创新带头作用,今年在公司领导大力支持下,科技协会制定出台了《玉柴集团工程技术人员技术成果奖励制度》,《玉柴集团工程技术人员技术项目管理办法》,将广大工程技术人员的创新成果纳入奖励范围,激发这个群体创新的热情。今年科技协会3300工程技术人员立项64个,涉及生产制造、质量、研发等20个单位、部门。

 “今后,通过借鉴技师协会的工作方式,把技术人员这支队伍也充分调动起来,研发人员群星闪耀时,基层科技人员也要充分展示自己的风采。”宁兴勇说。



玉柴集团工程技术人员技术成果展示

技师和工程师,阵线分明,前者属“蓝领”,后者为“白领”,玉柴鼓励两者相交集——

“设计与制造紧密结合,是打造制造强国的必经之路”

技师协会,活动丰富辐射力强

 “这次调整,还有一个重要背景,那就是技师协会活动开展得红红火火,引得科协会员‘眼红’,公司想借助技协的经验和方法,进一步激发科技人员、尤其是基层科技人员的创新激情。”宁兴勇说。

 玉柴技师协会成立于2008年。成立之初,只有320名会员技师,如今,会员技师已经超过1200名。借助协会的力量,每年都要组织开展大型现场绝技绝活演示等活动。仅2012年,就举办了高技能人才成果汇展活动等5次大型活动。

 2012年度玉柴高技能人才创新成果汇报展示活动于去年12月29日举办,有550多名技师、新员工参加,除在主会场展出实物成果36项、图片28种外,还在实训区开展了7项技能表演。据不完全统计,共计有2500多人参观了新成果汇展。类似的创新成果汇报展示活动,玉柴每年都要举办两次到三次。其带动了工人学技术、勇创新的热情。

 在同年举办的玉柴集团“五一”表彰大会上,高技能人才23项技术成果,5个消灭“错漏装”专项,7个组织管理奖获得表彰,获奖人员达320多人。晏平亲自为高技能人才颁发合影留念。2013年,玉柴又继续投入100万元,重奖高技能人才。这已是玉柴连续4年斥巨资对高技能人才进行重奖了,目前这项活动已制度化。

 为帮助子公司跟随母体同步快速发展,技师协会扛起技能帮扶的重任,主动与子公司

沟通,开展了“送技能到子公司”活动。仅2012年就派出近60位技师到子公司给予技术指导和开展专业培训。玉柴技师协会的影响力,迅速扩散到玉柴集团的下属各类子公司。

 “通过这些活动,激发了一线工人的积极性,增强了大家的归属感、认同感,更重要的是技师协会通过各种解决实际问题的活动,提高了工人的技术水平。”宁兴勇介绍,正是看到许多年轻工人通过协会开展的技术讲座、日常故障分析会诊、经验互动交流等活动,快速成长,提升实力,玉柴的配套厂、协作方的技师们,也提出申请,要求加入技师协会。

老实人不吃亏,爱学习有能力就有机会

 陈金源说,技师协会的活动,之所以能够生龙活虎地开展,除了负责协会工作的人员不计报酬、得失,热心付出外,和公司的大力支持密不可分。“只要在家,技师协会的活动我全部参加。”晏平说到做到。作为玉柴的当家人,他身先士卒以身作则营造出一种尊重工人、珍惜人才的氛围,并提出“建设全国响应当前的技术工人队伍”的口号。

 正是在这种氛围下,技术工人在玉柴“顶天立地”地活出精彩:只要爱学习,有能力,勤琢磨,普通工人在玉柴有许多崭露头角的机会。

 “公司还在生产单位开展评选季度明星员工活动。每季度评选10位明星员工,由车间、工厂推荐,只要有一点点闪光点,普通员工就有机会登上讲台,在管理层面前陈述见识、展现能力。”宁兴勇介绍,玉柴有2万多名