“别的菜场摊位费在降,我们这儿还准备涨,心里不是滋味啊!”

一片减负声中,摊主收到“涨价预告”

昨日,下关河路道社区菜场摊贩向快报反映,好多家菜场摊位费都在降,只有他们没有降,还在酝酿4月份上涨,摊贩很不满,“相关部门都发文件了,我们本以为2011年摊位费会降的,签合同时才知道根本没这回事。”

“涨价预告”愁煞摊主

昨天上午,记者来到位于中央北路的河路道社区菜场。问起2011年的摊位费有没有什么变化,很多摊贩都说交了,暂时没变化,但第二季度可能会涨。一位女摊贩告诉记者,他们的合同是一年一签,摊位费是一个月一交。“1到3月跟去年一样,一个摊位每月180元,但到4月份就要涨10%了。”说完她叹气,“对面的安怀村菜场都减半了,我们为什么就不减呢?”

“自从在报纸上看到摊位费要下降后,我们就一直期待着降价呢,谁知道一点都没降。”摊主罗女士称,现在物价上涨得这么厉害,本来指望这次摊位费减免能少些负担呢,没想到没指望了。“不减就算了,又说明年4月份要涨价。”

“蔬菜摊已经签了合同了,我们还没签。”卖肉的一位摊主称,他们两个柜台是1000元,如果涨10%的话,以后就要1100元。“我们是敢怒不敢言,但就这么妥协的话,说不定还要继续涨,这里生意不算好,再涨价怎么做生意啊。先等等再说吧。”

菜场也有苦衷

河路道社区菜场办公室工作人员称,菜场属于南京市蔬菜副食品集团有限公司,2008年菜场升级改造后一直没涨价。在政府文件下来之前,公司本来准备涨价10%,“后来文件出台后,为配合市场调控,公司决定2011年前3个月不涨价。”

工作人员表示:“我们也有苦衷,我们是民营公司,本身没有任何补贴,而且菜场的摊位费本来就低,在整个下关区肯定是倒数的。”他称,摊贩当然希望摊位费下降,而且他们听说别的菜场已减半了,所以也希望自己的摊位费降低,这是可以理解的。“但人家是公办的,我们是民营的,已经很低了降不起啊。”

随后,记者就此事咨询了南京市物价局工作人员,工作人员称,摊位费一个季度减半是针对公办菜场的,其他民营菜场的摊位费应该适当降低,最起码不能高于2010年年初时的水平。他说,听记者描述该菜场的情况,目前还没看出违规,不过他们会通知下关区物价局作进一步调查。

快报记者 孙利侠

环保标贴没到期,哪来的罚单?

原来是跟着年检“同步到期”了,类似情况的车主别大意

快报讯(记者 李绍富)车主何女士近日来遇到既诧异又堵心的事。去年12月底,她的轿车环保测过关后,现在一年有效期未满,她去办理新的环保检测标贴时,却意外发生轿车已在最近一个月内,连续遭遇了四次环保曝光,理由是无环保检测合格标贴。“难道环保检测有效期也会缩水”?

何女士的车辆年检时间是每年11月10日,此前的年检中,何女士并未办理尾气检测合格的环保标贴。去年环保部门出台了中山陵风景区实施黄色环保标志及无环保标志汽车禁行的政策后,因为每天上班都需要进出中山陵的,于是她去年12月底到机动车辆尾气检测站办理了尾气检测环保合格绿色标贴,标贴上打印的有效日期是到今年12月底。

前天上午,眼看自己轿车的环保检测标贴快要到期,何女士就到相关部门去申领新的环保合格标贴。却被告知,自己的车因无环保检测合格标贴,最近一个月内已连续被环保曝光四次,要缴纳400元罚款。“我的标贴有效期到12月底,怎么会因没有环保标贴而曝光呢?”何女士感觉非常不解。

随即何女士致电环保部门,得到的答复是,她的车年检时间是2010年11月10日,而环保标贴的有效期跟车辆年检时间默认为一致,于11月10日失效,所以她此前的环保标贴于11月10日失效,所以被曝光了。“明明我的标贴上有效期到12月底,我上个月在车辆年检时,看到环保标贴有效期还有一个月,所以就没有进行相关检测,没想到却稀里糊涂被曝光四次。”何女士说,按照相关规定,连续曝光三次后,相关部门应该书面通知,到现在她都四次了,也没接到书面通知,何况自己的标贴还并未到期,她怀疑里面有猫腻。

对此,南京市环保局负责机动车排气污染工作的一姓沈的工作人员介绍,根据国家规定,机动车尾气检测要求跟车辆年检同步进行。“去年她确实是12月底才申领的环保标贴,当时已经是延误检测尾气和申领标贴了,她不明白相关政策,就误以为有效期要到今年的12月底。对四次曝光未接到相关执法部门书面通知问题,该工作人员称,何女士可以按照程序,向环保部门说明情况,三次以后的曝光,经执法部门核实后,可不接受第四次曝光处罚。

对此也有车主认为,因为南京推行环保尾气检测时间不长,所以不少车主未必在年检的同时作尾气检测。如果能在标贴上提醒车主尾气检测应与年检同步,就能避免这样的尴尬。

男科专家信箱

主办:全国关爱男性健康委员会
专家解答热线:025-52238888
电子邮箱:nkxx2010@yahoo.com.cn

常州读者来信问:

我患有早泄已经有好几年了,和爱人的性生活每次都是草草结束,一般两分钟不到,有时候刚开始就射了。爱人也渐渐失去了兴趣,我其实很想进行性生活,但是又害怕早泄。一直羞于寻医问药,但这样下去实在不是办法,请教专家信箱,不知我这种情况该如何治疗?

答:早泄不及时治疗会引起阳痿,甚者引起不育,易造成严重的心理负担,影响家庭和谐。早泄病因众多,包括精神因素和器质性疾病,例如:手淫过度、包皮过长、龟头或包皮的炎症、尿道炎、附睾炎、慢性前列腺炎等。建议您放松心情,积极治疗,同时注意与爱人沟通,获得理解与支持。目前治疗早泄最有效的就是手术,南京建国男科医院在国内率先开展“RF阴茎敏感神经分离术”,疗效显著,你可去该院诊治。

徐州熊先生来信问:

我今年36岁,一年前在当地医院检查出患有前列腺炎,治疗了一段时间后,感觉好了很多,就没有继续治疗。现在性生活突然出现问题,也没什么性欲,一般1分钟就结束了。不知怎么回事?

答:你的情况可能是慢性前列腺炎引起的性功能障碍。慢性前列腺炎一定要坚持治疗,同时要养成良好的生活习惯。前列腺炎的迁延难愈,会对身体带来大的伤害,可引起反复发作的泌尿感染、性功能障碍、不育等。日前,南京建国男科医院引进多项包括“第Ⅲ代智源肽前列腺技术”、“太空热光源定位治疗技术”、“数字程控腔道靶向技术”在内的国际前沿疗法,这些疗法由中国工程院院士郭应禄教授及国家五部委联合认定推荐,经北大男科中心等权威三甲医院临床证实疗效确切。推荐你去该院前列腺疾病诊疗中心诊治。

美国加拿大顶级名校硕士全奖现场面试会

伦斯勒理工 LALLY 商学院独家保录取　时间:1月3-4日

伦斯勒理工 RPI 大学排名
- 全美最佳大学综合 41
- 全美最佳大学工科本科 20
- 美国 25 所新常春藤大学之一

Lally 管理学院排名
- 商科总体 26
- 战略管理本科 1
- 技术创新 14
- 企业管理 25

仁斯利尔理工大学(RPI)1824 年建校,为美国第一类研究型大学。主校园坐落在风景如画的纽约州首府区域,面积 275 英亩。拉里(Lally)管理与技术学院是 RPI 的五个学院之一,且获 AACSB 严格认证的商学院。

“加拿大的哈佛”西安大略大学硕士全奖　时间:1月6-7日

招生主任:W.JOHN. BRAUN
专业:统计精算、金融数学、统计学。
要求:数学、统计学、经济学专业的学生,或数学基础良好的理工科学生。
职业发展方向:
参加这个项目的学生能在两年内办理加拿大移民,然后继续在 U-WO 获取全额资助攻读博士,或者两年毕业后在北美从事金融证券等相关领域的工作。
提前预约电话:025-83240023,面试地点:中山北路 8 号云峰大厦 903(紫峰副楼)

聘

南京润源广告有限责任公司

南京润源广告有限责任公司是一家综合性营销策划广告公司,为多家企业承担平面、电视、网络、户外广告的代理及发布。现独家代理江苏第一新闻综合媒体——龙虎网。

如果你有强烈的进取意识或团队合作精神,优秀的广告从业知识及丰富的广告从业经验,做事认真,为人诚信,不畏挑战,欢迎你加入润源广告。

- **媒　介**:3名,女,形象气质佳,具有出色的工作责任心,有报纸媒体相关工作经验优先。
- **设　计**:2名,女,飞腾运用熟练,熟悉 Photoshop、illustrator 等相关设计软件。
- **网络策划**:2名,优秀营销策划能力,逻辑思维和分析能力强,新闻及医疗相关专业毕业优先。
- **网络推广**:2名,负责客户的维护和推广,有良好的市场开拓能力,不怕吃苦。
- **客户经理**:3名,中等学历,有较强的沟通协调能力。
- **客户代表**:3名,具有服务意识,有一定美容行业经验者或有美容院相关资源者优先。

请携带个人简历至公司面试或电邮资料约见。　(本广告长期有效)
Add:南京市中山南路369号盈嘉大厦1715室　Tel:025-84440778 E-mail:run-yuan@163.com

★集绩号★南京传奇旅行社　许可证号:86655903 86655920 L-JS-J151E 83309139 51863480

逛 东北 游 海南　赠

----- 天天发 --[东北直营店]-----
哈尔滨 亚布力激情滑雪双飞四日 2760元
哈尔滨 双峰雪乡极度温差体验双飞五日 2780元
哈尔滨 漠河(大兴安岭) 北极村双飞七日 3460元
哈尔滨 绥芬河 海参崴(俄罗斯)双飞七日 3920元
沈阳 长春 长白山 哈尔滨 亚布力滑雪双飞七日 4180元
----- 天天发 --[海南大卖场]-----
海口往返 领秀海南岛 1830元 缤纷蜈支洲岛 1980元
欢乐之旅 1920元 行走海岸 1980元
三亚往返 尊贵之旅 2550元 海洋任我行 3350元
完美之旅 2680元 环海深度 3820元
亲密爱人 4590元
以上线路 费用全含 全程三/四/五星标准住宿

相乡香港城　团队天天发 散客四六日
世贸皮草城等一司
免费(专线车)
各大旅行社均可报名
*本活动详情见集行社店堂公告 *本活动最终解释权归南京传奇旅行社所有

20亿启动南京市场　国美元旦放“价”1折起

国美集团与全球500多个家电品牌携手投放千亿资源铺货全国市场,这其中仅南京市场的资源投放量就突破了20亿元。国美两条腿走路,一方面是资源先行,另一方面,面对2011年可能出现的征费和税制改革对家电企业的影响,国美未雨绸缪,已经提前取得和企业方面的合作,大力度推广全国范围的“抑价政策”,确保其在市场的销售主导地位。

大商无算 寻找“需求”与“涨价”之间的平衡点

根据最新市场统计数据显示,自进入12月份以来,特别是12月中旬以后,家电市场的需求呈现直线上升的态势,一方面是消费者对于应季家电,比如空调、取暖器等表现出的需求增长,同时,婚庆家装市场也带动起传统电器,比如彩电、冰箱、洗衣机、厨卫电器的销售,圣诞和元旦双节催生的礼品市场也为手机、电脑、数码等“礼品机”打开了“消费通道”。数据显示,12月份至今,制暖电器需求提升已经达到60%;彩电等传统电器需求增长突破35%;3C产品也有近20%的销售增长。

另一方面,供应商和品牌企业希望借助岁末市场,开展攻坚,打开2011年市场大门的决心也非常强烈,资源在流通领域的提速,表现出今年比较少见的红火状态,让人们暂时忘却渠道下沉给大家电企业的带来的阵痛。

各大卖场的销售统计均反映出家电消费需求的膨胀。在刚刚结束的双休日,圣诞促销的“扇风点火”让家电市场销售再度攀越新高。国美电器在其中搬演了一个成功的“平衡者”的角色,一头是高压的消费需求,一头是供应商的急切眼神,国美仅仅拨动了一下价格杠杆,就很好地平衡了市场。

“2011年,国家欲将征收回收费,除了饱受原材料成本上涨压力、彩电企业将面临更加严峻的挑战;另一方面税制改革也会让外资家电企业‘雪上加霜’,众多的市场挑战在为企业提出更为严峻的考验的同时,成本上涨的结果可能让企业不得不作出变相提价的决策。因此,在此时‘暴风雨之前的平静’,不仅仅是家电企业,国美电器同样希望能够在市场政策变化前,通过价格和更多其他途径,进一步打开市场,提前刺破‘需求布袋’”,南京国美电器市场部相关负责人表示。

该负责人同时表示,此前国美电器联合家电企业推广的“抑价政策”目前已经收到效果,以南京市场为例,与去年同期相比,家电终端市场的整体零售价格同比下降了20%左右,而这一“政策”的影响力还会进一步持续下去。

元旦持续发力促销 维持“平价”局面国美坚守到底

笔者获悉,从本周开始,一直持续到元旦假期结束,南京国美启动“大牌低价、跨年绝杀”主题促销活动。国美通过活动中力度体现的“折”、“惠”、“送”三重让利方式,维持家电市场目前的平价局面。

笔者了解到,国美今年在元旦期间折价方面下了狠劲,最高砍价近6成,在12月31日跨年团购和长假期间,部分品牌、型号商品甚至可能出现1折的低价,足以聚焦关注。从消费者角度考量,惊喜还不限于此,除了价格具备吸引力,国美在卖场活动方面也别具匠心,包括新街口新活馆、建邺万达广场店、江东门店、桥北店、江宁店等在内国美全市各门店,都会开展内容丰富的让利活动,其中团购、加赠、积分、抽奖、以旧换新、财富增值、专款特卖、分期付款等优惠、加送及易购类活动作为有效补充,将为消费者构建一个元旦假期家电低价采购的坚实平台。