

公共机构废旧品回收有指定单位

实施1个月已回收20多吨,回收利用率在80%以上

今年上半年,我市下发《关于加强公共机构废旧品回收利用工作的通知》,要求加强事业单位等对废纸、废弃电器等废旧商品的回收利用。9月26日,我市公共机构废旧品回收工作启动,截至目前,已回收废旧商品20多吨。废旧商品如何实现回收利用?会不会造成二次污染?记者进行了探访。

专业化回收,实现循环利用

按照相关规定,公共机构应将废旧商品卖给指定回收单位。经过公开招投标,洛阳市寰保再生资源有限公司、洛阳市贵金属公司成为我市公共机构废旧商品指定回收单位。

在洛阳市寰保再生资源有限公司回收站里,记者看到,各种废旧报纸、办公用品堆放整齐。在回收站的仓库里,几名工人正仔细地分捡、归类。

据了解,这两家指定单位回收的废

报纸等被捆扎打包后,送往相关造纸厂;废旧电器则被送往具有拆解回收专业资质的中再生洛阳投资开发有限公司。

“回收是基础,加工是手段,利用是目的。”中再生洛阳投资开发有限公司相关负责人说。据了解,目前我市已有20多吨废旧商品通过统一回收、运输、处理、利用,实现再利用,回收利用率在80%以上。

如何实现废旧电器的循环利用呢?以旧电脑的回收为例,工人首先在人工操作台上打开废旧电脑主机机壳,取出电路板,剪除电源线,完成电脑的拆解工作。然后,分类收集拆解下来的机壳、电线、电路板等,其中机壳、电线售给回收金属的相关企业,电路板继续被拆解处理。

废旧电器经处理后,塑料可加工成塑料颗粒,成为塑料制品的原材料;铁、铜等金属将出售给原材料加工商;加工过

程中产生的污染物交由环卫部门处理。

回收网点亟待统一规划

目前,我市城市从事再生资源回收的固定站点共612个,分布于城市不同区域,规模大小不一。回收点大都邻街,利用店面、仓库和闲置院落开展经营。但我市再生资源市场呈无序发展状态,管理相对滞后,没有建立现代化的再生资源回收利用体系。

我市再生资源回收利用行业存在以下几个方面问题:一是行政管理缺位,市场秩序较为混乱;二是市场经营者实力弱,投入不足,龙头企业的带动作用不强;三是税负不均,专业回收公司经营困难。

可电话联系上门回收

“回收公共机构废旧品实际上是

利润很低的公益事业,但有些单位对我们的工作不理解,依旧把废旧商品卖给个体小商贩。”洛阳市寰保再生资源公司相关负责人说。

与个体小商贩相比,专业的回收公司更规范。

个体经营者经济实力较弱,大多只能进行简单的收购、整理、出售。许多个体经营者以简单、粗暴的手段拆解废旧电子产品,造成严重的资源流失和二次污染。

据洛阳市寰保再生资源公司负责人介绍,公司对收购人员实行“六统一”的专业化管理。收购人员经过统一培训,开着统一绿色车,穿着统一服装,戴着统一徽章、携带计量工具,把回收的废旧商品统一归口保存。

工作日期间,相关公共机构可拨打电话63922367、63912951联系收购人员,收购人员将上门回收。

本报见习记者 高峰

去年“双十一”当天,支付宝交易额高达191亿元的“疯狂”让人记忆犹新。今年——

实体商家提前促销抢“先”机

阿里巴巴公布的数据显示,2012年“双十一”期间,支付宝交易额达191亿元,是2010年同期的3倍多。电商来势汹汹,实体商家感到压力巨大。今年的“双十一”即将到来,记者发现,一些实体商家已提早准备,抢占市场先机。业内人士认为,电商对实体店的冲击难免,但由于各类商家经营内容各异,电商对实体商家的“压榨”并非无限的。

实体店提前促销抢市场

今年“双十一”前,我市许多实体百货商家纷纷提前开展各种促销活动,以期抢占商机、提升销售额。

昨日,记者在万千百货了解到,今年10月25日至28日,商场已开展了一轮促销活动。为了应对“双十一”,10月29日至11月3日,将继续开展新的促销活动。

在中央百货,促销活动同样在开展。据该商场企划部工作人员介绍,按照计划,后期还会推出促销活动。

“近期店内会举办家电砍价会。”八方电器王城店的销售人员说,去年的砍价会活动安排在11月下旬,今年提前至11月1日。这样做,是实体商家应对网络电商的营销策略。

除此之外,一些实体商家还在淘宝网上开设网店,通过与相关企业合作,从企业为消费者直供商品,从而降低成本,让利消费者。

与电商竞争,实体店也有优势

有媒体报道,今年“双十一”期间,网络电商将采取“打破线上线下商业界线”方式,即线上品牌进入线下销售,线下企业也可触网经营。有消费者认为,如果此举成为现实,那么就能在实体店试衣,然后在网上以低折扣购买。

“实体店不会甘愿充当电商的‘试衣间’,线上、线下统一销售的可能性很小。”某品牌服装店经营者宋双喜说,我市不少品牌服装店或专柜,都是由地区代理商自主经营。由于各地的店面租金、人员工资等经营成本差异较大,如果统一按照电商的价格销售,最终利润如何分成是个很大的问题。

宋双喜说,实体卖场可以让顾客现场体验、挑选商品,这是独有的优势。另外,实体店销售的商品和网店提供的本身存在一定差异。以服装为例,各大品牌服装企业对供货渠道严格把关。消费者对比实体店和网店销售的同品牌商品后就会发现,网上的超低价商品在实体店很难找到。这是因为相关服装生产企业为保护实体店的利益,将最畅销的商品放到实体店高价销售,网店则销售旧款折扣商品。

“实体卖场能为消费者提供及时、周到的售后服务,电商很难做到这一点。”家电经销商周祥也认为,除了服务质量差异外,网上销售的家电多属“电商专供”。与实体店售卖的商品相比,“专供”商品的规格及材料质量会有所降低,以此保障利润。

线上线下互动是未来大趋势

“未来消费市场的发展趋势应当是网络电商与实体商家之间形成良性互动,而不是激烈的阵地争夺。”河南科技大学区域经济研究中心主任高延军说,实体卖场和网络电商均属第三方销售平台。对于生产企业来说,网络电商异军突起,给生产企业多了一条产品销售渠道。未来会有更多商家将低价折扣商品转入网上销售,实体卖场作为新品体验、品牌形象展示的作用将得到加强。消费者可以根据自己的不同需求,选择不同渠道购物。

业内人士认为,一些大型实体卖场,可以通过开设网上商城的方式,在商品折扣季,将卖场内各商家的折扣商品放在商城销售。此举不仅能降低经营成本,还能以更优惠的价格吸引消费者。

本报记者 王蕾 本报见习记者 苏楠

美容店圆农村女孩创富梦

【创富主角】

简小娜,25岁,洛宁县底张乡人。18岁那年,她来到市区一家美容店打工。生活的压力让她意识到,只有自主创业才能改变生活。5年间,简小娜已在市区开了3家美容店,圆了自己的致富梦。

【创富过程】

■家庭困难激励她创业

“18岁那年,我离开农村,来到城市打工。”简小娜说,打工谋生不容易,只有掌握一门技术才能养活自己。于是,她立志做一名美容师。在起初来洛的3年间,简小娜学过按摩,后在美容院当学徒,学习各种美容手艺。

简小娜说,起初她并未打算自主创业,打工期间每月2000左右的收入,能够满足生活所需。不过,考虑到要为家人分忧,这些钱远远不够。

“父亲瘫痪在床已6年多,他的医药费普通农村家庭负担不起。”简小娜说,当时弟弟还在上学,自己必须承担

起家庭的重担。只有创业才能让家人过上好日子。

2008年,涧东路附近一家30多平方米的美容店要转让,简小娜决定盘下这家店。

当时简小娜只有4000多元存款,而盘下整个店至少要8万元,她东拼西凑才弄到这笔钱。起初,美容店的生意不好,每月营业额才1万多元,后来,在简小娜的悉心经营下,美容店的月营业额升至3万余元。

■真诚待客生意越来越好

2011年,简小娜又在涧东路与凯旋路附近开了第二家美容店,面积有100平方米左右。今年,简小娜又开了第三家美容店。

“如今市区高档美容院很多,自己的小店想生存,必须靠好口碑。”简小娜说,从小父母就教育自己要真诚待人。因此,简小娜把每一名顾客都看作是自己的家人,尽心尽力做好服务。无论顾客是来做美容,还是来做中医按摩,她都要让顾客切实体验到效果。

简小娜说,虽然自己开了3家店,但几乎没花钱做广告,现有的顾客都是老顾客介绍来的。时间久了,不仅附近的居民来消费,连涧西、瀍河的也来消费。

“很多人说,师傅教徒弟总会留一手,但我一直把自己的手艺毫无保留地教给员工。”简小娜说,自己美容店里的



简小娜为顾客做美容

10余名员工,都来自农村,她希望这些同龄人将来也能闯出一片天地。

【创富点评】

河南科技大学区域经济研究中心主任高延军:随着生活水平的提高,人们对健康、美容的消费需求也越来越大。对于普通创业者来说,选择临近社区开一家小型美容店,创业成本不高,有可行性。不过,有意通过类似方式创

业的人要注意,首先要掌握过硬的美容手艺,确保服务质量,以好口碑吸引消费者。同时,应提供尽量全面的服务项目,现代人生活节奏快,希望进店就能享受尽可能多的服务,方便又省时。另外,在聘用店员时,应严格把关,他们既要有过硬的手艺,又要有上进心和有良好的沟通能力。特别是那些愿意与客人分享心得的美容师,更容易让顾客信赖。

本报记者 王蕾 文/图

报价降幅不大 节后“错峰游”遇冷

根据往年情况,进入10月末,旅游淡季再次来临,各种旅游线路报价会大幅下降,不少市民选择“错峰游”。而今年这个淡季似乎特别淡,节后“错峰游”遇冷。

淡季旅游报价降幅小

往年十一旅游高峰过后,旅游线路报价会普遍“跳水”,然而,记者了解到,目前虽有一些旅行线路报价较十一期间有所回落,但降幅不大。

“今年的情况和去年不同。”九都路某旅行社负责人说,以往往云南的线路为例,目前报价在3000元左右,虽较十一期间降了近两成,但相比往年同期贵

了500元左右。

一些旅行社的负责人表示,《旅游法》实施后,各旅行社将购物、自费项目从线路中剔除,推出的线路成了“纯玩线路”。在机票、住宿价格下降的带动下,目前的出游价格比十一期间平均下降10%左右,这样的降幅较往年同期小了很多。

错峰出游人气不旺

受价格影响,错峰出游的人数明显减少。市民吕婷本打算趁着旅游淡季带家人到海南游玩。不过到旅行社看过报价后,她放弃了出行计划。“上月才2000元,现在要3000多元,价格有些

高。”吕婷说。

和吕婷有着类似想法的市民不在少数。记者了解到,尽管十一过后国内线路中海南、云南、四川等的报价跌幅较明显,但因其比往年高出不少,仍难吸引游客。

南昌路某旅行社的负责人介绍,往年十一过后,不少市民都会选择错峰出游,但今年来报团的人数不多,从预定情况来看,报名人数比往年同期减少近三成。

传统旅游市场受冲击

上周,在某事业单位上班的张炎彬和几个朋友一起去武汉玩了一圈。“《旅

游法》实施后,旅行社参团价格一直往上涨,最后,我们选择了自驾游。”张炎彬说,参加这次旅行的共有4人,算上景点和吃饭住宿的费用,每个人的花费和报团出游的价格差不多。

随着《旅游法》的实施,去哪儿网、携程网等旅游网站越来越受自助游一族的欢迎,我市旅游行业是否会受到冲击?市旅行社行业协会副会长刘保东表示,有冲击是必然的,这就需要本地旅行社积极作出调整,加大对自由行自助、半自助产品的开发力度,为游客留出更充足的自由活动时间,在保留旅行社资源优势的同时,给游客更加丰富的出游体验。 本报记者 成帅华

讣告

先父程济群,于2013年10月28日18时20分病故,享年84岁。定于11月1日(星期五)上午8时30分在洛阳殡仪馆万安厅举行告别仪式。谨此讣告。

子:程相铎 媳:郭素玲
程相渠 裴丽娟
女:程淑芬 婿:朱贯修
程会芬 张聚生
程会霞 郭战斗
携孙辈:程骋 程首一(孙女) 泣告

讣告

吾夫马华一,生前系机械工业第四设计研究院离休干部(地专级),因病医治无效,于2013年10月25日逝世,享年88岁。定于2013年10月31日8时30分在洛阳殡仪馆馆长厅举行遗体告别仪式,敬请生前好友届时参加。当日7时30分在第四设计院大门口乘车前往。

妻:张耀芬 携
子:马园兴 媳:程春霞
女:马丽 婿:陈新学
马丽萍 及孙辈 泣告

讣告

慈父陈士宏,生前系洛阳市人大常委会副主任,于2013年10月29日凌晨5时30分因病医治无效逝世,享年85岁。定于2013年10月31日8时30分在洛阳殡仪馆铭德厅举行遗体告别仪式,敬请生前好友届时参加。当日7时30分在市教育局大门口乘车前往。

子:陈惠民 媳:孙秀文
陈裕民 王云英
女:陈惠文
及孙辈 泣告

挂牌出让终止公告

于2013年10月28日发布挂牌出让公告的LYTD-2013-59号地块,因故终止挂牌出让。

洛阳市国土资源局

洛阳市公共资源交易中心

2013年10月30日

监测的水产品全国价格均高于去年同期

据新华社全国农副产品和农资价格行情系统监测,与前一日相比,10月29日,猪肉、禽蛋、水产品价格下降;水果、成品粮价格稳中有降;牛羊肉价格稳中有涨;蔬菜、食用油价格微幅波动;奶类价格基本稳定。

猪肉、禽蛋、水产品价格均下降0.1%;牛腩肉价格涨幅未超过0.1%。牛腱肉、去骨鲜羊肉、带骨鲜羊肉价格持平;在监测的21种蔬菜中,10种价格下降,6种价格上涨,5种价格持平;普通鲜鸡蛋、白条鸡价格分别下降0.2%、0.1%;鲤鱼、带鱼、草鱼、

鲫鱼、罗非鱼价格分别下降0.3%、0.3%、0.2%、0.2%、0.1%。

监测数据显示,中秋节以来,监测的水产品全国价格整体均呈下降走势。与9月19日相比,10月29日,鲫鱼、草鱼、罗非鱼、鲤鱼、带鱼全国价格分别下降4.4%、4.2%、4.2%、3.2%、2.0%。

不过,目前监测的水产品全国价格均高于去年同期。与去年同期相比,10月29日,草鱼、罗非鱼、鲫鱼、带鱼、鲤鱼全国价格涨幅分别为9.1%、8.3%、6.1%、5.9%、2.1%。

(据新华社北京10月29日电)