

跟踪报道

市教育局下发文件明确中小学生学习证印发工作

学生证啥模样? 红皮金字一寸照

见习记者 马毓莹

本报讯 11日下午,记者从市教育局获悉,该局要求我市各中小学校免费为学生印发学生证的文件

已经发出。文件不仅要求学校在学生自愿的基础上为每个学生免费印发学生证,同时也对学生证的格式作出明确规定。依照规定,将要印发的学生证

长、宽分别为7厘米、5厘米,外皮采用塑料材质,颜色为红色。证件正面印有“洛阳市中小学生学习证”等烫金字。展开后,学生证左侧印有学生证编号及学生姓名、性别、类别、学

校、发证日期等6项内容。右侧是一寸照片粘贴处和证件使用说明。文件还规定,印发的中小学生学习证编号为4位数,照片处须加盖学校公章。据市教育局基础教育科的工作

人员介绍,截至目前,文件已下发到全市范围内的近百所中小学校,职业类技术学校也在此项工作范围之内,各学校学生证印制工作已陆续展开。

KTV包房门把手“使坏”,6名客人被反锁许久——受不了了,破门而出上厕所

见习记者 王文斌

晚饭后和朋友去K歌,却被反锁在包间内,市民曹先生为此吃尽了苦头。

10日晚上,曹先生喊上5个朋友,到景华路和郑州路交叉口的KTV唱歌。他们边喝啤酒边K歌,玩得很高兴。3个多小时

后,准备打道回府时,几个人都傻眼了:包房的门被反锁了,从里面怎么也打不开。他们想尽各种办法,都没能引起外面人的注意。

大家有些急了,而更让他们难受的是,由于刚刚喝了不少啤酒,大家都急着上厕所。总不能在包房内解决吧?无奈之下,曹先生只好报警求助。可就在衡山路派

出所民警赶往现场的途中,曹先生的一个朋友实在忍不住,一脚踢开门上的玻璃,把手伸出去开了门。

民警赶到现场时,一行人刚从厕所里出来。民警调查后发现,该包房门外的把手很长,螺丝脱落导致把手歪到一边,正好卡住大门,将曹先生等人反锁在内。(线索提供者王女士获50元券)

拾金不昧遭“批评”他和失主成朋友

记者 陈小伟 通讯员 李莹利

昨日采访时获悉,洛阳银邦投资担保公司612营业分部的老周拾金不昧时连着被失主“批”了两次,不过最后他们成了朋友。

真可谓是不打不相识。老周名叫周松峰,今年60多岁。前天,他和朋友到七一路老洛阳阳面馆用餐,吃完饭发现邻桌年轻人坐过的凳子上有一个皮包。

老周对朋友说:“估计是年轻人喝点儿酒把包忘了,得赶紧想办法通知他们。”

朋友劝他:“算了,别管闲事了。”老周不以为意:“现在做点好事会怎样?”

老周拿着包和朋友在酒店门口等了近20分钟,不见有人来找。他们决定打开包从包内寻找失主的线索。

包里有两打百元钞票,共20000元,散钱也有几千元;还有身份证、去上海的软卧火车票和半盒名片。

名片和身份证上的名字一样,都是贾学超,平顶山某公司副总经

理。老周和朋友商量后决定打电话联系他。

电话拨通后,老周试探着问:“你是不是贾先生,看看你丢了没有?”对方的语气很冲:“你才丢包了,我就是丢包了也是去找警察,关你啥事?”说完就挂了。

朋友有点生气,怪老周自作自受。

几分钟后,老周的电话响了,刚才口气很硬的贾先生和气多了。他解释说自己刚喝完酒回家躺下,接到电话以为是恶作剧,所以说有点不论。

贾先生很快赶了过来。人和身份证上的照片吻合,包里有啥说得也对。老周就把皮包还给了贾先生。这件拾金不昧的故事还没完。

贾先生坚持给老周2000元表示谢意,同时弥补自己酒后话语的冒失,老周坚决拒绝。

没想明白的贾先生又开始“批”老周:“2000元钱你不要?你很有钱?你在哪个单位工作?我得去你单位看看。”

到了老周的单位,聊天喝茶,互发名片,他俩成了朋友。

洛网 www.lyd.com.cn

洛阳人看洛阳手机报

权威、专业、及时、准确

- 洛网手机报由洛阳日报报业集团精心打造,立足本地,国内、国际同步推送,时尚实用,服务贴心。
- 洛网手机报本地新闻资讯内容非常丰富,占到了60%以上。

移动用户发送短信 LYD 到 10658300 订阅, 3元/月, 不收GPRS流量费。
联通用户发送短信 712 到 10655885 订阅, 3元/月, 不收GPRS流量费。



绘图 李玉明

“十一”大战完美收官 美的空调销量劲增四成

经过七天厮杀,空调行业“十一”黄金周销售大战完美收官。其中,美的空调以变频柜机为“开路先锋”,以变频空调和一级高效定速空调组成的“绿色大军”,一路攻城略地、所向披靡,成为“十一”期间空调销售大战的最大赢家。洛阳美的制冷产品销售有限公司总经理周海波表示,“十一”七天时间里,美的空调销售总量同比增长四成,其中,美的变频空调销售同比增长180%,美的变频空调占整体空调销售比例已经达到65%,多项数据再创历史新高,变频空调销量更是数倍于竞争对手。

美的空调变频柜机热销创纪录

空调越来越成为人们家居生活中不可或缺的家产品,人们对空调的需求也与日俱增,价格不再是唯一的考虑因素,健康、节能、时尚、服务等越来越成为影响人们购买的关键性理由。变频空调柜机作为美的2011冷年的推广重点,将充分考虑消费者感受,从产品设计理念到技术创新力度等方面都将进一步升级。以“超微感”舒适变频技术,从“恒温精控、舒适湿度、内外静音”等三方面全新定义空调的舒适性,为消费者营造前所未有的体验,确立“美的变频更舒适”的市场消费导向。

“在新冷年开盘之际,美的空调便大幅领先,特别是变频空调柜机在美的的大力普及下,很受消费者欢迎,其销量在“十一”期间迎来首轮高潮。”周海波告诉笔者,“十一”期间,消费者不仅可以抢购特价款的美的变频空调柜机,还尽享了多种形式的优惠,如“进店有礼”、“超低价抢购”、“现场抽奖”等心动活动。因此,美的变频空调柜机销量占比一举突破柜机总体销量的30%,呈现了喜人的强劲增长势头。

业内专家表示,美的变频空调凭借前阶段取得的市场先机 and 领先优势,在今年力推变频柜机普及,目的就是为了提高消费者的生活品

质,从舒适性、节能性和美观性等方面全面满足消费者对于居室环境的更高要求。

掌握核心技术冲击变频空调800万销量目标

作为空调行业的领袖企业,美的空调拥有业内最多的变频产品数量、最广的变频产品线。特别是新冷年主推的V、K、F、E四大系列美的变频空调柜机新品,其无氟环保冷媒R410A、10赫兹超低频运行技术和时尚外观设计三大领先优势,极大地提升了美的变频空调的综合竞争力。

今年8月,美的变频空调以35%的市场占有率,连续两年蝉联销量冠军,持续领跑变频空调市

场。8月底,美的电器发布的2010年上半年财务报告显示,上半年美的电器收入390.25亿元,同比增长56.72%,其中,空调及零部件实现收入258.55亿元,同比增长39.85%。至此,美的在空调业务的收入和增长率上已经全面超越其他品牌,成为国内空调行业第一。

据了解,2010冷年,美的变频空调国内市场已如预期超过了400万套销量,洛阳区域达到了5万套。预计新冷年里洛阳区域美的变频空调销量将占总销量的50%,突破8万套。同时,在2011冷年里,美的变频空调将冲击国内变频市场份额50%大关,从而一举占据变频空调市场的半壁江山。(美文)