东营区2012年“春风行动”启动

640名招聘者现场与企业达成就业意向

本报2月9日讯(记者 吕增霞 通讯员 商海防) 9日上午9时,东营区2012年“春风行动”启动仪式暨首场用工洽谈会在黄河三角洲油地军校就业联动服务中心举办。参加本次招聘会的企业有山东科瑞集团、胜利油田康贝石油工程装备有限公司、东营光伏太阳能有限公司等76家,共提供3850个就业岗位,吸纳了1300多人求职择业,其中有640人现场与企业达成了就业意向。

9日上午,启动仪式还没有开始,招聘者们便提前来到黄河三角洲油地军校就业联动服务中心探营,仔细查看各个单位的招聘简章。由于本次招聘会主要服务对象是登记招聘的各类用人单位,入场求职的返乡农民工、农村劳动者、高校毕业生以及各类专业技术人员、其他求职人员。现场,记者看见了许多农民工的身影,其中有很多人是第一次参加招聘会。据东营区人力资源和社会保障局的工作人员介绍,为了让农村富余劳动力快点找到工作,他们在年前和年后就到村里进行宣传通知,还免费提供车辆把他们带到招聘会现场。

据了解,前来参加本次招聘会的企业有76家,提供3850个就业岗位,共吸纳了1300多人求职择业,9日一天约有640人现场与企业达成了就业意向。洽谈会的成功举办,进一步缓解了中心城区企业“招工难”问题,有效地促进了人力资源有序转移。

现场特写

赵聪给母亲张秀介绍招聘单位的情况。 本报记者 郑美芹 摄

初次参加招聘会的女农民工们表示很难找到合适的工作。 本报记者 郑美芹 摄

女儿为母亲当“参谋”

在招聘会熙熙攘攘的人群中,有一对母女吸引了记者。她们每到一个招聘窗口前,女儿总是仔细地咨询,然后再跟妈妈讨论。经询问,原来参加招聘的不是女儿,而是母亲,女儿为了帮母亲找工作,现场当起了“参谋”。

大学生赵聪告诉记者,妈妈张秀一直在家里种地,从来没有进城工作过,现在她上大学了,妈妈觉得在家里空闲的时间比较多,于是想找份工作。“妈妈,您看这个岗位怎么样,工资低不低?”每看一个岗位,赵聪就给妈妈介绍一下,因为妈妈识字不太多,赵聪就会认认真真地进行咨询后,再征求妈妈的意见。妈妈说,工作单位最好能够离家近一些,这样就不耽误照顾家里了。赵聪说:“妈妈的文化程度不高,认字不多,让她一个人出来找工作,我不放心,所以就陪妈妈过来了,这样妈妈也能有个陪她一起商量的人。”

这位妈妈说,她已经参加好几个招聘会了,不过没有碰到合适的工作。“这次有女儿陪着,也能听听女儿的意见,希望能够尽快找到称心的工作,挣钱的同时还不耽误种地。” 本报记者 吕增霞

中老年农民就业“还挺难”

9日,在招聘会现场有一群人格外醒目,他们是来自东营区各村的村民。记者了解到,他们中有很多人是第一次出来找工作,年龄大都在50岁以上,孩子已经成家或者即将成家,为了减轻孩子的负担,他们想到外面挣点钱。不过多数农民工希望工作地点能够离家近一些,这样就不耽误种地了。在现场采访中,多数中老年农民工表示找到合适的工作“还真难”。

60岁的丁树珍告诉记者,他之前一直种地,考虑到种地挣不了多少钱,便想着出来打工。与丁树珍一行的同乡近20人,他们差不多都50多岁了,而且文化程度比较低,只是希望通过力气挣钱贴补家里。

龙居谢何村的王金华等20多个女农民工在招聘会上想结伴找个合适的工作,但是逛了一上午,也没能找到称心的岗位。王金华沮丧地说:“因为没有技术,没有文凭,适合我们的岗位只能是保洁这样的服务行业,但是每月待遇都低于1500元,这样算下来,就不如我们在家里种地了。找个合适的工作还挺难。”

东营区人力资源和社会保障局的工作人员说,这部分人以前没有出来务工,缺乏社会经验和必要的技能,又加上文化程度低,所以就业比较难。该工作人员建议他们学习一些基本技术,多参加培训,以此增加就业的机会。

本报记者 吕增霞

全球鹰GC7售价6.69万起 搭载6速变速器

12月15日,吉利全球鹰GC7在长沙车展上宣布首发上市。新车有1.8CVVT与1.8DVVT两种动力共6款车型,售价为6.69万-8.99万元。这是A级车市首款搭载6速手自一体变速器的全新家轿。吉利销售公司相关负责人表示,全球鹰GC7此次在湖南区域上市后,后续将陆续在全国分批上市。

全球鹰GC7最大亮点在于动力和传动系统上首次使用了澳大利亚DSI 6速手自一体变速器+DVVT发动机的黄金组合。这也是吉利自2009年收购世界第二大自动变速器公司澳大利亚DSI后,首次将6速自动变速器技术用于旗下车型。据悉,该变速器的换挡响应时间仅为0.3秒,而百公里油耗为6.7升。发动机最大输出功率为139马力,峰值扭矩达到为172Nm。

GC7整车长宽高为4547mm、1734mm、1470mm,轴距为2600mm。外观设计上采用了吉利汽车紧凑的弧线型设计,内饰采用双色的配色风格。

东营华众上海大众新店售后服务正式运营

位于西城北二路郝家工业园的华众上海大众4S店自2011年9月底开业以来,在巨大的市场空间下,凭借上海大众良好的品牌形象,以及华众上海大众强大的综合实力和在4S品牌店运作上的成功经验,2011年上海大众品牌在东营地区有着良好的市场表现,同时为广大新老用户提供着高品质的服务。

作为山东省规模最大,硬件配套设施一流的上海大众旗舰店,在建设用料上坚持选取环保材料,并且严格按照大众厂家新标准来搭建新的4S展厅,沉稳、高雅、气派的设计风格将欧洲的文化底蕴与环保意识完美融合,彰显高雅格调,凝聚现代气息。其主营业务包括整车销售、售后服务及其他相关汽车服务,与其同步建成的服务站也预示着上海大众华众上海大众4S店将以全新的面貌及优良的硬件配套设施更好的服务于广大的消费者,为上海大众用户带来崭新的国际化服务体验。售后维修服务正式运营,特推出进店有礼活动:进店维修保养,保养工时费5折,维修工时费7折。

中级车竞争分野 第九代CIVIC(思域)坚守精品路线

根据中汽协数据,中级车2011年的市场份额超过35%,牢牢把握着最大细分市场份额。不过,不容忽视的是,随着B级车价格不断下探,不少中级车终端价格已经大幅松动,部分品牌通过增配车型、直接降价等手段维持销量。可以预见,2012年的汽车市场上,还将出现更多的“以B攻A”车型出现,中级车的竞争也更为白热化。

第九代CIVIC(思域)上市以来仍旧凭借强大的品牌力和产品力取得骄人战绩,选择异于竞品的方向:坚守精品路线,以价值感打动消费者,取得超过预期的销售成绩。

作为Honda全球中级车典范之作,CIVIC历经八代传承,素来以领先对手一代的实力傲视群雄,第九代CIVIC(思域)也不例外。第九代CIVIC(思域)独有“先进、低油耗、安全”三大核心优势,从而面对来自不同级别的竞争也能应付自如。

第九代CIVIC(思域)采用超越同级的全息座舱设计;融合屏保、音乐、行车信息、导航提示、蓝牙显示及可视化倒车系统等多项功能的智能化显示系统;一键启动系统、可八向自动调节的驾驶席座椅、功能齐全的三辐方向盘,无不彰显其先进座驾的魅力。而第九代CIVIC(思域)采用全球领先的i-VTEC发动机和E-CON系统,1.8L和2.0L车型综合工况油耗仅分别为6.8L/100km和7.4L/100km。此外第九代CIVIC(思域)首度引入信息安全概念,搭载“VSA+EPS”的黄金组合,全系标配主副驾安全气囊及侧安全气囊,成为名符其实的五星安全之车。

目前中级车市角逐正酣,各车型均是野心勃勃,2011年的车市到底是走出低潮还是持续低迷,这需要时间给出答案,但凭借第九代CIVIC(思域)广泛的市场认可,已能预见这款指引未来走向的座驾仍将在中级车市场走得更远。

挂失声明 东营高格商贸有限公司(法人:尹光明)公章丢失,特此声明。