

嫌新迁来的收费站影响了自己生意

陵县数十辆出租堵了收费站

本报德州3月8日讯(记者 牟张涛) 因嫌新迁来的104国道临邑收费站对陵县出租车运营影响很大,8日,在陵县一出租车司机与收费站发生摩擦后,同公司约50辆出租车将收费站一端的入口“堵”上了,一时造成过往车辆发生大面积拥堵。

50辆出租整齐排放

过往车堵了3公里

“104国道临邑收费站被出租车堵上了,我们这些私家车被堵在收费站半个多小时了。”8日14时许,市民韩先生拨打本报新闻热线称,过往车辆堵成“长蛇阵”,绵延近3公里。

15时许,记者赶到位于临邑县临盘镇的现场,现场已被交管部门疏导完毕。附近村庄的高先生告诉记者,14时40分左右,出租车离开现场,之后交通也逐步得到疏导。“当时红色出租车停

在收费站口西50米处,5辆车一排,得有近10排。”高先生说。

据该收费站工作人员孙猛介绍,当时事发很突然,在13时左右,数十辆出租车突然停在收费站口西侧,导致过往车辆无法通行,“出租车都是陵县天益信出租车公司的,得有50辆左右。”孙猛说,110民警和交警都来到现场,之后也和该出租车公司取得联系,一位负责人来到现场,将出租车司机带走。

“新站”遭遇收费难

迁来后常有摩擦

据了解,根据山东省鲁政字〔2011〕296号《山东省人民政府关于撤销和迁址部分普通路桥收费站等有关问题的批复》,104国道的临邑收费站于2012年1月1日自临邑的南部迁至北部的临盘镇,因紧靠近陵县,对陵县车辆的出行带来一些影响。孙猛还告诉记者,收费站迁到这里

后,收费难的问题比较突出,曾和过往车辆发生过不同程度的摩擦,其中包括陵县的出租汽车,但像今天这样的事件还是第一次发生。

记者随后来到陵县,在街头找到了几名“参与”了本次事件的出租汽车司机。“这个新迁来的收费站正好位于从陵县到临邑县的主干道上,现在来回就是20元,让我们出租车运营压力很大。”出租车司机王先生说,从陵县县城到临邑县城打出租车需要50元,而燃油

成本就需要30元左右,如果再去掉20元的来回过路费,基本上就白跑。“这个路口基本上是我们到临邑、济南、商河、济阳的必经之路,所以这对我们影响很大。”另一名哥也抱怨说。

关于这件事的起因,记者联系到天益信出租车的刘经理,他说:“据说是一位出租车司机送客要过收费站,不想交过路费,因此和收费站发生了争执,之后多位出租车司机都赶到了收费站。”

落户把关不严,临沂一村民户口簿上出现荒唐事

妻子的私生子竟成丈夫“弟弟”

本报临沂3月8日讯(记者 郇恒吉 胡跃东 实习生 邵长芹) 8日,平邑县仲村镇东坝子村一村民向记者反映了发生在自己身上的奇特遭遇:三年前,他老婆与他人私奔并生下个儿子,前不久他去派出所查询户口获知,老婆与他人的私生子竟落户到了他家,更荒唐的是他成了这个孩子的“哥哥”。

妻子与他人生子

落户成丈夫“弟弟”

8日上午,记者在坝子村见到了村民管见。“2007年2月,我与李琳结婚。”管见说,他和妻子都是二婚,当初结婚时妻子带来了一个4岁的女儿。

2008年开始,村会计李因阳的出现,让他的生活发生了变化。“李因阳以帮妻子女儿改为我姓和批二胎准生证为由多次到我家。”管见说,他将村会计的话信

以为真,便把自己的身份证和户口簿交给了李会计。

“自从把身份证和户口簿交给村会计之后,先是妻子离家出走与他私奔,后来二人于2011年10月19日生下了一男孩。”管见说,今年2月份,他到仲村镇派出所调出了自家的户口明细,常住人口登记卡索引表上,除了父母和他的名字外,多出了一个于2011年10月19日出生的男孩,名字为“李洞梁”,并且与他父亲关系为父子,他感觉很纳闷。

无村委证明落户

记者调查难找人

据东坝子村村主任管彦明介绍,管见的妻子李琳确实和村会计李因阳私奔了,两人还生下一个孩子。管彦明说,办理新生儿落户手续时,必须由村主任签字出具村委接收证明,而他从未开过关于“李洞梁”的接收证明。



在派出所调出的户口索引表上,新落户的“李洞梁”成了管见的弟弟。

上午11时许,记者来到了仲村镇派出所户籍室,了解到办理新生儿落户,必须具备五个条件:居民户口簿,出生医学证明,父母结婚证,计划生育服务手册或生育证,村(居)委或单位接收证明。

对于“村里未开出接收

证明,怎么也能落户村里”的疑问,户籍室一位未穿着警服的工作人员说,只要能落户的所有手续齐全就可落,当记者提出要查看当时落户的手续时,对方则表示需要县公安局户籍科同意。随后,记者联系上了平邑县

公安局户籍科,一名男子称“科长不在,拒绝接受采访”,便挂断了电话。

8日下午,记者试图根据村民提供的李因阳联系方式,向他了解相关情况,但其电话一直处于无法接通状态。

○追踪报道

“椅子老师”获助有望告别轮椅

本报3月8日讯(记者 董钊 实习生 袁丹) 济宁市鱼台县王树科坐在轮椅上苦心教学11年(见本报2011年11月10日A14版报道),近日,在济南一家医院的帮助下,王树科成功做了脊柱手术,如果后续治疗顺利,他有望脱离轮椅,重新走上讲台。

王树科是鱼台县鱼城镇前蒋小学的一名教师,11年间,王树科老师因胸椎后凸畸形,丧失独立行走能力,只能坐在椅子上为学生上课,被他的学生们称为“椅子老师”。2011年王老师的病情进一步恶化,如果不及时手术,随时都有瘫痪的危险,经过多方辗转,济南中德骨科医院决定免费救助这样一位令人尊敬的“椅子老师”。

3月4日8:30,王树科老师被推进手术室。王老师的脊柱手术历时8个多小时,并取得圆满成功。目前,王树科老师正在术后恢复中。据介绍,因为王树科老师多年处于下肢不全瘫痪的状态,所以要想扔掉拐杖还需要进行一系列长期的后续治疗。

联想智能手机销量突飞猛进, 跻身中国市场前三

据联想近日公布的第三财季财报显示,得益于乐Phone S2、A60、P70等热门产品的推出,联想智能手机在中国市场实现历史性突破,销量同比增长20倍,增速达到了市场的近两倍。2011年12月,市场份额仅突破10%,而到2012年1月,该数字又进一步提升至11.1%,成功跻身前三甲的行列。

这些数字的获得能源于2011年初,联想根据移动互联网市场在中国的迅猛发展做出了重大组织架构调整,成立了联想移动互联和数字家庭业务集团(以下简称MIDH)。

通过积极寻求产品的差异化创新,联想以全面的产品组合满足各个细分市场的需求——通过S、A、P等几大系列产品,从定位、外观、定价、渠道等方面满足高、中、低各层次消费人群的需求,完美乐Phone在中国智能手机市场的产品布局。

除了丰富多样的产品布局,联想乐Phone在产品技术创新的成绩也可属亮点,不仅拥有全景拍照、笑脸识别等拍照应用,还有实现语音拨号、发短信、发微博的云语音秘书,基于深度内核定制的“五屏三模”技术更



乐Phone家族产品

让用户毫无安全的后顾之忧。联想MIDH围绕客户的应用体验与产品的功能性突破,技术应用,让智能手机在2011年变得流光溢彩,精彩不断。

此外,通过与国内三大运营商的合作,联想不仅进一步提升了智能手机的品牌影响力,同时也是其在智能手机市场实现市场份额快速增长的重要原因。2011年,联想智能手机累计销量已接近600万部,在运营商终端市场份额创历史新高。当2011年下半年以来,联想MIDH已陆续推出了联想乐Phone A60、A68e、A66t、A990e、A668等多款运营商定制的3G智能手机,这些乐Phone A系列产品通过与运营商合作定制模式,以不高于1800元的价格,配以流畅的性能和丰富的应用,使数以百万计的消费者享受

到移动互联网时代的3G体验。

通过与运营商全方位、全运营商式的深度合作,联想在千元智能终端领域三箭齐发,通过千元3G智能手机掀起了新一轮3G移动智能手机的普及风暴。联想乐Phone A60作为其中的佼佼者,创造了单月销量突破50万台的奇迹,成为销量破百万级别的明星产品,截止到目前, A60在运营商渠道已取得了超过200万台的销售业绩。其他几款手机的销量也在短时间内纷纷突破百万大关,真正做到了运营商与联想品牌的持续共赢。

2012年,随着本土品牌对运营商市场的强势介入及运营商渠道主导权的下放市场,中国智能手机市场的竞争将会变得异常激烈,联想要巩固优势并进一步突破,就必须要有自身优势,抓住智能手机进入大屏双核时代的机遇,更为聚焦细分市场。目前,在高中低各个档次联想都已投入研发,并将在年内推出多款针对女性、商务、效能型乐Phone的高性价比和高性能智能手机,一款新的智能手机风暴必将再度袭来。用刘军的语录说:“2012年,联想会继续在智能手机领域投资,保持势头,全线发力,成为中国的领导品牌。”

IT名企入驻山东, 信息业迎来“春天”

近日获悉,由广东省知名IT企业——深圳市东方传奇网络科技有限公司启动的东方传奇全国巡展山东站将于本月16-18日赴青岛与济南。

据了解,东方传奇是国内知名的信息技术研发企业,在企业运营信息化与电子商务解决方案方面具有较深的造诣,旗下的“美思维客户关系管理系统”、“美思维建站魔法师”、“美思维营销管家”等软件产品一直在国内备受关注。

据悉,此次山东巡展,为东方传奇全国巡展的第三站,前两站已于不久前分别在郑州、北京成功举行。此次山东之行,东方传奇将携旗下一系列信息化产品——新版的美思维营销管家,于本月16日在青岛市举行新产品发布会。据了解,美思维营销管家是东方传奇自主研发的一款网络营销一站式管理软件,能够帮助企业解决营销网站建设、网络推广、客户转化、企业管理等问题,是国内首款真正帮助企业实现整个电子商务流程管理的综合化系统。

18日,东方传奇还将转战济南市,针对东方传奇的美思维电子商务解决方案系列软件用户举办专场会议。届时,将有多名技术专家与营销专家为用户进行软件操作、市场运营、企业管理等方面的实训。据了解,东方传奇将全国巡展第三站定在青岛,有着其发展战略上的考量。据东方传奇总经理戚继明先生介绍,当2011年,东方传奇就制定了全国市场扩张的运营战略,借助该公司的研发实力与产品优势,东方传奇将在全国各地陆续成立子公司,通过在当地“落地生根”的策略来快速占领各地市场。东方传奇的山东之行,同样包含着该公司的战略雄心,巡展结束后,下一步将转战在山东成立子公司。

据业内人士表示,外地知名IT企业“借龙过江”进入山东,能给我省信息产业输入新鲜血液,引进诸如东方传奇这样的优秀企业,对促进我省信息产业的发展大有裨益。可见,东方传奇此次山东之行,无疑会给我省信息行业带来一股春天的气息。