

本栏目由
国贸中心
菏泽第一商圈
友情赞助

见报有奖
大奖1000元

重奖新闻线索

24小时
新闻热线:

6330000

菏泽联通独家支持

15562077000

突发事、烦心事、新奇事、感人事, 我们事事关注, 时时聆听

砰!取暖炉凌晨炸开花

鄄城一经销商没提供三包凭证违规,最终免费更换新炉膛

本报鄄城12月8日讯(记者董梦婕 通讯员 张翠华) 正常使用的取暖炉在凌晨突然爆炸,吓坏了鄄城一居民。虽然购买取暖炉时,没有三包凭证,最终在工商部门调解下,经销商免费为消费者更换一个新炉膛,并负责把取暖炉修好。

11月28日凌晨2点,“砰”的一声巨响将熟睡中的王大爷惊醒。“当时,我的第一反应是不是地震了,谁知是安放在客厅的取暖炉爆炸了,炉膛被炸得粉碎,溅得客厅地面上,墙上、桌子上都是灰尘和煤渣,所幸家人没有受伤。”王大爷回忆这起事故仍心有余悸。

去年入冬时,王大爷在鄄城县某炉具专卖店花费240元钱购买了取暖炉。“商家当时介绍这一款取暖炉是当季新款,炉体全是不锈钢铸造而成,实惠还耐用,保修期一年。”王大爷说,去年冬季使用时没有问题,谁知今年入冬刚刚使用一个多月就发生爆炸。

第二天,王大爷找到经销商,提出让包赔新炉子或免费维修。经销商听后否认该炉具存在质量问题,表示取暖炉爆炸是人为使用不当引起的。如果需要维修,王大爷必须支付40元维修费。双方因此产生了争执。

12月7日,王大爷来到鄄城县工商局进行投诉。工商人员与王大

爷一起来到经销商门市,证实了王大爷使用的取暖炉是该门市经销的。但是由于王大爷购买取暖炉时,没有向经销商索要购货发票,经销商称是去年11月份卖出的,王大爷说是去年12月份购买的,致使购买时间无法确定。

《山东省消费者权益保护条例》第二十二项规定:经营者销售商品,应当向消费者提供“三包”凭证,并注明消费者享有的权利和具备法定条件的维修点。该炉具经销商销售商品没有向消费者提供“三包”凭证,已经违反了《条例》规定。

最终,在工商人员协调下,经销商免费为王大爷更换了新炉膛,并负责把取暖炉修好。

亲妹妹:

将哥哥骗进传销窝点

智小伙:

见机逃离哈尔滨“老鼠窝”

本报6330000热线消息(记者 周千清) “我十分庆幸自己能活着逃出来!”菏泽一市民于晓鹏(化名)被骗到哈尔滨的传销窝点,骗他的人竟是他的亲妹妹。

11月底,家住菏泽何楼办事处的于晓鹏接到在哈尔滨打工的妹妹电话,妹妹告诉他哈尔滨市一个工地要开工,每天工资150元,并包吃住。因为他现在的处境并不理想,于晓鹏便心动了。

乘坐12月2日的火车,颠簸28个小时后,3日晚上,于晓鹏到达哈尔滨。走出火车站后,他妹妹却一改之前说要去接他约定,“让我买票去北安,票价50元,根据票价感觉距离哈尔滨市还挺远。”用时4个小时赶到北安,已经是晚上12点左右,来接于晓鹏的除了妹妹、姐夫,还有一个身材魁梧的男子。

“住的地方什么东西都摆放整齐,让我很诧异。”于晓鹏说,直到姐夫带他去听

课,才明白这是一个传销窝点,但是为时已晚。

于晓鹏首先想到是借口去上厕所逃走,但是却被门口站岗的人强行带回去,至今他的手上还留着擦伤。躺在住的地方,于晓鹏并没有放弃希望,他努力调整状态,放松看管人员的警惕。聊天、说笑,加上表演,于晓鹏使出浑身解数。最终于晓鹏被允许在有人监督的情况下,四处活动,利用这个机会,于晓鹏记住了逃跑的路线。

5日早上,依然要去听课,于晓鹏拉着姐夫走在前面,“我想利用这个机会逃跑”。于晓鹏回忆说。当被姐夫发现时,于晓鹏撒腿就跑,边跑边躲,于晓鹏终于赶上发往哈尔滨的火车。

“没想到我的亲妹妹竟然骗了我。”说到这里,于晓鹏眼圈红了,在他眼里单纯可爱的妹妹接触传销后,完全变了一个人。“真的不能接触传销呀。”于晓鹏说。

固定电话罢工成“模型”

原来是电信机房着火惹的祸,导致部分线路受阻

本报热线6330000消息(记者董梦婕) “电话已经三天不能正常使用,很多客户的电话无法及时接到,真急坏了。”菏泽市中华路某医院工作人员刘先生提及正在“罢工”的办公电话,一脸的郁闷。

刘先生表示,三天内已经多次联系电信菏泽分公司,咨询线路维修进展情况。“宣传广告上印的就是座机号码,现在座机无法

接通,导致业务交流受到很大影响,现在只能通过手机和客户联系。”刘先生说,办公电话无法正常使用给工作造成诸多不便,希望固定电话不要再“罢工”了,线路尽快恢复通畅。

记者采访了解到,发生这种情况并不是一户,“罢工”的固定电话、电脑愁坏不少市民。“话筒里什么声音也没有,摆在桌子

上就像一个模型。”市民孙先生告诉记者。

电信菏泽分公司工作人员李小姐表示,由于几天前机房着火,致使部分电信座机用户无法正常使用,为了尽快恢复线路畅通,电信维修人员每晚加班加点抢修,争取以最快的时间恢复线路畅通,预计9日将实现线路畅通,今后将提高机房管理标准,强化防火安全。

全能东风景逸销量冲高

近日,笔者走访多家风行汽车4S店发现,一直畅销的全能家轿景逸热销势头不断上涨,店内前来赏车、试驾、订车的客户络绎不绝,部分4S店甚至出现火爆抢购、一车难求的局面。

据菏泽利通店销售总经理张建介绍,风行汽车重磅推出的“1元抵3000 冠军荣誉共分享”的年末巨惠活动正在火热进行中。景逸的外观出众,性能优越,配置、颜色都较为丰富,也由此蝉联细分市场10月份销量冠军和前10月总销量冠军,成为“双料冠军”。本来已很畅销,又加优惠促销的刺激,销量再

攀新高当然不是难事!

景逸家族的当家车型——景逸1.5XL,被消费者誉为当前的“城市家庭代步第一车”,超高的性价比优势使其上市以来一直很受欢迎,上市一周年累计销量突破7万辆。其轴距长达2685mm,车身尺寸为4320mm×1804mm×1620mm,长宽高均比同级车型超出10-30厘米。后备箱最大容积更是高达1970升,几乎能够装载日常出行与假日旅游的全部生活所需。

景逸家族的另一款主力车型,即80后专

用的活力版全能家轿景逸LV。在6-8万元的家轿细分市场,景逸LV以活力四射的造型,XL加大号的空间,强悍省油的高效动力、德系钢炮级安全保障等特色,全面超越同级车型,以A+品质赢得了消费者的青睐,上市首月即斩获3920辆的销量业绩。



(张虹)

郑州日产新研发中心奠基

2011年12月3日,郑州日产新研发中心奠基仪式在郑州市隆重举行。此研发中心规划占地面积约300亩,总投资为2.8亿元,其中一期规划占地185亩,计划2013年完工并投入使用。据悉,郑州日产的新研发中心的研发基地,是东风汽车研发机构的重要组成部分。

东风汽车股份有限公司总经理卢锋表示,郑州日产新研发中心将由中方、日方共同组建强大的技术研发团队,形成新的产品研发基地,实现硬件和软实力的同步提

升,有力支撑东风乘用车大自主战略实施和东风有限新中期事业计划。

郑州日产总经理郭振甫介绍了研发中心建设的基本情况,郑州日产新研发中心建成后,将实现NISSAN品牌新车型与日产的共同开发,承担NISSAN车型在中国的适应性改进,并将其应用到日产的全球车型当中;新研发中心将同时承担东风品牌皮卡、SUV、MPV及CDV等车型的整车开发、改型任务,并将充分利用东风的研发资源协同展开新车型的设计开发工作。同时,建有

5000辆/年新能源汽车试产工程中心。

研发中心落户郑东新区,将持续带动整车及零部件产业的发展,促进河南汽车产业完整产业链的形成。作为国家级企业技术中心,将有助于吸引引进国内外的高端人才,形成汽车行业高端研究开发人才聚集地,促进高新技术的发展,提升该区域品牌形象。同时,新能源汽车和节能环保车型的研发及产业化,将带动产业结构的优化调整,为广大消费者带来更多更好的产品和服务。

(王丽杰)