

集中供暖小区越来越多 代售点销量锐减

煤球厂销售遇困境现倒闭潮

接连几天的阴雨天气，温度骤降，15日上午，天空被雾霾所笼罩，这使得原本温度就不高的天气更加阴冷，路上不少市民换上了厚厚的衣物御寒。眼下城区供暖已经正式开始，而随着越来越多的老旧小区加入到集中供暖的行列，这也就意味着今年将有越来越多的家庭“告别”靠烧煤球过冬取暖的日子，随之而来的是，煤球的销量锐减，煤球厂的生意受到了重创，靠“运煤球”为生的劳动者渐渐退出。

老旧小区集中供暖

“前几年大家都指着煤球过日子，烧水、做饭，冬天的时候靠煤球取暖过冬，一进入十月，贩卖煤球的商贩便开始了走街串巷式的吆喝，不管你需要多少煤球块，运煤块的搬运工总是乐呵呵地帮你搬到家，可这两年就没有见过搬煤球的上门，今年就连以前常给我们家送煤球的小伙子也没联系上，据邻居们说小伙子外出打工了，没有办法我咨询了4位邻居好不容易才找到一位送煤球的。”家住长青东里的孙女

煤球销量大降

士一进入十一月份都会在院子里收拾出一片地方存放煤球，因为孙女士家住的是平房，没有纳入集中供暖的范围，只好烧煤球取暖过冬。眼下，随着城区越来越多的老旧小区加入到集中供暖的行列，不少老旧小区退出了使用煤球取暖的行列。

“那时候买煤球方便，离家不远处就有个贩卖煤球的销售点，虽说大多时候都要排队购买，但那时候运煤球的人也多，买煤球不是什么

难事，后来，煤球代销点没了，再想买煤球就远了但也容易买到，基本上不用等，搬运师傅直接给装车送货，从去年开始，基本上一年到头也不见吆喝卖煤球的，我们买煤球就没有那么容易了。”孙女士的邻居董先生如是说，“现在烧水做饭都是用天然气或者液化气，基本不用煤球了，而随着城区老旧小区供暖管道的改造，相信煤球很快会淡出市民的视线，到那时恐怕再想买煤球就真要到附近农村去了。”

再去煤球厂看看哪还有人，就是这旺季，等上一天有个三五家要煤球的就算好了，挣不了多少钱，身边好多的人已经不干这个了，还在坚持送煤球的人基本上也像我一样，年龄都已经四五十岁了。”说起以后的煤球生意，老赵有些迷茫，“现在只能到附近的村里碰运气，年纪大了没什么技术，到哪儿找工作都遭嫌弃，没有办法，只能继续干着呗，干到哪天算哪天。”

年少，还不如外出打工呢，现在生产出来的煤球主要是供给街边的一些饭店和小商铺，好在还有这些固定的客源支撑着，要不真就得关门了。”对于煤球生意的风光不再，家庭式煤球作坊宋先生坦言，“像我们这样的小作坊十之八九都关门了，极少数没关门的也濒临关门的边缘，苦苦煎熬，好在这两年煤炭的价格降了不少，否则这煤球生意真的没办法干下去了。”

（记者 张莉萍）

遇到烦心事
这里来说说

商贩配秤耍伎俩 俩桃都被啃一口

晚报讯(记者 董艳)眼下正是冬桃的上市期，近日，张女士在水果摊上买了几斤桃子，回家后发现桃子竟然被人咬了一口，这让张女士非常郁闷。

11日上午，张女士去市场买菜时看到有卖冬桃的商贩，在挑选冬桃的过程中，恰好张女士偶遇一多年未见的朋友，两人便聊了会儿天。“起初，冬桃都是我自己挑的，可是在和朋友聊天的过程中，听商贩说，3斤还差一点，为了好算账，我告诉商贩可以再放上两个配秤。”

回到家中，张女士迫不及待地拿着冬桃去清洗。可是让张女士没有想到的是，她在清洗的过程中竟然发现有一个桃子少了一块。仔细一看才发

现，原来这桃子被人咬过了。“都有牙齿咬过的痕迹。”张女士说。

随后，张女士倒出所有的桃子，竟然还有一个被咬过的桃子，此时，张女士有些纳闷了。“桃子都是我自己挑的，怎么会这样？”回忆自己买桃的过程，张女士才想到自己和朋友聊天时，商贩为配秤多放了两个桃子，“唯一没有经过我手的只有商贩后来所拿的两个配秤的桃子，一定是他放的。”

“不知道被谁咬过的，且不说卫生状况如何，看着就没有食欲。”张女士说。虽然很郁闷，但是考虑到为了两个桃子不值得和商贩争吵，但张女士还是希望以后商贩不要耍小聪明，以免毁了自己的信誉。



生意太差 送煤工改行

“我接触这个生意较晚，不过掰掰手指一算也有十多年了，刚入行时煤炭行业还很火，一进入十月份那生意一趟接一趟的，连说话闲聊的空儿都没有，搬煤球、送货，一辆脚蹬三轮一天得跑十多家，中午吃饭也都是简单地垫吧点，没吃过像样的饭，后来买了一辆三轮摩托，这一车就拉三四家的煤球，一天下来也得送个二十家，我和妻子一人一辆车，就是这样根本不用自己招揽生意，顾客直接过来找我们商量运

煤球的价格，村里人见送煤球的生意好，一些年轻小伙也干起送煤球的行当，各家的生意都不错。”说起当初送煤球的日子，煤球送货工老赵仍然记忆犹新。

“生意没法干，就算逢人便问要不要运煤球，也很难招揽到生意，现在的生意根本不行，各家煤球代销点前很难见着个买煤球的人上来搭讪，这个时候搁在以前可是生意最火的时候，各家煤球代销点、煤球厂都会聚集着大批的送货工，你现在

代售点锐减 煤球厂“风光”难现

“这两年，煤炭行情不好，不光我们这一行受影响，上游的煤球代销点及煤球厂的日子也不好过，就我所知，仅2012年一年就有两家小型煤球厂和3处煤球代销点关闭。”老赵无奈地说，“以前城中村、城郊等地，由于供电供暖设施不足，许多家庭都选用蜂窝煤取暖，而随着城市化步伐的加快，城区居民不再购买煤球，而空调、电暖器、壁挂炉的使用，纷纷取代煤球取暖，就连一些农村居民也因为经济条件越来越好

开始减少煤球的使用，原本惨淡的煤球生意更是雪上加霜，眼下煤球的‘消费’大户主要集中在菜煎饼摊、馄饨摊等街头小吃摊，而家庭用煤者仅仅占了极少数。”

“尽管这两年煤炭的价格降低了不少，但煤球厂却没有因此受益，现在城区多数居民楼都集中统一供暖，煤球厂的效益不如原来的十分之一，生产出来的煤球也不好卖，工人们大多都走了，厂子就这么半死不活的撑着。煤球的销量一年比一

驾享新生活 奔腾 B30 精彩上市



2015年11月8日下午，一汽奔腾枣庄亿丰4S店携手奔腾B30精彩亮相枣庄光明广场。奔腾B30是一汽集团全新A级车平台诞生的首款车型，基于一汽集团成熟的A级车技术开发，在整车舒适性、操控性、稳定性等诸多方面都具有十分优异的表现。可谓集众多科技和配置于一身。奔腾B30全系共分七款车型，全系售价为6.98——9.28万元。光明广场，众多嘉宾、车友、媒体记者等共同见证了奔腾B30的惊

艳。

时尚设计 奔腾B30瞄准“小康”人群

奔腾B30拥有时尚的外观设计：采用家族式六边形前格栅设计，时尚大气的前脸，棱角中又有锋利的锐气，跑车化多段腰线贯穿车身侧面，搭配五辐式铝合金轮毂、犀利的LED鹰眼大灯，稳重大气同时又不失动感时尚。尾灯采用了光导位置灯与LED制动灯，极大提高了整车的科技感和档次感，也增加了行车安全性。

奔腾B30的内饰设计稳重、大气、简约、科技、运动。经典的T型仪表台功能分布一目了然，利于驾驶者驾驶中简便操作；筒式组合仪表加三辐运动式多功能方向盘，给人强烈的驾驶欲望。奔腾B30全系采用超大7英寸彩色多功能显示屏，针对不同路况下的换挡需求，提供13种自动模式，保证驾驶者始终拥有自由驰骋的完美体验。

惬意驾控 奔腾B30保障“进取”生活

奔腾B30采用了中国一汽4GB系列高性能发动机，1.6L轿车黄金排量兼顾高动力性及经济性，不仅能为消费者提供满足需要的澎湃动力，而且具有很好的燃油经济性。与其配合的是先进的变速器系统——爱信全新六速手自一体变速箱，针对不同路况下的换挡需求，提供13种自动模式，保证驾驶者始终拥有自由驰骋的完美体验。

基于一汽集团成熟可靠的A级车技术开发的奔腾B30，拥有加强型3H结构高钢车身，全车采用高强度钢比例为

40.02%，先进高强钢采用比例为10.34%，按照最新的2015版《C-NCAP管理规则》设计，超高的安全性将带给驾乘者稳定的驾乘保护。

同时奔腾B30还全系标配BOSCH第九代ESP系统，加上直接式胎压报警系统、倒车影像系统、日间行车灯的配备，更为便捷、舒适出行提供了良好的保障，让惬意生活一触即发。

战略车型 奔腾B30将挑销量“大梁”

奔腾B30不仅产品力出众，它还承担着一汽轿车未来发展的战略任务。

2014年，一汽轿车发布了五年发展战略规划，提出了一汽奔腾品牌瞄准“销量领先、品牌领先、满意度领先”的战略目标。奔腾B30是这一战略发布后上市的第一款全新车型，它的诞生，发展并壮大了奔腾品牌家族。奔腾B30继承了奔腾的品牌基因，它将成为奔腾品牌的第五大产品系列，不仅丰富了奔腾品牌的产品线，增加了产品数量，还完成奔腾品牌“双A级车”与“双B级车”的产品布局；奔腾B30与B50合力，将成为奔腾品牌的第二款轿车销量主力。

面对激烈的市场竞争，一汽奔腾始终进取不止，为消费者提供高品质的产品和服务。随着奔腾产品线的不断丰富，奔腾品牌的不断壮大，一汽奔腾将赢得越来越广阔的市场空间，和越来越多消费者的信赖。

详情咨询：8658996