

● 记者走市场 ●

时尚新潮的外形和多种口味的烟弹吸引了不少年轻人消费

# 电子烟对健康有危害

本报讯(记者 高欣)昨日是第34个世界无烟日。近年来,顶着“戒烟神器”“无害蒸汽”“没有二手烟”光环的电子烟以其时尚新潮的外形和多种口味的烟弹吸引了不少新老烟民。日前,国家卫健委发布的《中国吸烟危害健康报告2020》指出,有充分证据表明电子烟是不安全的,会对健康造成危害。

“为追求炫酷新潮,现在很多年轻人会购买电子烟来代替传统香烟。”记者来到永泰南路某商场一电子烟销售

专柜前,销售人员便开始热情地向记者推销起产品。“目前,店里在售的烟杆有好几代,有的可以显示电量,有的可以连接手机,显示吸烟频率。”该销售人员告诉记者,不同口味的烟弹尼古丁含量相同,价格从30多元至数百元不等。当被问及吸电子烟是否有害身体健康时,该销售人员只是说电子烟的尼古丁含量会比传统烟要少,至于是否有其他危害并不确定。

记者走访我市多家商场发现,几乎

每家大型商场里都有电子烟销售专柜,且前来购买的顾客以年轻人居多。“一开始觉得挺新奇的,就买了一支试着吸,后来,越吸电子烟越觉得不过瘾,反而比以前更能吸了。”在某电子烟专柜选购烟弹的小周告诉记者,他试图用电子烟替代传统香烟达到戒烟的目的,可结果却不如意。烟民陈先生表示,吸电子烟不仅没有戒烟效果,反而越吸烟瘾越大,身边几个吸电子烟的朋友,最后没有一个人能戒烟。

## 气温升高 夜市人气渐旺

本报讯(记者 高欣)连日来,气温逐渐升高,夜市再次成为不少市民休闲避暑、社交互动的新选择。5月30日傍晚,记者来到永泰广场看到,这里早已被五彩缤纷的广告招牌点亮,传统美食、特色小吃、生活用品等各色摊点生意红火,空气中到处弥漫着熟悉的烟火气。

“小伙儿进来坐,尝尝我们家美味的水煮串。”“吃好了下次再来啊。”一家水煮串摊点前坐满了食客,老板一边忙着招呼客人,一边熟练地清理着桌上的餐盘。“我们每天16时出摊,18时左右就陆续有吃客了。这几天还不是人气最旺的时候,有许多商家还没有出摊,等过段时间,又会是另一番红火景象了!”老板笑着说。在另一家小吃摊前,摊主正熟练地翻炒着铁板上的食材,不一会儿,一碗色香味俱全的烤冷面就递到了食客手中。“平时习惯了在单位吃工作餐,偶尔出来吃吃这些街边夜市小吃,生活才显得有烟火气嘛!”一位小伙儿打趣说。

距离小吃摊不远处,一家卖头饰和气球的摊位吸引了记者的目光。“夏天最好卖的就是头花、发夹和小饰品。像这种小孩子的发夹,上价贵一点的就卖10元两对,便宜一点的10元3对,一晚上能卖出不少呢!”摆了2年夜市地摊的梓楠跟记者讲起了自己的摆摊技巧。“一般小



孩子都喜欢头花、发夹等小饰品,家长们一听价格便宜也得上,都会满足孩子的要求。这类饰品投资小利润大,还不用担心过期。”和记者聊天间隙,她又卖出了几对发夹。与其他商贩不同的是,

一旁卖手机壳的90后小陈表示,自己摆摊儿是为了赚取经验。“摆摊儿卖东西可以锻炼一个人的社交能力,丰富社会经验。特别是对于以后想要开店的年轻人来说,可以先拿夜市摆摊儿练练。”

## 冷饮店生意逐渐火爆

本报讯(记者 李兴华)连日来,我市气温持续升高,最高温度达到28℃。记者昨日走访市场了解到,贪凉的市民已开始购买一些冷饮来消暑解热,这样一来,让不少冷饮店商们找到了“热商机”,大街上沉寂许久的冷饮店生意逐渐火爆起来。

记者在平城街、操场城街等多家冷

饮店看到,店里大冰柜内各式各样的冷饮、雪糕、冰激凌等摆放得满满当当。临近中午,前来购买冷饮、雪糕的市民络绎不绝。为吸引更多消费者,不少商家打出“夏日酷饮,第二杯半价”的优惠广告。

“我今天买了59元钱的雪糕。天气热了,给家人选购点不同口味的雪糕,放

冰箱里慢慢吃。”正在平城街一家冷饮店购买雪糕的市民王女士说。刚从该店批发了一大袋雪糕的郑阿姨告诉记者,孙子每天都要吃两支“小布丁”,零买不划算,所以过来批发。

据店主介绍,他的冷饮店刚开业不到一个月。这几天气温升高,冷饮销量相当可观,平均每天都能卖600多元。

## 培育企业“小升规” 促进经济快速发展

本报讯(记者 孙向阳)帮助小微企业快速成长,为地方经济发展提供强大的后备力量,近几年,我市积极培育企业“小升规”,已经建立了重点培育企业库,在库企业192户。这是记者昨日从市工信局获悉的。

“小升规”是指小微工业企业从规模以下升级为规模以上,也是地方政府为促进地方经济快速发展的一个有力措施。近几年,我市出台政策,扶优扶强,推动中小企业上规升级,摸排各县区规下中小企业,建立完善基础信息库,实行年度动态管理。同时联合统计、税务等部门,组织开展“小升规”专题培训,宣传“小升规”申报流程、税收优惠以及省市奖励政策,对符合条件的新建项目和转规企业,组建专门服务组,开展上门服务,确保应入尽入,编制印发《惠企政策汇编》,强化惠企政策的宣传和解读,帮助企业用活用足各项政策,充分享受政策红利。

## 股市“黑嘴”频频 市民谨防上当

本报讯(记者 孙向阳)“先生,您炒股吧,我们是做投资的,给您推荐几只股票,肯定涨……”前几天,市民杨先生接到一个荐股电话,谨慎的杨先生果断挂掉了电话。记者昨日从山西证券大同分公司了解到,这是在诱骗投资者高价买入股票,然后反向卖出相关股票非法牟利,市民要谨防上当。

山西证券大同分公司相关工作人员介绍,近一段时间,不少市民接到过类似电话,这些“黑嘴”先打电话荐股,接着借助微信荐股群、荐股公众号,引流招揽股民。吸引股民入群后,“黑嘴”团伙定期为群里股民授课,通过网络直播平台向股民讲授股市涨跌趋势及炒股心得技巧,并不断在群内发布即时股市热点,推荐近期热度高的优质股票,诱导投资者买入股票的同时,“黑嘴”团伙伺机高位卖出获利。

该工作人员说,普通投资者需要对市场有客观的认识,短时间暴利的引诱都是陷阱,大家应当远离“贪”心,才能保证自己的本金安全。

## 晟尧跨境电商孵化基地 入驻我市

本报讯(记者 文慧)5月29日,晟尧跨境·山西大同孵化基地在凯旋城写字楼八楼举行挂牌仪式,这是一家专注于跨境电商亚马逊平台,助力卖家快速打造爆款、货卖全球,让跨境出海更简单的实战培训及孵化企业。

目前,晟尧跨境在太原有2000多平方米的跨境电商产业园,在大同和运城均有孵化基地。该企业拥有成熟的教学体系,配套有资深的实战讲师及售后服务团队。活动现场,晟尧跨境联合创始人兼首席讲师张永峰为大家讲解了晟尧跨境的运营模式、发展前景,以及对于刚进入这个行业的从业者的建议。

晟尧跨境创始人王烨告诉记者,晟尧跨境·山西大同孵化基地服务项目包括线下线上答疑、创业企业孵化、跨境物流对接、跨境周边服务、优秀货源引进等,运用“实训+孵化”的服务模式,可帮助商家与全球消费者建立一站式的服务桥梁,让更多大同的名优特产品走出国门拓展国际市场。(广告信息)

## 晋能控股集团全力产煤确保供销稳定

本报讯(记者 成自力)当前煤炭需求高企,晋能控股集团在确保安全生产前提下全力组织煤炭生产、发运,同时提高中长期合同履约率,严格执行“基准价+合同价”定价机制,主动降低市场售价,努力保障煤炭供应。

晋能控股集团对有生产潜力的矿井、能够有效增产的矿井,加大煤炭生产力度;对已具备产能核增条件、当年可以增产的矿井,立即启动、简化程序、加快实施;同步跟进资源赋存条件好、安全有保

障、机械化水平高的矿井,持续落实国企增产增供责任。

为增加铁路外运,晋能控股集团加强与铁路部门的沟通协调。为稳定市场预期,促进价格处于合理水平,集团将进港煤优先发运至秦皇岛港,全力增加秦皇岛港库存。

该集团严格执行中长期合同,充分考虑煤炭生产、销售和铁路运输的合理区域半径,切实提高合同执行保障程度,提高兑现率,严格执行“基准价+浮动价”

定价机制。该集团通过产能核增增加的煤炭产量,以长协价格出售至下游电力企业,重点监管范围内的合同兑现率达96.2%。

同时,精准保障电煤供应,通过优化发运结构,对电煤用户实行差异化管理,每日对电煤用户库存及耗煤情况进行摸排,优先为库存偏低的用户组织煤炭发运,努力做到应保尽保、精准保供。今年以来,晋能控股集团煤炭的铁路外运量同比增加6.5%。