

户外广告点拍卖 首次推出楼顶大牌

记者昨日获悉,8月28日下午3点,江苏省拍卖总行将公开拍卖7处路段户外广告点位和1处楼顶大牌。这是南京市市容管理局第五次拍卖户外广告设置。

价格有一定下浮

据了解,此次拍卖的7处广告拍卖道路包括:中央路道路两侧的108个点位;水西门大街道路两侧的64个点位;建康路道路两侧的33个广告点位;太平南路道路两侧的44个点位;平江路道路两侧的26个点位;常府街道路两侧的22个点位;长乐路侧分带的36个广告点位。此7处的经营期限均为5年。据市容管理局人士透露,这些标的拍卖的参考价已经确定,且价格较以往有一定的下浮。

此外,此次拍卖还将首次拍卖楼顶大牌。记者了解到,此次拍卖的第8个标的就是湖北路微分电机厂楼

顶大牌,长和高分别为47.63米和6米,拍卖参考价格价格为10万/个·年,经营期限为4年。

此次拍卖亮点不少

此次拍卖将首次实行分期付款。竞拍者拿下标的,可以选择分两次付清钱款:首付是3年使用期的钱款,余款在半年内付清。但分期付款只限于7处广告拍卖道路,并不包括楼顶大牌。

拍卖楼顶大牌是此次拍卖的一大亮点。市容管理局相关人士介绍,此次推出楼顶大牌设置权拍卖是一次“试水”,如果效果好的话,将陆续推出此类拍卖。对于楼顶大牌的拍卖,管理部门会和楼宇业主签4年合同,然后才会进入拍卖程序。

此外,考虑到中央路的点位众多,市容管理局将此路段以新模范马路东路口为界,分成南北两个路段拍卖。
见习记者 张曦

利率联动型险种 纷纷提高了收益率

□快报讯(见习记者张曦)日前,央行上调金融机构人民币存贷款基准利率。财险公司随即调整了相关产品的收益率。

华安财险的“华安金龙”是可以提供双倍保费保障的家庭财产保险,年收益率是3.27%(免税)。但此次加息后,年收益率一下子增加为3.72%(免税)。

富邦安泰保险代理公司产品负责人介绍,此类保险产品为利率联动型理财产品。如加息前投保人享受年收益率3.27%(免税)的利率标准,加息以后他们所持有的产品利率即变为3.72%(免税),这

样就有效规避了升息带来的风险,即使再次升息,他们持有的产品利率也会同比上调。

记者联系了几家寿险公司,发现寿险公司几乎对加息没有做出反应。南京一家合资寿险公司解释,传统寿险一般情况下是约2.5%的固定利率,不分红,利率变动对其没有影响。而分红险、万能险则和利率变动相关,如万能险有投资账户,分红险则是保险公司拿保费用于投资,这些险种是利率联动型的险种,如果加息的话,以大额存款为主的投资险种,其年收益率将很可能提高。

【买东西,要留点神】

平板 投诉多有点烦

赵女士今年上半年花12000元买了台42英寸的液晶电视,还没到3个月就发现屏幕上出现了多个坏点。近日,她找到商家要求维修或者更换。商家讲这是正常现象,无需维修。赵女士并不满意这一答复,她表示将进一步讨说法。
随着平板电视的畅销,投诉也多了起来,让消费者非常烦神。

畅销后投诉也疯涨

“现在的市民购买平板电视的越来越多了,平板电视放在客厅里既气派、又时尚,而且还能节约不少空间。当前8000-15000元价位的平板最受消费者青睐。”某品牌平板电视的销售人员说。

五星电器销售部某负责人讲,近期平板销售十分火爆。

不过记者也从多方了解到,伴随着平板销售的增长,各种投诉随之增长。有说平板尺寸不够的,也有说使用一段时间后清晰度有变化的,还有的投诉维修费用太贵等等。

投诉过多谁之过

记者从相关部门了解到,

目前有关平板电视的投诉主要存在以下几种:一、屏幕“缩水”。某消费者购买了某品牌的42英寸液晶电视,结果实际测量发现,其可视屏幕的实际尺寸仅为40英寸。某技术部门监督专家表示,与普通电视机相比,平板电视机屏幕“缩水”现象较为普遍。其原因主要在于,目前还没有统一的国家标准,企业有的按可视屏幕尺寸标示,有的则按整个屏幕尺寸标示,消费者稍不留神就会落入数字陷阱。二、掩盖“坏点”缺陷。据相关行业标准的规定,液晶显示屏的“坏点”控制在3个至6个以下或者百万分之一以下属于正常;如果超出这一标准,企业必须明示。由于消费者对此类专业知

识并不了解,部分企业在销售平板电视机时故意避而不谈。三、维修昂贵。

买平板要留神

针对以上出现的一些投诉,专家提醒,对消费者自身而言,在选购平板电视时,一定要注意对品牌的挑选和购买时技巧的掌握,譬如对尺寸、像素等因素的准确考究,注意询问好质保的时间和内容等等。

专家认为,目前平板电视的“三包”规定尚未出台,为了保护消费者的权益,相关部门应要求企业对相关标准和规定实行“强制告知”制度,让消费者在选购商品之前了解必要的信息,以帮助他们合理选择。
快报记者 徐勇

电脑 没发票维权难

临近开学的8月份是电脑消费最为集中的时段。日前,有消费者向记者反映,一些电脑公司在卖兼容电脑时,以不开票的手段,给消费者造成了“便宜”的假象。但是,没有发票,其质保承诺成了一纸空文。消协有关人士提醒,一定要索要发票。

想便宜就没发票

昨天,记者以装机为名,来到珠江路一家电脑城的二楼。某门店促销员给记者配了一台4800元的电脑。“不能再便宜了?”记者问。“这已经是最低的价格了。”“不开票?”记者再问。“没有发票,要发票就要加6个点,一共是5088元。”

一位姓申的促销员告诉记者,不开票没有关系,每个配件都是厂家质保的,不要担心,有问题他们会去找代理商,再由代理商去找厂家。

记者随后又去另外几家公司,同样的配置,有一家报价4700元,条件是不开发票。另外一家甚至报价4500元,同样也是不开票。

没发票投诉无门

没有发票究竟有没有质保?记者采访几家电脑配件的生产厂家。结果厂家给记者的答复都是:没有发票,消费者自己找来,肯定不能承诺质保。某厂家的代理商说,兼容电脑要看消费者的运气,比如,CPU和主板的质保期都是三年,如果三年中,消费者

装机的这家公司还在营业,就可以通过公司来找厂家更换。如果这家公司不在了,那麻烦就大了,厂家根本不会认账,到时消费者只能购买新的配件。

南京消费者协会一名工作人员告诉记者,消费者购买任何商品时,必须向商家索取发票。有了发票,除了能享受售后服务以外,一旦出现纠纷,这也是打官司最直接的证据。像在电脑装机时,如果图一时便宜,不要发票,以后处理起来会非常难。
快报记者 杨坤

获“最具投资价值上市公司奖” 苏宁本周特惠 回馈南京市民

□快报讯(记者杨坤)2006年上半年全国前30家连锁企业调查结果新鲜出炉,苏宁电器获得“最具投资价值上市公司奖”。

本周末,苏宁电器将以新街口店为核心联动全城15店,真情回馈消费者。

中国证券市场年会是中国资本市场的盛会,每年举行一次。本次年会共设置“最具投资价值上市公司奖”、“最佳公众形象奖”、“最具发展潜力奖”、“证券市场十佳品牌”四类奖项。其中“最具投资价值上市公司奖”从投资收益、投资回报、盈利能力、市场反应、治理能力等五个方面对参选公司提出了具体的指标,譬如要求必须是连续三年公司业绩(每股收益)排名前30名的上市公司;有持续两年以上分红纪录的上市公司;净资产收益率排名前30的上市公司;公司法人治理结构完善等众多要求。苏宁电器以289.4亿元销售额、430家店铺的业绩位列第三。苏宁销售增长率第一,达到62.4%等多项优异成绩在此项评选中名列前茅,获得“最具投资价值上市公司奖”。

苏宁电器总裁孙为民表示,回顾苏宁上市以来的表现,从2005年8月11日苏宁股权分置当天股价为32.20元,到2006年8月18日,复权后的收盘价为76.14元,股价增值136.46%,投资者获得了丰厚的回报。

今年,苏宁在南京的发展业绩稳步增长,15个连锁店经营业绩比去年同期都有增长。尤其是已经率先完成3C+模式升级的苏宁新街口店和珠江路店增长迅猛。

万和冷凝式热水器 节能“摸”得着

“节能”成为时下消费者对燃气热水器最为关心的话题,节能产品也随之应运而生。然而,面对琳琅满目的节能产品,消费者该如何辨别呢?我国燃气具专业制造龙头企业——广东万和集团高级工程师提醒消费者,除了要看厂家是否能提供国家权威检测机构检测报告,其实生活中有些简单的方法也能见证节能效果。目前,在燃气热水器产品领域中,最节能的当数冷凝式燃气热水器,被称为真正节能的热水器。通过用手触摸机身等方法,可判断是冷凝式燃气热水器还是非节能的普通热水器。

为什么这样说呢?燃气热水器工作的时候,会排放出大

量的烟气,温度高达180℃,普通热水器无法利用这部分热量,被白白的浪费掉,同时,在排放高达180℃高温烟气的过程中,热传递使机身明显发烫,用手触摸,无法在机身上停留。而冷凝技术的关键在于高效冷凝换热器,热水器的进冷水管紧贴着冷凝换热器,排放的高温烟气经过冷凝换热器的时候,绝大部分热量被冷凝换热器吸收,旋即用以预热进水管内的冷水,相当于在普通燃气热水器加热冷水之前进行了一次预先加热,值得注意的是用以预热冷水的能量不是通过燃烧燃气获得,而是利用了原本无法回收的烟气中的热量,从而达到节能效果,兼具环保,这样最终排

出的烟气温度只有60℃左右,再传递到机身时,温度已有所降低,用手触摸,只有些微温的感觉,手完全可以停留在机身上。这种现象被称为“摸得着的节能”。

据悉,自2001年万和研制成功我国第一台冷凝式燃气热水器以来,万和在冷凝式热水器领域已经经历了三代产品的发展,其热效率均超过90%,大大超过普通的燃气热水器,最新推出的第三代冷凝式燃气热水器V100,热效率更高达103.4%,比传统热水器省气1/4以上,这是中国燃气热水器首次在技术上走在了世界的前列。



阁瑞斯 - 丰田与金杯 22 年技术合作的典范

丰田是世界上实力最强的汽车企业之一,华晨是中国民族汽车企业的中流砥柱,双方的合作已有22年之久,海狮这个双方合作的结晶连续九年占领国内轻客市场的头把交椅。随着汽车市场的逐步发展,海狮系列车型已不能完全满足高档商务车的需求,鉴于与丰田公司成功的合作经验,华晨金杯将丰田的阁瑞斯纳入自己的产品体系。阁瑞斯,这个风靡

日本及东南亚的商务多功能车开始奔驰在中国的每条道路。

2001年12月17日,双方签订了格兰维亚的《技术许可合同》,更名为阁瑞斯,并开始了SKD阶段的生产。由丰田公司的技术专家组成的丰田工程株式会社,从2002年起就一直华晨金杯进行各项技术服务,协助提高产品质量和汽车制造技术。

2004年2月,华晨金杯

将阁瑞斯推向市场,凭借其纯正的丰田血统,一上市便成为商务多功能车市场上新的亮点。历经一年多的改进和开发,在2005年4月再次推出了全新升级的产品系列,包含了头等舱、商务舱、金色之旅三大系列,12个车型,售价从11.98万元-23.98万元,完整的产品和价格体系,顶级的国际品质,更将MPV市场上的竞争风暴推向高潮。

值得期待“双冠王”

2005年,冰箱行业经过一系列的整合、并购,海尔、新飞、西门子分别位列行业前三甲,这三大品牌占据市场份额的47.05%,接近国内市场的半壁江山。其中新飞冰箱连续三年销量稳居行业前两强,连续十年销量前三强,成为国内冰箱行业的佼佼者。

据统计,新飞冰箱的开箱合格率达到99.99%以上。严格的质量管理体系使得新飞的产品品质直线上升,顾客满意率上升了近3个百分点,达到同行业领先水平。此外,新飞还在全国设立了32个绿色通道服务中心,近3000个绿色通道服务站,使得新飞的用户能够在第一时间享受到新飞快捷、温馨的服务。

事实上,新飞冰箱的返修率极低,在消费者心目中有着“长寿冰箱”的美誉。2005年

岁末,新飞公司就收到《解放日报》转来的一位上海用户的来信,信中说:“1984年,我家购买了一台新飞冰箱,在这21年里,这台冰箱一直不停地运转工作,而且从未出现过任何故障。”

在20多年的发展历程中,新飞始终坚持以质量为核心,以新产品开发为龙头,以售后服务为最后防线进行生产经营的TQC管理(全过程质量管理),以达到“持续改进,完善提高”的目的。新飞不但通过ISO9001国际标准质量管理体系认证、ISO14001环境管理体系认证,还先后通过美国UL、德国GS、加拿大CSA、欧共体CE等一系列国际认证,为进军国际市场奠定了坚实的基础。

1999年12月,新飞商标被国家工商总局认定为中国驰名商标。2001年2月,新飞

冰箱被国家质量监督局评为首批国家免检产品。2001年9月,新飞冰箱被中国名牌战略推进委员会评定为首批名牌产品。2005年9月,新飞冰箱获进出口商品免检证书,填补中部六省出口免检空白。

2005年,新飞“双冠王”冰箱获得节能杀菌家电唯一“中国家用电子产品创新奖”,还先后获得“中国最值得购买的十大冰洗产品”、“中国节能健康家电最具影响力品牌”荣誉称号。2006年5月,在中国国际家电展上,新飞轻松摘取包括超级节能奖、工业设计潜力奖在内的多项大奖。

通过不懈的努力,新飞登上了高技术、高品质的竞争平台,并成为具有一定国际竞争力的冰箱业领军品牌。“超级双冠王”的上市,让更多的消费者享受到更高质量的现代生活,也必将助力新飞开创更加美好的未来。

(郭惠君)

江苏电信推出最新业务,“超级无绳”精彩亮相

今夏,江苏电信在全省范围内统一推出新业务“超级无绳”,让用户可以把固定电话也带出家门。

号码二合一,令人轻松记忆

“超级无绳”又称“一号双机”,是面向固定电话用户新推的一项新业务。固定电话用户可以申请一部与自己的固定电话号码相同的小灵通,让小灵通成为固定电话的“无绳”电话。同号的固定电话和小灵通都可以独立作为主叫电话,相互之间通信不受影响。

一号即拨通,沟通全面提速

只需要拨打一个号码,固定电话和小灵通都可以

响,无论接听固定电话还是小灵通都能实现通话。不管你在哪里,“超级无绳”都让你随时随地实现沟通,不错过和朋友家人的电话,更不会错过任何商机,将沟通提速。

电话随意用,任意选择接听

两部电话可以同时振铃并不是说其中一个另一个的“分机”,它们在保持联系时又相互独立。当固定电话或小灵通其中一部在通话时,另一部电话还可以拨打或接听电话,不会出现遇忙接不到电话或打不出去的情况;同号的固定电话和小灵通之间,也可以相互拨打,实现通话。也就

是说,虽然你只有一个号码,却拥有两个号码的功能,随意拨打,任意接听,使用更方便。

省钱又方便,真正精打细算

固定电话和小灵通同号,是不是意味着开通一个号码,却要同时支付固定电话和小灵通两份月租费呢?当然不是,开通江苏电信“超级无绳”业务只需支付固定电话的月租费。而且,固定电话和小灵通均按照固定电话资费收取。办理了“超级无绳”业务之后,你就拥有了两部电话,你和家人之间可以用同一号码的两部电话在不同地点相互通话,不但方便,还能享受优惠通话。