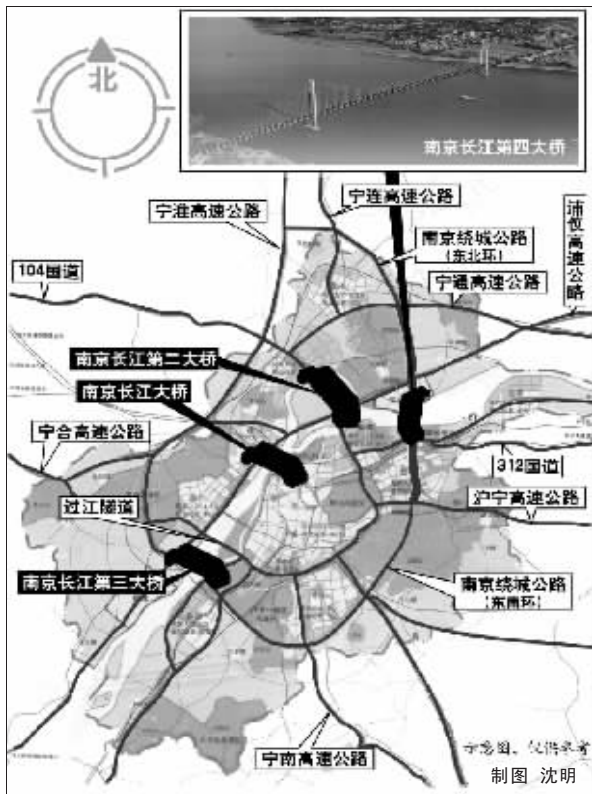


长江四桥明年开工建设

桥址选定石埠桥,桥型为双塔三跨悬索桥,年票制呼声再起

昨天,历时两天的“南京长江第四大桥工程可行性研究报告预审会”结束,长江四桥正式选址石埠桥,桥型则采用了双塔三跨悬索桥方案。记者获悉,该项目工程可行性研究报告将上报国家发改委和交通部审批,同时该市将抓紧开展项目初步设计,确保明年开工建设,2011年建成通车。



一座大桥两种时速设计

该桥将起于宁通高速公路横梁镇以东,向南与规划中的浦仪高速等交叉后,在石埠桥桥位跨越长江,向南跨越沪宁铁路、312国道,进入仙林新区,于九乡河东侧布线,至沪宁高速,接南京绕城高速东南段,全长28.11公里,其中跨江大桥长约6.3公里,桥宽33米,南北连接长约21.7公里,全线将采用双向6车道高速公路标准设计,跨江大桥设计时速100公里,两岸连接线设计时速120公里,预计总投资63.11亿元。

【交通影响】 四桥设有6大互通

随着城市的扩容发展,未来南京长江大桥的主要功能将以承担南京江南江北城区内交通为主,二桥和三桥以及四桥将负责快速疏散各方向的高速车流。长江四桥建成后,直接连接了沪宁高速、312国道、江南江北沿江高等级公路、宁通公路和规划中的浦仪公路,可以很好地为大桥减负。据介绍,在长江四桥的建设方案中,设有6个互通:宁通路互通立交、浦仪路互通立交(预留)、沿江路互通立交、栖霞互通立交、仙林互通立交(预留)、麒麟互通立交;另外还有2座特大桥(滁河特大桥、九乡河特大桥)。

南京大外环形成
宁淮高速、绕城高速、长

江三桥、长江四桥形成南京的一个大外环,周长174.1公里。目前,宁淮高速通车在即,绕城公路东南环下个月正式开工建设,以长江第四大桥为主体的绕城公路东北环将是外环上最后一个节点性工程。

据了解,绕城公路是在绕城公路外约10公里地方形成的又一条南京高速公路外环,沿线经过江宁区、栖霞区、六合区、浦口区,两次跨越长江。交通规划专家介绍,未来“一环”(绕城公路)和“二环”(绕城公路)全面合围打通后,再通过赛虹桥、双桥门以及未来的高桥门、东山几个大型立交枢纽互通连接后,南京的交通将变得非常顺畅。未来,不管你在主城区的什么方向,驾车在15分钟之内就能够驶上快速内环,再通过“一环”进入“二环”,跨越长江南北只需半个小时。

【焦点问题】

“收费瓶颈”会否打破?

昨天,在南京长江第四大桥工程可行性研究报告预审会上,有个敏感的问题曾让专家们摇摆不定,那就是收费站的问题。报告中,原有设置主线收费站的内容,但有专家提出能否去掉这一提法,毕竟“年票制”的实行是大势所趋。虽然最终主线收费站改为大桥收费站列入报告“工可”,但不可否认:年票制的推行将成为四桥收不收费的一个关键。

桥多了,过江仍难

近年来,二桥、三桥相继建成,极大释放了江南主城对江北地区的辐射带动作用,然而大桥目前交通拥挤的情况并未因此得到改善。原因即“大桥免费,二桥、三桥高收费”造成的。

据统计,在2001年二桥建成和2005年三桥建成的几个月中,大桥过江量仅有20%左右的下降,而在2006年收费站迁移后,大桥过江量反弹至5万-6万辆/日,已与二桥通车前的水平相差无几,大桥不堪重负。现在长江四桥,又一个过江通道提上建设日程,会不会“重蹈覆辙”?

四桥“收费”要慎重

对于“年次票制”,很多专家一致赞同,东南大学徐吉谦教授也大力支持。在徐教授看来,“年次票制”的推行对加大南北全方位对接具有重要作用,江南江北的市民交流会更方便。南京市交通规划所所长杨涛也认为“年次票制”的实施是将来的一个必然趋势。

长江二桥在2004年被中海集团以高价“买”断了经营权。中海集团一负责人称,“年次票制”的方案他不赞成,一是对二桥客流产生影响,二是再分配时存在变数,随意性会加大。三桥的经营权现在也被转让。据分析,这是“年次票制”推广中的两道坎。

如果是单一由政府还贷,那么年次票制推行将容易得多。现在二桥、三桥的经营性收费,除了还贷外,还要获得一定的利益回报。现在各大城市都在对转让出的“经营权”进行回购,但由于合同未到期,回购价格相当高,而且不太顺利。有了“前车之鉴”,有关人士提醒南京有关部门,南京四桥、过江隧道在经营权的处理上千万要慎重。

外围收费,城内无站

采用外迁现有收费站或实施收费模式改革的方法彻底消除“过江收费瓶颈”,才能尽快推动江北地区尽快融入江南主城。有专家呼吁尽快出台南京地区公路收费方式改革措施,并建议:撤除所有的过江通道收费站,实行环形布局,以长江为界,江北收费站全部迁到绕城高速外,江南收费站全部移至汤铜公路以外,控制主要进出城二级(含二级)以上道路,设立外地车月票收费站,二级以下可绕行进出城道路采取交通管制(或设置堵逃点),扎口征收外地车月票通行费,最终形成“外围收费,城内无站”的格局。

快报记者 毛丽萍

宝洁拿出恢复上市时间表 SK-II专柜 南京复市还要再等

停售了近两个月的SK-II终于拿出了上市时间表。11月14日,宝洁公司就SK-II化妆品恢复上市的时间发表声明,称将于12月初恢复中国内地部分百货商场的销售。

宝洁公司在声明中表示,“SK-II将于2006年12月初在中国内地部分百货商场恢复销售其全线产品。初期会将精力集中在部分商场的专柜上。”

昨天,记者走访南京大洋百货、东方商城、金鹰国际购物中心等商场SK-II专柜时发现,目前各商场专柜还看不出SK-II产品将要重新上架的迹象,三家商场的SK-II专柜也没有任何与SK-II产品相关的说明。尽管如此,细心的消费者不难发现,自SK-II产品撤柜近两个月的时间以来,各大商场只是将柜台暂做他用或者直接空着,并没有将柜台撤掉的意思。业内人士分析,这充分说明SK-II重新上架的可能性。

对SK-II产品将重新上架的问题,记者以顾客的名义咨询了三家商场的相关工作人员,对方异口同声地表示,“目前并没有接到任何上柜的通知,并不清楚具体的时间。”记者随即又咨询了SK-II产品的客户咨询热线,热线的工作人员表示,“目前我们并没有接到任何与产品上柜相关的通知,对于具体的上柜时间现在还不清楚,请您留心相关的新闻或者我们公司的声明。”

实习生 王瑞 快报记者 郑春平

【天天出彩】

体彩7位数(06179期)
开奖结果:1682400
奖项 中奖注数 每注奖金
特等奖 0注 0元
一等奖 1注 195003元
二等奖 37注 5270元

排列5(06311期)
开奖结果:30577
奖项 中奖注数 每注奖金
排列5 26注 100000元

排列3(06311期)
开奖结果:305
奖项 中奖注数 每注奖金
直选 12578注 1000元
组选6 100545注 210元

22选5(06311期)
中奖号码:01 03 06 09 19
奖项 中奖注数 每注奖额
特等奖 2注 48961元
一等奖 496注 50元
二等奖 8408注 6元

15选5(2006311期)
中奖号码:4 7 13 14 15
奖项 中奖注数 每注奖额
特等奖 0注 0元
一等奖 45注 6037元
二等奖 4712注 10元

3D游戏(2006311期)
中奖号码:242
奖项 江苏中奖 每注金额
单选 486注 1000元
组选3 1152注 320元
组选6 0注 160元

福彩“东方大乐透”(2006134期)
中奖号码:1 6 7 22 26 28
29 [2]
奖项 中奖注数 每注奖额
一等奖 0注 0元
二等奖 0注 0元
三等奖 13注 7295元

篮彩“单场竞猜”(06158期)
对阵球队:休斯顿VS圣安东尼奥
开奖结果:6432
奖项 中奖注数 每注奖额
一等奖 48注 9800元

信息快递

11月18日,苏宁第六届手机节将在全国范围内全面展开。通过这次与移动大规模的合作,开展了一系列的网络运营活动,“千万话费从天而降”活动可争取移动的话费、积分兑换等资源。在苏宁新街口店营业厅、山西路营业厅,全球通用户在营业厅凭积分可兑换50元(兑换1500个积分)、100元(兑换3000个积分)苏

苏宁全国手机节本周揭幕,石城迎来手机消费风暴

宁购机券,可在当天在本苏宁卖场购买家电及定制手机终端。

手机节期间,顾客购买MOTO V31手机,加99元获得价值188元的原厂电池一块;购买诺基亚5500/3250,摩托罗拉A1200,加198元获得国产蓝牙耳机一个;购买诺基亚7610/5500赠送国产电池座充一个,购买摩托罗拉E2加99元送原厂电池一块,购买摩托罗拉K1送价值188元的国产蓝牙耳机一个,苏宁手机单台最高直降1200元。

另苏宁将诺基亚3220系列配件套装、诺基亚6100系列配件套装、摩托罗拉V360系列配件套装、摩托罗拉V3系列配件套装、摩托罗拉L6系列配件套装、索爱W800系列配件套装作为配件销售的主推型号。

本周六,索爱在苏宁全国15个重点地区进行签名售机活动,主推索爱W800、W300、Z520,签署让利或赠送充值卡。Z520在998元基础上,送W800在2498元基础上,赠送价值128元的原装电池一块,消费者可同时参加两个优惠活动。

九阳豆浆机,功能更全面

鲜豆浆由于营养丰富、口感香浓,已经成为越来越多的人的早餐首选。但传统豆浆机由于功能单一,只能制作种类有限的几种豆浆,长期饮用,难免感觉单调、乏味。在现代生活多元化、个性化的今天,人们期待着一种功能更全面、更人性化的产品出现。

九阳豆浆机最新推出的“五谷”系列,采用专利易清洗多功能技术——拉法尔技术,实现了豆浆机“一机多能”的需求,多样化的功能设置完全满足消费者对不同口味的需要。豆浆经过拉

法尔网收缩颈时,流速骤然加快,粉碎的强度增大,借助高速的水流带动,加大豆子粉碎的次数,从而实现豆浆机“五谷杂粮全能打”的多功能设置。根据您的喜好,可加入黄豆、绿豆、大米、枸杞、小麦、花生等不同配料,即可制成五谷豆浆、全豆豆浆、绿豆豆浆、米糊、玉米羹等健康营养饮品。

新技术的应用,还解决了传统豆浆机清洗困难的问题。“拉法尔网”,大网孔、无底网,打好的豆浆全部融合在杯体里,拉法尔网不挂



浆,豆浆做好后只需轻轻一冲即很干净,清洗更容易。

秋季自制一杯鲜豆浆既润喉止渴,又降燥益气,实为秋季饮食保健的养生佳品。九阳公司现正推出系列促销活动,详情请咨询各大商场超市九阳专柜。

咨询电话:84545277、85952677、85549343

给你一个进全球500强企业工作的机会 五星电器07届大学生全国巡回招聘会20日拉开序幕

11月20日,国展中心将举办2007届高校毕业生供需洽谈会,家电连锁巨头五星电器也将借助这次招聘启动2007年人才计划——“新星计划”,给大学生毕业生一个进入世界500强的机会,让他们在人生的起跑线上比其他人高。昨天,五星电器负责大学生招聘的人力资源中心陈部长告诉记者,五星电器今年的大学生招聘人数达到600名,包括营销、人力资源、软件开发、企划、财务、英文助理、发展市调、工程、物流、售后等百余个岗位。而南京国展中心只是招聘的第一站,接下来五星将会去哈尔滨、长春、沈阳、郑州、湖南、湖北、浙江、四川、安徽等地进行07大学生巡回招聘会。

由于连锁店的飞速发展,急迫的需要人才。公司开始有计划的导入“大学生强迫成长计划”,针对大学生,制定个人职业生涯规划,实施“导师制”,提供富有意义的工作,提供多方面的培训机会,及时的绩效反馈,赋予适度的压力,员工发展与淘汰并存等多方面给予

大学生快速成长的体验平台,促使他们在较短的时间内迅速成长为企业的骨干员工,从而达到企业和员工共同进步的目的。例如目前任职杭州文三路卖场店长的刘立柱,他是2003届毕业生,经过短短3年的企业培养和磨练,他已经成长为五星系统内旗舰店的店长,可以独立运营1家门店;还有2003届毕业生王兴华,任职苏宁综管部部长,负责人事行政工作。可以说,他们的成长速度都非常快,这是在其他行业难以见到的。

合资后,五星电器的目标也更加明确,就是要做中国最强最大的家电连锁企业。“五星非常重视员工的培养,更注重员工的才能。在这点上五星和百思买的想法是完全一致的。目前,五星团队中的很多高管都来自当年的基层岗位。他们现在已经成为具备高职业化的专业人士。对于新进大学生,我们可以给他们创造更好的环境,以发挥其所长。”陈部长介绍,目前五星已经针对大学生的培训计划,“量身订做的培训教案,让他们尽快适应社会。”