

一号线北延全是高架

延至燕子矶,2015年之后才会开工

本月,地铁一号线南延试验段正式开工,明年将全面建设。昨天,又有消息称地铁一号线北延工程也将近期启动。对此,南京地铁建设指挥部相关负责人表示,不可能。他告诉记者,按照计划,北延线将在2015年之后启动建设,目前北延线工程的可行性报告还没有编制完成。

北延线三站全是高架

目前,地铁一号线北端止于迈皋桥。从《南京轨道交通线网规划图》上可以看出,在迈皋桥的东北部和北部地区,还存在大量的线网盲区。因此不少专家建议,尽快将北端延伸到燕子矶。

对于北延一说,南京地铁建设指挥部相关负责人表示

并未否认,还告诉记者这一规划早就出台了,今年5月份的时候,南京规划局在规划建设展览馆还进行过公示。据了解,北延线计划在现在终点迈皋桥站的基础上,沿和燕路东侧设置高架一路向北延伸。沿途在位于和燕路与神农路相交处设吉祥庵车站,而在晓庄站北延线将与规划中的地铁7号线实现无缝换乘,终点站设在燕子矶。

北延近期没有可能

规划出来了,是不是意味着工程即将启动,地铁建设指挥部相关负责人摇头:根据国家对于南京轨道交通网络远景方案的批复,近两年南京将依次启动地铁一号线南延线、地铁二号线东

延线、地铁二号线西延线以及地铁三号线共4条轨道交通线路的建设。而地铁一号线的北延工程,考虑到客流成熟、资金筹集等相关问题,原计划在2015年之后再行考虑建设,目前连最基本的工程可行性报告都没有编制完成。

另外,记者还了解到,一号线南延线全线各座车站的设计工作尚在紧张进行之中。预计到2007年2月份,一号线南延线工程建设才会全面铺开。

二号线东延明年启动

昨天,记者还从地铁获悉,明年7月1日还将正式启动地铁二号线的东延工程,届时地铁二号线、地铁一号线南延线、地铁二号线东延线将同处施工期,差不多可以同时完工。据透露,不管怎样,2009

年下半年二号线东延线铁定和二号线一期工程同步通车。

地铁二号线东延线全长约9.25公里,共设5座车站,从二号线一期工程的终点马群站起步,沿宁杭公路东行,以高架形式跨过绕城公路、马群车辆段左拐,沿宁芜铁路西侧控制地块渐下行落到地面,再北上约800米后钻入地下,继续北上穿过沪宁高速公路、宁芜铁路、百水河、黄马立交桥后开始爬坡,进入规划的紫金山客运枢纽区,在此设紫金山地面站。之后,东延线将沿宁芜铁路一侧上行,从地面穿过麒麟路后,高架通过仙林大道,在仙林大道北侧设仙鹤门站,再高架穿过土城头路东行,至终点仙鹤东站。

快报记者 毛丽萍

几家事业单位近期招人

□快报讯(记者 项风华) 记者昨日从江苏省人事厅获悉,几家事业单位近期将面向社会公开招聘。

据介绍,南京医科大学第二附属医院招收工程技术人员,要求本科以上学历,建筑设计专业,报名时间:11月30日-12月1日,地点:姜家园121号南京医科大学第二附属医院人事科;江苏省药品检验所招聘网管人员,要求计算机科学与技术专业,招收对象2006年应届生,报名时间:11月27日,地点:江苏省药品检验所

人事科(北京西路6号);江苏省药品不良反应监测中心招收GMP技术审查员、医疗器械产品质量体系考核员、药品不良反应评价员、财务会计人员,报名时间:12月5日-12月6日,地点:中山东路448号普华大厦9楼;江苏省医疗器械检验所招收生物学检验员、电气检验员,报名时间:12月5日,地点:江苏省医疗器械检验所人事科(小市街142号);江苏省人防工程质量监督站招收建筑学专业本科生,报名时间:12月11日,地点:南京市龙园西路15号。

公交IC卡悄悄刷进苏果

□快报讯(记者 鲍铭东) 记者昨天从有关部门获悉,今后市民去超市购物、买报纸等,可采用刷公交卡的方式完成。南京公用IC卡公司与苏果超市合作,已在4家苏果旗下的超市试点刷卡购物。

记者在新街口地铁通道中的好的超市看到,一些买水、买杂志的市民,支付

时掏出的竟是公交IC卡。据了解,除了新街口地铁通道的好超市外,苏果总部楼下的苏果便利店、南林大门口的好苏果便利、瞻园路的苏果社区店3家超市也已试点刷公交卡付费,今后刷卡点的数量还会进一步增加,市民只要看到一个水滴状IC卡公司标志(上面印有2张公交IC卡),就可以进行刷卡消费。

房展会收门票,南京首家!

快报的品牌房展“南京高端物业品鉴会”下月14-15日就要举行第二届了。这个消息传出仅一周时间,就受到众多高端品牌楼盘的关注。记者昨日从组委会了解到,有意向参展的楼盘已经达到了七八家,其中四五家已经确定,世茂、山河水等平常展会看不到的一流名盘届时都将现身。

展位已被预订三分之一

“已经有开发商提前来选展位了,我们必须安排好。”品鉴会组委会的负责人告诉记者,虽然目前在南京办普通房展已经不太容易,不过快报的“品鉴会”招展情况出人意料地火爆。为了保持档次,该展会选择在维景大酒店(原希尔顿大酒店)举办,一共只有20个左右展位。离开展还有两周时间,已经有新世界花园、世茂滨江新城、山河水、边城、蒙塔卡利等项目报名参展,华欧国际友好城等项目也正在咨询中。这些楼盘既有城中名盘,单价过万元;也有郊区别墅,总价过百

万,都是平时难得一见的高档楼盘。

专业展会赢得专业口碑

据了解,世茂滨江新城已经是第二次报名参加快报的“品鉴会”了。一般来讲,只有效果好的展会才有“回头客”,而第一届的品鉴会该楼盘的确是咨询者如云。当年与其一起参加展会的楼盘,比如置地广场、龙吟广场、奥体名座等楼盘,首届品鉴会现场就曾接到意向购买客户,如今项目基本全部售罄。这无疑证明了品鉴会的非凡魅力。

据悉,该展会是南京地区唯一敢于收门票的房展,也是唯一针对高端物业的专业展会。门票将采取选取银行VIP客户等方式定向邮寄。目前南京的顶级楼盘有哪些?下月观展市民就可大饱眼福。

快报记者 孙洁



二手房论坛请你旁听

□快报讯(记者 尹晓波) 二手房市场发展趋势如何?年底前淘房时机好不好?明天下午2点30分~5点30分,快报将举办“二手房高层论坛”,为购房者提供准确的二手房市场信息咨询大全。

在明天的高层论坛上,包括我爱我家、顺驰、中广、城开、南房等20家南京知名中介公司将就婚房和学区房房源的区域分布、价格走势及投资方式等展开研讨。同时,12

月2日-3日,快报“第四届二手房展”将在红星国际家居广场如期举行,展会房源锁定为婚房、学区房“两大房源”,20多家中介将携带优质房源参展。

为了让更多老百姓第一时间获悉论坛内容,有兴趣的读者也可以现场旁听,报名联系电话025-84783545(今天上午10点~11点),旁听读者人数限定为10名,人数报满即停止报名。

供水行评群众满意显成效

2006年度的《南京市政风行风民主测评报告》已经出台,经南京市13个区县共4500个测评点无记名抽样调查民主测评,自来水行业行风建设满意和较满意率达84.1%,较去年提高了164个百分点。

供水行业作为今年重点被评议单位,经过近一年时间的督促整改,管理制度更加健全,对外服务更加完善,群众满意度有所提升。在2006年度南京市市政公用系统供水、供气行业行风大会上,市行风评议代表对供水行业的行风建设取得的成效表示了充分的肯定,认为自来水总公司行评工作领导重视,服务质量和水平有了新的提高,为群众多办实事,个别行风建设上存在的问题得到了认真整改,逐步建立了行风建设长效机制。

今年的行风评议工作中,市自来水总公司紧紧围绕用户的需求,开展各项特色便民服务活动,真正为老百姓办实事,做好事。坚持每月一次的“领导接待日”活动,及时通过报纸及广播等媒体发布服务信息,把领导接待日的地点、时间及接待的内容告知用户。对于用户的投诉,一经查清后便及时反馈给用户本人或新闻媒体,决不拖延。今年已先后数十次组织“服务进社区”活动,并将9月份定为“社区服务咨询月”,集中开展多种形式的服务活动。各窗口单位纷纷走进社区开展便民服务活动,将“门对门、户对户、优质服务零距离”的贴

心服务送到老百姓的家中。

据介绍,针对用户提出的交费难问题,自来水总公司不断拓宽缴费途径。与浦发发展、中行、深发展、民生等银行沟通合作,目前联网缴费的银行已增至13家。在原有城南办事处、城北办事处的基础上,去年成立了城东办事处,缩短服务半径、提高服务覆盖率,为城东地区20多万用户提供户表抄见和服务工作。今年7月份又成立了大客户办事处,对大客户集中抄见管理,通过积极走访大用户,加大对大客户用水信息的掌握和了解,并以大客户VIP服务形式,逐步实现大客户群体的分级分类管理。今年9月份还斥资300余万元对水费收费系统进行了升级改造,升级后的新系统在语音、数据、缴费业务上进一步满足了市民多样化的要求。

在做好供水服务工作的同时,供水企业加强社会和内部监督,使得群众的满意率不断地稳步提升。供水部门新聘了16位用户代表为供水行业行风监督员,完善了18家供水服务监督站。除了定期走访供水服务监督站加强外部行风监督以外,继续加强内部行风监督,调整了内部行风监督员,10位监督员每月对窗口单位进行明察暗访,及时发现行风建设中的一些问题反馈给行风领导小组,再责成相关单位提高整改。

钱春霞



宏图三胞六载风雨成就IT零售王国

第二篇章——价格

【荣获奖项】宏图三胞,自营IT专业连锁卖场,上市公司—宏图高科旗下最大企业,2000年成立于南京。

2003年,被3C联盟、中国计算机报评为2003年“全国电脑卖场四强第一名”

2004年,在中计报中国电子市场年会上荣获“最具竞争力的IT零售连锁商”

2005年,被IDG、CCID和中国电脑商报评为“中国电脑商500强零售商第一强”

2006年,被中国信息产业商业渠道委员会评为“2005年度中国IT连锁卖场TOP5第一名”

2006年,被国家商务部评选为中国连锁30强

【发展规模】100家自营连锁店店面覆盖全国近50座城市

100多座综合服务网点,近100亿元的年销售额,占据华东IT零售份额的半壁江山

12月,正式进驻北京市场

【模式称雄】

中国连锁发展的权威研究专家、国务院发展研究中心市场经济研究所权威专家陆刃波认为:宏图三胞的WDM连锁经营理念迎合了当前市场竞争的主旋律,是一种依托“规模、服务”优势,在渠道市场上成功探索的一条与IT制造业的新型合作模式。代表了国内最先进的营销模式的发展方向。

坚持低价销售 强化客户服务

上世纪九十年代后期,宏图三胞在南京宣告成立。与同期的竞争对手不同的是,宏图三胞采取了与厂家合作共赢的发展策略,以“薄利多销”、“专业服务”为经营思想,开始了其诚信之旅。

六年来,宏图三胞在价格、服务方面做得更细,做得更精,刻苦练就其独有的“价格之剑”,勇敢担当“电脑家庭普及”的历史重任。从此,每年的电脑销售旺季,宏图三胞的“价格之剑”便所向披靡。

厂家直供价格 打造供应金链

从2003年开始,国内的电脑市场开始呈现新一轮的发展势头,宏图三胞果断发力,率先与方正建立直面终端

的新型渠道模式,摒弃中间渠道的冗余环节,直接获得了由方正提供的特殊资源优势,将原先给渠道商赚得的利润原本本地还给了消费者。再次创造了宏图三胞的市场奇迹。

随着宏图三胞IT连锁销售网络平台的江苏、上海、浙江、安徽等地的不断拓展,包括英特尔、联想、IBM、TCL等在内的知名IT企业纷纷与其建立了直供渠道体系,共同实施协同商务管理。通过厂商之间的战略合作,建立了多方直供渠道,极大地满足宏图三胞与日俱增的吞吐需求,大批次采购,专项定制,买断包销等一系列手法,确保了宏图三胞终端市场的价格优势,而上游厂家,也对宏图三胞的这种直销形式给予了充分肯定,他们将宏图三胞遍布华东的连锁卖场视为其扩大市场份额的制高点。

诚信经营为纲,搭建全国网络

“说真话、办实事、言必行、行必果”是宏图三胞六年来奉行的经营理念。坚持诚信经营,宏图三胞在三个方面下功夫,其一,在产品进货端,直供渠道的建立确保了所售每一件商品的合法身份;其二,在市场价格端,因为采取的是

