

上千网帖不停追问 沿线居民天天苦盼

这次真的不是逗你玩 老宁杭公路要扩建啦

早在2008年10月份,快报就率先透露了老宁杭公路2009年要扩建的消息,但今年这条公路的开工日期却一直没有明确,有网友甚至“绝望”地调侃:老宁杭公路开工已经成为一个传说。

不过,记者从市交通局获悉,老宁杭公路的拓宽改造一直在紧锣密鼓地进行中,但“拆迁、资金、密布的管线,是影响这条道路‘手术’的三座大山。”昨天,市交通局副局长李颜平承诺,春节前这条路的改扩建一定进入实质性阶段,不出意外的话,本月就可拿到开工许可证。



麒麟门地区的宁杭公路 (资料图片)

现状

人车混行非常危险

昨天,记者在麒麟门地区的宁杭公路上看到,路面比较窄,很多砂石车等大型车辆过往频繁,尘土很大,路面无非机动车道及人行道,三轮摩托比比皆是,而且横冲直撞,行走其中十分危险。

家住华汇康城的徐小姐对记者抱怨,因为宁杭公路实在太堵,每天上班只能选择骑车,绕道去市中心上班,每天下班都要忍受长时间的堵车,严重影响生活质量。面对未来即将扩建的宁杭公路,徐小姐充满期待,“相信会给住在这一片的居民带来很大的方便,至少以后我不用车了。”

网上

上千条信息追问 S122

“有一个美丽的传说,精美的公路会开工!它能给东郊人以欢乐,也能给小镇人以收获,只

要你懂得它的珍贵啊,天长那个地久总能完工!”这是一条被很多网友转载的调侃。

打开很多论坛,关于S122的帖子比比皆是,粗略统计一下就有上千条。“马群地区就是一个‘乱’字,麒麟门地区更是脏乱差的代表,这里道路狭窄,基本上天天出交通事故、堵车,沿街都是破损建筑,破烂三轮车这里停得满街都是,还载客到处跑,严重威胁人民群众的人身安全,时间久了必然会出大事故!俗话说‘要想富先修路’,可是嚷嚷多年的老宁杭公路S122省道拓宽改造一直进展缓慢,真心希望您能关心一下!”这是网友张先生向市长信箱投的一封信,引起了不小的网络轰动,只因它代表了大多数马群、麒麟地区居民的心声。

难度

拆迁难:老麒麟镇要改造

“可以说,这条路的改造是

在居民聚集地杀出一条血路。”昨天,李副局长告诉记者,由于S122只能从麒麟镇穿越,“它的扩建改造,就意味着老麒麟镇要进行很大改造。”记者获悉,这个走向对于S122的整体线路来说线型还是不错的,但是拆迁费用巨大,估计在15个亿左右。

资金难:没有回报的路

据介绍,S122全长21.3公里,总投资约27亿~28亿元。

“这是一条快慢集散性道路,全线不设收费站,事实上是南京到汤山多了一条免费的快速通道,但正是因为这是一条没有回报的路,所以才导致资金筹集尤为困难。”昨天,市交通部门坦陈,他们一直在为此奔波,市政府日前也积极给予了支持,“市政府划给我们1500亩地,但是因为土地证,所以办不到贷款……最近,市政府又把划拨给地铁的200亩地划给了我们先去做抵押贷款,可以启动征地拆迁。”记者获悉,S122的资金

筹集与南京地铁建设差不多,以储备土地获得建设资金。

管线难:要保证居民正常生活

除了拆迁、资金难外,这条路还有一个难题,就是路下埋设的各种各样的管线。

“老宁杭公路可以说是沿线居民唯一的出路,地下管线也没有其它备用,因此我们建设时必须把这些管线先处理好,保证沿线工厂、居民的水电气的正常使用,难度很大。”李副局长透露,老宁杭改扩建后变身的是一条城市道路,这些管线怎么布局真是一个大难题。

李副局长还表示:“因为沿线市民出行主要依赖老宁杭,它的改造会给这些市民出行带来很大麻烦,虽然工期一再压缩,但至少需要2年。”记者获悉,原本这条路的改造工期为3年,但是“长痛不如短痛”,市交通局优化建设方案,把工期缩短了一年。

快报记者 毛丽萍

河西万千百货单日销售过千万

南京一直有很多区域在宣导创造第二个“新街口”,在河西万千百货开业后的第二天,笔者亲自看到了第二个“新街口”在河西诞生,千万人流聚集万达广场,不夜城囊括娱乐、文化、餐饮、百货、超市、电器等行业,据不完全统计一个万达广场已经汇聚了十三个行业,加之周边1公里之内已经聚集了40多个商业行业,其中万千百货店当日销售突破千万,排在中国新开业

单体百货商场日销售前列。

万千百货汇聚了三百多个国际国内一流品牌、缔造了一流的人性化服务体系、提供了消费者满意的价格、创造了一流购物空间,是本次赢得南京消费者真正原因之一。“性价比”一直是消费者的第一追求,在同质化竞争的情况下,拼的更多的是商家的服务和增值内容。

除了前面报道的满一送一,让消

费者无门槛获得让利,我们看到其他商场都是满四百送,满三百送,这是要求消费者买到一定数额以后才能获得让利,这样有很大一部分消费者消费额度少则没有办法获利;同时南京万千百货还对一些自营品牌、特殊品牌自动让出商场利益,这样消费者又可以获利。

在南京万千百货,不但在万千内部有良好的休息“角”、休息“厅”、

休息“室”,在整个万达广场你可以去KTV超市唱歌,可以去国际影院小憩,也可以找个惬意的餐厅,沃尔玛超市、国美电器、孩子世界等都是换转心情的地方。这也给消费者感受与消费形式都达到最优化组合,任何人在这里得到的是真正的享受,据了解万达集团一直培养着世界一流的规划设计队伍,专业从事消费者与商业实体的最优组合研究。

不是所有钻石都产自南非

钻石是大自然赐予人类最美丽、最昂贵的物质和财富。它的美丽、耐久和稀少使其成为人们表达忠贞不渝的爱情的信物。而这种稀有珍贵的宝石,却不是如大家所熟悉的那样,主要产自南非。

世界各地均有钻石产出,已有三十多个国家拥有钻石资源。产量前五位的国家是澳大利亚、扎伊尔、博茨瓦纳、俄罗斯、南非,这五个国家的钻石产量占全世界钻石产量的90%左右。

1866年夏的一天,位于南非奥兰治河岸的德克尔农场发现了一颗重达21.25克拉的优质钻石,不久,人们在南非金伯利地区又发现了规模巨大的钻石矿床,南非宝石级钻石开采量一跃成为全球第一。100多年来,南非钻石已经成为高品质、大颗粒美钻的代名词。南非出产的钻石受到了全世界时尚人士的肯定和追捧。曾几何时,南非几乎与人们心目中的钻石划上了等号,人们在选购钻石的时候通常会问一句“这钻石是南非出产的吗?”

南非美钻机构是全球唯一注册了南非钻石原产地标志的机构,它在南非拥有7个著名钻石矿床,其

销售的每一颗钻石均在腰棱上镭射雕刻有“Proudly South African”注册商标,并通过权威钻石鉴定机构美国宝石学院GIA认证,表明其正宗南非原产身份。

基于南非钻石在消费者心目中的稳固地位,千禧之星珠宝联合南非美钻机构,获得了南非美钻在中国的独家代理权,成为国内珠宝业界唯一使用钻石原产地标志的品牌。消费者可以借助专用工具清晰地看到自己购买的钻石的南非出产证明,这对于崇尚正宗的消费者来说,无疑是一颗定心丸。而这种表明产地的销售模式,在保证品牌美誉度的同时,也为国内珠宝业界注入了一股新的活力。

从目前的市场上看,拥有南非钻石纯正血统的内地品牌中,只有千禧之星珠宝才具备了“南非美钻”的官方正式授权资格。并不是所有的钻石都产自南非,但想拥有一颗真正产自南非的美钻,看来并非易事却也并非难事。千禧之星珠宝在全国拥有300余家专卖店,崇尚南非钻石的消费者可在千禧之星专柜实现美丽梦想。



青岛、重庆项目相继开业

万达广场迎来开业高潮

11月27日,青岛CBD万达广场暨万达艾美酒店开业;12月11日,重庆南坪万达广场暨重庆万达艾美酒店开业,18日、19日和22日还将迎来南京、西安、洛阳等城市万达广场的开业,2009年,万达集团创造了中国商业地产的开业纪录。

青岛CBD万达广场是万达集团继台东路万达广场之后在青岛开业的第二个万达广场,项目位于青岛市区中心主干道——延吉路,总建筑面积38万平方米,由商业中心、超五星酒店、高档写字楼、公寓及住宅等组成。其中商业中心面积达15万平方米,引入万千百货、佳世客超市、国美电器、万达国际影城、良友餐饮、大歌星量贩式KTV、大玩家超乐城、一兆韦德健身会所、奇乐亲子园、海边音乐厨房等主力店;商业中心内拥有一条400米长的三层阳光室内精品步行街,引入百余个品牌商家进驻经营。

重庆南坪万达广场是万达集团在重庆开发的首个商业地产项目,总建筑面积78万平方米,由商业中心、五星酒店、写字楼、高级公寓及高尚住宅组成。其中商业中心总建筑面积126万平方米,引入万千百货、万达院线、大歌星KTV、大玩家超

乐场、国美电器等著名连锁商业企业;商业中心拥有近500米长的室内精品步行街,引入屈臣氏、重庆小天鹅、宝马城市展厅、棒约翰、星巴克等百余个品牌商家进驻经营。

两座万达广场都是万达城市综合体的代表之作,无论在设计上,还是在主力店的组合上都代表了当地商业中心的最高水准,是所在城市最好的商业中心,彻底改变所在城市的商业格局,成为城市的主要商业中心。

同时开业两家超五星万达艾美酒店由世界领先的高端酒店管理集团——喜达屋集团管理,都是所在城市最好的酒店。其中青岛万达艾美酒店总建筑面积约5万平方米,拥有348间客房何套房,其中包括一间面积达350平方米的总统套房。酒店拥有青岛最大、最先进的会议设施,共有八间不同风格的宴会及会议厅,其中大宴会厅面积达1228平方米。重庆万达艾美酒店总建筑面积46万平方米,拥有精品客房和套房319间。酒店会议设施面积达1700平方米,共有9间会议室及多功能厅,是重庆最好的会议设施之一。至此,万达集团已开业8家五星及超五星酒店,在建酒店超过30个,成为中国高级酒店投资规模最大、建设速度最快的企业。

血拼族仙林逛金鹰

开业3天,整个街区的销售突破1000万



12月18日,仙林金鹰天地盛大开业。南京市、栖霞区以及仙林大学城各高校的相关领导、金鹰集团董事长王恒携夫人出席了开业仪式。11点18分,金鹰天地正式开门营业,随即澎湃的人流开始涌入商场,掀起了一股购物的热浪。据金鹰相关负责人透露,开业3天,仙林金鹰街区的销售突破1000万,而仙林金鹰天地的销售额更是接近800万。

18日早上,记者在现场看到各类交通工具将南京财经大学门口的道路围得水泄不通。许多消费者早早等候在仙林金鹰天地大门外,记者采访中发现,这些消费者都是从市区乘坐金鹰大巴专程赶来仙林的。考虑到南京仙林地区距离市区较远,仙林金鹰紧紧围绕着“乐游新体验”的主题,特别组织了“金鹰体验之旅动车”,开业活动期间每天从新街口金鹰发车,一天三趟,早、中、晚分别有两个班次接送顾客至仙林金鹰。

据了解,商场在开业期间特别推出了“疯狂劲爆购”活动,全场“300减150”,另外还可以参加“幸运抽奖大富翁”活动。与此同时,仙林金鹰的开业也获得了众多银行的捧场,顾客刷卡购物还能有礼品赠送。如此罕见的折扣引来了众多血拼族的疯狂。记者在现场看到,商场里人头攒动,礼品发赠点以及收银台均排起了长龙。商场里到处是拎着大包小包的顾客。“金鹰的活动真是实惠,价格实惠还能获得礼物很划算”,一位赵女士告诉记者,她当天一次性就购买了羽绒服、牛仔裤还有冬靴。血拼族购物热情高昂,商家们也赚得盆满钵满,据相关负责人透露,开业3天,仙林金鹰街区的销售额就突破了1000万,而金鹰天地的销售额更是接近了800万。

“不愧是金鹰旗下的,做的就是高档商场”,记者在采访中发现,周边市民对仙林金鹰带来的轻松舒适的购物环境非常满意,对他们的优质服务更是赞不绝口。

见习记者 朱国峰

公平交易 苏宁电器成典范

快报讯(记者 黄建军)日前,由中国商业联合会主办的全国零售商供应商公平交易评价活动揭晓,苏宁电器在300多家企业中脱颖而出,获得全国公平交易示范单位奖。

据悉,本次活动按照《零售商供应商公平交易行为规范》国内贸易标准进行评价。作为本标准的起草人之一,苏宁电器营销总部执行副总裁王哲介绍,《零售商供应商公平交易行为规范》的颁布,有助于缓解零供关系,树立典范,引导健康发展,警示不规范行为,建立良好的市场秩序,保护零售商和供应商的正当利益,实现维护消费者利益,促进商业和谐发展。苏宁电器作为起草单位之一,将厂商共赢的理念很好地与标准进行融合,体现了苏宁一贯服务供应商、服务消费者的理念。

据悉,本次全国零售商供应商公平交易评价活动,首次从质量、价格、合同、服务、结算、公平竞争6个方面对零供企业交易行为进行综合评价。苏宁在这些方面,一直走在行业的前列。苏宁电器依托现代化信息、物流平台建立了标准化、透明化、实时化、数据全面共享、资源全面整合的新型供应链合作模式。同时,苏宁与上游厂家供应商建立了B2B系统对接,通过科技手段实现了供应商与零售商合作中完全的“诚信透明”。