

### 雨污分流咋搞成了“污水横流”后续

# 积了半年的污水 昨天清了两卡车

## 小区雨污分流尚未开始,多部门现场清污

栖霞区长营村37幢、38幢居民被污水漫溢困扰了半年,昨天此事被快报报道后,引起了南京市住建委、栖霞区住建局等多部门重视。相关领导赶到现场勘查,上午便展开了清污工作。由于小区内部尚未进行雨污分流工程,因此治理方案要根据今天进行的管道疏通情况确定。

半年来,栖霞区长营村37幢和38幢居民楼下污水漫溢,20多平方米的空地变成了“粪水池”,居民多次投诉却一直没有解决。昨天此事经快报报道后,南

京市住建委主任助理何金雪、栖霞区住建局工委书记韩副书记赶赴现场勘查,了解情况。上午,两辆抽粪车被调来,工作人员先从地面污水开始清理,运走满满两车污水后,污水减退了一半。看到这一幕,居民朱师傅长舒了一口气,“哎呀,我们盼了多长时间啊,现在终于能解决了。”他激动地站在一边观看清理过程。

据何金雪介绍,目前长营村小区内部尚未进行雨污分流工程,仅是华电路开始铺设主污水管,然而这个主管道的铺设并不

影响原有雨污管道的使用,主管道是一个新的独立的排水体系。居民楼下之所以污水漫溢,主要还是下水管道内部堵塞。

经过现场研究后,韩副书记表示治理方案主要还是清淤,昨天下午已委托迈皋桥街道城建部门找来一家施工单位,先把地面及窨井里的污水清理干净,今天再清理内部的污水管道,把几条主管道彻底疏通后便可以解决。而此后窨井管理工作则由社区负责。

快报记者 李彦

### “小区雨污分流施工 一幢楼前出现37个窨井盖”后续

# 27个雨污分流井 个个都不能少

12月26日,快报报道了白下区象房村小区内,46幢楼前面密密麻麻分布了37个窨井盖,居民对此感到不解。昨天,南京市住建委进行实地调查后表示,37个窨井中,原来就有7个水表井,还有3个是雨水管道的井,27个为前后两幢楼的污水管道检查井,而且各有用途。

据南京市住建委环境建设处副处长冯士群介绍,快报26日报道此事后,市住建委非常重视,又到实地进行了调查,目前确定施工

没有问题。冯士群说,在象房村的工程开始之前,现场有7个水表井,属于自来水公司的,这次改造施工没有动过。另外,46幢居民楼和45幢的中间还有一条老的雨水管道,以前有6个检查井,应白下区的要求合并成了3个。剩余的27个窨井,都是污水管道检查井。

“这27个井盖,也不是凭空增加的。”冯士群说,其中46幢北面有18个井盖,是为了一幢楼从上到下的对应住户收集厨房卫生间污水用的,每一个一楼住户家外

面有两个井,加起来18个窨井。另外9个窨井,是接45幢南面阳台的阳台水的,冯士群说,此前南京市污水收集不包括阳台水,但是实际上阳台水有洗涤用水等,包含磷等有机成分,因此这次南京市雨污分流改造,把阳台用水也一并包括,所以在45幢下面也有一条污水管道,相应设置了9个检查井。“总的来说,施工是完全按照设计来的,没有凭空增加窨井数量,市民可以放心。”

快报记者 孙玉春

### 奖品迟迟不兑现,小饭店赔本埋单

# “打工皇帝”的业务员 难道是个“忽悠帝”?

昨天,市民虞先生在都市圈圈网“百姓呼声”(http://people.dsqq.cn/)栏目留言称,“打工皇帝”酒的业务员向他推销产品,他经不住软磨硬泡,买了一箱,却发现被“忽悠”了。

虞先生在江宁区竹山路经营一家饭店,经常有人上门推销酒水。今年6月份,“打工皇帝”酒的一名业务员来到他的店中推销,请他向客人推荐这种酒,还承诺,以最低价17元卖给他,并且以后公司如有活动,将会赠送一些小礼品。

“这种每瓶450毫升的酒一箱六瓶,一共也就102元,所以我就买了。”不过,虞先生买下酒很快就后悔了。这种酒销售状况不算理想,趁着业务员再次上门,他提出想将酒退掉,对方满口答应,但是自此没了下文。

“就当自己买来喝的吧。”虞先生很郁闷。谁知他好不容易推销出一瓶“打工皇帝”之后,麻烦更多了。“当时客人一打开竟发现里面有个兑奖,奖品是115毫升装的‘打工皇帝’酒。”虞先生说,之前他根本没有听业务员说过有兑奖的事,也没给他这种小瓶装的酒。“我本想着打电话让业务员送来,但怕时间赶不上,开过的酒自然也不能倒给客人,所以只好打开一瓶450毫升的酒,倒了相同的量给客人。”

等客人一走,虞先生赶紧打了一个业务员留下来称是“客服”的电话,让其派人前来兑奖。对方答应得倒是爽快,但就不见人上门。而在等待的这段时间,虞

先生又卖出一瓶有奖的“打工皇帝”,而且“奖额”还比第一次的大,是230毫升装的。虞先生心里窝着火,只好照样开了一整瓶酒倒给客人。“这不是等于我卖两瓶还送两瓶吗?”虞先生哭笑不得,一瓶酒他只赚3元钱,现在看来不仅没赚,还倒赔了不少。

更让虞先生心寒的,是“客服”的态度。上个月,他前前后后催了6次,对方都用各种理由搪塞他。“对方不是说忘记了,就说那个业务员放假,要不就是人不在再等个几天。”就这样拖了一个月也不见有人上门,拖到最后,原来负责他家的那个业务员也辞职了,临走前介绍了一名姓高的女业务员,“跟她提过退酒和兑奖的事,同样也是答应得好好的,也没见兑现过。”

“打工皇帝,哎,真是忽悠帝啊!”虞先生苦笑调侃,他说在网上发帖也是无奈之举,就是希望“打工皇帝”销售方履行给他的承诺。昨天,记者打了虞先生提供的“客服”电话,对方却称自己是“管仓库”的。不过他承认,确实接到了虞先生的投诉电话。他称,此前因为负责他的业务员辞职,在交接上可能存在问题,所以虞先生提出的要求才迟迟没有得到满足。他告诉记者,目前接管的业务员姓方,是一名男性,根本没有一名姓高的女业务员。不过他向记者保证,已经和姓方的业务员联系,确保今明两天将兑奖的酒水送货上门。

见习记者 马薇薇

# 城南百姓的福音 心血管中心落户同仁

## 南京市第一医院 南京市心血管病医院同仁中心揭牌

几年前,如果在江宁地区突发心脏病,拨打120送往主城急救的过程,无疑是让生命和时间赛跑。然而现在这一问题随着南京市心血管病同仁中心的成立迎刃而解。昨天,南京同仁医院和南京市第一医院共同打造的“南京市心血管病同仁中心”正式揭牌。南京市卫生局局长胡万进,南京市江宁区区长柏鹏,南京市第一医院院长潘淮宁,南京同仁医院执行院长朱正宏,南京市第一医院著名的心内科专家陈绍良教授,南京同仁医院心外科专家陈智豫教授等参加了揭牌仪式。

□通讯员 杨沈 快报记者 张弛



### 技术共享为患者更好服务

同时根据地区就诊人群需要,还重点发展妇产科、儿童医院。目前妇产科已经实现产科、妇科病区管理,儿童医院按照儿童内科、儿童外科、新生儿科、儿童保健科等方面逐步完成专科的划分。

南京同仁医院相关负责人说,南京同仁医院之所以要打造心血管中心这是由于落户于江宁开发区的南京同仁医院为满足地区民众看病需要,建设初期就定位为大型三级综合医院,然而随着现代化的进程和人们

生活方式的改变,心血管病已经构成了我们国家第一大慢性病,也是构成了我们国家人口死亡的第一大原因。心血管病发病率每年增加50%以上,南京地区作为江苏省的核心城市,在技术水平、医疗服务等方面已成为医疗、经济中心。南京同仁医院发挥其自身优势引进、合作优势技术力量,以致力于“品质卓越、民众信赖、与世界接轨的三级甲等综合医院”的愿景,坚持患者安全第一,高标准管理医疗质量,

最大程度地满足当地百姓的就诊需求,将患者奉为养母的医院文化。南京同仁医院与华东地区规模最大的心脏疾病诊治中心——南京市第一医院强强联手,成立“南京市第一医院南京市心血管病医院同仁中心”,开创公有制医院与非公有制医院医疗技术共享的新篇章。同时也标志南京地区的多元化办医的格局不但扩大服务人群,而且还将技术交流进行深度合作,促进南京市心血管病技术的快速发展。

### 同仁医院迎来发展新契机

10日作为省内最具规模的非公立医院之一南京同仁医院,依托母院北京同仁医院的技术优势,其耳鼻咽喉头颈外科参加国家级第一批非公立医院重点学科申报。这无疑说明了南京同仁医院凸显其非公立医院的公益性。省、市卫生主管部门在强化公立医院的公益性的同时,

优化资源配置,积极引导社会资本兴办像南京同仁医院这样的具有百年品牌作为支撑的股份制医院,为人民群众提供全方位、优质的医疗卫生配套条件。作为卫生主管部门,对非公立制医院发展要放心放手,鼓励民营和外资兴办股份制、股份合作制等多种形式的医疗机

构,促进卫生投资主体多元化。南京同仁医院所取得成绩正是江苏省、南京卫生主管部门推广的公有制医院发挥技术优势联合非公有制的资源帮助他们提高医疗技术的重要体现。国务院下达《意见》是鼓励并进一步推动南京市卫生局医疗改革与创新的进程。

### 为打造健康江宁做贡献

南京同仁医院执行院长朱正宏在采访中谈到,本次揭牌仅仅还是合作的开始,南京同仁医院与南京市第一医院的联合式南京同仁医院诊疗技术发展里程碑式标志,更是城南地区百姓的福音,今后医院将逐步推出回馈百姓的一系列就诊优惠活动,为缓解当地百姓看病难、看病贵的难题,南京同仁医院将以一流的设备、一流的技术、一流的质量,为心血管病患者提供更高效、更便捷的医疗服务。为人文江宁、绿色江宁建设奠定坚实的医疗保障基础,为打造健康江宁做出贡献。

记者在采访中获悉,在揭牌仪式同时,南京同仁医院还同时举办大型义诊、咨询活动,南京同仁医院心内科、心外科专家携手南京市第一医院陈绍良专家团队共同为心血管病患者现场答疑解惑。同时专家还为患者进行冠心病防治的健康讲座。据悉,南京市第一医院南京市心血管病医院同仁中心将开展一系列就诊优惠活动,惠及百姓,敬请关注!

