

谁说南京无秋? 与上个世纪相比,近几年秋季平均长了5天 今年南京已有“70个秋天”

“小雪”节气已至,冬天却似乎遥遥无期,南京今年的秋季已经有70天了。目前,南京平均温度仍在10℃以上,昨天最高气温甚至超过了22℃。11月底至12月初,江苏有一次明显降温过程,但这次降温能否顺利入冬,现在还不得而知。

□ 快报记者 孙羽霖

22.3℃,昨天热得出汗

连续几天,南京的最高气温都在20℃上下。昨天,南京的最高气温达到了22.3℃。午后的太阳暖暖的,逛街的市民竟然热得出汗了。在溧水,昨天自动观测站的最高温甚至达到了24.7℃。历年的气温统计中,这样的气温虽然没超过11月下旬的最高值,但也算是“名列前茅”。

仅看最高气温还不能完全说明天气的温暖。昨天南京最低气温9.8℃,而上世纪七八十年代,11月的中旬起,南京最低气温就能下降到-2℃至-4℃。

气象专家说,由于冷空气过境后,呼啸凶猛的北风转为温柔的偏南风。阳光主宰天气舞台,因此南京升温十分迅速。

后天有雨,降温不明显

今天白天,南京的最高气温依然稳定在21℃。最低气温11℃左右,适宜出行。

明天天空的云系渐渐增多,

随着西南暖湿气流输送充沛,并且有冷空气相配合,后天江苏将迎来一次降水过程。预计下周前期多阴雨,但气温下降不明显。随着冷空气逐渐南下影响江苏,下周后期气温将逐步下降,并伴有大风。

根据中央气象台中长期天气预报,11月27日至12月2日,有一股较强冷空气将影响我国;中东部大部地区气温将下降6-10℃,江淮、江南、华南地区西部、西南地区东部将出现一次雨雪天气过程。请市民注意保暖。

南京的秋季在延长

前些年,大家都觉得“南京没有秋天”,有时似乎是一夜入冬,但这几年,有点反常。

9月18日至今,南京秋季已跨越70天了。根据江苏省气象部门公布的数据,10月全省平均气温17.0℃,较往年同期偏高0.2℃。其中,南京市月平均气温17.6℃,较往年同期偏高0.5℃。在气象学上,当日平均温度稳定在10℃以

下,才可以作为入冬标准。去年也差不多。9月22日南京入秋,一直靠近“大雪”(12月6日),还没正式入冬。

气象专家表示,了解了这两年江苏地区季节变化的趋势,就知道南京的秋季在悄悄延长。

据气象部门的监测,1961年至1990年,南京的平均入秋日是每年的9月26日至9月30日之间,秋天结束时间一般在11月15日至20日之间。南京平均入冬日是11月21日前后,2009年提前到11月13日,是自2000年以来最早的一次。受全球气候变暖影响,南京秋季结束的时间明显推迟,与上世纪相比,现在秋季的平均天数大约要多出5天。

南京三日天气

今天	晴到多云 偏南风2~3级,11℃~21℃
明天	多云转阴 13℃~20℃
后天	阴有小雨 12℃~17℃

京沪高速江苏新沂段 多车连环撞 致4人死亡



车头驾驶室部分已支离破碎 快报记者 邢志刚 摄

快报讯(记者 邢志刚)昨天上午8时左右,京沪高速公路732公里处至739公里处发生多起车辆连环追尾事故,多辆货车车头部分在相撞后燃烧。

记者赶赴现场调查时发现,几辆山东牌照的货车车头因撞击燃烧已经一片狼藉。据徐州市交巡警支队高速三大队有关人士介绍,事故造成4人死亡,多人受伤。至昨天17时左右,经过清理,高速公路恢复通行。

昨天15时左右,记者赶往事发现场,身穿交通救援服装的工作人员称,事故发生在上午8时左右。“其中一辆徐州牌照的别克小轿车被一辆大货车抵至另一辆大货车的车肚子下,车上有4人死亡。”昨天17时左右,京沪高速公路事发路段恢复双向通行。至此,一侧路面中断交通达9个小时左右。徐州市交巡警支队三大队有关负责人告诉记者,“事故可能与大雾天气有关”。

收藏和田玉,“四大禁忌”不得不防!

和田玉在中国已有七千多年的历史,被认为是群玉之首。近年来,和田玉市场价格不断增长,一级和田白玉仔料的价格7年时间内上涨约100倍!其保值性、增值性明显,成为投资和收藏领域的亮点。也正是由于和田玉具有很高的收藏和投资价值,消费者在选择投资和购买时面临着各种各样的风险。近日,记者就和和田玉收藏和投资等相关问题,采访了多年在南京专售和田玉的商家洪刚。在其位于汉中门大街莫愁新寓荷花里的和田玉店面内,洪刚逐一揭开了目前和田玉市场上的“购买禁忌”。

洪刚首先谈到,由于现在和田玉的价值每年呈不可逆转之势在上涨,和田玉收藏和投资市场也十分火热。现在市面上有很多和田玉出售者,恰好利用消费者当下对和田玉的热情,以次充好、以假乱真,或是故意“宰凯子”……

贩量式大商场: 问清产地!

玉器销售点,遍地都是。若问消费者最放心的购买场所在哪里?恐怕不少人首选大型的卖场、专营的品牌门店等。正在新街口某商场看手镯的市民黄女士表示,自己在这样的地方购买产品,即使有一天发现东西出了质量问题,“至少也有一个索赔的去处!”

“但是,做‘量’的商家真的很难在‘精益求精’这四个字上提出太过于极致的完美化要求。”洪刚说。譬如,根据2003年颁布的《珠宝玉石国家标准》和《和田玉》统冠所有理化性状为透闪石、颜色洁白的玉料。这意味着“和田玉”已不再单指新疆和田地方出产的白玉了,青海玉、俄罗斯玉等也都包括在内。

但在专业人士的眼里,新疆和田地区的玉龙喀什河才是品质上乘的白玉仔料之唯一产地。这里的仔料通常集油润、白、细腻、干净等多个美玉特点于一身。“虽说就单个玉石的品质而言,俄料、青海料等当中的确会出现比新疆和田

玉品质更上乘的白玉,但是在同等品质水平上,新疆和田玉的细腻、油润程度、白度显然要超过其它玉料,同品质相比,和田玉的价格也是其它玉种的数倍。”洪刚说。

鉴于此,洪刚建议购买者,虽不必一味地去追求新疆和田仔料,但是在购买时搞清楚玉石的产地还是非常重要的,以免“价高而石不美”。

电视、网络购物: 最最不能相信!

伴随着电子商务的崛起,网络购物做得风生水起。在本报第二届翡翠玉石文化节上,也有玉石爱好者曾当面向专家:“电视购物、网络购物上的纪念玉牌到底能不能买?”洪刚当时就显得特别的焦急:“这样的玉石销售渠道是万万不能相信的啊!”

他表示,因为毕竟是在一些众人关注的平台上做生意,电视、网络等在进行玉石产品推销和介绍的时候,所出具的产品、产品的检测证明绝大多数都是真实可靠的,让受众“眼见为实”。“但是真正寄到消费者手中的,就完全不是那么

回事!如果他们销售的都是正宗的新疆和田玉,价格又是那么低廉的话,直接拿来卖给我好了,什么惠赠、特价、限量,哪里有多多活雷锋。”

而让洪刚感到非常焦急的原因就在于,通过类似这样渠道购买玉石的人基本都是些上了年纪的老人家:手里攒了些钱,比较相信一些公共传播平台……“那真是老人家的血汗钱啊!”

个性化私人店面: 捡漏心态不可有!

大型卖场走的是“量”,所售产品更注重“大众化”。这给一些私人店面的诞生留出了定位区间:个性化、稀缺性。有些这样的私人店面所售的玉器造型独特,价格也一般;有些这样的店面声称有着他者无法比拟的优势进货资源,玉石货品乃“稀世少有”;有些店家则直接贴出“玉器批发”这样的字样。

“我想告诉大家,在现在和田玉的市场上便宜真的无好货。首先,很多刚入门的玉友对和田玉相关专业不甚了解,会抱有一种‘捡漏’心理前去淘玉,但和田玉市场近几年发展得已经相对成熟,真的不可能再‘沧海遗珠’;其次,不少私人店面,以及小摊小贩们,其从事玉器销售的初衷就是功利性的。因为赚钱,所以投身此行。我不否认做生意与赚钱之间的直接对等关系,但是有些人确实是为了品牌、因为爱玉才选择做玉石生意的,这样的商家倒是更值得相信。”洪刚说。

辨别私人店面玉石品质如何,办法倒是有一个:看商家敢不敢做出“假一罚十”的承诺,或者提出“回购”的服务项目。“若有店家有这样的魄力,消费者不妨选择相信。但前提是,确实弄清楚了这不

是一家‘打一枪换一个地方’的‘皮包公司’。”

“一手货”主: 别太相信那张脸!

有企业老板跟洪刚反映,经常会有一些新疆源头的卖家上门推销和田玉。但别忽视一个事实:新疆是和田玉的原产地,每年有很多玉器销售商、雕刻家云集,倘若真是好玉,怎么会在源头没有市场?

“说实话,这种迷信‘一手货’的心理很常见。尤其是当购买者面对的是从新疆过来的推销者时,更会产生一种‘不能错过’的心理暗示。”洪刚说。但实际上,这样的销售方式通常有两种情况:一是白玉的品质值得深入考究;二是价格可能会高得离谱,也就是南京话里的“宰凯子”,他们的主要对象是不太懂玉,不知其价值的老板。

交谈中,洪刚透露,相比于和田玉的源头市场,内地的销售和购买氛围并不浓郁。这也是白玉行业出现“价格倒挂”的原因所在。即同样品质的一块和田玉,在内地的标价可能要比源头的卖价便宜很多。“有时候,内地的玉石商家还会因终端市场不理想,又把玉石拿回源头销售。如此,怎还会有精品白玉被遗漏至内地终端,而且还是自己主动找上买主的门呢?”

“在不懂玉质好坏,不知其价值时,最好别轻易出手购买,不懂的时候更不能去新疆和田淘货!”这是洪刚给广大玉石爱好者的忠告。他表示,前段时间曾和几位雕刻家一同受邀去杭州为一企业家看货。结果发现,5600多万元的新疆和田仔玉原石全都是假皮仔玉,其玉的质地太差,且里面都是黑乎乎的杂质,用行话说即“垃圾玉料”。“这个学费交得太贵了!洪洪刚感叹!” (王明)



上述产品均由洪刚和田玉提供 摄影记者 路军