

路难行

迈皋桥作为城北地铁公交换乘中心,每天都有大量人流车流从此经过。但附近的行车难、换乘难以及屡禁不止的黑车,让很多市民叫苦不迭。近日,又有一位网友将迈皋桥附近的交通问题发到了网上。前天晚高峰,现代快报记者对此进行了探访。

□现代快报记者 刘伟伟 文摄

►黑车占道,公交车没法进站



黑车占道→公交没法进站→乘客只好上快车道等车 晚高峰迈皋桥那个乱啊

[乱象一]

黑中巴 占据快车道

10月31日下午5点左右,大批从地铁出来的乘客拥向迈皋桥广场公交车站,这里有8路、64路、74路、76路、93路公交车。旁边的迈皋桥公交场站,还有8条公交线路在此停靠。迈皋桥公交场站门口,停靠了一排黑中巴车招揽着乘客,线路以8路为主,其中还有64路。此时一辆警车驶过,黑中巴立即进入公交场站躲避,警车驶过后,一辆辆黑车又“重出江湖”。下午5点半左右,黑车越来越多,记者数了一下,共有12辆黑中巴车停靠。晚高峰人流车流急剧增多,而停在快车道的黑车,让交通变得更拥堵。

[乱象二]

公交车 快车道上下客

由于黑车占据了快车道,堵住了公交场站的出入口,这也导致公交车无法进站或靠边停车。以53路为例,原本应该进站点停车上下客,现在只好停在第二股甚至第三股快车道上,乘客也不得不快车道上候车。

“我们也没办法,场站进不了,这边又这么堵。”一位公交司机抱怨说,现实条件让公交车无法顺利进入场站。不仅是公交场站难进入,而且迈皋桥公交站也由于黑车的存在,导致8路、64路等公交车无法停靠。等车的乘客大多站在快车道上。有不少乘客因为驶来的公交车上人太多,或者因久等不到车,无奈之下只好坐上黑中巴车。

[乱象三]

公交场站太小 公交车没处停

迈皋桥公交场站,计划停靠8条线路,分别是游1路,游3路,53路,167路,66路,79路,146路和318路。但记者在现场看到,只停了4辆公交车的场站,已经开始显得局促。

按要求,公交车都是从场站南门进北门出,但是4辆公交车并排在场站里时,后面的公交车已经无法再驶入,这也是53路等公交车让乘客在站外上车的另一个原因。

“其实天桥下面就有一个公交场站,为何不能用来作为场站?”有司机提出这样的建议,但记者了解到,由于没有过街天桥,行人要从场站旁边过街,所以目前天桥下面的场站只作为一个停车场。

车难停

抢车位 小巷里装满地锁

交警:不但要取缔,还要处以500元罚款

因为老旧小区车位紧张,一些市民便在无人看管的泊位或是小巷中私自安装地锁,把公共资源归为己有。昨天上午,南京交警五大队联合城管部门在辖区部分街巷对这些地锁进行取缔。

昨天上午,现代快报记者跟随执法人员来到了湖南路勤益里8号附近,这里是一处老小区,3幢楼之间夹着一个小巷子,仅够两辆车并行。巷子一侧安装了7个地锁,其中2个地锁上面还停有车辆,其它的都是处于锁止状态,防止离开后被别人占用。

“我们接到了多次反映。”交警五大队副大队长李江源告诉记者,此处并没有划分泊位,可考虑到老旧小区停车困难,是允许一侧停放车辆的,可像这种将公共资源占为己有的行为,肯定是要制止的。随后,交警先对5个上方没有停车的地锁进行拆除。

随后交警调来了一辆拖车,将一个地锁上的“比亚迪”抬起,然后慢慢往前推动,直至露出地锁,然后再进行拆除。

另一个地锁上停着一辆还未上牌的宝马轿车,交警正准备挪车,一位小区居民匆匆跑来,称是车主的邻居。“我一定会转告,让车主回来后就拆。”这名邻居称,因为是新车,所以车主非常爱惜,希望能够宽容一下。交警表示,他们第二天会再来查看,如果没有自行拆除,那么肯定要采取强制措施。

随后,记者又跟随执法人员来到了扬州路附近,这里也有车主私



执法人员拆除地锁 通讯员供图

自安装了地锁,交警曾在前一天来查处过,昨天执法人员赶到后,此处地锁已经被自行拆除了。

“目前我们主要的精力是放在餐饮店门前和居民小区周边的支巷,除了巡逻发现,还有市民的举报。”李江源介绍,根据《江苏省道路交通安全管理条例》规定,擅自设置或者停用、撤除道路临时停车位,或者设置影响机动车在泊位内停车障碍的,处以500元罚款。

通讯员 桂子振
现代快报记者 朱俊俊

“外面拆违里面建违”后续 热河南路街道限期拆违



外面拆违里面建违 糊弄谁呢

热河南路街道:原来的违建在主干道上一大排违建

现代快报10月31日报道

下关区三汊河大桥北侧干货交易市场违建大棚拆除后,又在距离主干道较远处搭建新大棚,安置被拆除的原大棚内的商贩做生意(现代快报10月31日报道)。昨天,热河南路街道向新违建内的27个经营户下发了限期拆违通知书。如果经营户不自行拆除,街道将于本月内对该处违建予以拆除。现代快报记者 赵守诚

10月25日就接到对新违建的举报,并两次到果品市场了解情况。10月31日,热河南路街道负责人在看到现代快报报道后十分重视,昨天向27个经营户下发了限期拆违通知书。如果经营户不自行拆除,街道将于本月内对该处违建予以拆除。现代快报记者 赵守诚

江苏银行荣获 "2011 年度银团贷款最佳管理大奖"

近日,在北京金融街威斯汀大酒店召开的中国银行业协会银团委员会第三届年会上,江苏银行被中国银行业协会授予2011年度银团贷款最佳管理奖。

中国银行业协会(China Banking Association,CBA)成立于2000年5月,是经中国人民银行和民政部批准成立的中国银行业自律组织。截至2012年6月中国银行业协会共有151家会员单位。银团

贷款最佳管理奖是中国银行业协会银团贷款与交易专业委员会对各会员单位银团专业化管理水平按照银团团队建设、银团培训、银团制度建设、银团牵头号召力等维度进行分项打分,综合评选而得出。

江苏银行与除交通银行以外的所有股份制银行和所有城市商业银行、农村商业银行共同分在中小银行组,最终江苏银行脱颖而出,荣获了该奖项,也是唯一一个获此殊荣

的城市商业银行。据中银协统计,江苏银行2011年度银团项目牵头数、银团贷款收入人数位居城商行第一。

此外,江苏银行近日还获得花旗银行颁发2011年度“花旗系统直通(STP)奖”。据悉,江苏银行自成立以来,国际业务快速发展,通过花旗清算的报文数量每年以超过30%的比率递增,2011年度清算总笔数达18406笔,增量与上年同期相比达41.28%。

每天赶早,来中央商场领免费回馈礼金券

你是中央商场的VIP顾客吗?想要获得由中央商场为您特别准备的100元年终暖意答谢季回馈礼金券吗?如果是,那就赶快来吧!为给一年伴随中央商场一同走过的VIP顾客一个惊喜,中央商场将于11月2日起举行规模盛大的VIP年终暖意答谢季,届时将开展一系列直接领券购物、购物即降价、VIP专属活动送等力度空前、直接享受实惠的促销活动。

11.2-11.11活动期间,凡携带本人身份证和VIP卡到店签到的顾客,将获得100元回馈礼金券(内含

50元3楼女装、1楼男女鞋券和50元4楼男装券)。活动期内每人每卡限领一次。每日限前1000名。签到地点:7楼VIP俱乐部。本次VIP专属年终回馈一年仅此一次,仅此10天,中央商场的VIP顾客们请抓紧时间,赶紧来签到!

活动期间,中央商场还联手场内各大品牌倾情打造答谢季的各类回馈活动,各品牌的独家特价、秋款清仓抛货、化妆品专柜满额送礼等促销阵容强大,全场男女鞋满58抵26、30元。国际名品FolliFollie全场9折后满1000元减100元,同

时满3000元立兑90元积分返利卡。千禧珠宝单张发票满1万元送10分裸钻。2楼鹿王首届羊绒节正价商品买一送一(同款),特惠品290元起;衣恋旗下9品牌部分满400减200;歌莉娅98抵50;百家好98抵40。3楼女装V.GRASS满500减100;4楼男装雅戈尔满100减25;5楼狼爪、乐斯菲斯、哥伦比亚、阿迪、耐克满400抵100(10.31-11.4);LEVI'S周末满450抵70;六楼梦洁家纺部分3折;银舸家纺促销枕芯29元/只,四件套199元/套。

“后PC时代”反击战 微软借道苏宁深耕中国市场

微软全球资深副总裁,大中华区董事长兼首席执行官贺乐赋(Ralph Haupter)近日在接受采访时表示,中国处在新时代的核心,蕴藏着巨大的商机,中国市场对微软和整个IT行业均具有重要意义。微软surface平板电脑首秀的第一站选择在中国,一改全球科技新品在中国上市滞后的现状,而选择苏宁作为其全球唯一零售合作伙伴,则显示出微软深耕中国市场的坚定决心。

据数据显示,2013年全球平板电脑销售将达1.8亿台,增长率远远超过传统PC,“后PC时代”已

经到来。中国已经取代美国成了全球最大的PC市场,2012年国产平板电脑出货量将会突破4000万台,2013年的出货量将稳步增长至6500万台。中国广阔的平板电脑的前景让微软坚定了下注中国市场的决心。目前微软在中国这个全球最大的PC、手机和互联网市场的营收却远远低于预期,中国市场无疑将是微软“后PC时代”反击战的主战场,而26日在中国率先上市的Surface仅仅是第一枚重磅炸弹。

贺乐赋(Ralph Haupter)表示微软中国的使命为营造良好的产业

生态环境,吸引更多的合作伙伴,从而帮助微软增强在全球市场上的竞争力。事实上微软很清楚,在中国这个重要的市场上,仅仅靠微软官网的销售来拉动这样一款产品,对其有战略意义的产品是不够的,微软需要和中国本土的贴近消费者的渠道合作,以此来赢得对其来说目前最为重要的市场。在选择中国本土的贴近消费者的渠道合作,这是微软中国新财年战略的重中之重,而苏宁则成为了微软在中国市场合作的不二选择。

作为全国最大的商业零售企业,目前苏宁拥有1700多家连锁

门店,且香港市场和线上苏宁易购业务均保持高速增长,线上线下遍布全中国的苏宁网络能够实现不同地域、不同渠道消费群体的全覆盖。

苏宁电器总裁金明表示,苏宁将充分发挥自身优势,助力Surface在中国市场的开拓。苏宁通过互联网平台、物联网技术,结合物流实力和零售经验,苏宁从工厂直接配货到店,只要一天的时间。同时微软联合苏宁在苏宁全国门店、易购门店、苏宁易购设置Surface专区及专人,为其提供更好的展示、销售平台,可以为消费者提供贯穿线上线下完整的用户体验。

在南京苏宁商厦Expo超级店,笔者观察到surface体验专区挤满了消费者,导购人员需要1对4或1对5地对消费者进行讲解,有些消费者体验了30分钟甚至更长的时间,希望能够了解更多关于Surface的信息。从目前来看,通过苏宁渠道将Surface带给中国大陆、香港地区的消费者,产品销售火爆,微软在“后PC时代”的第一个战役获得大捷。营造良好的产业生态环境、深耕中国市场,微软与苏宁的战略合作,为中国消费者带来最好的产品体验的同时,也将助力微软在中国市场的全面开拓。