

一份78元 这是金条还是面条

有网友认为太贵;机场餐厅称因房租较高

饮食太贵 西湖龙井298元一壶

前天中午11点左右,在苏南硕放国际机场候机大厅,过往人群熙熙攘攘。大厅左侧有一家装潢气派的餐厅。虽说正值午餐时间,但顾客却寥寥无几。在餐厅右侧的一张桌子,一位中年男子正在埋头吃面条。“先生,这儿的面好吃吗?”“一般般。”“面贵吗?”“贵得吓人,要不是没办法谁在这吃。”

另一位进了餐厅又出去的王女士表示,中午自己本来想在机场吃个饭,可逛了一圈因为太贵就放弃了。

记者在餐厅菜单上看到,一碗炸酱拌面套餐要价78元,里面有面条、100克蔬菜、150克水果和200克开胃小菜;6只装的无锡小笼包要58元、手工水饺套餐68元/份,凉拌黄瓜30元一份。

而茶水和酒的价格更高,记者看到,苏州碧螺春、西湖龙井等新茶都是88元/杯,298元/壶,480ml的天之蓝白酒价格更是被标到了888元。

餐厅喊冤 经营两年还在亏损

餐厅的一位工作人员表示,相对于普通饭店里的面条和商务套餐,他们餐厅的配料更多。比如面条套餐,除了面条

主食外,还有雪梨毛豆等开胃小菜、水蒸蛋和汤。但即使是加上了小菜、水果等配料,一份面条套餐就能卖到78元?这位工作人员解释,餐厅菜品的定价是按照机场对他们的房租、客流量等多种因素综合决定的,成本比较高。但她透露,目前机场的客流量在增加,机场方面对他们的房租可能也要增加。

这位工作人员坦言,按照目前的价格水平,即使是中午吃饭的时候,来餐厅消费的客人也不多。餐厅营业两年来并没有赚到钱,甚至还在亏损。

考虑到实际情况,他们也推出了价位比较平民的食品,比如新推的青菜辣椒面是28元一份,但是限时间,只在9:00—11:00,14:00—17:00之间销售,吃中饭和晚饭的黄金时间并不销售。

机场回应 不干预餐厅的定价

昨日记者联系了苏南硕放国际机场的相关负责人。这位负责人表示,对于餐厅的定价,他们知情,但是由于双方是租赁的关系,并没有干预。

而且据他们了解,餐厅里目前有78元一碗的面,也有比较平民化价格的面食,都是明码标价,消费者可以自由选择。这位负责人表示,消费者可以在过机场安检门后选择到其他餐厅就餐。 金辰 唐奕

“一份面条78元,太贵了!”近日有网友发帖称,位于无锡的苏南硕放国际机场大厅内的一家餐厅,一碗面条套餐78元。该网帖引发众多网友热议,有市民打趣称,如果这么贵的面能卖出去,自己立刻辞职去机场卖面。也有网友抱怨,机场东西贵是普遍现象,还有其他机场一碗面条卖到80元的。



餐厅茶水的价格也很高 金辰 摄

每介绍一名客户购买一份“份额”就能有400元的提成;一次性购买21份“份额”可以一次性获得19000元的“返利”……乍一看,这样的销售让人感觉只是一种普通的消费返利市场行为。但实际上,这是赤裸裸的传销骗人把戏。从2011年12月到今年4月,短短4个多月的时间里,无锡就有300多人上当受骗。日前,从南京“总公司”到无锡发展“业务”的湖南人李某,还没充分享受到“胜利果实”,就已经和方某、肖某等14名“同事”一起,站在了滨湖区人民法院的被告席上。

300多人被骗搞传销 涉案金额高达千万,15名嫌疑人成被告



李某等嫌疑人在法庭受审 法院供图

湖南女只身南京创“事业”

今年27岁的李某,2010年5月在高中同学邹某的介绍下,从老家湖南到南京加入了这个以购买“份额”进行“资本运作”的传销组织。

在学习了一段时间“专业技能”之后,李某也开始发展她的下线。她首先想到的是自己的亲属,于是她立马赶回湖南,找到了自己的母亲和姨夫,向他们讲述“资本运作”这个项目的益处,如何赚钱,如何轻松。

由于都是亲戚,他们很容易就相信了,跟着李某来到南京,加入了这个组织,成为李某的下线。随后李某的母亲和姨夫以及他们发展的下线不断拉人到南京,李某就

负责带新人去进行培训,给他们洗脑,然后发展他们加入。

在这个传销组织里,他们自称为一个“大家庭”,每个“大家庭”都设立了一个大总管和五个总管。凡是要加入这个组织的人必须要交钱申购一种叫做“份额”的东西,其实这种东西是抽象的概念。

还规定每个身份证最多能购买21份,买第一份的价钱是3800元,第二份开始是3300元每份,21份的价钱就是69800元。

不过,凡是申购21份“份额”的人,可以获得19000元的返利,也就是说,申购21份“份额”实际只要50800元。

引来300多人搞“销售”

加入“资本运作”后,李某用表弟和父亲的身份证,又申购了42份。之后又用其婶婶、表叔等亲戚的身份证申购了多份“份额”。

到了2011年的时候,短短一年的时间,李某手下已经有了超过600份“份额”,和2名以上的业务经理。同年4月,李某就被提升为老总。只要她“伞下”有新人加入,每购买一份,李某就可以拿到400元的提成,新人购买的越多,李某拿到的提成也就越多。

人行两年不到,李某仅“奖金”就拿了36万元左右。

2011年11月底,李某带着100多个下线人员来到无锡。他们选择

以雪浪地区的某小区为根据地,把那套“大家庭”的管理模式也搬到了无锡,并将带来的100多名下线分为9个“大家庭”,分别由姚某等9人担任“大总管”。

在2011年12月至2012年4月期间,该组织在无锡已发展传销人员300多人。据李某交代,在无锡发展“业务”期间,发展人员购买了1000多万元“份额”。

无锡市公安机关在接获举报后,经过3个多月的侦查,将该组织在无锡地区的15名管理人员抓捕归案,并已移交无锡市滨湖区人民法院审理此案。

张宁婷 郁松 薛晟

遏制“择校热” 市民不愁了

日前,江苏出台了连环新政遏制“择校热”。从明年起,小学和初中择校只能靠“摇号”,公办初中择校生不能作为“名高中”指标生。新政在无锡市民中引起了不小反响。

市民方先生的孩子今年上四年级,他告诉记者:“孩子上四年级后,我就开始为孩子上一所好的初中发愁了,因为择校费不低。听说新政后,我的第一反应就是不用再愁了,反正是‘摇’到谁就是谁,‘摇’到了可以上好的初中,考名高中的几率总归大点,‘摇’不到也没关系,只要在初中成绩好,被分配到名高中的几率也是很大的,所以我感觉新

政让教育更加公平了。”

新政出台后,意味着“学区”更加重要起来,记者采访了多位孩子在幼儿园或者小学的市民,他们大多表示考虑买学区房。而一些“新市民”也表示尽量提前租住在心仪学校的学区内,由于江苏异地高考方案也将于本月底出台,这让“新市民”们有了更多选择。

市民孙先生表示,择校靠“摇号”一定程度上进一步解决了择校乱收费的问题,使得择校更加透明、公正。到2015年,公办校择校生比例将进一步控制在10%以内,而这10%还包括学校招收的特长生,这将使得教育进

一步平衡化。

“此外,公办初中择校生不能当名高中指标生,而无锡热门高中计划内招生分配指标今年已经提高到60%,2013年将提高到70%,从2014年起更是将实行除自主招生外的计划内招生指标全部分配,可以说,无锡受此新政影响是很大的。另外,现在很多初中、小学外来子女已经超过了50%,马上异地高考方案出台,将刺激更多外地人留无锡。”孙先生说。

新政实施后,将有很多细节问题有待整合,无锡市教育局有关负责人表示,具体实施方案有待进一步研究。 徐振

现代快报外地市场 2013 年广告招商公告

现代快报作为一张由新华社主办的“世界百强”、国内日报发行量排名第12位的报纸,秉承“讲真话、办实事、树正气”的办报理念,几年来在全省各地一直保持着高速发展的良好势头,日均发行量逾100万份,全面覆盖政府机关、写字楼、飞机航班、休闲娱乐场所。读者群体以有较强消费能力的中青年为主,是广告主投放广告的首选媒体。现面向镇江、扬州、江阴、宜兴、常熟、昆山、张家港公开征求

2013年广告合作伙伴。

【代理类别】

A类行业: 房地产、汽车、商场、卖场、金融、家电、IT通讯、外地品牌、家装、建材。

B类行业: 教育、医疗、药品。

C类行业: 旅游、休闲、美容、美食、珠宝、二轮车、二手房、分类等。

代理公司可以单独代理A、B、C类行业中的某一个行业,也可以

代理全部行业。

【投标条件】

1、投标公司营业执照复印件、公司简介(包括公司人员构成、经营业绩、成功服务的客户案例等)、相关资质证明复印件、单位授权委托书、经办人身份证原件及复印件、单位通讯地址、联系方式、联系人等(所有复印件需加盖单位公章)。

2、发布广告以专版形式增加版面,以每周4个版为基础。代理

公司投标时,必须对所投行业全年发布广告数进行逐月分解指标,前后月之间不超过10%浮动。

3、A类行业独家需交纳保证金15万元;B类行业独家需交纳保证金10万元;C类行业独家需交纳保证金10万元。独家代理A、B、C三个类别或其中两个以上类别的广告的,保证金累计算后再打8折。两家以上共同代理某一个类别或者两个以上类别的广告的,需每家另外加收保证金2万元。保

证金需在签订合同之前缴纳。

报名地址: 无锡市中山路71号锡金大厦六楼现代快报外地市场部。(所有资料请用快递寄送,谢绝其他送达方式。)

联系人: 周齐月
报名截止时间: 2012年12月15日17:00。

业务咨询电话: 13906197934

江苏现代快报股份有限公司
外地市场部