

# 为什么折腾行道树? 搬个小板凳坐等解释

**编者按** 上周五社评《折腾行道树, 背后有没有猫腻?》, 在网民中引发的讨论, 很值得当事部门深思。因为在61条评论中, 超过九成认定“移树风波背后有猫腻”。如果说网友们的激愤带有“合理想象”的成分, 那么, 市政工程的民意得分如此低下, 与工程的透明度不够、规划混乱、权力寻租的负面形象不无关系。尽管移树的负责部门已经向快报来函, 表示歉意并承诺将停止移树, 完善相关手续, 在本周召开征求意见座谈会。但网民的声音, 其实也是一种值得汲取的民智。听一听这些刺耳的话, 或许对城市的当政者们有“有则改之无则加勉”的好处——



**@闲敲奇子:** 随着城市化步伐加快, 特别是当前地方政府为政绩园林绿化投资冲动, 大树进城、名木进城使园林绿化成为了一个热门的行业, 也成为了腐败的高发区。纪检监察和审计部门等监督不能缺位, 必须加强事中和事后审计, 同时增加群众对重大决策的知情权、监督权, 避免绿色腐败。  
**@我不告诉你:** 首长换了, 市政工程一定得重新翻新一次?  
**@十二少SJ:** 用脚丫子都能想出来, 没猫腻他挨那累?

**@广州病媒防制:** 业绩就是这样炼成的!  
**@神秘力量cq:** 跟修补路面一样, 呵呵//**@吴世柱:** 一栽一种, 回扣有送。  
**@张建华六零后:** 300%的利润//**@南帕子:** 栽树移树不奇怪, 我发现南京人还喜欢老是换路牙子, 上周看到拆迁得一塌糊涂的马台街, 也在换新路牙, 也不知为什么要换, 有没有必要换, 为何不等到路边的建筑完工之后再换? 或是和移树经济一样,

有人喜欢上了路牙经济吧。  
**@everybodyhurtssb:** 什么时候把该不该折腾、由谁来折腾、折腾了该得的“猫腻”由谁来享受的权利交给百姓, 他们就不会穷折腾了!  
**@盼盼\_boy:** 让我想起了南京施工大学……来来回回反复折腾。  
**@晴天包子bsb:** 呵呵! 辖区就那么大! 之前该搞的绿化都搞好了不该搞的绿化也搞好了! 没有新建的那就只能弄些改造的折腾了! 到处都是习惯就好!

**@遵询:** 一句话, 利益使然。  
**@Mail\_三多的boss:** 当然有了, 我家门口好好的树, 给绿化的承包商挖了出来, 再种上别的树, 这还没有猫腻? 明白人都清楚。  
**@况歌:** 纳税人的钱越花越有, 不花反而明年就没了或少了。这是不合理的财政预算制度使然。  
**@无匠御吉:** 中山北路下关段也是的, 好好的, 一夜之间就没了。这不, 今天又看到了重新栽树了。  
**@扬州夏晴:** 扬州也是, 友谊路

反反复复折腾肯定有背景。  
**@百合伊甸:** 政府工程, 包给亲戚来做, 这边一分不花挖了树, 卖到另一边, 无本万利, 全国各地都是这样。媒体装什么不知道!  
**@念念无心nju:** 问了也白问, 白问也要问。  
**@候鸟的征途:** 要么公开, 要么查查看! 树去了哪里? 谁又来补种? 花费多少?  
**@钟山清风**  
**@A清风浮云A:** 搬个小板凳, 坐等解释。(选自@现代快报新浪微博)

## 惠而浦生活电器全面登陆中国 苏宁独家承销

4月12日, 惠而浦生活电器上市揭幕仪式在南京苏宁新街口Expo超级店隆重举行。惠而浦中国区授权小家电业务总监胡韵女士与苏宁云商南京地区管理中心总经理卞农先生共同出席了上市仪式, 该仪式的举办标志着双方卓有成效和硕果累累的合作, 就此开启了一个全新的篇章。苏宁将为惠而浦生活电器抢占中国的中高端市场提供最佳的展示平台, 为国内的消费者能够更加直观的感受高品质生活电器带来的与众不同的时尚生活新体验。依托苏宁云商全新模式强有力的支持, 惠而浦在未来几年内或将成为中国生活电器市场上的领先品牌。

惠而浦是世界上最大的家用电器制造商之一。作为全球领先的白色家电制造商, 惠而浦生活电器技术和销售在欧美处于领先地位, 其产品具有美观、安全、可靠、耐用、提倡人性化关怀等诸多优良品质。为了更好地满足中国消费者对于生活品质的追求, 此次惠而浦先期进驻苏宁新街口Expo超级店为中国消费者带来电烤箱、榨汁机、搅拌机、吸尘器等7大类产品, 后期还将陆续引进面包机、空气净化器、净水设备等。这一强化中国消费市场的新举措, 充分体现了惠而浦对中国消费者个性化服务的重视, 彰显其执行多元化营销策略的坚定信心。

惠而浦是全球领先的家电制造商, 苏宁是中国零售行业的领导者。作为各自行业的领军企业, 早在2008年双方就达成战略合作, 苏宁协助惠而浦研发生产的D系列变频空调曾获得中国工业设计“红星奖”, 与此同时, 惠而浦空调、洗衣机等产品借助苏宁的销售、服务网络, 快速跻身国内白电第一梯队, 其品牌影响、市场规模都得到了大幅度提升。此次双方进一步加深合作正是苏宁新十年发展战略开启阶段, 营销转型变革, 创新厂商合作方式, 线上线下融合模式的实践。  
今年2月苏宁提出“云商”模式,

即以云技术为基础, 整合苏宁前后台, 融合苏宁线上线下, 服务全产业、服务全客群的“店商+电商+零售服务商”新模式的同时, 也在积极推动云商模式落地。多品类、个性化购物体验将进一步引领行业的发展。此次惠而浦精品生活电器产品的引进, 是推动云商模式落地的一个重要体现。未来苏宁将快速、全面、持续的扩大产品引进及出样, 带给消费者更多的产品选择及购物体验。  
苏宁拥有国内最广泛的连锁零售渠道和电子商务网络, 惠而浦在技术研发、生产制造方面有雄厚的实力。双方将继续发挥各自优势, 在

产品开发、市场推广、产品销售、售后服务等方面形成强强联合, 带动中国零售业的营销转型变革, 推进零售商和供应商的专业化分工, 为消费者提供更优的产品和服务。依托苏宁全新的云商模式不仅可以实现销量增长, 降低流通和销售成本, 还可以进一步强化惠而浦在中国市场的发展。  
与此同时苏宁作为惠而浦全系列产品在国内的唯一连锁销售渠道, 惠而浦生活电器首批将进驻上海、北京、南京、广州、深圳、成都、重庆、武汉、苏州等20家分公司300家门店及苏宁易购等销售渠道, 并在6个月内覆盖中国各级市场。

# 十年, 是一段荣耀的历史

Ten Years

你得到的, 或许比你期待的更多

苏宁山西路Expo超级店  
苏宁山西路Expo超级店  
苏宁山西路Expo超级店

十年, 是一份许久的情缘  
十年, 是继往开来的突破  
苏宁山西路Expo超级店  
4月28日全新锐变

## 苏宁山西路Expo超级店4月28日·全新开业

■ 预充值20倍增值    ■ 购物满额再赠iPhone5    ■ 50000台特价机提前预定

活动细则详询店面销售人员