

“买趟菜来回要奔波40分钟”

入住率低、规划面积不足,新建小区想吃新鲜菜成难题

本报3月17日讯 “要买菜先买车,哪怕是个电动车!”今日上午,家住长沙市开福区金霞大道山语城的王先生苦笑着对记者说。距王先生所住小区最近的菜市场也要走长长的一段路,来回至少要40分钟。

【新社区】难过“正常生活”

王先生是该小区的一期业主,从交钥匙到现在将近2年了,小区仍然连个像样的便民超市都没有,更别说菜市。对此,王先生非常苦恼,“看来我真得去买车了,哪怕买辆电动车,不然真吃不上新鲜菜”。

距王先生所住小区最近的菜市场有一站路,位于秀峰建材市场里面,来回走路至少要40分钟,“坐公交车更慢,人挤不说,公交车十多分钟一趟,每次等得都烦躁”。所以,为了节省时间,王先生每周五下班去买一次菜,这一吃就是一星期。

王先生说,当初小区规划有早餐店、鲜花店、便利店、书店、蔬菜超市等,现在却只有业主自己开的小卖店。不仅如此,连个米粉店都没有,早餐都难解决,所以该小区业主一致抱怨开发商不负责人。

【成熟小区】有菜但不新鲜

3月17日上午11:30,在岳麓区桐梓坡路记者碰上了急匆匆的

刘焮驰,她正提着大包小包蔬菜往家赶。而在岳麓区某大型社区入住8年的她每天都这样奔波着。

据刘焮驰反映,小区里面菜店也有,但是多不新鲜,“我看他们一次拉来一大车,放几天都卖不完。而且种类不多,我孙子爱吃鸡肉,小区里买不到新鲜的”,刘焮驰对记者抱怨。

记者看到,建成于2000年的该小区里各类商铺齐全,但生鲜、肉食店仅有几家,而且种类相对于农贸市场少很多。另据记者了解,附近不少小区和建设中的楼盘,都将面临买菜难题。

【成因】入住率低致配套不完善

买菜难在新开发小区可能司空见惯,但是成熟社区也存在,似乎难以理解。

对此,中欣地产副总经理周凯表示,成熟社区在楼盘规划建设时商用面积不够,造成农贸市场无法入驻,后在社区的引导下自发形成了一些小型生鲜商铺,在种类和数量上并不能满足居民需要。

长沙某开发楼盘邓姓总经理告诉记者,目前长沙新开发小区多在二环以外,一期交付后,部分业主入住,但人气稀薄,配套设施完善慢。另外,这两年长沙的炒房热一浪高过一浪,导致“空巢”小



要想吃新鲜菜,还得花40分钟去跑趟菜场。(资料图片)

区频频,也连累了少数生活在“空巢”小区的业主。

【对策】政府、开发商共同引导

在社区人气和购买力不足以吸引基础商业网点的时候,居民难道就要忍受不便吗?

“这需要政府和开发商的共同引导”,长沙房地产专业人士邓永平说。

市民买菜难实际上与整个长沙的城市化进程有关,并不全是开发商的错。但是,在人气不足以支撑高成本商铺经营的情况下,开发商应对商铺房价打折,或进

行部分补贴,以引导商铺的经营方向。

另外,据长沙市商务局市场建设处杨白云处长介绍,2008年4月1日,《长沙市“农贸市场建设提质工程”建设标准(试行)》出台,原则上要求长沙每个社区有一个农贸市场,服务半径1千米以内,新建市场经营面积应不小于800平方米。但此标准为指导性标准,不具有强制性,而且监管存在法律空白。

■记者 未晓芳 实习生 罗颖芳 傅筱

头二月我省消费来势猛 汽车销售额同比增5成

本报3月17日讯 省统计局公布的信息显示,今年以来我省汽车、家用电器等大宗商品销售特别火爆,消费来势猛。其中头2月汽车消费增幅高于上年同期20多个百分点。

统计显示,1至2月,全省限额以上批零贸易企业汽车类商品实现销售额57.32亿元,同比增长50.4%,增幅再创近年新高,高于上年同期20.4个百分点。

■记者 谈金燕

湖南将评“十大最具影响力女性湘商”

本报3月17日讯 今天记者在“2010闪耀中国湘商力量总评榜”新闻发布会上了解到,本次活动特别设立“2010最具影响力十大女性湘商”奖项,有400多人报名参评,已由评选组筛选出24名提名候选人,其中漂亮宝贝董事长夏曼、裕湘面业董事长李步凡等一批杰出女性湘商入选。总评榜发榜盛典将于4月26日在桂林举行。

■记者 陈静

乘专列体验“地心之旅” 4月1日首发

本报3月17日讯 巍峨的山川很常见,神秘的“天坑”可不多见。长沙市旅行社协会今日宣布,今年第一趟从湖南开往以天坑、地缝、天桥著称的重庆武隆喀斯特景区的旅游专列即将于4月1日启动,带给湘籍游客不同寻常的“地心之旅”体验。

据长沙市旅行社协会负责人黄朝晖介绍,武隆旅游专列将于4月1日首发,此后还将陆续推出。目前,乘专列游武隆的报价仅为880元,较其他重庆、四川旅游线路便宜一半多。

■记者 谭斯亮

探秘世博

看千条鱼跟你游、千只蝴蝶跟你飞,一切都像真的

湖南馆3D电影不需要戴眼镜

本报3月16日讯 魔比斯环上播放的3D电影需要戴特殊的眼镜观看吗?3月16日,记者带着这些疑问走进上海世博会湖南馆。

“我们的3D效果是可肉眼观看的。”湖南馆技术总负责人周楚天告诉记者,传统的3D电影必须通过特制的偏光眼镜,才能达到左眼只看左像、右眼只看右像,而产生的三维立体效果。上海世博会湖南馆的成像技术已大大超越传统方法,不仅让观众告别偏光

镜,新的投影仪对播放屏的限制也大大降低,在白墙上也能播放3D影像了。

据了解,魔比斯环上的投影工程将由科视投影仪来完成。科视投影仪曾用于2008年北京奥运会,创造了令人难忘的奥运投影奇迹。“我们这次的投影难度要大于北京奥运。”湖南馆馆长李沛表示。因为魔比斯环做成的“屏幕”是一个“只有一个面、却又有无数个朝向的面”的巨幕,“64个

投影仪摆放下来,肯定没有一个方向完全一样的。”

周楚天介绍,这64台投影仪中的40台将从钢架上垂下,余下20多台从地面投影。这些投影仪的投影视角可达到120度。一位技术人员透露,画面要“无缝对接”,将采用到“软边融合拼接技术”。“到时的观看效果一定是非常震撼的,只是对内容的要求也会很高。”

“在3D区,你走到哪,地上的上千条鱼就跟你游到哪,上千只

蝴蝶就跟你飞到哪。除开摸不到以外,一切都‘极真’。这是因为我们采用了最新的交互式系统,3D影像可以和观众完全互动。”周楚天介绍。

据介绍,为了增强“魔比斯环”的播放高清效果,“魔比斯环”竹制的坯子上还将涂有一层经过特殊处理的纸。可能还处于“机密”阶段,这种特殊涂层纸,记者在现场并没有看到。

■记者 谈金燕

省市三优投资企业
 自有大额资金寻项目投(融)资
 (区域不限),多方式灵活运作
 028-68999988

西王玉米胚芽油——中国玉米油第一品牌

回望2009年的中国食用油市场,山东板块无疑是最大的亮点。西王玉米胚芽油的迅速崛起让我们看到了消费者对健康生活的崇尚。从一个名不见经传的地方品牌即将成长为中国玉米油第一品牌,声望遍及大江南北,成为目前中、高档消费者的首选产品。

如今,西王玉米油生产厂家从生产散装油到生产小包装食用油,从引进世界领先水平生产线到亚洲最大玉米胚芽油基地的建设,从上市到签约著名影星张国立夫妇,他的每一步看似平凡,

但却无时无刻不透露着打造玉米油第一品牌的壮志雄心,他就是位于范仲淹故乡的西王食品。

长期以来,中国的食用油市场一直都被大豆油、花生油、菜籽油等传统植物油所主导,但2009年“玉米油”的走俏打破了这种平静,人们走进超市“眼前一亮”地发现还有另外的食用油——玉米胚芽油可供选择。

据了解,玉米油是世界卫生组织推荐的三大健康油种之一,含有86%的不饱和脂肪酸、丰富的维生素E、磷脂和其它氨基酸

等众多营养元素,营养价值十分丰富。其中,它所含的亚油酸是人体必须的脂肪酸,对软化血管、预防和改善动脉硬化等有一定功效。此外,玉米油清淡、不油腻、油烟少、稳定性高是新世纪的健康油品。

目前,欧美等家庭玉米油食用量高达70%,而中国尚不足20%,市场空间巨大。玉米油的广阔市场前景,让西王在打造业界第一品牌道路上不遗余力。他们从德国引进世界领先水平的生产线,投巨资建设亚洲最大玉米胚

芽油基地;进入2010年,西王更是高歌猛进,年初他们与国内著名影视演员张国立、邓婕夫妇签约形象代言,并计划巨资投入“西王玉米胚芽油”的品牌宣传,以争夺国内100万吨“玉米油”市场份额。

2009年,西王玉米胚芽油已经成功布局北京、山东、江苏、浙江、重庆等市场,而且在山东、重庆等地玉米油市场,西王玉米油已经成功占据第一位,2010年,西王更是把目光锁定在这些省份以外的其它市场,以求成为妇孺

皆知、家喻户晓的玉米油知名品牌。

业内人士表示,与其他对手相比,西王玉米油具有与生俱来的优势。首先,西王是国内最大的玉米胚芽油生产加工基地,其玉米产地位于黄河流域山东段,此区域四季分明、土壤肥沃,种植的玉米等农作物营养丰富,为西王提供了高品质、纯天然、无公害的非转基因原料来源。此外,一系列资本运作更让西王玉米油如虎添翼,如西王上市,成功打通了A-H的融资渠道。

经济信息

苏宁电器成功启动空调首发式,50000台特价机惠动星城

进入2010年以来,苏宁连续两个月取得了销售同比增长近100%的销售。大规模的终端快速分销能力和现金优势将使其在空调定价权上发挥更积极的作用。

苏宁空调四大优势领跑湖南

据悉,苏宁首批空调订单300万台3月份在湖南全面上市,于3月

13日开始的“空调首发式”促销活动中已悉数亮相,本周将追加让利资源继续发力,将3月份打造全年空调价格谷底。

据湖南苏宁电器负责人介绍,苏宁拥有16大空调品牌,是湖南地区品牌数量最多的商家;依托全球采购平台汇聚500个型号,

消费者选择范围最广;还有全球200亿的采购订单,确保价格最低;并且苏宁还推出空调五项三优服务,不满意就退货,这些优势将成为苏宁再次赢领空调市场的制胜关键。

50000台特价机触市场底线

此次空调联合促销,苏宁得

到众多厂商的大力支持。惠而浦、美的、志高、格力、奥克斯、海尔等十六大品牌厂商投入巨额资源,打造震撼力度优惠活动。上周末起,苏宁50000台空调特价机将全面投放市场:1P冷暖挂机跌破900元、大2P冷暖柜机跌破2000元、大3P冷暖柜机跌破3990元。

苏宁蓄力打响春季数码促销战

伴随着3.15以及清明小长

假的临近,春季数码市场必然掀起继春节后的新一轮销售火爆。

据苏宁数码事业部负责人介绍,为成功打响此次春季数码促销战,苏宁已联合各大数码品牌商家投入了大量促销资源,双方将开展包括双倍积分、送礼、购机送保养券等多种优惠活动,购买指定型号相机均有专业相机包、SD读卡器、清洁套装、三角架、电池等数码配套产品相送。