

“两周完工”的市政工程拖了几个月 商户着急:没法做生意

施工单位:因施工方案调整影响工期,本月15日前可完工



▲停车坪因施工被挖开,并用围挡挡住 记者 姚时美 摄

近日,荷塘区荷塘星城商业二区业主张女士拨打晚报新闻热线28829110反映:我们商业区紧邻大坪路,今年7月,这里的停车坪被挖开做电缆施工,到现在还没有完工,导致我们出行不方便,生意也没法做了。

记者 姚时美 核实

昨日上午,记者来到现场看到,有数十米长的停车坪被挖开,一台挖机正在施工,受施工影响,从大坪路进入商业二区确实有些不便。

据张女士介绍,今年7月份开始施工,“开始说很快就可以完工,没想到过去这么久还没完工。”

“这样被围挡拦住,我们的生意没法做,出行也很不方便。”一名商户说。

据了解,今年7月份停车坪施工不久就停工了,前几天才复工。

“这是一项市政工程施工,在进行电缆线路迁改。”该小区物业工作人员

介绍,今年6月,项目建设方株洲金科建设投资经营集团有限公司给物业公司来函,申请在停车坪内施工,两周内完工。

“后来因为地下老的管线复杂,要更改施工方案,就停工了。”负责对接此事的物业工作人员刘先生表示,因长时间没有复工,无法恢复原状,也引起了商业二区业主、经营户的不满,为此,物业公司经常联系项目建设方,督促尽快复工。

随后记者联系项目建设方相关负责人谢先生,据介绍,该项目施工确实占用了荷塘星城商业二区的停车坪,在施工过程中,发现地下的老管线网有电缆、自来水、燃气等多种管线,情况很复杂,不得不更改施工方案,并要找相关部门协调,因此工期延误了。11月30日,新的方案通过了审批,项目立即就复工了,预计本月15日前可以完工。

此事还殃及到5楼住户。现在,他家中的家具、电器等被浸湿。受漏水的影响,家中还停电了,只能接临时用电。

为了解决问题,居民们找到小区物业公司和施工单位开展协调。不过,施工单位现场负责人看到记者的到来,当即离开了现场。

芦淞区住建局工作人员杨森闻讯来到现场。他表示,此次居民家受损,的确是施工单位施工造成的,并承诺协调施工方解决问题。考虑到过几天可能下雨,将要求施工单位尽快修复楼顶,再将居民家受损的地方修复到位。

同时,在3天之内,要求施工方向小区物业公司支付2万元作为押金,确保居民后续维修无忧。

求助

订好了婚期女方提出分手 却不愿归还见面礼金和首饰

前天上午10点多,芦淞区贾先生致电晚报热线28829110反映:和我订婚的女朋友反悔了,成了前任,喜事变坏事,更气愤的是,女方不愿退还见面礼金和首饰,多次相劝无果,现在索性不接电话,我该如何是好?

记者 陈驰 核实

儿子带女友回家 初次见面,“准婆婆”送大礼

前天中午,记者见到了贾先生。贾先生今年29岁,由于性格内向,不爱参加社交活动,一直未婚。身为家中独苗,这可急坏了父母。

今年7月,在亲戚的介绍下,贾先生认识了段女士,24岁的段女士活泼开朗、肤白貌美,深深吸引了贾先生。通过一个多月的交往,两人确定了恋爱关系。

“之前为了追她,不管是经济上还是精神上,只要她喜欢的,能够满足的,基本上有求必应。”贾先生说,交了女友,他母亲特别高兴,赶忙让父亲去新房添置家具家电,做好随时结婚的准备。

10月初,在二人出去旅游回来,贾先生提出了结婚的想法,征得段女士同意后,贾先生第一次带着段女士回家了。

贾母当天不仅准备了丰盛的菜肴,还特别封了见面红包2万元。次日一早,贾母又带着段女士来到珠宝店购买“三金”。

“我妈给她买了耳环、镯子、项链,又给我们买了结婚用的对戒。”贾先生说,这个上午,他母亲花费了5万余元。

订好了婚期女方提出分手 却不愿归还红包和首饰

10月中旬,贾先生前往涠口区,带着好烟好酒,来到段女士家中,见了其父母。双方相谈甚欢,商量新房装修好了可以入住后,两人春节后就结婚。

眼见喜事将近,哪知10月底,因为几次小矛盾,段女士与贾先生发生争执,结果段女士提出分手。理由是贾先生太木讷,不懂浪漫,不会心疼人。

“这阵子我特别难受,谈恋爱的花销我认了,可我父母给的见面费和首饰等,小段应该还给我母亲。”贾先生说,可每次提到此事,小段就不耐烦,后来索性不接电话,微信好友也删了。

前天下午,记者拨打段女士电话,说清事情缘由,段女士挂断了电话。再打过去,无人接听。

无奈,昨天一早,赶在段女士上班出门前,记者与贾先生前往段女士家中。

面对记者和贾先生,段女士父母表示特别抱歉,气氛有点尴尬。段女士说,因为贾先生性格软弱,在外面与他人争吵,也不懂保护她,实在不合适。

至于退还红包和首饰一事,段女士表示是贾母相赠,她也付出了许多,哪有轻易退还的,说罢便出门了。

“小贾,这个事我女儿做得不对,她现在情绪不稳定,但东西和钱肯定会退还。等我拿到柜子钥匙就还给你(首饰),这钱你先拿着。”段女士母亲说完,就给贾先生转账2万元,并说了些安抚贾先生情绪的话。

律师支招

离开段女士家时,贾先生说,母亲这几天一直失眠,这样回去也算有个交代,但首饰还能不能要回来,该怎么办?

对此,湖南省卓进律师事务所张倩倩律师认为,所谓的“见面红包”与“三金首饰”,也是彩礼的一部分,彩礼实质上是为达成结婚目的的赠与,一般情况下,在婚约不成立时,彩礼的赠与也自动解除,所以赠与方有权要回彩礼。根据我国婚姻法司法解释,双方未办理结婚登记手续,对符合彩礼性质的礼金和财物,女方应当返还。

实践中,男方向女方支付彩礼的多少,通常由女方的要求、男方的经济状况、当地风俗习惯决定。当婚约解除时,彩礼的返还也应当在法律规定范围内,结合当地风俗,根据实际情况认定,不宜一概全额返还。建议贾先生与段女士协商解决此事,不至于撕破脸皮对簿公堂。

全省唯一! 我市入选“国家二手车出口试点城市”

本报讯(全媒体记者 刘芳 通讯员 谭茜君)11月30日,商务部公布全国新增20个二手车出口试点城市,株洲是湖南省唯一入选城市。

开展二手车出口业务 推动外贸稳增长

近年来,我市大力发展汽车产业,已形成了涵盖设计研发、零部件生产、整车制造、产品销售和售后服务的完整汽车全产业链,发展来势看好。

二手车出口,市场不可小觑。自去年我国启动二手车出口工作以来,市委、市政府高度重视申报国家二手车出口试点城市筹备工作,成立了“二手车出口工作领导小组”,由市委副书记、市长阳卫国担任组长,副市长杨英杰为执行副组长,并有市商务和粮食局、市公安局、株洲海关等有关部门为成员单位。

经成员单位、行业管理部门及业内龙头企业多轮征求意见和反复酝酿后,市商务和粮食局、市公安局、株洲海关联合出台了《株洲市二手车出口试点业务管理暂行办法》,明确了株洲二手车出口工作及监管模式、备选企业的准入及退出条件、备选企业主体责任、出口车辆标准及相关部门的监督管理职责等主要内容。

“开展二手车出口业务,是推动我市外贸高质量发展、做好外贸稳增长的重要举措,是激发株洲汽车市场活力、促进全市汽车产业健康发展的重要途径。”市商务和粮食局局长潘才良介绍,目前,工作领导小组已建立了长效、常态化的二手车出口工作机制,持续优化监管和服务模式,提升服务水平,在出口许可证申领、口岸通关、车辆注销等环节为企业提供便利。

严把质量与安全关 对出口车辆进行“一车一检”

目前,在株洲汽车博览园汽车检测中心、恒吉机动车检测站基础上,我市引进了“中国检验认证集团CCIC”“中汽检测”“德国莱茵”等国内外有影响力的第三方检测机构。

潘才良介绍,为确保产品质量,我市将依托株洲市机动车检测行业协会、汽博园检测中心与第三方二手车检测机构等,搭建“株洲二手车出口检测体系”,对出口二手车形成专门检测标准、流程和价值评估。

据介绍,出口备选企业需严格把控出口车辆产品的质量与安全,并委托具备资质的第三方专业检测机构,依据相关检测标准对待出口二手车进行“一车一检”,及时上传检测信息,出具检测报告,对不能提供完整检测信息和报告的车辆,不予办理出口手续。

近日,我市按照管理办法组织开展了二手车出口备选企业申报工作,并结合株洲市实际情况,综合考虑二手车车源整合能力、海外市场渠道、售后服务保障能力、信用记录等情况,严格遴选出口备选企业。

建监管平台 交易全流程可追溯

目前,市商务和粮食局已初步拟定了“二手车出口政府服务监管平台”建设方案,通过线上服务监管平台信息共享互联互通,实现二手车采购交易、转移登记、仓储物流、整备、检测、出口、注销、国外销售、售后服务等环节全流程可追溯,确保产品质量安全及后续质量可追溯。

冬装热销,取暖设备销售额翻番,火锅店几乎天天满座…… 天气转冷带火“暖经济”



▲华丽服装市场,一门店内的冬装货品堆得满满当当 记者 廖智勇 摄

▲株百家电卖场,顾客正在挑选电油汀 记者 廖智勇 摄

近段时间气温骤降,“暖经济”迅速被带火。记者走访了解到,冬装、暖风机等销量倍增,火锅、麻辣烫、热饮等冬季美食也很走俏。

直播带火冬装市场 华丽11月销售额超去年同期

昨日早上,时间刚过8点,天泽华丽服装批发大市场人流涌动。记者看到,几乎每家门店内都站着一两年轻模特,小姐姐们频繁换装向前来选货的商家展示着今年的新款冬装。一些门店由于货品太多,墙上、衣架上挂得满满当当,地上也几乎没有可以落脚的地方。

不少门店还开辟专门区域,供模特进行直播带货。在一家门店内,记者与店主交流的半个多小时时间里,店内直播带货的模特就已经成功完成了40余单货品的销售。

“我们家做直播做得比较早,目前粉丝有二十万人左右,一场直播做下来,观众一般有七八万人。”门店店主刘洋向记者透露,通过直播带货,该店日均可以做到500单以上的销量,11月销量最多的一天,光线上营业额就达到了11万元。

华丽市场新媒体部副部长郭熙瑜向记者介绍,往年冬装要到10月下旬才上市,而今年9月底就已经上市。今年上半年受疫情影响,很多商家实体经济受到影响,出现亏损,不得不转变经营方式,开辟线上销售。根据华丽市场部的统计,去年同期市场内做线上直播的商家不到20家,今年已经超过100家。

“通过近一年的培育,很多商家的直播号已趋于成熟,借着冬装上市这个契机,线上线下同时发力,很多商家今年的销售情况还超过往年。”郭熙瑜说,11月,华丽市场整体销售额已经超过去年同期。根据目前冬装销售的火爆程度,今年冬季市场整体销售额超过去年,预计将是大概率事件。

取暖设备销售额翻番 “网红”取暖产品引关注

冷飕飕的天气,取暖电器成了家电卖场的销售明星。

株百家电事部部长许翔告诉记者,今年11月各类取暖电器的销售额整体比10月增长了近两倍。例如,“美的”“艾美特”等品牌取暖器专柜10月的营业额仅5万元和1.8万元,而11月这两个品牌专柜的营业额都超过了10万元。

许翔说,由于空调存在容易导致室内干燥等弊端,因此电油汀、暖风机等导热性好、轻便安全、不占空间的小型取暖电器颇受消费者青睐。此外,今年不少“网红”取暖产品也引发了消费者的关注,如水暖毯、桌面取暖器、热菜板等,适应了消费者不同场景的取暖需求。

外卖订单激增 有火锅店几乎天天满座

气温下降,到了饭点,外卖成了很多上班族和居家市民肠胃的“救星”。从事外卖工作的黄先生告诉记者,从11月中旬开始,外卖订单量明显增加。

“昨天50多单,今天60多单,中午忙到两点多才送完,饭都没顾上吃。”黄师傅说,每年冬季最多的几个月和夏季最热的几个月,都是外卖销售旺季。特别是冬天,如果碰到雨雪天气,订单量更是激增。为了及时将外卖送达,外卖小哥不得不马不停蹄地走街串巷。

“暂时没有位置,你前面还有20多个。”昨日中午12点半,记者在奥园广场一家火锅店碰到了要等位的情况。附近四五家火锅、麻辣烫等烫食餐饮店也都要等位。

经营火锅店的王经理向记者透露,由于今年降温突然并且幅度大,火锅店在还没有完全做好准备的情况下,生意就突然火爆了起来。为满足顾客需求,店内管理层不得不将接待和进货的预案全部提前。

“10月客流量还不是很大,从11月中旬开始,几乎天天满座。”王经理说。

(记者 廖智勇)

楼顶施工惹人烦 他家成了“水帘洞”



本报讯(记者 陈驰)前几天,芦淞区自来水厂小区居民致电市长热线反映,小区改造导致顶楼居民家中漏水严重,影响正常居住。这究竟是咋回事?

前天,记者跟随市长热线督办员来到该小区,投诉人沈先生家住小区附3栋6楼顶楼。他说,他们的房顶是蓄水房顶,原本就蓄有20厘米深的水。前几天,施工队在楼顶施工时,打孔排水,导致他家变成了“水帘洞”。