

60块钱一斤猪肉？石头！

对，这就是猪肉石，是在独特的自然地理条件下形成的



□晚报记者 汪永森/文 王梓/图

本报讯 昨日，引起奇石爱好者极大兴趣的猪肉石悄然现身郑州街头，这些纹理酷似猪肉的石头售价不菲，而一块标价88万元的猪肉石，更是引得市民不断惊呼“天价肉”。

昨日10时许，在中陆物流广场，不断有市民挤到一个挂满了“猪肉”的棚子边，市民许女士挤上前发现，大家精挑细选的不是猪肉，而是一种和猪肉相似的石头，这种石头标价每斤60元，用电子秤现场称量出售，还真就有人掏钱购买。许女士这才恍然大悟：“我说一群人买猪肉咋不到菜市场，原来是挤在这里挑石

头，就是不能吃还死贵！”随后，一块重600多斤、呈整猪造型的石头，标价88万元的猪肉石引起市民们惊叹“天价猪肉”。

“猪肉石价高有高的道理，标价再高也不乏追捧者。”总重约8吨的猪肉石被广西石商梁先生运至了郑州，“这些猪肉石是在地质运动过程中与其他矿物质接触色化而成，不但长有‘肉皮’，而且‘瘦肉’和‘肥肉’有很多层次，酷似一块块新鲜生猪肉。”他介绍，猪肉石有腊肉石和天然肉石等多个种类，产量和数量都很稀少，因此深受国内外奇石爱好者的喜爱。

线索提供 焦中堂

排污主管道堵塞 刚装修好的新房成了“污水场”

物业公司：我们无责，对业主深表同情

10日上午，刚刚从信阳出差归来的市民刘先生，一打开位于东明路商城路交叉口克拉城小区5楼自己新装修的居所，一股刺鼻恶臭气味迎面而来，70平方米的地面上，残留着粪便、污水所留下的斑斑痕痕。看着自己花费了近7万元钱装修好的新房遭遇污水的侵袭变成如此模样(如图)，刘先生心疼不已。

晚报记者 张玉东/文
赵克/图



装修好的新房遭污水侵袭

昨日10时许，记者在刘先生家中看到，被污水浸泡过的木地板因变形翘起，近30厘米高的墙体也正逐片脱落着油漆，大部分房间都布满了粪便等污渍。只有厨房因地势颇高，受害的程度略小一些。

“你看看这墙上都发霉长毛了。”看着准备用来结婚的新房，刘先生无奈地说，这一切都是排污主管道堵塞惹的祸，从卫生间地漏中排出污水。现在103平方米的面积竟被污水占据约70平方米。刘先生说，新房装修花费了近7万元钱，对于物业公司回复责任全归他自己的说法很是不解。

物业：公司无责，对业主遭遇深表同情

11时许，记者来到河南省力宝物业管理有限公司克拉城管理处，该公司负责人耿女士表示，经工程部人员核实，污水入室现象的确是主管道堵塞所致，但他们此前已按时定

期对管道进行了疏通养护工作。因排出污水的地点发生在刘先生家中，而他们的工作只负责公共区域，所以物业公司不承担任何责任，对刘先生家里的遭遇他们也只能深表同情。

律师：应找出管道泄漏原因来划分责任

对于刘先生的遭遇，河南省金色阳光律师事务所高健律师称，该事件属民事损害赔偿案件，其一，应根据管道泄漏原因来划分责任，如果是因业主装修或使用时将管道损害，那么应由业主自行承担；如果是因管道本身质量或安装而导致泄漏破裂，那么应由开发商或物业管理部来承担业主损失。其二，主管道应属共用设施，刘先生应看清在“商品房买卖合同”中所提到的管道、水电等保修期限，双方应根据合同来处理此事。 线索提供 段先生

打造河南连锁家电巅峰之作

——专访苏宁电器副总裁、连发总部执行总裁蒋勇



苏宁电器副总裁、连发总部执行总裁蒋勇继6月4日之后，昨日再度飞抵郑州。苏宁二七广场3C+旗舰店已经确定6月21日盛大开业。在二七家电商战即将引爆的前夕，蒋勇此行具有特别的意义。

作为此次开业总指挥，蒋勇之前也是多次来郑，对河南家电市场非常熟悉。蒋勇曾多次作为开业总指挥，直接负责苏宁全国性旗舰店的筹备工作，前面打过很多大店开业的大仗，这些旗舰店都一炮而红！谈起二七广场店，蒋勇一下子就报出了多个第一来，苏宁要把二七广场3C+旗舰店打造成河南连锁家电巅峰之作！

苏宁二七广场3C+旗舰店 开业已经进入冲刺阶段

苏宁二七广场3C+旗舰店开业在即，而各项准备工作也在紧锣密鼓的进行中。蒋勇介绍说，经过苏宁各个部门的努力，21日将有一个全新的3C+旗舰店伫立于二七广场。苏宁近千名员工加班加点全面投入商场开业前的准备工作，各项工作都进入了最后的扫尾阶段。

蒋勇说：“苏宁二七广场3C+旗舰店是一个超过14000平方米的超大规模旗舰店，场内商品出样超过10万件，商场的各种美陈物料已经全部到位，仅POP海报就需打印3万多张，同时各种产品降价标签需要近10万张，预计将花去100多公斤的标签。而这些价格签将在开业前夜才张贴起来，届时将给广大消费者一个不小的惊喜。为了保证二七广场3C+旗舰店开业的成功，苏宁从南京总部、长沙、武汉等地200多名人员将增援现场，协助完成商场美陈、标价签张贴等工作。由于大量引进新产品，还组织促销人员进行了为期一周的强化培训，全面掌握产品的功能、使用方法等信息。为了应对开业爆发的销售高峰，苏宁已经将收银点增加到了90个，POS刷卡机增加到了60台，ATM自动取款机也全部就位，确保顾客开业期间迅速完成付款。”

为了保证苏宁二七广场3C+旗舰店顺利开业，各大家电品牌将全力投入促销资源，一方面在促销资源上加大了投入，特价机资源优先保证二七广场3C+旗舰店的开业，在促销礼品上大量投放苏宁，部分品牌是专门针对本次促销活动定制的；另一方面，各大家电品牌将在二七广场3C+旗舰店增加40%的促销员，保证人流井喷时的正常销售，各大家电品牌将成为苏宁旗舰店销售前线的“支前”大军。

蒋勇谈到此次开业的促销力度时说：“此次开业得到了郑州市民的高度关注，目前咨询开业的电话已经达到了1万多个，苏宁各个品类促销活动将满足广大消费者的需求，彩电品类最高降幅将达到50%，冰洗

也有40%—50%的降幅优惠，生活电器也将有接近50%的最高降幅，手机品牌平均降幅在20%左右；同时由于空调旺季和暑假的开始，各大空调品牌和电脑数码品牌更是对苏宁开业趋之若鹜，空调降幅最高达到了40%，电脑数码也有30%—40%的优惠降幅。”

苏宁3C+模式将成为 中原家电旗舰店的标准

苏宁二七广场3C+旗舰店21日将正式开业，对于河南家电市场而言，意义不仅仅是一个店的开业，更重要的是将3C+模式成功引入中原地区，全面提升了整个市场的经营水平，其中更深层次的含义便是为整个中原家电市场重塑了经营标准！

蒋勇说：“苏宁3C+旗舰店不是单纯追求大的营业面积，而是非常注重其中的内涵，从消费者出发，为消费者提供一种全新的家电消费解决方案。而目前河南各个家电商场所采用的还是比较传统的经营模式，随着家电市场消费趋势的不断发展，消费类电子比重已经逐步提升，需要连锁商家提出一种新的消费模式！苏宁电器因此全面加速3C+模式在全国范围的推进，为消费者带来更新的消费体验。”

苏宁围绕店面布展、产品拓展、衍生产品开发、配套服务设施完善、信息化购物进行的一系列标准化设计，完善到湿度、亮度、温度、货架宽度、通道宽度、环境噪音、出样数量、专业导购知识、休息区数量等各种指标，满足消费者的充分选择权、购物舒适指标、专业咨询、一站式购齐、快捷购物、完善服务保障等几乎所有的需求。

三年开一店，苏宁打造 河南家电连锁巅峰之作

三年前，苏宁电器就一直寻求机会进入二七商圈，经过三年的酝酿，苏宁二七广场3C+旗舰店21日将开业。蒋勇在专访过程中，言语中不断透露出一种信心。蒋勇说：“苏宁电器三年开一店，不仅仅是苏宁发力河南市场的开始，也是河南家电连锁业的一个重大突破！”

河南家电市场面积最大的3C+旗舰店、河南家电市场最大的笔记本电脑销售区、河南家电市场第一家采用开放式真机出样模式的手机商场、河南家电市场第一家采用开放式出样的数码商场、河南家电市场第一家SIS(Sony In Suning)形象店、河南家电市场第一家开设电信体验区的商场……

蒋勇说：“二七广场店的开业创造了业界多项记录，这也是苏宁的实力体现，苏宁投入巨资，动用了总部人员参与开业筹备，先后有多位总裁级别的高管亲临郑州督战，这在苏宁连锁发展史上也是非常罕见的，这个店面真正体现的是苏宁内生性发展战略的最新成果，我们只有一个目标，就是把把这个店打造成河南家电连锁业界的巅峰之作！”

