



郑州晚报
A05
铁地听聆

4号线过半站点在郑东新区

从惠济区到经开区,全长33.21公里,设23个站

继上个月地铁3号线、5号线预可行性研究报告方案经过专家评审后,9月14日至16日,郑州市轨道交通建设管理办公室和郑州市轨道交通有限公司组织召开了《郑州市轨道交通4、6号线预可行性研究报告》专家评审会,经过3天的评议,专家组认为4、6号线预可行性研究报告内容较全面,采用的主要技术标准基本合理,技术方案基本可行。

按照规划,郑州市轨道交通线网由6条线路组成,在中心城区将形成“三横两纵一环”的棋盘放射状结构。在4、6号线方案向社会公布后,郑州规划建设的6条城市快速轨道交通规划已全部公开。

晚报记者 李萌 实习生 李鑫

关于地铁4号线

全长33.21公里,总投资177亿元

4号线起于惠济人民医院,止于加州工业园。全长33.21km,均为地下线。全线共设车站23座,最大站间距2.67km,最小站间距0.8km,平均站间距1.5km。本工程投资估算总额177.35亿元,技术经济指标5.34亿元/正线公里。

多处高架段改为全地下线

据了解,原有的建设规划方案中,南阳路站至丰庆路站段(南阳路站—金杯路站—丰庆路站)、航海路站至南三环站(航海路站—果园南路站—南三环站)等多处都为高架段。但经过相关部门意见和实际建设规划,并不具备高架段的施工条件。因此在4号线的建设和今后经开片区的发展中将推荐采用地下线路,并一次建成的建设方式。

线路将带动郑东新区发展

根据预可研方案的线路设置,4号线的23座车站中,有12座位于郑东新区,因此将对郑东新区的发展

起到重大作用,可促进其城市合理布局的形成,改善其城市土地利用格局和城市空间结构。

同时,4号线贯穿城市南北发展主轴,覆盖城市东北放射客流走廊、北向放射客流走廊和西南放射客流走廊,联系金水中原片区、郑东片区、城市核心区、管城片区、经开片区,为核心区与北部地区、东北部地区、南部地区提供快速联系,引导促进郑东新区、管城地区和经开地区的发展。

选用B型车,最高时速每小时80公里

预可研方案中透露,4号线客流预测初、近、远期单向最大断面客流为1.24万人、2.07万人、3.05万人,全日客流为34.1万人次、57.8万人次、86.1万人次。远期高峰小时最小行车间隔为2分钟,设计运输能力为4.38万人次。

车辆仍选用B型车,与线网后续其他线的规划车型相协调,有利于线网车辆检修资源的共享。列车长19m,宽2.8m,高3.8m,运行最高速度80km/h,平均速度为35km/h。采用6辆编组,4动2拖。



周悟空 图

史上最牛营销系列之二

新玛特总店收了丹尼斯消费券,怎么办?

□晚报记者 梁冰

昨日,关于大商郑州新玛特总店接收丹尼斯消费券的报道见诸同城各大媒体后,引来一片轩然大波,就像在平静的湖面投下了一颗重磅炸弹,市民和业内有疑惑,也有好奇。

收受同行的购物券,此举在中原乃至全国开创了商业营销的先河,实在让人匪夷所思。昨天,记者的手机几乎被好奇的人们打爆,纷纷询问新玛特总店是否真的可以收丹尼斯的消费券?带着种种疑问,昨天,记者采访到了新玛特总店总经理孙亚杰。孙亚杰说,新玛特总店这样做,目的在于让郑州两大商业巨头大商和丹尼斯从“竞争”走向“竞合”,共同创造和谐的商业环境,携手推进河南商业的快速繁荣。

当提到丹尼斯时,孙亚杰用了“友好同行”,而非“竞争对手”四个字。在孙亚杰看来,新玛特总店在做的是“大商业、大营销”概念,目前,河南的整体发展速度很快,但商业在全国来说,却处于比较落后的水平。

让河南商业快速崛起,实现跨越式发展,这是很多做商业人的梦想。孙亚杰表示,强强联合,共同繁荣,用开放的心态、宽阔的胸怀做“大商业”,也许是实现河南商业迅猛腾飞的一条捷径。

家住人民路丹尼斯附近的市民刘先生,他手中有一些新玛特总店的消费券,但是离丹尼斯这么近,却不能使用。如果真如新玛特总店这样,丹尼斯的消费券也能在新玛特总店使用,那就太方便了。

“的确,如果两家的券在两个商场都能使用,是真正方便了消费者。同时,此举也对两个商场都有利。”孙亚杰坦言。

一直以来,新玛特总店实施的都是“大营销”的经营策略,将与人们生活息息相关的汽车、家居建材等各大行业进行整合营销,不仅方便了消费者,让消费者得到了实惠,也促进了其他行业的发展。行业外尚可以进行大整合,同行业为何不可共同联手呢?这是孙亚杰最近一直在思考的问题。“共同做大,联手打造市场,用创新思维使双方实现共赢。”于是,便有了本次收受友好同行消费券营销活动的惊天出世。

此举一出,引来了业内专家的高度关注。有关专家表示,“竞合”是一个值得深入探讨和研究的课题。从竞争走向竞合是一个行业成熟和文明的象征,那种“关起门来”各做各的生意的时代到了该淘汰的时候了。商业的竞争必须要有一个和谐、有序的环境,比如商业网点的选址、布局,商场内品牌的设置等,都可以良好沟通、互通有无。只有这样,才会真正推动河南商业的快速繁荣与崛起。

美的 Midea
中国国家队·游泳队主赞助商

拼了! 赚大发了!

美的空调·冰箱献礼60周年
——国庆拼购“惠”

拼了: 就是实惠 赚了: 就是心情
为了我们和消费者共同的利益,我们一起“拼”了!
美的空调现场拼购“惠”,无论空调或冰箱,无论单台或多台,无论型号或大小,无论套购与特价。行动起来!为了千载难遇的实惠和我们共同的利益,现场见证,与厂家火“拼”到底!“拼了”!就赚大发了!

敬请关注美的空调·冰箱献礼60周年大型拼购“惠” → 9月19日起……

服务热线 400-8899315 · 本活动最终解释权归美的公司所有 详情见各美的空调专卖店