

今日运河

城事

银杏咋砍了?疑是早已烫死

洸河路6棵银杏树死亡被清理,或因热力管道漏水导致

本报济宁5月29日讯(记者 刘守善)

29日一早,不少市民拨打市住建委服务热线12319反映,洸河路与供销路交叉路口以东的几棵银杏树被人砍掉了。记者咨询市中区园林处得知,所砍掉的6棵银杏树均为死树,疑因热力管道漏水,树根受到损害导致。

“今天一早接到了好几个反映电话,称几棵树被齐根砍断。”12319热力督察员纪丹凤告诉记者,在接到电话后,她立即到现场查看,发现洸河路北侧人行道上共有6棵银杏树被砍断。记者从洸河路与供销路路口东北角的人行道上看到,几棵银杏树被齐根砍掉,只剩下一小截树桩,人行道上显得空空荡荡的,树根处停放了不少汽车、自行车。

市中区园林处管理办公室主任申辉告诉记者,被砍掉的几棵树均为死树,是园林处聘用的养护公司清理的,但清理后没有及时给园林处汇报。“这里的几棵银杏树,几年来补植了多次,但效果都不好,过不久就死了。”申辉称,今年本想3月份再补植,但后来发现,该路段的几个井盖都冒着热气,他们怀疑热力管道有破损的地方,树木可能就是被热气烫死的。

记者从几个井盖上看到,除了热力井盖,移动、污水、雨水、有线电视等井盖也都冒着热气,用手触摸这些井盖会感到烫手,而人行道路沿石、路面上也能感觉到较高的温度。工作人员掀开一个雨水井盖后,记者从窨井内看到,大量的蒸汽从管道内冒出,用手触摸一下井壁都会感到非常烫手。

如今已是夏天,为何管道内还有蒸汽?记者从热力公司了解到,因为洸河路附近有几家单位夏天时用中央空调,现在送的蒸汽主要是供制冷用。当日上午,热力公司派工作人员到现场查看,初步发现管道有漏水的地方,近期将进行细致查找,然后尽快修补。



▲建设路一棵法桐树因热力管道漏水死亡。本报记者 刘守善 摄

▶银杏树已被砍掉。本报记者 刘守善 摄

相关阅读>>

非正常死亡的景观树每年都有

“城区的景观树成活率基本能达到95%以上,其他树的死亡主要是因为病虫害、养护不到位等。”申辉告诉记者,而非正常死亡的树木每年都有。

当日上午,记者从建设路与红星路交汇处东南角看到,一棵直径半米多的法桐树上满是枯树叶,和周围绿叶成荫的法桐形成很大反差。“春天的时候还有绿叶呢,现在这棵树彻底死掉了。”建设路边的一位摊主告诉记者,4月份,有施工人员在树旁边挖坑,发现地下的热力管道有一个漏点,热水喷出来形成了一条水柱。

除了受地下管道的影响,城区建设过程中产生的建筑垃圾也“糟蹋”了不少景观树。记者了解到,在党校大厦路口处一棵景观树,在几次车祸过程中被汽车撞过,而且其树根下堆积了部分垃圾,时间长了产生沼气,影响到了树根的正常生长。申辉告诉记者,死亡的树木,在清理后一般会及时补植,但洸河路的这几棵银杏树,要等热力公司将管道维修后才能种上新树。

家电卖场节能产品唱主角

节能补贴将进一步推动低能耗家电销售

本报济宁5月29日讯(记者 马辉)

新一轮家电补贴方案终于尘埃落地,补贴的对象主要为节能电视和空调产品,这恰恰迎合了当前家电厂商的脚步。29日,记者走访济宁家电卖场了解到,目前,市场最近推出的新款电视和空调,主打节能的产品占据了多数,其中,一些高能耗的产品,家电卖场已经拒绝“入内”了。

当日,记者走访九龙、苏宁、天安等家电卖场看到,许多彩电和空调产品都标出主打节能宣传的标志。在电视专区,各个品牌的电视产品越来越薄,而节能效果也是越来越好。“现在国

家提倡节能环保,市民的节能意识也越来越强,目前推出的平板电视,厂家也是在节能上下了功夫,一些产品能比普通产品的能耗降低四成以上。”海尔彩电一位马经理告诉记者。

在空调销售区域,很多市民都愈加重视空调的节能效果,而被在销售最显著位置的,也是那些节能表现出色的新产品。“夏天,空调还是家中耗电量较大的家电,因此,节能表现也是考虑的重要因素之一。”市民张先生告诉记者。

而在一些家电卖场内,多数空调都是能效等级为一级、二级的产品,而能效

低于三级的,多属于库存陈货,卖场内也已经当成特价机进行处理,而销售效果并不是太好。

“国家重点补贴节能家电产品,这对近期较为低迷的家电市场是个好消息,能进一步推动节能产品的销售。”济宁九龙家电商场经理刘建裔认为,由于市民的节能意识越来越强,家电厂家的这种社会责任也逐步提高,新推出的产品多为节能产品,而卖场内卖得最好的也是节能表现佳的产品。目前,卖场在进货时,已经不考虑高能耗的产品了,主要还是因为这些产品不好卖。

儿童保险投资型较多

专家建议孩子成长期应以保障型为主

本报济宁5月29日讯(记者 何泉峰)

“六一”儿童节将至,一些保险营销人员开始以此为噱头向家长推销儿童保险产品。29日,记者调查了解到,以分红险为主投资型保险占到绝大部分,真正涉及孩子意外伤害、住院医疗等保障型产品极少。保险专家提醒,孩子成长期最大风险是健康,买保险应以保障型为主。

“一天接到三四个保险公司的推销电话。”28日,市

民苏晓丽向记者反映,孩子已经3岁但一直没有购买保险,成了保险营销员的重点推销对象,“都是一些分红险,每年交一万元左右,连续交二十年,孩子上学、工作、结婚再定期返部分钱,其实就是自己交的保费。”

随后,记者走访济宁市城区多家寿险公司得知,目前儿童保障型保险产品种类很少,多数是缴费期长、受益期远的分红险和投连险。虽然这些分红险中含有

保障项目,但只是身故后才给予赔付。“推销分红险提成在10%左右,保障险的提成还不到3%。”一位保险营销人员向记者透露。

“有点将保险的功能本末倒置。”某业内人士认为,由于孩子年纪尚小,遭受意外伤害和生病住院的概率要比成人高很多。建议家长为孩子购买保险时,应以意外险、医疗险、少儿重大疾病保险为主,然后再考虑投资型保险。