



回眸:市民对济宁老建筑的那份情结 地标建筑诠释城市发展史

本报见习记者 潘宇

从2016年9月至12月,运河财经开设“济宁地标建筑巡礼”,对通信大厦、人民医院、百货大楼、人保大厦、济宁城市展示馆等一系列在济宁具有知名度的地标建筑进行了梳理。通过对这些地标建筑的采访,见证着济宁的发展与崛起。时过境迁,随着济宁的发展市区高楼纷纷拔地而起,但这些地标建筑在济宁人心中的地位 and 情结却不可磨灭。

口碑相传下 老建筑是品质保证

作为鲁西南地区第一个综合百货商店,济宁中央百货大楼发展到现在已经六十多年了,足以证明这个老牌百货商场的在济宁地区的影响力。“山外青山楼外楼,购物还是到大楼”,济宁百货大楼,见证了济宁商业的发展史,更是成为了济宁人民的独家记忆。

“我结婚的时候,脸盆、保温壶、毛巾,这些东西都是在这里买的。年纪大了,大商场我也不太愿意去,这里的东​​西质量可靠,价格适中,再说几十年了我早就习惯了来大楼购物。”今年56岁的王女士如此说。

靠口碑和信誉累积起来的还有济宁市第一人民医院。位于健康路6号的济宁市第一人民医院门诊大楼,是不少济宁人共同的记忆。时光荏苒,岁月如梭,老院区也愈发展现出新的活力。不少新建的医院

陆续开放,但还是有很多患者认准来此就医。“我们是冲着二院的技术来的,在这里看病我们心里踏实。”在不少患者看来,百年老院的精神传承与新老专家的专业技术才是他们最为信赖的。

“我就是在这里出生的,小时候自己比较顽皮半夜还把脑袋给摔破了,半夜家里赶紧骑着三轮车把我送到人民医院,医生考虑伤口在头部对于麻药的使用有所顾虑,还怕当时年纪太小缝针也会有明显疤痕,紧急时刻人民医院的医生在最短的时间制定了治疗方案,并与家人沟通。现在脑袋上根本看不到明显疤痕。”这是发生在记者身上的真实事情,丰富的专业技术,让市民对济宁市第一人民医院的专业性有了一致认可。

经济快速发展 地标建筑焕发新活力

通信大厦在济宁具有极高的知名度,多次出现在济宁城市宣传片中,以俯瞰的视角



通信大厦成为市民心中的地标(资料图)。

见证者济宁的发展与崛起。时过境迁,尽管周围高楼纷纷拔地而起,通信大厦也经历了从邮电局到网通再到联通的变革,济宁人对于他的情怀却始终不变。如今的通信大厦已经成为中国联通济宁分公司的总部,一楼的联通体验大厅在市民群体中也广受好评,给百姓带来最新的信息智能生活和4G时代的丰富体验。

尽管已经建成21年,但是通信大厦却在现代生活中扮演着重要角色,作为济宁通信的核心,通信大厦承载着全市数据和语音通信汇聚、交换的重任,国家一级干线和光缆均在此汇集,全市城域网、交换

网核心也坐落于此。凭借强大顺畅的通讯保障能力,通信大厦还成为全市电视电话会议中心,一些重要部委和全省的电视电话会议均在此收看。通信大厦,也发挥着自己的作用,服务一方百姓。

在城区新世纪广场南边,有一座红色外墙的高层建筑,在众多深色楼房中格外亮眼。作为济宁市首批保险公司大楼,门口醒目的大字“中国人民保险公司”给来往市民留下这个企业的直观印象。

“人保大厦也是全市首个保险公司大厦。”在人保已经工作33年的王经理告诉记者,人保是新中国成立后全国首家保

险公司,人保大厦在建成时也是全市首批保险大厦,人保大厦作为首批金融机构落户东部城区后,后来包括中国人民银行济宁分行等更多的金融机构落户济宁东部城区,带动了东部城区金融业的发展。

人保大厦目前是中国人保财险济宁市分公司总部所在地,济宁分公司也是济宁市规模最大的财产保险公司。作为全市首批保险公司的大楼,人保大厦见证了济宁保险业的变迁和发展,也成为济宁保险行业人才的摇篮,有很多人都曾经在人保大厦工作过,在这里留下了青春的汗水和回忆。

9月临近轿车市场止跌回暖,市民刚需换车热

房贷还清了,座驾也要升级

本报记者 孙璇 贾凌煜

即将进入9月,轿车市场止跌回暖,市民进入换车期,选购的车辆也从往年的8至11万的经济型车,转变为15至30万的中档价位车。此外,随着市民环保意识的不断提高,新能源汽车也赢得了越来越多消费者的青睐。

中档价位轿车 逐渐成销售主力

一周内,张先生已经先后逛了5家4S店,他徘徊在丰田、大众和福特等几家4S店之间。他的目标明确,一辆20万左右的性能较好的家用型轿车。“我现在驾驶的大众polo时间较长,这两年房贷也还完了,手头还算富裕,想买辆中档轿车。”和张先生的观点相似,王先生也正处于换车期,他想购买一辆15万以上的中档车。

“和往年相比,今年最大的不同是中档轿车的热销。”一家4s店赵经理表示,往年8至11万区间的家用轿车是销售主力,但今年出现了显著变化,那就是中档车的销量持续走高,销售的中档车数量紧跟经济型轿车,陆续进入换车季的市民将目光放到了中档车上。

“如果换车的话,首先考虑的肯定是中级轿车,经济条件允许的情况下,一辆空间更

大更舒适的轿车更好些。”张先生说。

“目前济宁车市的销售情况,市民换车潮即将到来,届时将是中档车占据主导地位。”赵经理表示,目前,各大4S店的中档价格车型增长迅猛,预计在本年的秋季车展中占据更大的销售份额。

2年开11家分店 新能源汽车受宠

近日,记者来到济宁新能源汽车销售比较集中的金宇汽配城,看到两个电动汽车的展厅内布满了各式各样的电动汽车。两个大厅占地2万平方米,在40个人驻商家中,有9家经营的是纯电动汽车,包括北汽、奇瑞、吉利、江淮等品牌,其余的多为低速电动车等类型。

“2012年底,第一个电动汽车展厅建立,2013年,电动汽车销售量爆发性增长,经营面积向南拓展,电动汽车的展厅也发展成两个。”金宇



火爆的车展现场和靓丽的车模(资料图)。

汽车汽配城企划部经理杨景瑞说,济宁的电动汽车的九成集中在金宇汽配城,以低速电车为主,平均月销售量达300台,而纯电动汽车的年销售量达800台,现在越来越多的市民选择安全性更高的电动汽车。

在金宇汽配城的北汽纯电动汽车销售店,工作人员正在擦拭车辆。“6月份是淡季,

春节过后是旺季,那时候人比较多,平均来看能每月销售20台。”该店的销售人员说,很多女性会倾向于买辆纯电动汽车,通常是家里已有一辆轿车。

北汽新能源济宁销售服务店经理李广东表示,北汽纯电动汽车销售店前年刚入驻济宁时,作为新生事物,纯电动汽车在济销售遇冷。两年来销售越来

越多,他在济宁已经开了11家北汽纯电动汽车销售店,每月的销量近100辆。“现在新能源汽车节能环保,免车辆购置税和车船使用费,并且享受3.6万元的国家补贴。”李广东说,越来越多的人开始购置新能源汽车,其中微型车以年轻人为主,价位集中在5万至6万,而两厢车却更受中年人推崇。