

新加坡时计宝(郑州)紫荆山百货“名品、精品、新品”的经营战略经过一年多的运作已逐渐成熟,国际品牌陆续进驻紫百。今冬时尚缤纷的品牌世界又有了新的元素加入,欧陆时尚品牌狄亚诺正式加盟,在提升紫百精品百货形象的同时,也为追求精致生活的成功人士提供了新的选择。

艺术与惬意的生活融为一体,不断演变的文化观念与艺术风格,塑造了意式文化的性格,在这种连空气都弥漫着艺术气息的生活里, DANUO 设计师让创作的灵感随心所欲的喷薄而出。丰富个性的意式服饰,经典“D”字 LOGO 不仅是身份象征,更是众多男士心爱之收藏品。DANUO 秉承这份意味,以简约的方式,为众多行业的高级客户提供高

素质的成衣定制和专业的服务,诠释着把生活变成艺术的流行趋势。新加坡时计宝(郑州)紫荆山百货三楼层商场近期经过了大力度的调整和装修,增加了国际顶尖品牌的数量,提高了国际顶尖品牌的比例,精品男装、商务男装、名品男鞋等共同诠释着精致生活的全新定义。

赵佳



# 收费塑料袋

## 郑州“路难行”

本报记者 赵羲

自2008年6月1日起,在所有超市、商场、集贸市场等商品零售场所实行塑料购物袋有偿使用制度,一律不得免费提供塑料购物袋。这意味着,我们习惯了的生活很快就要起变化了,所有塑料购物袋都要收费了。这种变化当然不仅会改变普通市民的习惯,商场、超市、集贸市场、小摊点甚至饭店等一些购物场所的习惯都要被改变了。在白色污染日渐蔓延的今天,这种改变,当然是我们乐于看到的。但郑州会习惯这一改变吗?

# 收费?

### 郑州曾经的努力

其实早在1998年,郑州市政府就以政府令的形式明令在全市范围内禁止非降解塑料袋的生产、销售,市政府还发出居民买菜购物用菜篮子的倡议,并且免费发放了数万个菜篮子。可是由于消费者长期的习惯原因,商家不愿损害眼前利益,使禁令成了一纸空文。

2007年初,郑州市政协十一届四次会议期间,在治理郑州市白色污染问题上,郑州市政协委员黄增、张威娜分别向大会提交了提案,建议一次性塑料袋不能再免费提供。

黄增在接受采访时说,根据他的调查,目前在郑州市,家庭平均每天要用掉1000多个塑料袋,菜市场每天平均要用掉200多万个,大中型超市每天平均要用掉2.4万个,而因此每天产生的塑料袋垃圾达15吨。

黄增、张威娜在提案中建议,在超市、商场、集贸市场内,提供带押金的袋子、篮或篓等,提倡使用手提袋和环保布袋等耐用型提篮;另外,政府还应该加大科技投入,研究和开发低成本的环保型“替代品”。

2007年6月3日,郑州大学、河南农业大学等省内18所高校环保协会的学生一致倡议,将6月5日的世界环境日设立为郑州“无塑料袋日”。

2007年6月5日,丹尼斯、北京华联、左右间等12家超市卖场宣布当天不为消费者提供塑料袋,至少十几万郑州市民亲身参与了这一环保活动。

### 先行者的尝试

于2005年10月20日开业的郑州麦德龙是首家也是唯一一家提供收费购物袋的商场。他们已经把这一行动坚持了两年有余。据悉,在郑州麦德龙,小购物袋3角,大购物袋5角,均为可降解塑料袋。麦德龙每天售出150~250个,大约占客户群的1/10。

但先行者的尝试总不会一帆风顺。2007年12月中旬,郑州一家媒体还报道了郑州麦德龙因为不提供免费购物袋而遭遇投诉的事件。消费者认为:“每次都得找零钱买袋子,麻烦死

了。”甚至部分消费者认为自己是花了冤枉钱。

据悉,麦德龙早在1996年刚进入中国时,就已经实行了塑料袋收费制度。麦德龙的行政经理吴滢介绍,为了照顾市民的习惯,麦德龙也另外制定了免费使用纸箱的制度,麦德龙把商场用过的空纸箱集中放在出口处,供人们免费使用。

据了解,郑州家乐福于不久前推出了持布袋优先结账的鼓励措施,如果消费者使用家乐福提供的布袋拎走货物,那么无需等候排队,可从专门窗口快速结账离开。布袋并非无偿提供,每个售价2元,工作人员称,买布袋的顾客非常有限。

### 一些商家的担忧

郑州一家商场负责人接受采访时说,麦德龙敢于率先实行购物袋收费,一方面是因为该商场固有的传统,另一方面也和该商场的特征有关,去麦德龙购物的消费者一般不会买少量物品,多是整箱购买,购物袋的使用率很低,所以才敢推出收费购物袋。对此,郑州麦德龙也认为:因为我们大多数是大车直接往外拉,所以塑料袋的消耗算是比较少的。

丹尼斯企划部负责人徐祺接受采访时说,他们此前对有偿塑料袋采取慎重的做法是基于多种原因考虑的,在当前商业竞争激烈的形势下,提供有偿塑料袋将会造成客户流失,营业额减少。另外,客户的习惯也非一日就可以养成。

大商新玛特营销部有关人士也表示了类似的担忧,超市提供收费购物袋,如果顾客自己带的购物袋和超市一样怎么办?损失个袋子是小事,伤害了顾客感情事就大了。

事实上,提供收费购物袋可以在很大程度上降低商家的运营成本。2007年11月4日,中国连锁经营协会发布了国内首个《超市节能问题报告》,超市行业包装袋的年消耗额高达50亿元,一家营业面积在8000平方米左右的大型综合超市包装袋年花费(包括购物袋、撕裂袋、包装盒)达40万元。省会一些超市表示,眼下超市的

价格竞争非常激烈,根本不敢把这部分成本摊入商品价格,而是算到运营成本内。据悉,各商家的经营成本中都有耗材这一项,于是他们都把塑料袋等包装费用全部划入耗材成本,这样一来,顾客所得到的塑料袋乃是实实在在的“白得”。

### 大部分市民表示欢迎

在国内一家门户网站的调查中记者看到,有超过10万人参与了关于收费购物袋的调查,其中超过50%的网友持欢迎态度。但在记者对郑州市内的一些商场、超市的随机采访中却发现,

不少消费者对取消免费塑料袋态度矛盾,几乎所有的被访者都表示愿意为环境保护尽力。同时又表示,少了塑料袋,可能确实不方便。

1月9日,在北闸口一家超市里,正在挑选鸡蛋的年轻人刘岩说:“我衷心希望收费购物袋能执行,虽然可能以后买东西会稍微不方便一些,增加一些花费。但只要能为保护郑州环境出力,我不怕麻烦。”

不管是不是情愿,购物袋收费的时代就要来了。建设节约型社会,不能仅仅停留在口头上,而我们每少使用一个塑料袋,离这个目标也就近了一步。

### 相关链接

#### 小塑料袋危害大

有资料显示,一个普通塑料袋完全降解需要300年的时间,即使经过特殊处理可快速降解的塑料袋也需3年时间才能降解,这不仅会污染地球表面环境,还会极大地破坏土壤和水源。

过多使用塑料袋会危害健康。据了解,目前市场上使用的塑料袋大多由聚酯、聚乙烯、聚丙烯、聚氯乙烯等原料制成。聚氯乙烯一般有毒,而聚乙烯、聚丙烯原料虽然安全无毒,但有些不法商家在制作塑料袋时加入了增塑剂、添加剂、稳定剂、着色用的颜料等不符合食品卫生的要求。而这些添加的稳定剂主要是硬脂酸铅,一旦进入人体就会造成积蓄性铅中毒,所以装食品时决不可乱用食品袋。

特别需要指出的是,目前各类农贸市场、集市及各类摊贩所使用的塑料袋,特别是有色的塑料袋,往往是一些作坊式的个体生产厂家为降低成本,利用回收的废旧塑料二次加工而成,由于回收来源复杂,难以保证洗净回收品上的残留物。

据北京市质量技术监督局塑料检测站介绍:市面上出售的超薄型再

生塑料袋从制作原料上看,大多是由工业废料、垃圾回收料,甚至是医用输液管等废弃物合成的,经检测发现常有大量的有害病菌,如最常见的大肠杆菌等。故这些再生的塑料袋如用来装食品,特别是熟食,这些有色塑料袋的毒性,就会进入人体慢慢积蓄,从而对人体产生严重危害。

#### 不少国家实行塑料袋收费

美国 旧金山市议会通过禁止超市、药店等零售商使用塑料袋法案。规定超市和药店等零售商只能向顾客提供纸袋、布袋或以玉米副产品为原料生产的生物降解塑料袋。

南非 2003年5月出台法律禁止使用厚度在30微米以下的塑料袋,要求零售商对塑料袋进行收费。将消费者为塑料袋所付出的一部分费用,投入一回收公司,该公司协助在全国范围内建立回收项目,在回收领域创造就业机会。

爱尔兰 从2002年3月1日开始对每只塑料袋征收15欧分的税款,使该国塑料袋使用量减少了90%。

## 天成文物天地

### 中国唐代瓷器鉴赏

唐宋时期是我国瓷器大发展的一个时期,这一时期风格很有特色,古朴雅致、朱圆玉滑、光彩润泽,每一件都展示了东方神秘古雅的魅力。

唐代主要著名的是青瓷与白瓷,其光洁如玉、质秀雅,在那个时代分别用“类冰、类雪”来形容。而相对于白瓷,唐时期的青瓷无疑在特色和艺术性上更为知名。青瓷可以说是唐宋时期瓷器的代表,其美感、光泽程度都要比白瓷更为优秀。

再说白瓷,白瓷洁白如玉、色泽胜雪,从唐代瓷器中可见一斑。古人好玉,凡事不是喜其华丽,而是喜其清静如水,进一步引申为人的性情德行如白璧无瑕、清静不染、清静无为。这点和唐朝后期崇尚繁缜奢侈的华而不实有着本质上的区别。而我们再看看后世的玉,不是与传统精神相符的简洁明快,而是多为繁复华丽的玉雕,过于强调人为修饰,从而忽略了玉质朴的天然本质。所以,从根本上说,玉和瓷器一样,已失掉了它原有精神与内涵。

唐时期的瓷器光洁玉润,象征着人性的饱满和谐。色调上更喜用冷色调,清雅而不浮夸,从某种意义上说,也反映出当时儒道中清谈无为、不与世争、戒骄戒躁的人文精神本质。在器形上也崇尚大气圆和。在茶具上,唐宋茶具多以托盏、托杯为主,而后的茶具,多倾向于盏碗,以及明清式提梁壶和紫砂,因此也很少见到唐宋时期的茶具样式了。除了青瓷、白瓷外,唐代常见的还有秘色、黄釉等瓷器。更多的器物以玉为主,充分说明了那时人们对玉的偏爱。秘色瓷,不仅色泽如冰,更因为其光洁到碗底如同盛满水的程度而为人所知。唐代的黄釉,虽为亮色,但也不像后世那般亮到刺人之目,过分夸张色泽,显得不自然,相反更平和淡雅些,看上去就如同清玉般,足以以假乱真。

唐代的瓷器,华丽中透着典雅,典雅中又不忘增添几分光华与锋芒,所以,典雅与华美,在唐时期的瓷器艺术上,才完全做到了相辅相成,相得益彰。



#### 白釉双龙尊

年代:唐代  
通高:35.5厘米  
此件文物汇集唐代白釉瓷器的精髓于一体,极具观赏和收藏价值,现展于河南天成文物有限公司文物展厅内。

#### 记者提醒——

- 天成文物每天都有省博专家免费为您鉴赏真
- 文物陈列馆全天免费对外开放
- 文物演出,免费观赏
- 地址:二七路226号天成珠宝金楼四楼

### 消费播报

#### 王朝新年联谊会异彩纷呈

1月9日,王朝葡萄酒在郑州举行新年联谊会,来自省内各市的经销商和红酒爱好者聚会于此。本次活动主题为“王朝二十八载,有你更加精彩”。1980年创立的王朝葡萄酒酿酒公司稳步走过28年,在跻身葡萄酒行业老三强后,更有信心地走上了规模化发展道路,在产能方面提出了2008年的7万吨目标。2007年夏季,王朝通过广电传媒在河南造势,打下了良好的基础。

当天的联谊会融汇了演出、限时订购、抽奖、宴会等内容,王朝驻豫经理党晨风趣地说,王朝有蒙娜丽莎般的神秘微笑,现在,王朝要揭开这层面纱,让更多的人欣赏微笑,成为和王朝一起制造精彩的朋友。

王见宾

#### BenQ 新品用时尚为科技上妆

近日,BenQ在郑州发布了2007年冬科技产品Bling Bling时尚潮流趋势,并向现场媒体记者和时尚界人士,展示了包括笔记本电脑、台式电脑、液晶显示器、数码相机、移动硬盘等全系列Bling-Tech风尚酷品。

现场展示的BenQ数字产品可谓“群星闪耀”,风格独特的贴钻恰到好处地衬出了产品的时尚美感。BenQ系统产品事业群总经理王朝瑛指出,BenQ希望透过美学设计与贴心关爱的人本科技,让产品不只是科技用品,更能成为时尚生活形态和个人品味的象征。此次亮相的BenQ数字产品,都在外观上拥有大面积留白,以提供这些热衷时尚DIY的都市人更多自由发挥和创意的空间。赵羲

### 消费维权

#### 消费维权热线开通

今年的消费维权主题是“消费与责任”。一直以来,消费者和商家的信息不对称是造成消费投诉的主要原因,也是维权的关键所在。实现和谐,就要多多交流,就要进行信息互补,搭建起这样一个平台,是媒体的责任。

本报“消费维权热线”已经开通。搭建一个消费者与商家良好沟通的交流平台,为每一位消费者维护权益提供帮助,为创造一个良好的消费环境而努力,为促进社会的和谐发展而行动。

消费维权热线 0371-67655533

67655210

## 郑州移动实施“大学生勤工俭学资助工程”

“如果您电话业务以接听为主,短信量比较小,我推荐您使用动感地带2007版的A音乐套餐。”1月4日,郑州大学新校区的移动动感地带营业厅里,大四学生张世雄熟练地向客户介绍业务。虽然面孔有些稚嫩,但对于郑州移动动感地带的业务内容张世雄显然已经烂熟于心了。

张世雄是此次郑州移动和共青团郑州大学委员会联合开展的勤工俭学活动中的一员。从2007年12月17日正式到郑州大学新校区的动感地带营业厅工作,他已经在郑州移动工作了半个月的时间。

据该营业厅主任罗现红介绍,此次勤工俭学活动用创新性的模式,由郑州移动提供实习营业员、实习客户经理等工作岗位,通过郑州大学学生会、团委推荐在校经济困难大学生,所有被录取人员组成大学生勤工俭学俱乐部,以俱乐部的形式和营业厅合作。

### “我学到了很多东西”

据悉,郑州移动积极响应教育部提出的“缩短学生必修课时间,增加社会实践”的号召,与郑州大学共同搭建勤工俭学平台。在优先考虑贫困学生的情况下,在郑州大学内招聘20名在校大学生,通过勤工俭学方式参与郑州移动服务厅、服务热线、户

外营销推广等工作。

罗现红说:“当时我们设想的是招收20个人,没想到一下子报了300多人,后来只好组织了面试、复试等多次筛选。选人的第一标准就是要求是贫困生,我们希望这次的活动对他们有所帮助。”

郑州大学环境与水利学院的2005级学生张世雄就是这样被招录的。每周一上午9时到12时,周三下午3时到7时她都会来营业厅上班,一周上班7个小时。她说,自己一个月的生活费只需要300元左右,按照国家规定一个小时7.5元的薪酬标准,她一个月能挣200多元,对于父母双双下岗的家庭来说减轻了不小的负担。“最重要的是,我在这儿学到了很多东西。”

据介绍,郑州移动开出的勤工俭学工资为时薪制,每小时7.5元,每名同学每周工作6-8小时。“这样的工作时间主要为了照顾大学生的课时安排。”罗现红说。

### “我的地盘我做主”

郑大新校区动感地带营业厅是河南省仅有的两个旗舰营业厅之一。由于地理位置的原因,办理业务的客户数量一直很大。学生们的加入不仅能补充公司的人力资源,提高服务质量和效率,更

好地为广大客户服务,而且,通过勤工俭学活动,也提高了大学生的工作技能,为今后踏入社会积累经验的同时,培养他们作为社会公民所应当具有的责任感。

目前郑大新校区动感地带营业厅招收的大学生还只是担任导购和业务咨询工作,以后将逐渐担任营业员和客户经理工作。郑州移动有关负责人表示:“我们希望,这个营业厅的前台大厅以后完全由大学生自己管理。”

赵羲

