

消费资讯

科技挑战极限 生活精彩无限

三星液晶电视促销



“中国加油，挑战第一”，在7月12日至8月10日期间，三星电子启动了覆盖全国50个主要城市的促销回馈活动...

作为三星2008年液晶电视旗舰新品，650系列将三星的艺术化设计风格进一步发挥，首创性地将“双重注塑”技术引入电视制造领域...

林丽旭

“鸟巢”海尔中央空调绿色系统达鲁班奖标准

从2003年破土动工开始，历经5年“编织”，国家体育场“鸟巢”于6月28日完美落成，验收竣工合格，达到中国建筑工程质量最高奖——鲁班奖标准。

中国建筑工鲁班奖设立于1987年，至今已有20年的历史，它是全国建筑工程质量的最高荣誉奖。鲁班奖的评审工作以考核方案严格、考察项目精细而著称...

实际上，作为23个奥运场馆的配套品牌，海尔中央空调自入驻“鸟巢”之日起，就备受广大同行、众多媒体以及心系奥运之人的殷切关注。

在2007-2008年度“好运北京”奥运测试赛中，赛事共计42项，其中有20项在配套海尔中央空调的奥运场馆内举行，在测试期间，海尔中央空调表现完美，赢得了奥组委和诸多国家运动员的好评。

高月

德克士媒体开放日 节能减排身先行

“喝可乐不用吸管，吃汉堡不要包装？”近日德克士建文餐厅举行了“媒体开放日”活动，邀请众多媒体进店体验德克士节能减排举措。

“少用一根可吸吸管，节约一个汉堡纸盒包装，少用一个外卖塑料袋，少用一张餐巾纸……”餐厅工作人员向记者介绍放在面前的“环保快餐”。据介绍，除了免费发放节能减排随身卡之外，餐厅服务员还会主动向顾客建议少用餐巾纸、不浪费吸管等一次性易耗品...

在餐厅操作间的电源柜里，记者看到所有的电源开关上都被标上了不同颜色的圆点。“不同的颜色表示这些电源的开关时间不同，餐厅规定只允许打开该时段需要用到的设备。”工作人员介绍这就是德克士为了节能减排而出的新招——色点系统构建。看似简单但成效显著，据介绍通过色点系统和即时清洁养护设备，全国德克士餐厅每月可节省用电150万千瓦时。

作为国内首家大规模推广节能减排的西式快餐，德克士“节能减排，绿色家园”活动自年初启动以来，已有近800家德克士餐厅的上万员工参与其中，直接影响消费者逾千万，而单节电一项，全年就可为国家节省约8000户城市家庭的年用电量。

张伟

中部糖酒会热潮涌动

即将于古都开封举行的第七届中国·中部糖酒商品交易会，目前已经取得了阶段性的成果。

据组委会负责人介绍，由于多年来的成功举办经验获取的品牌效应，省内外的骨干酒业公司、黄淮名酒带企业以及知名的营销公司均已经报名参会。此外，一部分中部省份之外的原辅料材料和食品机械类厂商也预订了展位，预计本届展会参展企业将达到650余家，吸引专业客商万余人。

在古都开封举办的第七届展会活动，选择了与奥运开幕式同步时间，据河南省酒业协会会长熊玉亮介绍，选择这样的时间和地点，是在征求中部六省酒类行业协会和参展厂商意见后的郑重决定。

中国·中部糖酒商品交易会，是以河南省酒业协会发起，由安徽、湖北、湖南、江西和山西等省的专业协会组织联办的一个区域性展会。目前已被业内评为国内三大品牌区域盛会之一。

本届交易会除正常的会展外，还将举办一系列大型的文化活动，包括组织“2008年中国·中部糖酒商品交易会最佳包装设计奖”和“2008年中国·中部糖酒商品交易会经销商(消费者)喜爱的品牌”评选；举办“豫啤辉煌五十年庆典”活动；精选河南酒类行业名优品牌以“豫满中国”为主题，以团体展台形式，抱团参加2008年全国秋季糖酒会；组织“优秀企业家联谊会暨第七届中国·中部糖酒商品交易会颁奖晚会”和文艺演出活动。

王见宾

夏装提前进入“打折季”

本报记者 赵羲

“打折季”越来越早

夏天刚刚进入中期，当季的东西却已经成了甩卖清场的对象。记者了解到，不仅郑州，在北京、上海等一线城市，夏装的打折活动来得更早更猛。早在6月份，许多品牌服饰就开始了折扣活动。知名品牌7折、6折、5折，甚至低至2折，许多消费者简直不敢相信自己的眼睛，前一天才买的衣服，今天价值就缩水了一半，价格变幻之快，远远超过今年的股市风云。

其实，当季服装打折狂潮提前来袭并非始于今年，相对于消费者的难以适应，业内人士一般都觉得不习惯了。大商新玛特金博大店有关人士就表示：“去年，我们店第一次‘夏出清’活动在7月中旬，今年因为‘夏凉节’推后了一周，并不算提前。”可以作为佐证的是，郑州零售业的另一龙头丹尼斯的夏装折扣活动已经进行了一个月左右。

商场“换季”越来越快

按照有一个月的热卖期，为何夏装打折会提前这么多呢？在当季服装打折越来越早的背后，隐藏的是商场经营策略的变更：为抢占市场高地，新品上市越来越早。

大商新玛特金博大店营销部党玉玲说：“7月初，我们商场的部分女装柜台的秋装已经上柜，男装相对晚一些，但也已经陆续开始上柜了。”

在市场概念里，夏天已经超越了自然季节的时空。一位商场销售人员表示，早在今年年初，春天的气息刚刚冒个头时，夏

装就已大规模上市。4-6月期间，夏装的旺销已回收大部分利润。“来”的早，“去”的也快，夏季服装提前清货，可以为秋装的更早出场腾出空间，如此循环往复，总可以在市场上先行一步。总体而言，属于每个时令服装的市场周期还是动态平衡的。

另外，商场“换季”速度加快不仅显示了自身的雄厚实力，还可以提前一步占领市场，在消费者心中留下深刻印象。可以说，种种好处刺激了商家的“换季”热情。

当季甩卖无损商家利益

许多消费者都会有这种疑问，当季商品就大幅优惠，会不会影响供应商和商场的利益呢？通过记者了解，事实正好相反。

一位业内人士表示：当季服装从过去的“季末”出清转为如今的“季中”出清，从表面上看似乎降低了新品的利润，整体上却极大地刺激了消费者的需求，扩大了市场总量，在应季时段就能充分“消化”库存，有利于商家的整体运转，加快资金回笼速度，实现生产经营的良性循环。穿梭在各大商场的庞大客流，就是市场对这一变化最好的回应。

据悉，当季打折对消费需求的刺激效果比季末打折更为明显，是后者的两倍左右。一位消费者在接受随机采访时就掂着手里的衣物表示：“夏天衣服本来就是我需要买的，恰好又很优惠，自然要抓紧买了。”

据悉，从5月底6月初开始，法国、意大利、美国的许多世界著名品牌就开始了夏装打折狂潮，国内城市夏装提前打折也算是跟上了世界潮流。

市场看点

家长“还愿”催热考后消费

随着中考成绩的公布和高招录取的开始，不少家长纷纷兑现对孩子的承诺，“考后消费”不断升温。

那么，“考后消费”是如何形成的？家长“还愿”催热“考后消费”的背后究竟隐藏着什么？家长又该如何正确引导孩子有意义地度过入学前的准备阶段呢？

主流：数码产品

在“考后消费”升温的众多因素中，数码产品方面的消费占了主导地位。在一家大型数码产品卖场，销售人员表示，最近一段时间，笔记本电脑、数码相机、手机等数码产品销量一路看涨。其中最重要的原因就是考生家长为兑现承诺，对孩子实行奖励。

前来选购笔记本电脑的市民于先生表示，由于他外甥今年高考的分数非常理想，他将兑现当初的承诺，送给他一台电脑作为奖励。他还说，除电脑之外的其他项目都有“专人”负责，全家人已经自觉地承担起这位“准大学生”的一些重大开支。

于先生还算了这样一笔账，对于一个普通的“准大学生”，仅购买电脑、手机、数码相机、电子辞典、MP4、移动硬盘等就要花费一万多元。

对于“准大学生”而言，数码产品既实用又时尚，是步入大学之前的好礼物。但对于家长们来说，考后的花费还远远没有结束。孩子的出游、会餐、购物以及考驾照、学外语等各类花费纷至沓来。有的家长甚至表示，仅高考后的一些“必需”花费，就相当于普通家庭学生大学一年的学费和生活费总和，甚至更多。

家长：痛并快乐着

面对高额的考后消费，家长们感到了明显的经济压力。但看着孩子经过多年努力考出的好成绩，不少人也表示，只要自己有能力承受，将尽量满足孩子的一切要求。

“孩子这些年上学很辛苦，特别是高三。平时，不要说出远门，就连正常的休息都保障了。现在在好不容易考完了，孩子要和同学出去旅游，当家长的能不答应吗？再说，当初为了让他安心复习，我也承诺过，该兑现就得兑现。”考生家长刘秀华如是说。

和刘女士一样，“只要成绩好，能上理想的学校，花多少钱家长都高兴。”这样的观点被许多考生家长

认同。同样，对于成绩不理想的考生，家长们更不敢掉以轻心。张翠兰已经为女儿安排了两次旅游“散心”。“就怕孩子有心理负担，想不开。能让她心情好点，花点钱是应该的。”张女士表示。

专家表示，这是社会需求的变化。以电脑为例，它已经成为当今大学生必不可少学习工具，有条件的家长可以满足孩子这方面的需求。但也应量力而行，把握好购买时机，并教育孩子正确利用电脑进行学习，这样才能收到良好的效果。

同时，专家还强调，对于考后的适当放松和以此为目的的理性消费本无可厚非。但在中国，由于长期以来人口与教育资源存在的矛盾，导致优质高等教育资源竞争激烈。在这种激烈的竞争面前，考生和家长都承担着巨大的压力。高考过后，自然会形成过度压抑之后的补偿性消费，从而也产生了一些非理性的市场行为。

专家建议，这种消费一定要适度，切不可盲目消费，给考生未来的学习生活和家庭的正常支出形成不必要的压力。

专家：让孩子正确树立消费观

对于考生家长与孩子“许愿”、“还愿”做法，专家认为，这种“押宝”的做法让考生和家长都无法端正对高考的态度，也无法从根本上正确认识高考。

当这种做法被错误地认为是对孩子的一种“物质奖励”，而在社会上形成风气的时候，将对我国青少年的价值观形成严重的挑战。与此同时，当家长和考生的行为都达不到对预期的时候，孩子心中的挫败感、家长对孩子的失望就会油然而生。

专家建议广大考生家长，要树立培养孩子终身成才的观念，不要将眼光仅仅锁定在一个教育阶段。在上大学前的两个月，放松心情之余，家长不妨把家庭的“财权”下放给孩子，让他们真正参与管理家庭的日常消费，让孩子们知道“柴米贵”，学会“感恩”，学会理财，是教育他们如何继承中华民族传统美德的好机会。

景洋



解百纳保卫战：行业利益还是消费者利益

占、品牌形象被透支，甚至为解百纳投入的巨额广告费用也“为他人做嫁衣”，可以说蒙受了巨大损失。

事实上，这种仿冒行为不仅仅出现在“解百纳”身上。据了解，在葡萄酒业，仿冒、傍名牌现象十分猖獗，包括张裕、长城、王朝等业内知名品牌都深受其害。

行业专家认为，即便解百纳商标注册可能触及一些企业的短期利益，但从长远来看，有利于促进行业创新，提升行业综合竞争力。因此，长远的行业利益实质上应该是和消费者利益殊途同归的。

眼下，长城等企业对于商评委的裁决结果表示不满，正在提请法律诉讼解决。对此，外界非常关注张裕是否会针锋相对，采取法律行动维护解百纳商标权益。因为在目前的情况下，张裕“解百纳”商标是一个完全有效的注册商标。作为解百纳知识产权案的当事一方，面对起诉，张裕公司出具了一份书面声明：“2002年我们被核准解百纳商标注册，尔后其他企业提起撤销的请求，由此进入行政复议阶段。在6年漫长的商标复审裁决过程中，我们也在反思自己在解百纳品牌保护上的一些失误，并把最主要的精力放在解百纳的品质提升以及品牌建设上。如今，国家商评委将解百纳裁归张裕，而其它企业起诉商评委，我们作为第三方，也仍然会尊重规则，尊重法律。目前，我们只能回到法律的框架内进行研究，并保留法律所赋予的包括追究相关企业商标侵权行为在内的一切权利。”

王见宾

市场看点

奥运年 平板电视产业商机无限

奥运年带动平板电视行业

中国电子视像行业协会发布的数据显示，一季度国内彩电行业发展态势平稳，全行业产量达到1957万台，同比增长0.1%。彩电总体销量达到964万台，同比仅小幅减少不到2%，而销售额则达到373亿元，同比增长21%。

北京奥运会将给中国平板电视产业创造历史性的商机。届时，我国将用数字高清电视地面广播设备转播奥运会，这意味着大屏幕、高清晰、数字化的平板电视将迎来井喷行情，成为市场主流。进入平板时代的中国彩电行业，既面对每年近乎100%的市场增长空间，又面临外资品牌的攻城略地，行业格局暗流涌动。

我国的彩电产业在全球产业分工中的重要地位已确立并不可动摇。依靠自主创新技术和强势品牌战略，中国的彩电业是有可能实现整体竞争力的提升，实现“中国制造”到“中国创造”的突破。而真正具有自主技术和核心竞争力的彩电厂商在这一过程中成长为国际品牌和国际巨头的机会是很大的。

凸显高性价比 等离子欲唱主角

进入2008年，各彩电企业为了争取更多的市场份额，纷纷针对主流平板彩电市场发起攻势，大批具备高性价比平板电视产品“齐装”上阵。而一直受产品线 and 价格瓶颈的等离子市场也逐渐在奥运之年全面爆发。

自去年以来，等离子彩电首先突破了难以做小的难题，将最小尺寸做到了32英寸。同时还解决了等离子分辨率低以及价格昂贵等方面的限制。三大等离子瓶颈的突破，逐渐恢复了等离子电视在平板电视领域的绝对地位。并且凭借着出色的运动画面效果，成为了众多消费者观看奥运比赛的首选产品。

在等离子备受关注的情况下，众多彩电厂商在突破32英寸等离子瓶颈之后，37英寸等离子电视也开始崭露头角。另外，在平板电视越来越趋向于“大屏雾化”、“高清化”的今天，等离子本身就具备了大尺寸的产品优势。再加上“动态画面效果佳”的优秀表现，等离子绝对称得上是目前最适合观看运动比赛的电视产品之一。而这一点在实际画面中，也可以很明显的感觉到。

总体上看，在奥运会即将到来之际，等离子所具备的高性价比特点也开始凸显出来。笔者相信，等离子在奥运之年必将成为主角，与液晶市场平分天下。

魏林

数码课堂

瑞星电脑安全警示站：

木马窃取“QQ三国”密码 可破坏QQ医生程序

(2008.07.21-07.27)

本周警示：

近日，一个名为“QQ三国木马变种HX”的盗号木马病毒，通过网络传播，它会针对性的记录QQ三国在登陆时的键盘信息，然后把记录到的信息发送给黑客。

瑞星技术部门分析发现，病毒运行后会将自己文件lpsgajba.exe、apsgejba.dll、gpsgahba.sys复制到系统目录下，并修改注册表启动项，实现随系统自启动。病毒会关闭QQ医生进程，以逃避对其的查杀。此外，病毒会查找QQ三国的登陆窗口，找到后开始记录键盘操作，然后把记录到的信息发送到黑客指定的邮箱或网站，使玩家蒙受损失。

专家提醒安全防范措施：

- 1.安装带有“智能主动防御”功能的瑞星杀毒软件2008版，它可以帮助用户加固系统，弥补系统脆弱点，使得盗号木马病毒难以侵入。
2.近期flash漏洞木马多发，用户应及时安装Flash高危漏洞补丁程序。可以登陆http://www.rising.com.cn/2008/repair_sys/index.htm 直接检测系统中是否安装了最新补丁。
3.瑞星杀毒软件“账号保险柜2.0”内置了对多种在线网游的保护，游戏玩家应及时使用，这样可以有效阻止盗号木马窃取用户的账号密码、网游装备等。更多实用技巧，请登录http://www.rising.com.cn 查询。

日常使用电脑时一定要安装杀毒软件并及时升级，没有安装杀毒软件的朋友可以登陆http://online.rising.com.cn使用瑞星在线杀毒查杀病毒，同时也可以拨打反病毒急救电话010-82678800或登录http://help.rising.com.cn使用在线专家门诊免费咨询帮助。

新闻