



栏目记者 赵羲

### 春节消费“牛”劲十足

新闻:据新华社报道,今年春节期间,正值国家大力实施扩大内需、拉动消费的政策,精明的商家也趁机借节兴市,让利促销的力度大大超过往年。而面对全球金融危机的肆虐,中国老百姓消费热情不减,用红红火火过年的激情点燃了牛年消费的第一把火。商务部1月31日发布的监测显示,大年三十至正月初六,全国实现社会消费品零售总额2900亿元,同比增长13.8%。

视点:“一方面是商家强力度促销,另一方面是厂家大幅度让利,还有就是消费者的节日消费惯性。”在零售业寒冬来临时,我们看到了商家依靠强力促销营造的强力繁荣,同时听到了许多指出本质、直面困难的声音。我们该相信哪个是真实的?其实它们都是真实的。春节消费超预期红火表明民间购买力仍在,关键是如何“启动”消费。如何营造消费环境、培育消费能力、刺激消费欲望,这是政府、商家都要考虑的大课题;另一方面应该看到,困难还在前方,它会比想象的更大、更持久,我们万不可掉以轻心。

### 2009年网络销售将加速

新闻:据《北京商报》报道,统计数据 displays, 2003~2007年我国电子商务交易额分别达到4920亿元、4400亿元、7400亿元、10000亿元、17000亿元,预计2008年将超过20000亿元。从事网上销售的淘宝网2007年交易额超过433亿元,这个数据远高于华润万家、家乐福(中国区)、物美等国内大型连锁零售商,仅次于国内商业销售额最多的百联集团。

视点:专家认为,网上销售出现爆发式增长原因主要包括四个方面。第一,价格相对便宜;第二,第三方支付解决了人们网上购物担心的信用问题;第三,网购为日益增加的有文化的年轻人所钟爱;第四,传统商业为争夺市场转战网络卖场。随着金融危机对中国影响的加深,可以肯定地说,2009年国内网上销售将继续爆发式增长的势头,甚至有可能创造历年来网上销售最大增幅。



### 张裕的广告魅力

上世纪三十年代,沪上一家报纸以“五月黄梅天”为题公开征集下联,中奖者获五百大洋,一时间应者如云。但是谁也不曾想到,中奖联竟然是一款酒名——三星白兰地。有人曾经怀疑此事为张裕居间“炒作”,但因查无实据,终成悬案。

如果事情属实,那么,在几十年之后传媒业火力四射的今天,它足以成为“事件营销”、“新闻策划”的教材。

追忆百年张裕百年成长历程不难发现,它可谓是国内最早使用公关策划、广告推广的企业之一:

1914年,经政府工商部门注册,双麒麟葡萄酒和白兰地正式发售。尽管这批酒在地下酒窖里陈酿了整整十八年,口味绝佳,可是喝惯了老白干的百姓并不怎么买账。

张裕人早料到这一点,专门制作了一辆大型彩车,车里装满小瓶洋酒,沿街相送,有时还随手配一双带张裕字样的小酒杯。

公司北边的海面上停了不少外国军舰,张裕人当然不会放过这些“识货”的顾客,于是就摇上舢板送过去。这种别出心裁的服务很受水兵们的欢迎。

张裕的广告1914年就出现在《申报》上,声明在烟台设立总发售处,在上海英大马路寿康里设分销处,字号为“裕和成”。分售处门面十分讲究,柜台家具加工精美,内壁多为时髦的玻璃镜面,人员穿着与上海体面人士不相上下。至今一些上海老人回忆起张裕的摩登劲儿,仍然津津乐道。

1918年的一期《小说月报》上刊了一幅张裕的广告,彩色精印,画面是一位持杯微笑的标致女郎。肯在纯文学刊物上花大钱作彩色广告,一定是看上了文艺圈这个“消费层次”,这样的雅事,如果没有点文化头脑,是难以做出来的。

酒香勤吆喝,正是通过这些手段,张裕一步一步形成了百年基业,成就了世界十强的规模! 王见宾



### 如何找回误删的文档

许多朋友在操作电脑时,经常会不小心误删了文档,或是清除了回收站之后才发现里面有自己所需的文档。如何找回自己误删的文档呢,下面就教大家一招。

1. 单击“开始”运行,然后输入 regedit—打开注册表;
2. 依次展开: HEKEY—LOCAL—MACHINE/SOFTWARE/microsoft/WINDOWS/CURRENTVERSION/EXPLORER/DESKTOP/NAMESPACE 在左边空白外点击“新建”,选择:“主键”,把它命名为“645FF040—5081—101B—9F08—00AA002F954E”;

再把右边的“默认”的主键的键值设为“回收站”,然后退出注册表。

3. 重启计算机。  
只要你机器没有运行过磁盘整理,系统完好,任何时候的文件都可以找回回来。 许维

## 郑州市农产品质量安全报告

测相结合、速测法检测与色谱法检测相结合的方式,严把生产关、准入关和检测关,杜绝不合格农产品进入市场,确保春节期间农产品消费安全。

市农业局检测执法人员对市区农产品经营的各个环节,按照蔬菜、猪肉、水产品、水果市场准人的要求进行监管。向批发市场派驻检测、执法人员,实行24小时监控,确保我市农产品市场准入制度的顺利实施。

同时,结合节日农产品消费特点,对蔬菜、猪肉、水产、水果等重点品种以及农产品批发市场、超市、农贸市场等重点区域,加强农产品质量安全专项整治工作力度。

农产品质量安全热线0371-68855865继续开通,为市民提供咨询、投诉、免费检测等服务,并及时发布、上报农产品质量安全信息。

2009年1月1日~2月5日,我市农产品质量安全检测人员按照农产品质量安全现场检测标准(速测),共检测蔬菜90605批次,合格率合格率99.96%,检测猪肉3856批次,合格率97%,检测水产品样品1827批次,合格率为99.94%,抽检水果10034批次,合格率为99.97%。销毁不合格蔬菜642公斤,销毁不合格猪肉153公斤,销毁不合格水产品300公斤,销毁不合格水果73公斤。

市农业局检测中心

# 郑州商业2009: 向牛市起跑

本报记者 赵羲

郑州商业走过了精彩的2008。2008年,奥运圣火来到郑州,郑州商界的代表性人物皇甫立志、巩玉梅等人成为光荣的奥运火炬手;花园路商圈、紫荆山路商圈、大学路商圈,这几个新名词开始浮出水面,走上了与二七商圈的争雄之路;这一年,郑州商业的两大龙头大商和丹尼斯同时加快了进军地市的步伐,另一场遭遇战已不可避免。

同时,透过2008年,我们可以清晰地看到中原商业的未来蓝图,三至五年内,蓝图将基本成型,而现在,正是抢先布子、划分势力范围的最佳时机。

2009年的春节黄金周,郑州市9家大型商业企业共实现销售额2.2亿元,同比增长17%,成功实现开门红,更加繁荣的2009年值得期待。

### 商圈:战局纷扰

二七商圈作为郑州商业龙头,是商业最繁华的地方,也是闻名遐迩的商战主战场,在这个区域内集中了大企业十几个,整个氛围比较浓厚,但是由于受到地理位置和客观因素的发展,业内人士专家指出,二七商圈已进入瓶颈状态。就在2008年,花园路商圈、紫荆山路商圈、大学路商圈的浮现,又一次让郑州商界热血沸腾。

花园路商圈已经成形。2008年9月份,大商新玛特郑州总店开门纳客,加上对面的丹尼斯花园路店,邻近的国美电器,相距不远的正道花园,一个崭新的商圈呈现在我们面前。时尚、高档、国际化将会成为花园路商圈核心竞争力。

紫荆山路商圈正在兴起。紫荆山路加上花园路是郑州唯一一条贯通南北的中轴。中轴贯通也

使郑州继二七商圈、花园路商圈之后,提出了第三代商圈——紫荆商业圈战略构想。目前以裕鸿国际广场为核心,以金城国贸、易初莲花超市、紫苑花厅、华联新时代广场、花园超市、紫荆尚都等15个重点项目为支点,紫荆山路两侧商圈正在兴起。

大学路商圈构想浮现。2008年12月,郑州市大学路商圈发展论坛上,河南省商业行业协会副会长何宏剑表示,大学南路贯穿东西,承接南北,东邻京广路,西邻嵩山路,向南与航海路、长江路、南三环、南四环、黄郭路对接,它的打通,破解了郑州西南部的交通瓶颈。把大学路打造成新的核心商圈,是郑州城区发展的一个必然选择。

2009年,商圈之战将不可避免地再次成为热门话题。

### 地市:先手为王

在郑州的商业竞争如火如荼之时,几个大的零售业巨头已经将目光放到了河南的二级市场。2008年,大商、丹尼斯等企业纷纷出手,割据一方的地市零售业积极应战,一场布局二级市场的战役拉开帷幕。

去年年底,大商集团在河南的地市三天内连开三店,席卷信阳、开封、新乡。短短一年内,大商在河南地市从无到有,迅速壮大。

大商一马当先,丹尼斯自然不会甘居落后。2008年12月4日,在大商新乡千盛百货店开业之前,丹尼斯新乡百货店率先开业了。新乡是各零售业巨头“北扩”的“要塞”,早在2002年,丹尼斯卖场(超市为主)即进驻新乡,后因多种原因而关停。现在,丹尼斯一方面要收复失地,另一方面还要应对新老

对手的激烈竞争。

大商、丹尼斯进驻地市,地市的零售企业自然不会坐以待毙。以许昌为例,大商签下了当地目前最高档的百货商场鸿宝百货,丹尼斯的大型百货店已规划完成,而当地最大的零售企业胖东来则一方面坐拥地利人和,另一方面,一个更加宏大现代商场也在建设之中。坊间消息,在大商接手鸿宝的当晚,胖东来老总宴请了大商在许昌的所有员工,不惧竞争的豪气可见一斑。

可以预见,2009年,河南的二级市场之争将会更加激烈,地市场格局的洗牌迫在眉睫。

### 未来:格局之争

2008年的郑州商业风生水起,大商、丹尼斯都各自扩大了自己的版图,香港新世界百货、银泰百货已经抢滩成功,北京王府井百货、西安世纪金花也在虎视眈眈。刚到的2009年以及未来两三年,郑州商业的格局之争将愈演愈烈。

2008年,大商和丹尼斯各自在花园路上开了一家百货店,对手厮杀得难分难解,花园路也因此成为郑州商业的一条重要的“黄金带”。可以说,从近期看,两大百货的相继开业极大的提升了该地段的商业价值,长远来看,郑州商业格局向北拓展已不可避免。

大商郑州老总皇甫立志、丹尼斯总经理蔡英德均曾表示,在未来几年内,郑州商业的格局将会基本确定。现在,香港新世界百货、银泰百货可以说已经在郑州圈下了自己的地盘,其他零售巨头会在何种时机以什么方式进入郑州,颇值得我们做一番猜测。不管怎样,郑州商业的2009年肯定会延续精彩,再创辉煌。



数字生活

## 图书数字化:能否捅破这张“纸”

“图书是模拟技术的最后一个要塞。音乐和视频很早便已数字化,短篇幅的文章在网络发展的早期也已数字化,但长篇文章却没有。因此,电子阅读器将是最终的解决之道。”从这段文字中,我们不难发现杰夫·贝索斯对于电子阅读市场未来发展的信心。也许正是这一信心,促使这位亚马逊的创始人将Kindle展现在全世界用户的面前。

就在Kindle大张旗鼓地做着各种宣传的时候,贝塔斯曼中国书业却关张大吉了。面对这一事实,甚至有人惊呼,传统出版业的末日临近了,世间的读书人即将消失。也许这些话有些危言耸听,但至少告诉我们,传统的书店销售模式确实正在面临严峻考验,而传统书店与出版社也被一层阴影所笼罩。这层阴影,便是数字化图书。

数字化图书的能量到底有多大?就在近日,中国出版科学研究所发布了“第五次全国国民阅读调查”结果,报告中称,国人读书率在近5年内首次止跌,而造成这一结果的最主要因素便是数字化图书的普及。曾经有人说,“图书数字化,就是捅破一张‘纸’的事情”。依记者看来,这张纸绝不是那层“窗户纸”,也不可能轻易被捅破。但至少,就像许多事物的新旧更替一样,目前图书数字化的发展,有挑战,更有机遇。“图书数字化的最大挑战,便是对传统与习惯的挑战。”汉王科技董事长刘迎建对记者表示,传统的读书人非常依恋书的那种形式,这种传统是根深蒂固的,是几千年来的一种习惯,要改变它是有困难的,需要时间。

对于中国的图书数字化今后的发展,这是最大的挑战。我们必须清楚地认识到,在相当长的一段时间内,传统图书与数字化图书是并存的。包括汉王电子书在内的主流电子阅读器均采用了电子油墨技术,采用了电子油墨技术的电子显示屏的阅读效果被认为是最为接近

纸张的阅读与传统的纸质书籍相比,电子阅读器会带给读者诸多全新的体验,无辐射、无背光;采用智能电源管理技术的电子阅读器,可以使CPU动态地在休眠状态和唤醒状态之间进行切换,不但不影响CPU的文档处理能力,而且极大降低了系统功耗。当然,促使他们下决心进入这一领域的,除了技术因素,更有社会因素。无论是亚马逊还是汉王科技,他们的产品都力求在技术上达到最高水准,从而给使用者带来舒适便捷的享受。因此,作为数字化图书的倡导者,要想让读者接受数字化图书,首先一点便是让他们在阅读数字化图书的时候找到传统阅读的感觉。

刘思斯

记者后记:

### 无纸化阅读风生水起

近年来,人们的环保意识越来越强。目前,中国的森林面积只占世界森林总面积的4.6%,但消耗原木位居世界前三位。森林资源匮乏加之过度消耗,已经严重危及到我们的生存环境。传统的出版模式,使得大量的印刷品耗费了相当多的资源,同时也产生了严重的工业污染。因此,无纸化与数字化的普及,对推进人类的可持续发展功不可没。当然,我们也注意到,包括图书、办公等在内的许多领域,随着电子政务、无纸化办公潮流的兴起,纸的使用量已降低了很多。再加上电子纸张等高新技术的应用,一个无纸化的美好世界逐渐展现在我们面前。可以说,电子阅读以它内容丰富,基础性强,理解性强,时事性强且绿色环保的巨大优势,发起了对传统阅读方式的



强大冲击。随着科技的发展,很多产品都可以成为数字化图书的载体,但其高辐射、易疲劳等技术局限,制约了数字化图书的普及。但展现在全世界用户面前的电子阅读又一次受到了世人的关注,图书数字化的进程也向前又迈进了一步,无论这一步是大还是小。当前社会,电子阅读取代传统阅读方式已成为必然趋势,在这种背景下,图书数字化的发展势不可挡。当有一天,图书被彻底数字化了,纸张一定会逐渐进入少部分领域甚至进入博物馆,成为阅读发展史的见证。那时纸张印刷的主要业务也只剩下产品包装了。而那时的传统纸书将是极为奢侈的一种工艺品,只有阔佬或某种特殊场合才会使用。当然,要想做到这一点,绝不是一两款电子阅读器便可以解决的。不过,我们还是耐心等待这一天的到来。在那个时候,我们看到的将是新技术伴随下的阅读时代的复兴。



消费资讯

### 紫百牛年春节很“牛气”



牛年春节的喜悦气氛尚未消散,很多人还沉浸在过年的喜悦中。据了解,和大商集团合作后的紫百在春节七天假期中精心策划,全力出击,销售实现同比增长21%。

据紫百的相关负责人介绍:紫百在春节期间推出的“购物幸运一把抓,牛年财运带回家”的促销活动中,百货服饰类商品全场4折起,顾客当日在自然折扣基础上累计购物满500元(特例商品满1000元)可到一楼礼品发放处抓取红包一个。本次春节促销最大的亮点在于紫百独具创意,别出心裁推出的牛气商品:牛气之一,所推出牛气商品均为畅销货品;牛气之二,折扣较正常折扣最少再降0.5个百分点。活动期间,共推出牛气商品柜177个,牛气商品885款,销售额占到总销售的40%左右。

在氛围布置上,紫百也可谓费尽了心思,商场氛围喜庆、热闹,富有创意和韵味,使消费者能够在购物的同时在视觉上得到美的享受。活动期间,紫百每天顾客盈门,络绎不绝,广场上车满为患,活动现场排起了长长的队伍。

据了解,紫百自去年11月份发起感恩月销售攻坚战以来,周周有活动,周周有回馈,逐渐形成了聚客效应,销售业绩逆势上扬,逐月攀升。在今年1月份,和大商集团合作之后,实现了一个大大的开门红。紫百的营销运营总监吴铭表示:“本次春节系列营销活动并未结束,我们在元宵月和情人节还将精心策划,推出大力度活动。”

小朱

### 丰乐园牛年春节更红火

带着全家人一起去酒店吃年夜饭成了不少市民的新选择,以健康、绿色、休闲、品味为品牌的四星级酒店丰乐园大酒店,春节期间天天客人爆满,据酒店负责人介绍,丰乐园大酒店仅春节期间的餐饮收入就较去年同比增长20%,享用过“年夜饭”、“年夜饭”的客人,还会带着亲朋好友到丰乐园热带雨林温泉会馆泡汤休闲,热带雨林温泉会馆春节期间日均接待游客3000多人,不少会员带着家人在水疗馆度过了“健康、绿色”的春节。

国家4A级旅游景区丰乐园·丰乐葵园风景区,以休闲度假、康体娱乐、旅游观光为一体,依然推行免门票活动,为市民近郊休闲游提供了便利,呈现出旺盛的经营局面。餐饮、客房收入都较去年上升40%,其中自驾游游客偏多,大年初一至初四,园区内天天人声鼎沸,热闹非凡,水上探险区、沙滩摩托区、烧烤区等处处都为市民提供了安全、秩序、快乐、满意的游玩环境。全国首家露天碳酸气泡温泉——桃花坞露天温泉别墅天天爆满,以散客预定为主,年前推出的199元/间·夜的温泉特价房供不应求,农庄的招牌美味泥炉果碳烤全羊套餐人气依然飙升。

由于节前出台了假期安全措施方案,对服务人员的业务素质进行安全培训,春节期间,丰乐园景区内游园秩序良好,没有出现安全事故和客人投诉。 郭锦



前沿商情

### 饮用水深度处理技术已成熟

在1月9日举行的国家科学技术奖励大会上,由宁波沁园集团牵头实施,宁波大学、浙江大学参与研究的“节能型饮用水深度处理系列设备的研发与产业化”项目获得了国家科技进步二等奖。我国民用水处理行业首次登上国家最高科技奖项的领奖台。

沁园集团董事长叶建荣介绍,“节能型饮用水深度处理系列设备的研发与产业化”的技术核心主要包括两部分,一是以超亲水膜分离技术为主的水净化技术,它能够在低压力工作条件下,几乎100%地过滤掉病毒细菌和微小杂质,使各种受污染的水瞬间转化成优质饮用水。二是无热胆快速加热系统技术,它改变了传统有热胆饮水机的加热模式,避免了饮水机“二次污染”,反复加热导致水质不新鲜、易结垢、能耗大等弊端。

付元平