



为了进一步加强农产品质量安全监管,深入推进“无公害食品行动计划”,从2003年开始国家农业部对全国37个城市蔬菜中农药残留、36个城市畜禽产品中瘦肉精、磺胺类药物和己烯雌酚等污染、22个城市水产品中氯霉素、孔雀石绿和硝基呋喃类代谢物等污染进行例行监测,检测结果向全国公布。

我市是农业部例行监测城市。监测工作是农业部对我市农产品质量安全监管水平的检阅。2008年农业部四次例行监测结果表明,我市蔬菜平均合格率为99%,水产品中孔雀石绿检测合格率均达到98.8%。

2009年春节前,河南省农业厅对我市水产品中的孔雀石绿、氯霉素、唑乙醇和硝基呋喃类代谢物进行了专项抽检,市农业局按照《河南省农业厅关于切实加强农产品质量安全监督管理工作的通知》要求,共抽取了批发、农贸、超市等领域的210个水产品样品,检测结果显示孔雀石绿、硝基呋喃、氯霉素和唑乙醇平均合格率均为97.5%。郑州市农业局将继续加强对流通领域水产品的质量安全抽检力度,依法查处不合格水产品,切实保障我市农产品质量安全。

郑州市农产品质量安全管理工作起步

较早,积极推行“无公害食品行动计划”,2003年以来先后实施了蔬菜、猪肉、水产品、水果市场准入制度,市农业局对实行准入的农产品实行日常抽检,检测结果实行公示制,保障了人民群众的“菜篮子”安全。

2009年2月6日~12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18331批次,合格率合格99.96%;检测猪肉913批次,合格率98.5%,检测水产品样品437批次,合格率为100%,抽检水果2316批次,合格率100%。销毁不合格蔬菜35公斤。 郑州市农业局



#### 玛莎百货承认在华首家分店经营失误

新闻:据《每日经济新闻》报道,继中国区董事总经理史睿德离职后,玛莎百货似乎也开始了“反省”在中国内地首家分店遭遇到的各种“水土不服”问题。据报道,玛莎百货执行主席斯图尔特·罗斯日前表示,玛莎百货在中国内地开设第一家分店(上海店)时犯了一些基本店务管理的错误,由于食品供应问题和中国所需的小号衣物缺货,使得这家店的销售受到了影响。

观点:几个月前,玛莎在台湾的3家门店在开业仅一年多后就被迫撤离。对此,业内专家指出,玛莎现在还处于跟内地市场磨合的阶段,如果只是单纯照搬英国模式未必能成功,如何吸引时尚购物人群将是其避免重蹈台湾市场覆辙的关键所在。外资商场在中国市场水土不服,玛莎并非首例。家乐福、沃尔玛等大型超市初来中国时也遇到过各种各样的问题,即使目前,家乐福在郑州并不比世纪联华更受欢迎,而沃尔玛在郑的首家店更是只闻其声,不见其形。如何适应新环境,这是外资进军中国内地市场的一道难题。

#### 今年上海百货销售增幅或降五成

新闻:据《上海商报》报道,记者日前从上海百货行业协会获悉,由于国际金融危机对高端商品、奢侈品销售的影响,今年上海市百货业形势整体不容乐观。在经过了连续六七年两位数增长之后,今年很有可能首次出现个位数增长,增幅将比去年下降50%以上,增幅甚至会在5%以内。此外,预期中上海市在世博会前可能出现的百货新店开业潮将不会出现。

观点:在去年年末,前所未有的促销力度的营销活动几乎在各大百货商店全面展开。业内人士表示,这个促销力度是百货商店也是品牌商所能承受的极限。折扣销售带来了销售额的涨停,却很难带来利润的全线飘红,2008年,许多商场和品牌的利润增长率都比预期低。新的一年,靠促销拉动销售是否还能像去年那样灵光,这是一个待解命题。在当前经济大环境下,如何增强自身实力,增加市场竞争力才是百货业亟待解决的问题。

#### 购物指南

#### “三大法则”选好点读机

一开学,点读机成为了小学生家长的首选。近日,记者走访了本市多家卖场及教育专家,为大家总结出了点读机选购三大法则。

#### 学习内容丰富是关键

买点读机,学习资源比机器更重要。点读机点的是教材,学的是知识,目前市场上普通的点读机大多只能学英语,而且仅仅是课本内容的简单发音,诺亚舟是多年专注于中小学生学习教育辅助的学习机大品牌,有的不仅能学习语文、数学、英语三大基础科目,还能进行课本重难点讲解、单元回顾、学习测验等智能辅导功能。

#### 产品质量是保障

良好的产品质量是消费者选购点读机的前提,诺亚舟作为国内著名教育品牌,产品质量一直为消费者交口称赞,而且具备健全的售后服务网络,赢得了用户多年来的支持和信赖。

#### 操作简便是最基本要求

点读机是辅助小学生学习的工具,由于小学生能力有限,难以掌握复杂操作,所以点读机的易操作性就显得尤为重要。诺亚舟点读机以创新的“五步操作法”和有声说明书赢得了家长和学生的喜爱。不少家长反映,诺亚舟点读机的便捷操作是他们选择的重要原因。有了这“三大黄金法则”,选好谁环,相信各位家长心里基本有了底。购买时再货比三家,多多试用,莫贪一时便宜,相信各位家长都能为孩子找到适合的新学期礼物。



#### 折扣信息

电话:  
0371-67655206  
13603845995  
E-MAIL:  
zhaoxi506@163.com

#### 大商新玛特金博大店

(2月13日~15日)  
1.冬季出清4.5折起,春季新品8.8折起,持VIP卡再享9.5折。  
2.品类活动  
A.珠宝、名表独家买赠;  
B.化妆品:独家买赠、特惠礼盒,满900元起即可获赠小熊情侣花束;  
C.二楼女装:超值折扣+买赠+特卖,少淑满600赠小熊花束一个,

重磅品牌额外赠送电影票1张,内衣购物满600赠电影票1张,内衣特卖;女鞋:冬款满99元返100元礼券;

#### 3.会员活动

会员甜蜜礼:活动期间会员顾客凭个人有效身份证件及本人会员卡消费满5000分可兑换50元新玛特礼券一张(礼券2月15日营业结束前使用);  
情人节惊喜礼:(限2月14日兑



#### 张裕犹记中山二访

1912年8月22日,《申报》刊发一条电讯:“孙中山于二十日夜抵烟,翌晨入港,各界派代表登安平轮迎接,十时登陆,同盟会开会欢迎。”短短三十几个字,并未引起大家特别关注,可是在张裕人眼里,它的分量非同一般。

中山先生此行由上海水路北行,是应袁世凯邀请赴京议事的。途经烟台时作短暂停留,稍事休息。在烟台各界欢迎会上,中山先生有一个简短的演说,其中对张裕赞誉有加:“中国商业失败,不止烟台一埠,凡属通商口岸,利权外溢,到处皆然。为今之计,欲商业兴旺,必从制造业下手,如本埠张裕公司,设一不大造酒场,制造葡萄酒,其工业不亚于法国之大厂,将来必可获利,又如玻璃公司亦然。张君以一人之力,而能

成此伟业,可谓中国制造业之进步。”欢迎会结束后,在各界人士簇拥下,中山先生参观了张裕公司,饶有兴趣地品尝了酒窖中陈酿的葡萄酒和白兰地,频频点头表示满意。

在工作楼的留言台前,张成卿早已吩咐人备好笔墨,把上好的宣纸裁作横幅,恭候题词。中山先生提笔略作思付,以雄劲的楷书写下了四个大字“品重醴泉”,接着换笔写出上款“题赠张裕公司”,然后在下款处落上“孙文”。随行人员递过所携印章,中山先生蘸满朱红印泥,用力钤盖于“孙文”正下方。这件墨宝现在珍藏于烟台博物馆,被列为一等文物。

其实中山先生还有一次秘密的张裕之行,几乎不为人知。据现已80多岁的张成卿儿媳回忆,她多次听家人说起过,辛亥革命前,中山先

生曾神秘地出现在张裕院内,穿着有些寒酸。张成卿一反常态,避开所有亲朋,在自己书房里与中山先生整整密谈了一个下午,直到天黑才送其悄然离开。事后张成卿一再嘱咐家人不得走漏风声。

唐德刚先生《晚清七十年》记述:中山先生那时正在北美“致公总党”支持下,组织“筹局局”,到处巡回演讲革命,筹募军饷。但据一些私人记述,中山此时日常生活都很难维持。这个说法恰好与上面的回忆相符。

张弼士在南洋时就曾出巨资支持孙中山革命,其子张秩捐还是同盟会成员。把这几件事联系起来看,其中眉目就清晰许多:中山先生与张裕的关系原来此前早有铺垫,这次慨然题词显然不是寻常客套,其中还缠绕着一段醇如陈酿的旧情。 王宾实

换)活动期间会员顾客凭个人有效身份证件及本人会员卡消费满5000分可兑换80元新玛特礼券一张(含50元百货积分抵值券,30元重磅品牌礼券,顾客于重磅品牌现金消费满300元可使用30元礼券,30元礼券+纯现金消费相当于9折、积分抵值券50元和30元券混合使用相当于7.33折),30元礼券可与50元积分抵值券累计使用;2月15日营业结束前使用。

#### 紫荆山百货

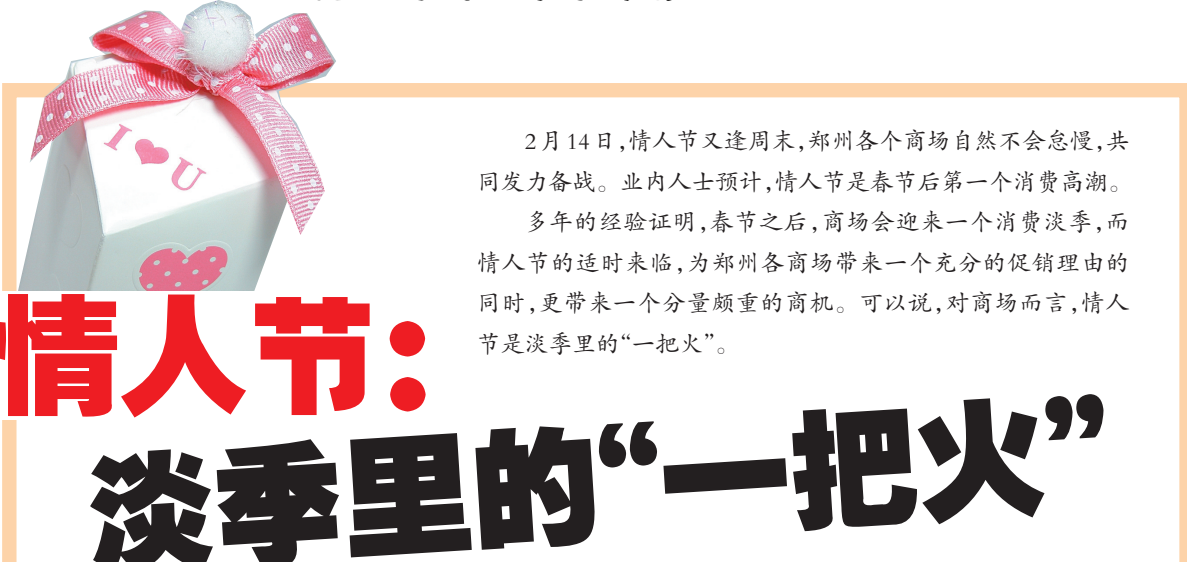
(2月13日~15日)

1.活动期间,当日累计购物满521元以上送玫瑰花一束+巧克力一份+价值60元情人节专项礼券二张+价值300元芙蓉美颜SPA会所丽人体验礼券一张;当日购物满1299元以上送玫瑰花一束+巧克力一份+价值60元情人节专项礼券三张+价值1280元芙蓉美颜SPA会所丽人卡一张。  
2.情人节专项礼券限购一楼周大生专柜埃维纳真玫瑰系列商品,每消费满300元可抵用60元情人节专项礼券一张,满600元可抵用60元情人节专项礼券二张。

#### 郑州百货大楼

(2月13日~15日)

1.购物刮刮乐:活动期间,当日累计购物满300元即可抽取刮刮卡一张,即有机会获得价值2000元的



2月14日,情人节又逢周末,郑州各个商场自然不会怠慢,共同发力备战。业内人士预计,情人节是春节后第一个消费高潮。多年的经验证明,春节之后,商场将迎来一个消费淡季,而情人节的适时来临,为郑州各商场带来一个充分的促销理由的同时,更带来一个分量颇重的商机。可以说,对商场而言,情人节是淡季里的“一把火”。

本报记者 赵羲

#### 情人节经济热度惊人

情人节的几天前,紫荆山百货早早宣布,在该商场购物金额达521元就可以获赠玫瑰花、巧克力、美容礼券等多种礼品。同时,该商场还别出心裁地推出了点歌项目,每一个顾客都可以在商场内为心爱的人送上一首情歌,据悉,该商场准备了几十首歌作为备选。与此相类,大商新玛特金博大店、丹尼斯、正道中环百货等商场也都为消费者准备了花样不同的情人节项目。情人节未至,却已经被炒得热度惊人。一位商场负责人表示,营造情人节氛围,让它更新颖、更有文化内涵,更能吸引顾客,这是我们着重考虑的问题。

渲染情人节氛围自然是为了拉动消费,郑州各商场都针对情人节推出了自己的促销活动,冬装出清接近尾声,折扣相当诱人。郑州百货大楼多个男装品牌6折起,部分女装低至3折;大商新玛特金博大店促销力度更大,其中冬季出清4.5折起,春季新品8.8折起,持VIP卡的消费者还能享受“折上折”;据悉,正道中环百货则推出了惊人的卖500送500的促销活动,比春节促销也不遑多让。

各商场的促销人员均表示,这几天,商场里最热的就是珠宝

#### 情人节后淡季开启

首饰、化妆品、巧克力等商品,连带手表、服饰等商品也热了不少。

#### 元宵节、情人节形同冰炭

和元宵节郑州各商场大多悄无声息相比,情人节的大受追捧让人不由得心生感慨,两相比较,简直是冰火两重天。

在元宵节晚上,紫荆山百货举行了一些表演,例如很具特色的舞狮等,吸引了不少市民的眼光,而他们却没有进行促销活动。郑州的其他百货商场也大都如此。紫荆山百货营销总监吴铭表示:“元宵节晚上,在街上闲逛的人很多,商场的客流量却很少。”有业内人士认为,今年的元旦、春节集中在1月份,大量促销活动已经透支了顾客的购买力,元宵节再大力度促销也是枉然。

而情人节就不同了,吴铭认为,情人节不仅可以带动鲜花、巧克力的销售,还可以带动珠宝、化妆品、服装等大宗消费,所以商家异常重视,这和元宵节是传统节日,情人节是“洋节”并无太大关系。

同时,郑州一位商场的负责人告诉记者,春节过后,商场里的客流量下滑很快,日常销售也很难让人满意,这和经济不景气的大环境有直接关系。在这种背景下,商家们热捧情人节也就不难理解了。

#### 情人节后淡季开启

从某种意义上来说,情人节过后,商场的淡季才真正开始。

春节期间,郑州各大商场使出浑身解数,打出最低折扣,同时赢得了不错的业绩,但折扣很难成为百货业的常态,而且经过了这场热闹的春节促销,百货业即将迎来“春淡”。加之金融危机冲击世界市场,消费者捂紧了钱袋子,市场前景并不乐观。在这个时候,抓住商机,增强实力,不失为商场的“过冬”良策。

“我们对情人节的销售保持乐观。”大商的一位负责人表示。不管怎样,情人节这根“稻草”来得很是时候。



#### 消费资讯

#### “家电下乡”积极推进

从10多个省市自治区推广到全国

来自国家商务部官方网站的公告显示,“全国推广家电下乡产品项目招标结果”已于日前公布,外资品牌在招标中基本延续了之前的态势,诺基亚和三星各有12款手机入选,松下和三洋则成为洗衣机项目中中标最多的外资品牌。中标企业还是以国产品牌为主,中国数字电视核心企业同方电视全面中标,所投标的产品均100%入围。此次中标的彩电产品全部是液晶电视,从产品质量到售后服务、物流体系等均符合国家标准。此外,特别针对农村市场普遍存在的电视信号微弱、环境潮湿、电压不稳定等不利因素进行了专项技术攻关,产品下乡销售后深受农村用户青睐。

作为一项利国利民的大型活动,商务部、财政部于2007年底启动了家电下乡工程,由中央和地方财政以直补方式对农民购买中标产品给予销售价格13%的补贴。家电下乡从2007年12月的“三省一市”到去年12月的14个省市自治区扩容,本轮从2009年2月1日起,将家电下乡从10多个省市自治区推广到全国。 辛华

#### 中原首家专业婚宴酒店将推出情感主题晚会

2月14日,郑州市红专路的圆宴酒店将举行“爱的告白”情感主题晚会,在充满着中国浓郁色彩的爱情大厅,与消费者一道谱写爱情的浪漫篇章。

为了打造爱情神话,圆宴酒店特邀婚庆界资深专业执导刘杨与多位河南婚庆界的著名主持人,联手打造具有特色的婚礼秀场,从而使顾客领略到西方婚礼的高雅浪漫、经典时尚,了解中国传统婚礼的博大精深和尊崇。

据悉,在婚礼秀现场,圆宴酒店还将从众多的年轻伴侣当中,筛选出一对“最具浪漫爱情故事的新人”,圆宴酒店将为其提供免费的婚庆服务。 小平

#### 时尚看台

#### 情人节

#### 选款“牛饰”送给她

情人节马上就要到了,而且今年是中国牛年,选款精致的牛挂坠,或是一件公牛钥匙扣,在情人节这个特别的日子里都是很有意义的。



公牛手机链



生肖牛K金镶钻吊坠



元宝牛吊坠



纯银小牛戒指



皮质金牛钥匙扣



千足金生肖牛摆件