

### 企业视点

#### 德文·哈里斯重磅加盟 NBA 海尔篮球学院训练营郑州站启动



近日,2009年NBA 海尔篮球学院训练营郑州站报名正式启动。据悉,今年NBA 海尔篮球学院训练营将在郑州、青岛、沈阳、西安、上海、武汉、重庆、广州共8个城市相继展开。而郑州是今年NBA 海尔篮球学院训练营的首站。海尔通过NBA 海尔篮球学院训练营,为年轻人提供一个展现自我激情与活力的舞台,让他们在自我挑战中实现梦想。

郑州作为此项NBA 国内推广活动的重点城市之一,其训练营学员招募计划也随之浮出水面。据悉,凡是身体健康、年龄在15~18岁的郑州籍男性篮球爱好者,均可免费报名参加。报名时间从即日起至6月10日,报名者可登陆训练营官方网站: <http://nba.haier.com> 进行网上报名,也可到各大海尔专卖店、海尔销售服务中心及各大大家电卖场海尔销售专柜现场报名。同时每位报名者,还能参加5月29日海尔二七广场端午节活动现场的抽奖,赢取超值大礼。报名时须携带居民户口本或本人身份证。

自2006年4月,海尔正式成为中国第一个赞助NBA的全球家电品牌,牵手美国文化的象征性赛事之后,“海尔+NBA”便成了中国青少年体育全球化发展的一个重要的象征性符号。NBA 海尔篮球学院训练营无疑为中国的青少年提供了全面了解NBA、近距离接触NBA、实现篮球梦想的一个平台和机会。据了解,在过去两年共有9万多人参与NBA 海尔篮球学院训练营选拔活动,迄今为止已经有600多名青少年篮球爱好者参加了训练营,接受了NBA 传奇巨星及知名教练的言传身教;在这600多名篮球少年中选拔出的近50名选手参加了全国总决赛,最终获胜的10名学员获得了观看NBA 比赛的奖励,实现了篮球少年亲临NBA 现场观赛并与NBA 球星近距离接触的梦想。

2009年NBA 海尔篮球训练营特地加强了本年度对学员的培养力度和范围。同时,训练营还特别邀请到了美国NBA 现役球星新泽西篮球队的德文·哈里斯重磅加盟,希望通过训练营学员的顶尖专业指导及训练,提高学员的能力及综合素质,进一步激发他们的篮球激情,实现他们的NBA 之梦。同时,也非常希望通过这种形式发扬NBA 的体育精神,制造体育氛围,激发更多的青少年参与体育运动。

在郑州家门口接受NBA 专家教练指点,与新泽西篮球队球星德文·哈里斯亲密接触,并有机会亲临现场观战NBA 中国赛……众多热爱篮球的青少年还等什么,赶快报名参加NBA 海尔篮球学院训练营吧。 赵佳



#### 赖氏纷争

5月16日,赖永初酒专卖店在中牟开业,河南省酒业协会、郑州市商务局、郑州市酒店行业协会等部门的代表纷纷到会参与剪彩仪式。

几天后,到了19日,在郑州市酒行业协会每月一度的例会上,赖永初酒专卖店通过会议宣布了抵埠中原、逐鹿市的消息。参与者与鼓掌者中不乏先前参与中牟活动的代表。当日宴会间,有人持席上的赖永初酒,问赖永初酒河南总代理张振锁:“是你(所经营)的赖永初酒?”答曰:“不是。”

究竟有几个赖永初?目前的现状,非但对于普通消费者,而且对于一些专业人士,恐怕也是一时半会难以说清的问题。

今年初,贵州赖永初酒业有限公司在我省媒体发表声明,称“市场出现模仿我们宣传及包装的产品,杜撰的‘赖永初’酒商标历史流言不绝于市……”该酒系“赖永初”先生的个人智慧结晶,不是祖辈遗产,更无兄弟投资”。与该企业同时出具证明的,还有贵州一个公务机构。

“赖永初酒”的传人赖世强,根据这个声明显示,他是赖永初的儿子,“赖永初”酒第一代“正宗传人”。因为纪念父亲对中国酒的贡献,以其名姓注册商标,进而造出与原“赖永初”一脉相承的系列白酒。

其实,在没有更权威的机构出具证明之前,我们有理由听取更多关于赖永初酒的典故版本。目前所知,贵阳赖永初酒、贵州赖世强酒、贵州赖世强酒、广州传承(赖永初)酒在其宣传品均著述,与“赖永初”二字关联深厚。自谓正宗者更是比比皆是,贵州赖世强酒业称系赖永初“真正的传人”,真正的赖永初酒即“赖世强酒”。赖世强酒业则在“赖永初”传人赖世强先生带领下,生产“金赖、银赖、铜赖”,深受广大消费者喜爱,了却了几代贵州人的“赖永初”情怀!

远在广州的传承酒业,之所以打出“赖永初”品牌,缘于赖永初另一个儿子赖世达,它能讲出许多赖永初鲜为人知的故事,并且依据赖永初的家传秘方,造出了“赖永初”酒,并因此获得“中国南方十大技术创新品牌人物”荣誉。

有意思的是,就在不久前的春季成都糖酒会上,赖氏家族的两个企业在一幢宾馆里招商,两家同时祭起了赖永初先生的招牌,相隔一层楼却并不相认,当一方知道另一方同楼招商时,马上加大了宣传力度,通过物业部门迅速在楼下张贴楼层房间预告,这,又是一个正宗的争锋。了犹未了何时了?赖家酒业一团麻。

王见宾

### 农产品质量安全报告

根据农业部和河南省农业厅的统一部署,从现在到12月份,郑州市农业局在全市范围内开展2009年农产品质量安全整治暨农产品质量安全执法年活动。此次农产品专项整治行动共分为四大任务:种植业农产品专项整治,水产品专项整治,无公害农产品、绿色食品、有机农产品专项整治和农资打假专项治理。

种植业农产品专项整治的目标是,杜绝在蔬菜生产过程中使用甲胺磷、对硫磷、甲拌磷、久效磷和磷胺等五种禁用高毒农药行为,种植业农产品农药残留监测合格率平

均提高2个百分点。整治的重点是甲胺磷、对硫磷、甲拌磷、久效磷、磷胺、氧化乐果、毒死蜱等农药,以蔬菜、水果两种农产品为重点整治品种。以农产品生产经销企业、蔬菜、水果生产企业及农民专业合作社组织为重点单位。

整治任务一是开展制修订无公害农产品生产技术操作规程,做到有规可依,有章可循;加强技术培训和无公害农产品生产操作规程推广;建立生产记录,严格产地准出。二是规范农药使用行为。三是推广标准化生产技术。四是开展农药残留监测。

加大对无公害农产品生产基地蔬菜和水果农药残留的监测力度,确保质量安全。

5月14日~5月20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23109批次,合格率99.20%,检测猪肉1346批次,合格率98.6%,检测水产品样品444批次,合格率为99.26%,抽检水果2484批次,合格率为99.96%。销毁不合格蔬菜425公斤,销毁不合格水产品100公斤,销毁不合格水果25公斤。

郑州市农业局

## 河南3G市场: 战国时代来临

本报记者 赵羲

5月17日,移动、电信、联通三大运营商全部亮剑3G。当天,中国联通宣布正式开启国内55个城市的3G试商用,其中包括郑州。至此,国内三大通信运营商都亮出了自己的3G品牌。同一天,中国移动在河南宣布G3开始商用,为期一个月的“抢鲜G3生活”大型体验活动正式启动;中国电信也宣布,7月份3G将覆盖国内500个城市。

从上个周末开始,河南的3G市场正式进入战国时代,移动、电信、联通三方争雄3G的战役宣告开打。

#### 移动:“G3”火爆启动

5月17日,河南移动召开新闻发布会,宣布3G(TD-SCDMA)业务率先在省会郑州开通商用。当天,中国移动3G承载网络已经“G3”正式启动,郑州地区已经启动188号码、G3手机网上预约和G3笔记本、上网卡销售工作。当天,“抢鲜G3生活”大型户外巡展活动成功举办,完成了G3在河南的完美首演,仅涌进北京华联广场G3业务体验区的用户就超过4000人次。

据河南移动相关人士介绍,目前我省3G(TD-SCDMA)网络已覆盖了郑州市城区、机场、主要景区及其所辖地市城区。其他17个地市的网络也全部建成,目前正在进一步测试和优化,预计10月份即可全部开通。相对于2G网络而言,以3G技术搭建的3G网络,可为客户提供更高的速率、更宽的带宽和更丰富的应用。

据悉,“G3”除了可提供已有的全部2G业务外,还支持可视电话、手机上网、手机电视、视频点播

等多达45种最新特色业务。而且,现有的河南移动2G客户可以根据“不换卡、不换号、不登记”的“三不”原则,只需购买一部G3手机,就可以轻松体验G3业务。

#### 电信:迎来天翼狂潮

5月15日,河南省人民政府与中国电信在郑签署战略合作框架协议。同一天,在“中国电信&百脑汇天翼3G贵宾之夜”特卖会上,市民纷纷办理电信天翼3G业务,仅当晚的活动中,就有几百名消费者办理了电信的3G业务。5月17日,中国电信宣布,今年7月,电信3G将覆盖国内500个城市。

据悉,为了争夺市场,电信推出了非常灵活的资费模式。目前,根据使用方式不同,郑州电信的3G业务共有标准资费、包月套餐和包年套餐三种资费方案可供选择。包月套餐包括100元、150元、200元包月三种;还可办理包年套餐,分别为1200元、1800元、2400元包年;此外,用户还可选择按流量计费,收费标准为0.005元/KB。

#### 联通:开始试商用

5月17日,中国联通在首批55个城市启动了3G业务的试商用友好体验活动,郑州市成为首批开通、参与城市之一。年底前,全国284个开通3G业务的城市将全部正式商用。

据悉,为配合体验活动的开展,河南联通同步推出了手机上网、手机音乐、手机电视、可视电话、手机报和无线上网卡等6项3G业务,并将于近期启动郑州市3G业务友好体验用户招募活动。

联通同时宣布,随着3G业务试商用,5月将推出20余款WCDMA定制终端,包括索爱、三星、华为、中兴等多个国内外知名手机厂商。6月底还将推出10余款定制终端,其中主要为诺基亚、MOTO、索爱、LG、夏普、飞利浦等知名国际手机生产商的产品。

G3、天翼、“沃”,国内三大通信运营商都亮出了自己的3G品牌,在河南市场上,一场有关3G的龙争虎斗刚刚开始。

### 郑州日报 遨游知识海洋 马拉湾里冲浪

## 全国最大人造海浪浴场

# 免费门票开抢了

即日起,凡订阅全年《郑州日报》(即郑州日报小记者专刊,全年价60元)的同学均赠送价值80元的马拉湾海浪浴场儿童票一张。你心动了吗?快找学校大队辅导员老师报名吧!

◆《郑州日报》小记者专刊简介:  
《郑州日报》小记者专刊由共青团郑州市委、郑州市教育局、郑州市少工委和郑州日报共同主办,是一份面向郑州市少先队员发行的彩色周刊,每周一期。她倡导“学生报纸学生办”,融思想性、知识性、趣味性和互动性为一体,是广大少先队员必不可少的课外读物。

◆走近马拉湾:  
海风、沙滩,成全你的巴厘岛梦想;乘风破浪,满足你天涯海角的浪漫情结。全国最大的人造海浪浴场——黄河谷·马拉湾,5月1日“浪”重来!源自1800米深地53°温泉水全面启动,让你提前感受夏季的到来。新增世界最新顶级水上游乐设备:高空疾驰竞赛滑道、飞天梭、海盗船、时尚刺激再次升级……快来加入勇敢者的挑战吧!门票有限,先订先得!

另:凡订阅半年《郑州日报》(半年价30元)的同学均赠价值15元的金鹭鸵鸟园儿童门票一张或河南先锋跆拳道俱乐部12个课时学习卡一张。咨询电话:0371-67655572、67655500

黄河谷·马拉湾海浪浴场  
你玩水?水玩你!  
(5月31日前凭此券入场优惠20元)

马拉湾热线:0371-63773288 63773863  
地址:郑州市江山路北段至黄河大堤东行600米丰乐农庄丰乐美国风景区

### 消费速递

#### 中国电信

#### 计划未来5年在豫投入200亿

本报讯(记者 赵羲)5月15日,河南省人民政府与中国电信集团公司战略合作框架协议签约仪式在郑州举行,双方对下一步在信息化领域全面展开战略合作的相关事宜进行了确认。

根据战略合作框架协议,中国电信计划未来五年内,将在河南投入200亿元用于河南信息化网络建设,加快网络智能化改造,优化网络结构,提升网络性能和技术水平,推进综合信息服务平台的发展。河南省人民政府将中国电信作为战略性的综合信息服务重点合作单位,积极支持中国电信加快战略转型和在河南的业务发展,在河南国民经济和信息化建设中发挥积极作用。

与会人士表示,近年来随着河南经济的快速发展,电信业在河南取得了长足发展,目前河南省内固定电话用户已超过5000万,互联网用户达530多万。河南省委、省政府高度重视信息化建设,将电信业作为基础设施中的战略性新兴产业给予重视和支持,此次双方签署战略合作框架协议,必将进一步加快我省信息化建设的步伐。

#### 河南移动

#### 首批上海世博会志愿者已出发

本报讯5月19日,中国移动河南公司支援2010年上海世博会系列活动正式拉开帷幕。启动仪式上,在“河南移动上海世博会志愿者”红色旗帜的映照下,首批赴沪的18名志愿者英姿飒爽,整装待发。会后,志愿者们赶赴上海世博会的各个工作岗位。

据悉,作为2010年上海世博会全球合作伙伴,中国移动将在网络技术、信息服务,特别是人员保障等方面全力做好世博支撑工作。以“最前沿的科技、最精彩的展示、最贴心的服务”来兑现对上海世博会的承诺。2008北京奥运会期间,河南移动援奥志愿者们就不负重望,交上了一份满意的答卷。在借鉴援奥工作经验的基础上,河南移动发挥“一个中国移动”的协同作战优势,启动了业务、服务、网络等方面的多项支援世博的工作,在全省范围内选拔首批18名经验丰富、知识技能过硬的技术和服务精英赶赴上海支援世博会。

据悉,河南移动援博志愿者平均年龄只有27岁,他们将在上海世博会网络重点场馆维护、产品应急技术支持、贵宾接待、场馆营销服务、外语热线呼入服务等各个领域进行服务,与中国移动上海公司共同奋战在世博一线,完成为2010年所有来到上海的移动用户提供从网络、业务到服务的完美通信体验的目标。

(宋景)

#### 2009 第十届中国CCTV 模特电视大赛 郑州赛区启动

本报讯 近日,由中央电视台、河南电视台和魅力东方模特经纪公司联合主办的2009年第十届中国CCTV 模特电视大赛正式启动。

经过10年的发展,CCTV 模特电视大赛已经成为中国内地规模最大、最具影响力的时尚赛事,收视率屡创新高,观众市场份额占有率始终名列国内同类电视频道前茅,每年都吸引着数以万计的人们前来报名参赛,多年来为中国的时尚行业发掘和培养了近千名优秀的模特表演人才,活跃在中国时尚行业的各个舞台。CCTV 模特电视大赛取得的斐然成绩,使得她当之无愧地成为中国时尚业界权威、时尚的领跑者。

(欣闻)



#### 大卖场发展进入“亚健康”状态

新闻:据《新快报》报道,5月20日,广州市连锁经营协会召开了“提振信心·连锁共赢”专题报告会暨广州连锁经营协会三届一次会员代表大会,在理事会换届改选的同时,发布了一份《2008年广州连锁经营特点及2009年预测报告》。报告显示,从去年开始,广东省大卖场拓展速度就有放缓的趋势,尤其是外资企业,开店较前谨慎,甚至已有意向,新开的门店,也推迟了开业时间。预计2009年大卖场的发展将放缓。

观点:专家分析认为,除了受金融危机影响外,国内市场变化也影响了商家前进步伐。一方面受到百货业精细化经营的影响,此外,去年不少零售企业都开始向社区超市、便利店业态发展,便利性优势也使日常用品部分业绩下滑。同时,大卖场往往依托楼盘的商业物业开发,而现在新楼盘入住率低,没有足够的人流量支撑,也会造成大卖场的“亚健康”状态。