

为提高我市农产品质量安全水平,保障市民的健康,郑州市农业局自2009年7月1日起,开展了为期三个月的全市农产品批发市场自检体系建设综合整治工作。目前已基本完成整治工作目标。

全市13家农产品批发市场(其中5家蔬菜市场,4家水果市场,4家水产品市场)自检体系已全部建立。各农产品批发市场根据要求成立了农产品质量安全领导小组,指定了专人负责农产品质量安全工作。达到“七有标准”即:有市场自检室;有专职检测人

员;有检测项目;有检测设备;有工作任务;有岗前培训考核工作记录;有农产品质量安全监督管理与运行制度。9月1日起,各市场农产品检测人员经考试合格后已开展检测工作,检测结果进行日报。

目前,全市各农产品批发市场已建立并积极完善农产品批发市场自检与政府派驻人员监督抽检相结合的农产品批发市场质量安全监管体系。认真把好农产品市场准入的第一道关口。

郑州市农业局将进一步对市场自建体

系建设进行监督规范,完善建立农产品流通档案,严格做好农产品质量安全追溯。

9月3日~9月9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22353批次,合格率99.54%;检测猪肉1413批次,合格率为99.32%;检测水产品样品409批次,合格率为99.62%;抽检水果2569批次,合格率为99.92%。销毁不合格蔬菜375公斤,销毁不合格猪肉27公斤,销毁不合格水产品20公斤,销毁不合格水果65公斤。郑州市农业局

## 秋日好时光 运动休闲去

本报记者 赵羲

9月的郑州,风轻云淡,秋高气爽,正是锻炼、远足的最佳时节,目光敏锐的商家自然不会错过这一商机。从9月10日到9月20日,大商郑州新玛特总店推出名为“运动风暴”的大型营销活动,掀起一场运动休闲商品的低价风暴。

在商家的传统营销模式里,每年的“五一”、“十一”等重点节日自然是不可缺席的大日子,而对于日常营销而言,唱好四季歌,做好各季节服饰的上市和出清营销也是必做的重点功课。现今,商家的“夏出清”已基本结束,秋装上市进入高潮,加上这正是一年中的“淘金季节”,巧立名目的精准营销也就成为商场的首要选择。

秋高气爽,正是运动、旅游的好时候,明朝文人高濂就写赋表示“秋则凭高舒啸,临水赋诗”,这种“萧瑟野趣,爽朗襟期,较之他时,似更闲雅”。这不,新玛特总店适时推出了“运动风暴”,宣布全场运动服饰2折起,折后还可享受优惠,想必可以迎合不少喜爱运动的消费者的需求。

据了解,9月10日起,新玛特总店五楼的运动服饰专区隆重推出“运动风暴”大型营销活动,全区服饰2折起,新上市的秋装新品也将一展风采,当日购满499元还有150元现金券赠送,让消费者尽享折后优惠的超值感受。据了解,购买该商场的重磅运动品牌商品满3000元就会获赠2009年特供野营装备,价值600元;会员购物还会有10~30倍的高倍积分,积分也能当钱花,尝过这种甜头的消费者想必对此很有兴趣。

与此同时,新玛特总店门口广场的运动服饰特卖会也在进行中,耐克、阿迪达斯、彪马、锐步等均2折起售,捷安特自行车的限时特惠即将进行,新玛特总店还在号召攀岩族、骑行族、暴走族、自驾族等各类喜爱运动的人群携手该店招募会员举行出发仪式,一场运动服饰的“盛宴”已经摆好,就等您的参与。

不知从什么时候起,随着一些商场取悦高消费群体的目的越来越强,连运动休闲装也变得越来越“贵族化”,打折这种正常的促销在国

际一线的运动品牌身上都很难看到了,导致普通工薪一族越来越消费不起知名运动品牌。

就在今年“五一”营销期间,新玛特总店几个运动品牌的促销曾经引起过震动全国的百丽在郑州另一商场的“撒柜”风波,可见一线运动品牌的促销还很是难得。新玛特总店一位营销部人士私下表示,其实耐克、阿迪达斯在许多一线城市的百货商场已经不再被列入精品百货,而是归入大众百货,如果固执地不进行打折促销,不符合市场潮流。此次该商场的“运动风暴”,相信会让郑州消费者享受到前所未有的优惠。

据介绍,此次营销活动,新玛特总店选取了重点品类的秋季新品来回报广大消费者,以运动服饰、野营装备等重点品类为主导,让会员顾客在选购运动服饰、野营装备的同时,一样可以得到力度相当大的实惠,同时也打造出该商场的重点品类、重点顾客、重点营销的创新理念及思路。

## 滴仙泛舟白云边



何事文星与酒星,一时钟在李先生。高吟大醉三千首,留著人间伴月明。

李白纵情山水,诗仙酒仙集一身,最是惬意,所到之处存世名篇脍炙人口,崂山有“我昔东海上,劳山餐紫霞”;西安兴庆宫有“醉卧长安”雕像,一派天子呼来不上船的洒脱;草根汪伦的“万家酒店”美丽谎言,又让夫子别开心曲;2005年,马鞍山市政府在文化部举行中国首届诗歌节的新闻发布会上,由头是谪仙人包括醉酒捉月在内的种种故事留下的重重印痕。

此处且说白云边,谈谈李白在湖北松滋的一段经历。

唐肃宗乾元二年(公元759年)秋,刑部侍郎李晔贬官岭南,途经岳州与诗人李白相遇,而此时,谪守岳州的是被贬的贾至,李晔是李白族弟,贾至系李白好友,同是天涯沦落人。相见欢,诗人意趣陡增,倡议次日同游八百里洞庭

湖,得到热烈响应。次日一早,三人抛却世事,泛舟洞庭,溯江而上,一路上美景连绵,不知不觉来到湖北边界松滋境地。天色将晚时,停船湖口(今松滋市境内)。

合该李白诗兴大发。松滋这个地方,东临江汉平原,西倚巫山岭余脉,南接武陵,北滨长江,是个气候温和,土沃粮优的所在,又是名实相符的酿酒胜地。这儿从新石器时代就已经有了酿酒业的出现,在大溪文化后期,这儿的先民就已经对酿酒、饮酒习以为常。

有好酒,有老友,烟波浩淼,秋月当空,这样圣洁而宽广的境界,三人开怀畅饮松滋佳酿,李白即兴赋诗:南湖秋水夜无烟,耐可乘流直上天。且就洞庭赊月色,将船买酒白云边。

白云边酒业即由此得名。而后世的松滋人为了纪念李白,会在许多场合提起他,在许多宣传品上传播他把酒临风的气度。

往事越千年,陈酿白云边。经过几十代白云边人的实践、奋斗,白云边已经成为国内浓酱兼香型白酒的代表。更为重要的是,以白云边常务副总、总工程师熊小毛为起草人的《浓酱兼香型白酒国家标准》已经被国家质检总局与国家标准化委员会批准,将于2009年12月1日起正式实施。在该酒业重点进攻的郑州市市场上,常常能感受到如火如荼的生机,该酒业郑州办事处依据市场动态,常常能剑出偏锋,今夏以来,从市场出发,对客户、对渠道进行重新调整、布局,到各县、市、区市场的掘进,以及前不久刚刚进行的资助贫困大学生的义举,给人一种感觉,仿佛诗仙在白云边小歌之后,仗剑去国,辞亲远游的豪情去而复来,只不过,后人继承了酒的灵魂,诗韵一法则可能难忘项背、遥不可及!

王见宾

## 资讯速递

### 紫百家居儿童生活馆开业以来业绩飘红

本报讯 9月1日,大商紫荆山百货六楼家居儿童生活馆正式开门纳客,开业一个多星期以来,客流如织,销售业绩日创新高。这标志着紫百品牌调整已全面进入实质性阶段。

据了解,自紫百加入大商以来,大商集团就提出:要把紫荆山打造成为国内一线、国际二线品牌的聚集商场。紫百目前正在加入大商集团以来的第一次品牌大调整,一大批知名度高,市场占有率高的品牌,如爱是唯一、思加图、天美意、朗姿、VM等已经签订合同或达成了合作

意向,百丽、欧时力、凌志等旗下的许多国际国内著名品牌也在进一步的接触洽谈中。“六楼家居儿童生活馆的开业,是这次品牌大调整的开幕式。”紫荆山百货的营销副总吴铭说。

为了配合这次开业,紫百联合六楼品牌厂家推出了独家大力度的折扣和买送活动。9月4日~13日,一些新品打到7折,夏季清仓更是低至1折。吴铭表示,六楼销售业绩比原定计划每天多出一倍,而且还带动了其他业种的销售,比去年同期增长15%。

朱庆华



昨日,“非单项服饰艺术馆”在郑州闪亮登场,来自中外的10000多件时尚运动服饰的展出,吸引了许多爱好时尚运动的消费者。著名服装设计师现场还为人们量身定做、设计,装扮出美丽和时尚。

本报记者 汪静文/摄

### 走进宋河 探秘盛世国尊宋河粮液系列报道

#### 借文化之力 展豫酒雄风

辅仁集团董事长朱文臣表示:“前十年我们的精力是产业整合,宋河的彻底改制,预示着我们从产业整合开始向产业经营转变。”“举集团之力,联纵中原商帮,集中精力做强做大酒业。”这就是宋河目前正在施行的战略。

一向低调的宋河人,似乎从没有像今天这样频频导演“宋河事件”:元旦之后盛世国尊宋河粮液随着《赤壁》(下)的公映掀开了神秘的面

纱;春节过后,“中国性格,宋河粮液”的品牌新形象给日渐疲软的豫酒市场注入了一针兴奋剂,全新的品牌理念霎时传遍了市场;3月初,宋河酒业全国经销商大会隆重召开,高调宣布1015工程;3月中旬,盛世系列宋河粮液2009年新品鉴赏暨产品上市发布会召开,盛世国尊、国典、国风宋河粮液盛装亮相,更多有实力、有中高端产品运作思路和资源的经销商已

迅速融入宋河队伍;成都春交会上,宋河酒业与国内顶级经济学家郎咸平展开酒业第三轮财富话题……不甘于“中原王”的宋河,开始了真正意义上的“辅仁时代”。

盛世系列宋河粮液拥有坚实的品牌根基和文化价值,依托文化东风,无疑会成为宋河酒业强大的核心产品。我们相信,豫酒雄风,将借助文化之力再创盛世传奇。

万绪波