

声音

江南春回应“短信门”：早出事比晚出事好

遭遇“短信门”后，正处在风口浪尖的公众传媒在悄悄做着改变。25日，分众传媒董事长江南春称，垃圾短信以及各类未经许可的商业短信确实给广大消费者造成了困扰。这次不被报道，总有一天会被报道的，所以早出事比晚出事好。通过报道，让我们及早地看到了集团对下属公司的监管不力，给我们敲了警钟，让我们反思如何在快速发展中加强企业的管理和规范。作为一家具有社会责任感的上市公司，会坚决停止违规的相关业务，绝不姑息。

据《新京报》



资料图片

面孔

淘宝第一美女李叶：网上开店月入两万

当知道互联网上最近热传的“淘宝第一美女”就是自己的时候，浙江树人大学大二女生李叶的室友都哈哈大笑。网名为“水煮鱼皇后”的李叶是个娇小的女孩子，但她已是一个成功的网店掌柜，而且，是一个自己当“MODEL(模特)”的老板娘。李叶说，自己起初动了想卖衣服的心思，就是自己的衣服实在太多了，扔掉又觉得太心疼，索性就卖起了二手衣服。她清楚地记得第一笔订单的总价是195元。零的突破之后，接二连三的订单开始源源不断。她说，现在，自己的小店月营业额都在2万元左右。

据《钱江晚报》



资料图片

花卉年交易额过10亿元，引来商家西、北、中争食“大蛋糕” 郑州4花市布局三足鼎立 竞争越来越激烈，消费者期待买花更便宜

郑州每年花卉交易额逾10亿元，我省花卉行业已经成长为仅次于粮、棉、菜、油、药材的第六大农作物。这些诱人的数据足以吸引商家来分食郑州的花卉市场。昨日，郑州北环快速路与中方园路交叉口，郑州陈寨艺美花卉市场正式开门迎客。至此，加上陈寨、水岸花木城、金林鲜切花市场，郑州已有4家上规模的花卉市场，形成了北、西、中的三足鼎立的格局。晚报记者 程国平/文 马健/图



刚开业的艺美花卉市场吸引不少人前来赶便宜

郑州四家花市形成三足鼎立

昨日，新开的郑州陈寨艺美花卉市场拥有5万平方米零售区面积，总投资8000万元，双层经营，分鲜切花、盆花、绢花等七大花区，目前进驻市场的商户有数百家，花卉品种上万种。市场负责人陈伟强表示，艺美花卉以零售为主，主要为郑州市民服务。“市场从外观设计到内部设施都相对优越，比如就内置中央空调来说在全国都很少有。”有着15年卖花经历、在杭州等地经营过的花商张威认为，该市场的规模和环境在全国都数得着。

至此，郑州北有老陈寨花卉市场、艺美花卉市场，中有金林鲜切花市场，西有水岸花木城4家规模较大的市场，形成三足鼎立之势。“花卉市场多了好呀，市场越多，竞争越激烈，花肯定会比原来便宜呀，对消费者来说肯定更实惠。”昨日趁开业来买花的市民李小姐认为。

郑州花卉年交易额突破10亿元 “保守测算，郑州每年的花卉交易额突

破10亿元。”昨日，河南省花卉协会秘书长张兆铭接受记者采访时说，就全省来说，花卉交易额已经突破60亿元，我省的花卉行业已经成长为仅次于粮、棉、菜、油、药材的第六大农作物。“以鲜切花为例，全国每年生产约90亿枝，其中河南每年消费近4亿枝，而且个人消费从前些年的不到10%，到现在将近20%。”张兆铭说，随着人民生活水平的提高，今后，我省花卉市场的消费能力将会更强。

如今，一条花卉产业链条已在全省迅速形成。就郑州来说，围绕着陈寨花卉市场，种植、物流、包装、销售、培训等产业链条已经形成并不断深化、横向扩展。“新开业的艺美花卉市场再加上原来的老陈寨花卉市场，一定会使郑州北区的花卉经济越做越大，不只富了花商，更富了当地群众。”不过，张兆铭给相距较近的两家市场提了条建议，“两家应该采取错位经营，在经营内容、客户群体等方面要有所侧重。”

手机给小灵通发短信 昨日起不再加106

晚报记者 徐刚领

本报讯 3月26日晚间，中国移动宣布结束全部短消息类服务代码调整工作。从昨日起，手机用户给小灵通发短信，就不再需要加“106”了。从2005年1月15日零时起，我省小灵通与手机短信互通开始试运行。人们用手机给小灵通发短信，一直需要发送“106”+“所在地长途区号”+“小灵通号”。2006年7月10日，信息产业部要求在全国范围内开展调整和统一短消息类服务接入代码工作。3月25日凌晨中国移动第二次割接的完成，标志着短消息类服务代码调整工作全面完成。今后，凡是发送到原代码的短信将无法送达。此前，河南联通已实现手机用户给小灵通用户发短信不加“106”。

人民币对美元汇率升破7.03 年内累计升幅近4%

疲弱的美国经济数据及对美国经济前景的悲观，令外汇市场美元结束连续反弹，人民币对美元汇率则大幅走高，再度创出新高。继前一交易日升破7.05后，26日人民币对美元汇率中间价大幅走高再破7.03，以7.0252创下年内第27个新高，单日升值幅度高达184个基点。按照2007年末的数据计算，2008年以来人民币对美元汇率中间价累计升幅已接近4%。 据新华社电

规划三年发展 昭示差异路径

苏宁清华论道家电连锁模式

3月26日，由中国家电连锁巨头苏宁电器主办的“中国家电连锁行业高峰论坛暨苏宁电器发展策略研讨会”在清华大学隆重开幕，与会嘉宾展开了热烈的讨论，一致认为，家电连锁“后规模化”时代已经到来，发展模式也将全面分化，内生增长和外延增长将成为两种截然不同的发展模式。



走？”等一系列问题也成为了论坛的焦点。其实，从初步完成全国连锁布局，尤其是行业踏进资本市场以来，业内企业已经逐步在发展模式上出现了分化，这时郭戈

家电连锁发展迎来全新历史“拐点”

中国家电连锁业的发展在上世纪末进入快速成长期，开创了有中国特色的家电连锁发展模式。针对这一阶段的行业发展特点，与会嘉宾也给出了自己的观点。

中国连锁经营协会会长郭戈平表示，家电连锁的发展轨迹和国际上的连锁惯例相吻合，规模化发展路线成为家电连锁第一个十年发展的主旋律，这一阶段市场空间大，以规模求效益，行业总体以外延式扩张为主。

因此，家电连锁以规模化发展为主的发展模式已经到了一个新的历史拐点，中国家电连锁将迈入“后规模化”时代，业内企业必须开始考虑全新的可持续发展模式。

家电连锁模式出现分化

当家电连锁的“十年拐点”论成为与会嘉宾的共识，“家电连锁下一步该如何

平认为，唯有做强才能赢得竞争，并且消费者不断分化分流，唯有做强才能满足其需求；另外，成本逐年提高，只有做强才可能取得效益。

苏宁电器董事长张近东结合自身的体会表示，苏宁选择的“自主发展”为主的发展模式是具有前瞻性的，也更具备可持续发展的能力，这些也将成为苏宁制定新的三年发展规划的大纲。

苏宁三年攻略树立民族商业标杆

作为论坛的重要组成部分，苏宁电器总裁孙为民还在会上通报了苏宁未来三年的发展策略和工作中心，并交给与会的嘉宾共同研讨给予意见和建议，经过十几年的发展，苏宁的各个领域积累了扎实的基础，具备了实现领跑行业的实力，这不仅是在企业规模发展的目标，而且是在行业领域内实现的全方位领跑，不断创新模式，引领行业未来发展的趋势和方向，成为中国民族商业的标杆。可以预见，这对于家电连锁行业未来十年整体竞争力的提高和长远发展将具有战略性的意义。

Advertisement for Haima (海马) cars, featuring the 'Blue Wrench' (蓝色扳手) series. It highlights a 07 top-selling model with a maximum discount of 8000 yuan. The ad lists several key features: 400,000 user testimonials, 7000rpm high-speed design, VICS variable inertia intake system, 5-EFI multi-point fuel injection system, PCH power control module, and a 4-speed automatic transmission. It also mentions awards for 'Top 10 Best-selling Models' and 'Best Value for Money'.