

[首届郑州双年展]第二华章 中原艺术先锋展

大道
康庄

第一展区:艺术藏品分会场

地点:经五路红旗路交叉口中原古玩城 看点:200家商户 3000多件艺术藏品

会场简介

中原古玩城位于经五路与红旗路交叉口,总建筑面积18600平方米,一楼展馆以古玩、玉器、石雕、木雕、民间工艺品为主,二楼专营字画,是郑州仅有的一处专业字画市场,也是河南省书法创作基地和艺术创作基地。周围有中环百货、丹尼斯、邮政大厦,处于金水区行政中心,四周有行政机关、大型企业、高消费社区环绕,交通便利,辐射力强。

会场亮点

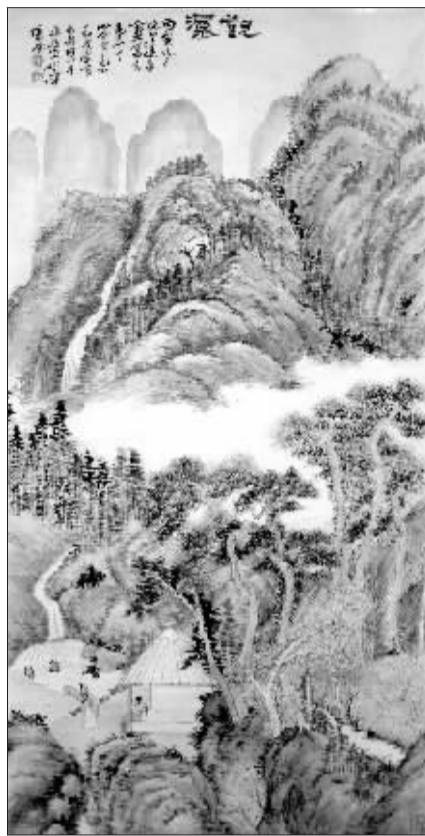
名家现场表演助兴

一梅艺苑黄建鹏的作品以范曾人物、山水、花鸟为主,点线结构紧凑,又有西洋绘画讲究的场面、三度空间,形体结构严谨,其首创的蜡染淡彩珍品烙画种已经申报国家非物质文化遗产专项——全国首创淡彩传统烙蜡染工艺。为了配合此次在中原古玩城举行的首届郑州双年展开幕式,他专门把烙画工具和创作材料带到了中原古玩城。

2007年12月19日,中原古玩城开业当天,王宏的精彩表演,让喜爱艺术的人记忆犹新,而为了在双年展开幕式上展示自己的画艺,王宏推迟了前往北京为奥运创作的计划。“王宏已经成为这里最受欢迎的画家之一,他的即兴表演才情,极易感染周围的人群。”中原古玩城总经理助理武廷举说,二楼书画创作基地的艺术家们,已经完全沉浸在双年展的艺术氛围中了。

市民也可挥毫泼墨

“为了办好双年展开幕式,不少商户都作了充分准备,烙画、剪纸都是现场表演,二楼书画创作基地的商户们,几乎家家都备好了笔墨纸砚,喜欢书画创作的市民和艺术家们,不妨到场即兴创作一番。”武廷举说,双年展期间,不但有名家到场创作,特色商户除了用筛选出来的精品迎接各方来客外,更是备好了文房四宝,希望前来参加双年展的艺术家和市民一展才艺。



大唐拍卖公司征集的清代姚华作品《观瀑》



寿石轩《童子拜观音》

特色商户

中原古玩城一楼特色商户:藏玉、尊古堂、翠玉园、寿石轩、白玉坊、缘丰阁、南阳玉雕、藏友之家、军清珠宝行、缅甸树化玉、恒古假山奇石苑。

二楼特色商户:民风、韵古轩、一帆堂、宋绣苑、锦江画廊、墨林画廊、一梅艺苑、中原画廊、海鑫艺术馆。

中原古玩城地址:经五路与红旗路交叉口(www.jqshy.com) 咨询电话:63316868

晚报记者 汪永森/文
周雨 王银廷/图

会场地图



金鼠“财神”兴起 黄金贺岁摆件成投资新尚

随着CPI与国际黄金价格飙升,我国黄金价格从最初200元/克,跃至225元/克,再跳到近日的258元/克左右。工行、华行等各大银行理财规划师预测,从影响金价的各种因素看来,黄金价格中长期内仍会有起跳空间,作为中长期投资和规避通胀的工具,实物黄金投资将成投资者2008年实现资金保值增值的投资主旋律。

国内这一黄金消费、投资风尚大大刺激了一些著名珠宝品牌的敏锐嗅觉,香港恒丰金业(HK-0870)旗下珠宝零售品牌金至尊珠宝,推出“金鼠招财”千足金生肖子鼠系列摆件以及千足金12生肖摆件及吊坠,并在全国重要城市大面积铺货,产品工艺精湛、设计独特,一时间成为“金民”们首选保值、投资的宠儿。

鼠年旺金,个性黄金摆件走俏

“我们在国内黄金市场主打的这批金鼠摆件,分为‘招财鼠’、‘招福鼠’、‘三星运财’等7大品类,共20多个老鼠造型,”金

至尊珠宝副总裁谢祺祥先生告诉笔者,“同时上市的还有12生肖千足金摆件和吊坠”。据介绍,金至尊珠宝还以天坛、长城等特色景点为背景,打造了一座迷你北京城,百余只黄金老鼠仔搭乘“运财”号金火车,欢天喜地游北京——这座以“金鼠招财游北京”为主题的金鼠贺岁专柜,将在广州、武汉、上海等地巡展,最终到达北京。

香港生肖文化专家苏民峰分析:2008鼠年所属的地支之首——“子”,子属水,所谓“金水相生”,鼠年旺金,这将使得黄金老鼠摆件以及相关生肖类黄金制品,成为人们讨取好意头的财神。

保值投资,品牌珠宝优势凸显

过去,消费者不大注重黄金摆件、首饰等的设计风格,随着时尚消费意识觉醒,大家开始注重黄金摆件的设计理念、时尚创新,而黄金珠宝商的品牌实力与信誉被列为影响黄金制品消费、投资决策的关键因素。刘金林

降低门槛,铭万“八方通宝”让中小企业信息化更轻松

“手机短信即可随时随地掌握商机,一个帐号迅速实现信息化经营管理”,近日,铭万推出第四次升级的“八方通宝”,让更多的中小企业得到了一站式的信息化服务,推动中国的互联网进入应用时代。铭万副总经理张桐铭先生特别介绍,“八方通宝”的此次升级改版,大幅度降低了进入企业信息化的门槛,中小企业业主使用起来更方便、更简单,对于企业的营销和管理也更直观有效。

据悉,“八方通宝”是业内首个推出移动网站概念的信息化产品,让用户通过手机短信即可随时随地掌握商机。更基于SAAS理念(软件按需服务)在业内率先推出了SFA(销售自动化系统)与CRM(客户管理系统)。企业只需要一个账号登录就可以迅速

实现信息化营销和管理,而节省了大量的软硬件费用,大大缩减了中小企业信息化的周期与成本。这次升级更是继2007年6月融合了IBM企业信息化软件“易管通”及联想硬件服务之后的第四次升级。对于技术人才缺乏的中小企业,本次升级使软件的操作更为“傻瓜化”,普通文员即可轻松掌控;并且在功能性应用方面也做了较大提升。

铭万方面项目负责人表示:“铭万八方通宝是针对中小企业提供的一站式的信息化解决方案。它涵盖了建站、推广、客户关系管理和销售自动化等企业营销和管理环节的两个方面。其推广与应用功能,可以帮助企业迅速提升营销和管理效果。并且它的一站式的服务以及“傻瓜”化操作,能让企业更省力、更快捷地走上信息化高速公路!”王欢

降价之外——斯柯达明锐价格缘何如此坚挺

每逢岁末,降价促销俨然成为了众多汽车厂商为了年终总销量而奋力一搏的重要举措,而新年伊始,随着年底冲量的完成,大部分汽车经销商们又开始收紧了手中的优惠政策,以卡罗拉为例,07年底曾一度达到7000元的优惠幅度,可是元旦刚过降价幅度便减少了将近一半。

如此忽上忽下的价格大战不仅让媒体和消费者看花了眼,也让少数稳如磐石的不降价车型成为了众人关注的焦点,而上海大众斯柯达明锐,不跟风降价、不紧缩优惠,年

底收关之际,超过5000台的月销量也印证了这个事实。这不禁让人称奇,究竟是什么,让这款面世仅半年的新车成为消费者眼中难以被价格左右的“皇帝女儿”呢?

事实上,随着人们消费观念的日趋理智和成熟,这种“随意”收缩价格的销售模式已经渐渐处于下风,真正能够满足消费者的需求已经成为人们购车的首要考虑。众所周知,斯柯达明锐诞生于大众集团最先进的A级车平台,这个孕育了奥迪A3、高尔夫GTI等高性能运动型轿车的平台不仅赋予了明

锐扎实的下盘功夫,也令操控更加完美。此外,明锐搭载有代表大众集团最新发动机技术的TSI发动机,在动力强劲的同时能够减少排放,同比降低油耗达15%。与TSI发动机相匹配的则是目前领先的Tiptronic 6档手自一体变速器,被业内人士誉为“黄金组合”,面世至今一直拥有极高的口碑,令很多竞争对手望其项背。

同时,上海大众启用了领先国际的激光焊接工艺、涂装工艺等精良的制造工艺,这极大的提升了明锐的车身强度,也为其赢得了C-NCAP碰撞测试中,侧面碰撞满分,总分超过45分的殊荣。这是大众汽车集团旗下首款获得C-NCAP碰撞测试五星的中级车型,而其同门师兄——一汽大众速腾此前也不过获得了四星的成绩。

卓越的品质和性能也让明锐的定价颇为“扑朔迷离”,媒体竞相猜测的售价在最终揭晓之时,不仅博得了消费者的芳心,也

让斯柯达的经销商们赞不绝口。12.49万—18.59万价格区间让媒体大呼“厚道”。如此实在的定价让明锐的订单一路飙升,很多车主在短期内都难以提到现车。而上海大众斯柯达绝不加价提车的承诺,也为自身品牌形象大大加分。这也是为什么在短短半年时间内上海大众斯柯达明锐能够以31802辆的优异成绩,超额完成全年3万辆销量任务的重要原因。

凭借卓越的产品实力、稳定的价格,内敛而低调的斯柯达明锐不仅在2007年岁末交出了一份足以让很多同行艳羡的成绩单,也在一片降声大作的车市中以坚挺的价格、诚信的举动赢得了消费者的好感与信赖。随着越来越多的汽车厂商意识到“降价”已不再能够轻易的打动日渐理智的消费者,相信斯柯达明锐以高性价比树立的“价格坚持”已经为很多车企开辟了一个新的方向。