

中牟无公害农产品引起荷兰专家兴趣并签订合作协议 洋味儿西瓜今秋有望上市

新郑开查 美容美发行业价格

□晚报记者 王军方

本报讯 昨日,记者从新郑市物价局获悉,新郑市在全市范围内集中开展了“美容美发行业价格”专项检查活动。

据介绍,此次专项检查中,价格执法人员对下列价格欺诈行为进行重点查处:标价签、价目表等所标示商品的品名、产地、规格、等级、质地、计价单位、价格等或者服务的项目、收费标准等有关内容与实际不符,并以此为手段诱骗消费者或者其他经营者购买的;使用欺骗性或者误导性的语言、文字、图片、计量单位等标价,诱导他人与其交易的;标示的市场最低价、出厂价、批发价、特价、极品价等价格表示无依据或者无从比较的行为等。目前已对6家多次通知、不予整改的美容美发店进行了处罚。

新郑市物价局还提醒广大消费者,如果发现美容美发店涉嫌价格欺诈可直接拨打举报电话12358。

近几年,中牟姚家乡西春岗村大力发展无公害农产品生产让这里的农民过上了富裕日子,就连外国人也知道了这个偏僻的村庄。19日上午,荷兰农业经济研究所的伯恩博士来到这里,考察无公害农产品的产供销,并初步与当地农民专业合作社达成生产荷兰工艺和标准的礼品西瓜的协议。

晚报记者 周伟卿 通讯员 校文学 文/图

无公害农产品生产吸引荷兰专家

19日,记者在该村采访时看到郑州的两个菜商正在忙着收购青椒,菜商杨先生说,西春岗的无公害蔬菜不错,在郑州很好卖,这不连外国人都被吸引来了。“杨先生说的外国人是荷兰农业经济研究所的伯恩博士和他的同事。”西春岗村主任郑喜田告诉记者。在他的指引下,记者见到了这两位外国专家。

伯恩通过翻译告诉记者:“我在这里研究无公害蔬菜、瓜果从生产到超市销售到市民餐桌的途径,想了解采取什么样的措施保障整个过程无公害,并且能让消费者知道这是最安全放心的。”也许他看出了记者心中的疑问,他解释说:“荷兰曾出版一本介绍中国无公害蔬菜的书籍,但最多的还是在网络上了解到的,我的中国朋友也向我推荐过这里。这里的人们很勤奋,做事情也很认真,我对这里很感兴趣。”

40多万亩无公害农产品供应市场

西春岗村主任郑喜田告诉记者,他们村建立有草莓生产合作社、无公害蔬菜生产合作社和西瓜生产合作社。合作社统一购种、统一供应专用肥料、统一栽培技术、统一使用深



荷兰农业专家在田间考察

井水灌溉、统一防治病虫害、统一组织上市,每个生产环节都把关很严,就连草莓的授粉都是由蜜蜂来完成的,这样生产的农产品品质才优秀。

中牟农业局农产品质量检测中心高级农艺师王素梅说,所谓无公害农产品是指产地符合一定条件,生产符合一定规范,产品符合一定标准,认定符合一定程序,并取得合法环境品质优良特征标志的农产品。无公害农产品里的农药残留物、硝酸盐含量,以及工业“三废”和重金属、有害病原微生物都有严格的检测标准。中牟2002年1月就被国家农业部评为首批无公害农产品示范基地县。为帮助农民搞好无公害农产品生产,确保产品质量,农业局的技术推广和检测人员分片包点,在整地、施肥、栽培、灌溉、管理、病虫害防治等各环节进行全程跟踪式服务。今年33个无公害农产品基地共计40.05万亩,预计生产蔬菜

36.27万吨,西瓜1.5万吨,草莓600吨,其他水果420吨,大蒜158007吨,大米4200吨。她还透露说,近期中牟将实施农产品质量安全准入制。

无公害农产品不仅满足了郑州市民的需求,也让农民得到了实惠。西春岗村村主任宋国峰说:“俺村有230户,1000口人,人均土地2.5亩,可以说家家有大棚。俺家就有5个大棚,种植草莓、蔬菜、西瓜,一年四季都忙个不停,每亩能收入1.5万~2万元,比种粮食划算。俺这里再有3年,家家户户都能住上三层小楼。”

今秋市民有望品尝洋味儿西瓜

就在记者发稿时,郑喜田给记者打来电话说,伯恩先生与他们的西瓜生产合作社签订了礼品西瓜生产协议,按照荷兰工艺和标准种植的“洋味儿”礼品西瓜,有望在今年中秋节前后上市销售。

拍卖公告

受有关单位委托,我公司定于2008年6月27日上午10时整在本公司会议室公开拍卖位于郑州市东明路269号德亿时代城7号楼一层的东一户、东二户、东三户的房产,建筑面积共约450平方米及4号楼西单元西户顶层复式的房产,建筑面积约370平方米。

有意竞买者,即日起请与本公司联系,实地查看标的,并于拍卖日前携带相关证件及规定数额保证金办理竞买手续(不成交保证金全额无息退还)。

咨询电话:65615991 65615993 13592615217
公司地址:郑州市未来大道69号未来大厦2012室
工商监督电话:0371-66779179

河南未来拍卖有限公司
2008年6月24日



割接公告

尊敬的客户:

为了给广大客户提供更优质的服务,2008年6月25日凌晨0:00~5:00郑州市郑东新区CBD中部区域和CBD外围区域,将进行网络扩容割接,届时将会短时间影响以上区域移动客户正常使用手机通信,由此给您带来的不便,敬请谅解。

中国移动通信集团河南有限公司郑州分公司



新密西大街西段道路两侧,出现了千米文化长廊,宣传卫生、安全、环保、节能、科普等方面的知识。图文并茂的展览,让到这里的人们感到眼前一亮。

晚报记者 熊堰秋 通讯员 王炎军 图

新密为乡镇建筑工程“体检”

□晚报记者 熊堰秋 通讯员 王炎军 龙永峰

本报讯 受四川汶川地震的影响,新密部分建筑物受到了不同程度的损伤,为了进一步掌握该市辖区内建筑物受地震影响损坏程度,该市建设局将对全市14个乡镇在建、即建建筑物的质量进行全面普查。此次普查重点是各乡镇的卫生医疗场所,中学、小学、幼儿园、商场、行政办公、多层住宅等人员密集场所和煤矿沉陷区,主要普查建筑工程有无变形、裂缝等影响主体结构安全情况,工程参建各方责任主体政策执行情况以及工程安全隐患检查、整改情况。

苏宁二七广场 3C+ 旗舰店开业一炮打响 刷新中原家电开业纪录,全面领跑二七商圈



业整合的迹象,苏宁已经制定了详细的河南家电市场发展规划,在9月前再开六店,店面经营质量和连锁店布局同步推进,实现在中原家电连锁全面领跑!

中原店王一炮打响,苏宁领跑二七商圈

6月21日凌晨,郑州二七广场对面的苏宁电器门口本来几十人的队伍,到7点钟的时候,排队长龙已经延伸出近300米。21日全天大部分的时候,整个商场都被消费者挤得满满当当!

苏宁二七广场 3C+ 旗舰店开业现场只能用异常火爆来形容,为了筹备开业,苏宁七大品类准备了充足的优惠商品和促销礼品,六楼2000多平方的办公区域堆满了大大小小的促销礼品。

开业仅仅数十分钟,5楼的空调区域几乎没有了立足之地,虽然所有空调都开到了最大,但是在这里仍然是汗如雨下。苏宁增设的10余个空调临时收银点开足马力,而付款的顾客还是排起了长龙!格力空调相关负责人说:“格力一直比较支持苏宁二七店开业,提前备足了特价机资源,三天来苏宁单个体系格

力的销量占到了整个郑州家电连锁体系的一半份额。”苏宁有关负责人说,空调在开业期间共销售近万套空调,这个记录在郑州家电市场也是前所未有的!

除了空调之外,苏宁彩电的销售也是高奏凯歌!无论是国产品牌还是合资品牌,各个专厅都聚满了购物的市民。开业促销刺激和奥运消费相叠加,形成了一股实力强劲的消费力量。全高清数字平板电视已经成为了诸多郑州市民的首选,而开业平板销售也是节节攀升,苏宁联合广大平板品牌为消费者奉献了一场实惠平板盛宴!

苏宁二七爆发成必然

苏宁二七广场店开业全线告捷,对整个商圈的影响是前所未有的,家电市场的格局已经开始裂变!

河南苏宁电器总经理李志刚说:“苏宁二七店开业一举成功,是和苏宁长期以来重视后台建设是分不开的,苏宁长期注重内生性增长,并且彻底改写了苏宁在中原市场的劣势。现阶段家电连锁企业之间的市场竞争已经成为了各个企业后台实力的竞争,当市场价格趋

于统一化的时候,企业的后台实力成为了市场竞争成败的关键。苏宁电器业内率先启用SAP信息系统,最新一代物流基地业已投入使用,销售由于有了强有力的后台支撑,苏宁可以不断的开新店、开好店,整个连锁发展进入了良性发展轨道,此次苏宁二七广场店成功开业是苏宁内生性增长的必然结果!”

据河南苏宁总经理李志刚介绍,苏宁二七店筹备已久,做好了充分地准备,开业成功是意料之中的事情,这也一举奠定了苏宁在二七商圈的地位,这也是苏宁改写河南家电格局的开端,苏宁电器在二七商圈的规模优势初步显现,而对整个商圈不同家电零售业态的整合也才刚刚开始!苏宁将按照二七广场店为蓝本,继续拓展苏宁 3C+ 模式在中原的版图,使更多的消费者感受到苏宁 3C+ 消费理念带来的;苏宁在9月之前将有6家新店相继开业,使门店数量大幅增长,苏宁给中原家电市场将带来更多流行的家电消费趋势,全新的家电消费解决方案也会使广大消费者感受到不一样的家电消费体验。

21日,苏宁二七广场 3C+ 旗舰店盛大开业,吸引了众多市民,至此,苏宁开业销售又创造了一个奇迹,开业当天便成功占据了二七家电市场主导地位。开业三天空调、彩电等品类所占市场份额超过郑州全市的40%,开业第一天更是高达50%,一举刷新中原家电开业纪录!

在郑州督战的苏宁营销总部执行副总裁王哲表示,苏宁二七一役意义重大,苏宁不仅仅拓展了在郑州的市场份额,而且也初显了行