

己丑年黄帝故里拜祖大典官方网站 www.huangdinet.cn 开通 5小时已有万余人次网上拜祖 wap.huangdinet.cn 同时开通,用手机也可随时了解拜祖动态

三月三,拜轩辕。今年即使您不到新郑黄帝故里,在家轻点鼠标也可参与拜祖。昨日上午,己丑年黄帝故里拜祖大典官方网站(www.huangdinet.cn)在郑州日报社开通。拜祖大典手机专题网站(wap.huangdinet.cn)同时开通,拇指一族可随时了解拜祖大典动态。 晚报记者 孙娟 实习生 尚祎杰



拜祖大典官方网站开通仪式现场。 晚报记者 马健 图

实现有线网络和无线网络全覆盖

拜祖大典郑州市执委会常务副主任、秘书长、中共郑州市常委、宣传部部长丁世显出席开通仪式。据介绍,己丑年黄帝故里拜祖大典官方网站和手机专题网站由中原网、商都网共同打造,实现了有线网络和无线网络的全覆盖,标志着拜祖大典网络宣传工作全面启动。

通过互动栏目可上香、献花

记者在拜祖大典官方网站看到,这里不仅重点发布今年拜祖大典的权威信息,还精心挑选了3年来拜祖大典和炎黄文化周等活动的精彩内容,通过图片、文字、视频等形式集中展示4次拜祖大典的盛况。

网站特别开设了网友互动栏目“我的祝愿”和“网上拜祖”。栏目开发成动漫形式,用动画、音乐的组合来吸引网民参与到网上拜祖活动中去,比如轻点“我要上香”,3炷高香就飘起袅袅香烟;再轻点“我要献花”,黄帝像前就飘洒下朵朵鲜花。刚刚开通5个小时后,记者登录互动环节,就发现已经有1.3万余人参与了网上拜祖,十分火爆。一些网友还在网站上写下了“中华儿女团结一心,共度时艰”“祝国家繁荣昌盛!衷心祝愿郑州更美!”等祝福。

丁世显做客《中原访谈》与网友在线交流

丁世显在讲话中指出,近几年的黄帝故里拜祖大典中,网络宣传发挥了不可或缺的重要作用,成为展示大典盛况,扩大大典影响的重要力量。今年,随着中原网建设拉开大幕,网络宣传工作将得到进一步的加强和强有力的支撑。希望中原网、商都网紧紧围绕拜祖大典“同根同祖同源,和平和睦和谐”的主题,深入挖掘鲜活素材,广泛发动网民参与,多采写“贴近实际、贴近生活、贴近群众”的新闻报道,体现时代性,保持民族性,增强吸引力,使专题网站成为宣传郑州、宣传河南乃至宣传中国的重要窗口和平台,为拜祖大典的成功举办营造良好的网上舆论氛围。

据了解,今年3月29日将迎来己丑年黄帝故里拜祖大典。届时,党和国家领导人、29届奥运会部分冠军、抗震救灾英模代表、历届感动中国十大人物中的河南人物、“神七”航天员以及国内外众多知名嘉宾和各界群众将齐聚黄帝故里,共同敬拜华夏始祖轩辕黄帝,全球亿万华人也将通过报纸、广播、电视、网络等多种传播渠道瞩目这一盛典。

之后,中原网邀请丁世显做客《中原访谈》,介绍拜祖大典有关情况,与广大网友在线交流。

我省掀起“清欠风暴” 涉案30多亿元的78起案件有奖征集线索 举报“老赖”,最高可获10%奖励

□晚报记者 鲁燕

本报讯 3月初,一场“清欠风暴”在我省掀起。昨天,省高院召开债权人大会,省高院执行局局长曹卫平透露,这场“风暴”将一直持续到6月底。涉案价值30多亿元的78起未执结案件,在3月15日前仍不还债的,将采取公告、媒体曝光、悬赏举报等一切有力措施进行执行。凡提供老赖财产线索线索,如最后实际执行金额达100万元,举报者最高可获10万元的奖励。

“老赖”最高涉案2亿元

昨天上午,省高院召开了78起未执结案件的被执行人大会,参会的有50多人。在他们登记的名单上,有董事长和经理,但多是企业委托的律师参加的。省高院执行局副局长李光透露,目前,全省2007年以前的积案有4000余件,省高院有78件,涉案金额达30亿元。这些案件中的最高涉案在2亿元,最少的也在3000万元以上。

多部门联动制约协助执行

采访中,省高院执行局副局长梁红照列举了一些企业老总因欠债不还关键时期遭遇“限制”的例子。

2007年,新乡一对夫妻,分别是新乡市

人大代表和政协委员,因为有欠债,这次换届选举,直接罢免了他们的“身份”。还有两位董事长,招投标时被取消了资格,一打听,他们在建筑部门已经有不良信用记录档案在身。梁红照说,一旦这些企业老总有了不良信用记录,那么他今后就不能在银行开户,遇到重大投资项目时也不能招投标,贷款也贷不上。

据了解,省高院已采取了一系列措施,公安、工商等各有关部门积极协助人民法院执行活动,加强联动制约,通过降低资质、冻结账户、限制出境、融资、置产、招投标等措施,形成强大合力和震慑力。对拒不执行、抗拒执行的被执行人,依法采取罚款、拘留等强制措施。

举报者最高可获10%执行额的奖励

“我们这次重点实行悬赏举报制度,依靠社会各界的力量查明其财产状况!”省高院执行局透露,凡举报这些“老赖”隐匿财产线索的单位和个人,将给予该财产实际执行金额1%至10%的奖励,法院将对举报人身份、奖励情况严格保密。

据梁红照透露,在3月15日前还完全全部债务,与申请执行人达成执行和解协议的,或制定切实可行的还款计划并经申请执行人同意的,不予公告。否则,省高院近期将对这些“老赖”予以曝光。 线索提供 孙伟伟

亿元砸市场 目标 NO.1 美的风暴蓄势待发

□晚报记者 李无双

空调期货横空出世,市场顿时天地覆。若问谁能笑最后,且看美的谱新书。

美的空调期货一推出,一位喜爱吟词赋诗的消费者有感而发,即兴写了一首诗,并希望早点知道美的此次活动的具体内容。为此,美的空调郑州营销公司总经理张松接受采访,就美的空调期货活动的一些问题进行答复。

国际品质,美的攻击波的底蕴

从去年下半年开始到现在,美的的活动是一波接一波,成为空调市场的聚焦所在。是什么让美的一下子写就如此的大手笔?

对此,张松认为,从去年下半年开始,经济大环境的转变导致更多的消费者开始持币观望,要想改变这一状况,最有力也是最有效的办法,就是实实在在地大幅度给消费者让利。当然,这种实实在在的大幅让利,不是每一个企业都能做到的。要做好这种活动,要求企业必须具备强大的整合价值链的成本管控能力和渠道管控能力。美的空调是业内公认的成本管理和渠道管理高手,在竞争中整体优势更加突出。美的有信心在新的市场形势下,进一步扩大市场领先地位。张松还指出,美的此次之所敢如此不惜代价发动市场攻坚,是因为从美的经过充分的调研后认为,今年是美的实现销售突破1000亿元的最佳时机。从成立到现在,美的一直致力于海外市场的开发和品质全球化。此次市场大攻坚,是美的挟海外市场攻城掠地的成功经验,并集中拿出在海外非常畅销的18大系列空调投放国内市场,一方面确保消费者享受到全球同步的高品质空调,另一方面促进美的在国内市场的持续领跑。

在目前美的收集到的市场反馈中,不少消费者对美的独树一帜的无条件退货承诺也很关注。对此,张松说,无条件退货是美的对自己产品有充分信心的表现。

美的直流变频空调的品质,是建立在与东芝开利战略合作后对直流变频核心技术的掌握之上。自2004年与日本东芝开利株式会社成立合资公司,经过200多位中外变频技术专家5年的努力与积累,美的在控制程序、系统匹配、制冷剂技术、可靠性等直流变频核心技术领域取得突破,构筑了美的直流变频空调强大的核心技术平台。所以美的这次才敢于向消费者做出如此承诺。正是因为有了这种卓越的国际品质和售后服务保障,美的直流变频空调自推出后已经在全国销售了50万套。

让利幅度,一定让消费者满意

具体到此次美的空调期货概念的提出和启动,张松的自信可谓满满。张松说,美的这次活动的目的很明确,就是让消费者全方位享受美的空调的国际品质和无忧虑服务。包括上周开展的无条件退货,美的所有的促销活动,为消费者考虑都是第一位的。按照常规,空调的促销都是集中在五一以后,这样一来最大的弊端就是使得安装售后的服务得不到保障。而安装对于空调来说又非常重要,安装质量影响着空调的使用质量,会给空调的使用造成一定的安全隐患。这次,美的在消费者聚焦的3·15期间推出本次活动,就是要让河南消费者见证,美的空调是您身边负责任的、可以信赖的品牌。

至于本次活动的让利幅度,因为商业机密的原因,现在还不能很明确的告诉大家,但有一点可以肯定,绝对让消费者满意。“现在我只能大致的告诉大家,为了这次活动,美的在河南集合了亿元的市场资源让利消费者,具体的让利型号消费者可以根据自己的喜好自行确定。消费者不妨现在就到美的空调的专卖店先行挑选,等到活动一开始,就可以出手定货。”张松说。

“也正是有了这些底蕴,我个人对美的今年内外销300万套,占据变频空调NO.1的目标有充分的信心。”张松说。

郑州晚报魅力联合 昭元 Studio32 韩国儿童摄影

寻找中韩 形象代言人

昭元 Studio32 韩国儿童摄影 中国形象店

中韩宝贝

评选活动

**0—12岁 均可报名参加
冠军赢取万元成长基金**

程成
年龄: 9个月
兴趣: 看到美女流口水哦!
父母寄语: 快乐一生
网络热度: ★★★★★

2009.3.22日 15:00 天旺广场 昭元studio32开幕梦幻乐party
拍照全额 100%...50%...30% 现金全返还 家电现场全开出

报名热线: Tel/86-371-6367 5777
中国·郑州东风路天明路交汇处天旺广场三楼