

本版电子信箱: zzwbcy@126.com

吃快餐

星期天中午,我们一家三口走进了一家快餐店。

我和老妈刚找好位置坐下,老爸就买来了“全家福”“来一桶”,还有冰淇淋和儿童套餐,一张小桌子摆得满满的。正吃时,突然,我看见我们班上的同学李强也来了,与他一起来的还有他的爸爸妈妈。李强的爸妈都是外地农村来郑州打工的农民。别看李强是农民工的孩子,学习可好了,前几天期中测试,门门功课都在90分以上,每次考试都在前三名!“俺爸俺妈奖励我哩,要不,会舍得带我来这里?”李强和他妈一边在我们旁边的一张桌子边坐下,一边满脸兴奋地朝我解释。

这时,李强的爸爸已经把买好的东西端来了,我一瞧,仅有一套儿童套餐。原来,他的父母舍不得吃,专门是给李强买的。也许李强是头一次来,不知如何下手,他的爸爸便教他如何用汉堡纸包着汉堡吃。只见李强狠狠地咬了一口,直叫好吃,并让他爸也尝尝。“儿子,你吃吧,我和你妈不喜欢吃这外国的洋口味。”他爸边说边把儿童套餐向他跟前推了推。

李强吃完儿童套餐,似乎还没过瘾,咂咂嘴,对他爸爸说:“我下次要是再考第一,你们还会奖励我来这里吗?”

他爸欲言又止,他妈却接上了话:“儿子,你要是再考第一,妈妈就奖你两个又大又圆的茶鸡蛋……你知道吗?今天这顿快餐,就花去你爹半天的血汗钱啊!”这时,我看见李强“啊”了一声,低下头来,默默无语,脸上的笑容顿时消失得无影无踪。

看着这一切,我不得一阵心酸:我们城市里的孩子,吃快餐已经成了家常便饭,而对于李强却是一次难得的奖励…… 郑州外国语学校二(2)班 梁茜雯 指导教师:梁永燕

我是警察你是兵

我爸爸是一名优秀的警察,他身着警察的制服,头上戴个大檐帽。我每当看到爸爸穿着那套深蓝色的警察制服,心里就痒痒的。

星期天,爸爸出去办事了,我偷偷地穿上爸爸的制服,下楼了。看到我穿着袍子般的制服,正在玩捉迷藏的小伙伴们都围了上来。我看小伙伴们都来到这儿,就说:“今天我们玩一个游戏,名字叫我是警察你是兵!”我又说:“游戏规则是,第一项训练跑步,一二一,一二一……正步走,第二项练习站军姿。”我高声喊起口令:“稍息,立正,向右看齐,向前看!”我走到小明跟前,见他肚

子撅着,我说:“小明,挺胸,收腹。”小明站好后,我又命令,向右转,起步走,一二一,一二一,立正。走了一会儿,我看小伙伴走得不错,又命令:“现在休息十分钟,过十分钟集合。”十分钟过去了,我又一声令下,大家都站了起来。正当我们的训练快结束的时候,爸爸回来了,他看我穿着制服训练小朋友那股神气劲儿,笑了,连连夸奖:“你真像一名警察。”

这一天,我真正当了一次警察,教小伙伴练军姿,还受到了爸爸的夸奖,心里别提有多开心了。

郑大附小四年级四班 贾晋豪 指导教师:徐光华

我和爸爸下象棋

我喜欢下象棋,已经成为象棋老手了。晚上,我写完作业,对爸爸说:“老爸,咱俩儿杀一盘?”“好啊,尽管放马过来。”于是,我高兴地摆开象棋,摆好棋子。

比赛开始了,我飞象,爸爸跳马;我移车,爸爸移炮;我跳马……第一局,我赢了。我沾沾自喜,心想:今天的比赛我赢定了。

第二局开始了,我飞象,爸爸移炮,我跳马,爸爸移车;我挺兵,爸爸却把炮往前提了两格。我谨慎起来:爸爸有什么阴谋?我还是小心为妙!“好!”我喊道,爸爸被我诈晕,中了我的计,车竟移到了我象口里。我的象一飞,爸爸的车也死了。我们就这样你来我往杀得难

分难解,十分钟过后,爸爸只剩了两个炮、两个象和两个士,而我车马炮样样俱全,我得意起来:“哈哈,老爸就要输了。”爸爸看了一眼哼着小曲的我,提炮当顶,两炮连环,而我还在那边撒欢呢。爸爸说:“别得意了,看看你的老将!”我不由得一惊,一看自己的大营,老将正可怜兮兮地缩在一角被老爸双炮将死了。我眼看着大好的形式葬送在自己轻敌的思想之下,不由得大呼可惜。

唉,不论在什么时候,都要有一个清醒的头脑,不能骄傲,不然就会前功尽弃,后悔莫及呀!

郑州市管城区南十里铺小学六一班 刘程磊 指导教师:崔遂枝

“笑掉大牙”

七岁时,我和爷爷闹了一件让全家人一提起就笑个不停的事。

那天傍晚,我和爷爷吃过饭,先到邻居家坐了一会儿,接着就回家看电视。那时,我们正在看一部搞笑的电视剧。电视剧中一个个搞笑的故事和演员们滑稽的动作表演,逗得我和爷爷笑个不停。

突然,我看见爷爷嘴里的牙齿已所剩无几了,就一本正经地对爷爷说:“爷爷,你以后不能再笑了!”“为什么?”爷爷惊讶地问。

“俗话说‘笑掉大牙’,您现在已经没几颗牙齿了,再笑几下不就掉一颗也不剩了吗?”我说得头头是道。爷爷听了又“哈哈”笑起来,这下可把我急坏了,我连忙走到爷爷身边,用手捂住他的嘴,焦急地说:“爷爷,叫您别笑了,您还笑,您真是要让牙齿掉光才甘心吗?”我说话的口气特别认真,简直就是孙子在教训爷爷。

“你这傻孩子,怎么乱用词语啊!”爷爷接着说,“‘笑掉大牙’这个词是说有人做了傻事或蠢事后,别人无法形容自己笑的程度。”说完,爷爷又爽朗地笑了起来。

听了爷爷的话,我似懂非懂地点了点头,再看看爷爷的牙齿,和刚才一样,一颗也没掉。

郑州经开区外国语小学三(2)班 邢华伟 指导教师:姚辉

学滑板

今天我有了一块滑板,这是我长久以来最想要的一个礼物。

我的滑板是绿色的,边沿和后半部分是黑色的,滑板上面有好多的防滑点。晚上,我迫不及待地想学滑板。学了一会儿,我爸爸见我一直学不会,就走过来:“来,儿子,让老爸教你。”谁知我爸爸刚上滑板不到一秒钟,就“扑通”一声摔了个仰面朝天,尘土飞扬。我爸爸一摔就半天爬不起来,让我和妈妈笑得肚子好疼啊!

郑州市伏牛路小学二(3)班 刘博文

命题
麻辣烫

本月命题
身边趣事
下月命题
说说我自己

逆势投资 扩大就业 引领消费 放大内需

苏宁逆势再掀连锁狂飙 五一开店 50 家

作为每年上半年最大的销售旺季,五一黄金周历来备受厂商和消费者的重视,特别是在今年的经济环境下,五一黄金周成为刺激消费、扩大内需、强化信心的战略节点,为此,部分企业也在五一黄金周出台了一系列强有力的措施,其中中国家电连锁领导企业——苏宁电器宣布将在五一期间逆势开店 50 家,打响了领跑行业加速发展、全面拉动五一黄金周消费的头炮。

50 店盛张 苏宁连锁规模突破 850 家

五一、十一黄金周历来是中国家电连锁的开业高峰期,自 2006 年五一黄金周苏宁一天开出 27 家门店以来,每年的这两个节点苏宁都会开出不少于 30 家门店,其中 2007 年十一和 2008 年五一苏宁更是连续开创了同时开业 52 家门店的行业记录,五一、十一也成为行业公认的“苏宁时间”。

今年五一黄金周,苏宁将在全国各地新开重装店面 50 家,依旧延续着与过去几年历年黄金周的开店速度,其中包括 24 家新开门店和 26 家重装门店,苏宁全国门店数量将突破 850 家。

苏宁前期发布《中国农村家电消费调查报告》时已经提出了将加大三四级市场的拓展力度,随着国家“家电下乡”的全面推进,苏宁此次五一开店对三四级市场的“真空”区域明显较为侧重,将在河南南阳、长春白城、河北邯郸等三四级市场新开出超过十家门店。而在上海、广州、南京、深圳、重庆、西安等连锁发达城市,苏宁依然存在足够的市场空间落子布棋进行五一的开店,其中仅上海一地五一新开

店面就达到 3 家。

在 3 月底,苏宁对外正式启动自建店计划,其基础在于苏宁已经制定了明确的一整套第五代自建店的标准,在以前 3C+ 模式的基础上进行了进一步的创新和突破,围绕消费者体验在物业软硬件、购物环境、产品展销和服务等方面都进行了全面的升级。此次五一大规模开店计划虽然没有自建店落成,但相当一部分旗舰店将以此为契机将自建店的经营标准进行合理移植,进一步优化门店的质量,如南京的山西路旗舰店、宁波的天一广场旗舰店、深圳华强北群星广场旗舰店、成都春熙路旗舰店等中国家电连锁排名前十的旗舰店,都将在五一期间进行重张,给消费者创造全新的消费体验。

在河南市场,苏宁电器 2009 年连锁发展将全面发力。五一期间除了新进驻三四级市场南阳市新华城市广场店盛大开业之外,洛阳南昌路国际贵都店也将迎来开业。于上周开门纳客的郑州花园路中环店、大学路店五一期间将迎来正式开业,四店同开再创河南家电行业新纪录。

逆势突进 稳步推进全年 200 店计划

虽然苏宁依然保持了以往黄金周的连锁增速,但从行业来看,受经济环境以及部分企业内部调整的影响,今年家电连锁发展势头明显呈减缓趋势,据市调数据显示,今年五一全国家电零售企业新开门店不超过 50 家,创五年来历史新低,苏宁的连锁扩张成为行业唯一的亮点。

早在去年年底全球金融危机扩散期间,

当其他业内企业宣布中止或缩减开店计划的时候,苏宁就已经制定了“积极防御”和“主动出击”两手抓的市场战略。据苏宁电器总裁孙为民介绍,“积极防御”是指加强内部的成本集约和效率提高,进一步强化后台建设和管理水平,重视单店产出,增强对市场的预见能力和风险控制水平,自建店模式就是成果之一。而“主动出击”则是从苏宁三年攻略目标和当前的连锁布局出发,在二三级城市继续大力推行以旗舰店为核心的旗舰店战略,在三四级市场则加快布点,填补市场空白,继续保持前两年的增长水平,争取超额完成 200 店的 2009 年开店计划,全年店面数量突破 1000 家。

对于此次五一集中开店的大手笔,孙为民表示,苏宁之前一直坚持自主开店的原则,在一二三四级市场还有很多市场空白点,覆盖密度还没有达到理想状态,今年的市场环境虽然对销售有一定冲击,但与此同时投资成本和竞争成本也已经大大降低,对于苏宁这样已经具备规模优势、管理优势、单店效益优势和强抗风险能力的企业来说,大规模开店完善连锁平台是最佳的时机。他强调,黄金周是每年销售最好的时期,此时开店对于店面回报、厂商信心、消费者认知等方面都有很大的好处,此次五一的集中开店也是第一季度连锁发展成果的一次集中体现。

领跑行业 苏宁投资发展就业三不误

苏宁五一开店 50 家的大手笔,不仅是对于自身全年 200 店规划的一次大幅度推

进,同时对于民营企业、零售企业都是一个树立典范、提振信心的生动教材。

苏宁电器董事长张近东在今年两会期间曾表示,在当前的经济环境下,大企业应该承担大责任,在加大投资、坚持发展、扩大就业、提振信心、扶持中小企业生存等方面承担起更多的使命,而逆势大规模开店无疑是张近东此番观点的有力注脚。

据业内连锁专家评测,家电连锁新开一家门店除了需要一定投资外,在管理、销售以及后台配套服务人员平均需求在 200 人左右,苏宁的五一开店计划直接间接创造的就业岗位也将超过 5000 个,全年 200 店的连锁规划也是苏宁去年底宣布今年招聘 36 万人的主要依据。

同时,门店开业、重张是家电促销的重要节点,是厂商加大市场投入的重要载体,也是拉动消费者购物的重要诱因。因此苏宁此次五一黄金周开业、重张的门店就得到了国内外厂商的高度关注和支持,在货源和资源上都给予了额外的倾斜,这将对整个市场的火爆起到极大的刺激作用,有助于家电厂商和消费者对于市场信心的回升。

苏宁五一开店 50 家的大动作所带来的影响还远不限于此,它对于整个产业链,甚至于中国制造业,其影响都将是积极的、深远的、值得探讨的,它对于内需的拉动也符合国家产业政策,苏宁对此做出了率先的响应并付诸实践。在这一过程中,苏宁作为中国家电零售渠道的龙头企业的风范与气魄再一次得到了有力的证明。

钟飞