



中石化首席专家周若洪：油价调整仍然没有到位

中石化咨询公司首席专家周若洪表示，6月30日零时起对汽、柴油的价格上调基本是按照成品油定价机制进行的，但是价格调整尚未到位，原油炼制企业仍面临生产经营压力。周若洪说，虽然这次的调价幅度比上次还要大，但根据《石油价格管理办法》，价格的调整仍然没有到位。在这个调价期内国际市场原油价格上涨了约10美元/桶，按定价机制测算，汽、柴油出厂价(不含税)应调整1000元/吨以上，此次只上调了600元/吨。

超常阅读

2008年度河南省招商引资专项资金拟支持项目公示

□晚报记者 徐刚领

本报讯 昨日，记者从省商务厅了解到，根据河南省财政厅、河南省商务厅印发的《河南省招商引资专项资金管理暂行办法》，省财政厅、省商务厅对2008年度申报项目进行了认真评审，并报省政府批准，确定了先进单位和重大项目、研发机构的奖励、资助意见。现按要求予以公示，以接受社会监督。如有意见和建议，请及时向省财政厅或省商务厅反映。公示时间：2009年6月30日~7月9日。

新加坡RH河南总部落户二七区

□晚报记者 辛晓青 通讯员 阚安生 王天明

本报讯 昨日上午，新加坡RH能源有限公司河南总部正式落户二七区。新加坡RH能源有限公司是涉及石油化工技术服务工程的企业，上市以来，营业额逐年攀升，2008年销售收入达3.4亿元。

上半年全国期货市场成交额近50万亿元

□晚报记者 徐刚领

本报讯 昨日，记者从中国期货业协会了解到，今年1至6月份全国期货市场累计成交期货合约839922388手，成交金额为492967.11亿元，同比分别增长45.5%和40.83%。据悉，郑州商品交易所6月份成交量为22270964手，成交金额为8431.38亿元，分别占全国市场的13.61%和7.64%，1~6月份郑交所累计成交量为186399838手，累计成交额为65960.82亿元。

杰克逊唱片卖断货 铁杆“粉丝”网上抢购

□晚报记者 程国平 实习生 薛意茹

本报讯 流行音乐天王迈克尔·杰克逊突然去世，让全世界的歌迷大感震惊，他生前的专辑在许多地方被歌迷疯狂抢购。昨日，记者走访了我市几家大型音像店发现，杰克逊的音像制品卖断货后，音像店又继续进货。

不少音像店正追加订货

“杰克逊去世后，周边学校好多学生来买他的经典专辑，之前的各种存货近30张，一天内全部卖完。”桐柏路回音壁音像店负责人说，看

到这商机后，他已于周末向配送部门追加了部分热销唱片，会很快到货。

同样的情况也在我市其他几家大型音像专卖店出现，无论是杰克逊的正版CD，还是其演唱会的DVD都出现了“抢购潮”。“店里的十几张库存两天就卖完了，我们已经追加了二三十张订货单，尤其是他最著名的五张个人专辑。”大石桥七中附近一家音像店老板告诉记者，前来看唱片的多是一些学生和年轻情侣。

众“粉丝”上网抢唱片

杰克逊的“粉丝”小王说，因为市面上杰克

逊的专辑暂时断货，并且也不够全面，所以许多铁杆粉丝都去网上淘片。“卓越网为杰克逊开了专题，里面专辑很全，珍藏价值也高，杰克逊的中文网也组织了团购，还有统一印发的衣服。”

记者在网发现，卖家动作非常迅速，已有网店在杰克逊死后第一时间推出专门的纪念T恤，比如网店开售的“MJ50——永远的迈克尔杰克逊粉丝纪念T恤”。记者在搜索栏中键入关键词“杰克逊”，淘宝上立即跳出近7000件相关商品，涵盖书籍、唱片以及纪念服饰多个种类。

电视购物，忽悠你没商量

□晚报记者 李亚洁 通讯员 赵正银

本报讯 “我这几天连接3个中奖电话，奖品都是劳力士表，结果全是骗人的。”昨日，市民黄女士向二七工商局投诉。近日，郑州市二七工商分局连接5起因电视购物引起的投诉，原因多是产品与宣传不符，或是假货，要么是不按承诺退货，或是没有产品检测证书，还有的是购物发票上提供的电话号码是假的。

连接3个中奖电话

黄女士说，她先是接到一个电话，说她在电视购物中抽得大奖，赠送一块劳力士表，且全国只有20人抽到这个大奖。这种表市场价5万多

恭喜你中奖了，劳力士手表一块

电视购物四大难题

元，公司是直接从厂家提的货，厂价1万多元。赠品个人要缴20%所得税，公司为她缴了16%，黄女士只需缴4%，即780元。5天后，劳力士表寄到了，谁知道打开包装盒一看，手表的做工十分粗糙，说明书全是外文，更无质量检验证书，开具发票是香港某珠宝商行，按发票上的电话号码打过去，结果该号码根本不存在。更可气的是，接着3天内又接到两个电话，同样是说她中了特等奖，奖品是劳力士表一块。黄女士气不打一处来，说你们的劳力士表是不是不值钱，可以连续奖励我3块？对方则称，可能是他们搞错了。之后，黄女士打电话要求退货退款时，对方已不接电话了。

工商部门提醒消费者，电视购物存在的问题很多，退货难、维修难、调解难、维权难是电视购物维权时的四大难题。因为在电视购物中，对方接到退货信息后，多采取拖延时间的办法，熬过7天退货期限；产品没有售后服务保证，有了问题根本无法维修；电视购物开具的发票多是假的，造成工商部门无法调解；另外，电视购物大都在外地，一旦发现问题，消费者也只能通过电话“解决”，一旦无法解决，大多也不愿为了几百元的损失再费时、费力、费钱去讨说法，最后只好自认倒霉，不了了之。

劈波斩浪 赢领中原 7.17“永乐大典”之创新篇

09上半年在炎夏酷暑中已经划上圆满的句号。回首过去的6个月，全球金融危机阴霾笼罩，国内经济疲软。但半年盘点，河南永乐电器依然笑傲中原：超额完成半年任务、集团46个分部排名第三；在河南家电零售行业，一马当先，领先第二名竞争对手33%。河南永乐，又前进了一步。十年风雨历程，河南永乐一路劈波斩浪，创造了无数商界神话。用河南永乐人自己的话讲：“十年，永乐电器依靠自力更生、自我突破，在毫无现成经验可以借鉴的情况下走出了一条艰难的跨越式发展与创新之路。”永乐电器在探索中坚毅前行，书写了一个又一个传奇，成就了无敌王者的风范。同时也将迎来更加灿烂的明天！

低价策略，引领行业变革

2000年，永乐在河南首创家电量贩的经

营模式，绕过各级代理商直接从厂家进货，在家电流通业内首创脱离中间商，首创包销定制。大大降低了经营成本，巨额的商品采购又为永乐赢得了供应商的价格支持。得益于这种经营模式的优越，永乐在河南地区具备了强大的价格优势。据当年的一位消费者介绍，那时候，很多郑州市民都选择去永乐买电器，就是因为同样的产品，永乐的价格比其他商场的价格要低一到两成。可以说“价格”是永乐电器经营发展中锋利的利器之一，永乐每到一处开店，都引起当地家电零售价格“雪崩”，在永乐的冲击下，当时的百货店以及电器批发店，纷纷走向没落。家电量贩式经营的永乐依靠低价完成了业态替换。

劈波斩浪，成就行业之峰

近年来，永乐在保证价格优势的前提下，

更强调提高产品的档次与技术含量，增加产品品类，更符合个性化要求，并逐步扩建区分传统综合类家电和数码、手机、IT类商品卖场。2002年以后，永乐推出一系列创新意义的服务措施，推出市内免费送货安装、建立顾客档案、实施电话回访、厂商联保、家电维修等服务措施。这不但突出了永乐专业化服务特色，同时也极大程度上方便了消费者，多项成为行业首创，永乐还由此被评为“售后服务信得过单位”。成为消费者心目中的电器专家、服务行家。在营销方面，永乐成功推出的“1分钱彩电”、“家电论斤卖”等轰动全国的营销事件，至今无人能超越这个高度。可以说，永乐的每一次举措都是行业中的一次劈波斩浪的创举。

创新是每个市场领导者必须承担的重任，创新也将促使强者更强。十年创新路，让永

乐电器不断成长与壮大。河南永乐负责人表示，永乐电器的每一次长足进步，都离不开河南老百姓的关心和支持。2007年7月17日，河南永乐迎来十周年盛世华诞，为了回报社会感恩消费者，永乐电器将倾城答谢，敬请期待……



预售证号：(2008)郑房管预销字第2298号

2 万元/套

可办公/可商铺/可展示

办事处/总代理/商贸公司经营总部

纯钢结构 / 知名品牌电梯 / 500平米挑高大堂 / 索克物业

紫荆商务区 / 可办公的SHOP / 可经营的OFFICE

二七塔正东2500米

地址：郑汴路与东明路交汇处西北角 抢购热线：6890 6777 / 6665 3777