

挂职大学教授帮农民“吆喝”卖猪肉,一天卖了600多公斤 12名郑州市民“认养”兰考土杂猪



何慧丽向市民推销猪肉。

□晚报首席记者 张锡磊/文 贾俊生/图

本报讯 7日10时,兰考县三义寨乡南马庄村村民付玉平,驾驶着载满土杂健康猪肉的农用车来到鑫苑名家社区,随他而来的还有兰考县南马庄村的文艺队,敲锣打鼓。兰考县委常委、中国农业大学教授何慧丽也早已等在这里。何慧丽称,她主要目的不是卖猪肉,而是来普及人们的健康消费理念。

卖猪肉活动分为“说猪”、“卖猪”、“认猪”3个部分。何慧丽说:“我是一名挂职干部。这次帮助付玉平卖猪肉,目的不只是卖猪肉,更重要的是让市民逐渐接受健康消费的生活理念。”

“快乐的猪是健康的。”付玉平还把他养猪过程中悟到的道理写成了口号,张贴到了展板上。他对围观的居民说,他家共养有数十头猪,其中的10头是用自然养猪方法饲养的,用野菜、植物根茎等喂大的,没有用任何添加剂,养

了9个多月才长到100公斤。其间,他有空就给猪挠痒痒,对猪说话。其他几十头都是按照现代的饲养方法饲养的,三四个小时就长到100公斤。“用自然养猪法饲养比现代养猪法饲养,成本要高一倍”。

“我觉得很值。”居民李先生一下子要了10公斤土杂健康猪肉,花费了400元。

何慧丽说,所谓“认猪”,就是让市民与农民土杂猪签订认养协议,认养健康土杂猪的市民需要提前支付定金500元。协议规定上有这样的条款:市民认养的土杂猪,必须是喂纯自然的或只经物理加工过的饲料,不能喂任何添加剂;饲养期不得少于9个月;养猪户还必须对养殖过程作详细记录,随时接受认养者的实地查访。

昨日下午,何慧丽兴奋地说:“今天战果不错,共带来了8头猪,6头被买走,总共算下来有600多公斤。另外还有12位市民签订了土杂猪认养协议。”

热线一响 记者追访

67659999

您有新闻线索,还可以这样告诉晚报:

QQ: 66534952

东区热线: 60955255

如果您拍到现场画面

发邮件到zkd_tp@sina.com.cn

空调拆下来,人“悬”在8楼了

□晚报首席记者 徐富盈 实习生 何涛/文
晚报记者 王银廷 实习生 张郁/图



空调主机是拆下来了,可人却被困在8楼的平台上。



消防官兵和房主一起将搬家人救回屋内。

本报讯 前天,一搬家公司员工拆楼外空调主机,被困在楼外窄窄的阳台上,两小时无法出来。

前日13时40分,在东风渠东侧的渠东路,圣菲城小区一栋高层8楼的一个窗口处,悬着一个空调的主机,屋内一男子正拉着拴空调的绳子,另一男子站在放置空调的窄窄的阳台上,无法从窗口爬入屋内。赶到的消防支队特勤二中队的10多名消防队员正在分头救援。

搬家的刘先生介绍,11时30分许,3名搬家公司的员工负责拆楼外的空调主机,其中一名青年拴了安全绳后爬到窗外,把空调主机卸下来抬到窗口,但因为窗口太小,里面只能站一个人,他们费了很大劲也没有把空调主机拉到室内,空调主机就一直悬在空中,青年无法从窗口爬入屋内,他们就拨打了119。

最终,消防队员把被困两个多小时的男子从阳台上解救出来。 线索提供 闪先生

成套化、低碳化、个性化、智能化 海尔引领 2010 家电市场新趋势



2009年国家相继出台了家电下乡、以旧换新和节能惠民工程等一系列刺激政策,使得家用电器行业保持了全行业整体转暖回升的态势,海尔集团以骄人的销售业绩领跑09年家电市场,并于2009年底获得白电品牌全球第一的殊荣。

2010年新年伊始,海尔集团零售额再创新高,以83%的增幅继续谱写09家电“第一”辉煌。业内人士分析,海尔取得这样的成绩源自对现代社会消费者需求的准确把握和领先满足。在低碳生活大背景下,海尔将以成套化、低碳化、个性化和智能化的先锋产品引领2010年家电市场的“四化”趋势,让消费者乐享品质生活。

选购家电成套化

目前成套购买家电已然成为一种消费潮流,元旦期间全国各大卖场的销售均呈现出成套购买的强劲态势。据了解,目前“80后”群体正逐步步入结婚大军,构成了现今家电市场的消费主力。这一群体具有鲜明的时代烙印,他们最突出的特点就是:有个性、有思想,把握最前沿的消费理念,将努力追赶潮流作为一种生活风尚。较之传统的频繁逛商场来逐一挑选适合自己的家电的消费方式,“80后”群体更青睐于便捷的消费方式,并且要有国际水准的服务商来提供“一步到位”的高品质家电和专业

服务。“不用东奔西跑就能一件件挑齐,而且风格、功能还都能搭配到最好,省心省力又省时,还又赶时髦,海尔的成套购买方案真是为我们量身打造的一样。”刚刚选购完海尔整套家电的刘小姐告诉笔者,这也是为什么家电成套购买风靡消费市场的主要原因。在生活节奏日益加快的今天,省去繁琐,一步到位的成套选购无疑是最理性而又超值的消费首选。

绿色节能低碳化

2009年的哥本哈根气候大会被誉为拯救地球的机会,凝聚了世界人民对环境的共同关注和努力,伴随着哥本哈根气候大会的召开,“低碳”已经成为中国乃至世界经济发展的主题之一,加之美国灾难大片《2012》的震撼登场无疑又强化了人们生存希望。业内人士分析,在低碳生活的潮流下,作为制造行业的家电企业,应当向产业升级,优化节能技术的方向转型。作为全球第一白电品牌的海尔,率先在全球掀起绿色节能风潮,立志在2010年中国家电市场上将“低碳”进行到底!

近日,笔者在郑州各海尔专卖店了解到,海尔目前主推的变频系列家电销量非常好,主要是变频系列产品的绿色节能这样的附加功能给消费者、社会、环境带来三方受益的良好生态循环。

据家电专家介绍,海尔变频系列家电拥有低电磁辐射更环保、低速运转更稳定、安全等技术优势,实现了噪音小、用电少、效果好、寿命长等优势。比如,采用无级变频技术的海尔冰箱实现节能新突破,10年就能为消费者节省上千元钱的电费;海尔无氟变频空调创新性地实现了世界领先的PAM脉冲调幅技术、180°正弦波直流变频技术和第三代涡旋压缩机技术的完美

融合,实现“2分钟速热”稳居行业能效之冠;而海尔洗衣机的“S-D芯变频”技术又是行业独创,它能使电机没有碳刷的摩擦,彻底实现“静音洗衣”;获得最佳推荐之星的海尔模卡LED电视,通过高效电源、LED冷光源等先进技术,节能达到40%,待机功率低于0.1W。如果全国用户使用海尔模卡LED电视,每周就能节省2亿度电!……海尔一系列的低碳化产品正是海尔践行绿色环保理念,助推低碳潮流生活的有力彰显。

产品凸显个性化

商务部的中国制造广告片彰显了“中国制造”已经走向世界,中国已经完全融入国际合作中。在国际化浪潮的冲击下,中国公众也越来越重视个人价值的凸显,就消费观念来讲,对产品的选择要满足自身个性化的需求。麦肯锡调查显示:“21世纪的中国消费者能挣、敢花,但前提是你的产品要彻底满足他的个性化要求。”如今家电产品的颜色早已突破传统的黑白灰,向更加个性和大胆的艺术化方向发展;设计上与欧美国际审美风格接轨;性能更加注重美好生活享受。

据中国家电业内专家表示,2010年的家电市场,消费者的个性化需求要求企业必须要进一步细分市场。这一点,业内表现最出色的当属海尔。海尔一直以来将领先满足消费者需求作为企业发展的根本动力,以最快的速度为消费者提供个性化的产品。

笔者在苏宁、大中、五星等卖场了解到,海尔推出的色彩绚丽、真彩视窗、语音留言功能的意式三门冰箱;针对小户型和现代城市人洗衣习惯而设计的超薄滚筒洗衣机和大容量洗衣机;适应城市快节奏生活的“2分钟速热”无氟变频空调……这一系列的新品满足了现代都市生活个

性化需求的方方面面,并在2010年新春迅速实现市场占位,同比销量实现83%的增幅。

家居生活智能化

在21世纪的数字化时代,先进的计算机集成技术为各行业突破传统的行业技术,创造现代社会的综合服务平台,实现产业升级提供了坚实的技术保障。随着数字技术的发展,现代家居设备的升级也呈现出数字化、高度智能化的发展趋势。

作为中国家电的行业翘楚,海尔早在2006年的青博会上就推出了U-home系列成套家电,通过整合计算机技术、网络通信技术和综合布线技术,将与家居生活相关的各个子系统有机结合。海尔U-home家电将远程遥控家居生活的智能化变成现实,实现了“家,随时在身边”的理想生活。专家分析,2010年智能化家电将再次书写辉煌,成为家电主流趋势之一。

近日在美国举办的第四十三届国际消费电子展览会(CES展)上,海尔推出的全球首台“无尾电视”采用先进的WiTricity的无线电力传输技术,不用电源线、信号线、网线,省去了家中众多电源连线带来的种种不便。此次CES展会云集了苹果、索尼、三星、海尔等国际消费电子巨头,是国际大企业进行品牌角逐的战场。与会的国外媒体将海尔“无尾电视”看作是中国企业开始从“中国制造”迈向“中国创造”的标志性产品。以海尔“无尾电视”为代表的电子消费品是2010年家电市场的先锋产品,为消费者未来的家居生活提供智能化享受,引领现代生活的进一步升级。

刚刚获得全球白电第一品牌的海尔,在2010年将为消费者提供凝聚时代性、国际性和超值性的产品和服务,引领2010家电市场“成套化”、“低碳化”、“个性化”、“智能化”的趋势。

樊无敢