



“十大镇馆之宝”评选表

投票表格，包含01-29个选项，每个选项后有一个方格用于勾选。

姓名：_____ 身份证号码：_____ 联系电话：_____

三峡博物馆地址：重庆市渝中区人民路236号 邮编：400015

三峡博物馆与本报重磅联手

“十大镇馆之宝”请你定夺

本报讯 从今日起，市民可以参与评选自己心仪的文物珍品了。重庆中国三峡博物馆与本报独家联合，将陆续推出该馆收藏的29件国家一级文物，以市民投票的形式，最后评选出10件文物，作为该馆的“十大镇馆之宝”。

登专家对候选文物的详细介绍，请读者、市民投票10件你心目中的“镇馆之宝”。届时三峡博物馆大厅内将专设投票箱回收选票。另外，读者还可以通过本报网站...

29件候选文物的展示，每件文物配有编号、名称、材质和年代。例如：1. “巫山人”左侧下颌骨化石，石，远古时代；2. 磨制钻孔石铲，石，新石器时代；3. 乌杨网，石，汉魏；4. 景云碑，石，东汉；5. 车马出行宴乐图画像石，石，东汉；6. 《皇宋中兴圣德颂》摩崖，石，南宋；7. 玄宫之碑，石，元；8. 三羊尊，青铜，商；9. 鸟形尊，青铜，战国；10. 虎钮錡于，青铜，战国；11. 曾侯乙雨钟，青铜，战国；12. 延光四年摇钱树佛像，青铜，东汉；13. 偏将军印章，金，西汉；14. 腰带扣饰，金，南宋；15. 说唱俑，陶，东汉；16. 鸟形器，陶，东汉；17. 粉青凤耳瓶，瓷，南宋；18. 釉红缠枝花纹瓷碗，瓷，明早期；19. 何朝宗制观音像，瓷，明；20. 院画图册，绢本，南宋；21. 仙山楼阁团扇面，绢本，元；22. 唐寅临韩熙载夜宴图卷，绢本，明；23. 王宠行书诗卷，纸本，明；24. 邹容家书，纸质，近代；25. 中国社会主义青年团旅欧支部团证，纸质，近代；26. 杨闇公日记，纸质，近代；27. 告内缙将土电稿，纸质，近代；28. 政治部文化工作委员会成立招待会签名，纸质，近代；29. 江竹筠烈士的遗书，纸质，近代。

王川平：评选绝对体现市民意志

三峡博物馆为什么要评选“镇馆之宝”？而且还把最终表决权交给了市民手中？对此，市文化局广电局副局长、重庆中国三峡博物馆筹备组组长王川平称，原因很简单，就是通过市民的参与，体现出三峡博物馆的亲民特色，使之真正成为市民自己的博物馆和知识殿堂。

1月份，渝中区人大傅奇志同志向市人民政府建议征集办提出了《关于重庆三峡博物馆应拥有镇馆之宝的建议》，在全市开展一场讨论，由市民和专家来打分，评选出该馆的镇馆之宝。这一建议得到市委书记黄镇东和市长王鸿举的首肯。

市民评选创先例

据了解，这种由市民评选博物馆“镇馆之宝”的方式在全国博物馆中尚属先例。王川平告诉记者，三峡博物馆的目标除了成为“西部领先、全国一流、世界影响”的博物馆外，更要成为既见物又见人，真正让市民拥有话语权的市民博物馆。而这次的“十大镇馆之宝”评选活动，是三峡博物馆亲民活动的第一个重要活动。

相信市民鉴赏能力

“镇馆之宝”要充分体现博物馆的收藏特色和文物价值，是件严肃而谨慎的事情，把这种疑虑交给市民会不会不妥？对于记者的疑虑，王川平称完全没有必要，“首先，这29件文物是18位文物专家经过慎重考虑推介出来的，每一件都是国家珍贵文物，另外，我们相信重庆市民的知识和素养，尤其是开馆以来，市民参观三峡博物馆时表现出来的对文物知识的向往和对博物馆劳动的尊重，更是让我们坚定了信心。”

评选建议来自市民

王川平告诉记者，最初评选“镇馆之宝”的建议是来自市民的。据了解，去年

新世纪：“自采”生鲜销量升

拥有40多个门店的新世纪连锁超市，每天仅生鲜猪肉销售就达3万多斤，这么大的市场份额，不愁找不到供应商。然而，近日有知情人士透露，曾经跟新世纪连锁有着良好合作的好几个生鲜供应商，如今已经“下课”了，这是怎么回事？

尝试“自采”生鲜

昨天，新世纪连锁超市采购部负责人接受本报独家采访时透露，目前他们有部分生鲜产品的确是靠供应商供货了，而是自己安排人员到生产基地采购，这样做可进一步降低生鲜的经营成本。

据介绍，到目前为止，他们自采的生鲜商品涉及蔬菜、猪肉和部分时令水果，但自采的生鲜产品只局限在新世纪连锁旗下加州、建新东路、石桥铺、黄泥坝和杨家坪（两个门店）等少数连锁门店进行销售。

为何只供应少数门店的生鲜产品？新世纪透露，这种“自采”模式早

在两年前就开始酝酿、筹备，也很想自己能采购更多的生鲜产品，但时至今日，仍有很多客观条件不成熟。尽管如此，新世纪连锁超市还是提出了“渐进式”战略，从今年三月份开始，逐步扩大生鲜的自采品种和数量，力争在今年年底前，使新世纪连锁主城区所有门店的生鲜产品靠自己采购，而不再依赖供应商供货。

商品降价空间大

这样做能带来多大效果？记者调查发现，一些蔬菜的价格低得“离谱”，如市场价为0.6元/500克的青椒，在新世纪连锁杨家坪店只卖0.18元/500克。这么大的价格差距，顾客几乎天天都排队抢购。

新世纪连锁超市负责人称，实行“自采”，少了供应商这个环节，卖出去的商品价格自然低得多，比如生鲜猪肉的降价幅度在一元左右。这些优势，不仅让他们在市场竞争中赢得了很多筹码，也使试点的几个门店的生鲜销量成倍攀升。



老总访谈

将“自采”进行到底

自采自卖这种模式在国外超市业态常见，进入重庆后能否适应水土？敢于大胆尝试的超市又如何挑战它？身为新世纪百货连锁经营有限公司副总经理秦慧女士向记者透露了心声。

记者：自采生鲜经营超市，跟以前有哪些不同？

秦总：最明显的感觉是，商品更好卖，同时感到身上的担子更重了。记者：超市的销量既然上去了，为何你的担子还更重？

秦总：这个目标无法给出一个时间表，因为“自采”这种方式十分考验一个零售企业的多方面能力，不然很多同行早就开始实施了，特别是处在重庆这个特殊的市场环境。但我们会尽所有的力量，提高自己的采购能力。

记者：对“自采”而言，重庆市场有什么特别之处？

秦总：这主要表现在：一是重庆农产品（如蔬菜、水果等）主要还是以农户生产为主，规模化生产的农产品生产基地很少，企业想跟当地政府“订单农业”都很难。之前，我们先后跟一些地方农业部门签订了合同，后来都因为农户较分散，导致农产品在流通管理上疏漏很多，结果是不欢而散。二是有些生鲜产品的市场准入门槛很高，比如猪肉，我们很想自己投资建一个屠宰场，但按有关法规，这种想法是无法实现的。

记者：那何时才能实现这个目标？

秦总：我的压力主要来自是市内“采买”基地少，而且采买人对产地行情把握不够准确，基地的商品品种单一。同时感到人才紧缺。

记者：你说的这些瓶颈会不会成为“自采”实施的最大障碍？

秦总：这还是不会，因为我们一边尝试，一边在寻求解决问题的方案，最终让新世纪所有连锁超市里的生鲜都实行自己采购，从而让市民能买到更实惠的商品，这是我们的目标。

市场分析

超市“自采”生鲜是否会成趋势？

像新世纪连锁这样通过“自采”来降低商品价格，对竞争对手构成的压力是显而易见的，这会不会引来同行的效仿，从而让“自采”生鲜成为超市一种主流采购模式？记者调查，依赖供应商供货，是超市的“行规”，而靠“自采”的超市极其少见。

被业界公认为具有良好“自采”系统的麦德龙仓储超市，进入重庆后也只有少数海鲜靠自己采购。虽然还有一些外来超市也有同样想法，但至今未见实际行动。

业内人士分析，自采自卖几乎是所有超市渴盼的模式，但目前重庆生鲜产品生产不具集约化、市场信用体系不完善等因素，导致各超市巨头实施起来困难重重。

市场分析

超市“自采”生鲜是否会成趋势？

像新世纪连锁这样通过“自采”来降低商品价格，对竞争对手构成的压力是显而易见的，这会不会引来同行的效仿，从而让“自采”生鲜成为超市一种主流采购模式？记者调查，依赖供应商供货，是超市的“行规”，而靠“自采”的超市极其少见。

被业界公认为具有良好“自采”系统的麦德龙仓储超市，进入重庆后也只有少数海鲜靠自己采购。虽然还有一些外来超市也有同样想法，但至今未见实际行动。

业内人士分析，自采自卖几乎是所有超市渴盼的模式，但目前重庆生鲜产品生产不具集约化、市场信用体系不完善等因素，导致各超市巨头实施起来困难重重。

商城

责任编辑 刘智娟 唐文虎 版式 李宏伟

业界快讯

零售业“八条”自律迎“峰会”

再过三个月，“亚太城市市长峰会”将在重庆举行。涉及百货、超市等数十个零售行业如何抓住这个契机来推销自己？本月5日，市商业联合会发出倡议，各商业企业要主动加强员工培训，大型商场和窗口行业要开展英语100句等知识培训。

据悉，此次倡议内容共有诚信经营、杜绝假冒伪劣、规范价格等八项自律措施。市商业联合会有关人士称，本次倡议活动得到市商委等相关行业主管部门的重视，在“亚太城市市长峰会”期间表现好的商业企业，将有机会参加“重庆商业信用企业”的评审推荐活动。

英皇钟表珠宝进驻远东百货

本月9日，进驻江北远东百货的英皇钟表珠宝新店将绚丽开业，届时，香港知名红星容祖儿小姐也将莅临捧场。

据介绍，在时尚圈内，英皇钟表珠宝拥有六十多年历史，是香港极少数同时能提供多款世界名表及高级珠宝的专门店。此次新开的门店是它在重庆开设的第三家店，也是解放碑商业圈外所开设的首家旗舰店。

行业内人士认为，此次英皇钟表珠宝进驻远东百货，无疑打破了解放碑商圈对高档钟表珠宝市场的垄断局面，名贵的英皇钟表珠宝与远东百货舒适高雅的购物环境相得益彰，将成为江北商业圈的又一大亮点。

杨家坪商圈唱起扩容“三部曲”

日趋成熟的杨家坪商圈还要进一步扩容。九龙坡区商委有关负责人对外透露，由重庆工商大学主刀的《九龙坡区商贸流通发展规划》已经出炉。按这样的规划方案，区政府将分三个步骤来完善杨家坪商圈周边的商业布局，从而增加商圈的体量和辐射能力。

打造14个特色商业组团

按规划，九龙坡将在现有业态和借鉴国际零售业态发展的基础上，通过“1+14”组团模式来扩容杨家坪商

推进“3355”特色商贸工程

据介绍，这项工程有：一是培育三大体系，即市场体系、流通组织体系和保障服务体系；二是推进三个层面。第一层面为杨家坪步行商业区，第二层面为14大组团商业区，第三层面为社区商业区服务网点；三是形成五大中心，即购物中心、物流中心、会展中心、信息中心、商务中心五大中心。四是培育五个重点。着力培育与完善杨家坪步行街为核心的都市商圈；建设与培育重点特色专业市场；大力发展现代化商业；培育特色休闲、旅游、餐饮业；

发展都市型社区商业。

实现“两个调整”

一是高起点制定重点地区商贸流通发展规划，调整商贸流通产业布局；二是加大商业业态调整力度，突出“四个控制、四个发展”：控制农贸市场，发展新型社区商业；控制城市商圈业态规模，发展社区商业；控制综合交易市场，发展专业批发市场；控制传统购物商业，发展新兴服务门类。

本版稿件由记者 王顺斌 采写

