



三峡工程 2007 年发电 616 亿千瓦时

2007 年,在长江上游来水偏枯的情况下,拥有全球最大水电站的三峡工程创造年度发电 616 亿千瓦时的新纪录,比 2006 年增发约 123.5 亿千瓦时,同比增长约 25%。

图为三峡大坝和右岸电站外景。
新华社发

宇通集团

销售收入达 125 亿

本报讯(记者 陈锋 通讯员 刘哲)刚刚过去的 2007 年,宇通集团继续保持良好增长态势,销售收入达到 125 亿元,继续巩固中国客车第一品牌的地位。

据了解,2007 年宇通集团销售大中型客车、工程机械、专用车共 28839 台,同比增长 39%;共实现

营业收入 125.88 亿元,同比增长 24%。销售各类客车整车 25522 台,同比增长 41.5%,整体营业额达到 88 亿元,同比增长 36.5%;其中,出口 3319 台,较 2006 年增长 84%,出口金额 13.9 亿元人民币,较 2006 年增长 92%。全年销售工程机械和专用车营

业额共 10.18 亿元,较 2006 年同比增长 31%。零部件全年实现营业额 14.53 亿元,较 2006 年同比增长 43%。房地产板块全年共实现销售收入 7.44 亿元,较 2006 年同比增长 275%。集团其他业务全年共实现营业额 5.57 亿元,较 2006 年同比增长 19%。

郑煤集团

年度销售超百亿

本报讯(记者 刘玉娟 通讯员 李庆伟)昨日,记者从郑煤集团获悉:截至 12 月 31 日,郑煤集团销售收入首次突破百亿元大关,达到 103.6 亿元。

2007 年初,郑煤提出了销售收入突破百亿元的奋斗目标。为此,郑煤加大精细化管理力度,在做强做大煤炭主业的基础上,拉长产业链条,实行强强

联合,打造企业核心竞争力。与漯河颖青化工合作,组建了郑煤集团颖青化工有限公司。在 4 月中旬的中博会上,与美国摩根士丹利公司、香港协鑫集团签订协议合作投资 314 亿元,组建中原煤化集团。同时,对整合的 43 家小煤矿加快技改力度。一系列的改革措施,使郑煤发生

了翻天覆地的变化,主要经济指标连年攀升,2007 年销售收入 103.6 亿元,比 2004 年增幅为 259.85%;利润达 4.72 亿元,是 2004 年的 7.1 倍。2006 年,河南省国资委对省属企业负责人的经营业绩考核结果显示,郑煤集团综合业绩从 C 级一举跨入 A 级水平,位列省属企业第 4 名。

我省 31 种产品被评为“中国名牌”

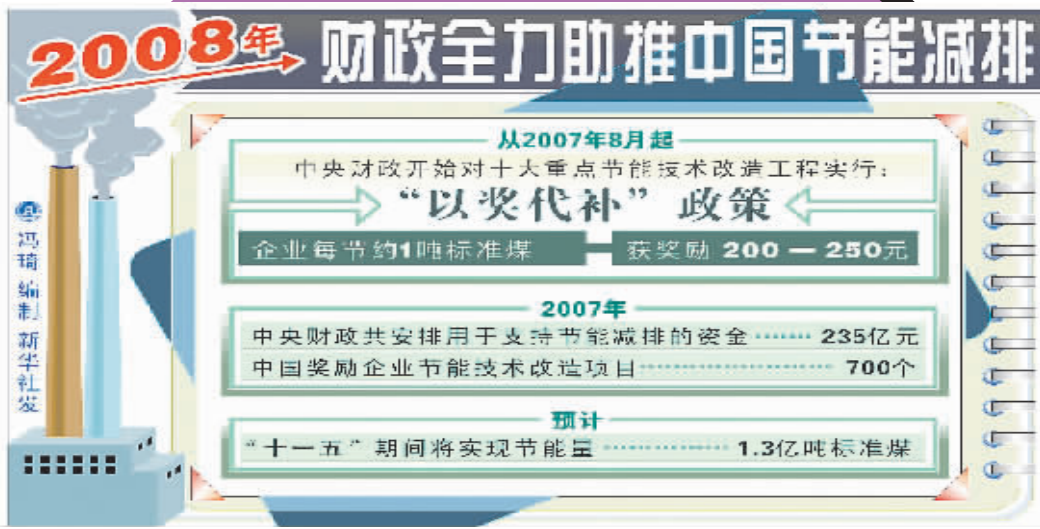
39 种产品国家免检

本报讯(记者 张冯焱)记者从昨日召开的全省质量振兴“双先”表彰暨名牌产品、免检产品颁证大会上获悉,2007 年,我省共有 31 种产品荣获“中国名牌产品”称号,39 种产品获得国家免检产品资格。

在我省的 31 种“国家名牌产品”中,属于我市的有 6 家企业的产品,分别是:郑州博大面业有限公司的“博大”牌挂面、河南方欣米业有限公司的“方欣”牌大米、郑州海嘉食品有限公司的“神象”牌小麦粉、郑州金苑面业有限公司的“金苑”牌小麦粉、郑州宇通客车股份有限公司的“宇通”牌大中型客车、河南少林汽车股份有限公司

的“少林”牌大中型客车。获得国家免检产品资格的 39 种产品中,我市企业生产的有 3 种,分别是:郑州双凤鞋业有限公司的“双凤”牌皮鞋、郑州市金田服饰有限公司的“纽伦”牌西裤、郑州华德永佳地毯有限公司的“华德”牌地毯。

另有 165 种产品获河南省“名牌产品”称号,其中我市的“天方牌方便面”等 25 种产品入围;34 种产品获“河南省名牌农产品”称号,其中我市的“帅龙牌蜜饯”、“邙岭百果牌石榴”、“五洲绿源牌西瓜”获此殊荣;12 种产品被授予“河南省名牌工艺美术品”。全省 174 家企业的 211 种产品获得河南省免检产品资格。



迎春热卖喜庆花

本报讯(记者 李娜)距春节还有二十多天,本市的花卉市场已经热闹非凡,记者发现,名字越喜庆的花卉在市场中越受欢迎。

昨日,记者在陈寨花卉市场看到,不少商家为了吸引顾客,将花卉的名字起得非常“喜庆”。火炬花

因为花朵呈红色,被起名叫“鸿运当头”;一盆由卖家自己设计的下面是富贵籽,上面是杜鹃花的植物,起名叫“金玉满堂”;由 5 株富贵牡丹红星拼成的花卉,叫做“五福临门”;向上生长的也门铁,叫做“青云直上”……

这些带有浓浓喜庆色彩的花卉成了节前花卉市场的主打产品。一位老板告诉记者,这些有喜庆意义的花卉很受欢迎,由于目前刚刚进入销售旺季,一些花卉价格还处于逐渐上升阶段,预计到大年初二前后,花卉价格将达到顶峰。

全国个人所得税去年增收近三成

据新华社北京 1 月 10 日电 国家税务总局计划统计司司长舒启明 10 日在税务总局新闻发布会上表示,2007 年个人所得税税收达 3185 亿元,比 2006 年增加 733 亿元,增长 29.9%;股票交易印花税税收达 2005 亿元,比 2006 年增加 1825 亿元,增长约 10 倍。



56 岁的上海市民刘德保从 1968 年开始收藏报纸,至今已经收集了 800 多种、总数超过 50 万份的老报纸,其中大部分是中央和各地区的党报。

1 月 9 日,刘德保展示《解放日报》创刊号。
新华社发

去年我国方便面产量占世界总产量二分之一

新华社北京 1 月 10 日电 记者从 8 日召开的“第八届中国面制品大会”上了解到,2007 年我国生产方便面 489 亿包,实现产值 357 亿元,方便面的产量已占到世界总产量的二分之一。

据介绍,2007 年,康师傅、今麦郎、白象、统一四大企业的市场占有率达 61.4%,销售额占全国销售总量的 72.4%。

沪深股市放量走高

据新华社上海 1 月 10 日电 在电信、钢铁等板块的强势推动下,沪深股市 10 日放量走高,深证成指盘中一度突破 19000 点关口。

当日上证综指收盘报 5456.54 点,较前一交易日上涨 0.38%,全天振幅为 1.41%。深证成指较前一交易日上涨 1.84%,涨幅明显大于沪市。

伴随股指走高,沪深两市成交量明显放大,分别成交 1752.90 亿元和 911 亿元。

海尔宝蓝 高清流媒体电视

出众。出色。

热烈祝贺：国家商务部“家电下乡”项目招标，海尔力拔头筹！

贺 海尔 宝蓝 高清流媒体电视销量、服务双第一

在中国家电行业蓬勃发展的市场态势下，海尔宝蓝“家电下乡”项目招标，力拔头筹，成为“家电下乡”项目招标的领军企业。

时间由我 动静全高清 [T]系

- 1080P 高清流媒体
- 3D 1-10 真色彩屏
- 120Hz 运动高清
- 超薄机身，时间由我
- MAX Back 超宽低音
- 蓝光光影 Fashion Menu
- 外观设计：超时尚

[08 奥运年·宝蓝全阵容] 上市

整套家电 和谐家居 Haier in home 整套家电订购网站: www.haier.com/chengdao

郑州分公司: 工贸有限公司 地址: 郑州市兴隆街与郑州大酒店东邻 邮编: 450003 服务热线: 4006 898 899 Internet 地址: www.haier.com 售后服务: www.haier.com



入冬以来,我国最大地热电厂、海拔 4300 米的西藏自治区羊八井地热电厂增加发电,以缓解冬春季枯水期的电力供需矛盾。
新华社发

网络交易 带火快递市场

本报讯(记者 高凯)不需进商场、只点击购物网站下订单,就有人将购买到的商品送到家中,这就是时下备受青年男女喜爱的网购。网购,在受人推崇的同时,也带火了服务网络交易的快递市场。

快递业务成倍涨

昨日上午 8 时,市区某快递公司的张明匆匆赶到公司,在清点了需要派送的包裹后,装上电动车赶往经三路财富广场。“顾客在网上下了订单后,会和网上的卖家约定好到货时间,快递员必须在规定时间内将包裹送到。”张明对记者说。

上午 8 时 30 分,赶到经三路财富广场的张明和市区另两家快递公司的快递员碰面,三个人开始各自打电话联系顾客,联系好顾客后就上楼送包裹。顾客当面验货后,就直接向快递员支付费用,如果是卖方出快递费的话,只用验货签收就可以了。

“快递费价格不固定,分快、慢、加急或网上卖主和买家约定,一般寄一件衣服需要 15 元钱,小闹钟也要 10 元钱。由于网上购物人数越来越多,我每天要送出 60 多个包裹,比去年这个时候送出的包裹要多出一倍以上。”张明对记者说。

快递业务发展迅速

除了每天要派送全国各地发到郑州的包裹,快递员另一项赚钱的业务是上门收包裹。在派送包裹的同时,快递员还要不断地给开网店的老板们打电话,问他们有没有要发的包裹,有的话就上门收费带走包裹。

据了解,目前,在网络交易日益兴旺的背景下,打着上门服务招牌的快递行业发展迅速,大大小小的快递公司如雨后春笋般涌向市场争抢业务。但由于一些小的快递公司缺少资金或业务量小、快递员少,只好加盟北京、上海、广州等一些网络交易风靡地区的大型快递公司,单方面负责所在地区的业务。

黄河路某服装商店的老板孔鑫告诉记者,去年 3 月份他在网上开了店,生意不错,一星期能有七八宗订单,逢节日更多。给顾客送货,全靠上门服务的快递员,每月给快递公司结一次账,很方便的。快递公司都是朋友介绍的,一般都比较可靠,也都是网站上认证的快递公司,所以比较放心。

网上交易应谨慎

伴随着网络交易的盛行,快递公司成了最大的受益者。但由于快递市场情况复杂,加上快递业务涉及面广,也出现了很多快递公司损害顾客利益和卖家信誉的情况。

“网上交易,卖家和买家都不认识,双方网上沟通后,剩下的工作都是快递员来完成,有些快递员在送件过程中,不注意保护卖家发出的货物,导致买家收货后和卖家产生纠纷。”常在网购买的市民赵平对记者说。

市消协一位陈姓工作人员建议,网购者应挑选正规的网站和快递公司进行网上交易,以免自己的利益受到损害。

永通特钢与中州特钢 实施战略重组 销售将破百亿

本报讯(记者 王亚楼)昨日,记者从巩义有关部门了解到,郑州永通特钢有限公司与河南中州特钢制品有限公司正式签订战略重组协议,成立永通特钢有限公司,建成投产后,销售收入将突破百亿元,利税超过 16 亿元。

据了解,永通特钢是国内第一家外商独资在香港上市的特钢企业,也是全省百强企业和巩义市 30 强企业,拥有业内多项先进生产技术。中州特钢是巩义市中国企业集团下属公司,前期投资 2.5 亿元,年产量 5 万吨,主营不锈钢热轧窄带等。两家企业战略重组后,将实现资源整合、要素互补,实现合作共赢。