

# 省农科院卖地：一流拍一成交

## 成交地块上所建中低价位中小套型住房不低于70%

本报讯(记者 孟斌 实习生 宗帅)昨日,在市国土资源局土地交易中心,河南省农科院又有两块合计267.75亩地公开挂牌出让。其中,131.66亩的住宅地被河南上市公司中原高速的控股子公司河南英地置业有限公司以起始价40053万元拿下,每亩地价304.2万元;另一面积136.09亩的商住两用地,由于无人

报名竞拍。昨日上午9时整,挂牌时间截止,市国土资源局土地交易中心工作人员宣布,由于90729.03平方米(约合136.09亩)的商住两用地没有人报名竞拍。另一87776.18平方米(约合131.66亩)地块只有一家企业报名,以起始价40053万元成交,竞得人为河南英地置业有限公司。业内人士认为,该地块位置优越,但由于房地产市场行情不景气,才卖出如此低价。这一地块与建业南阳路宋寨那块431万元每亩的“地王”相比,算是捡了个大便宜。

被河南英地置业有限公司拿下的省农科院地块位于农科路北、文博路东西两侧,土地用途为城镇住宅,预计投资总额超过9.8亿元。根据规划,这块地要求套型建筑面积90平方米以下住房面积所占比重不低于住房建筑面积的70%。中低价位、中小套型普通商品房用地占居住用地的比例不低于70%,最大单套面积不得超过144平方米。与以往的挂牌土地相比,此次挂牌的地块没有要求开工时间等。

# 减收车辆购置税 小排量汽车走俏

对于想买车的消费者来说,这两天是好消息不断,除了油价再次下降以外,如果买1.6升及以下的小排量车还能享受购置税减免的优惠。昨日记者在北环车辆购置税服务大厅了解到,电话咨询的人成倍增多,附近卖小排量汽车的汽车经销店内,也明显热闹了起来。本报记者 李利强 摄



# 去年国税收入 实现大幅增长

本报讯(记者 卢文军)昨日,记者从郑州市国税局获悉,该局面对严峻经济形势,去年,一手抓服务,认真落实各项税收优惠政策,支持企业克难攻坚;一手抓管理,大力组织收入,做到依法征税,应收尽收,实现了落实税收优惠政策和组织税收收入“双丰收”:全市国税系统完成各项税收收入248亿元,同比增长13.92%,为各类企业办理减免退税69.8亿元。

2008年,全市国税系统认真落实支持企业持续健康发展的意见,采取贴近纳税人需求的服务办法和措施,努力拓宽服务领域,提高服务的效率与效益。郑州市国税局2008年共为各类企业办理审批减免、退税69.8亿元。

2008年,市国税局税源户数达16.77万户,较年初增长7.8%,保持了持续增长态势。全市纳税人通过国税局纳税辅导自查补缴税款共10.76亿元,通过税收专项整治补缴税款18.5亿元;其中评估6.22亿元、稽查查补1.52亿元,拉动税收增长8.62个百分点。

市国税局党组书记、局长李和刚告诉记者,2008年,郑州国税实现新突破,税收征管质量大幅提高,税收收入大幅增长,社会满意度大幅提升;政风行风评议名列全市前列;目标考评连续五年获全省国税系统先进单位;基层县(市)区国税局全部跨入“省级文明单位”行列;被省局表彰为“全省国税系统优秀领导班子”,被国家税务总局表彰为“全国税务系统文明单位”;顺利通过“全国精神文明建设先进单位”考核验收。

# 经济遭遇寒潮 经济图书受宠

本报记者 栾琳 文/图

在市场冷风频吹,经济越发不景气的今天,一股读书热潮正悄然在绿城兴起,一些商界人士暂时离开自己熟悉的行业,静下心来读书“充电”,反思过去的得与失,积蓄力量,寻找时机,以图“东山再起”。

昨天上午,在西太康路郑州市新华书店购书中心,商界人士倪先生在经济类图书架前翻阅图书。前不久,倪先生刚将其位于优胜路经营有年的饭店低价转让。“实在经营不下去了,客人越来越少,营业额勉强够房租、水电及原材料费用。”倪先生说自己的朋友发来一篇电子邮件对他触动很大,那是一位研究市场经营的学者撰写的文章——《市场定位调整决定企业生存》,倪先生说自己读后大有感触:“我败就败在没能及时调整市场定位,没有适应市场形势,结果造成我的饭店高不成,低不就,半死不活!”

倪先生这样的商界人士不在少数。在人民路中原图书城,营业员介绍,近来选购经济类图书的顾客明显增多,不乏事业曾经辉煌的商界成功人士,“他们特意挑选市场分析类的最新图书。”营业员感叹:“经济遇冷,读书之风逐渐热起来了,图书行业的日子更好过了!”

记者走访市内几家新华书店,顾客盈门是普遍现象,即便是在人们通常的午休时间,各新华书店内也不乏选购图书者。在花园路省直书店,中午1点多钟,购书者依然众多,有人在书架前挑选图书,有人在交款处排队交钱,也有顾客席地而坐,一边埋头读书,一边吃口面包、喝口矿泉水,权当一顿午餐。

在河南省图书馆阅览室,姓黄的工作人员说,近来读者明显增多,经济类图书的借阅量增加明显,其中一部分读者是大专院校学生查找资料,也有更多读者是对经济现象和经济规律感兴趣而来。

图书经营人士分析,图书市场除少儿类、文学类、文史类以及各种实用型图书继续畅销外,相对冷门的经济类图书销量可能会越来越好,究其原因,除了“经济遇冷”的特殊市场诱因外,也折射出市场经济条件下人们追求知识、尊重知识的成熟心态。



# 服装批发市场春来早

本报讯(记者 刘玉娟)服装市场春来早,尤其是服装批发市场,迎春的行动更为迅速。昨日,接读者反映,记者来到火车站附近的几家大型服装批发市场,果然发现冬装接近尾声,春装早上市。

昨日上午,在一马路附近的一家大型服装批发市场,记者发现,已经很难买到较厚的冬季童装,仅剩的个别棉袄摸上去手感较薄,而留在货架上

的,则是加棉风衣、毛衣等适合春季穿的服装。在成装柜,部分女式棉衣大多被贴上减价处理的标志进行甩卖,而柜面上较多的是呢料半长大衣、韩版的单薄长T恤衫、毛衣、春装风衣等。而在男装区,更是难觅厚棉衣踪影,多以西装、长裤、夹克为主。一位顾客说,她原本想趁节前到火车站批发市场给家人买几件冬装,没想到转一上午,看到的冬装大

多是剩下的尾货,而暂时穿不着的春装,却早早被摆上了货架。

据一位服装批发商介绍,大部分冬装早已批发到零售商手里了,如今冬装确实尾货所剩不多,目前服装批发市场正在大批量上春装。“2月4日就立春了,我们搞服装批发,不得不走在零售市场的前面,这就是批发市场与零售市场的区别。”她说,顾客欲买较厚冬装,还是到零售市场去转转。

# 受HD假币影响 我市高端验钞机热销



本报讯(记者 张立文 宋晔图)随着新版假钞在我市出现,“假钞风波”波及我市验钞机市场,昨日记者采访获悉,不能识别HD假钞的验钞机销售不畅,可识别的则热销。

近日,HD假钞在我市出现,这种仿真度极高的新版百元人民币伪钞,多为“HD90”、“HB”、“FA”字头的“钞票”,能骗过不少品牌的验钞机。丰产路省人民银行附近集中了多家验钞机销售店铺,昨日上午,记者走访了几家经营商户。

上午刚上班,一家店铺内就出现了不少购买验钞机的客户,记者了解到,他们多是银行或者单位财务人员,前来购买能识别新版假钞的验钞机。能识别HD假钞的验钞机售价较好,一般单价都在400元以上,有的甚至1000多元。一经营者说,这几天生意一直很火爆,有些单位原来装备的验钞机不能识别新版假钞,急需更新,造成验钞机热销。以前他们每天销几台高端验钞机的情况都很少见,现在一天能卖十几台。

一位经营者说,目前验钞机市场出现两极分化的态势:“现在客户都点名购买能识别HD假钞的高端机器,不能识别的低端验钞机基本无人问津。”在距此不远的科技市场,一个销售验钞机的摊位前,记者看到“处理验钞机”的招牌,询问得知,低价处理的验钞机均不能识别HD假钞。摊主说:“就是降价也不好卖,我正打算尽快处理完存货,以后不再购进此类机器。”

据了解,针对新版假钞,生产验钞机的厂家也在紧急调整产品类型,预计不久就会有大批价格低廉且能识别新版假钞的机器投放市场。一销售者提醒记者:“机器再聪明也不如人聪明,使用验钞机的同时还还得依靠人的眼睛观察和手的触摸,验钞机只能起辅助作用。”

# 奥星实业：引来热钱好过冬

本报讯(记者 陈锋 实习生 符永超 通讯员 吴会鹏)不少企业陷入经营寒冬,可新郑奥星实业有限公司依然暖意融融。2008年,公司加工红枣2万吨,销售收入3.3亿元,比上年翻一番。公司董事长石聚彬表示,金融危机对红枣加工业的影响尚未充分显现,但数千万风险资金的引入,已为公司积极越冬添置了足够的“棉衣”。

在金融危机面前,奥星公司狠抓内部管理,在不断创新中引导市场,赢得市场。公司不但没有裁员,还提高了员工的工资水平和福利待遇,并趁机安置了100多名在外务工的返乡人员。

与百瑞创投的合作,成为奥星发展的强力助推剂。经济危机下,创投机构的投资方向已由做新生企业的孵化

器转向扶植成长性企业的发展和扩张甚至获利。需求刚性的行业受金融危机波及小,奥星就属于这类行业。对于奥星实业来说,百瑞创投来得恰到好处。

“现在我们急需扩大生产,产销的高需求度使得我们对资金的依赖度大大提高。”有关人员介绍,经过多年的发展,奥星实业已经从产品的源头延伸到深加工,已不再满足于在中原市场中占据“半壁江山”,而是开始在扩张路上狂飙突进,向国际化企业快速迈进。这无疑需要强大的资金链做支持。2008年10月,创投公司已汇入资金2000万,11月又汇入2500万。源源不断的资金流给企业生产输送充足的血液。

“国内企业近来纷纷扩充产能,这主要是因为中国枣业还没有形成相对稳

定的竞争格局。”在奥星看来,经历了金融危机后,资本将成为行业主导竞争格局的首要因素,他们希望通过资本市场尽快把行业做大做强。目前,公司已在全国各大中城市加快铺设专卖店、直营店,并计划在北方六大产区建立生产基地。

“2010年,公司产能将达5万吨,销售收入达到10亿元,成为国内乃至世界最大的红枣产业集团。”面对未来,奥星人充满信心。



# 郑州旅游业酝酿暖冬行动

## 即将启动大规模促销刺激旅游消费

一项中心工作——如何刺激内需、拉动旅游消费。记者昨日从市旅游局了解到,一个以“中原儿女游郑州”为主题的大型“暖冬旅游计划”正在紧张酝酿之中,将于近日向社会推出。该计划涵盖了全市景区“新春旅游大礼包”、系列公益游、旅游摄影大赛等多个活动。这一揽子计划瞄准的是同一个主题——通过各景区的联合营销实现“抱团过冬”;通过政府的服务和引导帮助旅游业缝制“过冬棉被”,帮助市民增强消费信心。

这个“暖冬计划”受到郑州各大景区的积极响应。记者昨日从嵩山少林、康百万庄园、浮戏山雪花洞、金鹭鸵鸟园等多家景区获悉,春节期间,包括门票打折、抽奖、

送赠品等在内的营销活动都将精彩“捧出”。多位景区负责人分析说,按照常规,春节黄金周并不是最好的促销季节,但各景区对待今年春节市场的空前重视充分说明,大家已把打好春节黄金周营销战当作“寒冬突围”的第一场“硬仗”,其战略意义大于战术效果。

市旅游局局长岳俊华认为,虽然金融危机和全球经济放缓会在明后两年给郑州旅游业造成负面影响,但外部环境和需求变化会促使旅游业深度整合,使之获得新的发展机遇。该局今年将进一步加大“欢乐郑州行”营销推介力度,计划推出贯穿全年的公益旅游活动,并经常联合景区、旅行社推出大规模营销活动,以有力刺激消费、拉动内需。

## 冬日里的推介会

昨日,郑州黄河风景名胜区邀请郑、汴、洛等地100多家旅行社及开封府、康百万庄园等省内知名景区召开了300多人规模的旅游新项目推介会。这场本应在春季召开的推介会传递出一个强有力的信号——郑州旅游业已开始提前发力,迈出应对经济“寒冬”的实质性步伐。

这次会议上,老牌景区——黄河风景名胜景区接连抛出了“联合、激励、创新”三张牌,即与荥阳桃花峪滑雪场联合发行冬季旅游套票,这种35元的套票既让游客体会到黄河风景区冬季的冰封雪飘之美,又使其尽情享受在桃花峪滑雪的快乐。为体现激

## 冬日里的“暖阳”

这几天,市旅游局各处室都在忙着同