

下乡家电补贴程序大幅简化

财政部下发相关操作细则

新华社北京4月22日电(记者 罗沙 韩洁)记者22日从财政部获悉,财政部日前会同商务部、工业和信息化部、发展改革委等家电下乡联席会议成员单位制定了《家电下乡操作细则》,大幅度简化了家电下乡补贴审核兑付程序。

试点成功后全国推广

财政部表示,简化家电下乡补贴审核兑付程序是对家电下乡操作办法的重大调整,主要包括在内蒙古、辽宁、大连等16个省、自治区、直辖市及计划单列市进行简化补贴程序改革试点。解除生产企业发货登记与销售网点录入环节的制约关系,取消乡镇财政所审核、县财政局兑付环节,改为销售网点代审、乡镇财政所兑付。试点时间为2009年5月1日至

- 先实施3个月试点
- 县财政局兑付环节取消,改由销售网点代审、乡镇财政所兑付
- 15个工作日内补贴应兑付到户
- 销售网点出错致购者受损,销售企业须担全责。
- 销售网点严禁泄露购买人相关信息

2009年7月31日,试点成功后全国推广。

销售点3日内提交兑付手续

根据细则,改革地区家电下乡销售网点必须留存产品标识卡、购买人户口簿、购买人身份证、购买产品发票、储蓄存折等复印件,并在农民购买家电下乡产品之日起3个工作日内,将上述资料提交指定的乡镇财政所办

理补贴兑付手续。乡镇财政所对销售网点提交的相关材料,应当在7个工作日内确认完毕,并将补贴资金拨付到农民的储蓄账户。

未改革地区,家电下乡补贴仍然由财政部门审核并兑付,但解除生产企业发货登记与销售网点录入环节的制约关系,并将原来“乡镇财政所审核、县财政局兑付”调整为“乡镇财政所审核并直接兑付”。

15个工作日内补贴到户

不管是否进行简化补贴程序的改革,凡由于银行网络不健全、地广人稀等原因,实行“一卡通”“一折通”方式兑付有困难的地区,在确保资金安全的情况下,可创新补贴程序,采取销售网点代理审核并垫付补贴资金,再与财政部门清算的方式。采取上述简化措施后,在农民提出补贴申请的15个工作日内,补贴资金必须兑付到户。

细则同时规定,在家电下乡产品销售过程中,销售网点由于不良行为造成购买农民的损失,由相关中标销售企业全部承担。代理审查家电下乡补贴资金的销售网点应当对购买人的户口簿、身份证及储蓄存折等基础信息严格保密,不得泄露。

河南家电下乡 成效逐步显现 拉动农村消费增1%

本报讯(记者 卢文军 实习生 李璐琼)家电下乡政策的实施,对我省影响几何?昨日,记者从河南省统计局获悉,《我省“家电下乡”运行情况的调研报告》已经出炉。报告显示,我省家电下乡的成效逐步显现出来,今年前两个月,拉动全省农村消费增长约1个百分点。

此次专项调查样本来自我省8个省辖市,涉及49家销售“家电下乡”产品的企业以及68家农户。

数据显示,家电下乡拉动了农村消费需求。今年1至2月份,全省家电下乡产品共销售27.03万台,销售额3.38亿元,占全省县及县以下家用电器和音像制品类零售总额的0.7%,拉动农村消费增长约1个百分点。

家电下乡产品质量过关。河南省统计局对49家家电下乡产品的经销商调查显示,家电下乡产品退货率为1%,换货率为2%,2月份销售的家电下乡产品的返修率为零。而非家电下乡产品退货率一般在2%~3%,换货率为3%左右,2月份的维修率为1%。

农村消费者普遍认可家电下乡政策。在68家受访农户中,有45家已经购买了家电下乡产品,户均消费1700元左右,占受访农户的66%。受访农户中有62家表示准备购买或继续购买“家电下乡”产品,占91.2%。

不过,报告指出,领取补贴手续烦琐,下乡家电产品相对低端,不能完全满足农村需求,成为制约该政策的两大原因。

我市专项检查 夏季施工安全

本报讯(记者 孟斌 实习生 宗帅 刘冰)当前,已进入施工高峰期,不安全因素陡增。昨日,市建委下发通知,将对全市所有建筑工程、市政基础设施工程以及在建工程的施工企业、监理单位开展专项检查,确保建设行业“五一”及夏季安全生产。

本次检查的内容和重点是各施工、监理单位安全生产责任制落实情况;施工企业及施工现场安全检查及隐患整改情况;监理单位项目管理机构履行职责情况;各施工企业和项目部在“五一”、“安全生产月”等节假日和重大活动期间各项安全措施的制定情况和值班安排情况等。

市建委要求,要坚持谁检查谁负责的原则,对查出的隐患要立即进行整改,对存在的重大事故隐患要立即采取措施。要对建筑起重机械设备逐一登记建档,建立起起重机械设备安全不良行为诚信档案。各单位、各企业要充分做好各种灾害气候的预防工作,在灾害天气到来之前,立即停止一切高空、室外施工作业,做好防暑降温工作和防止因自然灾害引发的安全生产事故。

沪深股市放量下跌 沪指失守2500点

新华社上海4月22日电(记者 潘清)承接前一交易日的下跌势头,沪深股市22日大幅下挫,上证综指失守2500点,深证成指则出现4%以上的巨大跌幅。与此同时,两市成交总量猛增至2700亿元以上。

当日沪深股市双双高开。上证综指以2548.11点开盘,早盘摸高2579.22点后开始震荡下挫,午后跌破2500点,并一度下探2449.90点的全天最低点。此后沪指跌幅有所收窄,收盘报2461.35点,较前一交易日大跌2.94%,全天振幅达到5.10%。

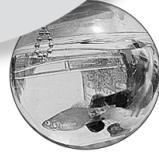
深证成指当日收盘报9249.08点,跌幅高达4.06%。

伴随股指大幅下挫,沪深两市个股普跌,仅分别有89只和65只交易品种上涨。不计算ST股和未股改股,两市仅6只个股涨停,跌停个股则达到40只。

当日沪深两市分别成交1809.67亿元和902.09亿元,总量超过2700亿元,较前一交易日大幅放大。

袖珍鱼缸受青睐

本报讯(记者 丁友明 文/图)昨日,在嵩山路的一座过街天桥上,一位少女捧着一只造型新颖的袖珍鱼缸爱不释手。从摊位上可以看到,这种比乒乓球球大一点的透明塑料鱼缸,水中放置着两三条游动的热带鱼,上盖可以拧开,还有换气孔,既可以借助吊链悬挂于书包、汽车后视镜上,也可以摆在汽车仪表盘控制台或办公桌上、电脑旁,美观大方,携带方便,因此,这种迷你型鱼缸一亮相,就备受年轻一族的青睐,5元以下的价格也让许多人乐于接受。一位在健康路开网店的游女士说:“我要赶快进一些这种饰品,把照片挂在网页上,也许很快就会有人从网上订购了。”



我省房地产市场 首季投资额大增

本报讯(记者 孟斌 实习生 宗帅 刘冰)今年一季度,我省房地产市场出现“亮点”:完成开发投资额185.95亿元,同比增长12.3%;土地购置面积461.51万平方米,同比增长9.2%。

昨日,省住房和城乡建设厅发布的统计数据表明,2008年下半年以来,我省商品房销售面积和销售额虽呈持续下降趋势,但下降幅度逐月趋缓。今年第一季度,我省商品房销售面积421.94万平方米,同比下降2.4%,其中住宅销售面积395.82万平方米,同比上升0.9%;全省商品房销售额110.52亿元,同比上升7.9%,其中住宅销售额97.21亿元,同比上升15.7%。

专家分析认为,相比今年前两个月,整个第一季度全省房地产市场出现了一些积极变化,其中,房地产开发施工面积增速环比有所提高,第一季度施工面积增速为9.2%,而前两个月的增速为2.2%;新开工面积第一季度增速为-9.8%,而前两个月的增速-12.8%。同时,商品房销售面积增幅回升,第一季度商品房销售同比增速为-2.4%,而前两个月的增速为-19.4%。

郑州今年一季度 土地交易增幅大

本报讯(记者 孟斌 实习生 宗帅 刘冰)国家保增长、扩内需举措对我市经济发展的刺激作用初现。昨日,市国土局传出消息称,今年第一季度,郑州市市本级土地招拍挂出让26宗,面积1986830平方米,成交均价每平方米1251.7元,土地交易面积和宗数大幅增长。

在一季度出让的26宗土地中,工业用地12宗,经营性用地(包括城镇住宅、商服金融)14宗。与2008年第一季度相比,土地交易宗数增长136%,面积增长83%,成交均价下降58%;工业用地和商业用地的交易宗数和面积都大幅增长。

市国土资源局有关负责人分析认为,从今年与去年同期数据对比可以看出,郑州市经济的发展对土地的需求仍然十分旺盛,土地交易面积增加的幅度较大,金融危机影响土地交易价格的因素非常明显,土地交易均价有较大幅度的下降;工业用地需求上升较快,这表明保增长、扩内需对我市经济发展的刺激作用比较明显。

商场试穿 网上选购 年轻人省钱新招多

本报讯(记者 郑磊)“我一般先去商场试穿,有心仪的衣服再到网上购买,这样能省下来不少钱。”谈起自己的省钱高招,市民孟小姐乐此不疲。昨日,记者了解到,更多选择、更低价格的“商场试穿、网店购物”模式,越来越受到年轻人的青睐。

孟小姐就经常在网上购买品牌鞋子和衣服。“商场专柜的鞋子和衣服,如果按原价买,感觉实在有点贵,所以只有在商场搞活动时才去;同样的东西,在网上买有时候就能省几百元。”

二七广场一家女装专柜工作人员告诉记者,如今,像孟小姐这样的女孩子越来越多,她们经常能听到顾客在说:“这件上衣穿着真合身,改天到网上买一件去。”这名工作人员称,有很多顾客把专柜当成“试衣间”了,其中以80后的年轻人居多。

据了解,越来越多的郑州年轻人开始涉足网购,参与者年龄也从一二十岁开始向三四十岁蔓延。而“商场试穿、网店买衣”的现象也不仅仅在服装、鞋子领域,还涉及一些品牌电器、数码产品等。

“即使顾客只试穿不买,我们也不敢慢待。”南阳路一家服装专卖店老板邓女士表示,如今,越来越多的人利用现实资源来进行网上购物,她担心实体店会成为网店的“配套服务”。

对此,紧邻的一家某品牌男装的店主王先生并不认可,他认为,高档的衣服动辄上千甚至几千元,在专卖店购买如遇到质量问题,也好协调。网上购物对一些以新潮流、低价位为销售手段的店面来说有冲击,但对销售中高档次的专卖店来说影响不大。

河南天基律师事务所苏守忠律师提醒,网购虽然便捷、实惠,但由于仍处于起步阶段,不可避免会有侵害消费者利益的现象发生,并且大多是异地购物,投诉起来比较麻烦,碰到信誉不好的网站卖家,消费者大多只能哑巴吃黄连——有苦说不出,所以,在网上购买商品一定要谨慎,最好选择信誉高的网站进行购物。

河南供港活猪有了电子身份证

本报讯(记者 侯爱敏 实习生 宁甜)河南供港活猪首次有了电子身份证。昨日,从河南出入境检验检疫局传出消息,日前一批植入电子芯片、拥有“电子身份证”的活猪在郑装车发往香港。

4月19日,中牟郑中畜牧有限公司160头供港活猪被成功植入了电子芯片,随后,

这些拥有了“电子身份证”的活猪被装车发往香港。据悉,这些活猪运抵香港后,只要用电子仪器一照就能知道它们从仔猪、保育猪、中猪到大猪的生长情况,甚至可以清楚地了解到它们的产地、企业、食用饲料、用药、免疫等详细资料。

据河南出入境检验检疫局有关负责人

介绍,供港活猪安全预警与产地全程溯源综合示范项目由深圳出入境检验检疫局和河南出入境检验检疫局共同承担。河南省供港活猪采用电子芯片,在全国出口食用动物中尚属首次,打破了原来用传统机械针印的历史,对于食品安全预警、产地全程溯源及快速通关具有重大意义。

中原区地税局

定点帮扶企业 携手共渡难关

本报讯(记者 卢文军 通讯员 马骥 红霞 文/图)中原区地税局把斋记烩面桐柏路店确定为“2009年度税企定点帮扶单位”,昨日上午举行了授牌授旗仪式。这个现场帮扶会是中原区地税局扶持企业多种举措的一个缩影。

据了解,为了应对困难的经济形势,中原区地税局响应政府号召,充分发挥其地方税收职能,携手企业共同应对经济危机,确保全区经济平稳较快发展。根据市地税局工作部署,中原区地税局确定了10户重点企业扶持企业,他们将深入重点税源企业走访,真诚倾听纳税人的意见建议,并对企业的经营情况进行分析和帮助。

不仅如此,中原区地税局每月都组织



辖区内的部分工作人员举行税收政策发布会和政策业务咨询会,将最新的税收政策及时宣传到位;积极推行网上申报,同时,中原区地方税务局与国税部门联合制定下企业检查方案,合并检查项目,以便于企业集中精力搞好生产经营。

中原区地税局有关负责人说,他们在帮助纳税人掌握税收优惠政策的同时,还加大税收政策执行督促检查力度,开展税收执法检查,确保税收政策落实准确、全面、到位,充分发挥税收的调控职能。

伴随着气温的不断攀升,来郑旅游、购物的人数也不断增长,我市的快捷酒店订房率持续攀高。较高的入住率,雨后春笋般的发展速度,这一切好像都在告诉我们,快捷酒店在我市正在逐步迈入黄金期。但记者调查发现,在繁华的背后仍存在不少的问题,想要真正步入黄金期,着实还需要一个过程。

旅游热带来商机

昨日,记者在金水路一家快捷酒店见到一个前来自温州的旅游团。“现在是旅游的大好时机,郑州号称‘绿城’,我们这次是专门来赏绿的,明天先到少林寺看看。”该旅游团团长苏女士告诉记者。对于为何选择快捷酒店入住,她是这样说的:“我们这个团有30人,如果选择星级酒店成本太高,快捷酒店每间房才100元左右,不仅房间干净,还有一顿免费的早餐,很划算。”

随后,记者随该旅游团进入房间亲自感受了一下快捷酒店的内部环境。整洁的床铺,一尘不染的桌面,厚厚的地毯,冷暖空调,这些设施让记者觉得仿佛走进的是一家星级酒店。另外,卫生间、面盆和马桶都是彩色的,处处彰显出一种时尚的气息。据该酒店一经理介绍,进入4月份以来,来郑州旅游的人越来越多,酒店的入住率常常是100%,不少时间供不应求,网络订户和连锁推荐的客户也比较多,大家的满意率很高。

采访中,记者在二七广场、商业大厦等商

业圈看到,不少快捷酒店都在显眼的位置打出广告。记者以客户的名义随机拨通了几家酒店的订房电话,得到的答复基本都是:两天内的标间基本订满。

中原劲吹快捷风

快捷酒店是一种舶来品,起源于国外的汽车旅馆,我国有人称之为经济型酒店。据一酒店经理介绍,2002年之前,全市的酒店全部在“星”,但是,自2002年“中州快捷酒店”落户挂牌之后,各家酒店纷纷开始力推“快捷概念”。目前我市打出“快捷牌”的酒店有150家左右。

此外,随着网络的普及,宽带、无线网络、电脑室等网络服务也成为现代快捷酒店不可或缺的环节,在某银行上班的朱先生说:“这次黄金周旅行我特意选择了一家带有无线网络的快捷酒店,既可以跟朋友在网上交流,也可以浏览一下当天的新闻。”

高速发展背后存风险

“我要换房,房间里的冲水马桶又坏了。”

在经三路上一家快捷酒店的前台,一位房客不停地发牢骚。原来,在该房客入住的三天内,马桶已经坏了四次了。一位业内人士告诉记者算了一笔账,如果一个快捷酒店有200个房间,那么按照郑州有150个快捷酒店计算的话,就会有3万个房间,“竞争很厉害,价格自然就下去了,价格一下去,服务有时候就不一定能跟得上了。”

事实上,快捷酒店的成功秘诀除了迎合市场需求外,更重要的是进行了严格的成本控制。“传统酒店的洗衣房、商务中心、美容中心、洗浴中心、健身房等,我们都没有,我们提供的只是有限服务。就连会议室我们也只保留一个接待能力十几个人的小会议室。”一家快捷酒店负责人说,快捷酒店的服务基本上只限于房间加早餐。即便如此,由于快捷酒店的标准间住宿价格一般都在150元左右,利润空间还是非常低。现在由于投资人太多,房租费用自然水涨船高,加上硬件门槛越来越高,以前两三年能赚到钱的,现在投资10年成本也难收回来。

品牌店才是生存之道

其实,快捷酒店的飞速发展已经说明该行业存在很大的市场潜力,但想要真正进入黄金期,就需要投资者理性经营。一些专家也为企业指出了生存之道,那就是打造品牌店,要能为消费者带来附加值。

中州国际集团的一名负责人告诉记者:“品牌店具有成本和管理优势。以采购梳子为例,普通的快捷酒店一个月采购一万把,是无法从销售商那里拿到折扣的,但如果一个月采购十几万把,量大从优,价格自然就下来了。而且在管理上,大品牌已经形成了自己的管理机制,也可以节约人工成本。”

河南财经学院市场营销学教授陈光明认为,市场上出现的“傍名牌”现象本身就是品牌店优势的体现。加快品牌店发展速度,是快捷酒店步入黄金期的必经之路。经营者只有发挥自己的特色优势,尽可能提升自己的品牌效应,为消费者带来尽可能多的消费附加值,才能让快捷酒店持续高效地发展。

快捷酒店渐入黄金期?

本报记者 梁晓