

我省加强烟花爆竹行业监管

2012年 烟花爆竹生产企业控制在百家之内

本报讯(记者 李娜)到2012年,全省烟花爆竹生产企业数量控制在100家以内,到2015年,全省烟花爆竹生产企业数量控制在60家以内,2015年,我省烟花爆竹行业应争创“河南省著名商标”5个以上……昨日,记者从省安监局获悉,我省下发《进一步促进河南省烟花爆竹行业安全发展的指导意见》,对我省的烟花爆竹行业定下目标。

按照《意见》,我省烟花爆竹的生产要日益机械化,尽最大努力减少现场作业人数,烟

花爆竹机械化生产系统要在两年内安装完成。

同时,我省还将严格控制生产企业总量,到2012年,全省烟花爆竹生产企业数量控制在100家以内,到2015年,全省烟花爆竹生产企业数量控制在60家以内。此外,我省还将严格控制生产企业涉及A级产品的许可范围。要提升烟花爆竹经营企业规模,到2015年,全省烟花爆竹经营(批发)公司控制在300家以内。据了解,目前,我省现有经营(批发)

公司规模普遍较小,全省234家经营(批发)企业中,仓储面积在1000平方米以下的就有152家,占65%。

目前,市民买爆竹总是喜欢买几个固定的品牌,但是很少有人钟情“河南造”。《意见》提出,我省要着力培育自主知名品牌,每一家烟花爆竹生产企业都应有自主商标,到2015年,我省烟花爆竹行业应争创“河南省著名商标”5个以上。

按照《意见》,我省将每年分3个阶段实

施烟花爆竹安全生产执法行动。第一阶段是1月至4月,重点做好元旦和春节期间的烟花爆竹安全生产工作;第二阶段是7月和8月,重点是做好夏季和高温时段的烟花爆竹安全生产工作;第三阶段是9月至年底期间,重点是做好复产验收和旺季烟花爆竹安全监管工作。同时,生产企业要大力推广安全度高的烟花爆竹机械设备和安全型药剂,到2013年,烟花爆竹80%的生产工序要实现机械化,提高安全生产管理的有效性。

郑州9家企业入选重点高新技术企业

本报讯(记者 武建玲)记者昨日从市科技局获悉,2010年国家火炬计划重点高新技术企业认定工作已经结束,我市有9家企业被国家科技部认定为高新技术企业。

这9家企业分别是:郑州宇通客车股份有限公司、郑州日产汽车有限公司、河南威电子股份有限公司、河南辉煌科技股份有限公司、郑州威科姆科技股份有限公司、郑州磨料磨具磨削研究所、机械工业第六设计研究院、郑州新开普电子股份有限公司、郑州中实赛尔科技有限公司。

培育和发展国家火炬计划重点高新技术企业是火炬高新技术产业及环境建设的重要内容,其主要措施是在全国高新技术企业范围内,选择一批具有特色的高新技术产业化骨干企业,引导其利用社会各类资源做强做大、做专做精,成为提升自主创新能力、调整产业结构、转变发展方式、引领我国高新技术产业跨越发展的中坚力量。国家科技部将在火炬高新技术产业及环境建设体系中对国家火炬计划重点高新技术企业在信息、宣传、人才、市场、资金等方面采取有针对性的帮扶措施予以重点支持,对拟上市企业、产品或服务拟纳入政府采购的企业进行推荐。

冷空气来袭 羽绒服走俏

本报讯(记者 聂春洁)近日气温急剧下降,使得棉衣、羽绒服等冬装销售行情不断升温,元旦期间,记者走访市内几大商场发现,受原材料价格上涨等因素影响,今年的羽绒服价格普遍比往年高出许多,却未能阻挡住市民们的购买热情,各大品牌羽绒服专柜普遍出现热销场面。

1月3日,正在商场陪女朋友挑选羽绒服的张先生向记者抱怨说:“今年羽绒服价格贵得离谱,想找一款1000元以下的都难。”记者在几个商场注意到,多个品牌的羽绒服新款上架价格明显高于去年。一名羽绒服促销员说:“比去年高出10%都是正常的,原材料在涨,无论是填充物还是化纤、棉质面料都涨了,加上今年人工费也贵,不提价也怪了。”这名促销员介绍说,如果挑选带毛皮领子的羽绒服,价格一般都在四五千元以上,“皮草今年原材料也上涨很多,做成服装跟着也就水涨船高了”。

不过,记者走访时发现,虽然羽绒服等御寒衣物价格上涨很快,却并未阻挡住消费者的购买热情。在人民路某商场,就在记者和专柜店员攀谈之际,店内已经售出了4件羽绒服。这位店员告诉记者:“最近气温下降得快,加上过节有促销活动,很多人都是赶着这时候来买的。”



1月5日,货轮通过三峡船闸上游开进南一闸室下行。

长江三峡通航管理局的最新统计显示,2010年三峡双线五级船闸通过货运量达7880万吨,创历史新高。此外,坝后转运货物914万吨,过坝货运总量达到了8794万吨,同比增长18.44%。

新华社发

减少流通环节 降低配送成本 丰富农村市场 全省“万村千乡”联合采购会昨举行

本报讯(记者 赵文静)昨日上午,由省商务厅、省万村千乡市场工程发展促进会联合举办的河南省“万村千乡市场工程”联合采购会正式启动。全省156家承办企业将联合生产企业通过这个采购平台,为广大农民提供更多质优价廉的商品,丰富农村“双节”市场。

“万村千乡市场工程”是国家构建农村现代流通网络,推进社会主义新农村建设的一项重要工程。我省实施“万村千乡市场工程”六年来,共争取中央及省财政支持投入资金4.58亿元,累计建成农家店

50374个,建设和改造配送中心175个,连锁农家店覆盖了90%以上的行政村,使农村商业面貌发生前所未有的变化,以城区店为龙头、乡镇店为骨干、村级店为基础的农村现代流通网络已经形成。2010年,全省连锁农家店销售额超过270亿元,安排农村富余劳动力就业20万人,使6000万农民直接受益。

联合采购会促使生产企业与承办企业直接“面对面”对接,推动生产企业面向农村市场,研发、生产适合农村消费需求的货真价实的商品;为承办企业减少流环节,降低配送成本;改善农村消费环境、保障农民消费安全,拉动农村消费增长。

“企业联合起来进行采购,这样一来小订单变成大订单,采购规模效益凸显,实现价格最优化,而且不少供应商还专门开发了专供商品,大大提升了配送率,提高了消费者对农家店的信任度。”作为第一批参加联合采购会的承办企业,百佳商业有限责任公司总经理尚儒深有体会。他说,我们现在有248家加盟店和30家直营店,参加联合采购会可降低采购成本10%到15%,消费者也能因此享受到更加丰富实惠的商品。

经济政法

奖券印错大奖多多 印务公司出资赔偿

本报讯(记者 武建玲 通讯员 熊晓辉)因印务公司疏忽,一家太阳能热水器专卖店举行的抽奖活动中,本来只有一个一等奖却抽出了七个得奖人,导致商店一下子赔了一万多元。店主遂找到承接奖券印刷业务的广告公司要求其承担另外六个一等奖的费用,该广告公司又将负责奖券印刷的印务公司告上法庭。近日,该案在金水区人民法院成功调解。

张先生是襄城县一家太阳能热水器专卖店的店主,今年4月9日,为搞促销,他决定进行现场抽奖活动,奖项设一等奖一名,奖品是格力空调一台。襄城某广告公司负责人吕先生承接了该店印刷抽奖券的业务。之后,吕先生又通过QQ与郑州某印务公司达成了协议,协议约定由该印务公司印刷抽奖券2000张,抽奖券号码要求0006001至0008001,号码不得重复。后来,吕先生通过物流收到了2000张抽奖券,清点数目无误后,吕先生将抽奖券交给了太阳能店。

抽奖活动当天,令张先生意想不到的一幕出现了:当开奖人念到一等奖号码为“0007000”时,现场一下子站出来七位“中奖者”,店方立即对这七张奖券进行检查,确定都是真的。店家决定延期给中奖者兑奖。抽奖活动结束后,张先生立即与承接该奖券印刷业务的广告公司负责人吕先生取得了联系,要求其承担另外六台空调的费用。后经协商,吕先生同意出钱再购买六台空调,共计1.29万元。无缘无故赔了一万多元,吕先生找到负责印刷抽奖券的印务公司。后查明,该印务公司在印刷抽奖券的过程中,出现了失误,将抽奖券号码重复印制,最终造成了出现七个一等奖的后果。于是吕先生要求该印务公司赔偿自己的损失,但印务公司拒绝赔偿。无奈之下,吕先生遂将印务公司告上了法庭。经金水区法院法官的耐心调解,双方达成一致协议,印务公司赔偿广告公司5000元。



随着春节的临近,在电子商务比较发达的浙江义乌市,上万家网店忙着为客户选购年货,进行包装、发运。激增的网购订单令当地快递、物流公司超负荷运转。

图为1月4日,义乌一家网店员工对当日寄发的货物包裹进行登记签发。新华社发

记者在中航工业直升机天津基地获悉,预计到2015年,中航工业直升机将实现年产各类直升机300余架。据介绍,2010年11月,由中国航空工业集团公司自主研发的国产2吨级轻型多用途直升机AC311在中航工业直升机天津基地成功首飞。根据中航工业直升机的公司战略,天津基地将形成具有开发、集成、客户化改装服务等直升机产业高端能力的中国系列化民用直升机的总装生产线。

图为该基地员工在移动一架总装后的直升机。新华社发



2010年增量不增收 券商佣金缩水15%

据新华社北京1月5日电 2010年,证券行业经纪业务继续经历着交易量“丰收”背景下的佣金收入“减产”。去年沪深市场股票交易额全年同比小幅上升2.27%,而全行业佣金收入却出现了同比约15%的明显滑坡。

分析人士认为,佣金持续下滑可能导致2010年券商业绩出现同比下降,但目前国内佣金率在全球处较低水平,发达地区佣金率降幅已明显减缓,预计未来行业佣金率下滑趋势可能明显放缓。

据聚源数据统计,虑及美元对人民币及港币对人民币的汇率变动因素,2010年沪深市场A股、B股、基金、权证交易额总计56.14万亿元。其中AB股交易总额54.47万亿元(A股交易额54.26万亿元),基金、权证交易总额分别为1725.18亿元、1.5万亿元。同2009年相比,2010年沪深股票基金权证交易总额同比下降4.54%,但股票交易额同比增加2.27%,其中A股交易额增幅在2.3%左右。

尽管2010年以来股票市场交投水平出现了小幅度回暖,但由于证券行业经纪业务佣金费率仍处在下降通道当中,证券行业2010年的佣金收入比2009年出现了较为明显的滑坡。

如果按照2010年全行业股票交易收取0.11%的佣金、基金和权证交易分别收取0.1%、0.04%的佣金估算,按照前述市场交易规模,去年全年券商行业共入账经纪业务佣金收入约1213.8亿元,比2009年缩水约15%。

致富故事

师徒俩火锅里“捞”金

本报记者 陈亚洲 通讯员 李董楠

师徒俩在郑州一家大酒店打工相识,学到本事,在郑州联手开办了一家火锅店,靠勤劳的双手艰苦创业,终于站稳了脚跟。

师傅叫朱增印,家住郑州,17岁就外出学烹饪手艺,后来在一家大酒店当厨师,由于技术精湛,被河南省烹饪协会评为“豫菜大师”。徒弟家住新密市农村,名叫王明坡,高中毕业后,先到一家煤矿工作,后来下岗来到郑州学手艺,正好和朱增印在同一个大酒店打工。看到王明坡虚心好学,十分勤快,朱增印就收他当徒弟。

冬去春来,一晃5年过去了。王明坡跟着朱增印学会了一整套烹饪技艺,也当了厨

师,虽然每月能拿到丰厚的工资,但是小王不满足已有的收入,就和师傅商量,想走出去联手办饭店。

一拍即合。徒弟王明坡的想法,正合师傅朱增印的心意。于是,师徒俩离开了这家大酒店,准备联手到商海里去闯荡,初步商定开一家火锅店。

为了不盲目上阵,师徒俩先后到重庆、成都等地考察,回到郑州后,每天骑着电动车四处找场地,几乎跑遍了郑州市,可一直没有选到合适的位置,十分苦恼。

真是踏破铁鞋无觅处,得来全不费工夫。一个偶然的机会,他俩在保全街一家饭

店吃饭时,听说一个饭店老板想转让营业房,就和他签订了转让合同。

转让费需要60多万元,师徒俩分头行动,各自把所有的积蓄都拿出来,还向亲友借,很快筹齐了费用。然后,师徒俩又紧锣密鼓地进行装修,请一位地方名流题了店名,很快办起了火锅店。

师徒俩亲手掌勺,根据郑州人的口味,推出了香辣虾、香辣鸡等多款火锅,吸引了不少回头客。

2010年夏季,保全街修路,一时顾客上不来,直接影响到收入。师徒俩一商量,推出了一系列诚信优惠活动,为店里拉人气。

进入秋季,经营又比较清淡,是什么原因呢?师徒俩仔细琢磨,又向顾客征求意见,了解到近来郑州一直无雨,气候十分干燥,顾客生怕吃辣多了容易上火,喜欢吃清淡一些的火锅。

于是,师徒俩根据顾客反映,及时调整火锅底料,并给就餐者每人送一杯大枣和梨子煮的红茶以降火,很快生意又上来了。

师徒俩还十分有爱心,每当店里招聘工人时,就优先考虑下岗工和失业人员来就业,先后为16名下岗工人和农民工提供了“饭碗”。

今年只有37岁的王明坡,由于长年累月为办饭店操心,白发已悄悄地爬上了两鬓,可谈到下一步的发展时,他信心十足地说:“我和师傅已商量好,准备再开个豫菜店,目前正在选址,为振兴豫菜作点贡献。”