

# 扩大开放促发展 繁荣商贸惠民生

### 市商务局为全市经济社会发展增光添彩

本报讯(记者 关心亮)在过去的2013年,市商务局坚持不懈地一手抓开放、抓招商,一手抓扩大消费、抓市场监管,全市使用外资44591万美元,到位省外资金274.1亿元,进出口完成70425.4万美元,累计完成对外承包工程及外派劳务营业额15064万美元,实现社会消费品零售总额达到670多亿元。

开放招商持续深入。该局本着“节俭、高效”的原则,继续深化与京津冀、长三角、珠三角和省内周边地区的交流与合作,共签约项目100个,投资总额294.8亿元。其中第21届信阳国际茶文化节招商签约仪式上,市政府与河南省国有资产控股运营有限公司达成战略合作开发框架协议,就共同推进国有企业改革重组等五个方面建立长期战略合作达成意向;在第八届中国中部投资贸易博览会上,我市共邀请参会客商426人,签约合同项目11个,投资总额21亿元。

民生商务扎实推进。全市“万村千乡市场工程”乡镇商贸中心建设快速推进,共建成乡镇商贸中心3个,开工建设县城配送中心1个、乡镇商贸中心7个,累计完成投资1.8亿元。省商务厅在我市召开了全省“万村千乡市场工程”现场会,国家商务部对我市的经验进行了充分肯定和总结,并在全国予以示范推广。

积极推进农产品流通体系建设,河南金牛大别山农产品现代物流中心一期项目已建成交易大棚24座,商城县大别山农产品批发市场二期建设项目已正式建成开业,罗山县谷泉农产品批发市场一期项目交易用房、交易大棚已建成,配套设施建设进展顺利。

面对构建现代商贸流通体系、加快开放型经济发展的崭新目标,信阳商务局将以全新的思路、宽广的视野,全面提高对外开放水平,大力发展现代商贸服务业,为全市经济社会又好又快发展提供强有力的支撑。

化节招商引资签约仪式上,市政府与河南省国有资产控股运营有限公司达成战略合作开发框架协议,就共同推进国有企业改革重组等五个方面建立长期战略合作达成意向;在第八届中国中部投资贸易博览会上,我市共邀请参会客商426人,签约合同项目11个,投资总额21亿元。

民生商务扎实推进。全市“万村千乡市场工程”乡镇商贸中心建设快速推进,共建成乡镇商贸中心3个,开工建设县城配送中心1个、乡镇商贸中心7个,累计完成投资1.8亿元。省商务厅在我市召开了全省“万村千乡市场工程”现场会,国家商务部对我市的经验进行了充分肯定和总结,并在全国予以示范推广。

积极推进农产品流通体系建设,河南金牛大别山农产品现代物流中心一期项目已建成交易大棚24座,商城县大别山农产品批发市场二期建设项目已正式建成开业,罗山县谷泉农产品批发市场一期项目交易用房、交易大棚已建成,配套设施建设进展顺利。

面对构建现代商贸流通体系、加快开放型经济发展的崭新目标,信阳商务局将以全新的思路、宽广的视野,全面提高对外开放水平,大力发展现代商贸服务业,为全市经济社会又好又快发展提供强有力的支撑。

成了一批出口型企业落户我市,增强了外贸发展后劲;全年农产品出口5193.2万美元,同比下降2.6%,机电产品出口3690.2万美元,同比增长14.7%,高新技术产品出口490万美元,同比增长7%。

民生商务扎实推进。全市“万村千乡市场工程”乡镇商贸中心建设快速推进,共建成乡镇商贸中心3个,开工建设县城配送中心1个、乡镇商贸中心7个,累计完成投资1.8亿元。省商务厅在我市召开了全省“万村千乡市场工程”现场会,国家商务部对我市的经验进行了充分肯定和总结,并在全国予以示范推广。

积极推进农产品流通体系建设,河南金牛大别山农产品现代物流中心一期项目已建成交易大棚24座,商城县大别山农产品批发市场二期建设项目已正式建成开业,罗山县谷泉农产品批发市场一期项目交易用房、交易大棚已建成,配套设施建设进展顺利。

面对构建现代商贸流通体系、加快开放型经济发展的崭新目标,信阳商务局将以全新的思路、宽广的视野,全面提高对外开放水平,大力发展现代商贸服务业,为全市经济社会又好又快发展提供强有力的支撑。

## 马年生肖装饰品销售火爆



本报讯(记者 关心亮)1月21日,记者在市体彩场年货饰品销售处看到,火红的灯笼、大红的中国结、几米长的鞭炮挂件、彩色小辣椒、烫金福字、年年有“鱼”等饰品琳琅满目。“我买了4对春字、福字的挂件,花费近300元,主要是为了图个吉庆,红红火火过大年。”家住金杯健康城的陈大妈说,她每年都会置办些年货,今年装饰品的价格略有上涨。

“今年是马年,马年元素的挂件自然多一些,像‘马上有钱’、‘马上有房’

等销售的不错,但销售情况最好的还是中国结、灯笼和福字。”摊主李老板表示,中国结、福字、年年有“鱼”的饰品有10种,还有20多个品种的鞭炮、福袋、元宝等装饰小件。

“我不担心卖不完。”李老板说,“新春饰品喜庆,家家都要买,即便今年卖不掉,保存好明年还能卖。”当记者正与李老板聊时,一位姓孙的女士给她儿子买了一个价格20元的“马上有钱”的毛毡挂件。

### 市场走笔

## 高见与略同

□熊道铨

年边上,笔者偶然与几位即将实习的大学生邂逅。谈到自主创业和开店经商的话题时,他们显得茫然失措。问计于我,在此一并回答。

笔者突然想起一个故事:在上世纪90年代末,一位日本著名公司的经理听说有位中国青年很会做生意,日进斗金,于是来华考察究竟。当日本经理七问八问找到那位中国青年时,发现他正在自己的店前与对门的店主吵架。原来,他店的西装标价800元一套,对门就把同样款式的西装标价750元。当他再降到750元时,对门又降到700元。一月下来,他仅批发8套,而对门店出售了800套。日本经理先是失望,但当其弄清真相后,当即商定年薪百万聘请那位中国青年。原来,对面那家门店也是那位青年暗中开的。

笔者顿受启发:有什么样的眼光就有什么样的结果,这是其一。现在时兴开办专卖店和加盟店,货物集中,产品单一,顾客可以减少盲目乱转,直奔主题。还有一个原因,不少人办了加盟超市,因为供方对商品性质、经营管理、广告促销等都作了前期宣传,消费者已有一定的了解,为你“踢开头三脚”奠定了良好基础。表面上看是“略同”,其实是“高见”。

有什么样的技巧就能达到什么样的目的,这是其二。同样是排排开店,同样是面对匆匆过客。有些市场潜力是靠人去挖掘的,有的顾客是靠人的说话技巧挽留的。例如,一天,有位顾客走入一家灶具店,要求购买一套最好的不锈钢灶具。新店店员回答:“1000元。”顾客认为“太贵”,扭头便走。这时,老店员主动搭讪:“这有一种款式,你不妨看看。”顾客问:“多少钱?”老店员说:“500元。”“刚才不是说1000元吗?”他是我店最好的产品价格。而我介绍的产品是我店同类产品中最好的。”双方终于成交。事后,新店店员向老店员探究,老店员解释说:“像刚才这位顾客,属于‘打肿脸充胖子型’的,先要求购置最好的货色,可一听价格有点贵就舍不得,但又面子,就把不成交的责任推到我们身上——这是顾客通病。面对这种情况,我们要改变一种策略推销,达到既不欺骗顾客,又能把货卖出去。”充分证明,掌握好技巧在经营中至关重要。

有什么样的服务就有什么样的成效,这是其三。有的店与店相挨,有的销售同样货色。为什么有的店经营效果红火,有的店却冷落萧条。这就取决于服务态度热与冷、对顾客的诚与虚等问题。笔者曾经问过一些人,为什么愿意进甲店,不愿进乙店?回答的集中体现在,甲店店主和颜悦色,话好商量,价位适中等等,远比乙店店主凶神恶煞、话语极少、门难进、脸难看、话难说、事难办强。所以,只要讲诚信,你就占住了市场的主动,才能固定永久的顾客,事业才有持久稳定的发展规模。



春节来临之际,市工商局组织执法人员对从事食品生产经营活动的集贸市场、超市和个体食品经营户销售食品进行现场快速检测,有效净化市场环境,保障消费者过一个欢乐祥和的节日。图为工商人员在商场检查时的情景。

尹安伟 摄



春节临近,息县工商局联合大队联合五粮液、剑南春等知名白酒生产厂家打假办派出的专家,在全县范围内开展了一场声势浩大的打击假冒白酒行动。此次行动共出动人员30余人次,车辆5台次,检查知名白酒销售商家共50余家,共查扣假冒茅台酒18瓶,假冒五粮液酒共126瓶,假冒国窖1573酒10瓶,假冒剑南春酒24瓶,假冒泸州系列酒204瓶,总案值共20余万元。图为工商人员正在查扣假酒时的情况。

王阳 摄

## 有机食品和保健品成为年货新宠

□本报记者 关心亮

农历小年将至,年味渐浓。无论在超市还是商场里,货架均被装点一新,各类年货陆续登场,年货市场呈现出一片热闹景象。记者发现,与往年相比,今年的年货种类更加丰富,除了有传统的干果、烟酒等商品外,还有有机食品、保健品等,人们正式进入备年货状态。

**有机食品成新宠**

不少消费者都在为置办年货而忙碌。记者昨日走访我市多家超市后发现,尽管干果、烟酒、水产品等传统年货早已上架,但却并非消费者的首选,与“有机”沾边的各色食品在去年的年货市场上风头正劲。

记者在西亚超市看到,许多消费者正聚在一款信阳山茶油货架前。前来选购的左女士告诉记者,出于健康的考虑,她今后打算就买山茶油吃了,“我听说山茶油是纯天然的,很健康,所以今年我家的年货就是它了。”左女士说道。

消费者孙女士一直都很青睐有机商品,今年,她选购了“信阳特产大

包”作为年货,礼包内包括山信有机大米、米糠油、固始笨鸡蛋等。孙女士说,买这种大礼包送亲朋好友实惠又受欢迎,因为谁家都能用得上。

据该超市的销售人员小曹介绍,消费者购买的有机食品主要有大米和食用油等,“现在生活水平提高了,人们已从最初的满足温饱需求,上升到要吃得健康,吃得放心,这种理念促进了有机食品的销售。”小曹如是说。

**保健品卖得好**

除了有机食品外,保健品今年异军突起,成为年货市场上的另一支主力军。记者走访多家药店和超市后发现,为契合节日气氛,许多保健品重新包装,全面登陆年货市场。

记者从各大超市了解到,保健品因保质期长、上档次等特点,深受消费者喜爱。正在美锐大药房选购保健品的消费者马先生告诉记者,随着自己年龄的增长,越来越喜欢吃点保健品了。马上要过春节,他也想买一些保健品作为礼品送给亲朋好友。“我认为,跟那些大鱼大肉比起来,送保健品更有意义。”马先生说道。

## 手机买年货 当心被“吸费”

继网上买年货之后,手机买年货也成为时髦词汇,但手机买年货也要注意安全。据监测,一批木马伪装的山寨购物软件流入应用商店,这些山寨软件会偷发扣费短信、私自下载软件,造成话费损失。

据安全专家介绍,木马会根据社会热点伪装成热门应用,以达到快速传播的目的。值此春节之际,消费者都忙着置办年货,各大电商网站也在推荐使用手机客户端购物,木马便乘机而入,伪装成各种电商软件流入市场。

这些木马一旦被装入手机,

会偷偷发送短信定制扣费业务、后台下载推广软件消耗手机流量、窃取手机号和短信等隐私信息,对用户造成极大安全威胁。

从传播渠道上分析,山寨购物软件主要通过各种安全审核不严的应用商店进行传播,根据国家互联网应急中心数据,安全性差的应用商店成为手机木马传播主要渠道,以2013年7月爆发的“扣费木马”为例,仅仅一家应用商店中,被该木马入侵的应用传播就超过200万次。

(新华)



为了让市儿童福利院的儿童温暖地度过一个寒冬,开心地迎接新年,1月21日一大早,信阳新玛特总经理助理董万峰一行带着信阳新玛特全体员工的深情厚谊,将精心准备的一批过冬物资送到了市儿童福利院,此次爱心捐赠的物资价值近8万元。图为捐赠时的情景。

本报记者 叶红 王婷 摄

## 消费者“知假买假”仍可维权索赔

最高人民法院日前召开新闻发布会,发布了《最高人民法院关于审理食品药品纠纷案件适用法律若干问题的规定》,该规定依据新修订的《消费者权益保护法》以及其他法律,为法院审理食品药品纠纷案件提供了更具操作性的准则,其中最大的亮点之一,是“因食品、药品质量问题发生纠纷,购买者向生产者、销售者主张权利,生产者、销售者以购买者明知食品、药品存在质量问题而仍然购买为由进行抗辩的,法院不予支持”,也就是消费者“知假买假”可维权索赔。

自从1993年的《消费者权益保护法》规定

了惩罚性赔偿条款之后,“知假买假”行为应运而生,并催生了以王海为代表的职业打假人。此后在《食品安全法》和新修订的《消费者权益保护法》中,还加大了惩罚性赔偿的数额。与此同时,“知假买假”是否算消费的讨论一直存在。

最高法此次颁布的《规定》第三条规定:“因食品、药品质量问题发生纠纷,购买者向生产者、销售者主张权利,生产者、销售者以购买者明知食品、药品存在质量问题而仍然购买为由进行抗辩的,人民法院不予支持。”(消费日报)

## 彩电促销大戏开幕 海信VIDAA电视 多重好礼贺新春

马年春节将至,彩电又将是年货中的重头戏。国内彩电领军品牌海信电视率先发力,其年度最畅销的VIDAA电视以多项大礼酬宾,在各彩电商场赢得火爆人气。

VIDAA电视是海信于2013年4月发布的全新产品,以极简操控的智能电视设计理念引发客厅大战。它以38处微创新实现了智能电视的一键直达操控、瀑布式换台、无遮挡菜单、多任务处理、电视节目展示等多项创新设计。自推出以来,海信VIDAA电视一直备受用户青睐,产品激活率超过90%,远高于行业平均水平。

2013年下半年,海信率先推出4K超高清VIDAA电视,分辨率达到3840x2160,实现了USB、HDMI接口的4K读取,并拥有强

劲的双核CPU、四核CPU;在软件方面,海信4K VIDAA沿用“四键直达”操控方式,操作更简单、运行更流畅。2013年12月,在PChome等权威机构对中国彩电市场上的主流4K电视的综合评测中,海信55吋K680系列VIDAA电视以91分的综合得分高居第一。

据悉,新年将到,为了回馈信阳广大市民,1月23日-30日海信电视将在市区各大卖场举办大型促销活动,32英寸网络LED仅1499元,42英寸网络LED+海信智能盒=2999元,50英寸智能LED仅3999元,50英寸4K VIDAA+海信智能盒=6999元,55英寸人机交互智能电视仅7399元,65英寸4K VIDAA+海信平板=15999元,IPS四核通话高清7英寸旗舰平板1299元。详细:18737673690

## 热烈祝贺中国人寿保障型理财新品“金如意”隆重上市

中国人寿作为副部级央企,积极响应十八届三中全会及行业号召,高举“保障型理财”大旗,将保障与理财完美结合,让保障顺应民意,倾力打造新政策第一险——“金如意”组合计划!该产品集投资理财和保障保障功能于一身,具有每年快速返还、养老领取翻倍、到期全额还本、高额意外保障等一系列优势。因寿“金如意”组合计划于2014年1月1日隆重上市。

**一、金如意组合计划能为您带来什么?**

即交即领:保单生效后,按约定每年返还年金;

高额保障:75周岁前享有高额意外保障;

高额返还:60周岁前每年返还基本保险金额的100%,60周岁至79周岁每年返还基本保险金额的200%;

快速返本:80岁生效对应日,返还所交保险费(不计利息);

**二、理财就选国寿“金如意”**

用钱如生:借款双账户、借款比例高,进一步降低融资的成本;

生财如意:返还进万能、分红进万能,进一步提高理财的收益;

权益如意:法定专属权、保护投保人,进一步强化保单的支配;

保障如意:意外高身价、理财兼保障,进一步契合投保的需求。

**三、国寿“金如意”六大亮点**

以金先生,30周岁,为自己投保国寿“金如意”组合计划,年缴保费11.21万元,5年交,金如意基本保额7040元,意外险基本保额100万元为例。

亮点一:每年快速返还。

60周岁前每年返还7040元,合计返还30次,共211200元。

亮点二:养老领取翻倍。

60岁后每年返还14080元至79周岁,合计返还20次,共281600元。

亮点三:满期全额还本。

80周岁保险合同期满,返还客户所交保费50万元。

亮点四:双账户高额借款。

双账户保单借款,方便资金周转,不影响产品收益,提高资金使用效率。

国寿金如意两全保险产品现金价值的90%、金账户年金保险(万能型)(豪华版)现金价值的90%(一年后允许保单借款)。

亮点五:高额意外保障。

针对不同情况,享受1-6倍,即100万元至600万元保障,尊享百万身价。传统折扣65岁买不到,传统意外险只能年年买,此款意外险保障至75岁,保障范围涵盖“陆海空”,放大保障期间,价格划算。

亮点六:金账户更高收益。

生存金、满期金、红利金均可进入金账户,实现复利增值。以85岁为例,按假定低等年结利率2.5%(最低保证年利率)可得2534027.3元,按假定中等年结利率4.5%可得4486416.65元,按假定高等年结利率6.0%可得7385037.79元。



中国人寿