

市工商局扎实开展党的群众路线教育实践活动

本报讯(记者 关心亮 通讯员 尹宏伟)3月12日,市工商局召开党的群众路线教育实践活动动员大会,提出“四明确四到位”措施,扎实开展党的群众路线教育实践活动。

明确必要性,确保思想认识到位。自全市2月26日党的群众路线教育实践活动动员大会召开之后,该局迅速行动,先后召开局党组会、局党组扩大会议及全局动员大会,迅速把思想和行动统一到上级的决策部署上来,提高开展党的群众路线教育实践活动的自觉性、坚定性和有效性。

明确现实性,确保教育查改到位。该局紧紧围绕“为民务实清廉”和省局提出开展的“4+4”问题专项整治活动,认真落实“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求,突出抓好作风建设,集中解决“四风”和“4+4”问题,切实增强活动的现实性。并根据系统党员干部不同程度地存在的精神状态、纪律不好、效率不高、工作不实、执法不严等问题,用好“一学三促四抓”,深入查找理想信念、宗旨意识、工作作风、廉洁自律等深层次根源,用整风精神开展批评和自我批评,确保查改工作取得实效。

明确针对性,确保实践活动到位。该

局坚持把“学习教育、听取意见,查摆问题、开展批评,整改落实、建章立制”三个环节有机贯通起来,在做好“规定动作”的同时,紧密结合部门实际,积极创新活动载体,使“自选动作”有亮点、有特色。创新开展“六问六做三满意”活动和惠民利民十项行动,确保党的群众路线教育实践活动成为群众支持、群众检验、群众满意的民心工程。

明确实效性,确保组织保障到位。为开展好党的群众路线教育实践活动,该局认真按照中央、省委和市委的部署要求,及时成立教育实践活动领导小组,建

立基层联系点,注重加大自身督导和检查力度,认真做好系统内教育和引导工作。同时,该局坚持把教育实践活动与当前工商工作有机统一起来,在狠抓落实、务实重干上下功夫,以开展党的群众路线教育实践活动为契机,深入推进各项工作落实,努力做到“两手抓、两不误、两促进”,并将通过开展“我为经营者办实事”、“我为消费者解忧愁”、“支部进社区”、创建“无传销社区”、“党员干部进企业”等活动,确保党的群众路线教育实践活动有序开展,推动我市工商事业发展迈上新台阶。



3月12日下午,市工商局、市消费者协会与市广播电视台联合举办了“为了我们共同的权益”——2014年信阳市3·15电视晚会。图为晚会现场。本报记者 关心亮 摄

4G消费门槛降低一半 中移动再抢跑

“目前我们将4G最低消费门槛从128元降到58元,使资费更加平民化、大众化。”昨日,在中国移动广东公司举行的4G全省商用发布会上,广东移动总经理钟天华对记者表示,4G资费仍然有一定的下降空间,中移动将推行“双封顶”政策。

此前,4G资费引业内热议,全国政协委员、中国移动董事长奚国华曾表示,中国移动已经在进一步优化资费套餐,资费还会进一步下降。与此同时,工业和信息化部副部长苗圩表示,4G资费要降低责任不在政府而在市场竞争,换句话说,就是通过竞争一定能把资费降下来。

今年1月份,中国移动正式对外公布了4G全国统一资费方案,用户最高可以选择每月10GB的数据流量套餐和4000分钟的国内语音通话时长,资费分别为280元和408元,而4G移动数据流量套餐从40元400MB到280元10GB共分为7档。随后中国电信也公布了4G套餐资费标准,月套餐有70元、100元、130元、200元以及280元共5档,分别

对应每月1G、2G、3G、6G以及10G流量;半年卡套餐为300元,包括6G流量;年卡套餐600元,含12G流量。

业内人士表示,与中国移动先期公布的资费套餐相比,电信套餐并没有太大的改变。

但随着各省商用正式启动,中移动在各地的分公司纷纷推出降价方案。据不完全统计,中移动广东公司此前已经三次调整4G资费,在4G发牌之前调整过2次资费,发牌当天3次下调资费。

艾媒CEO张毅对记者表示,中移动在降低流量资费上采取主动态势,一方面,希望借此将2G用户成功转移到4G,另外借此在高端用户争夺方面和电信、联通在流量方面正面交锋。

“年内我们将投入100亿元终端补贴以及100亿元的渠道和资源补贴。”钟天华对记者表示,今年全年的4G终端销售的目标达到1600万,目前在售的4G智能手机已达到32款,预计2014年底4G手机的种类将超过200款,其中千元机及以下机型将超过20款。

(戴黎明)

消费警示

透视网购“伪低价”

随着互联网、移动互联网经济的快速发展,多种新型零售业态不断涌现,随之而来的行业乱象也不断滋生。作为非现场购物形式的网络购物,消费者无法对所购商品的价格进行直观的判断。一些缺乏诚信的经营者往往利用信息严重不对称的优势,夸大商品的性能、功效,制造促销噱头误导消费者,导致价格欺诈问题频发,线上恶性竞争催生网购“伪低价”乱象丛生。

价格欺诈问题频发

特价、活动价、惊爆价……这些诱人的促销价格,很可能打动很多人的心。但近来曝光的一系列案例却让人有些触目惊心。如先涨价后降价、低价产品无货等诸多“伪低价”问题频发,所谓的特价、活动价竟然比促销前的真实成交价还要高。在看起来繁花似锦的商业促销中,因噎头式营销导致的价格欺诈频频向消费者伸出了黑手,严重影响了消费者权益。

“看似打折,其实并非如此。”消费者唐小姐讲述了自己在淘宝光棍节促销当天的购物经历。唐小姐说:“早在11月初就开始关注淘宝光棍节促销活动,全场半价对任何女生来说都具有杀伤力。已经看中了淘宝商城女装店的一条价值399元的上衣和一条199元的裤子。等到光棍节那天把衣服和裤子都拿下,一

共也就300元。”

但等到活动当天,唐小姐发现情况根本不像她之前想象的那样。她发现那条原来价值399元的上衣被标上了“原价609元”,半价后为305元;而那条裤子则标上了“原价399元”,半价后为199元。最终,唐小姐没有出手。但记者调查发现,这家淘宝商城女装店在光棍节当天的销量,比往常高出了四倍多。对此,唐小姐说:“这是赤裸裸的价格欺诈,幸亏我对这家店比较熟悉,才没有上当。”

物流采购成本:线上比实体店更高

“伪低价”的出现真实的反映出零售业转型发展中的弊端。的确,在如今的市场上,也许没有哪个行业像这样已进入一种赤膊相见的白热竞争。

这种恶性竞争为的是尽可能的抢占市场,一系列搞噱头、玩概念的低价手段,让本被视为“坐收渔翁之利”的消费者掉入电商的低价陷阱中,下单拿不到货、订单被恶意删除、退款延误等现象时有发生,消费者自身权益受到损害。

有业内人士分析,从目前来看,电商业务模式存在高成本、低利润、亏损的缺陷,这才使多数电商企图通过做“低价文章”吸引关注。事实上,电子商务成本结构比线下实体店要高。(张尚珠)



近日,我市新县支教女教师朱玲玲生育了四胞胎,此事经本报报道后,引起社会各界的关注。三元奶粉驻信阳厂家代表得知后,于3月17日为四胞胎捐赠了半年所需奶粉。图为捐赠现场。本报记者 关心亮 摄

亚兴乐购与康洁洗衣联手拓展网上市场

本报讯(记者 戴黎明)新型O2O电子商务企业与传统家政洗衣连锁店,两者结合在一起会有怎样的效果呢?3月14日,亚兴乐购电子商务有限公司与康洁洗衣正式结为战略合作伙伴,两家企业就新型社区商业、线上营销以及服务产品研发等方面达成共识。

康洁洗衣与亚兴乐购的合作是其自身作为传统企业借助新兴科技发展的开始,康洁洗衣一直将深入社区服务作为企业的目标,通过互联网可以更加高效全面地将康洁洗衣的优质服务提供给消费者,目前康洁洗衣已在信阳市区开设了多家分店,与亚兴乐购的合作将会促使更多的社区结合店的建设。

亚兴乐购作为新型电子商务企业,以服务为产品的理念同时包含着康洁洗衣优质的产品,同康洁洗衣的合作利于新型社区服务产品

的研发,现今亚兴乐购社区便利店正逐步开设,提供包括商品售卖、水电缴费、快递代收、车票代购等十余种服务,与康洁洗衣的合作将会拓宽服务项目。同时,亚兴乐购拥有综合性网上商城和团购网站得劲团,与社区便利店同时提供涵盖餐饮娱乐、都市丽人、酒店旅游等多类目的立体服务,康洁洗衣服务项目可逐步融入亚兴乐购多个平台。

康洁洗衣是一家拥有20多年历史的大型洗衣连锁企业,亚兴乐购是信阳市新型电子商务企业,按照信阳市人代会的提议,亚兴乐购将承接50家社区便利店的开设,同康洁洗衣的合作,将随着这50家便利店逐步为信阳市消费者提供衣物清洁、皮具保养、洗涤培训等多项服务,网上售卖、上门取件送件的形式或为消费者节省更多的时间和精力来享受服务。

聪明消费者现象之二: 算账更心明眼亮

说到在商场选商品,大家一定以为大包装是最实惠的,其实不一定是这样。张女士说,一次与单位的同事为大家选夏天职工的福利用品,在选择洗涤剂 and 洗衣粉时同事就抄起了大包装,认为是最值的,但是当时小包装正在做促销,每袋和每瓶都便宜好几毛,按这个价钱算下来,可以省出一块香皂来,于是大家放回大包装,换成小包装,有多拿了一块香皂。同行的同事说,我还从来没有对大小包装进行过算账的对比,真是不比不知道,一比多不少。

张女士说,其实这就是聪明消费者的一个表现,不是只对比不同商场的同类商品哪个更便宜,而是要对比同一商场内不同包装的商品哪个更划算,更合适。专家说,不是所有的大包装都是最值的,有时赶上促销,小的要比大的值多了,另外学会算账自己不吃亏。(关心亮)

投诉热线

您是假冒伪劣家电产品的受害者吗?您在商场购买商品时受到欺诈了吗?请拨打我们的投诉热线:13803769176 13503760568

国家邮政局:建立三道监管闸门确保快递安全

国家邮政局市场监管司副司长刘良一日前在接受两会新闻中心网络访谈时表示,今年,国家邮政局进一步落实安全监管制度,主要建立了三道安全监管“闸门”:一是明确寄件人寄递行为法律责任,寄件人明知是有毒化学品,不做说明,隐瞒交寄,要承担法律责任;二是企业必须要履行收寄验视的法律义务,承担安全主体责任;三是实行谁检查,谁签字,谁负责,把安全监管责任落到实处。

(肖纯)

2013年全国工商共处理消费者投诉101.64万件

国家工商总局公布,2013年全国工商共处理消费者投诉101.64万件,比上年增长12.37万件,增幅为13.85%,这是自1999年12315电话开通以来投诉数量首次突破100万件。

其中,手机的投诉量已连续十年都高居第一。据工商总局介绍,去年手机的投诉同比增幅168.61%,位居榜首,消费者投诉的主要问题集中在商家夸张宣传、高仿手机、维修费不明、三包规定履行不彻底、智能手机故障频发维修困难等。(京报)

生活顾问

电饭煲选购指南

电饭煲作为我们最常用的家电产品之一,常常给我们的生活带来了许多的便利。虽然每天都和电饭煲打交道,但是我们对于它的认识还只是停留在煮饭、煲汤的表层认识。关于如何选购,以及一些使用小窍门,大部分人都是只知其一不知其二。

一、按需选购

根据家庭人口的多少来确定购买不同功率的电饭煲,如500W 1.5L的电饭煲,较适合三口之家使用,而功率为700W规格为1.8L的电饭煲,则更适合人数较多的家庭选用。要明确知道电饭煲的容量,这样买回来的电饭煲才会更加实用。

二、肉眼观察

购买时应注意电饭煲外观漆涂均匀,无凸凹、划痕等缺陷;锅盖与锅体之间配合良好;内锅无凹陷,形状圆整,且与电热板接触紧密,将内锅放入锅内,用手左右转动几下,若锅底与电热板间摩擦力较大,即表示两者接触良好。

三、“火候”把握好

有研究表明,米饭的营养价值跟煮饭时的温度和压力有关系。一般的电饭煲在常压下蒸煮,温度在100℃时水就会沸腾,米汤四溢,饭粒也由于上下翻滚导致外表易破损,营养流失严重。有的电饭煲产品为防止米汤溢锅,采用“大口径蒸汽孔”,使沸腾更剧烈,

米饭营养随着蒸汽更大量流失。有的电饭煲采用了“聪明火”技术,提升了煮饭时的压力,将烹饪的温度也提升到100℃以上。进而更通过精确的温度过程控制,也就是火候控制,使米饭做的好不糊锅。这样做好的米饭饭粒表面光滑、晶莹、光泽好,几乎达到营养保留的最佳效果。

四、好内胆煮出好米饭

内胆是电饭煲直接接触米饭的部分,因此不同材料和结构的内胆对米饭营养价值的影响各不一样。一般的电饭煲内胆只是简单的复合层,虽然价格低但品质差。而目前一些知名的品牌已采用四层结构内胆,能更好的烹饪米饭并保持营养。目前市面上在售的高端电饭煲的内胆普遍由内而外分别是:不粘涂层、硬质氧化层、铝合金层、硬质氧化层。其中不粘涂层能确保做米饭不焦,营养不浪费,硬质氧化层则有利于长期安全使用。

五、“底盘”有讲究

电饭煲的底盘对米饭烹饪的营养价值也有很大影响。传统的电饭煲使用平面底盘加热,做饭时常是外围已熟而中心夹生,甚至外层烧焦造成营养浪费。而一些电饭煲的环形球面底盘全面解决了问题。环形球面底盘的加热模式令水在加热时形成有序的对流,米粒不容易破损,因此能充分保留米饭的营养价值。

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,积极响应党的十八大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,让保险顺应民意,倾力打造新政第一险——“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。国寿“金如意”组合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”

用钱如意: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:意外高额支取、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1121万元,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30次,共211200元。亮点二:养老领取翻倍。60岁后每年返还14080元直至79周岁,合计返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,尊享尊贵身价,实现复利增值。以85岁为例,按假定低等年结算利率2.5%(最低保证年利率)可得2534027.3元,按假定中等年结算利率4.5%可得4486416.65元,按假定高等年结算利率6.0%可得7385037.79元。



消费指南

如何做一个聪明的消费者

聪明消费者现象之一: 专家型消费者

记得不久前我们曾经做过一期消费现象看过去的主题是《消费品越做越傻瓜,消费者越做越专家》,就产品越来越傻瓜和消费者越来越专家的商业现象进行了分析,其实在文中我们不想探讨“傻瓜”与“专家”之间究竟是什么关系?指出在从历史走向未来的时候,我们告别的应该是“傻瓜”的观念,留下的应该是“专家”的视线。同时指出,消费者可以活得明白,但是不要活得太累。对于爱喝茶的人,选茶叶是门学问,

尤其是到茶城买茶叶,价格与质量不一定成正比,以前我不信,现在我信了,因为亲身感受的就是懂与不懂所带来的“冰火两重天”,对于是专家还是外行的消费者来说,同样的钱,给你的东西不但是质量优劣的问题,还有是给你一斤还是给你一两的问题。

那天从茶城出来,一位司机说,虽然我们爱喝茶,但是不懂茶也经常被人骗。他说我拉过一位茶商人,几次后就熟了,今年春节特意想去买点好茶,就跟他说他给我挑一款好点的,过节来人喝,茶商给了我挑了一款说是卖得很贵,起码平时几

千元一斤,就卖我90元一两,我还很信任他,就买了几两回家,没想到一喝居然是捂了的味道,于是又去找茶商,他一看马上说,噢,对不起,我拿错了,又给我换了一种,这次虽然没有捂了的味道,但是一喝就知道也不是好茶叶。他说茶商见人下菜碟,其实我是觉得茶商是欺生,欺负你不懂。

同样是90元,我的一位懂茶的朋友可以在茶城买到一斤十分好的花茶,他说,我会先问好价,再去通过看、闻等方式选择,他看你是内行也就不会骗你了。