

面孔



资料图片

顾维军：终审领刑十年

昨日，广东省高级人民法院对顾维军案作出终审裁定，裁定驳回上诉、维持原判。法院以虚报注册资本罪、违规披露重要信息罪、挪用资金罪三罪并罚决定对广东科龙电器股份有限公司原董事长顾维军执行有期徒刑十年，并处罚金人民币680万元。八名同案犯中除曾俊洪被判无罪外，姜宝军、张宏等七人分别被判处有期徒刑一年、缓刑两年到有期徒刑四年不等，并处罚金人民币2万元到10万元不等。

据《广州日报》

吴定富：深入推进依法经营和依法监管

中国保监会主席吴定富9日指出，保险业要根据新保险法的要求，不断改进监管手段，完善监管制度，提高执法能力与水平，依法解决保险业发展中的新情况、新问题，切实保护被保险人利益。一是坚持改革创新，切实转变发展方式，提高保险公司经营管理水平；二是加强和改进保险服务，切实保护被保险人利益；三是完善风险防范的制度机制，提高监管的科学性有效性；四是发挥风险管理和投融资功能，保障民生和支持经济社会发展。

据新华社



资料图片

声音

天热冷饮俏

□晚报记者 张华 实习生 邵亚男

本报讯 昨日，记者采访中发现，今年大部分冷饮价格维持不变，只有个别品种上涨，伊利巧乐滋从去年的1.5元上涨到2元。

昨日，在陇海路桐柏路口一报亭，店主两个冰柜里已经塞满了冷饮。他说这几天天气开始转热，几天前就开始进货，从多年的经验来看，过完清明就代表着冷饮销售第一波旺季的正式启动。现在，虽然是中午热，早晚凉，不过冷饮还是卖得很快。品种则跟去年没多大变化，价格除了伊利巧乐滋从1.5元上涨到2元外，其他价格未变，但涨价后的伊利巧乐滋依然热销。

金融保险“富人”多

□晚报记者 程国平 通讯员 张丰

本报讯 截至3月31日，我省年所得12万元以上纳税人自行纳税申报29216人，比去年多了2000多人。记者昨日从省地税局获得消息，和去年一样，金融保险行业“富人”最多。

据悉，29216人申报年所得额61.7亿元，申报个人所得税16.34亿元，补缴税款7058.36万元，而去年全省年所得12万元以上纳税人自行纳税申报26439人。其中，在郑州居住、在郑州纳税的“富人”最多，占40%多，个人申报第二位的是洛阳，有4000多人。和去年一样，金融保险业仍然是申报人数最多的行业，公用事业、邮电通信业、科研行业、烟草业、石化工业等行业个人申报数也居前列。

今年查税盯准“灰色收入”

大型连锁超市及电视购物企业、建筑安装业、教育培训等被列为稽查重点

□晚报记者 程国平 通讯员 王丁虎 刘琰

本报讯 昨日，市地税局召开稽查和票管工作会议，将大型连锁超市及电视购物企业、建筑安装业、营利性医疗及教育培训等三类机构列为今年稽查重点。

看看哪类人和企业是今年查税重点？

一家培训机构一年招收上千名学员，学费数百万元甚至上千万元，但其中很大一部分被巧妙避税；一个包工头，带着十几名工人接个活就能挣个十万八万的，一年下来收入相当可

观，但基本不缴税。今后建筑安装业包括从事各类建筑、安装、修缮、装饰装潢及其他工程作业的单位和个人也被纳入查税重点。

据介绍，目前列入重点稽查的这三类机构由于收入的隐蔽性，再加上缺乏统一严谨的监管办法，一直是征税的薄弱环节，造成税收的跑冒滴漏，这对其他合法纳税的企业和个人极不公平。“下一步将通过技术手段监控这批企业和个人的收入情况，比如营利性医疗机构个人和单位的灰色收入等。”市地税局相关负责人昨日表示，通过电视购物栏目或网络销售的

个人和企业也在这次稽查中。

地税要啃“硬骨头”，严重违法案件移送公安

相关负责人介绍，受金融危机影响，今年本市经济面临着更为困难的局面。要想实现“保增长、扩内需、促发展”的总体目标，必须确保税收的稳定，所以今年地税部门将严厉打击经济领域中的涉税违法行为。“该处罚的处罚，该保全的保全，该强制的强制，提高处罚率和入库率，对达到案件移送标准的，依法移送公安机关。”上述负责人表示，为期半年的税收专项检查中，他们不怕啃“硬骨头”。



空调市场一片降价声 小一匹空调跌破千元大关

昨日，记者在东风路上的一家大型家电卖场看到，众多空调品牌都打出了降价促销的广告，直降幅度从300元至1500元不等，某知名品牌的小一匹冷暖挂机报价999元，跌破了千元大关，创出近几年的最低价。只不过该空调属于特价机，是限量销售的。空调降价的同时，很多品牌还给消费者送电磁炉、刀具、餐具等。记者注意到，能效等级四级、五级的空调，仍是降价的主力军，降价的幅度也比一级、二级的要大得多。国产品牌降幅大，而外资品牌降幅较小。

晚报记者 徐刚/文 周雨/图

立足沃土创基业 八年积淀势成山

——浦发银行郑州分行八周年成长侧记

晚报记者 来从严 孙瑾 通讯员 何长清

4月9日上午，由浦发银行郑州分行联合河南省政府金融联络办公室一起举办的“2009河南经济金融高层论坛”在郑州隆重举行，国家发改委宏观经济研究院副院长陈东琪莅临郑州，为郑州浦发的贵宾客户讲解宏观经济走势及指导应对金融危机的举措。由此也拉开了郑州浦发八周年行庆活动的序幕。

2009年4月10日，郑州浦发迎来八周岁生日。轻轻拂去历史的尘埃，一连串踏实、坚韧的成长足印清晰可见。八年来，郑州浦发风雨兼程、同舟共济，一步一个脚印，用“笃守诚信、创造卓越”的经营理念，在中原腹地金融史上留下了厚重的篇章。

八年600亿 勇攀高峰势不止

2001年4月10日，当年略显冷清荒芜的经三路迎来了一位充满活力的新主人——浦发银行郑州分行。身负着“豫沪经贸合作”硕果的称号，郑州浦发带着满腔的热情，毅然决然的迈向了中原的沃土。

2001年开业伊始，郑州浦发便因地制宜，提出“根植中原，服务河南”的理念，8个月便走到了系统内新开行的前列，也创造了郑州金融业的“黑马”

“黑马”的出现，给当时略显平静的郑州金融业刮起了一阵小旋风。而随后2002—2008年，郑州浦发一直位列郑州股份制商业银行存款增量排名榜首。

先来看一组数据吧，它是最客观、最公正的评价。

开业26个月各项存款突破100亿元，47个月后实现200亿元，67个月后迈上300亿元新台阶，84个月又站在400亿元的平台，92个月顺利迈过500亿元，97个月顺利再上

攀上600亿元高度。

作为新兴步入中原腹地的股份制银行，业务要想获得快速发展，必然要先从公司银行方面获得突破。可喜的是，截至目前，郑州浦发的公司贷款由最初的328亿元已经增至317亿元，8年翻3番；公司存款由255亿元增至432亿元，8年翻4番。对河南省行业重点客户贷款余额达350亿元。

这一组组数字浸透着郑州浦发人的心血与汗水，也昭示着郑州浦发的明天会在风雨之后见彩虹。

根植河南 欲取先予翘楚中原

从郑东新区，到新郑国际机场，再到西南绕城高速公路，在这所有的大项目背后，名字只有一个——郑州浦发。八年来，在全省的重点行业、重点项、重点工程中，到处都能提及郑州浦发这个闪光的名字！

自2001年进驻河南以来，郑州浦发围绕我省经济建设，最大限度为河南经济发展“输血”：河南网通、中原高速、宇通客车、许继电器……一家家耳熟能详的企业都得到了郑州浦发的倾力支持。据统计，8年来，郑州浦发先后为河南各类企业发放贷款5000余亿元，一笔笔资金有力地支持了河南地方经济发展。

传统公司业务得到充分发展的基础上，浦发银行再次加大创新力度，“抓大”也不“放小”，对小企业也加紧了支持力度。2007年4月，郑州浦发专门成立中小企业客户部。同年又



推出公司业务“助推器”产品系列——成长型企业金融服务方案，为企业的成长提供全方位的服务和支撑。截止至去年，郑州浦发对中小企业及民营个私企业的信贷投放已累计达到1300亿元，客户遍布18个地市，涉及500余家企业，解决就业岗位达80000个。

“服务河南，扎根河南，支持地方经济建设，上分国忧，下解民愁，这是郑州浦发的责任！”郑州浦发相关负责的人话语掷地有声。

借力转型 零售业务领跑同业

作为浦发系统内首批两家试点分行之一，2005年8月郑州浦发开始了零售转型的试点。时至今日，郑州浦发的零售业务从零起步，已健步如飞的走上了快速发展的轨道。

2005年，浦发银行在国内首推第一个为白领群体量身订做的综合理财服务品牌“轻松理财”。作为浦发银行的特色，其一卡多用的“轻松理财”系列卡在2008年新增发卡16万张，卡存量已达70万张。目前在郑州使用“轻松理财卡”代发工资和其他款项的单位有1000多家，20多万人通过代发业务享受到“轻松理财”服务。

针对高端客户的服务需求，郑州浦发顺应市场推出了“卓信贵宾理财”财富管理业务。为客户打造全方位、定制化的全面理财规划方案，并提供差别化的产品、咨询、理财服务。

银行战略转型，最核心的竞争要素就是

产品。为了打响产品的独特战、创新战、差异战，郑州浦发在分行设立产品经理，对产品进行属地化改造优化，另外该行独创性地为每个客户设立了一个“银行护照”——客户号，使每个客户在浦发都拥有唯一的身份标志。无论何时、何地、何种业务，银行都会为客户自动关联并归集同一客户号下的所有账户和往来交易。

理念创新 优质服务赢得市场

“您好，请问您办理什么业务。”市民王女士抱着孩子走进浦发银行营业大厅时，大堂经理甜美的问候顿时让她放松了心情。接过排号号码，王女士怀中的孩子突然“咯咯”笑了起来，嘴里一边“啊啊”的叫着，小手还一边向前指着。原来，小家伙被放在柜台窗口旁边的小小金鱼缸吸引了，一条小金鱼正在淘气地冲她吐着泡泡。这是郑州浦发为完善网点服务，缓解排队压力而推出的一项举措。

一个小小的细节，却体现了人性化的服务理念。

作为一家新兴的股份制银行，郑州浦发早就认识到，实施银行服务以顾客为中心的差异化战略，塑造各自的竞争优势，才能在激烈的市场竞争中获胜。从2006年开始，郑州浦发开始对网点进行全面改造，将过去的110厘米的柜台，降低到了80厘米。同时，还根据业务品种，灵活开设如小额存取专用窗口、挂失开卡窗口，主动引导客户选择并避开高峰时间。

从“银行的服务”到“服务的银行”，郑州浦发的服务观念和水平正在发生质变，她的种种努力也终于换来了回报，老百姓正在切身感受着银行服务水平的提高，河南的金融服务环境也得到了优化改善。