

我省定下今年大招商目标

围绕3290个招商引资项目,大招商,招大商 以富士康项目为主体,引进一批关键配套项目

昨日,全省大招商暨商务工作会议在郑州召开。

2011年是“十二五”规划开局之年,也是中原经济区建设起步之年。今年全省大招商和商务工作的目标是:全省实际利用外资增长22%,引进省外资金增长20%,社会消费品零售总额增长16%,出口增长21%,各项工作都要有新进展。

力争到2015年进出口总额达到500亿美元,5年累计实际利用外资达到560亿美元,累计引进省外资金达到2.45万亿元。

晚报记者 徐刚领

招大商 重大项目招商,瞄准国内外500强企业

根据今年的目标,全年实际利用外资增长22%,实际到位省外资金增长20%。

我省将突出产业集群招商。围绕改造提升化工、钢铁、有色、纺织服装等传统优势产业,发展电子信息、汽车、装备制造、食品等成长性产业,培育新能源、新材料、生物工程等新兴产业,积极承接转移。以富士康项目为主体,引进一批关键配套项目。

全省征集了3290个招商引资项目,围绕这一大批项目,将充分用好各类招商引资活动平台,搞好包装、推介、洽谈,特别是对其中的347个投资额10亿元以上重大项目,要瞄准国内外500强企业、跨国公司。

省商务厅今年将重点推动富士康河南系列项目、河南(郑州)新加坡国际物流产业园、杉杉集团服装产业园等22个重大招商引资项目。

大招商 办好大型活动,搭好招商平台

今年我省将重点办好以下活动,搭建招商平台。

3月,与央企对接活动;4月,黄帝故里拜祖大典期间的招商活动;5月,豫京津经济技术合作洽谈会、河南—香港经贸交流活动、豫台经济交流合作之旅活动;6月,中国(河南)—东盟投资贸易洽谈会;8月,承接产业转移合作交流洽谈会,期间将举办电子信息产业合作交流洽谈会、汽车及零部件产业合作交流洽谈会、豫粤经贸合作交流洽谈会、跨国公司中原行系列活动、加工贸易进中原系列活动、第六届豫商大会、第三届中国晋商河南大会等专项活动;11月,中国(河南)—韩国投资贸易洽谈会、豫沪浙苏经济技术合作洽谈会

除此之外,我省还将组团参加第15届中国国际投资贸易洽谈会、第6届中国中部投资贸易博览会、第13届中国国际高新技术成果交易会,利用平台开展对粤、对闽招商,力争再新签约一批重大引资项目。

拉内需 力争家电下乡产品销售额超过100亿元

努力扩大消费需求,全面提升商贸流通水平,全年社会消费品零售总额增长16%。

进一步完善农村现代流通网络。深入推进万村千乡市场工程,建设和改造4000个农家店,推进5000个农家店信息化建设,支持企业联合采购,稳步提高农村商品配送率。搞好农产品现代流通网络建设试点,大力开展“农超对接”,支持农产品批发市场升级改造,支持具备条件的中心城镇建设标准化、规范化农贸市场。加强农村商务信息服务工程建设,搞好信息惠农。

持续深入实施家电下乡,力争全年销售家电下乡产品500万台(件)以上,销售额100亿元以上。

人民币对美元汇价重回高点



去年我市会展业拉动社会经济效益逾百亿

2010年,我市预计完成社会消费品零售总额1678亿元,同比增长19%,居中西部省会城市首位。我市全年举办展览103场,展览总面积132万平方米,拉动社会经济效益100多亿元。

去年,全市规划3个市级商业中心、9个区域商业中心、109个社区商业中心,全市商贸行业呈现出繁荣局面。全市新签约项目123个,其中有37个项目的投资额均在10亿元以上。目前,日产、杜邦等19家世界500强企业在郑投资,设立项目27个;东风、海马等101家国内500强企业在郑投资,设立项目131个。

晚报记者 徐刚领

网购运费险能否“保险”?

消费者有仨疑问

随着农历新年的临近,网络购物的快递业务爆发式增长,“快递春运”已渐露端倪。推出近5个月的网购运费险,能否刺激电子商务市场、让消费者“安心”,缓解“快递春运”之困?如何真正让买卖双方“保险”交易?

疑问一:运费险能保“安心”吗?

网购运费险最早于2010年9月由淘宝和华泰财险正式推出,目前这一险种共有三种,包括“网购运费险(买家)”(以下简称“买家险”)、“网购运费险(卖家)”(以下简称“卖家险”)和“拒收运费险”。

“买家险”由买家购买,仅提供给和“七天无条件退货”卖家进行的交易,保费金额和快递金额挂钩,赔偿金额等于退货运费。“买家险”旨在让消费者网购更自由、更安心。但记者调查发现,有消费者敢于“吃螃蟹”,但也有不少消费者并不“买账”。“买了也没精力理赔。”大学生赵雄觉得险种保额都低,买与不买差别不大。也有不少买家持相反的态度。

“卖家险”和“拒收运费险”则是卖家和保险公司签订的保险协议,一次签90天,每单交易收取的保险费用和卖家月度退货百分比相关,保险公司对于退货太多的卖家还有提前终止合同的权利。“退货率其实很低,都赔不到多少钱,仔细算算,反而是每单几毛钱的运费险总额不小,没什么必要买‘卖家险’或者‘拒收运费险’。”淘宝卖家王抒说。而刚加入卖家险一个月的“淘淘长店”掌柜陈方则表示:“用起来还行,就是多花点钱而已。”

疑问二:全程网络化,消费者“雾里看花”?

售前咨询是网购运费险面临的第一个障碍。尝试过网购运费险的不少网友表示,网购运费险从购买到理赔的全过程都通过网络进行,很难及时得到售前咨询的帮助,对保费怎么扣觉得“不清楚的”。而且,购买买家险的页面上没有直接联系的客服电话或别的联系方式。

淘宝相关业务负责人“穆郎”对此表示,目

前淘宝仅负责为华泰保险提供数据和平台的支持,具体的运营都是由华泰保险操作的。而唯一提供运费险的华泰财产保险则以运费险尚处于测试阶段为由未有回应。

理赔是网购运费险面对的另一个尴尬。“理赔成功的时候,我很快就收到了退款息,如果不成功,还要另外联系客服,就相对麻烦。”有过切身体验的淘宝买家“nannanp”告诉记者。

再者,保费怎么扣也是消费者争议的焦点。记者看到,当一个买家在一家网店选购多件商品,形成数个“拍下的订单”时,保险公司按“拍下的订单”数量收取保费,但卖家给同一买家往往只发一次快递。这样一来,保险公司收取的保单数往往就大于卖家实际发出的快递数量,令消费者产生“多扣钱”的疑问。

疑问三:如何才能真正“保险”?

对于保单的设计,业内人士认为,对同一买家在短时间内在同一家网店进行的交易,应该合并计费,而不是采用按“拍下订单”计数的方式。

专家表示,网购运费险是一个新的保险产品,能有效促进电子商务的发展、创造需求、刺激消费。随着市场逐渐成熟,保险公司有进一步降低费率的空间,要在产品改进和服务提升上“做文章”,实现购买和理赔的“透明化”。

上海律师协会信息网络与高新技术业务研究委员会副主任刘春泉建议,要实现购买和理赔的“透明化”,“可以通过第三方储存数据的方式,使得消费者对无纸化的合同更有信心,不会觉得网上交易没有收据或者发票,自己一旦要理赔可能会得不到赔偿。”据新华社

南航高端经济舱产品,比头等舱优惠、比经济舱舒适

购机票 赢积分 送好礼

最惠机票、酒店预订:

郑州—广州 410元起	郑州—深圳 560元起
郑州—杭州 280元起	郑州—上海浦东 160元起
郑州—香港 950元起	郑州—香港往返 1400元起
郑州—首尔 920元起	郑州—新加坡往返 1600元起

以上价格需要提前2-15天预订 不含机场建设费和燃油附加等税费

2011 农历辛卯兔年 Happy New Year

96677 国内直拨 市话收费

河南梅苑航空服务有限公司
Http://www.65622222.com 400-65-96677