

寻找新型业态 摆脱订单逆境

沿海“代工厂”通过“平价百货”大举内销

新华社长沙5月10日电 (记者苏晓洲)受国际金融危机影响,近半年来“珠三角”等地外向型企业海外订单大幅减少,成品大量积压。为了在逆境中求生存,一批长期为世界名牌“代工”的企业,与湖南等地大型连锁商业企业“抱团”,创立了一种名为“平价百货”的新型业态,实现了大规模“出口转内销”。

10日,在湖南省湘潭市“莲城步行街”,

步步高商业连锁股份有限公司一家大型“平价百货”开门迎客。这个名为“美来百货”的商场规模很大,商品按照“19元”“29.9元”“39元”等划分的“价格均一区”展示,引来了很多湘潭市民采购。很多市民认为,对“平价百货”销售的商品,虽然品牌很陌生,但质量、款式特别是价格,则非常令人满意。此外,对于产品生产厂家和商家推出的“不满意就退货”

“差价双倍返还”“终身免费为售出服装裁边、锁边、缝边、熨烫”“皮衣终身免费保养”等服务,消费者也很动心。

业内人士告诉记者,“平价百货”是国际金融危机的产物。去年年底,上海家联采购联盟一些主要成员单位在广东东莞等地发现,很多出口服装企业,按照海外著名品牌标准设计、生产的服装,大量积压在仓库。对上门讨

价的商家,厂方开价很低。内地一家连锁超市试探性地采购了20万件牛仔褲,在其卖场内一上市,几天就销售一空。今年年初,一些商业连锁集团企业开始更主动地向“珠三角”外贸工厂靠拢,采购来的服装同样很快售罄。

在海外市场受阻面临生存困境之际,“出口转内销”火爆使沿海“代工厂”和内地商家发现了新的市场机遇。“外向型企业的自有品

牌商品尽管不是国际名牌,但是却具有国际知名品牌的品质,而商场在出售这些商品时,价格却只有国际名牌价格的十分之一左右,竞争力是很强的。”“步步高”党委书记陈志强说,在分析市场的基础上,一些沿海“代工厂”和“步步高”认为,可以创造一种专业卖场经营业态即“平价超市”,来实现“出口转内销”规模化销售。

我国发布首份银行业
社会责任报告

据新华社郑州5月10日电 (记者刘诗平 单纯刚)中国银行业协会10日首次发布《中国银行业社会责任报告》。这份报告从银行业对经济社会发展贡献、利益攸关者尽责、公益慈善事业奉献、环保事业支持以及银行业社会责任管理等方面,介绍了我国银行业履行社会责任相关情况。

国内最大乙烯裂解
气压缩机一次试车成功

本报讯 (记者陆金宝 通讯员宋爱华 孙元江)日前,乙烯裂解气压缩机在新疆独山子石化公司实现一次试车成功。这不仅标志着国内最大的100万吨/年乙烯装置全面进入到预试车阶段,而且也显示了建设中的新疆独山子千万吨炼油百万吨乙烯工程取得了重大阶段性进展。

新疆独山子千万吨炼油百万吨乙烯工程,是中国石油一次性投资最大的炼化一体化项目,是西部大开发的标志性工程之一。乙烯装置是百万吨乙烯工程的“龙头”装置,也是全国最大的同类装置,其中的乙烯裂解气压缩机是乙烯装置的核心设备,对装置长周期安稳运行起着至关重要的作用。

化危机为机遇促项目落户
宜昌夷陵区
“五法”招商见成效

本报讯 (记者岳艳 通讯员裴开元 李春城)为应对国际金融危机影响,宜昌市夷陵区变危机为机遇,从招商引资入手乘势发展,采取“五法”,促进了招商引资和项目建设的稳中有进。

这“五法”是:一是以商招商,乘势而上延伸产业链条;二是驻外招商,加派力量实行内引外联;三是会展招商,积极拓展宣传推广平台;四是激活招商,促进本土企业壮大;五是俯身服务,促进项目落户建设提速。

今年2月,他们通过已落户的长江高科电缆有限公司引进了与之配套的企业——投资15.3亿元的德凌铜产品深加工项目,开始进行主体工程建设,中部地区最大的装备制造基地即将建成。

夷陵驻深圳联络处联络引进的深圳时创投资1.1亿元的LCD及ATM机生产项目、伟志光电(深圳)有限公司设立三峡伟志光电(宜昌)有限公司等三个电子项目,3月份同时入驻夷陵经济开发区标准化厂房,填补了夷陵区投资过亿元的高科技电子企业的空白。3月份,由区长刘洪福带队组团赴京参加了鄂京经贸合作洽谈会。在洽谈会上,他们与国采物流、汇源等企业进行了深入洽谈,促成三峡物流中心、汇源瓶坯生产等项目落户取得实质进展。

日照港 30万吨油码头
罐区铁路专用线投产使用

本报讯 5月8日,由中铁十局济铁淄博项目部承建的光照港岚山北港区30万吨油码头罐区铁路专用线,第一次进行50节油罐车装油重载试车并投产使用。该专用线的建成,结束了日照港在岚山北港区无铁路的历史。

据悉,日照港岚山北港区30万吨油码头罐区主要将由海上油船输入管道加工生产存储后,通过火车油罐车经由地方岚坪铁路、荷日铁路、京沪铁路运往全国各地。

(刘敬渭 胡宝军 王旭贵)

如何让孩子远离流感?

孩子接触。

专家提醒家长应密切留意身边的孩子是否有呼吸道疾病。如果出现发热(口温高于37.5℃,腋温高于37.8℃,肛温高于38℃)、呼吸道症状,或不如平时活跃,应立即带他们到医院就诊。

科学防控甲型H1N1流感

全球最大采矿业集团选中海尔高效变频空调
首批海尔“六星”变频省电空调发运澳洲

凭借领先的变频省电技术和高效制冷效果,海尔变频省电空调成为唯一达到澳洲“六星”最高能效标准的中国空调品牌

本报讯 海尔针对澳洲市场创新研发成功的“六星”标准的变频省电空调,日前,被全球最大的采矿业集团BHP-Billiton选中,被指定作为其与中集集团合作集装箱活动板房项目中全套家电匹配唯一合作的空调品牌。据记者了解,这次被选购的海尔变频省电空调是目前唯一能够达到澳洲最高“六星”能效标准的中国空调品牌。目前,首批空调已全部安装到位并已从广州出关运往澳洲。

据悉,在2007年,海尔变频省电空调就已经达到了澳洲“五星”标准。为了不断满足澳洲当地消费者日益提高的节能需求,海尔空调研发人员投入到更高星级能效的变频空调开发中。“为了确保我们的变频空调既能满足澳大利亚空调市场的能效标准又能真正做到舒适省电,我们进行了上万次的实验改进。”海尔空调研发人员对记者说,“通过对现有变频技术的改良并整合海尔在全球8大设计中心的节能技术专家优势资源,大大提高了变频空调的能效,达到了澳洲空调‘六星’的最高能效标准。”

前不久,澳大利亚发布的一项声明,引起空调界的高度关注,将其原定于2010年4月1日实施的空调更高能效比和性能系数标准提前至2009年10月1日。这意味着在澳大利亚市场能效等级为3星及3星以下的低能效空调的生存空间将快速萎缩,不符合要求的高能耗产品届时将遭遇生产或进口限制。

与此项声明相伴而来,海尔“六星”标准的变频省电空调被BHP-Billiton选中的消息格外引人注目。海尔在变频技术领域

“以快领先”的战略再次令人称绝。

据了解,BHP-Billiton集团考虑到此次采购的空调主要用于矿场工程师所住活动板房中,而当地矿山又存在高温、风沙大等恶劣气候环境,因此,对此次采购空调的制冷效果尤其是节能水平要求非常苛刻。在此次采购项目中,海尔变频省电空调不仅达到了澳洲空调“六星”的最高能效标准,而且在高温且风沙较大的恶劣环境下能良好运转,且制冷效果非常好,令人印象深刻。

“在进军海外的发展历程中,依靠不断创新技术叩开国际市场大门的实例在海尔空调屡见不鲜。”海尔空调市场负责人表示,此次BHP-Billiton集团唯一选中海尔空调也证明了海尔空调在变频技术领域的势力。

(欣然)

“鸟巢”奥运后营收逾两亿

本报北京5月10日电 (记者吴晓向)“鸟巢”在开放半年后经营收入约2.1亿元,“水立方”经营收入8000万元,国家体育馆经营收入2000万元,各场馆均称在成本核算上能实现正常运营。

北京奥林匹克公园管委会及“鸟巢”、“水立方”的相关负责人在此间首次对外披露了奥运场馆在赛后的经营情况。

“半年以来接待参观游客约350万人。”国家体育总局有限责任公司负责人张恒利说,今年国家体育场计划开展的大型活动包括宋

经济生活视点

揭露电视购物“脑残式”推销

“太神奇了,太神奇了,你不会相信这是真的,但真的确实是真的……”只要拿起电话,它就是你的。快行动起来,你就能看到三天内发生的奇迹……”如果你是第一次在零点上以后打开电视,一定会被这类电视购物广告的夸张手法吓一大跳。

有数据显示,电视购物的“脑残式”推销不但让大多数消费者心生反感——主持人神情亢奋喋喋不休,用尽一切手段诱惑观众马上拿起电话订购产品。广告中的各种夸张不实承诺保障,更是直接“忽悠你没商量”。上海市工商局和市消保委的最新数据显示,仅今年以来,12315投诉举报电话已收到涉及电视购物的投诉3000余件,3个月的投诉量已较去年同期投诉量的四分之三。公众声讨之下,电视购物广告,还能忽悠到何时?

电视购物“三宗罪”

从315消费电子投诉网统计的2009年一季度用户的投诉情况来看,消费者对电视购物反映的问题,主要集中在夸大宣传、产品质量差以及售后服务缺失三个方面。

首先,自电视购物进入中国的那天起,似乎便“矢志不渝”地坚持走“忽悠”线路——在非黄金时间段,电视屏幕上反复播放着振聋发聩、极富“震撼力”的电视购物节目,这其中,“高档”、“奢华”、“真金”、“真钻”等动人心魄层出不穷,再配以“震撼低价”以及“新奇、特”的外卖,这些经过“华丽”而又“低价”包装后的手机、手表、珠宝饰品、保健类商品等,总能忽悠到一批又一批的消费者。

为了进一步忽悠消费者,一个又一个假冒的专家纷纷“现身说法”,某广告中以糖尿病医学专家身份出镜的“孙仕友”,竟是另一个收藏品广告中的钱币专家“孙云”,而在保健品广告中,他却变成了“中国男性健康研究中心主任吕青”;某能量杯广告中的“中国医促健康饮水协会理事、著名医学家陈伟明”身着黑西装、戴蓝底斜条领带,可同样面容、同样打扮到了另一则药酒广告中,变成了某医院“关新良”教授,而在一则介绍磁石治疗产品广告中,“陈伟明”或“关新良”变成了正在忍受病痛的患者……

其次,有62.9%的消费者反映了产品存在质量缺陷的问题。315消费电子投诉网通过对大量的投诉调查了解到,绝大部分用户在购买电视购物商品时,基本上对该产品的品牌、性能、质量及生产企业的声誉等一无所知,根本做不到货比三家。

第三,售后缺失,相信很多电视购物受害

(张晓鸣)

祖英领衔的音乐会、张艺谋执导的“图兰朵大型实景歌剧”、世界“赛车王中王争霸赛”等。

“国家体育场待开发的5万平方米商业面积,未来将成为奥林匹克主题餐厅、健身休闲中心等。”张恒利表示。

据悉,国家体育馆自去年对公众开放以来,到今年3月底,共举办各类高端商业活动22场次,国家会议中心7月份将举办世界魔术师大会。国家会议中心的全部赛后改造将在今年11月完成,预计2010年将举办的会议展览近70场次,会展活动档期已排至2016年。

产业已渐成规模

事实上,在过去的一年中,中国电视购物市场规模已经超过100亿元,跟2007年相比,增长超过50%。与其相关的附属产业的规模已经达到300多亿元。

一位业界人士说,30万元的注册资金,两三个人,七八万元的现金流,两三种产品就能组成一个电视购物公司。虽然国家规定要注册资金在2000万元以上才有资格从事电视购物,但这些公司在工商局的注册中往往以商贸公司的形式注册,实际上干的却是电视购物的勾当。“一些两三个人组成的电视购物公司购买地方台的垃圾时间,每分钟只要花费几百元,连续播出半个小时,利润却高达100%以上。”

而对于地方电视台来说,电视购物已经成为其广告的主要获利来源之一。早在1992年,电视购物开始出现在我国地方电视台,主要销售瘦身、丰胸、增高、药品、医疗器械等五类商品,俗称“黑五类”。2006年8月1日,国家广电总局和国家工商总局发布禁令,要求各电视台对这四类商品的电视购物节目不予播出。

“黑五类”退出电视直销之后,手机、DV等电子类产品又登上了电视直销的舞台。对此,专家认为,不要小看那些声嘶力竭的电视广告,它很有效。一般播出后半小时就会收到500至1000个订单。

315消费电子投诉网的分析报告指出,在其它行业,投诉前十位的地区基本上以经济发达的省市为主,并且经济发达地区的投诉量远高于经济欠发达地区。而在电视购物行业,像黑龙江、四川、辽宁等经济较为发达的地区也进入了前十位,这反映出经济欠发达地区的居民相对而言对电视等媒体的权威性认可度更高,因此即便有电视台播放的电视购物广告有不实之嫌,消费者仍认为电视上不可能播放虚假广告,因此对电视购物的产品非常信任,被误导的概率一般远高于经济发达地区的消费者。

可见,不少电视台只收广告费,不对广告内容把关,在电视购物中扮演的角色并不光彩。

深入开展学习实践科学发展观活动

江苏:“无缝对接”助学习实践活动深入推进

据新华社南京5月10日电 (记者郭奔胜 蒋芳)江苏省在深入开展学习实践科学发展观活动中,将第一批学习实践活动成果的巩固、拓展与第二批学习实践活动内容“无缝对接”,有力促进了学习实践活动深入有序推进。

江苏省是中央确定的全国学习实践科学发展观的三个试点省份之一,2008年3月至8月,省级领导班子和省级机关开展了学习实践科学发展观活动,在全国较早完成了第一批学习实践活动。2009年3月起,江苏启动第二批学习实践工作,涉及12个省辖市、98个县(市、区)、25家省属企业、94所高校,党员105.7万名。

为了更好地将第一批学习实践活动中取得的成果转变为第二批学习实践活动的可供借鉴的经验,江苏省委省政府重点总结出三

大成果,即认识成果、制度成果和组织成果,并通过制定《全省第二批学习实践活动实施意见》和《省属企业学习实践活动实施方案》《全省高校学习实践活动实施方案》,组织下发《关于做好第一批学习实践活动整改落实情况“回头看”工作的通知》,在巩固第一批试点工作成果中启动第二批活动。

党员干部受教育,是搞好学习实践活动的基础。在第一批学习实践活动中,江苏省委省政府提出“四个清醒、四个不为”,引导广大党员、干部把思想认识从那些违背科学发展观要求的观念、做法和体制机制中“解放”出来。第二批学习实践活动启动后,该省进一步对学习实践活动进行再动员、再研究、再学

习,确保实现两批次思想认识层面的“无缝对接”。

作为沿江开发的前沿区和试点区,靖江市2009年以来,围绕“四个清醒、四个不为”,深入开展“靖江发展缺什么,我为发展做什么”解放思想大讨论。并结合本地实际,提出“工业经济学江阴、开放型经济学昆山、港口发展学太仓、城镇建设学张家港”。不是全盘照搬苏南经验,而是按照科学发展观要求,学苏南之长,创靖江之新。目前,科学发展已成为靖江千部群众的自觉行动。今年一季度,靖江市主要经济指标继续领跑苏中,正向着“学赶苏南,后来居上”的目标阔步迈进。

深入开展学习实践科学发展观活动