

理发半小时,卖了5次卡;两年前买了房,至今仍接到房产中介的推销电话

商家过度营销让消费者不知所措

本报讯（记者杨学义）“办张会员卡吧，有优惠”“发质太硬，烫个头吧，过年也精神”“发质太干，做个护理吧”……近日，从进入理发店到结账付款，在北京工作的孙先生共花了半个小时，在此期间理发师苦口婆心地劝说他办理会员卡、增加额外项目。

“我数了数，一共有5次。你说不用做护理，他们就说对头发不好；你说不住在附近，办会员卡不划算，他们就说在全市都有分店。”孙先生告诉记者，理发师的话让他无言

以对，最后面子上挂不住，“很不情愿地交了几百元钱，办了个会员卡”。

《工人日报》记者调查发现，除了理发行业，通讯、房地产、保险、餐饮等众多行业，都普遍存在着过度营销的情况。

北京的王女士告诉记者，她隔三差五就会收到中国移动打来的电话，“我的移动卡是2012年办理的，有的月份会有流量超额的情况，10086就经常来电话，推销流量套餐升级。”王女士表示，她对10086第一次打来的电话表示理解，并表示不需要办理该项业务。

但此后，10086还是经常性地打电话推荐，这让她不可理解，“之前已经在电话里明确谢绝了，为何还要频繁骚扰我？”

“再接到推销电话，我会挂掉！”王女士表示，她已经对推荐流量升级套餐的电话产生了抵触情绪，“与其费力推销，不如将精力放到提升服务上。”

在河北省固安县工作的赵先生两年前在当地购置了房产，由于当初看房时在房产中介留下了电话，至今还频繁接到房地产销售人员的电话。“真恨不得有一个黑名单，我

现在想把所有推销房产的电话屏蔽掉！”他说。

为何这些行业热衷过度营销，甚至不惜让消费者反感？北京东城区一家理发店的理发师告诉记者：这种“过度营销”与激烈的市场竞争有关。“你看这条街上，都是理发店。我们想要回头客，想用办会员卡的方式将客人留住，别人家也都是这么干的。”

记者了解到，一些行业的过度营销都存在这种问题。有通讯行业业内人士表示，之所以不停给用户推荐增值业务，除了让消费者

消费越来越高，更重要的目的是让他们更加依赖公司提供的服务。

根据记者的调查，一些商家的过度营销达到目的后，服务质量却并不见明显提高，甚至有所下降。“之前在一家理发店办过会员卡，但等到再去的时候发现，他们会让你选择价位高的理发师，说服你烫头、做护理，提高价格，总之就是想想方设法尽快将卡里的钱花完，再后来这家店干脆转让了，卡里余额打了水漂。”孙先生表示，之所以不想再办卡，就是不想再被“套路”。

两部门明确公益性捐赠税前扣除政策

本报北京2月26日电（记者北梦原）为落实公益性捐赠企业所得税税前结转扣除政策，进一步鼓励支持公益性捐赠行为，近日，财政部、税务总局联合发布《关于公益性捐赠支出企业所得税税前结转扣除有关政策的通知》（以下简称《通知》）。

《通知》明确，企业通过公益性社会组织或者县级（含县级）以上人民政府及其组成部门和直属机构，用于慈善活动、公益事业的捐赠支出，在年度利润总额12%以内的部分，准予在计算应纳税所得额时扣除；超过年度利润总额12%的部分，准予结转以后三年内在计算应纳税所得额时扣除。

《通知》自2017年1月1日起执行。为最大限度保障纳税人权益并做好与《中华人民共和国慈善法》的衔接，《通知》规定2016年9月1日至2016年12月31日发生的公益性捐赠支出未在2016年税前扣除的部分，也可按《通知》规定执行。

财政部表示，公益性捐赠结转扣除政策的出台实施，将进一步加大对公益性捐赠的税收支持力度，有利于我国慈善事业的健康发展。

我国企业养老保险基金累计结余4.12万亿元

本报北京2月26日电（记者李丹青）国新办今天举行就业和社会保障有关情况发布会。记者在发布会上获悉，2017年企业职工养老保险基金的累计结余是4.12万亿元，累计结余资金可以支付17.3个月，确保养老金发放没有问题。

人社部副部长游钧表示，随着我国进入经济新常态，特别是人口老龄化的加速推进，我国社会保险基金的收支也呈现出新特点。

据介绍，目前，社保基金收入增速在放缓，但是基金的增量并不减。“由于我国现在社会保险制度还没有实现全国统筹，所以保障的负担不均衡，基金的分布不平衡问题还依然存在，因此个别地区收支出现当期缺

口。”游钧说，从全国范围来看，基金的运行是总体平稳的，确保了各项保险待遇按时支付。

游钧以职工关心的企业养老保险举例说，2017年基金收入是3.27万亿元，支出是2.86万亿元，当期结余是4187亿元，累计结余是4.12万亿元，累计结余资金可以支付17.3个月，所以确保发放是没有问题的。

对于应对人口老龄化的加快给整个保险制度可持续发展带来的挑战，游钧表示，近年来，我国实施全民参保登记计划，开展基金的投资运营，使基金保值增值，并且已经启动了划拨国有资产来充实社保基金，做强做大全国社保战略储备资金，这些为社会保险制度的可持续发展奠定了坚实的基础。

特殊保护措施全面落地,严禁未批违法违规占用全国永久基本农田不少于15.46亿亩

本报北京2月26日电（记者杜鑫）记者今天从国土资源部获悉，该部近日印发的《关于全面实行永久基本农田特殊保护的通知》（以下简称《通知》）提出，确保到2020年，全国永久基本农田保护面积不少于15.46亿亩，基本形成保护有力、建设有效、管理有序永久基本农田特殊保护格局。

国土资源部耕地保护司有关负责人表示，当下，我国人多地少，人均耕地资源少，耕地后备资源不足的基本国情没有改变。耕地是我国最为宝贵的资源，永久基本农田是最优质、最精华、生产能力最好的耕地，划定并守住永久基本农田控制线在当前、利及长远。

在巩固永久基本农田划定成果方面，《通知》提出，守住永久基本农田控制线，已经划定的永久基本农田特别是城市周边永久基本农田原则上不得随意调整和占用。重大建设项目、生态建设等经国务院批准占用或调整永久基本农田的，按照有关要求补划相当数量和质量的永久基本农田。

在加强永久基本农田管理方面，《通知》明确，从严管控非农建设占用永久基本农田，永久基本农田一经划定，任何单位和个人不得擅自占用或者擅自改变用途，严禁通过擅自调整县乡土地利用总体规划规避占用永久基本农田的审批，严禁未经审批违法违规占用。



新华社北京2月26日电（记者谭晓晓）保监会近日下发9张行政处罚决定书，罚单直指车险乱象，涉及人保财险、太平财险、太平洋财险、平安财险四家财险总公司及其分支机构。

保监会开9张罚单严打车险乱象

近年来，车险市场以高费用为手段开展恶性竞争问题尤为突出。整治车险市场虚列费用等乱象成为2018年保监会的重点工作之一。

梳理上述险企被罚的原因，均为给予或者承诺给予投保人保险合同约定以外的保险费回扣或者其他利益以及编制提交虚假报表。

行政处罚决定书显示，2016年11月至2017年6月，人保财险在某车险平台开展集分宝抵扣商业车险保费的营销活动。人保财险预付资金向某集分宝公司购买集分宝，某

集分宝公司收到款项后将相应数量的集分宝发放至人保财险名下的集分宝账户。人保财险使用上述集分宝，在客户支付商业车险保费时直接抵扣一部分保费。

上述情况并非个例，太平洋财险、太平财险均存在使用集分宝抵扣保费的情况，平安财险则通过向某信息公司购买定向积分的方式，赠送投保人定向积分以抵扣车险保费。

除了恶性价格竞争，四家财险公司编制提交虚假报表情况也比较严重，具体表现为操纵财务数据、手工做账、不按保险业务规则

进行分保等，旨在逃避监管。

从处罚情况来看，保监会对高管与机构实施双罚，对人保财险四川分公司、太平财险四川分公司、太平洋财险福建分公司以及平安财险四川、宁波分公司的负责人采取撤销任职资格等处罚措施，并责令五家分支机构停止接受商业车险新业务3个月。

保监会有关负责人表示，人保财险、太平财险、太平洋财险、平安财险是车险市场竞争的主要参与者，依法查处有利于形成震慑，确保市场平稳健康发展。

兰州局多措应对节后客流高峰

本报讯（记者康劲 通讯员强科）从2月24日开始，中国铁路兰州局集团迎来南下、西进客流出行高峰。仅在当日就发送旅客26万人次，比去年同期增长55.32%，增幅排名全路第一。其中，宝兰高铁和兰新高铁面临较大压力，兰州、兰州西、天水、天水南、秦安、张掖西、嘉峪关南等站客流持续走高。

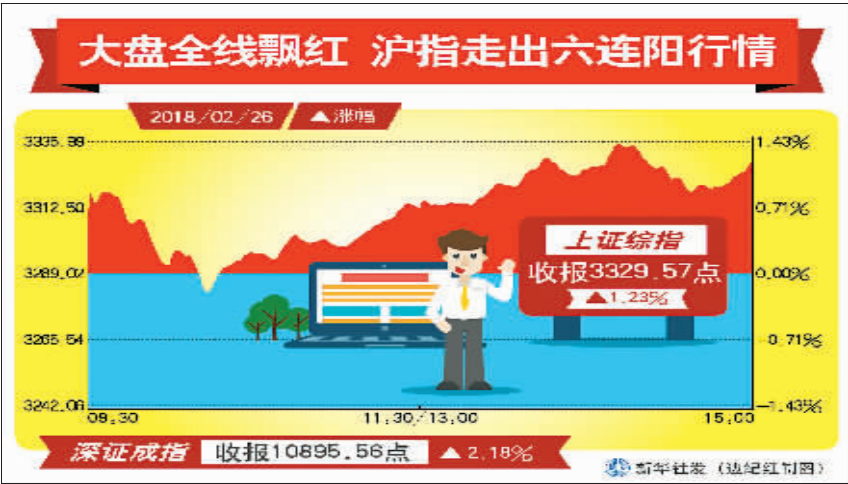
为此，兰州局集团加开兰州西—北京西G4016次等8对高铁、普速列车。高铁列车采取重联编组，兰州至北京、上海、广州、乌鲁木齐等客流集中方向各次普速列车加挂硬卧和硬座共7辆，最大化增加运能运力，确保旅客不排长队、不拥堵、不滞留。

江苏海门开展运输企业检查

本报讯 今年春运以来，江苏海门公安交警联合交通、运管、城管、安检等部门对辖区内的危化品、客货运、校车等重点运输企业开展拉网式春运道路交通安全联合检查活动。

据介绍，检查人员详细检查了公司危化品车辆安全状况，审核了驾驶人资质，并核查了企业春运前期安全教育、安全管理制度、应急处置预案、GPS监控值守记录等各项工作台账。同时，公安交警部门还约谈了公司负责人，通报了近期车辆违法情况，要求企业严格落实单位安全主体责任，加强安全教育，为春运创造良好的交通环境。

（孟德菁）



“创业村官”李华靓：用青春唱响共同富裕之歌

最美基层干部

新华社记者 郭翔

松花江支流饮马河畔有一个马场村，这里黑土肥沃，水、光热、土壤俱佳，极适宜水稻种植。“品质这么好的水稻却卖不上价，利润都被加工贸易商赚走了。”吉林长春双阳区奢岭街道马场村党总支书记李华靓在创业之初就下定决心，要让稻子变成“金子”。

马场村有600多公顷水稻田，占耕地面积90%以上。尽管水稻品质优良，但村民们的日子却一直是“年吃年用”。村里的年轻人为了多赚钱，大多选择外出务工，李华靓便是其中之一。

今年40岁的李华靓高中毕业后到长春打工，从饭店服务员、搓澡工到水果商贩，他越来越感觉到知识的重要，“虽然赚了一些辛苦钱，但想发展必须要有知识、有技术。”

2007年，吉林省实施“一村一名大学生项目”，为农村有志青年提供上大学的机会。时年29岁的李华靓在党组织的推荐下到吉林农业科技学院学习，当“打工仔”变成了一名大学生，“3年的学习，让我对农村、农业、农民有了更高层次的了解，对现代农业有了思考，也对马场村的未来发展有了新想法。”

还在读书的李华靓便迫不及待地将其所学应用到实践。2008年，他在村里挨家挨户地讲解农业机械化的好处，最终筹集到100多万元，创办了奢岭街道的第一家农民专业合作社，购置了收割机、插秧机等20多台（套）农具。

“华靓说合作社让村民资源共享，统一品种，统一农资，统一销售，这都是当时大伙没

听过的新鲜玩意儿。”参加合作社的村民李岩说，“但我们信他，一个大学生能回村里帮咱研究种地，准没错。”

“集中采购农资大伙省钱，统一品种，统一销售让水稻价格涨上来了，一增一减，合作社带来的实惠大伙看得到。”李华靓说，要让大伙加入进来共同致富，“我自己必须先试种”。正是靠着这股踏实肯干的劲头，赢得了村民的信任，合作社社员也从最初的几户发展到300多人。

2013年，李华靓被选为马场村党总支书记后不久，他为村民们带来了更新潮的现代农业理念——稻田私人定制销售。合作社通过线上、线下相结合的营销模式，为全国的消费者提供土地定制，生态鸭田米定制，饮食文化推送和水稻种植技术咨询等服务，打造生态鸭田米产业链。仅此一项，加入合作社的村民就年增收2万元，金色的稻谷真正变成了“金子”。

平坦的田田水泥路，修葺一新的排水渠……生活富裕起来的马场村如今人居环境越来越美。“从没想马场村能变得这么漂亮，有了好支部，好日子还在前头呢！”村民孙兵感慨道，“火车跑得快全靠车头带，清理沟渠的时候，华靓都是光着脚带头下去干。”

作为党的十九大代表，李华靓越学习十九大精神越有干劲，“乡村振兴战略的提出为我们马场村描绘了美好生活的环境，并指明了发展方向。”

“马场村未来定位为生态水稻小镇，稻米种植、乡村旅游、生态保护协调发展。”李华靓说，马场村现在有80公顷生态稻田，尽管产量减了一半，但效益翻了5倍，“未来5年，我们要整合全部稻田资源，打生态牌、绿色牌，扩大品牌影响力，进一步提升稻米附加值，实现村民共同增收致富。”

（据新华社）

“推动高质量发展的历史跨越”论坛举行 专家表示动力变革是高质量发展的关键

本报北京2月26日电（记者杨召奎）中国（海南）改革发展研究院院长迟福林今天在北京举行的“推动高质量发展的历史跨越”高峰论坛暨《动力变革》新书发布会上表示，转向高质量发展的“三大变革”中，质量变革是主体，效率变革是重点，动力变革是关键，也是实现质量变革、效率变革的前提条件。该论坛由中国（海南）改革发展研究院、中国工人出版社等联合主办。

中国社科院学部委员张卓元认为，我国转向高质量发展阶段，是一个深刻的发展动能转换过程，不仅取决于能否把握国内外环境的趋势变化与第四次工业革命的历史机遇，更取决于能否顺应趋势以及新旧动能转换的实际进程。

新华社记者 龚雯

日前，步步高宣布，腾讯和京东分别以8.87亿元、7.39亿元持股步步高6%和5%。26日，步步高复牌，一度高开2.58%。

除了步步高，最近一个月，家乐福、万达、居然之家等实体零售“大佬”们均出现在互联网巨头的“联名名单”上。随着腾讯、阿里不断“跑马圈地”，动辄数十亿甚至百亿元的大手笔频频出现。新零售大战升级，消费者将从中受益。

新零售再下一城，“无界零售”演绎新故事

根据步步高和腾讯、京东签署的协议，三方将在构建新能力、构筑“数字化”运营体系、最终营造新生态等领域开展深度合作，实现零售行业的价值链重塑。

事实上，从最初的势同水火，到后来的实体零售企业自建网站，电商平台开店，再到“牵手”一起走，线上与线下的融合，经历了一个由浅到深的探索过程。

以步步高为例，2015年4月，步步高宣布移动跨境电商平台“云猴全球购”上线，目标2年内业务做到全国第一。但结果是经营不及预期，业务调整之下，“云猴全球购”在2017年最后一天关停。无独有偶，2017年末万达旗下的飞凡电商大规模裁员，这些都不充分说明，实体零售企业转型线上并不容易。

基于前车之鉴，新零售演绎出“故事”新版本：以资本合作为纽带，线上线下深度融合，携手发展“智慧零售”和“无界零售”。

步步高、腾讯、京东三方的设想是：

线上流量赋能，步步高以小程序、公众号为工具，建立微信内商城，作为步步高的线上主要自营电商平台，充分发挥腾讯社交流量与场景优势。同时以京东到家为主要电商平台，充分发挥京东线上运营、物流、商品数字化能力的优势。

线下业态科技创新，三方共同探索图像识别、人工智能及其他前沿技术在线下业态的应用。通过扫码购物、店内导航、智能收银、智慧供应链、无人店技术等应用场景，持续提升门店用户体验。

“阿里系”对阵“腾讯系”，新零售版图不断扩大

一家零售公司负责人坦言，过去一年，中国较具规模的零售企业几乎都被几大互联网巨头“拜访”过。新零售概念下也逐渐形成了“阿里系”“腾讯系”两大格局，好比手机里的安卓系统和苹果系统，大家纷纷寻找适合自己的“盟友”，合作方式从业务到战略以及资本。

从先行一步着手布局的“阿里系”新零售版图看，旗下已有银泰商业、高鑫零售、盒马鲜生、淘咖啡等，基本涵盖了百货、商超、生鲜电商、无人店等多种业态，而且阿里扩张的脚步并未停下，2月11日，阿里以及关联投资方向居然之家投资54.53亿元，持股15%。

继阿里之后，“腾讯系”奋起直追，且基本也覆盖了上述业态。例如，去年12月拟受让永辉超市5%股份，并增资永辉云创，在业内看来，此举意味着腾讯重点介入“超市+餐饮+APP”的超级物种业态，对标“阿里系”的盒马鲜生。

最近一个月里，腾讯更是频频出击，包括与永辉一起对家乐福中国进行潜在投资，联合苏宁、京东、融创与万达商业签订战略投资协议，计划投资约340亿元；拟25亿元受让海澜之家5.31%股份等。

业内人士认为，尽管有的商业模式可能还不清晰，但是在新零售这股浪潮下，无论是互联网还是实体零售巨头，都不愿错失良机。

腾讯京东入股步步高

新零售大战升级消费者可有新体验

步并未停下，2月11日，阿里以及关联投资方向居然之家投资54.53亿元，持股15%。

继阿里之后，“腾讯系”奋起直追，且基本也覆盖了上述业态。例如，去年12月拟受让永辉超市5%股份，并增资永辉云创，在业内看来，此举意味着腾讯重点介入“超市+餐饮+APP”的超级物种业态，对标“阿里系”的盒马鲜生。

最近一个月里，腾讯更是频频出击，包括与永辉一起对家乐福中国进行潜在投资，联合苏宁、京东、融创与万达商业签订战略投资协议，计划投资约340亿元；拟25亿元受让海澜之家5.31%股份等。

业内人士认为，尽管有的商业模式可能还不清晰，但是在新零售这股浪潮下，无论是互联网还是实体零售巨头，都不愿错失良机。

“逛吃”将有哪些新体验？

在刚刚过去的春节假期里，“吃喝玩乐”呈现一派热闹景象，其中品质餐饮、文化娱乐类等消费的升温，彰显了消费升级的加速，随着新零售整合的窗口来临，企业间的合作、并购会更加频繁上演，而对于消费者而言，将享受哪些新体验？

——场景更多。以步步高为例，现有500

多家门店，2018年步步高将新开100家门店。另外，腾讯、苏宁等投资人将利用资本力量，尽快实现1000家万达广场的目标。这预示着，消费者不仅可以手机上更智慧、更便捷地在线购物，同时线下还有更多门店可以体验。

步步高董事长王填曾表示，线下企业数字化战略转型，不仅追求线上那部分交易增量，还要打开另一个“宝库”，比如像线上企业一样提供更多个性化、精准的服务。

——技术更强。以2017年火热的无人店为例，原来以小型的便利店为主，中国贸促会研究院国际贸易研究部主任赵萍预计，随着智能支付、智慧物流等创新技术应用越来越广泛，2018年可能会有一些新探索，比如延伸并形成一个“有人+无人”的规模较大的“无人超市”。

——服务更广。据盒马鲜生CEO侯毅介绍，春节后将上线7×24小时服务，意味着盒马将不单单是一家生鲜电商，而是满足消费者即时服务的生活品类电商。比如“SOS频道”，提供包括母婴、女性、老人等家庭日常急需用品，种类将远超便利店，最快30分钟送达，满足消费者晚间需求。

（新华社上海2月26日电）