

B1 版

2014年3月19日 星期三

传递财经资讯
解读宏观政策
聚焦产业动态
对话风云人物

总第196期

财经数字

20.2%

3月17日，记者从市统计局农调队了解到，2013年我市农民生活全面增长，商品性支出与服务性支出实现双增长。

据市农调队对1000个农村住户的抽查显示，2013年我市农民人均生活消费支出4772元，比2012年增长20.2%，八大类消费支出增长明显，其中食品类增长19.0%，衣着类增长27.6%，居住类增长4.3%，家庭设备用品及服务类增长38.9%，交通和通讯类增长25.1%，文教娱乐用品及服务类增长29.5%，医疗保健类增长21.0%，其他商品和服务类增长2.8%。人均商品性支出3616元，增长19.8%，比上年加快4.5个百分点；人均服务性支出1156元，增长21.4%，比上年加快8.6个百分点，商品性支出与服务性支出实现双增长。

(本报记者刘坤通讯员权新红)

381亿元

据市统计局调查数据显示，2013年我市商品交易市场总摊位数7846个，年末出租摊位数6951个，营业面积96.6万平方米，实现交易额381亿元，同比增长45.4%。

市场类别包括综合市场2个，总摊位数6100个，年末出租摊位数5430个，成交额243亿元，同比增长21.6%；专业市场5个，总摊位数1746个，年末出租摊位数1521个，成交额138亿元，同比增长124%。

商品类别方面，粮油、食品、饮料、烟酒类年末出租摊位数4232个，成交额210亿元，同比增长5.8%；服装、鞋帽、针纺织品类年末出租摊位数1990个，成交额48.8亿元，同比增长177%；家用电器和音像器材类年末出租摊位数205个，成交额21.6亿元，同比增长18.7%；家具类年末出租摊位数90个，成交额6.8亿元，同比增长100%；金属材料类年末出租摊位数141个，成交额80亿元，同比增长239%；建筑及装潢材料类年末出租摊位数120个，成交额9.6亿元，同比增长100%。

经营方式以批发为主的市场5个，年末出租摊位数6487个，营业面积96万平方米，成交额357.3亿元，同比增长47.8%；以零售为主的市场2个，年末出租摊位数464个，营业面积0.55万平方米，成交额23.69亿元，同比增长16.7%。

(本报记者白鹏)

财经关注

新《金融租赁公司管理办法》实施——

六大修改助推金融租赁发展

中国银监会3月17日宣布，《金融租赁公司管理办法》经修订完善后近日正式实施。《办法》主要做出六方面修订，引导各种所有制资本进入金融租赁行业，推动商业银行设立金融租赁公司试点进程，促进行业健康发展。

具体而言，《办法》从准入条件、业务范围、经营规则和监督管理方面进行了以下修订完善：

——将主要出资人制度调整为发起人制度，不再区分主要出资人和一般出资人，符合条件的五类机构均可作为发起人设立金融

租赁公司，取消了主要出资人出资占比50%以上的规定。同时，规定发起人中应至少包括一家符合条件的商业银行、制造企业或境外融资租赁公司，其出资占比不低于30%。

——扩大业务范围，放宽股东存款业务的条件，拓宽融资租赁资产转让对象范围，增加固定收益类证券投资业务、为控股子公司和项目公司对外融资提供担保等。

——实行分类管理制度，在基本业务基础上，允许符合条件的金融租赁公司开办发行金融债、资产证券化以及在境内保税地区

设立项目公司等升级业务。

——强化股东风险责任意识，要求发起人在金融租赁公司章程中约定，在金融租赁公司出现支付困难时，给予流动性支持，当经营损失侵蚀资本时，及时补足资本金。

——强调融资租赁权属管理和价值评估，加强租赁物管理与未担保余值管理，同时完善了资本管理、关联交易、集中度等方面的安全监管要求。

——允许金融租赁公司试点设立子公司，引导金融租赁公司纵向深耕特定行业，提升

专业化水平与核心竞争力。

业内专家认为，修订后的《办法》放宽准入门槛，有利于引导各种所有制资本进入金融租赁行业；适当扩大业务范围，强化股东风险责任意识，实施分类管理，完善监管规则，有助于促进金融租赁公司健康发展。

银监会相关负责人表示，《办法》施行后，银监会将依照商业化和市场化原则，鼓励和引导符合条件的各类资本发起设立金融租赁公司，依法做好金融租赁公司的准入及监管工作。

(据新华社)



3月18日，夏邑县产业集聚区香港富太太国际集团（商丘）家纺有限公司员工加工新产品。该项目总投资2.2亿元，占地200多亩，安排就业岗位800个，是我市目前最大的家纺企业。
本报记者 韩丰 摄

涉及六县区的一百六十二个养殖场（区）

我市确定世行贷款生态畜牧业建设项目

本报讯（记者 刘坤）据悉，今年我市世行贷款生态畜牧业项目是利用世界银行贷款发展生态养殖，此项目的确定为我市畜牧业的发展起到了促进作用。为促进世行项目顺利开展，我市畜牧系统明确了近期工作目标。

据了解，我市世行贷款生态畜牧业项目是我省世行贷款黄河滩区生态畜牧业项目的一个子项目，主要是利用世界银行贷款来发展生态养殖，项目涉及我市梁园区、睢阳区、虞城县、宁陵县、睢县、民权县六县区的162个养殖场（区），总投资额为2.42亿元，世行贷款1.25亿元，该贷款额分别由省、市、县各级财政按比例偿还。

我市世行项目的近期目标主要是，3月末完成中期调整，4月上旬报市发改委审批，严格审核新进场，确保项目顺利实施，对于退出场要保留书面材料；项目进度要比省项目办的要求提前一步完成，目前尚未开工的项目场今年6月底前要全部开工，所有项目场今年年底前完成报账；对所有项目场的进展情况要摸底排队，分类指导，制定出各项目场切实可行的进度计划，强力推进项目建设。

热点透视

汽车油耗是“测”出来的 还是“吹”出来的？

■ 南辰

媒体记者近日卧底汽车检测中心，对中心进行汽车油耗测试时的作弊行为进行了暗访，内幕触目惊心。其实这早已是行业顽疾，而与测试环节的作弊相比，更荒诞的是目前监管疏松的新车油耗报备制度，以及并不怎么适合中国城市实际路况的油耗测试标准，业界和媒体早已对此呼吁进行改革。

说好听点，国内某些新车的油耗是“测”出来的；说不好的，很多新车油耗是“吹”出来的。

对于注水的汽车油耗，消费者无疑是最大的受害者。他们看着厂家推出的“省油广告”，信着新车玻璃上贴着的公示油耗掏钱买单。然而一旦进入新车使用阶段，实际油耗往往比公示油耗高得离谱。消费者这种被侵害的合法权益还很难找到维权途径，因为这不仅仅是一两个车型吹牛、某检测中心作弊的问题，还牵扯到整个油耗检测公示制度的科学性、严谨性以及顶层设计。

与中国汽车消费者相比，美国、加拿大等国家的汽车消费者要幸福得多，因为在那“吹牛要‘上税’”。例如，现代和起亚此前被发现虚报所产汽车的燃油效率，这两家汽车制造商承认相关检测程序有误，导致13款车广告所称的百公里油耗量低于实际情况，结果厂家同意对全球范围受影响的90万辆汽车的车主给予巨额赔偿，其中包括美国、加拿大等国家的车主。由此可见，在汽车发达国家，油耗问题也是严肃的商业诚信问题。一旦汽车厂家的自报油耗吹过了头，政府主管部门、法院、消费者组织等会联手让厂家付出高昂的“诚信成本”，以此保护消费者利益，明确商业规则的诚信底线，这值得中国学习。

而站在建设汽车强国的角度，油耗注水、自欺欺人问题伤害的绝不仅仅是消费者，而是整个中国汽车工业的良性发展和竞争秩序。当前，节能减排已经成为汽车产业重要的发展方向，油耗测试不准，会导致政策“奖优罚劣”的标尺刻度失真，也会导致市场看不见的手选择失真。

汽车发达国家的经验证明，仅凭企业诚信或者象征性的油耗申报核实时制度并不能使消费者在购车时掌握真实油耗。在各地区愈发严格的排放法规约束下，在节能广告效应带来的暴利面前，汽车巨头有足够的铤而走险的冲动。因此，政府部门的监管还要给力才行。

厂家油耗“虚低”不但将对消费者产生欺诈，还会干扰国家的节能减排战略。因此，必须杜绝形式主义的监管，使厂家的油耗数据经得起政府监管部门的核实，让消费者感受到的实际油耗不过分偏离理想状态下的理论数据，还应积极完善自主的符合中国路况实际的工况标准，让国内汽车油耗数据不再雾里看花、自说自话、自我麻痹。

创业故事

闯出一片天 踏稳一方土

——韩峰和他的鱼缸店

本报记者 郭博

大学毕业后就开始打工，没几年就有了属于自己的事业，虽然创业以来韩峰所做的事业不算大，但他也进行了创业转型。从当年没钱、没经验，揣着一千多元钱，凭借一股闯劲打天下，到如今有经验、有资金，但韩峰在发展事业方面却变得更加谨慎了。

创业十几年，韩峰始终将自己看作一个初出茅庐的创业者，但是他对待创业的态度却发生了巨大的转变，这个转变还要从他第一次创业说起。

闯出一片天

韩峰大学时学的是设计，从大一开始，他便通过勤工俭学挣学费。那个时期对韩峰后来的创业来说，是一段让他受益匪浅的经历。

“上大学的时候出去给别人画壁画，一般都是在夏天。我们几个人顶着大太阳，身上的皮都能晒脱几层。那时真是觉得非常苦！”回忆当年，韩峰依然佩服那个能吃苦、能受累的自己，“后来虽然自己在创业过程中遇到过很多‘苦难’，但是只要想起大学时打工的经历，也就觉得这点‘苦难’根本不算什么。”

大学毕业后，韩峰留在了郑州，从事着专业对口的工作。“2001年，家具设计行业非常火，我在打工的过程中积累了很多经验和客户资源，没过多久就有了属于自己的店铺。”韩峰告诉记者，他第一次创业非常顺利，“感觉就是水到渠成的事情。拿现在的自己和当年比，才发现那时的我有多么‘勇猛’，简直就是天不怕地不怕。”

2006年，因为家里有事，韩峰回到了商丘。经历了一些变故后，韩峰身上只剩下一千多元。“我的第二次创业就是在这一千多元的基础上开始的。”韩峰说，因为有了经验，有了客源，他开始大胆地借钱创业。不过，有过一次创业经历的韩峰，此时已经不再像当初那样“大胆”了。

留一条后路

在商丘成家立业后，韩峰不再是那个“一人吃饱、全家不饿”的“勇猛青年”

了。此时，韩峰不仅依靠自己的专业技能埋头苦干，他还在不断的考察，觉察到市场的变化。也就是在这个过程中，韩峰开了一家新店铺。这个店铺对于他的创业来讲颇有转型的意义。不过，最开始的时候，新店铺的开张并没有那么复杂的含义。

“虽然回到商丘创业后，我就发现本地的家居市场已经开始出现混乱的苗头，但是开鱼缸店，却并不是为了抵抗这方面的危险，而仅仅是出于自己的爱好。”韩峰告诉记者，他从小就喜欢养鱼，开一家鱼缸店，自己其实还是有一点“闯”的。只是没过多久，韩峰突然觉得，发展鱼缸店其实也很不错。

2011年，我市家居行业内部开始出现价格战的恶性循环。我出于稳定的考虑，逐渐放弃了这一行业，专注于我的鱼缸店。”韩峰说，其实卖鱼缸也和自己的专业对口——都是家居装饰。

卖鱼缸似乎只是一个很小的生意，放弃传统的家居行业转行到一个小众的行业里，韩峰依然没有摆脱当年“年少轻狂”的劲头。

踏稳一方土

韩峰喜欢养鱼，但是他为什么是去卖鱼缸，而不是卖鱼呢？原来，韩峰主要

出售的是比较高端的草缸。这种鱼缸不是简单的一块玻璃，而是集缸内植物、鱼类为一体的小型生态系统。

“目前，我市草缸行业正处在发展的初级阶段，虽然已经有一些类似的鱼缸店，但整个市场还没有真正培养起来。”从家具说到鱼缸，韩峰突然变得活跃起来，“现在，大型草缸的价格还没有被我市广大市民接受，这类草缸主要销售对象还是一些公司、企业。”不过，韩峰的目标却不仅仅停留在那些公司和企业上。

韩峰说，在草缸中养鱼，可以看到每一个生命的成长。另外，你要去修建草缸中繁衍的水草植物。“这就比单纯地看一个空荡荡的鱼缸里几条鱼的游动享受多了。我享受在草缸中养鱼的过程，我也希望大家都能够享受这个过程。所以，虽然现在这方面市场的市场还没完全成熟。但是我觉得我现在做的高端鱼缸，用不了很长的时间，就能被更多的人所接受。”

韩峰说，韩峰又要开始“闯”了，这次他是带着对市场观察和分析的目的“闯”。“年轻的时候有闯劲，因为没有后顾之忧，自己就什么都敢做。现在，我更注重对市场的分析。”谈起自己的创业经验，韩峰说，“创业是一件需要多方考虑的事情，坚持不一定能够成功，最重要的还是看准市场。”



显得格外用心应手。
本报记者 石松 摄