

4 | 综合新闻

中办、国办印发《关于引导农村土地经营权有序流转发展农业适度规模经营的意见》

5年内完成承包经营权确权登记颁证工作

■坚持农村土地集体所有权,稳定农户承包权,放活土地经营权,以家庭承包经营为基础,推进家庭经营、集体经营、合作经营、企业经营等多种经营方式共同发展

■用5年左右时间基本完成土地承包经营权确权登记颁证工作,妥善解决农户承包地块面积不准、四至不清等问题

■坚持依法、自愿、有偿,以农民为主体,政府扶持引导,市场配置资源,土地经营权流转不得违背承包农户意愿、不得损害农民权益、不得改变土地用途、不得破坏农业综合生产能力和农业生态环境

■坚持经营规模适度,既要注重提升土地经营规模,又要防止土地过度集中,兼顾效率与公平,不断提高劳动生产率、土地产出率和资源利用率,确保农地农用,重点支持发展粮食规模化生产



《意见》全文请扫二维码

国务院印发《关于扶持小型微型企业健康发展的意见》 鼓励各级政府设立创业投资引导基金

据新华社北京11月20日电近日,国务院印发《关于扶持小型微型企业健康发展的意见》(以下简称《意见》),从资金支持、财税优惠、创业基地建设、促进企业信息互联互通等方面提出一系列政策措施,扶持小微企业(含个体工商户)健康发展。《意见》提出了10方面的政策措施。

一是充分发挥现有中小企业专项资金的引导作用,鼓励地方中小企业扶持资金将小型微型企业纳入支持范围。

二是认真落实已经出台的支持小型微型企业税收优惠政策,根据形势发展的需要研究出台继续支持的政策。小型微型企业从事国家鼓励发展的投资项目,进口项目自用且国内不能生产的先进设备,按照有关规定免征关税。

三是加大中小企业专项资金对中小企业创业基地(微型企业孵化园、科技孵化器、商贸企业集聚区等)建设的支持力度。

四是对小型微型企业吸纳就业困难人员就业的,按照规定给予社会保险补贴。自工商登记注册之日起3年内,对安排残疾人就业未达到规定比例、在职职工总数20人以下(含20人)的小型微型企业,免征残疾人就业保障金。

五是鼓励各级政府设立的创业投资引导基金,积极支持小型微型企业。积极引导创业投资基金、天使基金、种子基金投资小型微型企业。符合条件的微型企业可按规定享受小额贷款担保扶持政策。

六是进一步完善小型微型企业融资担保政策。大力发展政府支持的担保机构,引导其提高小型微型企业担保业务规模,合理确定担保

费用。进一步加大对小型微型企业融资担保的财政支持力度,综合运用业务补助、增量业务奖励、资本投入、代偿补偿、创新奖励等方式,引导担保、金融和外贸综合服务企业和区域经济发展。引导银行业金融机构针对小型微型企业创新产品和服务,单列小型微型企业信贷计划。大力推进具备条件的民间资本依法发起设立中小型银行等金融机构。

八是高校毕业生到小型微型企业就业的,其档案可由当地市、县一级的公共就业人才服务机构免费保管。

九是建立支持小型微型企业发展的信息互联互通机制。依托工商行政管理部门的企业信用信息公示系统,在企业自愿申报的基础上建立小型微型企业名录,集中公开各类扶持政策及企业享受扶持政策的信息。通过信息公开和共享,利用大数据、云计算等现代信息技术,推动政府部门和银行、证券、保险等中介机构提供更有力的服务。加强对小型微型企业的跟踪调查与监测分析。

十是大力推进小型微型企业公共服务平台建设,加大政府购买服务力度,为小型微型企业免费提供管理指导、技能培训、市场开拓、标准咨询、检验检测认证等服务。

《意见》要求各地区、各部门结合实际,在落实好已有小微企业扶持政策的基础上,加大对有关政策的解读、宣传力,简化办事流程,提高服务效率,确保各项政策尽快落实。

浚县工商局治理虚假违法医疗广告

加强监测、监管、宣传

本报讯(记者 王峰)近日,为治理虚假违法医疗广告,维护消费者权益,浚县工商局采取多种举措,加强了对医疗卫生广告的监管。

加强对医疗广告的监测工作。对重点媒体加强日常监测,及时发现违法医疗广告,掌握重点区域,增强整治工作主动性。

采取警示、加大日常巡查、分类监管等措施,从源头上强化对医疗机构广告发布行为的监管。强化对广告经营者的监管,规范医疗广告的设计、制作和代理行为,督促广告经营者健全和落实广告管理制度。

二维码导读(详细内容请扫二维码)

最高法、最高检出台办理危害药品安全刑事案件司法解释

- 卖假药毒害婴幼儿,重罚!
- 生产假药包装盒也属生产假药
- 医务人员销售假药将从重处罚
- “情节特别严重”规定更为详细



关注央企负责人调薪

- 负责人干得不好,薪酬或被追回
- 公众五大关切:
- 员工会否“受牵连”层层降薪?
- 短评:调薪过后需有“后招”



国产价廉医疗器械为何难进大医院?

- 进口设备费用高昂
- 自家医院为何不选国产货?
- 如何推动大医院用国货?



浙江“淘宝村”样本调查:

电商下乡开发千亿元农村市场 网购迎新机遇

据商务部统计,2013年我国农产品的交易总额在4万亿元左右,其中80%是通过传统市场实现,可见电子商务还存有巨大空间。今年初,中央一号文件首次提出“加强农产品电子商务平台建设”,奠定了发展农村电商的政策基础。

国务院总理李克强已经召开过6次经济座谈会,互联网领域的代表马云、马化腾、李彦宏等都受邀参加过。11月3日,李克强主持召开的座谈会上,唯一受邀参加的电子商务企业代表的刘强东谈到“电商下乡”更是受到了李克强的赞许。

那么,电商进入农村到底有哪些模式,存在哪些问题,有哪些挑战,带来哪些改变,浙江的样本或许能发现些许答案。

从浙江起步、逐步蔓延至全国各地的“农村电商”,在目前消费低迷的大环境下,展现了“自下而上”的农村经济活力。数据显示,全国电子商务市场的交易量已经连年递增。据商务部统计,2013年我国农产品的交易总额在4万亿元左右,其中80%是通过传统市场实现的,由此可见,电子商务存有巨大空间。

11月3日,中共中央政治局常委、国务院总理李克强主持召开座谈会,唯一受邀参加的电子商务企业代表是京东负责人刘强东在会上提到他们在农村调研时的发现,在农村网购半年以上的人,家里50%以上的消费都是在网上,远远超过城里人。农村消费市场呈现的巨大供需不平衡为电子商务提供了机会。

据最新的统计数据显示,农村网民已达到1.77亿人,占到总网民数量的28.6%,农村居民对网购模式的接受度达到84.41%,人均网购消费金额预测在500元至2000元之间,还有很大的增长空间。

中央层面已经关注到农村电商的潜力。今年年初,中央一号文件首次提出“加强农产品电子商务平台建设”,奠定了发展农村电商的政策基础。

那么,电商进入农村到底有哪些模式,存在哪些问题,有哪些挑战,带来哪些改变,浙江的样本或许能发现些许答案。

电商为白牛村带来财富

有关数据表明,在淘宝网数百万卖家中,近一半为农村户口,经营网店的农业人口群体比重高



于非农户。

在临安市白牛村,当地人说,做电商为村民带来了财富。据今年10月公布的《淘宝村研究报告2.0》,截止到2013年年底,全国已经发现各类淘宝村20个,涵盖的网店总数约为1.5万家。其中浙江省内有义乌的青岩刘村、缙云县北山村、临安市白牛村、临安市新庄村、松阳县大东坝镇五大“淘宝村”。

“网上白牛村”以经营坚果类的炒货为主,2013年网上销售额达1.5亿元,其中70%是坚果炒货,“今年预计两个亿”。临安市商务局商贸发展科科长叶立江说,如今全村在每一个村网点提供一台可以上网的电脑,由便利店的老板为村民代发、代收包裹,也提供代买和代卖网上商品的服务。

数据显示,2013年,临安市农产品网络销售额突破10亿元,促进农民增收1.2亿元,预计2014年将突破18亿元,促进农民增收2亿元。记者了解到,临安计划将白牛村打造成“中国电子商务第一村”。

全国20个淘宝村共涵盖了1.5万家淘宝店,共实现了6万人直接

就业,并且带来了物流快递、包装等服务业的大量间接就业。

便利店成为电商合作伙伴

近两年中央力推的新型城镇化,突出的是小城镇。电子商务在农村的应用,促进了农民返乡创业和就近就业,推动农民就地城镇化。

农村电商的另一种典型模式是起源于浙江遂昌的“赶街模式”,如今在浙江各地推广。

简单地说,就是在每个村找一家便利店,作为电商的合作伙伴。赶街为每一个村网点提供一台可以上网的电脑,由便利店的老板为村民代发、代收包裹,也提供代买和代卖网上商品的服务。

电商巨头抢占农村市场

阿里巴巴集团日前发布的一份《农村电子商务消费报告》显示,过去3年,淘宝农村消费占比不断提升,从2012年第二季度的

7.11%提升到了2014年第一季度的9.11%。国务院发展研究中心农村经济研究部巡视员谢扬表示,10年或者20年后,农村网购市场或将超越城市。

就眼下而言,阿里、京东、苏宁三大巨头已经大力投入农村市场。今年6月,京东启动“大篷车百城行”,计划用半年时间走进全国100多个城市,分3条线路途经100个城镇进行宣传,同时计划在年内陆续对接全国1万家左右的农村信息服务站,将其作为网络代购点。

工行“融e购”商城:让您网购更容易

□本报记者 汪丽娜

刚刚过去的“双十一”,让不少市民投入网购大潮。去哪家商城买东西更方便、更划算?这也成为网友们热议的话题,而今年刚刚开业的工行“融e购”商城也火了一把。

工行“融e购”商城到底是什么?11月20日,中国工商银行鹤壁分行电子银行中心经理孙宏热情地向记者推荐这个定位于“名商、名品、名店”的工行“融e购”商城。

名品名店 让商城品质有保障

“我们通过把客户与商户整合,实现了有机链接支付与融资,有机统一物流、资金流与信息流。”孙宏告诉记者,工行“融e购”商城正在打造客户喜爱的消费和采购平台、商户重

不用担心品质有问题。”

工行用户积分也可以当钱花

孙宏表示,工行“融e购”商城致力于遵循电子商务发展规律和趋势,努力打造良好的客户体验,同时重点突出“购物可贷款,积分能抵现,品质有保障,登录很便捷”的银行电商平台独特优势,能提供优质高效的金融服务。

“如果您在工行‘融e购’商城买东西,只要订单满600元,就可直接在线申请办理‘逸贷’消费贷款业务,最大逸贷额度可达60万元。”孙宏透露,“在商城买东西,工行用户积分可以当钱花,能抵购物现金。”

“如果大家怀疑网购产品质量,可以找名品名店,让工行‘融e购’商城的品质有了保障。孙宏自豪地说:“这儿产品丰富、价格优惠,您尽管放心购物,一点也不



20多岁开饭店,把饭店做成了本土连锁品牌;年过不惑卖医疗器械,销售风生水起,王文红在经营中

注重用户体验,三年做到全省销售前五

□本报记者 王峰

20多岁开饭店,“一不小心”把饭店做成了本土连锁品牌;年过不惑又跑去卖医疗器械,不到三年就把年销售额做到了400多万元。

在周围人看来,47岁的王文红是个“能人”,两个八竿子打不着的生意,她却玩得风生水起。

把馅饼做成了饭店特色,结果这张“饼”越铺越大

初中毕业后,做了几个月不温不火的服装生意。1994年,王文红开始了二次创业——开饭店。

是比许多同类饭店更红火,“大家最爱点的就是我做的各种蔬菜饼、肉饼。”

于是,王文红干脆把馅饼作为主打商品,还根据顾客提议,不断丰富其品种。随着顾客群的扩大,王文红开始了店面扩张之路。不到十年,她就成了4家店面的“掌门人”。那时,如果有人提起馅饼,多数人第一反应都是她的店,其顾客认可度可见一斑。

有好产品就行?不!客户服务、制造惊喜、情感交流,一个都不能少

值得一提的是,在上世纪90年代,王文红就开始为顾客提供湿纸巾、免费豆浆,请顾客评论用餐感受,还向顾客赠送就餐礼

物……她敏锐的服务意识也为后来的跨界经营增添了助力。

2010年10月的某一天,王文红忽然告诉亲友:“饭店我卖了,准备进军保健行业了!”放弃一年收入数十万元的生意,令很多人惊讶不已。

王文红很快就带回了某品牌保健器械鹤壁地区销售代理权。在大家疑惑重重之际,她已召集了十多位分销代理,开始了第三次创业。

这些产品,便宜的数千元,中高端的动辄上万。怎么吸引顾客购买?她早就想好了一套办法,总结起来就是产品好、客户服务好、制造甜头、与顾客多做情感交流。

国务院印发《关于调整城市规模划分标准的通知》 城区常住人口20万以上50万以下的城市为Ⅰ型小城市

据新华社北京11月20日电近日,国务院印发《关于调整城市规模划分标准的通知》(以下简称《通知》),对原有城市规模划分标准进行了调整,明确了新的城市规模划分标准。

《通知》明确,新的城市规模划分标准以城区常住人口为统计口径,将城市划分为五类七档:城区常住人口50万以下的城市为小城市,其中20万以上50万以下的城市为Ⅰ型小城市;20万以下的城市为Ⅱ型小城市;城区常住人口50万以上100万以下的城市为中等城市;城区常住人口100万以上500万以下的城市为大城市,其中300万以上500万以下的城市为Ⅰ型大城市,100万以上300万以下的城市为Ⅱ型大城市;城区常住人口1000万以上的城市为超大城市(以上包括本数,以下不包括本数)。

与原有城市规模划分标准相比,新标准有四点重要调整:一是城市类型由四类变为五类,增设了超大城市。二是将小城市和大城市分别划分为两档,细分小城市主要为满足城市规划建设的需要,细分大城市主要是实施人口分类管理的需要。三是人口规模的上下限普遍提高。四是将统计口径界定为城区常住人口。

《通知》要求,新标准自《通知》印发之日起实施。

链接:城区是指在市辖区和不设区的市、区、市政府驻地的实际建设连接到的居民委员会所辖区域和其他区域。

常住人口包括:居住在本乡镇街道,且户口在本乡镇街道或户口待定的人;居住在本乡镇街道,且离开户口登记地所在的乡镇街道半年以上的人;户口在本乡镇街道,且外出半年或在境外工作学习的人。

来店里吃饺子吧?”分销代理小虎给老客户刘爱香打电话。这样的“聚餐”,每个分销代理一个月要办两三次。顾客与分销代理间、顾客之间的感情越来越好,好多老客户都积极主动地帮着宣传,既稳固了老关系,又吸引了更多新客户前来购买。

2013年,王文红的销售业绩达到了412万元,进入了全省前五。今年还没过完,她的销售额就已经超过了这个数字。

“在买方市场,做好用户体验,顾客才会一直买你的账。”王文红总结说。

成功的背后则是她定期给分销代理们开会,讨论如何为顾客服务。

买了按摩床送数千元磁疗床垫,打开发现,还送了一对儿美容枕。这种“意外之喜”,让很多顾客心里很受用。

“大姐,中午有空没,

来店里吃饺子吧?”分销代理小虎给老客户刘爱香打电话。这样的“聚餐”,每个分销代理一个月要办两三次。顾客与分销代理间、顾客之间的感情越来越好,好多老客户都积极主动地帮着宣传,既稳固了老关系,又吸引了更多新客户前来购买。

2013年,王文红的销售业绩达到了412万元,进入了全省前五。今年还没过完,她的销售额就已经超过了这个数字。

“在买方市场,做好用户体验,顾客才会一直买你的账。”王文红总结说。

成功的背后则是她定期给分销代理们开会,讨论如何为顾客服务。

买了按摩床送数千元磁疗床垫,打开发现,还送了一对儿美容枕。这种“意外之喜”,让很多顾客心里很受用。

“大姐,中午有空没,

