

切实发挥市场监管主力军作用

市工商局召开全市工商行政管理工作会议

信阳消息(记者 叶红 殷英)日前,市工商局召开全市工商行政管理工作会议,认真贯彻落实市委四届七次全会、市委经济工作会议和全省工商行政管理工作会议精神,回顾2014年工作,安排2015年任务。市局领导班子成员,市局机关和经检支队副科以上干部,各县(分)局局长、办公室主任参加了会议。

会上,市局党组成员、纪检组长刘国强传达了信阳市2月5日清风大别山·信阳市领导干部廉政党课暨警示教育会议精神和要求,通报了市纪委查办的9起违法违纪典型案例,对全

市工商系统党风廉政建设进行了安排。

市局党组书记、局长李超在大会报告中从开展党的群众路线教育实践活动、推进商事制度改革和体制调整、服务全市经济社会发展、加强市场执法监管、促进消费维权、加强队伍建设等6个方面全面总结了2014年全市工商行政管理工作,并深入分析了在经济发展新常态、体制调整和职能转变的新局面下工商行政管理工作面临的新形势和新机遇,安排了2015年的工作任务。

李超指出,2015年全市工商行政

管理工作的总体要求是,认真贯彻落实党的十八大,十八届三中、四中全会精神和市委四届七次全会,市委经济工作会议以及全省工商行政管理工作会议精神,主动适应经济发展新常态,高举法制工商建设旗帜,围绕营造宽松平等的准入环境、公平竞争的市场环境、安全放心的消费环境、内和外顺的工作环境,突出抓好“十项重点工作”,着力开展“四项专项行动”,更好发挥市场监管主力军作用,为信阳在“四个河南”建设中更加出彩作出新贡献。

李超强调,为确保“十项重点工

作”和“四项专项行动”取得实效,做好2015年工商工作,切实发挥市场监管主力军作用,将以绩效考核为抓手,从重点把握好以深化改革为主导统揽全局、以法治建设为主线依法履职、以优良作风为主流强化担当等三个方面工作,重点做好四个方面工作,一是继续深化注册登记制度改革,营造宽松平等的准入环境;二是构建形成新型监管体系,营造公平竞争的市场环境;三是加大消费维权力度,营造安全放心的消费环境;四是加强“三个建设”,营造内和外顺的工作环境。



买新衣购年货 商场超市人气足

本报记者 殷英

随着春节脚步的临近,“年味儿”越来越浓了,信阳的年货市场也开始火热起来,各大商场超市各出奇招,纷纷备足货源,推出各种各样的促销活动吸引消费者,市民办年货热情高涨。

近日,记者走访新玛特、和美、百家顺等多家商场、超市看到,各种各样的年货都被放在了显眼位置,春联、灯笼、中国结、糖果、干果、水果、酒水、腊肠、腊肉等一应俱全,前来选购的消费者络绎不绝。

“听说新玛特有活动,198元能当300元、400元花,我们就来了,想给孙女买一身过年穿的衣服。”富丽华城的住户肖启芳8日一大早便带着儿子、媳妇和小孙女到新玛特5楼选购新衣,“过年了嘛,肯定要添件新衣裳,让孩子高兴高兴,这笔钱可不能省。”

火红的中国结、高挂的大红灯笼、喜庆的春联和门贴……虽说离春节还有一段时间,喜庆、祥和的气氛已从新玛特商场的各个角落里洋溢而出,整个商场被布置得喜气洋洋,各种年货摆放得满满当当,各式促销海报赫然醒目。满899元送四联包洗衣皂一份、超市一次性购物满88元可参加大转盘抽奖一次、平时1980元一件的皮草现在只要580元……新玛特推出的各种打折促销活动点燃了大家的购物热情,市民们摩肩接踵来赴折扣之约,服装、鞋帽、首饰、家居用品等卖场一派火爆景象。

与此同时,和美也迎来了年货销售小高峰。超市里,糖



图为市民在新玛特选购年货

果、饼干、巧克力等食品大礼包尤其吸引市民眼球,香菇、肉类、腊味、竹笋、粉丝、苹果等传统年货也供应充足、销售火爆。从超市出来的众多市民都提着大袋小袋“战利品”满载而归。

“本来没想买太多东西,但逛超市时看到大家都在抢购,我也不由自主地买了一大堆。”家住西关桥头的王先生一下子就在和美超市买了两三百元的糖果,装了满满一篮子,“男同志买年货就是图省事,免得再跑第二次。”

说到买传统平价年货,家住五星路的杨芳娣大妈选择到离家最近的百家顺报晓店选购。8日晚上,记者见到杨大妈时,她正与四五个年纪相仿的大爷大妈抢购散装的咸花生。“以前7.8元一斤,现在只要6.5元,便宜不少。下午邻居买了两大袋,送了我一点儿,我尝尝可香,吃完晚饭我就来

买了。”杨大妈顾不上与记者搭话,仍埋头挑拣,“过年瓜子、花生少不了,反正都要买年货,不如在超市做活动的时候买。”

百家顺报晓店并没有在外观装潢等方面进行过多修饰,营造喜庆氛围,而是以优惠的商品价格吸引顾客。在这里,散装优质新疆葡萄干只要11.5元,电炖锅56元,还有各种品牌的白酒正在买1送1、买1送2……

“虽然这些年家家户户生活好了,可买年货还是不能马虎。年前抽空逛逛街,在美好愿景中开启新的希望,是一件幸福的事”,杨大妈感慨地说,“尽管每年准备的年货都吃不完,但少了这些,总觉得没了年味儿。”

无论天气多冷,也挡不住人们的购买年货的热情。随着“年味儿”渐浓,信阳年货市场也将迎来一波又一波的高峰。

与“孕婴”的不解之缘

——访信阳小石头孕婴连锁专卖店总经理李兵

本报记者 殷英

李兵,70后,平头,中等身材,之前一直从事粮油贸易,现在是信阳小石头孕婴连锁专卖店的总经理。一个顶天立地的男儿怎么和“孕婴”结下了不解之缘?这,还要从2003年说起。

那时,信阳的品牌孕婴用品很少,李兵已经做粮油生意10年,妻子是铁路职工,他们的第一个孩子即将诞生。“在信阳怎么都买不到像样点儿的小孩用品,要不咱们开个孕婴用品小店吧。”听着妻子的念叨,看到妻子对孕婴用品行业非常喜欢,李兵决定满足妻子的心愿,开始对这个行业关注起来。

经过综合考虑和衡量,李兵选择加盟了小石头,并在中商百货上了一个专柜。

通过将近一年的努力,李兵的“孕婴”职业生涯渐渐有了起色。也许是应了那句“好事多磨”的俗话,也许是老天非要难一难李兵,就在他重拾信心准备大干一场的时候,武汉中商集团从信阳撤出了,大量的小石头货品积压,急坏了他开始忙不迭地满世界找门店,后来,李兵才知道他接下的那个门店的年租金要比附近别家的贵了将近一倍。“唉,一年到头,忙里忙外,我没挣着钱,只顾着给房东打工了。”最后,他终于下定决心重新再找一个门店。

“当时是想把第二家店开起来,就关掉第一家店,因为我们都觉得另外又开一家店,一定会影响之前门店的生意,谁知道根本没什么影响,反而扩大了小石头品牌的影响力。”当时的李兵并没有连锁经营的经验,但因“祸”得福的他尝到了多店经营的甜头,坚定了把小石头孕婴品牌做下去的决心和信心。

“凭良心做事,卖放心产品。这是我做人的准则,也是我做企业的准则。在做小石头的时候,我一直是用真心对待每一位妈妈,坚持不卖水货、假货,坚持优质服务,拒绝暴利。”“任性”的李兵用自己的真心、爱心、恒心,让越来越多的信阳人知道并爱上了小石头,小石头孕婴连锁专卖店如雨后春笋般在信阳各地“冒”了出来,他的“孕婴”事业逐步走向了稳定发展之路。现在,李兵拥有直营店16家,县区、乡镇加盟店50多家,商品覆盖了孩子们的吃、穿、玩、乐。

在把企业做大做强的时候,他没有忘记饮水思源、回报社会,频频为贫困家庭的孩子献爱心,捐款捐物。“我只是想真正把爱心送到需要的人手中。”李兵的表情恬淡而坚定。

