

国务院公布明年部分节假日放假安排

□快报讯(见习记者 陶维洲)日前,国务院办公厅下发《国务院办公厅关于2007年部分节假日安排的通知》。通知说,为了便于各地区、各部门及早合理安排节假日旅游、交通运输、生产经营等有关工作,经国务院批准,2007年元旦、春节、“五一”、“十

一”放假调休日期具体安排通知如下:

一、元旦:1月1日-3日放假,共3天。其中1月1日为法定假日,将2006年12月30日(星期六)、31日(星期日)两个公休日分别调至2007年1月2日、3日,2006年12月30日(星期六)、12月31

日(星期日)上班。

二、春节:2月18日-24日(即农历初一至初七)放假,共7天。其中18日、19日、20日为法定假日,将17日(星期六)、18日(星期日)、25日(星期日)三个公休日分别调至21日(星期三)、22日(星期四)、23日(星期

五);24日(星期六)照常公休,17日、25日上班。

三、“五一”:5月1日-7日放假,共7天。其中,1日、2日、3日为法定假日,将4月28日(星期六)、29日(星期日)两个公休日调至5月4日(星期五)、7日(星期一);5月5日(星期六)、6日(星期日)照

常公休,4月28日、29日上班。

四、“十一”:10月1日-7日放假,共7天。其中,1日、2日、3日为法定假日,将9月29日(星期六)、30日(星期日)两个公休日调至10月4日(星期四)、5日(星期五);10月6日(星期六)、7日(星期日)照常公休,9月

29日、30日上班。

通知还要求,节假日期间,各地区、各部门要妥善安排好值班和安全保卫等工作,遇有重大突发事件发生,要按照规定及时报告并妥善处理,确保人民群众度过欢乐祥和的节日假期;不得铺张浪费,不得借机组织公款旅游活动。

住宅单价过万 不能贷公积金

南京出台规定,购买总价超过200万的住宅,也不能办理公积金贷款

近日,南京一些高档楼盘被告知“对单价超过1万元或总价超过200万的住宅,住房公积金将停止对其贷款”。这是为什么呢?南京市住房公积金管理中心对具体原因没有给出明确的说法。不过有人士表示,这种“一刀切”的方式不妥当。

初步决定于明年1月1日执行

昨天,记者拨打南京市住房公积金管理中心的咨询电话,一名工作人员证实了此事,初步决定从2007年1月1日起执行。不过她表示,虽然对这两种价位的住宅予以停贷,但是并不意味着有公积金账户的购房人不能取用公积金,购房人依然可以按规定支取公积金余额,来支付商业贷款的部分。至于

规定出台的原因,该管理中心负责宣传的一名人士没有给出明确的说法,只说“正在审批之中”。

其实,在住房公积金贷款上,不光对每平方米万元以上或总价200万元以上的住宅予以了“封杀”,在明年1月1日实施的《南京市住房公积金管理条例》第二十七条还规定:“管理中心不得向非住房公积金缴存职工发放住房公积金贷款;不得向购买办公用房、商业用房和单体车库的住房公积金缴存职工发放住房公积金贷款。”

有开发商认为影响并不大

据不完全统计,目前南京市住房公积金的放款总量超过了80亿元,占公积金总归集量的80%左右,今年上半年的4月份和6月

份单月的放款量都突破了6个亿。

据此,一名房产人士分析认为,对单价万元、总价200万元以上的住宅“叫停”公积金贷款,可能与公积金的放款量达到临界线有关;而住房公积金的用途首先是保障自住型购房人的需求,对90平方米以下实行首付2成的优惠。同时,对高价房“叫停”或许是不提倡老百姓在住房上高档消费的考虑。

一家开发商表示,他们的楼盘是小户型的精装修单身公寓,单价在1.2万元/平方米以上,在实际操作中,停贷公积金对他们影响并不大,因为用公积金贷款买他们房子的比例并不大,大约在20%左右,其他的则选择了商业贷款或者一次性付款。

【争议】

如此“一刀切”妥当吗

市民:想买高价房要多付利息

有市民表示,我就想买新街口地区单价万元以上的单身公寓,算算总价也就四五十万,本来可以用公积金贷款,现在即使可以提取公积金余额偿还商业贷款部分,那我还是要多付利息,这是否不公平?

南京一家股份制银行相关负责人告诉记者,现在单价1万元以上的房产贷款有一定的量,如果真的一刀切,不贷公积金,可能影响会比较大。“上次央行上调利息,公积金没有跟着调,所以两者之间的利差拉大了。”他给记者算了笔细账,如以夫妻双方计算,最多能贷到30万元公积金,如果贷30万

元,20年,公积金贷款利率是4.59%,商业性贷款利率打完八五折之后是5.814%,相差一个多点,而总贷款利息分别为20.8万元、15.9万元,两者相差近5万元,老百姓还是比较“吃亏的”。

金融人士:或可考虑提高首付比例

主城区尤以新街口附近的房价多在1万元/平方米以上,如果公积金对这些“贵房子”的公积金贷款予以“叫停”,利息的差距是否会打击老百姓对主城区的购房积极性?南京某银行的相关人士认为,如果真的实行的话,“会对想在主城区安家的老百姓造成一定影响”。

“现在主城区好一点的房子单价都超过1万元了,我觉

得判断房子是不是高档,不能这样一刀切,单价1万元的房子在江宁的确是高档房了,但在新街口,就不见得有多高档了。”他认为,对于金融机构来说,贷款资产安全性高不高,并不在于房价的高低,而是变现能力。比如说,学区房单价很高,而且很容易变现,银行也希望贷这种风险低的客户。相反,那些地段偏、总价低的房子未必就能保证贷款安全,公积金也是一个道理。

这位银行人士建议,如果公积金希望调控贷款人群,那么可以通过增加首付款的方式,比如将首付3成提高到首付5成,而不是将这部分还款能力强的人群一刀切在门外外。
快报记者 尹晓波 王海燕

全国总店庆“十天五夜”狂欢倒计时

聚焦苏宁 中国百姓生活中的电器专家

2006年12月26日苏宁电器将迎来16周年华诞,据悉从12月22日至12月31日苏宁将全面启动全国总店庆,员工内部采购夜、会员狂欢夜、平安特卖夜、圣诞至HIGH夜、全国总店庆回馈夜组成“十天五夜”超大规模、超强力度大型促销活动,涵盖年末最后一个双休、圣诞节和苏宁16周年庆,必将在全国范围内掀起年终家电采购的促销狂潮,让消费者天天过节、夜夜狂欢。

苏宁——与消费者风雨同舟16年

16年前的12月26日,苏宁电器董事长张近东在南京江苏路和宁海路交叉路口开设了一家小店面,当时苏宁还只是一间专营空调的小公司,谁也没有料到,苏宁电器会在以后的十六年间里改写了中国家电零售市场的格局,掀起了中国零售市场的一轮又一轮惊涛骇浪。2000年,苏宁确立以综合电器升级、连锁扩张提速为战略的二次创业计划;2003年苏宁在南京山西路开设1.8万平方米的旗舰店,意味着苏宁电器从空调专营到综合家电经营,再到信息家电领域的再一次腾飞。2004年7月,作为国内首家以H股形式成功登陆深圳创业板市场的家电零售企业,苏宁募集资金近4亿元,一举成为中小创业板第一股。

十六年自强不息,奋斗不止铸就了苏宁电器今天的辉煌。如今苏宁拥有8万多名员工、近450家连锁店,年销售额600亿左右,“全国就业与社会保障先进民营企业”、“中国民营企业”等荣誉有效印证了苏宁在家电连锁业态及整个国内家电零售市场的实力。

现在的苏宁可以为您提供各种电器信息资讯,它可以为您提供最适合

的电器采购方案;它可以作为您一家周末娱乐的主题公园;它可以提供24小时随叫随到的快速服务;它甚至还可以帮您设计最省钱的理财方案。苏宁改变了传统的卖场简单售卖的形象,这所有的“术”都浓缩在苏宁16周年全国总店庆“十天五夜”的采购热潮中。员工内部采购夜、会员狂欢夜、平安特卖夜、圣诞至HIGH夜、全国总店庆回馈夜组合出击,应时惠顾不同消费人群的购物需求;再加上“全家齐来苏宁,幸福记录06年”的增值活动,让消费者与苏宁一起记录下16年的辉煌岁月和06年的精彩。

苏宁——您生活中的服务专家

服务是苏宁品牌的核心品性和基础属性,苏宁一直致力于服务的创新和标准化,为顾客营造一个最佳购物空间。长期以来苏宁加大在前后台服务基础设施建设和人力资源投入,使得苏宁能够从事高密度的售前售后服务,保证消费者买得放心,用得开心。同时针对消费者越来越倾向于购买全套家电的趋势,苏宁又提出一个新的名词——一站式购物,从传统家电到新兴消费电子,从单一的产品到配套

的电器衍生产品,产品中高度完全跨越了传统与现代,单一与配套,使消费者免去来回奔波,享受到一站式购物的便捷。

服务一直是苏宁值得自豪的核心竞争力。2005年3月,苏宁启动5315服务工程,在行业内率先建立覆盖全国的售后服务网络;今年4月又引进了国内最先进的零售系统SAP系统,全面缩减消费者购物耗时间,实现了信息的快速有效传递,确保为全国消费者提供高效、快速的送货安装服务。而苏宁服务的更高层次是为消费者提供个性化、针对性、主动性的贴心服务。在苏宁最新的3C+店面里,促销员可以根据顾客对产品的期望价位、性能、外观、品牌偏好度等给出合适的建议,并提供各种商品的详细资料便于顾客选择。

从12月22日至12月31日的这“十天五夜”,将是2006年度苏宁电器奉献给消费者最后一次、活动力度最大的一次促销狂欢。为呈现“生活中的服务专家”的承诺,苏宁电器联合各厂家资源举办“新年礼品06年终盛典”,让消费者可以在5万多种电器商品中挑选出送给家人或她(他)的新年礼物;同时苏宁开通4008-365-365电话预订,可以将假日优惠价格有效期为消费者

延长1周,使消费者到苏宁购物可以顺到自然顺,不必奔波于拥挤的人潮。

苏宁——您生活中的理财专家

也许成为理财专家还属于苏宁的专业范围的话,成为理财专家似乎就太遥远了,但苏宁却通过自己的努力真正做到了为消费者提供理财方案、实惠消费的承诺。

首先是苏宁利用全会员制销售和先进的信息系统实现了对每一位消费者的消费资料的精确研究,通过数据挖掘系统甚至能够了解到消费者潜在的购物需求,通过数据分析,苏宁就能够将适当的促销信息在适当的时间发送给潜在的会员,督促其把握最实惠的购买时机,相当于提供了最合适的理财方案。其次苏宁还联合全国各大银行、国内外信託机构在苏宁各大连锁店提供“零首付、零利率”的分期付款行动,用最小的经济压力换取超前的电子产品享受,帮助消费者实现轻松理财提前享受的梦想。

最后是苏宁每个季节每星期都会根据产品的热销判断启动大规模采购和价格谈判,推出大规模的促销方案和活动,加快产品普及速度,缩短产品



降价周期,这也成为苏宁永恒的百姓理财专家的角色。在苏宁全国总店庆“十天五夜”的狂欢活动中,苏宁加大与厂家的谈判力度,到苏宁购符合8项全能标准彩电,在7天内任何一家家电零售店的价格比苏宁原销售价格低,苏宁即双倍补偿差价。

在“服务专家”、“理财专家”的双重角色演绎下,苏宁的“您生活中的电器专家”的理念愈发深入人心,真正融入百姓生活。“十天五夜”作为苏宁总店庆重磅推出的活动,将平安夜、圣诞节和苏宁16周年活动一一囊括,将年底家电采购的高潮逐步预热和释放,现在距离苏宁全国总店庆“十天五夜”狂欢活动只剩3天,苏宁立志以最优质的服务和最实惠的价格保障消费者每天每夜购物乐不停。