



中国已成全球第二大种子市场 对农业增产贡献率达40%

据了解,我国已经成为继美国之后的全球第二大种子市场。当前,我国良种覆盖率已达95%以上,对农业增产贡献率达40%。种业已成为促进我国农业稳定发展、保障国家粮食安全和主要农产品有效供给的基础性、战略性产业。

银行信用卡分期付款手续费大PK: 哪家手续费最优惠?



马永辉买了一台6000元的笔记本电脑,信用卡申请了12期免息分期付款,每月还款500元。

可是第一个月的银行账单显示他应该支付530元,这“飞来”的30元是什么?客服人员告知,这是手续费。昨日,记者以客户身份致电多家银行的信用卡客服热线后了解到,每家银行对信用卡分期付款都有明确的起始金额和费率。

实习生 胡龙生 王靖 黄军志 记者 沈娟娟

有银行可“零门槛”分期付款

记者咨询了中、农、工、建、光大、徽商、招商等多家银行的客服热线。“只要有消费就可以分期付款。”招商银行信用卡服务中心一客服人员表示,分期付款的金额最高只能占总额的80%。

在记者的咨询过程中,多数银行都为信用卡分期付款设置了“门槛”,从100元到1000元不等。“我们有两种方式可自由选择。”光大银行客服人员向记者介绍,无账单分期付款没有最低的消费金额限制,但必须开通自选分期付款业务,有账单分期付款的最低消费为500元。

万元“分期”年付手续费几百元

除了门槛,分期付款手续费也分3期、6期、12期、18期等,既可以按月支付,也可以在出账单第一个月一次付清。

记者算了一笔账,以信用卡消费1万元并分一年还清为例,最低的光大银行费

率为每月0.5%,每年需要支付手续费600元,而农行、建设、招商、中国银行每年则需支付720元,最高的浦发银行费率为0.7%,算下来,一年光手续费就要840元。

尽管银行都可以提前还款,但是多数银行即使提前还款,仍需按时缴纳手续费,直到期满。

专家:享受权利也得承担义务

据一名银行工作人员介绍,分期付款手续费较高,集中在大件如家电、家具上,资金周转不灵的人会选择这种购物方式。

但是,信用卡分期付款业务怎么收、手续费多少都没有明确的规定,安徽大学金融系教授徐亚平告诉记者,收费的自主权在银行,因此,消费者在选定某项业务的同时,要把细节咨询清楚,银行也有义务告知消费者具体的操作规则。

附:各银行信用卡分期付款起始金额及费率

名称	起始金额(元)	账单分期付款手续费率
中国银行	600	3期1.95%,6期3.6%,9期5.4%,12期7.2%(一次性付清)
中国农业银行	500元	3、6、9、12期皆为0.6%
中国建设银行	1000元	3期0.7%,6期、12期、18期、24期均为0.6%
浦发银行	200	6期0.74%,12期0.7%,18期、24期均为0.71%
招商银行	0	3期2.6%,6期4.2%,12期7.2%(一次性支付)
光大银行	0	自动生成12期,费率为0.5%
徽商银行	500	3期1.65%,6期3.6%,12期6.6%(一次性支付)
工商银行		客服热线一直处于“坐席忙”状态

以上数据是记者根据客服电话整理,具体请咨询各银行网点

轻点鼠标 安徽商品可卖往全球

星报讯(记者 樊立慧)“现在每天都可以收到‘网交会’专门针对我销售的商品发来的短信,提醒我查看外商询盘,‘网交会’为我提供了又一个开拓国际市场的舞台。”安徽一家外贸企业的业务员发出这样的感慨。记者从商务厅了解到,昨日,第七届中国安徽出口商品网上交易会正式拉开帷幕,轻轻点鼠标,安徽的商品可以全球销售。

省商务厅厅长于勇介绍,“网交会”自2004年开始已成功举办了6届,覆盖了省内进出口企业4500多家、上网商品超过35000种,来自全球137个国家的25000多名外国采购商通过“网交会”平台发布询盘信息,成效明显,影响也逐年扩大。开幕式后,安徽省商务厅还举办了安徽省外贸公司与生产企业对接活动,这是继2009年第一次成功举办对接的基础上,为安徽省内

企业提供的又一推广、交流平台。

本届网交会还将依托网上交易的平台优势,为进出口孵化企业全力打造低成本、低风险、高效率的网上国际市场。今年全省新增孵化企业502家,新孵化企业新增进出口额42亿美元,同比增加90.9%,拉动全省进出口增长5.1个百分点,安徽进出口商品网上交易平台已成为新老企业开拓国际市场的重要渠道。

政银携手为科技型中小企业搭建融资平台

8月24日,合肥高新区管委会与徽商银行合肥分行在合肥两淮豪生大酒店共同举办了“科技小巨人”银企对接会。本次会议是继今年1月安徽省科技厅与徽商银行总行签署全面合作框架协议以来,我市科技部门与金融部门联手支持科技型中小企业发展的一次具体举措。

市科技局、市中小企业局、市高新区管委会、徽商银行总行及合肥分行相关负责人出席了会议。市高新创业园管理有限公司、市高新信用担保公司、省国元科技担保公司及63家科技型企业的主要负责人参加了此次会议。

本次会议以探索金融合作新模式为目标,重点解决科技型中小企业融资难问题。会上,徽商银行总行小企业银行部查芝颖总

经理表示,该行一直把支持科技型中小企业发展作为全行信贷结构调整的重要战略举措,目前全行已投放55亿元信贷资金支持科技型企业,下一步徽商银行将把合肥高新区支行打造为支持合肥地区科技型中小企业发展的特色支行,同时全行将在审批流程、新产品创新等方面给予科技型企业更大的支持。合肥市科技局朱策局长、市高新区科技局吴海啸局长也在会上做了重要讲话。

会上,徽商银行合肥高新开发区支行分别与合肥金星机电科技股份有限公司、合肥阳光电源有限公司等十家企业签订了信贷合作协议,签约金额达1.2亿元,同时与合肥高新创业园管理有限公司签署合作协议,重点支持园区内科技型企业。 (徐勇)

市场·脉动

文具店收入“狂飙”五六倍
小学生都“武装到牙齿”

“开学经济” 掀起消费旋风

星报讯(实习生 程龙杰 记者 宛月琴) 将近两个月的“悠长假期”即将结束,盛夏的“尾巴”牵出了新的学年,学生们开始重装旗鼓,准备再次出发,当然少不了在开学前添加“武器装备”。这不,文具店、书店、数码产品市场这些“兵器库”近日就俨然成为学生们的“据点”。

个性文具受追捧

文具店收入涨了五六倍

记者采访发现,一些颇具创意的文具很受学生的追捧。“学生大多都会选择这款比较复古的笔记本,设计简约,价格又实惠。”城隍庙一位文具店店主向记者展示的这本笔记本,采用牛皮纸封面,没有任何logo,八开大小,售价5.5元,“很多学生都会一口气买个10多本。”

各家文具店收银台的工作人员都表示近期销售额直线上涨,“较之前翻了5-6倍吧,”最美文具店的老板面带微笑地告诉记者,“在买学习用品上,不少学生和家出手阔绰,每天都有一次消费就上百元的消费者,而且还不。”

小学生“武装到牙齿”

专家提醒要防止攀比

省城各类书店,也是挖空心思迎接学生这个“消费大军”。一走进省图书城三楼,“开学必备”、“开学特价”的宣传语格外引人注目,原价35元的多功能文具盒现在卖25元,品牌书包则打上了7折-8.5折。

不少家长还给自己处于低年级的孩子购买“豪华型装备”,刚买下一台将近1400元的步步高点读机的一位小学生家长罗先生告诉记者:“只要是为了学习,这东西再贵,我们也会买给孩子。”

省内知名教育专家崔跃松教授在接受记者采访时表示,每当开学之初,带动消费是必然的,但决不能提倡过度消费,尤其是对于年纪较小的小学生,更要防止其滋生攀比心理。

怡文教育高复班招生

- 一、 首家“小班+小小班+个人”的个性化高复;
- 二、 采取全封闭管理教学,让学生专心学习;
- 三、 学生入学即根据高考成绩签订“保本协议”,不达本科线,学费全额退还;

超小班教学 超专职教师
超空调教室 超监控校园

咨询电话: 0551—5371322、5371323

校址: 西二环与望江西路交叉口南200米路东 和一花园旁 (住宿、封闭式)

