



# 热线出击

8:00-23:00

◆精彩沟通永不离线 免费短信轻松发送◆  
飞信:2222111 / MP:15156870110 / TEL:0551-2639564  
热线24小时出击:0551-2620110 / 网址: www.xksq.net/bbs

●新鲜事 ●困难事 ●突发事 ●高兴事

# 茶叶包装盒:昔日废品今成“宝贝”

## 专人收购,一个能卖几十元;市民担忧:循环使用问题多

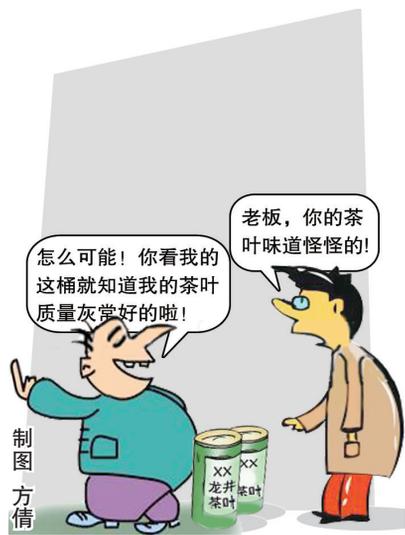
星报讯(记者 马冰璐)“没想到茶叶包装盒也成‘宝贝’了,居然有人愿意出三、四十元的价格回收。”昨日,合肥市民郑女士致电本报热线表示,回收茶叶包装盒是好事,可她担心随意循环使用会带来卫生等一系列问题。

郑女士喜欢喝茶品茗,亲戚朋友知道她有这种爱好,逢年过节时,便会搜罗一些好茶叶送给她。茶叶的品质自不在话下,包装盒也是一个比一个精致美观。时间长了,家里就积攒了一大批废弃包装盒,“扔了怪可惜的,我就把它们都留下来当做储物盒,放放杂七杂八的东西。”

可眼瞅着家中的茶叶包装盒越积越多,郑女士不免心烦起来,就在前几天,来家里做客的朋友告诉她,有商贩专门回收

茶叶包装盒,“她说,我的那些茶叶包装盒如今都是‘宝贝’,一个能值好几十元。”郑女士说,她家里有一套铁观音包装盒,十个小盒子加上一个大盒子,大概能值个三、四十元。一听价格还不菲,她有点动心了,可转念一想,又有些犹豫了。“商贩把包装盒回收是用于循环使用,但是如果有不法茶商把质量差的茶叶装进包装盒‘以次充好’,如何是好?”

针对郑女士提出的疑问,合肥市12315的工作人员表示,郑女士的担心不无道理,确实有不法商贩将次品茶叶装进精美包装盒中鱼目混珠的情况,消费者在购买茶叶时,一定要加以鉴别,以防上当。该工作人员还建议,如果消费者遇到此类消费陷阱,可以直接向辖区消协或工商部门反映。



制图 方倩

### 民生速递

## 绿化有“缺口”快补上

合肥市民王先生来电反映:省安家公司单位宿舍区前,有部分地段没有栽树绿化,希望绿化部门能补栽几棵树,把“缺口”补上。

合肥市林业局和园林局回复:日前,合肥市道路绿化“缺口、断带”普查工作已结束。此路段的绿化工程建设已在规划设计中,近期将进行绿化。

记者 祁琳/整理

### 热线说事

## 掸的是灰还是钱?

星报讯(记者 马冰璐)“昨天,我在临泉路看到一中年妇女拿着鸡毛掸子,随意在车前窗上掸几下,就向司机要钱,太不像话了!”昨日,合肥市民范先生来电反映了这样一件让他无语的“趣”事。

据范先生介绍,当时他坐在出租车里,路经钢铁新村时,前方堵车,车辆都停下等待。而此时,一位身穿黑色棉袄,头戴黑色围巾的中年妇女背着黑色布袋子,手拿鸡毛掸子出现在路中央,对着车前窗就想“掸”。没想到,“司空见惯”的司机师傅挥了挥手,那女子便走开了。“司机师傅说,这个鸡毛掸子掸的不是灰,而是钱。”

范先生说,这种行为不仅影响市容,而且很不安全,有关部门应该管一管。

# 发票成了“香饽饽”,网上一片买卖声

## 税务部门:转让代开发票均属违法

星报讯(记者 马冰璐) 眼瞅着年末将至,近日,省城多位市民打来热线电话反映,在一些本土论坛上看到多则求购、或转让发票的帖子,那么这种网上“叫买”、“叫卖”发票的行为,是否合法呢?

根据市民的提示,记者浏览了一些本土论坛,确实看到各类求购或转让发票的帖子。“高价求购餐饮发票,有意者请站内信。”“手持多种消费发票,有需要者请联系我。”而在此类帖子下方,有多位网友跟贴,看来“生意挺火”。据了解,求购者多是为了收集发票作报销之用,而转让者多为

转让一些“无用”发票,赚个“小钱”。

一位发帖求购者告诉记者,因为单位可以报销一部分旅游费和餐饮费,手头上仅有的发票不够“报账”,为了凑齐“差额”,他才想出网上“求购”这招。“目前,已经有好几个卖家和我联系了,可价格开得太高,还得再等等看。”一位转让者则表示,手头闲置发票太多,又无“用武之地”,所以干脆挂在网上卖个“好价钱”,“已经卖出好几张发票了,赚了200、300元。”

在采访中,记者了解到,目前餐饮、旅游、出租车等发票都是“抢手货”。因为在

一些单位,这些费用都已被纳入员工福利中,一般月底或者年底都可以报销。而除了向同事、朋友搜集发票之外,一些市民也只得求助于网络。

那么如此大肆求购、转让发票的行为,是否违法呢?采访中,不论是求购者还是转让者均表示,发票来源绝对正当,属于私人交易,并不属违法行为。但税务部门的工作人员表示,根据相关法律规定,任何市民和单位向他人转让、代开发票的行为都是违法的,所以市民口中所说的“私人交易”其实也是违法行为。

## 合肥之外的战争

# 商之都布局安徽

2010年绝对是合肥商业历史上不平凡的一年,银泰、金鹰等纷纷进入合肥,万达广场、滨湖世纪城等城市综合体相继入驻,开始了很热闹的商战。安徽本土的企业则加强了省内的拓展,今年9月25日,商之都将范围拓展到全省十强县之首首国市。布局省内,跑马圈地,成了本土商业巨头这些年的任务。

### 从植根合肥到跑马全省

“谋定而后动,心中要有整盘棋,考虑到未来的商战,商之都得早早去布局。”谈到跑马全省,商之都相关负责人表示,并不是盲目而为,是有通盘的考虑。

从1995年12月28日开设了在合肥宿州路的第一家店,商之都的每一步都走得坚实。当时,不单单是商之都,同时期,其他的百货企业也在积极探路,但是商之都一直走在前面。

尤其是进入2005年之后,商之都的步伐明显加快,2007年9月30日,安徽商之都大东门店盛大开业;2008年6月28日商之都叶集店隆重开业;2008年11月15日,商之都淮南商厦开门迎客;2009年11月28日,商之都池州购物中心正式开业;2010年9月25日,商之都宁国购物中心开业纳客。

对于外来企业的冲击,该负责人表示:“大家都来了,很正常,可以把合肥市场的‘蛋糕’做大,也有利于我们本土企业的成长。”

“相对于外来企业,本土企业有自己的发展优势,二三线城市也是我们的战场。”该负责人介绍,截至目前,商之都已在省内开设了16家百货门店。“我们还将争取下一步覆盖全省。”

### 从专注百货到“三驾马车”

商之都不仅仅专注百货行业,在逐渐壮大之后,也丰富了业态。2000年9月,安徽商之都红府超市注册成立,那个年份,合肥超市业还处于萌芽状态,以红府超市为代表的本土超市挺身而出,成了中流砥柱,而今,满大街的本土超市也与洋超市的大卖场形成了割据之势。

除了百货、超市,商之都的第三驾马车就是电器行业,2004年6月1日,安徽国生电器有限公司成立,这家由原安徽省五金交电化工公司改制而成的家电企业,由安徽商之都控股,经过几年的发展,目前已发展成为一家集批发、连锁、配送为一体的专业化现代公司制家电经营企业,在全省占有较高的份额。



三驾马车一起行驶,商之都的影响力无疑更加广阔,截至目前,商之都还在全省开设了17家国生电器专业店、21家红府超市直营店,销售收入跃升至今年的80多亿元。

### 从“第一百货”到“第一商业”

成立15周年,商之都的头上一直笼罩着“安徽第一百货”的光环,不过,商之都人可不满这一点,正在从百货为主的零售业态,往商业综合体的建设和运营商转变。

这一步可不易,但有章可循。2009年11月28日,商之都池州购物中心开业,百货我们做,落地的超市业态并不是商之都自己的红府超市,而是来自福建的永辉超

市。“我们是以运营商的立场做商业,做大做强才是我们的想法。”

开永辉超市只是商之都池州购物中心探索的一步而已,大地影院、KTV以及火锅城都已经开业,商业红街近日盛大开业。据悉,整个项目建成后将形成综合体的概念,集购物中心、酒店、商业街、城市广场、写字楼、餐饮、娱乐、高档住宅等为一体的综合性多功能高档城市中心。

未来,商之都将更多地复制“池州模式”,其中蚌埠商业综合体已经进入住宅销售阶段,新的商业综合体爆炸式增长时代也将来临。  
樊立慧/文