

# 抵押典当 二手房避税新渠道

## 业内认为,这种方式对买卖双方风险都大

本报讯 自6月下旬起,我市房产赠与契税全面恢复至3%后,抵押、典当成为二手房交易逃避营业税的新渠道。这是记者昨日从市内各二手房中介得到的消息。

钢运置业、琴琴房产等中介介绍,6月下旬,房产赠与契税恢复至3%后,半个多月几乎没有接到赠与业务,加上主城各房交所对少报交易价、逃避营业税的行为加强了监控,二手房买卖双方开始寻找新的避税渠道。

赠与契税标准提高至3%后,与缴

纳5.5%营业税相比,仍有1.5%的优势(赠与要缴1%的土地增值税),为何业务仍不景气?中原地产解释,实际能节约的成本并不多,因为赠与双方还须承担约20元/平方米的公证费,同时,买方还办了按揭,只能一次性付款。

少报交易价也走不通,因为各房交所加强了这方面的监控。有中介称,上周,该中介接了十多笔这类业务,但最后送至各房交所准备缴纳营业税时,均被发回要求重新评估交易价。

不过,还是有人绞尽脑汁想出了抵押、典当的花招。钢运置业称,该公

司上周就成交了数十套抵押、典当房屋买卖。如有卖家以30万元卖一套不到5年的房,按房产新政要求,得缴16500元的营业税。如买卖双方签一份《抵押或典当合同》,表明卖家因急需用钱,将房屋抵押(典当)给买家,价格为30万元,并同时约定如在抵押(回赎)期内卖价不将房屋赎回,房屋所有权将归买家所有。卖家只要与买方将房产证、抵押(典当)合同及双方身份证等材料备齐,共同到房交所进行登记。

抵押(回赎)期过后,只要卖家不

履行抵押(典当)合同的约定,偿还买家的费用,买家自然取得房屋所有权,双方到房交所办理过户手续即可。这样,卖家就省下营业税,只要缴纳过户的契税和印花税即可。

但任何避税花招都暗藏风险。钢运置业介绍,在约定期限内,如卖家不想卖房了,只要在约定期限内把钱还给买家即可,那么买家只能吃哑巴亏,因为双方未发生买卖关系。同时,抵押或典当不能按揭,只能一次性付款,买家压力和风险都较大。

(记者 陈林/文 毕克勤/图)



二手房信息虽多,成交并不活跃

## 工商抽检显示 注水肉减四成

本报讯 市工商局昨日公布的上半年食品快速检测结果表明,我市流通领域的鲜肉、蔬菜质量明显提高,其中注水肉同比减少四成。

市工商局统计数据显示,上半年全市工商系统利用快速检测设备抽检食品样品6221组,检测结果显

示,无异常样品5942组,合格率95.52%,同比提高17.79个百分点。

上半年,市工商局还对儿童食品、保健食品、烟熏制品、速冻食品、酒类等40个品种、1261组样品进行了定向监测,抽样组数同比增长25.1%。其中,981组合格,合格率77.8%,同比提高4.29个百分点。

(记者 陈斌)

## 首家彩电4S店 提供免费维修

本报讯 我市首家彩电4S服务中心昨日在红旗河沟开业。据悉,全市计划建立类似的服务中心上千家,今年目标是500家,全部分布在社区。今后,全市用户家中的各品牌彩电,均可在此享受免费维修。

据重庆创维介绍,所谓4S服务中心,集全程服务、新品展示、配件供应、产品销售为一体。其受理程序为:消费者拨打创维全国统一呼叫系统95105555,呼叫系统将转到重庆4S服务中心,5分钟内,4S服务中心将求助信息反馈到距消费者最近的服务点,两小时内服务人员上门服务。据悉,这是西南片区首家彩电4S店。

维修方面,创维用户在4S店开业3个月内可享受免费保洁、维修,不收取任何成本费用;非创维用户也不收维修费,只收材料成本费用。创维表示,以其目前的技术力量,可以维修其他任何品牌电视。

(记者 万里)

## 西部药城 四千种药零点位

本报讯 我市最大的平价医药超市——西部医药商城开始进行扩张了。上周日,借着第一家分店杨家坪店开业之机,西部医药商城再次打响了价格战,此次降价在品种、规模、酬宾形式等方面,均创下了该店的新纪录。

据了解,营业面积超过2000平方米的西部医药商城杨家坪店开业就宣布,店内上万品种中有4000多个品种实行零点位。另外,还向消费者赠送六重好礼,如7月9日到8月31日,消费者来店就可领酱油一袋,前200名还可领5斤大米一袋;购药满100元,送10元礼金券,满50元,可免费就诊等。

引人注目的是,西部医药商城杨家坪店和储奇门店联袂推出消费者定价活动,今后每周推出10个以上的常用品种,由消费者定价,商城按消费者的定价销售。

西部医药商城解释,该店一直走平价路线并不意味着不赚钱,相反,该店是以量大取胜,如杨家坪店每天的盈亏平衡点是营业额达到8万元,开业第一天收入就达到12万元。而储奇门店每天的营业额也稳定在20万元以上,所以西部医药商城有实力把价格战一直打下去。

据称,按照规划,今年内该商城还将在主城区再开一家店,目前已进入了商业谈判阶段。3年内,该商城要在主城各区各开一家分店,5年内,要在长寿、永川、涪陵、黔江等主要区县分别开一家分店。

西部医药商城是太极集团的子公司,自2003年初开业,去年营业收入超过9000万元。(记者 刘斌)

# 高价肉铺开业一天就撤场

### 老外叫卖高价猪肉 追踪

本报讯 开业仅仅一天,请来老外卖肉的高价肉铺,昨日便在学田湾农贸市场撤场了。

昨日14时,记者在学田湾农贸市场二楼看到,开业时请老外吆喝的肉铺已关门,透过卷闸门的缝隙可见,场内只有一台冷柜和一台电子秤。市场一保安介绍,这家肉铺在前天12时打烊后,便再没开张。昨日14:15左右,学田湾农贸市场工作人员曹先生说,原定中午交摊位租金的摊主并未如约而至。曹介绍,摊主共定下三天的租期。



昨日,位于学田湾农贸市场的高价肉铺大门紧闭

请来老外吆喝的高价肉铺为何提前撤场?曹先生认为原因有二:一是肉铺从前天早晨8时-12时期间,共卖了50公斤猪肉,和周边同类摊位比,销售额偏低;二是肉铺的宣传词汇引发了同行不满。

肉铺的东家是四川斯坦瑞生态食品有限公司,在该肉铺散发的宣传单上有这样的话:“我们不再吃‘垃圾猪肉啦!’”。该宣传单还讲了一个故事:2005年12月底,中国入世谈判代表龙永图,在上海解放日报报业集团的一次会议上,讲到在一次入世谈判中,因“垃圾猪肉”深受刺激——龙被谈判对手指责“你们的猪肉连狗都不吃”。

高价肉铺对面的一位猪肉经营户证实了曹的说法,并认为,宣传单上有关“垃圾猪肉”的字眼明显针对同一市场的同行。

昨日下午16:40,四川斯坦瑞生

态食品有限公司销售经理赵伟称,已于昨日下午交清了三天的摊位租金,并出示了收据。赵伟解释撤场原因:肉铺销售额太少,连成本都不够,而且“作为外地人,担心自己的安全”——市场内同行有针对性指责,让自己无安全感。他称,“其实我们的宣传单并不是影

射周边的同行”。

赵伟说,前天帮忙卖肉的是两位外国朋友,男的是外教,女的是做生意的,出于帮忙,两位老外并未领取酬金。赵还称,高价猪肉进入沃尔玛超市已成定局。对此,沃尔玛人证实,有这么回事,但何时上柜还未定。

事实上,在四川斯坦瑞生态食品有限公司进入重庆之前,另一个四川品牌的绿色猪肉先期入渝,在家乐福棉花街店,该品牌绿色猪肉比同类猪肉价格约高30%,该店称,和普通猪肉相比,绿色猪肉销售很一般,除了价格原因,还和知名度不大有关系。

(记者 邹辉/文 周炯/图)

# 银行方便支付系统市民难享用

## 央行推出的小额支付系统面市三月,银行、企业因成本增加不愿采用

市民只需持一张银行卡(存折),便可实现跨行领工资、还房贷、缴水电气费等。这是央行小额支付系统为市民带来的便利,但令人遗憾的是,小额支付系统在我市上线已3个多月,截至昨日,市民仍不能享受这些方便。

**意在实现跨行通存通兑**

小额支付系统能给市民带来三大便利,首先是跨行缴纳水电气费。市民只需与收费单位、开户银行签订一个三方合同或协议,就可在任何一家银行缴水电气费。

其次是跨行还房贷、车贷。如李先生在建行办了房贷或车贷,但他的钱又存在工行,如李先生与建行和工行同时签订一个协议,建行便可按时从李在工行的账上划款。

领取工资可自选银行。单位付给员工的工资,可按个人要求同时付到不同的银行账户上。

**多数银行打太极拳**

正因为小额支付系统能为市民带来诸多便利,人民银行重庆营管部今年3月就对外宣布:小额支付系统正式在渝上线运行。遗憾的是,市内多数银行至今还在打太极拳,以各种理由拒办小额支付业务。

记者此前数次到市内多家银行网点咨询,均被告知“系统还没开发出来,暂时不能办理。”事实上,小额支付系统由央行开发,银行只需拿去用就行了。

记者昨日上午再次到银行网点咨询,得到的答复仍如出一辙。某银

行渝中支行渝都储蓄所工作人员,听说要办小额支付业务,连忙诉说小额支付系统的各种弊端,并建议记者办理大分行业务。只有一家小银行的网点称可办理该项业务,市内另一家银行昨日仍称系统尚未开发出来。

**银行、企业成本增加**

市内一银行人士称,小额支付系统不仅在银行坐了冷板凳,水电气等收费企业也同样不积极。以某银行重庆分行为例,三个月内只有两家企业表示愿意通过小额支付系统划款。

既然小额支付系统能为市民提供方便,银行和企业为何都不积极?业内人士指出,主要是双方都舍不得那点利润。按有关规定,市民通过小额支付系统跨行缴纳水电气费等,银行不会向

市民收取任何手续费,但会向水电气收费企业收取一定费用,具体标准由银行与企业协商。同时,银行使用小额支付系统后,必须向有关方面缴纳相关费用,企业和银行自然不愿意。

银行对小额支付系统不积极,还有担心业务流失的顾虑。小额支付系统一旦全面铺开,营业网点较少,办理业务不方便、服务态度不好的银行,其客户可能将工资转到其他银行领取等。

**人行正寻求解决办法**

人行重庆营管部称,小额支付系统的各项收费均遵循市场规则,收费标准也由各方商讨后确定。据了解,人民银行重庆营管部正在寻求解决办法。 记者 张彬

# 低价充值卡圈钱陷阱曝光

## 这是继短信息和银行卡诈骗后出现的新手法

本报讯 在短信和银行卡诈骗被公安机关严厉打击后,江湖骗子又卷土重来。最近,低价手机充值卡的广告在网络等传媒上频频出现,100元面值的充值卡5折、3.8折甚至更低出售,引得一些想发财的人蠢蠢欲动。

刘兴在龙溪镇做手机及充值卡销售两年多,上月在网上看到北京某公司广告:本公司长年提供3.8折充值卡,量大从优且保证质量。卖了多个月充值卡的刘兴一算账,移动和联通给的充值卡批发价都在9.5折以上,

如将3.8折购来的充值卡以9折批发给同行,可赚5.2折,以100元面值为例,卖一张卡可净赚52元,加上自己从业多年的经验和关系网,每月卖5万元(面值),坐收2万多元没问题。

眼看天上掉馅饼,刘兴当即与网络上显示的公司取得联系。为求安全,他还详细询问了是否为重庆本地卡(一般来说,外地充值卡在重庆无法使用),以及卡的来源等。在得到对方肯定答复后,心存戒备的刘兴花380元先买进10张100元面值的充值卡。

不料钱一打到账上,对方竟说,要50张才能发货。刘兴不同意,对方立即翻脸称,不追加订货,此前汇的380元也不退。

此时,刘兴才意识到掉进了圈钱陷阱,一周后,心有不甘的刘兴,再按该电话打过去,却被被告之:该用户已欠费停机。

随后,记者想起本市媒体也曾出现过类似广告,找到该广告,照着上面留的电话打去,结果与刘兴一样,该用户也已停机。

(记者 万里/文 毕克勤/图)

**各类手机充值卡平价批发(全国通用)**  
发布时间:2006-6-8 22:09:31 各类手机充值卡 亚N70只售1980元,各大品牌超低价出售! 长期以平价批发及零售各种手机充值卡,IP  
www.zzhz.cn/info/111/4/20066822931.html 4k 2006年6月8日 - 网页快照

**各类手机充值卡平价批发(全国通用)**  
发布时间:2006-6-17 14:36:58 各类手机充值卡 基亚N70只售1980元,各大品牌超低价出售! 长期以平价批发及零售各种手机充值卡  
www.zzhz.cn/info/123/2006617143658.html 4k 2006年6月17日 - 网页快照 - 更多

**品牌电脑论坛-技术专区浏览:平价批发手机充值卡(面值100元50元)**  
技术专区 浏览:平价批发手机充值卡(面值100元50元) 尊皇冲帖的第 49 个阅读者  
元) 批发手机充值卡(面值50元25元)(面值100元50元)(面值200元100元)(面值300元  
www.pc9000.com/bbs/dispbbs.asp?boardID=13&RootID=27383&ID=27383-47k-2k

**品牌电脑论坛-感受品牌电脑浏览:平价批发手机充值卡(面值100元50元)**  
平价批发手机充值卡(面值50元25元)(面值100元50元)(面值200元100元)(面值300元150  
充值卡(面值100元50元) 尊皇冲帖的第 55 个阅读者 \* 帖子主题: 平价批发手机充值卡  
www.pc9000.com/bbs/dispbbs.asp?boardID=12&RootID=27350&ID=27350 40k 2k

网上低价手机充值卡信息泛滥

## 充值卡诈骗六步

时,先答应可少量订购,甚至试用,以取得顾客信任;三、在取得信任后,要求对方先付很少的订金,其余部分可交货时付清;四是取得订金后,以各种理由推委不发货,要求增加订单量,并支付相应订金;五是联系网友,称已送货上门,但要求网友付全款才

## 合作营业厅具备了营帐系统预存话费

培训——识别各类短信骗局  
连环短信:“把此消息传给10位用户,将加上49元话费。我刚试过是真的,快传!”  
骗钱短信:“你的手机号码是幸运号码,中大奖了……”  
看似免费的短信:“免费赠阅天气预报……”免费期过了若消费者没有回应,就会被视为续订。

## 吸血虫短信:一些手机宠物每天

需要五花八门的短信食物才能正常生活,就象一条吸血虫,吸光你的话费!  
变色龙短信:一些短信标榜着收费为0.1元,但一旦将其默认为不用按键就可直接阅读的免提短信或闪烁短信,收费就会提高到0.5元。  
霸王短信:有些短信服务,自己从来没有预订订,却会莫名其妙的发来。……  
广播——向垃圾信息宣战

## 联通用户注意了!

从现在开始,向垃圾信息宣战!目前联通公司正在开展“阳光绿色网络工程在联通”活动,全力清除垃圾电子信息,治理违法不良信息,重点宣传和引导用户享用内容健康的、有特色和发展潜力的移动增值业务,如“掌上天下”、“今日资讯”、“掌上新华”等国家主流媒体的增值业务。请全体爱国员工积极配合,若发现不良信息,请及时举报。  
文/周鑫

# 手机快乐夏令营

7月,快乐的盛夏。专门为手机举行的夏令营开始了!让手机们排队立正马上出发吧,参与精彩的活动和实用的培训,过一个愉快的暑假!

活动——相亲配对 告别单身和一人一样,手机电池也渴望告别单身!由于当前部分热销机型的手机电池是单配,同时使用时间较长,加

上夏日的高温,很多用户的手机电池已影响正常使用,有必要给电池找个“对象”了!

目前联通公司正在操办电池“联谊会”:开展以回馈老用户预存话费赠电池为主题的系列活动,赠送三星、MOTO、中兴、LG、诺基亚、TCL、海信、大显、酷派、华为、CEC等机型的

合适的“相亲对象”,方式包括:  
(一)预存话费赠送:以上机型电池主要通过用户预存话费分摊方式进行,即预存60元赠中低端国产机型的电池,按6个月分摊;预存120元赠酷派、V3等品牌高端机型,按12个月分摊。  
(二)积分兑换:预存60元的电池按2000分积分兑换,预存120元的电池按3000分积分兑换。  
“相亲”地点:市内各自营业厅、

合作营业厅及具备了营帐系统预存话费分摊业务功能的新势力专营店。  
培训——识别各类短信骗局  
连环短信:“把此消息传给10位用户,将加上49元话费。我刚试过是真的,快传!”  
骗钱短信:“你的手机号码是幸运号码,中大奖了……”  
看似免费的短信:“免费赠阅天气预报……”免费期过了若消费者没有回应,就会被视为续订。

吸血虫短信:一些手机宠物每天需要五花八门的短信食物才能正常生活,就象一条吸血虫,吸光你的话费!  
变色龙短信:一些短信标榜着收费为0.1元,但一旦将其默认为不用按键就可直接阅读的免提短信或闪烁短信,收费就会提高到0.5元。  
霸王短信:有些短信服务,自己从来没有预订订,却会莫名其妙的发来。……  
广播——向垃圾信息宣战