

创意产品呼唤本土品牌

□本报记者 牛远飞 张春晓 报道

兔子玩偶、背包、手机挂饰……新年已至，兔年主题的创意礼品开始热销，尤其是一些崇尚手工

工设计的创意工作坊借此时机着实“火”了一把，但记者走访发现其中却难寻本土品牌的身影。

卖的是“想法”和“态度”

位于山师东路的“1983”艾派创意坊内，一只造型夸张奇特名为“爆发兔”的布偶售价122元，山东艺术学院学生李彤和销售人员磨了半天嘴皮子

却没讲下价来，最后还是掏钱买了。记者发现，小到一个卡套、大到巨型抱枕，店里的每一件产品都会有自己的名字：意为大吉大利的碎花布做成的

“买手”从中掘金

在一堆色彩艳丽的手绘陶瓷工艺品中，李波把一对锃亮的情侣兔挂饰摆在了显眼的位置。李波是一名职业的创意产品“买手”。他的“一棵草”家居，并非一个创意产品品牌，而是一个销售平台，他从全国各店买进各类创意产品，然后再卖给

济南的消费者，光在万达广场二层的形象店内就有100多个品牌的手绘陶瓷和树脂工艺品，全是他从各地“淘”来的。五年前，李波还是某牛奶品牌的销售经理。一个偶然的机会，一位在南方一家陶瓷厂打工的朋友带回来一些手绘陶瓷餐具，李波看

呼唤齐鲁风格本土品牌

山东工艺美术学院现代手工艺学院院长段建

“山东农村常见的印有牡丹和凤凰的大花布看起来土气，但经过一番设计，就能把原生态的本土民俗文化元素同时尚对接，成为‘新传统’。而且我们的产品绝大多数是纯手工制作，能让年轻的白领和文化人士找到妈妈的气息，是‘妈妈的艺术’。”鲁雅工艺品有限公司企划总监李彦宁说，下一步他们还会改良山东传统的年画、剪纸元素，将其运用到陶艺、木材、玉器设计上，其样品在展会上曾引起不小的轰动，省内外很多商家与其洽谈合作。

张静静告诉记者，总部在福建的艾派创意工作室自去年2月份入驻济南泉乐坊以来，市场反响不错，目前已陆续在核心商业圈开了五家直营店，今年还将进驻银座。

张静静说，有专门团队设计的纯手工制作创意产品在济南市场上很少见，通过前期对一些连锁性品牌礼品店进行考察发现，虽然济南创意产品的专卖店很多，但产品重复性很强。

记者了解到，随着消费审美观念的转变，人们开始追求设计感强的手工产品，省城这种创意产品商铺也越来越多，但多为外来品牌，类似鲁雅工艺的山东本土品牌比较缺乏。一些商铺经营者建议，省城艺术院校众多，本土高校设计人才可以通过与企业合作，创造出能体现出齐鲁风格、山东气派的创意精品来。

历下地方财政收入突破30亿元

□记者 黄露玲

通讯员 马宏展 杨晓琳 报道

本报讯 截至2010年12月31日，历下区地方财政收入突破30亿元大关，达到30.0103亿元，同比增长44%，比“十五”末净增21亿元，年均增长27%。完成区域财政收入135.47亿元，增长31.99%，比“十五”末增长近100亿元，税收占GDP的比重达21%。

历下区按照“建成一批、实施一批、策划一批”的要求，加快推进重点项目建设，老城区和东部新区的城市化水平全面提升，城市功能、城市形象展现全新面貌。2010年历下区实施千万元以上建设项目151项，总投资达1300多亿元。截至目前，已有保利芙蓉、齐源大厦、天业恒基、

文华园等23个项目竣工。在建项目达到72个，建筑面积1000余万平方米。恒隆广场、泰府广场、诚基中心等项目主体竣工或接近竣工，保利大名湖、鲁商国奥城、华强广场等建筑面积在20万平方米左右的大项目进展顺利。中建文化城二期、趵突泉片区、华艺东门万货会等33个新开工项目进展顺利。

历下区按照“聚集发展现代服务业，改造提升传统服务业”的要求，努力转变方式、调结构、经济结构、产业结构不断优化升级，服务业主体地位得到巩固提升。6年来，历下区累计完成各类拆迁500余万平方米。目前，南益、恒隆、世茂、绿城、华强等大型开发企业齐聚历下，各类发展载体建成900多万平方米。众多高端载体的建成，

吸引来众多优质企业的落户发展。6年全区共引进项目362个，到位资金487.9亿元，其中过亿元的78个。市场主体2.6万家，690亿元的注册资金是2006年的近2倍。国家开发银行、太平洋保险、沃尔玛山东总部等银行保险机构和著名企业地区总部入驻历下，目前在历下辖区内的金融保险业机构已达到147家，省市级总部有46家，金融保险业聚集效应不断增强。香格里拉、希尔顿、喜来登、金钱豹等知名企业品牌的到来和发展，既提升了传统服务业的档次，又展现了地区经济社会发展水平。预计2010年实现服务业增加值超过530亿元，二、三产业比重调整为17:83。服务业增加值占GDP比重比“十五”末提高近8个百分点，现代服务业所占比重超过50%。

欧式田园风充满浪漫气息，喜欢做旧，会在干净的底色上打上点脏色，而美式田园注重实用，图案以卡通为主……虽然同厂方建立起长期联系，李波还是会经常亲自过去验货。目前，除了在万达广场的形象店，他在济南还有两家分店和一个大仓库，“仓库的规模大约是一个中等规模小厂一年的产值。”他当场给记者估算了一下，大致有600万元左右库存。

出一些扶持政策，鼓励创新。

销售疯狂 出租艰难

商铺投资，热闹背后有隐忧

□本报记者 王建 报道

疯狂的商铺

2010年12月31日，北风呼啸，天气异常寒冷，和平路上某商业地产项目的销售中心却是一番热火朝天的景象。

悠扬的音乐声中，前来参观咨询的人络绎不绝，其中相当一部分人是来签合同的，销售人员忙

得团团转。大厅四周墙壁上张贴的楼宇图，标明了每层商铺的数量、位置、面积和价格，很多铺子上都贴上了一面小红旗，“贴小红旗的是已经卖完了。”销售人员告诉记者。据介绍，该商业地产项目的优势在于位置好，并且每间商铺都拥有独立的

满大街旺铺出租

一方面商铺销售火爆，另一方面大量商铺闲置待租，商铺购租两端市场有些冷热不均。

记者在和平路上一处已经交付使用的商业楼

中看到，这里人流稀少，大片的商铺挂出了“旺铺出租”的广告，一些营业的店铺也是门庭冷落，有些店主甚至在走廊里跳绳。

投资商铺需谨慎

“国家对住宅调控的力度加大，而商业用房不受调控政策限制，大量资金被挤到了商业用房上来。”房地产评论人赵鲁梁认为，商铺销售火爆与国家房地产调控政策密切相关。他指出，目

前商业建筑面积的供应与经济发展速度相比还有差距，商业建筑正处于起步之后加速发展时期，会吸引大量资金投入，这也是客观的经济规律。

然而商业建筑处于大发展时期并不意味着投

资商铺是一项稳赚不赔的买卖，赵鲁梁提醒，商铺的价值取决于经营环境、场所氛围、区域业态定位、物业配套和入住人口数量等多种因素，

“并不是买到铺子就万事大吉了，关键看后期的经营。”另外，商铺需要一定的培育周期，如果区位不好的话，很长一段时间都不会有很好的收益，因此投资商铺有一定风险，投资需谨慎。

店主张大哥当初选择租下这间铺子是因为觉得这里位置好，环境优雅，周围人的消费层次高，没想到现在生意却如此惨淡，“现在也就能挣出房租来，抱着一颗火热的心却碰到了冰。”

除了新建的商业楼，记者在泉城路、老东门等地也看到了不少商铺在出租，记者电话联系几

也不错，南部一楼盘的销售人员介绍说，自己公司开发楼盘的底层商铺已经销售了一半多。

“主要是投资需求。”上述和平路商业地产项目的何姓主管告诉记者。“物价涨得太快，买商铺总比放着现金好吧。”有意购买一间商铺的李先生说，“国家限制炒房，也没有什么别的投资渠道，就把资金用到商铺上。”一口气购买了三间商铺的王先生告诉记者。

位商铺出租者了解到，这些出租广告打出的时间长短不一，少则几周多则几个月，他们均表示有多人对自己的商铺感兴趣，却不肯透露商铺迟迟未租出的原因。

新认定

55件市著名商标

□王佳声 杨海 王冰 报道

本报讯 日前，市著名商标认定委员会新认定55件商标为济南市著名商标。

此次被认定的市著名商标中，商品商标44件，服务商标11件。产业分布为第一产业5件，第二产业39件，第三产业11件。针对科学发展和转变经济发展方式的形式要求，市著名商标认定委员会突出高新技术产业、老字号和农产品申报著名商标政策的倾斜，降低申报门槛。将生活用品企业最低广告额10万元调整为5万元，生产资料企业不再作硬性规定。对农产品种植面积设定为最低1万亩，注册资金10万元以上，产品获得无公害农产品、绿色食品或有机农产品其中一项即可。截至目前，济南市注册商标总量达到2.8万件，其中，2010年新增6700余件，是历年增长速度最快的一年。在诸多商标中，中国驰名商标27件，省著名商标199件，市著名商标219件。



“孝”行天下 从“基”开始

作为夹心族的80代，被戏称是“上有老，下有小，左手供车，右手供房，怀里抱着孩子，背上背着二老”的“奴一代”，戏谑的语言透露出现实的无奈。既然是担当着多重责任的一代人，就不会在繁重的生活中忘记反哺之恩，将“孝”字进行到底。未雨绸缪的行动还是有必要的，在此我想为这样的一群人，将他们的那份孝心，通过另一种方式表现出来：“孝”行天下，从“基”开始，随“基”成长！

小Y夫妇，是典型的“奴一代”，双方都是独生子女，事业单单位工作，双方父母都是工薪阶层。买房、购车、结婚之后，基本耗



尽了两家的积蓄，目前肩负着房贷，月还款2000元，期限25年。孩子刚满一岁，由双方父母轮流照看，目前家庭月收入为7000元，家庭基本生活支出为月均2000元左右，家庭净收入为3000元左右。随着父母年龄的增长，他们的养老问题日益凸显。虽然双方父母都有退休金，但是现实的物价已将他们退休金的购买力大打折扣，再加上老人们随着年龄的增长，生病的风险加大。为此，夫妇二人计划着为双方父母的养老问题作一点打算。鉴于长期以来的业务合作以及对我的信任，他们找到我，让我根据他们现实的情况，给一点合理的建议。我给他们们的建议是：“孝”行天下，从“基”开始，随“基”成长！

这届的“基”不是基础的意且，而是“基金”这一投资工具的简称。在目前的资本市场中，基金家族日益壮大，基金种类繁多，着实让广大客户眼花缭乱，但是作为投资家族中非常重要的一个工具，此工具运用得当会带来意想不到的收获。对于为老人积蓄补充养老金，就特别合适采用基金定投这种方式来实现。定投是定期定额投资的简称，就是指在每月固定的一天(如8号)以固定的金额(如600元)投资到指定的开放式基金中，类似于银行的零存整取。此种投资方式具有三大优点：无需选时，市场越跌越买；养成良好的投资习惯；省时、省力、省心。财富会在无形中长大。

举一个简单而极端的例子：
每个月定投600元，3个月内碰巧定投的基金大幅下跌：

	单位净值	申购金额	获得份额
第一期	1.5元	600	400
第二期	1元	600	600
第三期	0.5元	600	1200
合计		1800	2200

实际买入成本为： $1800/2200=0.818$ 元
市场平均成本为： $(1.5+1+0.5)/3=1$ 元

依此类推，无论在什么样的市场情形下，分批买进的基金成本相对市场而言较低。基金定投强调长期投资，强调分红转份额的复利投资。有一份行业内每年投资一万元的收益情况演示表，可以充分向大家展示复利计息的魅力！（详见附表）

因为之前小Y夫妇对基金产品有过了解，通过这一番分析与演示，小Y夫妇对资金通过基金定投这种方式来进行积累有了更为深刻的认识。最终他们决定每月从节余的收入中拿出600元来，为两位老人设立一个共用基金账户，定投华夏基金公司旗下的华夏成长这只基金。

小Y夫妇对于通过这样一种方式来为双方的老人累积补充养老金感到开心，双方的老人在获悉了他们的孝行之后也备感欣慰。老人非常相信孩子们的孝心会随着定投时间的延续而不断地成长，随着基金资产的成长而不断地壮大。所

以，小Y夫妇们，如果您也有这样的境遇与想法，快快行动起来吧，让“孝”心随“基”成长，随“基”壮大！
(建行济南支行 徐媛媛 理财热线：0531-82526980)

每年投资1万元复利收益计算表(单位：万元)

年份/收益率	2%	5%	10%	15%	18%	20%	25%	30%
10	11	13	18	23	25	32	42	55
11	12	15	20	28	34	39	53	73
12	14	17	24	33	41	47	64	97
13	15	19	27	40	50	58	86	127
14	16	21	31	47	60	71	109	166
15	18	23	35	55	72	86	137	217
16	19	25	40	64	86	105	173	284
17	20	27	45	75	103	127	217	371
18	22	30	50	87	122	154	273	483
19	23	32	56	101	146	186	342	629
20	25	35	63	118	173	224	429	819
21	26	38	70	137	205	270	537	1066
22	28	40	79	158	243	325	673	1387
23	29	44	87	183	288	391	842	1805
24	31	47	97	212	342	471	1054	2348
25	33	50	108	245	404	566	1318	3053
26	34	54	120	282	478	681	1649	3971
27	36	57	133	326	565	818	2063	5163
28	38	61	148	376	668	983	2580	6714
29	40	65	163	434	790	1181	3226	8729
30	41	70	181	500	933	1418	4034	11349