

党报热线与您同行

热线电话:0531-88053721 86583477

电子邮箱:dangbaorexian@126.com

网址:club.dzwww.com

回复:对垃圾坑已回填覆盖

本版1月29日刊登了枣庄市薛城区临城街道办事处西丁桥村村民来电,反映村南有一露天大型垃圾储存坑,每天要倾倒几十车垃圾,但没采取任何处理措施,希望有关部门尽快解决。

近日,薛城区建设局回复本报:垃圾坑为我单位于2009年租用临城街道办事处西丁桥村村民马兴龙废弃的砖厂,主要用于倾卸城区生活垃圾。按照双方协议,垃圾坑的回填覆盖由马兴龙负责。接到反映后,我局已对垃圾坑进行回填覆盖。在下步工作中,我们将及时覆盖垃圾,特别是进入夏季垃圾高峰期,我们将安排专人每天进行药物消毒除蝇,消除异味,最大限度消除对附近居民的影响。

土地使用证收费是否合理?

昌乐县赵家庄村村民来电反映:最近颁发了“集体土地使用证”,每个证收210元,还不开发票,请问是否合理?

回复:搭车收费受处理

经潍坊市国土资源局调查,昌乐县经济开发区国土资源局组织宅基地登记发证,涉及宗地测绘及宗地图制作两个环节,全部由专业测绘公司承办并收取测绘制图费180元,测绘公司委托该村村委会统一收取费用并转交发票。赵家庄村委会借用这次收钱机会,私自向每户另收取了30元费用(用于村内道路整修、卫生整治等事项),两项共计210元,没向村民出具任何发票。因该问题属村委会乱收费,昌乐县国土资源局已与开发区管委会沟通,建议由管委会对该事项作出处理,同时告诫赵家庄村委会,严禁借宅基地登记发证之机,私自搭车收费。

房屋漏雨需救助

济南市历城区王先生来电反映:他是历城区彩石镇虎门村村民,一个人生活,家中经济困难,房屋破损严重,墙壁裂缝,屋顶漏雨,希望帮助维修。

回复:已纳入救助范围

记者将该问题反映给济南市12345市民服务热线。服务热线协调历城区有关部门进行调查。彩石镇民政办经过实地了解后,现已将王先生纳入民政救助范围,目前正在为其积极协调修缮房屋。

私建阳台存隐患

济南市槐荫区外海中央花园小区的刘先生来电反映:楼上邻居没有阳台,就自己搭建了阳台,存在安全隐患。希望相关部门能尽快予以拆除。

回复:令其限期改正

接到反映后,济南市12345市民服务热线立即联系了济南市槐荫区执法局。执法局与外海中央花园物业管理人一起到现场了解情况,发现确有业主未经许可擅自搭建阳台,违反了《山东省物业管理条例》的相关规定。由于当事人不在现场,执法人员下达责令限期改正通知书,责令其停止违法行为,由物业管理人转达,留置送达。(记者 李占江 整理)

成本低廉,商家看好 干扰生活,市民喊烦

电话营销需规范

□记者 吴允波
实习生 张治林 报道

本报济南讯 “几乎每天都接到‘电话营销’人员打来的电话,有推销保险的,有推销股票的,甚至还有推销冬至、羊肉的,让我感到不胜其烦,可又无可奈何。”2月25日,济南一家商贸公司的业务员庙存艳女士向记者诉苦说,经常在开会、开车甚至午休时接到“营销电话”,影响了正常生活。

庙存艳说,她是公司营业部的业务员,平时负责联系客户。因此,一听到电话响,就赶忙去接。哪怕是看到陌生的号码,也不敢不接。可是经常会接到一些推销的电话,卖保险的、卖保健品的、卖礼品的,推销什么的都有,分不清是真还是假。营销电话太多了,很多时候不方便接听。比如开会、开车、午休或者是在进行重要的谈判时,突然来个营销电话,接还是不接?再者,还有一些营销电话,死缠烂打……庙存艳认为,目前“电话营销”比较混乱,干扰了市民的正常生活,需要规范运行。

2月26日,记者是否接到过“营销电话”,在历山路、和平路等地,随机采访了20位市民。其中,有14人说经常接到营销电话。当问及“电话营销”的态度时,包括未接到营销电

话的6位市民在内,都认为这种营销方式太乱,让人真伪难辨。

那么,商家为何青睐“电话营销”这种方式?一位多年从事营销的业内人士告诉记者,“电话营销”是最近几年兴起的一种营销模式。商家对招聘人员进行培训后,每人一部电话,就可以进行营销了。一个营销人员每天打出两三百个电话,只要能做成一笔业务,就比业务员外出拜访客户成功率要高。“电话营销”因其方便快捷、成本低廉、具有良好的互动性,从而成为很多行业流行的营销模式。

商家青睐,因此“电话营销”越来越流行;市民厌烦,感觉影响正常生活。如何改变“电话营销”这一尴尬现状?山东鲁泉律师事务所沈廷超律师认为,“电话营销”是近几年才出现的营销模式,对这一营销模式还存在法律空缺。如在保险行业,仅有保监会出台过一个行业规范,要求保险公司采用“电话营销”模式必须向所在地保监局备案,应有电话营销专用呼出号码,并在全国性媒体上公示等。他认为,要想让“电话营销”成为商家、市民都接受的营销方式,需要商家加强自我管理和约束;同时,也需要法律法规不断完善,对那些电话扰民的商家加大处罚力度。



□记者 汤序民 通讯员 张修竹 报道
3月1日,济南市槐荫区青年公园街道办事处社区卫生院的医生,为辖区近百名女保洁员、外来务工妇女免费进行健康体检,送上三八节的祝福。

相约办好事 余热献乡亲

退休教师建起“夕阳暖”俱乐部

□记者 彭辉
通讯员 胡达伟 于龙 报道
本报乳山讯 2月28日,记者来到下初镇下初村退休教师宋文阳家中,一进屋就听到QQ特有的“嘀、嘀、嘀”提示声。“我在‘夕阳暖’QQ群上提醒大家做好农资质量安全监督员,定时到村里的农资店去看看,别让假冒伪劣农资流入市场。”宋文阳边在电脑前忙活,边对记者说。

宋文阳于2007年从下初镇小学教师的岗位上退休回家后,日子清闲了,但觉得心里空落落的,总想找点事来做。“像我这样的退休人员在农村还有不少,如果能组织起来,肯定能为大家做点事。”2009年底,宋文阳把这个想法告诉了镇党委负责同志,得到他们的赞同。于是,宋文阳骑着自行车,走遍了全镇37个村,遍访卸任的镇村老干部及回乡居住的机

关企事业单位退休人员,记下他们的电话、居住地址、特长爱好等相关情况,回来以后输入电脑,建立起退休人员信息档案。

去年3月,宋文阳终于把203名退休人员的档案建立起来,并成立了“夕阳暖”退休人员俱乐部,相约共同为农村发展发挥余热。这些退休人

员文化素质高,经济条件也相对宽裕,宋文阳就学着年轻人的样子,组建起一个“夕阳暖”QQ群。退休后才自学电脑的宋文阳现学现卖,在退休人员中当起了辅导员,教大家学习简单的电脑操作。有这个QQ群,大家联系起来方便多了。春节前,立中前村的曲正福在QQ群里号召会书法的给乡亲们写春联,很快就得到大家的响应,当天就在镇老年活动中心聚起来,写了100多副春联。除了

在电脑上交流,每个月的11日是“夕阳暖”俱乐部的聚会日。每逢这天,大家就相约来到镇老干部活动中心,说一说身边的大事小事,一起“找点事做”。在一次聚会当中,大家都比较担心学生在上下学路上的安全问题,于是便组建了校园安全志愿队,设立校园安全“瞭望哨”。身体素质好的老干部担当起了义务巡逻员,每天都在镇中心小学、幼儿园附近巡逻,在学生上学、放学的时间准时来到学校门口,带领学生过马路。

“别看我们都是些退休的老人了,可都时尚着呢。我们在群里都讨论好了,今年打算开通网上缴费,方便那些在外地和行动不便的老党员,还打算发展一批‘和事老’、‘调解员’,及时化解农村的各种矛盾。”宋文阳说。

中小企业发展调查

炒房与实业：现实的选择题

□记者 代玲玲 王爽
通讯员 马金刚 报道

本报济南讯 “目前来看,炒房肯定比卖产品赚钱。”已在平带行当做了12年多,济南天齐特种平带有限公司总经理王兰喜告诉记者,“如果五六年前,公司拿几千万出来在上海、北京买房,现在算算已经变成好几亿了,利润能翻好几倍。而稳稳当当做实业,利润最好时每年也不过20%。”

通胀重压之下,炒房还是做实业,不仅是王兰喜的选择题,也是许多中小企业面临的现实选择。

据王兰喜介绍,他们公司以实业起家,主要产品为橡胶传动带,虽是传统工业产品,但由于拥有高端技术,市场竞争对手只有来自瑞士和日本的几家外国企业。2010年,公司年销售额7000万元,利税近2000万元。

然而,企业的良性发展,依然难抵房地产市场、资本市场等迅猛发展的诱惑,尤其是在企业家的心理层面。“天然橡胶已经从去年的2万3多涨到了4万3,普通员工的平均工资也涨到了年薪5万元,实业越来越难干了。更何况,当你看到连重汽、格力这样的企业都进了房地产行业,说自己一点儿不动心是假的。”

据省中小企业办调查,南方有很多民营企业,在企业成功做大后都不再搞制造业等实体经济,主要精力都放在投机房产、资本运作上。山东也有个别企业,贷出款来不用于实业,而是搞资金拆借来赚钱。这说明,市场价格发生扭曲后,制造业、实体经济对投资、人才的吸引力在减弱,经济“空心化”的问题开始显现。

山东兴和进出口有限公司是一家下辖陶瓷厂、

制帽厂的企业,总经理陈兴旺在接受记者采访时坦承,“创业几年企业积累了一定自有资金后,也曾想过投资房地产,毕竟做实业太辛苦,像我参加国外的展会,几乎每年的除夕夜都是在机场过年。”

不过,一次偶然的经历,让陈兴旺下定决心在“实业”的道路上继续“前行”,而且心无旁骛。在美国的一次展会上,他结识了一位成功的西班牙商人,这位企业家已在欧美创办了十几个厂,进入了200多个超市。陈兴旺请教他成功的秘诀,这位商人告诉他:没有秘诀,50年来我主要只做一件事,就是生产、销售内衣,并做精、做专。

陈兴旺决定,“还是要把制造产业放在主导地位,因为这不但会给企业带来很大的现金流,而且制造业同样可以做成世界一流。”据陈兴旺介绍,虽然陶瓷、帽子均为传统工业产品,但因为其独特的设计和多项国家专利,企业这两年发展很快。目前,兴和的陶瓷厂是美国迪斯尼在华东地区的惟一指定授权工厂和销售单位,帽子的合作方有耐克、凯迪拉克等。去年,整个公司的年销售收入高达1.9亿元。

采访札记
“坚守”并非易事。近年来,不仅一些大型国企纷纷进军房地产和资本市场,靠实业起家的众多民营企业也开始“逃离”实体经济。然而,实体经济是一个国家国民经济的基础和“稳定器”,只有强大的实体经济实力,才能增强一个国家抗击经济风险的能力。

市场对生产要素的配置有它的滞后性、投机性,这时,政府应通过政策来进行导向和矫正。所幸的是,针对房地产的调控已全面展开。另外,加大对制造业的财政扶持,调节各类投资的平均利润率,以保护制造业的积极性。



□张环泽 李宗宪 报道

枣庄市山亭区发展“猪-沼-菜”温室大棚种植模式,用沼渣施肥,用沼液喷肥并替代农药,不仅降低了种植成本,而且提高了蔬菜品质,吸引了大超市的订单。2月27日,徐洼村村民顾霞(前)和家人在采摘“沼气”西红柿。

我省机械工业指标跃居全国第二

10家骨干企业销售收入过100亿

□通讯员 秦可
记者 滕韶华 报道

本报济南讯 记者从山东省机械工业协会获悉,2010年全省机械工业在转调的过程中保持了较高的增长速度,机械工业经济运行质量进一步提高,销售收入、工业总产值、税金、利润等几项主要经济指标,仅次于江苏,在全国同行业居第二位。

统计数据显示,截至2010年底,全省10390家规模以上机械工业企业拥有资产8901.31亿元;实现销售收入16275.36亿元,同比增长33.33%;利税合计1691.39亿元,同比增长40.49%;其中利润总额1136.11亿元,同比增长44.24%;外贸出口177.90亿美元,同比增长43.71%;亏损企业亏损额13.19亿元,同比降低25.22%;亏损面5.71%,同

比降低0.89个百分点。

分行业看,十二个行业销售收入、利润总额两项主要指标继续保持全面增长,增幅都达到了两位数。销售收入增幅超过全行业平均增幅的有五个行业:汽车行业增长41.41%,工程机械行业增长50.24%,机床工具行业增长43.22%;机械基础件行业增长35.40%,其他民用机械行业增长

34.32%;利润总额增幅超过全行业平均增幅的有三个行业:汽车行业增长62.25%,工程机械行业增长65.99%,机床工具行业增长55.41%。

在农机、工程机械、机床工具、电工电器、汽车五大重点分行业中,产销和效益指标汽车、工程机械、机床工具行业同比增幅较大,对全行业拉动作用明显。五个重点分行业的销售

收入,农机行业继续稳居全国第一,工程机械、机床工具和汽车居第二位,电工电器居第三位。

10家骨干企业销售收入超过了100亿元,山东重工集团超过了1000亿元。其中,潍柴868亿元,利润94亿元;中国重汽804亿元,利润35亿元;时风集团236亿元,利润8.38亿元;一汽青岛汽车233.7亿元,利润6.73亿元;福田诸城车辆210亿元,利润13.8亿元;上海通用东岳汽车150亿元,利润10.4亿元;福田雷沃重工142亿元,利润3.3亿元。

2010年完成技改投入2934.2亿元,同比增长35.8%,占全省工业的38.2%,一大批好项目大项目投产,有力地促进了个省机械行业的快速发展和结构调整。

海洋工程装备制造业发展迅速

□记者 袁涛 报道
本报济南讯 我省以海洋平台、海洋工程船舶制造为代表的海洋工程装备制造业发展迅速。来自省国防科工办的信息显示,2010年,全国共交付各类海洋平台10座,其中我省企业交付7座。

海洋工程装备制造业是我省重点扶持发展的战略性新兴产业,已成为全省船舶工业新的经济增长点。目前,全省海洋装备制造企业共手持海洋平台订单13座,各类工程船舶订单50余艘。在产业快速发展的同时,我省海洋装备制造企业的竞争力明显增强。去年10月,由烟台中集来福士建造的我国首座14000英尺深水半潜式钻井平台交付使用,标志着我国已打破新加坡、韩国企业对高端海工产品的垄断。

统计显示,去年我省海洋装备制造业产值达到116.42亿元,是“十五”末的5.2倍。