

更新经营理念 强化内控管理 创新盈利模式

大连理工大学 青岛研发基地落户

□薄克国 高铭君 报道
本报青岛讯 10月11日, 青岛市政府与大连理工大学签署合作框架协议, 大连理工大学青岛研发基地正式签约落户青岛, 创建了青岛市以企业为主体引进大院大所的新模式。

大连理工大学是全国首批“211”工程和“985”工程重点建设高校, 在化工、水利、力学、船舶等领域研究实力全国领先。协议签署后, 双方将先期启动大工青岛新能源材料技术研究院建设, 开展高端设备开发制造、资源再生利用等研究, 努力建成国家级工程技术研究中心; 后期随着合作的不断深入, 将陆续在先进装备设计与CAE软件开发、船舶与海洋工程、精细化工、高端人才引进集聚等领域开展深入合作, 力争用3至5年时间, 将研发基地打造成为高水平的科技创新支撑平台、人才培养与学术交流中心和科技成果转化与创业孵化基地。

根据双方合作进展, 大连理工大学、青岛市科技局、即墨市政府和青岛昌盛日电集团四方拟共同出资, 组建“青大工创新创业投资组合基金”, 并争取年内资金规模达1亿元, 为合作提供资金保障。

在李沧从业电商 可享多项优惠政策

□记者 张晓帆 报道
本报青岛讯 自10月1日起, 在李沧区投身电子商务创业发展, 均可享受扶持政策。

根据李沧区新出台的若干意见, 凡入驻李沧区举办或认定的电子商务创业孵化基地的创业者, 可享受房租、互联网使用费、水费“三免”等政策, 优惠期限最长可达3年。凡在李沧区认定的电子商务培训机构参加培训, 并经鉴定合格的李沧区籍人员, 每人可享受500元的培训补贴; 培训后创业成功的, 还会增加600元的创业培训补贴。对于入驻李沧区电子商务创业孵化基地的创业者, 带动就业10人以上, 每增加2人, 可增加5平方米的孵化面积, 最多可达30平方米。

9月28日, 在李沧区落地的青岛首家专业电子商务创业孵化基地——李沧区金翅鸟电子商务创业孵化中心也已投入使用, 建筑面积7000平方米, 并预留10000平方米的仓储空间, 可容纳120家电子商务公司创业。

IBM (青岛) 软件技术 联合创新中心启用

□记者 白晓 报道
本报青岛讯 10月9日, IBM (青岛) 软件技术联合创新中心在高新区启用。该中心由IBM (中国) 有限公司与青岛太极高新科技有限公司共同投资组建, 立足青岛、面向全国, 打造智慧城市解决方案研究中心, 提供包括智慧社区、智慧园区、智慧旅游、城市应急、大数据分析等专业领域的解决方案。

在未来3年, 该中心将借助智慧产业带动青岛100亿元以上的软件产业市场效应, 打造智慧城市解决方案平台和创业孵化器平台, 建立智慧城市示范工程、蓝色经济示范工程、人员培育示范工程。同时, 还将融合青岛高校资源, 成立“IBM软件教育学院”, 培养符合青岛软件产业发展需求的专业人才, 形成集教学、实训、创业、孵化、融资指导为一体的新型软件教育生态圈。

保险业为经济社会发展系上“安全带”

□ 本报记者 白晓 张晓帆

经济补偿转嫁风险

近日, 家住李沧李村街道的刘大爷, 从火灾后的第五天, 从李沧区综治办和有关保险公司人员的手中拿到了两万元的保险赔偿金。

去年以来, 李沧区财政投资200万元, 以全区统保模式, 通过全额财政补贴, 为辖区内居民统一投保了家庭财产保险, 保障责任涵盖火灾、爆炸和盗窃、抢劫, 这成为全省首家由政府出资为居民家庭购买的财产险项目, 惠及全区20万户居民。

2013年, 青岛保险业实现保费收入178.99亿元, 同比增长11.7%, 为青岛经济社会发展提供风险保障4.92万亿元。全年累计赔款与给付62.71亿元, 同比增长21.8%。青岛的市场主体进一步丰富多元, 保险业总资产达到409.58亿元, 较年初增长9.82%。

近日, 国务院发布《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(简称保险业新“国十条”), 更多强调保险业服务实体经济, 服务社会转型发展, 强调保险业服务整个社会治理, 把保险业融入到整体的宏观经济管理的整体秩序中。

“国务院以顶层设计的形式, 从目标到细节内容都赋予了保险业前所未有的历史地位, 将进一步助推保险业的发展, 青岛市保险业发展也将开启加速模式。”山东文康律师事务所律师高海滨说, 在保险业新“国十条”的引导下, 保险资金会进一步发挥长期投资的优势。

“青岛是山东经济发展的桥头堡, 要进行财富管理中心的尝试, 在金融改革的背景下, 保险业的发展空间是巨大的。”青岛保监局相关负责人袁本刚认为。

大项目在青岛都有“安全带”

“即墨是全民皆商的区域, 布匹市场、针织市场等专业批发市场的商户保险需求量大。”中国人保财产保险股份有限公司即墨支公司副总经理宋书刚说, 该公司打算联合其他公司一起, 对业户批量化、集约化开发, 通过商会、协会, 将分布较广的客户组织起来, 并对相同客户提供标准化、批量化服务, 深入服务实体经济。

7家保险公司共同承保的青岛地铁一期工程, 为项目提供风险保障近百亿元; 中国信保与市政府建立战略合作关系, 每年为出口企业提供风险保障近600亿元; 太平保险与世园会执委会签署2014年青岛世园会保险合作协议, 为其提供50亿元的风险保障……近年来, 保险业对青岛经济社会发展保障程度日益提升, 去年共计为青岛经济社会发展提供近5万亿元的风险保障, 较2009年翻了一番。

袁本刚介绍, 在青岛, 大项目都有这种“安全带”, 起到了“四两拨千斤”的作用。

创新能力尚待提高

为了解决保险纠纷, 要打上数月甚至几年的官司; 为了获得保险赔偿, 要搭上数千元的诉讼费……随着去年青岛市保险纠纷调解中心的建立, 这些问题都迎刃而解。

“在调解中心, 一个纠纷的调解最多需要20个工作日, 而以往保险纠纷在法院解决则一

审时限需要6个月, 二审时限3个月。”青岛市保险纠纷调解中心主任肖守平说, “要从根本上化解保险纠纷双方当事人的矛盾, 调解的结果就必须基于双方当事人合法、平等、自愿的真实意图所做出, 达成的调解协议还必须具有法律效力。”

2013年, 调解中心共受理调解申请214件, 共涉及1244.52万元, 其中调解成功149件, 金额690万元。

高海滨说, 中国的保险业在经历了近20年的高速增长期之后, 逐渐暴露出了一系列问题。其中, 社会美誉度与从业者整体素质双双下降的现实, 导致中国保险业正上演着一幕幕“劣币驱逐良币”的情景剧, 重塑形象成为摆在保险行业面前的一项重要课题。

面对保险业新“国十条”的利好刺激, 不少保险公司都表示要及时更新经营理念, 强化内控管理、创新盈利模式。同时, 针对不同人

群、职业等建立更加细分的客户群, 研发适销对路的产品, 也是未来他们努力的方向。

在中国平安财产保险股份有限公司青岛分公司黄岛区支公司总经理薛岳山看来, 保险公司保险产品结构单一, 创新能力不强, 与客户需求不相配是保险公司面临的严重问题。随着保险资金运用渠道的大幅度拓宽, 保险资产管理行业在自身能力和形势发展的需要方面相比存在很大的差距。

利用大数据实现精准定位, 即墨针织服装业——

网上冲浪做好小众市场



万建峰(左二)在雪达集团产品展示厅现场指导。

□ 本报记者 张晓帆 宋敏

即墨是中国针织名城, 针织服装企业量大面广, 年产值达到650亿元。面对互联网的冲击, 从传统渠道转型电子商务已经成为不少经营户作出的新尝试和新探索。但是, 记者在采访中了解到, 很多人都认为: “要真正迈出转型步伐, 并非那么容易”。

助力即墨传统商家转型

“双‘十一’的政策风云变化, 我们小企业砸不起钱, 怎样才能获取最大点击和转化?”青岛英宝儿服饰有限公司总经理李东涛说, 双“十一”是他心中“不可言说的痛”。

9月26日, 即墨服装中小企业经营商在与1号店、京东商城、淘宝、森马、韩都衣舍、依文等电商“大咖”面对面交流时, 诉说了企业的发展需求和面临困境。

“即墨服装市场的经营户基本以批发为主, 有固定的思维模式, 网上销售在时间和人力成本的消耗上有些不划算, 毕竟这不是把线下市场搬到线上那么简单。”淘宝万堂书院官方卖家讲师纪爱明说, 在前店后厂遍地开花的即墨市场, 电子商务无疑是让渠道更加细分的好途径, 产品附加值高的产品,

更有走线上市场的优势。

但是, 他也认为, 任何观念性的东西都需要一定的时间进行消化, 这和走路是一样的, 要前进就必须迈开步子, 但是在迈开步子的时候, 不能直接将重心转移到前脚上, 否则很容易摔跤, 重心的转移需要一个过程。“希望通过这次活动帮助即墨的传统商家成功转型, 享受互联网带来的新战场及更多的发展机遇。”1号店招商副总经理符俊杰说。

“小而美”精准定位

计算机应用和网络营销专家万建峰认为, 互联网时代的商业与传统行业最大的不同, 是互联网时代的商业摆脱了时间和空间的限制, 能大范围、高数量地销售个性化、小众化的商品, 而这种“小而美”的商品用户精准度高, 是互联网时代商业的主流。“这就要求商家具备出现思维、用户思维、利他思维、迭代思维、流量思维、大数据思维、跨界思维等互联网思维。”他说, 即墨市场需要聚集大批“小而美”的品牌商, 让这些品牌商小批量、多批次地生产满足消费者需求的服装产品。

山西天美集团总经理赵英明认为, 互联

网时代的零售模式转型已经迫在眉睫, 零售商要利用大数据锁定目标受众, 提高零售精准度, 并提供多种渠道接触点。

深圳新光海岸商业发展有限公司董事长俞光华认为, 传统的销售模式已经被颠覆, 消费者主权的商业模式新时代即将来临, 商业也需要跟上时代的步伐, 适时适度地变化, 融入更多创新、新奇、趣味、好玩的方式, 打造全新的商业模式。

“去年双‘十一’, 我们就明显感受到用户对移动端购物的热情。”山东韩都衣舍电子商务有限公司副总经理贾鹏说, 针对用户的消费习惯, 韩都衣舍主打品牌以及旗下AMH男装、Miniruzu童装、原创设计师品牌素缕都在无线端作充足的准备, PC端活动同步到无线端, 通过无线端提前领取优惠券和双“十一”特供款的款式和价格, 并引导顾客通过无线端引导收藏, 加入购物车并进行手机支付, “效果很好, 我们今年会进一步加大客户端的开发。”

进入消费者主权的时代

即墨工业和信息化局局长任日平说, 即墨针织服装企业虽然量大面广, 但服装电商发展水平与针织名城的称号不匹配, 电商产业集聚度不高, 品牌竞争力不强。

去年10月, 中国(即墨)服装品牌孵化中心正式投入使用, 为全市针织服装企业提供创意设计、品牌运作、电商孵化等一系列服务。在这之前, 经营户的电子商务培训曾陆陆续续办过不少场, 但中心成立之后, 培训的频度明显提高了。即墨不仅请来了义乌工商学院的老师进行案例讲述, 还专门将培训课程外包给电子商务培训学校, 到目前已培训了近2万人, 普及整个市场近1/3的从业人员, 课程内容包括整体网络营销战略设定、海外推广优化等等。

不少经营户在培训之后得到启发。即墨当地大型服装品牌商的代加工工厂雪达虽然几十年来发展得不错, 但受制于品牌的管理, 知名度迟迟没有打开, 建立自己的线下品牌推广成本太高。于是, 负责人决定在网上推出企业的服装品牌, 分别针对不同的人群进行销售, 收到了很好的效果。

“这就是小众市场的商机, 也是电子商务可以带给经营户的。”万建峰在雪达集团产品展示厅现场指导时说。

藏南卫生院倾情基本公共卫生服务让群众满意放心

□崔启昌 王怀志

黄岛区藏南卫生院以“病人利益第一, 服务质量第一, 医疗技术第一”为宗旨, 集全院之力, 倾其真情深入开展基本公共卫生工作, 既提升了广大群众的健康养生理念, 又在基本公共卫生工作中赢得了群众信任, 同时还进一步提升了卫生院的形象, 促进了

社会效益提升。

乡镇卫生院的重要职责之一就是全心全意开展好基本公共卫生工作, 满腔热忱地服务基层群众的身体健康。今年以来, 藏南卫生院立足于此, 先是广泛进行了计划免疫接种。仅上半年即为儿童免费建立预防接种证94名, 免费注射疫苗3413余针次, 圆满完成接种任务。二是积极开展了卫生监督、传染病

防治和健康教育工作。对辖区内幼儿园、中小学校进行了手足口病防治督导, 发放相关材料近万份。对辖区内餐饮单位进行了摸底督查, 出具监督意见书220余份。深入开展了传染病预诊、分诊以及网络直报工作, 通过集日等开展了结核病、肝炎、出血热等疾病的防疫宣传, 发放宣传资料1.1万余份, 解答咨询2500余人次。切实加强了村卫生室的规范化

管理, 召开乡医会议30多次, 培训900人次, 乡医培训和从医监督检查工作取得新成效。三是对65岁以上的3300名老年人及89名重型精神病患者进行了免费查体, 对查体结果进行了及时反馈并录入居民健康档案。通过电话抽查及进村入户的形式对相关群众的健康体检活动进行了跟踪随访。四是对辖区内的4所小学、1所中学的学生进行了查体, 共查体1534

人。五是倾情开展了慢病管理及干预工作。累计建立健康档案30146份, 建立高血压患者管理卡4603个, 糖尿病患者管理卡1253个, 精神病患者管理卡143个, 对慢病患者及时落实了干预措施, 同时对其及时发放了免费药物。该院倾情开展基本公共卫生工作, 赢得了辖区各界的好评。

服务新市民, 促进流动人口药具管理全覆盖

□滕兆珍 刘军

流动人口管理的难点在于人员流动频繁, 居住情况复杂, 给流动人口的药具管理服务带来了不小的难度, 有时候会出现该服务的对象没有发现, 有服务需求的流动人口夫妇找不到地方接受服务的现象等等。针对这样的管理困境, 黄岛区宝山镇计划生育服务中心开辟新的管理路子, 满足流动人口育龄夫妇的需要, 减少意外怀孕生育, 保证了身心健康和切身利益。

加强药具知识宣传。利用“5·29”、“7·11”、“10·28”、“12·1”等纪念日, 采取展出宣传板画, 设立咨询台, 赶大集发放宣传折页等多种形式, 大力宣传避孕药具知识。到辖区内流动人口聚集地, 如车站、大集等流动人口集中地, 对流动人口开展有针对性的宣传。搞好面对面的宣传, 药管员们深入到流动人口家中, 讲解和指导使用药具的方法和注意事项等。通过广泛深入宣传, 提高了流动人口育龄群众药具知识的知晓率。

较多的企业, 街道张贴药具管理的宣传材料, 公布药具免费发放点的地址、电话等信息, 使需要被服务的流动人口群众有途径接受服务。

服务手段因人而异。本着方便群众的原则, 灵活地提供有特色的药具管理服务。如: 在企业工作的流动人口因工作时间固定无法到免费发放点领取避孕药具, 可就近在企业领取; 在村居住的流动人口, 可与村户籍地同管理同服务; 无法在村、企业接受服务的流动人口, 也可到就近的药具免费发放点领取药具。

加强随访服务。通过流动人口巡查, 查询流动人口管理平台、查询WIS系统, 尽可能做到接受服务的流动人口不被遗漏。对提供了药具服务的流动人口, 做好随访, 建立药具使用信息反馈制度和不良反应上报制度, 采取电话随访、节假日随访等多种方式及时了解流动人口的药具使用情况, 提供相关服务。

念好“三字经”, 服务驻街单位计生工作

□戴欣

市北区宁夏路街道位于青岛市中心部, 面积1.43平方公里, 辖6个社区, 户籍人口3.95万人, 流动人口5700余人, 驻街单位641个, 其中, 机关事业单位17家, 育龄妇女10人以上二类企业8家。近年来, 街道人口计生工作实现了“齐抓共管”的一盘棋工作格局, 通过抓关键, 促驻街单位计生工作再上新台阶。“勤”字当先, 完善“一盘棋”工作机制。首先, 勤与相关部门(科室)联系。街道计生工作人员主动联系安监、工商、统计等相关部门, 全面开展驻街单位清理清查工作, 对新发现的单位登记造册, 并与单位签订计划生育责任书(协议书), 实行分类管理。去年, 街道计生办发动计生专干、协管员主动参与到第三次经济普查工作中, 掌握辖区驻街单位一手资料, 大大提高了驻街单位信息的准确率; 同时, 定期与各种社团组织联系, 先后与人大代表宁夏路小组, 政协委员宁夏路小组, 宁夏路工商联合会, 宁夏路行风评议代表团等组织取得联系, 抓住代表视察、委员

活动、企业家联谊会、行风集中评议的时机, 大力宣传人口与计划生育政策。

常“抓”不懈, 提升驻街单位自我管理与服务水平。“抓”驻街单位计生协会组织, 督促单位计生协会开展工作, 以三八妇女节、六一儿童节等节假日为契机, 以计生中心任务、重点工作为切入点开展婚育新风宣传, 生育政策讲解, 优生优育知识、利导政策等宣传; “抓”驻街单位计生工作人员, 以计生专兼职人员为重点, 每年对单位计生骨干轮训一遍基本业务; “抓”驻街单位计生先进经验推广, 树立青岛钟表总公司马雪娟、台东地产张朝霞一批优秀工作者, 以召开经验交流会、座谈会、现场学习等形式带动辖区驻街单位计生工作的全面提升。

“多”措并举, 促企业计生工作再上新台阶。针对驻街街道单位较多, 且计划生育工作管理难, 计生政策落实难, 信息交流不及时不规范的现状, 街道计生办实行“多宣传”、“多指导”、“多交流”的“三多”政策服务企业, 及时准确了解企业计生工作中遇到的困难, 并积极主动协调解决, 促进企业计生工作再上新台阶。

面向基层开启 订单式服务机制

□韩曙光

近日, 青岛市南区审计局针对街道社区等基层单位和群众提出的“审计业务知识过于复杂”、“不懂政府投资项目建设程序”等问题, 研究建立了及时回应基层需求的订单式服务机制。将上半年走基层访民情收集的问题建议, 列出“需求清单”, 通过“把脉”, 统一给出“药方”, 深入浅出地梳理了政府投资审计、经济责任审计、专项资金使用等方面的相关知识和工作流程, 印制成“明白卡”送到街道社区干部和群众手中。该局提供的这种订单式服务, 把群众的“个性化”需求与部门承诺以订单形式有效结合, 为群众按“需”订制服务内容, 按“需”提供服务项目, 增强了审计机关的亲和力, 拓展了审计服务领域, 提高了审计服务水平和效果。为群众理解和把握财经法规提供了指南, 为服务民生发展、建设“廉洁市南”发挥了积极作用。