

IT产业巨头聚集济宁带来了什么

惠普、甲骨文等接连进驻 信息化和工业化融合时机成熟

□ 本报记者 孟一 王浩奇

惠普项目开工建设不到一年,中兴通讯刚刚签约,今年7月29日,全球第二大软件公司甲骨文又拎包进驻济宁。近年来,凭借重视人才、优质环境、到位服务等优势,济宁吸引了大批全球IT巨头的聚集,世界500强中40多家抢滩进驻,如何利用好这些资源,成为济宁当前推进信息化与工业化融合过程中面临的新课题。

在济宁机械制造界并不起眼的东宇机械最近捡到了一个“大便宜”。公司老板笃信信息化在工业转型升级中能起到积极作用,去年他用200万元购买了一套软件和机房用于优化公司采购系统,没想到这套系统第二年就立下汗马功劳,查出公司采购虚报金额达300多万元。

“两化”融合万事俱备,背后潜藏的红利初显。在原有工业基础上引进工业化需要东宇老板一样的勇气和魄力,而这也正是改革的东风。

IT产业聚集释放融合信号

去年7月16日,惠普——济宁国际软件人才及产业基地项目正式签约,项目包括软件人才实训基地、软件开发测试及IT资源服务中心、产品演示中心和惠普产业基地等,建成后整个产业基地内企业销售收入将超千亿元。惠普软件的落户是山东改革开放以来第三大外投资项目,也是济宁最大的外投资项目。

时隔不到一年,今年6月25日,全球领先的综合通信解决方案提供商,中国最大的通信设备上市公司中兴通讯股份有限公司,经过长期的考察,与济宁市政府在济南签订战略合作协议,统筹推进济宁智慧城市及产业园建设事宜。

7月29日,全球最大的信息软件及服务供应商,世界第二大软件企业甲骨文公司把中国布局中唯一OAEC项目落户济宁。近期,德国SAP、阿里巴巴、神州数码等IT、电子商务行业巨头也陆续来济宁高新区考察对接。济宁正逐渐成为信息产业聚集地。

一边是信息产业的不断聚集,另一边,济宁正在大力发展先进制造业,走在资源型城市转型的快车道上,强劲的信号让任何一位企业老板都不可能避开“两化”融合去思考转型发展。数据显示,近5年来,在煤炭产量没有增加的情况下,济宁市经济总量翻了一番,先进制造业超过煤电产业占据主导地位,增加值占工业的比重达到58%,煤炭占比下降至30%;高新技术产业超过工业增速,占工业的比重达到24.6%;服务业超过GDP增速,占GDP的比重达到37.3%,上升为支柱产业。2013年4月,科技部批复济宁市为国家创新试点城市,成为省内与济南、青岛并列的3个国家创新试点城市之一,也是省内获此殊荣的唯一地级市。

济宁市委书记、市人大常委会主任马平昌指出,济宁一直将信息产业作为转型发展的重要头戏,力争到2020年实现信息产业千亿元规模的目标。信息产业的接踵而至,不断聚集,让正在加速发展的济宁先进制造业、高新技术产业等久旱逢甘霖,促进信息化和工业化融合势在必行。

“两化”融合红利初显

在10月25日召开的2014中国(济宁)信息产业年会上,工信部副部长杨学山说,新一轮变革中,信息资源、材料和能源将呈三足鼎立局面,信息化将扮演非常重要的角色。作为资源型城市,



惠普人才培养项目正式启用,为济宁传统工业企业源源不断地输送高素质信息人才。(资料片)。

□孟一 王浩奇 李辉 报道

济宁的“两化”融合意义空前。

11月7日,金乡如意数码科技印花工业园项目一期投产,意大利进口的2台数码印花机投入生产运行,标志着如意数码科技印花公司作为非洲蜡布第一品牌的地位正在被市场广泛认同。

本期项目的投产,如意摆脱了传统印花生产模式,采用国内外最先进的装备,能对关键工艺参数实现在线检测和自动控制,单机台实现生产过程智能信息化管控,一次合格率高,综合质量目前已达到93%,工艺车速提高了30%。如意显然已经握住了信息化生产这块法宝。

研发、生产需要转型升级,但是营销渠道的发展做不到与时俱进,同样会影响企业的整体效益。今年6月13日,济宁市电子商务协会正式揭牌,山东中煤矿山集团作为济宁市电子商务发展的龙头企业成为济宁市电子商务协会的会长单位。然而10年前,山东中煤矿山集团还是一家传统的“跑矿”销售模式为主的工矿设备制造企业。

提起以往“跑矿”时的艰难,10年前曾担任公司业务员的张丽深有感触。从制定采购计划到一年后收齐全部款项,每一单生意对于业务员来说都是一场持久战,有时候一个订单的货款要等1年多才能付清,很多时候还会出现货款被扣压的情况。由于一单生意从下单到收到全部货款需要一年多的时间,造成企业订单越多,压在外面的资金也越多,严重时,一个矿就能压企业几千万元的货款。

如今,企业已经彻底抛弃了传统的销售模式,将业务搬到网上进行,成为集机械制造、电子商务、软件研发、智能物流于一体的大型多元化产业集团,张丽也从原来“跑矿”的业务员升级为网络订单采购产品的采购经理。截至2013年,通

过电子商务平台销售矿山机械到108个国家和地区,出口创汇过千万美元。

像中煤矿山一样,济宁很多企业已经吃到了“两化”融合这只螃蟹,虽需突破坚硬的外壳,但肉质的鲜美足以让所有人垂涎。

作为济宁老牌的机械制造企业,山推工程机械股份有限公司早就嗅到了“两化”融合的气息,目前信息化覆盖了企业的生产、研发、营销服务等各个领域。在公司的信息化工作中,王卫亮已经积攒了20多年的经验,他最近研发的供应商平台管理系统能够大大减轻公司的采购系统负担,将原来1700多家供应商缩减为430家。“以前这方面的工作只能靠人工报表完成,非常麻烦。”王卫亮说,新系统去年12月1日上线后,将不费吹灰之力实现对供应商的综合评价。

尚需迈过几道“坎”

抛开供应商平台管理系统即将上线的喜悦不谈,让王卫亮这干了20多年企业信息化的老技术员一直忧心忡忡的是人才问题。纵使正在转型路上爬坡的济宁对信息化的需求如饥似渴,但三线城市的事实越发凸显,难以回避,有多少高技术人才会留在三线城市呢?我最不想看到的就是把我们的信息部都变成培训机构。”王卫亮坦言,济宁对信息化人才的吸引力十分有限,他担心即使培养出人才也留不住。

前段时间到华为总部的一次考察经历让他记忆犹新,华为总部从西安电子科技大学直接招聘优秀大学生到深圳工作,初到公司,每月底薪就能发到1万元。反观济宁,就是工作了10多年的老技术员,能领到月薪1万元的又有几位?

即使突破了人才这道坎,企业的老总们也许还会怀疑信息化本身是否能够真正为企业带来效益。最近,位于济宁的山东理工职业学院引进了江苏广和慧云大数据有限公司相关设备和技术,在学校建立了数据中心,专门为企业提供信息化服务,虽然服务价格低廉,但令他们失望的是,对此感兴趣的当地企业并没有他们想象的那么多。对信息化存在的“误会”和发展思维的保守阻碍或成为阻碍“两化”融合的另一块绊脚石。不过,这也从另一方面体现了建立信息化的公共服务平台是多么地有必要。

对此,杨学山认为,发展信息化要创新思维方式,与此同时认清事实差距,不能盲目冲动搞信息化。“两化”融合后追求的不仅是规模,而是效益和利润,追求实效才能可持续发展。

“两化”融合纵然是以企业为主体,不过要实现两者的无缝对接还是少不了政府的参与。然而不管是监管、惩罚还是鼓励都离不开两个字,那就是考核。考核需要有考核标准,如若在标准的问题上摇摆不定,那政府的工作必然会心有余而力不足。10月26日,山东省政府新闻办发布《山东省工业企业信息化与工业化融合发展水平评估报告》,济宁市在全省“两化”融合综合评估中位居全省第三位。

对于这样如此靠前的成绩,济宁市经济和信委信息委员会推进科科长孟祥志却并不以为然。与当地企业打交道让他明白,目前根本没有一套十分有效的评估标准能够客观反映一个区域或者一家企业的“两化”融合程度。对于这次排名所依据的工信部发布的标准,很多企业也因为繁琐而胡乱填写、敷衍了事。

济宁楼市有点冷

“金九银十”冷清,房地产市场渴望回归理性

□ 本报记者 吕光社 赵德鑫

刚刚过去的“金九银十”,对大多数房地产开发商来说并不轻松,开发商使出浑身解数,特价房、认筹优惠、交几千抵几万等层出不穷的促销手段不断刺激着购房者的神经。与此同时,市民在购房时的观望情绪愈加浓厚。根据济宁市统计局的数据,1-10月份商品房销售额为226.66亿元,同比下降2.0%,在房产价格方面,根据国家统计局11月18日公布的10月份70个大中城市住宅销售价格变动情况,济宁市新建商品住宅价格指数显示房价已经出现了连续5个月的下跌,其中9月份环比下跌0.9%,同比下跌0.1%;10月份环比下降0.5%,同比下降1.9%;二手房的销售价格延续了下跌的走势,继9月份同比下降2.4%之后,10月份济宁二手住宅价格指数同比下降3.3%。“金九银十”并没有成为二手房中介的“救命稻草”。

降价也要理性判断

“金九银十”期间,高新区两家楼盘的降价促销引发了市民的广泛关注。其中一家高档住宅楼盘甚至每平方米直接降价近万元。据该楼盘的销售人员介绍,当时降价的主要原因是项目的银行贷款到期,公司的资金链紧张。大幅度的降价收到了明显的效果,该楼盘的销售量得到显著的提升,资金在短期内迅速回笼。虽然本次降价实现了销售量的提升,但销售人员坦言,这样的价格对于开发商来说是赔本的价格。11月下旬该楼盘的再一次大幅提价印证了其之前降价赔本的说法,但频繁的价格变动从侧面也体现了当前房产市场中买方市场的主导性。另一家传出降价传说的楼盘的销售人员在接受采访时并未正面承认降价的说法,“我们推出的只是少量的特价房,这是近期的促销手段,目前我们楼盘大部分的房源

已经售出。”

记者在走访多家楼盘的售楼处时发现,整个9、10月份,虽然不少楼盘销售量只有去年的一半,但价格上并没有出现明显的变动。有楼盘销售人员表示,在楼盘建设完毕后,开发商并没有太大的资金压力,而该楼盘的地段也让开发商愿意守住当前的价格。相对而言,一些城郊中小开发商的销售压力较大,在当前的市场背景下,往往会通过降价的方式帮助回笼资金。

房子降价与否,在市民观望情绪愈加浓厚的市场行情下,成了一场开发商与购房者间的拉锯战。价格波动背后,是开发商与众多持币待购的购房者的博弈。在房产市场买方市场占据主导的今天,购房者需要降价进行理性的判断。

在走访楼盘的过程中,有楼盘的销售经理表示,没有开发商会轻易降价。现房的销售价格不会轻易产生变动,主要有两方面的原因,一方面是现房比期房更容易销售,另一方面现房已经有购房者入住,降价也要考虑老客户的反应。同时,销售经理提醒消费者在选购房子的时候,不要把一些促销手段简单地认定为降价,一套房子的价格要看最后的实际成交价。一些楼盘虽然打出了交几千元抵几万元房款的广告,看似省下的几万元其实通过简单的价格调整就可以让整套房价达到原来的价格,还能起到促销的效果。消费者在购房时应理性的判断楼盘的各方面条件,以最终购房合同上的价格为准。

“黄金时代”一去不返

南池公园附近某楼盘的销售经理盛先生告诉记者,“现在的楼市还没有到最坏的时候,但想回到几年前火爆的房地产市场,可以说没有了这种可能。”

2008年盛经理入行时,恰恰是楼市最困难的时候,当时一个楼盘一个月都卖不出去一套房

子。2009年起随着国家利好政策的出台,房地产市场迎来了连续四年量价齐升的“黄金时代”。尤其是2009年到2011年期间,即使楼盘的价格在节节攀高,但销售情况依然十分火爆。2011年的10月份,在另一家均价6000的楼盘,他一个人一天就要卖出一套房子。进入2012年后,价格与成交量虽然有所增长,但上涨的速度都开始减缓。从去年下半年开始整个房产市场的热闹不再,对于盛经理销售的改善型楼盘影响格外突出,去年的11月份盛经理只卖出去了一套房子。面对市场冷淡的情况,开发商也想尽了各种办法。以前买房者时需要排队叫号卖号,而现在很多开发商的广告传单直接在十字路口发放,“卖房子的和卖白菜的用的一样的营销手段。”

谈到目前的状况,盛经理表示客户的观望情绪依然浓厚,观望的原因归根到底还是钱的问题。“很多客户虽然有购房的意愿,但是在看房之后仍然表示需要再观察观察。”受当前市场的影响,不少购房者有着等待降价的想法,想看看过段时间价格能否降下来。此外一些购房者因为房贷政策也无法筹集充裕的资金。盛经理告诉记者,虽然9月底国家下发了新的房贷政策,目前与该楼盘合作的几家银行并没有开始实施。而且按照往年的经验,在春节之前是楼市销售的淡季,这个冬天整个楼市的行情不会出现大的转变。即使2015年开春后,购房者也会以刚性需求为主,改善型住房的购房需求并不会出现明显的提升。

二手房遭遇“冷冬”

在琵琶山小区的一家中介内,只有一名工作人员还在刷新着网页熬到下班。“去年的时候这附近还有三家中介,现在已经有两家中介倒闭了,没有生意,付不起高额的房租,今年对于二手房中介可以说是举步维艰。”二手中介公司关

经理向记者介绍道,今年以来,二手房交易就难以再现前两年的火爆场面,除了学区房在开学前交易比较集中外,很多二手房中介挂出后遭遇了无人问津的局面。房产中介虽然对“金九银十”做了充足的准备,但二手房交易量价齐跌的“金九银十”让不少二手房中介不得不面对生存的难题。

关经理告诉记者,往年的“金九银十”,一家房产中介公司4个人一个月就能卖出接近20套二手房,而今年算上环城西路的一家门店6个人两个月总共才卖出6套二手房。不仅仅销售量减少了,销售的价格也出现了明显的下降。与平时相比,一些卖家为了尽快出手手中的房子,在价格方面往往会有一定的让步。10月中旬的时候,关经理好不容易卖出去海八路与供销路交叉路口的一套房子,97.5平方米的房子原来标价65万,在等待了一月后降价10万元以55万成交。而在中介公司的展板上,一套141平方米的二手房从135万降到了115万,仍然无人问津。

“目前购房者的客户主要是刚需型的客户为主,大部分都是为了结婚或者孩子上学新购住房。但与以往使用商业房贷购房不同的是,现在绝大多数的购房者都是以公积金贷款购房为主。”另一家房产中介公司的经理朱女士告诉记者,与7、8月份看房人数都很少的情况相比,“金九银十”期间,看房子的客户人数有所增加,然而其中下决心买房的客户仍占少数,市场的观望情绪依然浓厚。对于下一步的市场走向,从业近十年的朱经理有着自己的分析,“在‘金九银十’过后,今年的销售旺季已经结束,可以说当前市场的冷清会持续到明年春天。客户普遍都有买涨不买跌的心理,在当前的市场背景下更多客户选择等待一段时间,这是市场的博弈过程,但总体而言,整个房产市场将会步入逐渐回归理性的阶段。”

农行兖州支行 推行“科技分流”

□孟一 报道

本报济宁讯 近日,随着11个营业网点的WLAN网络正式运行,农行兖州支行实现了无线网络全覆盖,进一步方便了客户通过手机、平板电脑等无线终端办理业务,节约了非现金业务办理等待时间,让广大客户充分享受现代金融服务的便利。

为提高服务效率,农行兖州支行针对不同的服务群体开通个性化分流渠道。面对年轻客户,该行加大手机银行、网上银行等电子银行推广力度,通过开展激活有奖、微信分享等活动加大电子银行宣传力度,在满足金融需求的同时,增强电子银行的趣味性,吸引更多的年轻客户使用电子银行。

针对大众客户,该行强化“赢在大堂”战略,充分发挥大堂经理业务分流作用,为每个网点配备了1-2名大堂经理,对办理业务的客户进行逐一分流,引导并现场指导客户通过自助银行办理业务,减少客户排队压力。此外,大堂经理还发挥好电子银行售后服务工作的职责,负责指导首次使用电子银行的客户如何使用电子银行及使用中应注意的问题,大大提高电子银行的使用率。前三季度,该行已累计开通个人网银10807户,手机银行12050户。

嘉祥街道竖起 环境卫生公示牌

□记者 尹彤

通讯员 岳红霞 李燕 报道

本报嘉祥讯 近日,走进嘉祥县嘉祥街道各村(居)都可见到一块特殊的牌子,牌子上写着村民卫生公约、街道、村包保责任人、保洁员、监督电话等。原来,嘉祥街道在环境卫生整治工作中又出新举措,受到群众的欢迎。

今年以来,嘉祥街道在环境卫生整治工作中,创新机制,采取强有力的措施,确保环境卫生综合整治工作取得实效。工作中,街道创新工作方法,为各村(居)定制环境卫生公示牌,公示牌上公示了包保责任人的姓名、职务和联系电话,保洁员名单及监督电话,以便群众在发现问题后能以最快的速度、最直接的方式反映给包保责任人,使问题能够得到及时解决。

鱼台张黄镇新增 绿化面积2200亩

□记者 赵德鑫

通讯员 潘峰 学全 宝防 报道

本报鱼台讯 鱼台县张黄镇紧紧抓住冬季农闲有利时机,迅速掀起乡村冬季园林绿化高潮。今年冬季,全镇将绿化造林计划新增绿地8000亩,种植乔木30万株、灌木90万株,截至目前已经完成绿化面积2200亩。冬季绿化进一步提升了乡镇和村庄的绿化覆盖率,为美丽乡村建设增添了靓丽色彩。

在张黄镇武张公路的两旁,冬季的寒风丝毫挡不住工人们植树造林的热情,工人们正在紧锣密鼓地栽植各种绿化苗木。划线、挖坑、苗木栽植等一切紧张有序。“这条道路的景观设计从形象、景观、活动、生态四个角度突出不同的景观功能;景观整体定位为简约、大气、生态、靓丽,让群众来到这里有一种置身园林的感觉。”张黄镇党委书记张永春告诉记者。

张黄镇按照“美丽乡村”建设绿化标准,重点抓好公路沿线、镇村驻地、水系沿线的绿化建设。专门聘请了济宁园林公司进行了高标准规划和设计,高标准、快速度、大力度掀起冬季绿化高潮。村庄绿化过程中力求与村内建筑物相协调,严格保护好原有绿化,形成布局均衡、富有层次的绿地系统。同时,坚持以乡土树种为主,乔灌木结合、多树种搭配,充分体现色块匀称的绿化美化效果。

张庄地税所坚持 “三个理念”办税

□田永林 报道

本报邹城讯 邹城张庄地税所坚持“三个理念”,营造税收法治环境促进了税收工作的深入开展。

坚持依法行政理念,认真梳理执法依据,大力推行政务公开,深化税务行政执法责任制,强化执法监督检查,优化纳税服务环境,提高税法遵从度。坚持公平公正理念,充分考虑纳税人的权利与义务,按照“公平、公正、公开、透明”的原则,强化与纳税人沟通,提升地税部门公信力,让纳税人交“明白税”、“放心税”,坚持优化服务理念。

遗失声明

朱爱民(身份证号:370822197008285312)位于兖州市第十五中学1号楼2单元502室的产权证丢失,证号为兖州字第201006284,面积为88.34平方米。特此声明。

于婧的山东省政法管理干部学院本科毕业证丢失,专业法学,毕业证书编号为:506505200505000199,特此声明。

山东华信信息技术有限公司在济宁市公共资源交易中心办理的USB身份认证锁丢失,认证锁编码为F4625,特此声明。