

泉城打造金蓝领品牌

□刘兆阳 王东 孙希军 报道
本报讯 记者日前从市劳动保障局获悉,济南市即将开展建立首席技师工作站试点工作,旨在创建充分发挥高技能人才作用的平台,全力打造“泉城金蓝领”品牌。

首席技师工作站的主要任务是:采取名师带徒、拜师学艺等多种方式开展职业技能培训,多渠道加快培养高技能人才;组织开展技术攻关和科技创新等活动,解决关键性生产难题,提升本企业劳动者的职业技能水平和竞争力;参与组织开展多种形式的职业技能竞赛,总结推广较为成熟的技术技能及操作方法;普及应用生产技能;结合生产编制修订国家、省、市级标准工艺或工作方法;为企业生产和职业院校教学实践提供技术技能咨询服务。

据了解,申请设立首席技师工作站须具备以下五个条件:本单位主要生产领域具有1名以上首席技师和多名企业公认、技艺精湛的,并在生产实践中能够起带头作用的技师或高级技师;单位经营管理状况良好,能为高技能人才提供较好的工作条件和必要的生活条件;具有处于本行业较为先进的生产科研仪器设备;有独立承担过市级以上重大项目的经验;本单位领导及有关部门对设立首席技师工作站高度重视,并能够在经费方面给予必要支持。

动漫泉城

引来美国金凤

□记者 王佳声 报道
本报讯 近日,美国帕沃公司董事长率项目谈判组来济就在济南投资发展动漫游戏产业进行了实质性谈判,现已敲定在济南历城区注册成立企业,相关手续即将进入具体办理之中。

据介绍,该企业项目总投资额2亿元人民币,注册资本1.5亿元人民币,计划用地500亩,先期占用土地面积260亩,经营范围为游戏开发、动漫设计、影视广告制作等软件产品研发、生产,人才培养、软件服务外包的销售及人才出口和一系列产品的售后服务,力争用3年时间在国内上市。

■关注中小企业融资(下)

政府:制度变革是根本

□本报记者 牛远飞 报道

中小企业是促进济南经济社会发展的重要力量之一。但面对金融危机扩散,急需资金支持中小企业却备受融资服务冷落。在危机中小企业缺的不仅是钱,而是商业可持续发展的企业融资制度。帮助他们走出那种以“家族”为基础的企业制度,建立以规则为基础的现代公司治理机制,政府应扮演第一推动手的角色。

融资不易 中小企业难为无米之炊

目前中小企业的融资渠道并不多,据统计,济南市80%的中小企业融资的渠道只有向银行申请贷款一条。而同时融资成本过高让许多中小企业“惧贷”。市经委企业处处长夏庆向记者计算:目前银行一年期贷款利率为5.31%,这个利率对中小企业还要上浮30%至50%,同时企业还要向担保公司支付3%左右的担保费,再加上资产评估费、财务顾问费等其他费用,中小企业的融资成本将达到11%左右。而实力较强的大企业由于不用缴纳担保费等额外支出,融资成本可以控制在7%左右。

除此之外,有效抵押资产不足也是导致中小企业仍在银行门外徘徊的另一原因。据了解,济南市50%以上的中小企业用于生产的厂房和土地均为租赁,由于房产抵押效力不足,权证不全,达不到银行规定。目前,银行办理房产抵押贷款要求企业房产证、土地使用证两证俱全,现实情况是由于多种原因,目前相当一部分企业由于厂房未建先建或少批多建,没有建设用地许可证,尤其是广大农村的私人房产普遍存在无房产证的现象,无法实施有效抵押。

制度创新是破解“融资难”的良方

“中小企业对济南GDP的贡献占到40%,占到全市税收的50%,技术创新贡献占到60%,出口比重占到70%,安置就业人数占到80%,占到全市企业数量的90%,所以政府大力扶持中小企业的发展义不容辞。”夏庆这样说。

5月6日,济南市经委与建设银行山东分行济南经营管理部举行了中小企业绿色信贷通道签约仪式,在这次签约仪式上,市经委与建设银行签订了战略合作备忘录,山东牧翔生物科技有限公司、山东巨匠电子科技有限公司、济南大陆机电股

份有限公司等10家企业与建设银行签订了信贷合作合同书,合同金额达到8700万元,拿到贷款的企业家们个个笑逐颜开。这是济南市政、银、企联动的一次有益尝试,“在中小企业的融资过程中政府要常亮绿灯,深化中小企业融资制度改革是破解融资难的根本之道。”夏庆如是说。

与银行一样,目前担保公司同样缺乏为中小企业服务的动力,改革担保机制,创新融资的信用担保体系显得尤为重要。目前,担保风险全由担保公司一人承担是导致担保公司积极性不高的主要

原因。为此,济南市考虑建立担保企业风险补偿基金,为担保企业承担30%至50%的担保风险,同时还将出资成立再担保机构,引导社会资金注入,争抢抗风险能力。今年2月份济南市从国家中小企业专项扶持资金中为济南市3家担保公司申请到了1800万元,规定这3家担保公司80%的业务要面向中小企业。

企业与金融机构长期的信息不对称,也使得金融机构久而久之形成一种惯性思维,认为中小企业资产质量差、市场信用差,因而过于强调风险

防范,缺少增信引导,阻碍了金融创新的积极性。

从这个角度看,健全中小企业信用制度,被认为是破解中小企业融资难的重要途径。济南市将积极探索通过以中小企业以往业绩及未来发展为衡量的切入点,制定企业信用评价标准,实施信用工程,对中小企业进行资信评估,建立全国中小企业信用担保体系,对担保机构和中小企业开展信用评价工作,健全社会信用体系。这既可以减少中小企业失信现象,也方便金融机构为中小企业提供更完善的资金支持和金融配套服务。

■看房周记

□本报记者 黄露玲 报道

在互联网上寻觅房源期间,小Y碰到了一些神秘秘的卖家,他们所兜售的一些期房的名字是他闻所未闻的,且价格比附近的楼盘要便宜不少。

神秘的优质房源

“旅游路边”、“多层带电梯”、“户型方正”……在网上,我发现了一个各方面条件均非常优秀的楼盘H,而且报价只有5000元/平米出头。自从看房一年来,这个楼盘的名字我还是第一次听见。在网上搜索了一下,其信息也少得可怜,只有建筑施工单位的信息。发布这条信息的是房屋中介,并称这样的期房可以走“改合同”的捷径从而避免高额的税款,相当于直接从开发商那里购楼。中介还表示,他们手上还有很多这样的房源,都是附近的。

后来,我又在网上发现了高新区齐鲁软件园附近的一处楼盘L,130多平米的房子仅售不足60万。我打听了一下,在附近的路段,交通条件不及此的房子每平米都不低于5000元。面对如此低的价格,我赶紧上网搜集了楼盘L的信息,但所获知的依旧寥寥。同样,发布的人也承诺“包改合同”。

半遮半掩的买卖

我兴冲冲地赶到代理H楼盘的房屋中介机构。中介先是告诉我,这些房子都是某些单位正在盖的宿舍,所以价格不高;而卖主则是本单位的职工,是中介的“朋友”。当我再细问这几个房屋的具体位置、开发商和房主信息时,中介逐渐表现出警觉和不耐烦,并声称对许多信息不知情。由于连房子的基本情况都半遮半掩,我总觉得买这样的房子心里太没底了,心生退意。

还好,楼盘L的卖家正是房屋所有者本人。卖家在济南的一家机关单位上班,这房子是由他单位下属的一个公司开发的,所以他能够以低价买进。“当时,我是以每平米4000元买的,现在卖掉的话能赚10万元。”由于牵涉到某些单位,目前房子还没盖起来,又需办一些不正规的手续,因而这类卖家通常对自己的身份和房子的情况不愿意透露很多。联系了多个卖家后才发现,在济南,这种房子数量很多,很多卖家都是房子还没动工就已经卖了出去。在某些小区里,这样的房子甚至是成批成批地卖。

捡便宜还是吃大亏?

虽然房子很不错,而且卖家承诺得非常好,

■理财师手记之儿童理财专题(四)

阿S的子女教育规划

我的客户阿S今年37岁,妻子32岁,两人同在一家金融企业工作,有一个四岁的女儿。在和阿S交谈中得知,夫妻二人目前工作稳定,年收入在14万元左右。谈到孩子,阿S表示:我也不指望孩子能成龙成凤,只要能学有所成,将来能适应社会,能靠自己好好地生活就行了。所以他想在女儿高中毕业后送孩子出国读书。对于将来的教育资金阿S还是很乐观的:“目前家里有40万元的存款,我们两人每年还可以再存4万元,我打听过了,如果到加拿大读书,每年学费、生活费有17万就够了,我算了一下,到时肯定不差钱。”

“那您考虑过学费的增长率吗?通胀呢?”

“这我没想过,影响很大吗?”

“我想,我们还是仔细研究一下吧。”

受教育人姓名:小S 生日:2005年1月11日

期望受教育目标:到加拿大留学

2023年9月1日至2027年9月1日 接受大学教育

2027年9月1日至2029年9月1日 接受研究生教育

教育费用支出明细(单位:元)

教育支出	支出日期	支出频率(年)	目前参考费用
出国一次性费用	2023年9月1日	一次性	10,000.00
学费	2023年9月1日	每年一次	100,000.00
生活费	2023年9月1日	每年一次	70,000.00
学费	2027年9月1日	每年一次	100,000.00
生活费	2027年9月1日	每年一次	70,000.00

教育目标需求资金总额:

根据目前的情况,我们使用的预期教育费用增长率是每年增长5.00%和每年上涨3.00%的通货膨胀率。

到2028年完成教育目标,需要的资金总额约:2051415.05元

经测算以一次性投资40万元,每年定期投入资金4万元计,必须达到6.5%的年收益率才能满足需要。很明显,如果依阿S目前单纯依靠储蓄积累女儿教育金的策略,到时将无法满足需要。必须调整策略、合理规划,方能实现女儿受教育的目标。

沟通中阿S对教育目标有着不同于其他目标的特性,教育目标的时间弹性和费用弹性很小的说法非常认可。子女达到一定的受教育阶段,就必须支付实际受教育的费用,拖延不得。在规划策略上,要注意为教育配置足量的资产、限定投资风险以及考虑投资资产的变现能力等。考虑教育规划的特殊性,根据阿S的风险承受能力,建议他购买一些风险较低的投资产品,以确保规划

安全进行。

在资产配置上,不仅要考虑为教育规划进行的一次性投资,每月(期)的定期投入也非常重要。

结合投资目标、资金情况和投资风险承受能力,我们建议阿S可参考如下投资组合配置方案:

投资组合类别	比例	名称	历史收益率	历史风险	投资金额
现金资产组合	20.00%	定期存款	2.02%	0.00%	184000.0
基金组合	30.00%	股票型基金	12.00%	25.77%	276000.0
基金组合	20.00%	配置型基金	8.00%	12.58%	184000.0
基金组合	30.00%	债券型基金	4.00%	6.27%	276000.0
合计	100%				920,000.00

根据各投资方向的历史收益率计算可知,产品组合的收益率为6.80%,经计算预计最后本利和可满足阿S送孩子出国学习的需要。

在教育规划中,为便于计算,我们并没有将人民币升值因素考虑进去。而现实中,人民币将长期保持一定的稳步升值的势头。这将使阿S达成目标的资产冗余更大一些。他可考虑到时将因人民币升值而余出的钱,派作其他用途。

通过以上案例分析,我们可以看出,在设计人生目标及在为这一目标而进行规划时,一定要考虑货币的时间价值、通胀等等多重因素,而对投资进行合理规划,才能确保目标的达成。

经过沟通,阿S愉快地接受了我们的方案,并说:“经你们解释和介绍,我心里可踏实多了,不过今后还得承蒙你们多多关照啊!”

(建行财富中心首席金融理财师 孙朋莉)

炎夏带动饮料消费,王老吉全线飘红

随着夏季到来,饮料销售即将进入一年一度的“黄金季节”,在国际金融危机阴影尚未散去的今夏,饮料市场能否再次出现火热场面成为人们关注的焦点。笔者在走访市场时发现,国内饮料市场依然保持较快的增长态势,进入5月份,以“健康、清凉、绿色环保”为主要特征的植物型饮品成为目前饮料市场的突出力量,其中红色罐装王老吉的表现尤为突出,据AC尼尔森数据显示,2009年第一季度,王老吉同比增幅超过70%,成为市场上最畅销的饮料品牌之一。

今年夏天喝什么?健康、安全成关键

笔者近日走访主要城市的大卖场时发现,以王老吉为代表的天然、健康、清凉型凉茶饮料持续走俏,成为饮料品类中增长幅度最大的产品之一。据深圳一家超市的工作人员介绍,“五一”期间,罐装王老吉的销量就高达1000多箱,是市场上最畅销的罐装饮料。

在郑州著名的经三路世纪华联超市内的饮料销售区,大批夫妇整箱购买王老吉引起了笔者的兴趣。一对陆姓夫妇表示,随着夏季气温不断升高,前段时间,处于高考备战的儿子学习压力大,容易上火、头晕,为了能够缓解孩子备战考试的身心压力,特地给儿子购买王老吉凉茶,同时天然、清凉的口感,也能让孩子安心复习。据现场的销售人员介绍,“自5月份以来,其所在的超市王老吉销售一直在增长,这一方面与夏季

来临气温不断升高有关,另一方面消费者更愿意选择健康、清凉的饮品,王老吉凉茶是知名品牌,自然成为顾客的首选。”

市场布局助力 健康“第一罐”各地飘红

据了解,在3月份国家统计局行业企业信息发布中心公布的“王老吉凉茶获得2008年度‘全国罐装饮料市场销售量第一名’”之后,王老吉继续保持强劲的增长势头,特别是中原和北方地区销量增长幅度较高,部分区域甚至达到200%。有业内人士表示:“王老吉的销量增长主要得益于对消费者健康需求的满足,特别是多次重复购买客户的增多是持续增长的主要原因。”

业内人士普遍认为,红罐王老吉之所以能够在短短两年内红遍大江南北,除了符合健康消费趋势,与加多宝集团市场布局战略也高度相关。自1999年在广东东莞建立第一家灌装厂以来,王老吉稳步做强华南市场,并向全国市场渗透。2003年开始,加多宝分别在浙江、福建、湖北、北京等地建立了灌装生产线,完成了华南、华东、华中、华北四足鼎立的战略布局。

营销专家林景新分析,红罐王老吉具有的工厂布局优势以及渠道终端力,是让其竞争对手难以望其项背的主要原因。不断对终端销售网络的强化,为“中国饮料第一罐”王老吉在更大范围的发展奠定了坚实的基础。

(李威)

阿泰斯特:匹克战靴相伴中国行 野兽风格将引领风潮

本次季后赛中,火箭队与湖人荡气回肠的七场大战让人们看得酣畅淋漓,也再次让人们见识到了一位凶猛战神阿泰斯特。个性十足的阿泰向来不缺球迷的崇拜,而加盟火箭后的他更是在中国球迷心目中人气直升。今年八月,随着匹克球星中国行的启动,阿泰斯特将与其他六大匹克签约球星一起登陆中国,喜爱他的球迷将有绝佳机会一睹野兽的真人风采。作为NBA出了名的“坏小子”,阿泰中国行将会碰撞出精彩火花不容置疑,因为谁都知道,阿泰无论场上场下都绝对会让人们记住他。

虽然号称野兽,但是阿泰绝不是一个四肢发达、头脑简单的家伙,他身上时尚、创意的地方可是随处可见。在本次赛季中,火箭第一场打湖人,阿泰斯特一头新发型亮相球场。和普通的莫西干发型不同,阿泰在头的两边剔出了火箭的LOGO,看上去甚是耀眼。野兽阿泰从来不乏吸引别人眼球的东西,充满火爆活力的野兽派战神从头到脚都拥有耀眼夺目的“装备”,还比如同样受到关注的匹克阿泰斯特一代战靴。

在2008年底正式签约匹克之后,很多人都在猜测着阿泰何时穿上来自中国的球鞋。据了解,阿泰斯特对自己的专属球鞋设计要求非常苛刻,阿泰斯特希望自己的第一双中国专属球鞋能够尽量完美,为此阿泰前后推掉了3、4套设计方案,最终,阿泰终于等到了一双足以匹配其“野兽”风格的战靴。

匹克为其设计的专属球鞋第一眼看上去就是一款十分扎实的球鞋,大面积皮面和爆裂纹告诉每一个球迷,它的主人可不是谦谦君子。阿泰斯特一代以白红和黑红主客场配色,鞋身线条简洁干练,没有多余的“一丝浮夸设计。细看之下,鞋身上用了阿泰自己的“防守”Logo,鞋底用大力水纹和“X”纹路结合,不仅耐磨、防滑,且抓地力强,鞋型很复古好看。鞋面上的英文“XCELU”为阿泰资助的一所大学的名称,代表着他的爱心。鞋侧身的花纹显得十分个性,符合阿泰的那种豪爽的气魄。外形充满强悍风格的战靴与阿泰浑然一体,真正体现了阿泰爷们们的作风。

(金秀)

牵手世博会 方太构筑未来生态厨房

2009年5月31日,方太集团正式确立入驻2010年上海世博会,为代表上海市参加世博会的唯一实物展示案例——“沪上·生态家”项目构筑未来生态厨房,向世界展现中国厨电、整体厨柜行业的领先科技与未来趋势。这是方太集团又一次承担国家级重大研发项目。

据了解,作为上海的生态示范建筑楼,“沪上·生态家”以“关注节能环保、倡导乐活人生”为主题,建成后有望成为引领未来居住建筑发展的风向标。因此,对于合作企业的综合实力也提出了严苛要求。而方太的雄厚实力成为此次牵手成功的原因。

方太相关负责人表示,“沪上·生态家”项目旨在为发展中国家高密度大

城市探索可推广应用的生态住宅技术集成体系,方太一直致力于为消费者提供高品质的厨房电器和具有领先科技、环保绿色的高品质集成化厨柜。两者的理念非常契合。因此,方太入选合作的不仅有厨电产品也有厨柜——方太柏厨(BORCCI),它是方太品牌旗下另一个技术和品质领先,有深厚技术积累和文化沉淀的高端厨柜品牌。

业内人士认为,方太与上海世博会的牵手,说明我国厨房行业正在从模仿到研发进行积极的转型。而方太在世博会中所推出的环保、生态、集成的未来厨房解决方案,不但向世界展现现代厨房的发展水平,更有助于推进国内厨电行业的创新发展。

“清华少年科学家” 全国青少年机器人运动会火热报名

中国科学院院士、两弹一星功勋科学家孙家栋,中国科学院院士、中国月球探测计划“嫦娥工程”首席科学家欧阳自远,中国工程院院士、神舟飞船总设计师戚发轸……受到航天领域顶级科学家高度关注的第二届“清华少年科学家”全国青少年机器人运动会,现已在我省各地区展开紧张的报名工作

据悉,本届机器人运动会竞技项目的设计与当今社会热点紧密结合,并巧妙地将“太空”知识融入到各个环节中。第二届机器人运动会将以主题定为“太空使命”,并围绕该主题进行竞技环节的设计,小学组的所有项目以及科技创新竞赛都体现了“探月”或“太空环境”等内容。专家委员会正在力求为小朋友们带去更多的富有趣味性竞技项目。

章丘国税 强化起征点临界户管理

章丘市国税局采取三项措施,强化起征点临界户管理。一是信息比对。定期对国地税、工商登记信息分析比对,对未达起征点的户,在输入微机控管的同时,逐户登记造册,建立征管台帐。二是数据核对。实行以票控税,发现月销售额达到起征点标准的,据实核对其应纳税额,纳入征税户管理。三是分片巡查。片管员每月巡查一次,动态掌握业户销售额变化情况,对已达起征点的立即恢复征税。去年底,该局控管个体业户达到起征点比例为46.26%,目前已升至52.75%。

(李光峰)