

潍坊奉上核雕艺术盛宴

导报讯 6月14日,潍坊市首届核雕技艺大赛作品展在潍坊市图书馆面向社会大众免费展出。56名参赛作者的120余件风格迥异的参赛作品,再加上难得一见的潍坊核雕技艺大师都兰桂、考功卿等人的一流作品,为社会大众献上了一场核雕艺术的饕餮盛宴。此次展览截止时间为6月30日。

据悉,此次大赛是潍坊市第一次举办的核雕技艺大赛,受到了众多核雕艺人、核雕爱好者的广泛关注。大赛共收到56名参赛作者的120余件参赛作品,其中不乏陕西、烟台、日照、淄博等地的参赛作者和作品。

主办方聘请了5位省内知名的民间艺术专家、两位核雕技艺传承人作为评委,共评出3件(套)金奖作品、6件(套)银奖作品、20件(套)铜奖作品,其后还将评出3位核雕技艺大师。

(郭丽萍)



展出作品之“四大天王”(一套四件)

工行潍坊分行:打造小企业服务主力银行

导报讯 工行潍坊分行始终高度重视做好小企业金融服务工作,坚持走专业化发展之路,真心实意帮助小企业解决融资难题,成为潍坊地区小企业服务主力银行。截至5月末,该行共有小企业贷款客户1088户,贷款余额达102.28亿元,小企业贷款客户总量、贷款余额均居全省工行系统第1位,是全省工行系统唯一一家余额过100亿元的二级分行。

设立专营机构。大力推进小企业专营机构建设,在市行设立小企业金融业务中心,在20家支行设立小企业金融业务分中心,构建覆盖全市各县、市、区的小企业专营机构服务网络。为提高小企业金融服务效率,重点推进了专业化小企业客户经理队伍建设,强化岗前培训,实施资格认证,优化业务考核,以“专业的机构”、“专职的队伍”有力保障了小企业信贷业务快速健康发展。

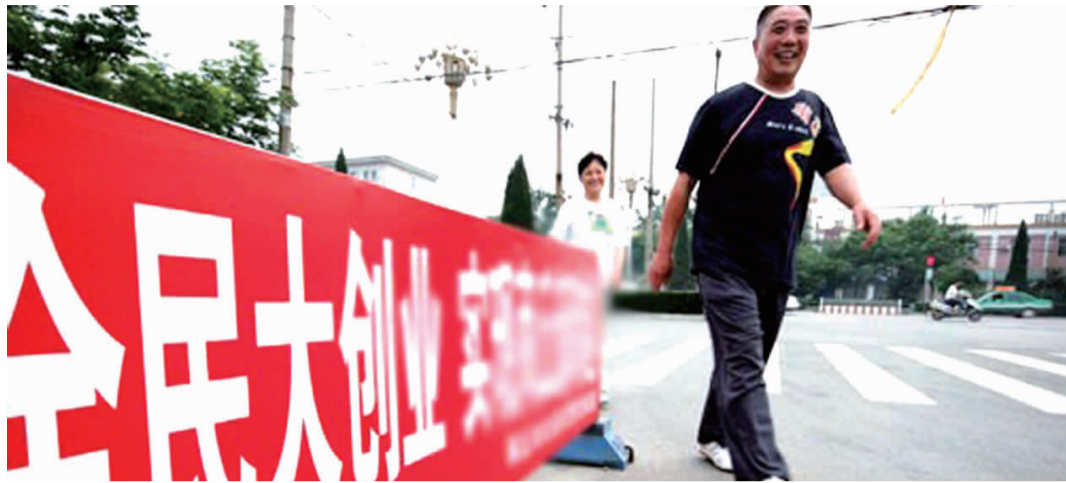
制定专门政策。在市场营销工作中,通过分析小企业的“三品”、“三表”等非财务因素,客观科学地进行客户甄别,把更多成长型小微企业客户纳入信贷服务范围。在客户融资工作中,摆脱银行授信工作对企业财务报表的过分依赖,主要依据企业经营收入和销售归行,分门别类地进行客户服务,较好地解决了小企业准入门槛高、融资额度小的矛盾。

推出专属产品。以大型重点企业为核心,深入挖掘大企业上下游的配套小企业客户,大力发展供应链融资业务,前5个月累计办理供应链融资2.75亿元,批量服务小微企业效果显著。针对小企业“短、频、急”的融资需求,大力推广“网贷通”服务,开辟了全新的小企业网络融资市场空间,前5个月累计办理小企业“网贷通”15.45亿元,成为小企业信贷业务发展的一大亮点。

(张启桥 聂聪)

公布蓝图和配套政策 争创国家级创业型城市

潍坊全民创业利好频现



近日,潍坊市出台《关于进一步鼓励支持全民创业的意见》(下称《意见》)。《意见》指出,2014年至2016年,全市确保创业成功率年均增长5%以上,每年将新建创业载体(创业孵化基地、创业园区)15个,开展创业培训2万人,发放小额担保贷款10亿元以上,推介创业项目300个以上,小微企业和个体工商户年均增长15%以上。全市全民创业活动指数、创业效率、创业环境满意度等指标力求位居全省前列,达到国家级创业型城市目标。

在优化创业条件下,潍坊市不断放宽准入领域。凡法律法规未禁止的行业和领域,一律向高校毕业生、留学回国人员、失业人员、农民、

退伍军人、残疾人等所有创业者开放。对国家限制的行业和领域,只要符合规定条件和标准的,允许各类创业主体按照平等竞争原则进入。

今年4月,市政府印发《关于推进工商注册制度便利化加强市场监管实施意见》,其中10项是简政放权促进工商注册制度便利化,包括实行注册资本认缴制、放宽注册资本登记条件、清理规范工商登记前置审批事项、实行“先照后证”等,这对经营初期资金不足的创业者来说无疑是好消息。

同时印发的《潍坊市市场主体住所(经营场所)登记管理暂行办法》则放宽了住所(经营场所)登记条件,为创业者降低了创业成本。

要想创业,第一笔启动资金非常关键。为让“草根”创业者有“米”下锅,潍坊市近年来不断加大小额担保贷款力度。

根据《意见》,对自主创业人员申请小额担保贷款的,给予20万元以内的小额担保贷款;从事个人微利项目的,由财政在基准利率上浮3个百分点内给予金额贴息,贴息期限一般不超过2年。符合条件的小微企业小额担保贷款最高额度提高到300万元,由各级财政按基准利率的50%承担并支付利息。

设立政策性创业投资基金。以市级蓝色产业基金为依托,通过财政贴息、提供风险补偿等措施吸引银行等金融机构配套信贷资金,

2014至2016年,潍坊市力求全员创业活动指数、创业效率、创业环境满意度等指标位居全省前列,达到国家级创业型城市目标

共同设立2000万元的大学生创业基金,鼓励、引导和支持大学生自主创业。

潍坊市今年还将筹建潍坊创业大学,进一步强化创业培训,着力打造成为全市各类创业人员、中小企业经营管理者 and 技能人才创业交流平台。

据了解,通过潍坊创业大学,整合全市培训资源,在驻潍高等院校、县市区、孵化器普遍设立创业辅导站,建立起“一中心、多基地、广辐射、有特色”的一体化创业培训格局,逐步形成创业培训的“潍坊模式”。

今年,潍坊市还提高了创业培训补贴标准,免费向学员提供定向培训服务。(刘江峰 隋炜凤)

德为商之本 信为利之源

——潍坊永昌药业有限公司总经理王雪峰访谈

◆记者 王凤

要约访王雪峰可不是一件容易的事情,一是因为他把全部的精力都用在了企业发展上,忙忙碌碌没有时间;二是因为他是一个求真务实、从不张扬的人。经过多次约访,在一个阳光明媚的上午,终于在公司办公室见到了他。

踱步永昌药业院中,只见院内繁花似锦,花香扑鼻,园林绿化苗木与果树生长在一起,杏子压满枝头,环境优美,处处生机。厂房与美景融为一体,当你穿行在其中,心旷神怡,不由得信步阶而上,愈发想走近这家企业的主人——总经理王雪峰。

面前的王雪峰谈吐不俗,思路清晰,给人的印象果敢坚毅,胸中有千秋,略黑的脸庞上洋溢着自信的笑容。

从2001年动土建厂,历经非典、禽流感考验,再到2005年一次性通过农业部GMP验收,2011年5月一次性通过农业部GMP专家的复验,准确的产品定位、严格的GMP质量管理、先进的生产设备工艺,让企业的产品一经推出,便深受养殖户的青睐。

经过10多年发展,企业现已拥有粉剂、散剂、水针剂、口服液、预混剂五大生产线。根据当前市场需求



逐步推出了九大系列100多个高科技产品,销售网络覆盖山东、河北、河南、辽宁、吉林、黑龙江、江苏、安徽、福建、广东等十几个省份。

骄人的业绩凝聚着王雪峰的心血和汗水,企业所取得的成绩得到了社会各界的认可与好评。但谦虚的王雪峰并没有停止前进的脚步。公司与山东农业大学、青岛农业大学、山东畜牧兽医职业学院等多家知名院校、科研单位进行高层次的往来和实质性的合作,专项研究无药残的中草药制剂。经过专家们夜以继日的不懈努力,一种绿色兽药——高纯度中草药制剂得以开发和应用,并以其卓越的功效赢得了广大客户的信赖和好评。

王雪峰认为,企业家的职业道

与很多药企忙于推销药品不同,在与养殖户交流时,王雪峰更多谈及如何提高动物的免疫力

德无法用精密仪器测量,但必然在企业产品中表现出来,必然要接受市场的彻底检验。

与很多药企忙于推销药品不同,在与养殖户交流时,王雪峰更多谈及如何提高动物的免疫力。他说:“提高免疫系统功能,是克服疾病最有效的方法和措施。免疫力是机体最好的医生。调节机体免疫力就是未雨绸缪,增强动物自身防御功能,免疫力就是最好的药物。健康养殖,从增强动物机体免疫力开始。”企业的一系列药剂,如清瘟败毒散、银黄板蓝根散等,均以提高动物免疫力为目标,修复畜禽各种应激反应及滥用抗生素和恶性疫症引起的机体受损,效果极佳。

人才是企业立业之根基。作为

一家正在大踏步前进的企业的领军人,王雪峰致力于人才的引进和培训。他说,作为一名企业的决策者和领导者,至少要做到以下几个方面:首先要尊重知识,尊重人才,努力为员工提供一个安全、宽松、舒适的工作环境;其次就是要人尽其才,为人才的发展和保值增值提供良好的条件;再者,就是要想员工所想,急员工所急,真心实意为员工办实事、办好事,让他们感受到企业大家庭的温暖。正是这些精英人才的精诚合作,才撑起了永昌药业今日的一片蓝天。

谈及未来的发展,王雪峰信心满满。他说,“经过10多年的发展,企业发展成为下设永昌药业有限公司、永康兽药经营有限公司、动物养殖试验基地、宠物门诊经营部四大畜牧业相关部门,涉及动物保健品、兽药制剂的开发、研制、生产、营销、科技服务的综合基地。今天的永昌药业,已逐渐形成产、供、销三位一体的集团化发展模式。”

蓝图已经描绘,东方正露曙光。王雪峰和他的企业将继续保持火热的创业激情,进一步解放思想、更新观念,拓展、优化销售网络,以优质的服务不断提高企业综合竞争力,努力做专、做精、做强,在畜牧舞台上开创一片属于自己的天地。

鹰都飞报

Yuan du fei bao

寒亭工行汽车分期付款业务累计达7740万元

导报讯 今年以来,工行潍坊寒亭支行面对旺盛的汽车分期付款业务需求,主动开展市场调研,积极强化营销宣传,不断提高服务效率,深受广大汽车经销商户及购车客户的青睐,汽车分期业务呈现快速增长的良好势头。截至5月末,该行累计办理汽车分期付款业务7740万元,余额较年初增加4950万元。

主动深入调研,了解市场需求。深入市场密切同汽车经销商的联系,了解当前汽车市场销售情况,根据客户需求不断优化完善汽车分期业务流程。借力汽车经销商举办的汽车订货会等活动,广泛开展汽车分期付款业务宣传,努力通过分期付款渠道帮助广大客户实现购车梦。

严把调查关口,提升服务效率。前移业务风险防控关口,严把客户调查、准入关,确保客户资料真实、有效,促进业务规范、健康发展。在优化完善业务操作流程的基础上,强化员工业务技能培训,最大限度缩短业务审批、贷款发放时限,使业务办理更加便捷、顺畅、高效。

加强跟踪服务,确保合规发展。一方面通过电话回访、实地走访等方式,强化对客户分期用途真实性核实,严防欺诈骗贷行为。另一方面,提醒客户按时还款,降低逾期信用风险,促进业务持续健康合规发展。

(张启桥 聂聪)

媒体房企强强联合 深化跨界营销



导报讯 6月7日上午,潍坊电视台房地产战略合作伙伴年年会暨潍坊电视台房地产会员俱乐部成立仪式在新富佳悦大酒店举行,来自潍坊市的150多家房地产及相关企业参加了会议。

会议对潍坊中建地产有限公司、潍坊嘉汇房地产开发有限公司、简一陶瓷等30多家潍坊电视台战略合作伙伴进行了授牌。同时,对参加2013年度潍坊电视台精品楼盘展播的普利城市花园、世纪环球中心等12个年度精品楼盘和潍坊绿岛置业有限公司、山东亚特地产有限公司等12家年度企业进行了颁奖。

据悉,潍坊电视台此次成立房地产业会员俱乐部,是为了更好地与地产企业强强联合,进行跨界营销,实现互联互通,诚信共赢。同时,潍坊电视台将面向俱乐部会员推出量身定做的个性化宣传方案,提供全方位的产品推介和品牌服务。通过潍坊广电传播平台的影响力,为房地产企业搭建资源共享、互利互惠的发展平台。(邵明涛)

传播小窗口 营销大平台

——潍坊电视台房产部推出全新栏目



第一时间 第一优惠 第一人气——《第一房产》

《第一房产》栏目采用强力占领观众眼球、争夺市场关注的电视购物促销专题形式,通过对房产项目位置、开发商情况、物业管理、户型及优惠政策等信息的强化宣传,打造成为潍坊最具公信力的电商团购直销“商城”,搭建起房地产企

业和目标客户之间最快捷的沟通渠道,实现形象宣传和市场营销的快速突破。

营销难题——“拍”了之——《房产拍卖厅》

《房产拍卖厅》以电视拍卖的方式,实行先抵顶再拍卖,使电视购物和拍卖相结合,直接参与房产销售,有效解决

了房地产企业销售难与宣传难的问题。

对话凝固的艺术——《房产面对面》

秉承“诠释房产文化,解析房产难题,监督虚假宣传,弘扬诚信企业”的宗旨,《房产面对面》从房产文化和疑难解答两个方面切入,直击房地产企业和消

费者最为关注的焦点话题。

栏目一方面选择有代表性的文化地产,如潍坊十笏园文化、徽派建筑文化、工业旅游文化和别墅文化等,采用访谈形式,使地产项目的户型优势、企业文化与商业氛围、经营理念等形成有效对接;另一方面,针对社会大众普遍关注的热点和普通百姓投诉的难点问题,以访谈的形式搭建主管部门、百姓

和房产商之间的纽带和桥梁。

共襄营销盛宴——《房产嘉年华》

《房产嘉年华》通过在潍坊市富华游乐园内儿童游戏区和部分游乐设施区设立开放式户外售楼中心的方式,不仅有效解决了房地产商夏季客流量不

足的问题,而且可以对房产项目进行形象展示,节省宣传费用并有效延长项目的销售时间。同时,在搭建的特色户外售楼中心,还可以举行趣味亲子活动等,实现人气聚焦、形象展示和广告宣传的有机结合,真正实现项目与潜在客户之间的联动,达到项目促销的最终目的,可谓一举多得。

新栏目的推出,既是潍坊电视台房产部顺应市场发展的需要,更为潍坊市房地产及相关行业提供了一个互利共赢的发展平台,凸显了在新媒体时代,潍坊电视台房产部不再局限于作为传播工具,而是要打造一个崭新的服务平台,与潍坊市房地产行业携手并进、共同迎接市场挑战的决心。(邵明涛)

