

13家养老企业8年关门12家

难享政府扶持政策是主因,全省养老服务从业人员缺口达67万

本报济南3月5日讯(记者 张榕博 实习生 高晴 靖雯) 2006年,我省工商登记的养老单位还有13家,如今仅剩1家。5日,记者获悉,不同类别登记注册的养老服务机构,获得的政府鼓励政策却存在较大差异,这成为社会资本进入养老产业的最大门槛。预计需要70万人的我省养老服务队伍,至今仅有3万专职人员。

“2008年,我们曾专门出台

文件,为加快养老服务业发展制定了8项优惠措施,但第一轮征求意见后,8项优惠措施所覆盖的所有养老服务机构被限定为福利性质的养老机构,现在它成了阻碍社会资本进入养老行业的最大障碍。”5日,省老龄办有关负责人告诉记者,随着今年我省有多个10亿元级的养老地产投入,随之而来的问题是,这些项目该以什么身份注册。

据了解,目前我省养老机构

注册分为三类:在民政部门注册的公益性民办非企业组织,在卫生部门注册的护理机构,还有直接在工商部门登记的企业,但由于政策制定原因,现行的大部分鼓励养老的地方政策仍扶持非组织。这位负责人透露,2006年,全省工商登记的养老企业还有13家,去年只剩下济南市阿里山老年公寓1家。根据测算,我省养老服务业需要的从业人数大致为70万人以上,但目前专职从

事养老服务的人员仅3万人,其中仅有1万人具有养老服务资质。“企业是逐利的,但是都注册成公益性质的非组织,这就造成了养老产业的萎缩。”

“我们希望今年可以通过政府购买服务的方式,把直接补贴资金变为产业引导资金,限定资金投入的领域和地区,这样不仅适应市场发展的需要,也能让一些农村地区真正获得养老服务的支持。”这位负责人表示。

头条相关

新型养老模式 将亮相“老博会”

本报济南3月5日讯(记者 张榕博 实习生 方文丽) 老年人将一部分存款交给房地产商,居住多年退房后还能连本带息拿回存款。5日,记者从省老龄办获悉,这样的新型养老模式将亮相今年六月举行的山东国际老龄产业博览会。

“今年山东老龄产业博览会将出现养老社区组团展示,这是资本进入养老产业后出现的新型养老模式。”5日,在第六届中国(山东)国际老龄产业博览会(以下简称“老博会”)通气会上,省老龄办有关负责人透露,通过资本运作,今后我省将出现一种新型养老方式。“此类房产开发不允许买卖,只租赁。举例说,老年人一次性投入50万元,购买一个公寓10年的使用权。住满10年以后,房子腾退出来,50万元还给你,或者还可以连本带息给你。”这位负责人表示,这种新模式正在国内一些地产项目中尝试推广。此类老年公寓前期投资巨大,整个项目包含医疗、服务、餐饮、休闲,房地产商只通过租金再投资收益和物业管理盈利。据介绍,目前青岛、济南、泰安、烟台的多个投资10亿元以上的老年地产项目均包含此类养老模式,老博会期间,这些地产项目有望组团亮相。

记者获悉,今年的省老博会将于6月10日—12日在济南舜耕国际会展中心举办。除了养老地产项目,今年老博会还设境外特色展区、外省(市)特色展区、省内17市特色展区。

淄博全国首创“社区云警务”

民警办案靠翻看笔记档案的时代成历史

本报淄博3月5日讯(记者 张汝树 通讯员 李琳) “不用再翻看笔记,不用再翻找档案,只要打开云计算中心服务器,就可以了解片区人员和企业的的基本情况。”5日,记者从淄博市周村公安分局了解到,现在民警使用的“社区云警务”在全国是首创。

“以前个人、企业等基础信息的录入,都要依靠片区民警记录,有的记在笔记上,有的记在脑子里,只有长期的工作片警才会对这些信息非常熟悉,然而一旦片区更换民警,这项工作可能需要重新开始,费时费力,而且信息也不十分准确。”周村公安分局丝路派出所副所长徐文介绍以前基础信息采集的不足

之处时说。

徐文是最早提出“社区云警务”的。“因为对以往信息录入弊端比较了解,我去年11月份提出了把基础信息放到网上的简单想法。我们和一家技术公司花了几个月的时间,研制开发了移动录入终端设备——“云鉴”。民警可以通过该终端进行信息采集,采集到的信息存储到专用服务器上。

淄博市周村公安分局局长张国华说,“使用云警务之后,靠民警回忆和查笔记办案的时代将发生重大变化,信息可以录入到云系统里,长期保存,录入后将多警应用,解决了基础信息随着民警变换而断档的情况。”



民警对旅馆进行信息采集。 本报记者 张汝树 摄

美的空调认筹火爆 本周末就去抢美的

目前认筹数突破20万套 造就“美的空调火三月”经典营销盛事

“美的空调火三月”大型空调促销活动截至目前,全省认筹数量已突破20多万套,创造了3月空调淡季的销售神话。“一晚1度电的全新产品阵容,全年最低的价格优惠和历年以来美的3月促销的传统,已将‘美的空调火三月’打造成一个山东空调市场的促销盛宴。3月7日—9日,美的空调发起的这一轮的营销攻势,‘一晚1度电’全线产品参与,主推符合APF能效标准的节能空调,全年最低的价格力度,比产品、比能效、比价格,消费者要抓住全年购买空调的最佳时机,该出手抢美的了!”山东美的市场部负责人向消费者发出呼吁。

艾美

“美的空调火三月” 成业内经典营销盛事

阳春三月,万物复苏,美的空调领跑的“美的空调火三月”大型促销活动,在齐鲁大地一片红火,短短几天时间认筹突破20多万套,为2014年度空调市场开了一个好头。

“美的空调火三月”已成为山东空调市场的经典盛事,从2004年美的空调在3月份推出空调免费清洗保养的服务活动,到每年一度的美的空调3月促销,“美的空调火三月”已深深扎根山东消费者的的心中,形成了良好的口碑效应,所以每年的三月份来美的空调专柜咨询的消费者络绎不绝”山东美的市场部负责人向记者表示。

“美的空调火三月”活动开始认筹以来,每天不到10点钟,就陆续有消费者到店来咨询,有携朋约友来美的时间,有慕名而来的,有听亲戚朋友介绍来的,有逛商场到火爆促销场面后被吸引过来的……一天时间就认筹了100余套。”美的空调专卖

店销售人员如此描述现场认筹的热烈场面。

业内人士分析认为,美的空调每年一度的三月促销,不但保证产品质量,而且确实做到了全年当中价格最低,从一次简单的促销活动放成了典型的营销事件,已深深在消费者心目中形成了一种心理暗示,长年以来积累下的品牌效应和口碑传播,实现了传播效果的最大化。

全省认筹突破20万套 上演空调淡季销售神话

有业内人士分析认为,去年家电市场刚刚拾起复苏的势头,很多人对于今年的市场都抱有不太乐观的态度,但美的空调这一波促销攻势,让我们相信空调市场真正迎来了复苏的迹象,也更让我们相信美的空调的品牌和促销力度是如此之大。

“由于产品和价格优势,这次活动的火爆程度出乎我们的预料。很多专卖店认筹场面火爆,大大超出了我们的预期,认筹点的商品都出现了缺口,表现在不是去各地市场抢货认筹,而是去给



图为“美的火三月”活动火爆认筹场面

各地市场抢货认筹。山东美的市场部负责人艾理表示,销售场面如此火爆,消费者的热情让我们感到了无比的自豪,能给消费者带来他们认为好的产品、满意的价格,一直是我们开展促销活动的初衷,我们将把最好的产品和服务奉献给山东消费者。

那么美的空调此次活动为何如此成功?为何消费者愿意买单呢?山东美的市场部负责人总结到:归根结底还是产品优势和价格优势。产品方面,美的“一晚1度电”系列已充分获得市场认可,这次活动更是全线产品参与,主推符合APF能效标准的节能空调,高端机型还配有PM2.5的空气净化系统,满足了不同层次消费者的需求。价格方面,美的空调的促销力度,向来在消

费者中有口皆碑,真诚让利打动了千千万万的消费者,实实在在让利,真真正正促销也是美的一直所坚持的。

美的承诺:全线产品参与,价格最低,价保全年

据了解,作为美的空调每年一度的活动盛典,此次“美的空调火三月”活动优惠力度可谓全年之最。“以美的变频LB挂机为例,在之前的促销活动中打出999元就已是行业价格底线了,而在此次活动中还可以在此基础上最高优惠600元,绝对是全年价格的低谷,我们可以向消费者承诺:价格最低,价保全年。”山东美的市场部负责人举例表示,此次活动的优惠力度堪称全年最大。

据介绍,本次“美的火三

月”促销除了承诺价格最低、价保全年外,还推出了购买挂机赠送挂机、消费者预存100元可获得价值129元的美的台灯或万享达厨具等促销活动。

“美的火三月推出的金足符合APF能效标准的产品,节能性又上一个台阶,但是价格做到了全年最低,消费者选购的时候一定要比产品、比能效、比价格!”美的的销售人员提醒消费者。

“美的空调销量目前认筹已突破20多万套,美的空调的品牌和促销力度得到了淋漓尽致的体现,美的品牌已在千千万万消费者内心中生根发芽,一次又一次真诚的促销让利,也在千千万万消费者心中烙下印记,每次的促销活动都备受消费者的热爱!”山东美的市场部负责人自豪地说。