

深挖新旧动能政策“金矿”

我省制定路线图和时间表,各项政策尽快全面落地

本报济南3月8日讯(记者邢振宇)日前,省政府新闻办举行新闻发布会,邀请省发改委负责同志权威解读新旧动能综合试验区建设总体规划和相关实施规划、实施意见。

目前,综合试验区建设总体规划和相关实施规划、实施意见已经发布。国家赋予综合试验区一系列含金量高、可操作性强的政策,要求综合试验区在较短的时间内,尽快形成一批可复制、可推广的经验。

省发改委副主任秦柯介绍,为了更好的将各项政策落到实处,实施意见将总体方案中的重大政策、重要举措进行了梳理分类,共涉及创新、产业、财税、金融、土地、开放、生态等各领域112项重大事项,其中包括重点政策42项、试点示范29项、重大项目29项。对这些事项,实施方案逐一明确了责任主体、任务目标和完成时限。

秦柯表示,一类是对于国家已经明确支持的政策事项,我们将督促协调有关部门

加快制定推进政策落实的路线图和时间表,尽快全面落地。另一类,对于政策取向明确但表述比较原则的政策,我们将积极推动有关部门制定实施细则或配套政策,加强与国家部委沟通、衔接和争取,趁热打铁,尽快做实。比如,结合税制改革方向,统筹研究支持新旧动能转换的税收政策等,这都要求相关部门进一步研究细化,提出操作性强的具体措施,报国家批复同意后尽快实施,形成持续的政策叠加效应。

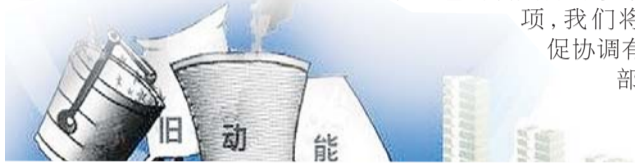
发布会上,省发展改革委副巡视员、新闻发言人关兆泉表示,去年以来,山东积极打造“审批事项少、办事效率高、

服务质量优”的政务环境,努力吸引各类创新资源、创业主体向山东集聚。下发展,取得了良好效果,但是与南方先进省份相比,还有较大差距。

下一步,省委、省人大、省政府及各部门,将对现行地方性法规、行政规章、部门规定等进行全面清理,加快推进立改废释,通过制度创新,把该放的权力放

去,把该管的事情管好,提高服务企业、服务基层、服务群众的效能。

据省委、省政府部署,省新旧动能转换战略规划领导小组已经更名为新旧动能转换建设领导小组,办公室设在省发改委,目前人员已全部到位,进入紧张的工作状态。



济南市市中国税上门送服务

听取全国人大代表意见建议

本报济南3月8日讯(通讯员 尚晓睿 见习记者 王瑞超)“过年回来一上班,咱国税局就前来走访,让我们很感动!充分体现了国税部门对我们企业发展的关注与支持,不仅为企业的发展提供了有力支撑,也增添了我們发展壮大的信心。”日前,全国人大代表、山东省中泰证券股份有限公司党委书记、董事长李玮在济南市市中国税局走访座谈时说道。

2018年全国两会前夕,

为共商经济税收发展大计,凝聚推进经济社会发展共识,济南市市中国税局党组书记、局长汤业光一行,对辖区内全国人大代表开展走访座谈,汇报税收工作、交流税改动态、解答政策疑惑、向企业问需问计问效,共话税企发展共赢,助力新旧动能转换。

全国人大代表、济南阳光大姐服务有限责任公司董事长、总经理卓长立表示,近年来,阳光大姐积极享受到的税收优惠用于

充实壮大队伍中来,共安置剩余劳动力、国有企业转岗、大中专毕业生、灵活就业人员23.35万人次,把温暖的服务送进更多的家庭。“依法纳税是企业应尽的责任和义务,我们要以更多的税收回馈社会。”卓长立说道。

“国税部门耐心细致,服务热情,无论线上的12366服务热线、微信公众号、QQ群,还是线下工作人员上门服务,都能够真切感受到一缕缕新风。”全国人

大代表、中国联通济南市分公司运行维护部经理马波点赞国税服务。

济南市市中国税局党组书记、局长汤业光表示,济南市市中国税局将一如既往地做好纳税服务工作,第一时间响应企业诉求,及时给予企业全面的政策引导和有利的服务支撑,以更加务实的工作态度、更加优良的工作作风服务好广大纳税人,积极支持新旧动能转换,服务好地方经济社会发展。

山东春节酒水市场调查:

地域壁垒消失,外来酒围攻山东餐桌

春节,除了鞭炮,最能让人感受到节庆氛围的,无疑是家人朋友团聚时酒桌上推杯换盏的情景。山东,作为酒水生产大省同样也是消费大省,哪些品牌的酒更受欢迎?什么价位的酒更能迎合消费者需求?春节期间,记者兵分多路对山东酒水市场来了一次大摸底。

本报记者 张召旭
见习记者 王瑞超

县城的酒桌上,几乎全是外省酒

文化交流日益频繁,人们接触到的外省、外国人的生活方式逐渐影响了当地人。去外地工作的人过年时把外地的酒带回了老家,形成了大城市向中小城市、甚至乡村的辐射。中国的开放和融合正在一点点渗透到生活的方方面面。地域壁垒必将冲破。

在聊城东阿,记者春节期间参加酒局最为诧异的是,没有喝到一次家乡酒,莫说本地的东阿王,就连聊城其它县市的酒也没见到。喝到的尽是些洋河、口子窖、泸州乃至茅台等外省酒,山东酒只喝了一次,是几百公里之外的景芝。

同样的情景,在滨州等地也在上演。目前滨州春节家庭聚会时一改以往山东酒为主的局面,大多都喝起了外省酒。茅台旗下、五粮

液旗下、泸州旗下的系列酒都比较受欢迎,洋河则以海之蓝、天之蓝为主。

当前酒水消费打破了本地酒与全国名酒之间的壁垒,甚至出现了外国酒渗入的痕迹。

走亲戚拎啥酒?外地品牌份额不小

作为产酒大省,外地酒逐渐渗透山东,也从一个侧面体现了山东市场鱼龙混杂、群雄争霸的市场格局。鲁酒突围,面对着全国品牌和二线品牌的挤压,需要从品质、价位和市场方面做出更大努力。

在济南商河,可能由于离济南稍远的缘故,趵突泉和百脉泉两大济南本地白酒并不是很畅销,反倒是扳倒井和花冠在商河异军突起。“现在五六十元的白酒最畅销,春节走亲访友这个价格也很合适,花冠和扳倒井卖得都不错。”商河银路宏盛超市工作人员介绍。

在商河中润购物商城,

这也是当地最大的一家综合性购物超市,在名酒专区,首先映入眼帘的是海之蓝、天之蓝、梦之蓝,紧接着景芝,花冠,茅台迎宾,西凤,泸州等品类相对齐全。

在德州,古贝春虽然是独霸一方,但国内知名白酒品牌茅台、五粮液、洋河、汾酒等在德州也占据一定市场份额,销量也十分可观。

同时鲁西北地区的聊城,最畅销的还要数泸州老窖系列,再有就是剑南春和洋河的海之蓝系列。高档酒则以舍得、天之蓝、五粮液、国窖、茅台为主。本地酒则以景阳冈为主,景芝和花冠还有古贝春的白板算是比较畅销的山东酒。

消费升级,中档酒更受欢迎

消费升级浪潮已经席卷全国多地市场,在春节期间呈现出更广阔和深入的趋势:从价格上看,消费升级作用于白酒的各价位带,有逐级上移现象;从地域上看,则呈现出从市中心向四周、从县级向乡镇扩散的趋势。

德州市酒水经销商徐先生告诉记者,去年20-40元的白酒很畅销,今年40-100元的产品更受欢迎。徐先生表示,消费者购买力提高,提升了整体消费层次。以工薪阶层为例,白酒消费价格带从以前的60-100元提升到现在的100-200元。消费者更愿意购买一些价格高一点,度数高一点,质量好一点的白酒产品作为自己的春节用酒。古贝春白板和洋河海之蓝的销量就是有力佐证。

记者发现,外观精美中低档产品受消费者青睐,购买率提升明显。从渠道上看,年货会、商超类的名烟名酒店容易出现断货情况。齐鲁新春年货会现场记者发现,53°汾酒百年窖藏出现多次断货现象。

青州作为古九州是潍坊最西部的一个县级市。云门酒业是这里的地产酒。经营酒水销售多年的赵先生说,青州人爱喝低度浓香,像云门春、景芝小老虎,这都是三十五六度的产品,也是卖得最好的产品。现在过节走亲访友,基本上都得搬上一箱300多元的酒。

皇冠曲奇

源自丹麦的香甜记忆

对大多数孩子而言,丹麦是纯真与香甜的代名词。若你随口问问国内的80后、90后,相信不少人都会表示陪伴自己长大的曲奇饼干,非皇冠曲奇莫属。

长大后,由于工作关系,笔者常常会往返于欧洲各国,也曾在哥本哈根机场看到皇冠曲奇的陈列。后来出于机缘巧合,有幸走访了皇冠曲奇位于丹麦本土的工厂,并对皇冠曲奇出品方——丹尼诗特色食品有限公司(Danish Speciality Foods)CEO Erik Bresling先生作了采访。“我们对品质的把控非常严格,无论在哪个国家,生产标准都是统一的,以确保消费者可以品尝到纯正的丹麦曲奇。”如今,皇冠曲奇早已走出丹麦,畅销世界,作为一家全球化企业,无论在丹麦、印度尼西亚还是其他各地的工厂,均采用统一的配方,统一的工艺、统一的设备,保留了丹麦曲奇的高品质传统。

作为丹尼诗全球化布局的重要一环,中国市场已成为皇冠曲奇畅销全球的重点区域。根据相关数据显示,在中国,饼干市场的增速正在放缓,但是进口高端曲奇依然保持着良好的增长势头。目前,皇冠曲奇在国内进口曲奇品类中销量已连续多年名列前茅,高品质是其能够在竞争激烈的市场中站稳脚跟的重要原因,而其上佳的市场表现便证明了这一点。

雅培实现

全年销售增长31.3%

近日,雅培公司公布了2017年第四季度及全年财报。财报显示,2017年雅培全球第四季度销售额为76亿美元,较去年同期涨幅高达42.3%。2017年全年雅培全球销售额为273.9亿美元,相比2016年增长31.3%。

2017年第四季度,雅培公司四大核心业务板块均取得了稳健增长。医疗器械和诊断业务板块齐头并进,分别以9.6%和6.7%的季度运营收入涨幅帮助创造了46.43亿美元的收入;糖尿病护理业务则在创新研发的革命性血糖监护系统——辅理善瞬感(FreeStyle Libre)扫描式葡萄糖监测系统的强劲带动下,较去年同期销售增长达27.6%;诊断业务板块中,核心实验室凭借在全球范围内市场份额的提升,实现了9.4%的销售增长;营养品业务在2017年第四季度取得2%的运营收入增长,其中成人营养品业务的表现较好,实现了2.8%的运营收入增幅。