

“北参南养”催热海参投资

南方养殖户烟台抢购海参苗

本报烟台11月14日讯(记者 秦雪丽)

近期正值海参出苗的时候,在烟台,大批福建商人前来抢购海参苗,当地有的养殖公司九成海参苗都被订购,“北参南养”渐成规模,也催热了海参投资。

进进出出前来装载海参苗的卡车,使蓬莱市潮水镇衙前村显得非常热闹。“5个池子,今年预计能产3万斤左右海参苗,这些海参苗九成都被福建商人订购。”蓬莱宗哲养殖有限公司总经理孙宗哲介绍,目前,海参市场非常景气,前来抓苗的南方人相比往年多了不少。

在蓬莱宗哲养殖有限公司其中一个海参育苗厂内,七八个工人正在分拣刚从池中抓上岸的海参苗,旁边停放着一辆大卡车,车厢内的空闲位置已经不多。“这些海参苗的价格为135元/斤,规格在5—15个头之间。”蓬莱宗哲养殖有限公司分厂厂长段少鹏介绍,相比去年,今年海参苗价格不菲,同种规格大小的海参苗每斤比去年贵20元左右。据段少鹏介绍,他们公司共有5个海参育苗厂,今年出苗量预计在2.6万斤左右。”而这些海参苗大都被拉到南方进行过冬养殖。

在衙前村刘师傅的海参育苗厂内,福建霞浦人石岳林和杨光富选购的海参苗售价每斤达124元。为了能购买到品质较好的海参苗,石岳林在一个月前就对市场进行了考察。

“自古以来有一个说法,海参不能在南方养,但这个说法随着技术的突破而被打破。”杨光富介绍,“福建那边越来越多的人看好这一市场,纷纷来北方抢购海参苗养殖。”杨光富介绍,附近的宾馆内,基本上住的都是福建人,有的住就是一两个月时间,等待海参出苗时间。

蓬莱宗哲养殖有限公司总经理孙宗哲告诉记者,8—12个头的海参苗运到南方,生长四五个月时间便能达到成参要求上市。“在北方海域中,海参从幼苗到成参,至少需要两年时间,海参到南方过冬,上市时间至少能提前半年。”



刚捞上来的海参苗立即被南方商人买走。 本报记者 熊戈措 摄

海参南养会不会冲击北方市场

本报记者 秦雪丽

在海参出苗的旺季,大量海参苗被福建商人抢购,进行“北参南养”。据了解,这些海参在南方长成后,大部分都会返销北方的水产品加工厂。福建商人这种大规模投资海参,会不会对北方成参市场造成冲击?

记者从烟台市海洋与渔业局渔业科了解到,烟台海参产量在全国位于前三,在整个海参市场占有举足轻重的地位。2010年,海参产量为2.7万吨,产值达54亿元,海参育苗67亿头,产值10亿元左右。

烟台市海洋与渔业局渔业科一位吴姓负责人告诉记者,北参南养,主要是利用南北方

的温差特点,给海参选择适宜的生长环境。南方人大规模投资海参市场,对烟台成参市场会产生一定影响,但影响有限。“烟台海参是地理标志产品,在国内具有良好的口碑,而南方商人投资的海参苗也是产自烟台的刺参。”

对此,中科院烟台海岸带研究所副研究员陈琳琳称,“目前烟台一些大的海参养殖公司为节约成本,都已经试水海参南方过冬的养殖方式。”福建商人这种大规模的投资,对烟台成参的冲击有限,却能缩短海参生长时间,提高整个海参市场的供应量。

也有专家提出,由于生长环境的影响,成长周期短,南方产海参的口感和营养价值比“鲁参”要低。

我省设交通事故社会救助基金

机动车肇事逃逸基金垫资救人

本报济南11月14日讯(记者 郭静) 14日,记者从省政府获悉,《山东省道路交通事故社会救助基金管理暂行办法》将于2012年7月1日起施行。机动车驾驶人肇事后逃逸的,事故发生地所在的救助基金管理机构将垫付受伤者全部抢救费用。

对于救助基金的来源,《管理办法》规定:一是按照机动车交强险保险费一定比例提取的资金;二是政府按照保险公司经营交强险缴纳营业税数额确定给予的财政补助;三是对未按照规定投保交强险的机动车所有人、管理人的罚款;四是救助基金孳息;五是救助基金管理机构依法向机动车道路交通事故责任人追偿的资金;六是社会捐款;七是其他资金。

《管理办法》明确规定,出现下列情形之一的,可按属地原则,由事故发生地所在的救助基金管理机构及时垫付,垫付费用包括道路交通事故中受害人人身伤亡的丧葬费用、部分或全部抢救费用。一、抢救费用超过交强险责任限额的,垫付差额部分抢救费用;二、肇事机动车未参加交强险的,垫付全部抢救费用;三、机动车肇事后逃逸的,垫付全部抢救费用。救助基金管理机构一般垫付受害人自接受抢救之时起72小时内的抢救费用;特殊情况下如需垫付超过72小时的抢救费用,应由医疗机构提出书面理由,救助基金管理机构根据机动车道路交通事故发生地物价部门核定的收费标准予以审核后,按照规定的程序予以拨付。

风华十载 大道始成

——中国民生银行济南分行十周年发展纪实



十年是二十世纪的第一个十年。

十年是中国经济迅速上升的十年。

十年是济南民生奋勇拼搏的十年。

二十世纪的钟声敲响大江南北,为齐鲁大地带来了无限的发展机缘,也深深地吸引了这样一家金融机机构扎根齐鲁,这就是中国民生银行济南分行。自2001年11月15日开业以来,济南民生以开阔的创新思维、科学的经营理念、规范的内控管理、人本的企业文化,走出了一条快速稳健发展之路。截至2011年11月10日,济南分行各项存款余额超过600亿元,各项贷款余额超过800亿元,10年来实现利润95亿元,今年前十个月实现利税11亿元,网点数和营业收入迈出了坚实的一步。不良资产率为0.1%,主要经营指标和市场份额均居当地股份制银行前列,在齐鲁金融行业中奏响了一曲气势恢弘的发展乐章。

●十年奋进 荣耀齐备

凡参与济南民生创业的老一辈民生人,都清楚地记得是行初期发展的艰辛。分行领导

班子制定了“先生存,后发展,立足济南,面向全省”的发展战略,迅速在泉城济南站稳脚跟,在齐鲁大地安家落户。2002年,一年就有金七路、泉城路、解放路、垦辛路四家支行相继开业,一时间成为业界传奇;2004年存款余额突破100亿元,实现了第一个百亿元的历史性突破;2007年存款突破200亿元,业务发展迈上新的台阶;2010年,存款、总资产双双突破800亿元;时至今日,分行存款已突破600亿元,令民生系统瞩目。经过十年快速发展,济南民生已形成了由1个营业部、12家同城支行、9家异地机构、1家村镇银行和60余个直属银行组成的分布合理、风格统一、服务一流、辐射能力强的经营网络。

十年间,济南民生创造了在民生系统内多个“第一”:完成了第一单高收益新兴市场业务;成功中标账户管理新规近6万户的年金项目,成为民生系统内最大的年金监管项目。在总行年度综合考核中,连续两年位列三甲,分行党委被总行评为“双优双先”先进单位,先后荣获了“山东省金融创新奖”、“十佳金融卓越品牌”等荣誉称号。

●十年创新 战略制胜

在总行的战略指引下,2006年以来,济南民生大刀阔斧实行了行业部、事业部制、实行零售专营化等改革,赢得了市场,抢占了先机。2009年以来,济南民生立足小微企业信贷定位,打破了同质化经营模式,意欲于广阔的蓝海。截至目前,小微企业贷款余额突破100亿元,在当地银行个人经营性贷款新增占比达到了27%,小微客户数量达到了1.5万户。济南民生已形成了零售公司、零售、贸易金融、金融市场、私人银行等领域的产品和服务,在金融创新方面走在了市场前列。

●十年积淀 和谐家园

济南民生构建了富有时代气息和民生特色的和谐家园氛围。置身于济南民生,高贵典雅的环境、优质高效的的服务,处处绽放着和谐统一的文化气息。济南民生每年都要举行多层次大型文体活动和员工关爱活动:从“三八”妇女节风采展示,到职工广播体操比赛,从重温入党誓词到开展爱心捐助,从员工幸福旅游计划到开展员工家访慰问,有效加强了员工的归属感、认同感,形成了齐心协力、共创事业的工作格局。

●十年树木 百年树人

济南民生位于培养员工人才的学校,锻造员工意志的熔炉和充满亲情的大家庭,打造了一支有激情、有动力、能战斗的员工队伍。实施“民生80俱乐部”和“精英人才引进计划”,十年来组织各类培训300多期,促进了高素质、复合型人才队伍的培养。目前全行员工平均年龄不到30岁,本科以上学历人员占比为98%。通过不断完善绩效考核体系,使每一个人每项都负压力、担责任,不断凝聚智慧和力量。

●十年经营 合规发展

济南民生倡导合规文化,始终秉持制度完善、操作规范、监督到位。十年来,先后制定各类规章制度600多个,用制度约束和规范全行员工行为。发现问题认真剖析原因,扎实整改落实,实现风险前移。不良贷款率和不良贷款率连续多年实现双降,分行资产质量为一级,处山东省内股份制银行的最高评级。

●十年奉献 情系民生

济南民生饮水思源,积极

支持公益慈善事业和社会活动。先后开展了捐资助学、援助社会福利院、慈善义卖、困难区捐款等多项公益活动,被授予“服务山东功勋品牌”、“十大最具社会责任感企业”等荣誉称号。2009年,中国民生银行出资赞助在山东举办的第十届运动会,开创了中国股份制商业银行成为全国性体育盛会唯一银行合作伙伴的先河,济南分行作为具体承办行提供了全方位的金融服务,荣获了“金运会特别贡献奖”、“组织工作先进单位”等荣誉称号,实现了民生银行“源于民生,回馈社会”的初衷。

●十年基业 寄望未来

发展尚未有穷期,风物长宜放眼量。面对机遇和挑战,济南民生将全面落实总行“二次腾飞”战略发展要求,走“特色银行”、“效益银行”发展之路,将济南民生打造成为业务结构合理、盈利能力显著提升、运营管理规范有序、企业文化积极向上、干部员工素质过硬、最具影响力和竞争力的特色银行、效益银行。相信会历过十年的积淀与历练,中国民生银行济南分行一定会在战场上再立新功,一路前行。