

# 学生“开学季”=家长“烧钱季”？

## 开学在即，学生拼装备惹争议

本报记者 马瑛

开学在即，记者在德城区数码广场调查发现，不少商家纷纷打学生牌，一套装备置办下来少则几千元，多则几万元，家长感慨开学季成了烧钱季。不少市民认为，新生入学，攀比装备的风气不该倡导。

### 学生“软包装”带火开学经济

20日，市直小区的居民王女士带着女儿前往三八路某眼科医院做复查。“孩子要上大学了，想把眼镜摘下来，就带着她做了激光手术。”王女士告诉记者，孩子做眼睛手术一共花了2000多元。“这个月的业务量是平时的三倍甚至更多。”眼科医院的王主任说。

武城县的高三毕业生李艳近日在博客上上传的照片惹来同学们一段热议。李艳高考之后去济南整形医院割了双眼皮并开了眼角，花了近5000元。“以前学习紧张没有时间打扮自己，上大学就要面对社会了，这样会更加有自信。”李艳解释。

记者调查发现，女孩子多爱美，男孩子的软包装也很给力。各种名牌鞋类、衣服等逐一配备。商场导购员告诉记者，这个月的销量堪比十一等黄金季，热销的服装类主要是夏装和秋装。

### 数码产品向苹果看齐

“我儿子说了，苹果5马上上市了，这个坏了就不修了。”市民李先生拿着儿子被水泡了的4S前往苹果维修点咨询修手机的费用，当技师告诉李先生该手机进水严重，修理费用赶超新机价格时，李先生说儿子特别交代要是维修费用过高就等新机上市。

三八路某商场的导购员告诉记者，暑假期间不少家长带着孩子前



来购买苹果笔记本或者是IPAD，苹果MP3的销量同比去年有所下降，“IPAD的销量是最好的，因为电脑价格比较高，而MP3有点过时，IPAD价格比较优惠也能上网还比较方便。”湖滨大道某手机卖场的导购员告诉记者，这个月销售的苹果手机近五成都卖给了学生。

### 意义不大还影响学习

德州学院英语系的李老师说，大学开学后学生课余时间应当加强社会体验活动，重视同学之间的交往。大一新生刚入学应当适应大学氛围和学习基础知识，如果需要用电脑完成作业，用学校电脑房的计算机就可以，如果不是特别专业，购买一台普通的电脑就能够支撑大学四年，没有必要买名牌。学生买了好手机沉溺在手机游戏中，还会影响学习。

## 德城联社 国际业务实现新突破

今年以来，德城区联社将“拓展客户、维护客户和发展客户”作为国际业务发展的根本基础，扩大服务范围，夯实客户基础，取得了明显成效。

根据今年国际业务市场变化的新特点，德城联社加强与工商局等政府职能部门的沟通联系，及时收集掌握外贸企业的进出口结算情况，对市辖内有国际业务需求的客户进行筛选和分类，深入挖掘国际

业务客户资源，建立国际业务客户信息台账，根据企业的经营特点、资金结算、进出口和金融服务需求等情况，制定《国际业务客户拓展明细表》，进行逐个拓展，积极推动外汇产品和服务创新，同时制定客户营销服务和产品推广计划，促进存款快速增长。通过以上举措，仅7月份，德城区联社新开外汇账户11户，目前该联社的外汇业务账户已经达到17户。（李泉智）

## 乐陵联社 破解中小企业融资难题

今年以来，为更好地支持中小企业发展，乐陵联社适时推出了钢结构厂房抵押贷款，按照最高不超过厂房地面评估值30%的比例，合理确定贷款额度，同时，对于钢结构厂房由工商局统一办理评估、登记手续，在防范风险的基础上，解决了中小企业因缺少有效抵押物而贷款难的问题，实现了银行信贷投放与中小企业

资金需求的有效对接。乐陵市经济开发区工业园某再生资源有限公司负责人介绍说：“我就是用这些钢结构厂房，在乐陵市农村信用社合作联社贷了400万元的贷款，补充了公司开业初期的流动资金，确保了企业走上正轨发展道路。”自8月份开办该业务以来，联社先后为3家企业办理了贷款，总计1000万元。（贾敬敏 赵永峰）

## 禹城联社 启动“金融服务进村入社区”

为深入贯彻落实银监会关于开展“三大工程”的工作意见，进一步做好农村金融服务工作，禹城联社全面启动“金融服务进村入社区”工程。按照“布局合理、功能全面、疏密有度、竞争有序”的要求，加大对乡镇及以下网点的改造优化力度，对农村金融需求旺盛的行政村、自然村和中心社区优先增设POS机具、农金通等设备，满足农村居民日常服

务需求。建立与村委会、社区服务中心的信息沟通与共享机制，利用协理员业务转型，不断延伸、拓宽服务范围。同时，做好现代支付结算渠道的推广应用。加大宣传推介力度，促进网上银行、手机银行、电话银行在农村地区的推广应用，使广大农民足不出户就能够及时、方便地办理各项金融业务，充分享受科技服务成果。（袁华 张春涛）

## 乐陵联社 推行人事制度改革

乐陵联社对城区范围分社网点负责人实行竞标、竞聘上岗制度，实现了在“赛马”中“相马”。这是乐陵联社为进一步优化辖内网点特别是分社的管理，激发人力资源优势，提高干部职工的工作积极性，采取的人事制度改革。首先设定年度工作目标，由报名人员进行竞标；之后采取演讲答

辩的形式，全市进行选拔，最终统筹两项分数确定人选。联社每半年对网点负责人工作责任目标进行预考核，完成责任目标低于80%的，提出黄牌警告，进行诫勉谈话；全年度责任目标考核低于80%的，予以解聘。此项制度的执行有效地提升了全员工作的积极性，促进了业务的发展。（杨希军 贾敬敏）

## 乐陵联社获殊荣

近日，乐陵市农村信用合作联社被中共德州市委授予“兴德先锋基层党组织”称号，成为乐陵市金融机构唯一获此殊荣的单位。

近年来，乐陵联社紧紧围绕市委、市政府有关方针政策进行信贷投放，有效地满足了当地经济的发展，也促进了自身业务的稳步提升。截至7月底，

该联社各项存款余额38.87亿元，较年初增长7.59亿元，完成全年计划的138%；各项贷款余额27.88亿元，较年初实际增长3.96亿元，完成全年计划的96.58%，新增贷款投放量占该市金融机构总投放的50%以上，成为了支持县域经济发展的主力军。（杨希军 贾敬敏）

## 平原联社送金融知识进社区

8月4日上午，平原联社组织业务人员深入到龙门街道办事处新华社区设立宣传咨询台，向过往群众发放金融知识。

通过发放宣传材料的形式向社区群众普及反假币、网上银行、电话POS、小额贷款、反洗钱、信贷等有关知识，并手把手地教他们怎样识别假币，提高防范能力。同时，工作人员

还向社区群众详细介绍了信用社的贷款品种和办理贷款手续的程序。

此次活动共向社区群众发放金融知识宣传材料1000余份，解答群众咨询100多人次，受到了社区群众的热烈欢迎。据联社有关领导介绍，今后，送金融知识进社区活动还要开展多次，逐步向全县180多个社区普及。（高玉才 刘振）

## 庆云联社“贷”出一个“吹膜王”

“多亏了信用社的30万信贷资金啊，用这些钱我刚从广东购买了3台吹膜机，新上了三条全自动生产线，日产量超过一万包。这30万资金真是及时雨啊！有了信用社的支持，现在可以说我是山东地区的吹膜王啊。”庆云县某包装有限公司黄老板高兴地说。

今年以来，庆云联社不断加大对中小企业及个体工商户信贷资金支持，推动了地方经济的健康、持续、快速发展。目前该公司的购物袋已通过QS认证，产品无污染，企业发展前景好，在农村信用社的信贷资金支持下，产品销往山东、河南各大型超市，日均销售额超万元。（孟维胜）

## 平原联社 前7个月贷款同比增9200万

今年前7个月，平原县农村信用合作联社已向全县66家中小企业新增投放贷款1.6亿元，支持中小企业发展，比去年同期增加9200万元。

他们把全县66家高科技含量、高附加值、高市场占有率和低能耗的中小企业作为扶持的重点。例如：德州某纺织品有限公司，

从县农村信用社贷款120万元，用于购进生产高档竹纤维毛巾、睡衣、浴巾等原材料。县联社固定专门业务人员负责，从入企考察、贷款手续审批到督促贷款到位实行全程服务，使贷款质量和速度得到了同步提高，有效促进了中小企业的健康发展。（高玉才 于华 马明）

## 农行德州分行 开展“三位一体”反非法集资宣传

按照德州银监局和上级行的部署，农行德州分行迅速开展了反对和打击非法集资“三位一体”宣传活动。一是在全市农村68个营业网点，摆放了色彩鲜明的反对非法集资X展架。二是有LED电子显示屏的网点，由市行指导宣传标语，和业务宣传一起做循环播放。三是

印制了7万份打击非法集资宣传折页，每个营业网点1000份，用于今后的分发宣传。与此同时，各营业网点大堂经理和柜员也利用不同形式，向客户宣传存款安全、集资非法和危险的内容，收到良好的宣传效果。（宫玉河）

