

明天牟平区20宗土地出让

经过7月“空白期”,8月土地市场“小宇宙”爆发,共挂牌出让39宗地

本报8月28日讯(记者 李园园) 下半年以来,烟台土地市场经过7月份的“空白期”,进入8月下旬日渐热闹起来。据了解,8月份烟台六区共挂牌出让39宗土地,其中8月下旬就有35宗,30日牟平区将有20宗地挂牌出让。

六区没有举行一场土地拍卖,也无土地挂牌出让。对房地产市场来说,7月份正值总结之月,各项研究数据在该月陆续发布,一切还未尘埃落定之前,开发商的拿地热情平淡下来。不过,进入8月份,“小宇宙”就开始爆发了。

一宗地为住宅兼商服用地,其余3宗为仓储和工业用地。不过,8月下旬以来,尤其是中下旬的两场国有土地拍卖中,共有35宗地可供选择。

用地外,其余均为工业用地和仓储用地。30日,牟平区20宗国有土地使用权拍卖会将召开。从用地性质来看,这20宗地中,只有两宗为工业用地,其余18宗均为商住、商服或住宅用地,其中,住宅用地有5宗。

发商对房地产市场的乐观预期。接下来,烟台土地市场将迎来“金九”。截至目前,确定在9月上旬召开5场国有土地拍卖,达数十宗地。业内人士认为,经过7月份的观望和等待,8月份后开发商开始出手拿地,从目前发布的国有土地出让公告来看,烟台土地市场将迎来“金九银十”。

车险理赔出险速度,最慢44分钟

县域车险理赔服务现场测试,大公司名次普遍靠后

本报8月28日讯(记者 姜宁) 近日,烟台保监局与烟台市保险行业协会在烟台龙口市举行第三季度的车险理赔服务现场测试,对基层保险机构的理赔服务能力做了综合测评,这是首次在市区以外的地点测试。经过测试发现,大地保险的出险速度最慢,从接警到到场足足用了44分钟。

30分钟内到达现场,但是否主动约定到场时间、是否佩戴资格证书等情况不尽如人意,部分公司查勘车没有公司标志,部分查勘员没有佩戴分局颁发的查勘人员上岗证书,县域公司的车险理赔服务能力仍有不足,仍有较大的提高空间。

除了到达现场用时这一指标外,在查勘员与客户联系用时这一数据评比上,安邦财险做得最好,在1分钟以内就联系了客户,而天安保险则用了18分钟。“以前的评比场地主要是在莱山区或者芝罘区,此次选择了龙口,就是为了给保险公司提个醒,让他们也要注意县域公司的服务质量提升。”

总排名	公司名称	到达现场用时(分钟)	查勘员与客户联系用时(分钟)
1	天平保险	9	2
2	都邦财险	7	5
3	太平财险	12	6
4	安邦财险	8	0
5	人保财险	12	4
6	长安保险	17	2
7	中华财险	15	3
8	阳光财险	8	5
9	太平洋财险	22	1
10	渤海财险	10	4
11	永安财险	15	7
12	平安财险	32	1
13	安华保险	22	5
14	民安财险	15	9
15	天安财险	27	18
16	国寿财险	25	3
17	大地财险	44	9
18	华泰财险	37	5

两公司半年报 净利有升有降



本报8月28日讯(记者 姜宁) 28日晚间,兴民钢圈(002355)和园城黄金(600766)发布2013年上半年半年报。在报告期内,兴民钢圈的营业收入和净利润同比分别增加17.28%和30.72%,园城黄金则同比下降99.2%和102.86%。

2013年上半年,园城集团以股权、房产和土地使用权抵押了建设银行烟台分行的债务,导致营业收入同比降低99.2%,相应地也造成了净利润的下降。虽然在今年园城黄金成功“摘帽”,但是要成为一只烟台牛股,要走的路依然很长。

兴民钢圈在上半年共实现营业收入6.9亿元,其中净利润5564万元。虽然上半年国内经济增速放缓,但是作为汽车钢制车轮行业的龙头企业,兴民钢圈在相关产品的生产销售以及研发方面都积累了丰富的经验,而且还拥有数量众多的固定客户,所以受影响不是很严重。

值得一提的是,上半年兴民钢圈共投入研发费用2178万元,伴随着新产品的开发和新技术的应用,产生了较大的盈利,这或许就是兴民钢圈在经济形势不算很明朗的上半年依然能获得各方面盈利的原因。

财神节,放鞭炮祈财运

“这是怎么了,这么多放鞭炮的?”28日傍晚,在环山路一家店铺门前,见老板在摆放鞭炮,有市民上前问。“财神节啊,财神爷过生日。”这位老板介绍,财神节这一天,许多商家要放鞭炮,希望财神能保佑财运大好。

很少有过的。”一位60多岁的市民说。财神节是汉族、土族等地民间祭祀财神的节日。一般是农历七月廿二,是中国传统节日之一。民间通常挂灯笼放鞭炮以祈来年丰收。(图为28日晚6-8点,商家燃放烟花爆竹请财神。)



“咱们这里过财神节,也就是这两年兴起来的,以前

本报记者 李静 韩逸 摄影报道

《一周涨一元,“火箭蛋”重现》追踪

蛋价飞涨,养殖户依然发愁

记者调查:成本涨得太快,蛋鸡养殖一直处于微利状态

最近一周,烟台市场上的鸡蛋价格涨了1元,堪称“火箭蛋”,目前蛋价已达5.4元一斤,创下今年新高(本报28日C15版曾报道)。不过,就在消费者抱怨蛋价高的同时,上游的养殖户却怎么也高兴不起来。“上半年一直在亏损,最近才缓过来”、“蛋鸡养殖业一直处于微利状态”、“鸡蛋出厂价年均涨幅远跟不上成本上涨”。

事实上,最近几年,烟台整个蛋鸡养殖业一直处于微利状态。“最近几年,虽然蛋价一直在涨,但鸡蛋出厂价年均涨幅远跟不上成本上涨。”王达辉说,鸡蛋的生产成本主要包括鸡苗购买费、饲料费、水电费、人工费等,其中人工费和饲料费是大头。

据介绍,1993年前后,养殖场一个工人的月工资是200元左右,如今工人的月工资已经涨到2000多元,是之前的10倍,将来还会涨。饲料的主要成分是玉米,1993年前后,玉米的价格大约是0.45元一斤,现在已经涨到1.2元一斤,是之前的近3倍。而这20年间,鸡蛋的平均出厂价格只是从当年的每斤2.4元涨到这几年的每斤3.5

元上下,涨幅连一倍都不到。此外,每年都会有一半时间,鸡蛋出厂价低于成本价,如果蛋价低迷又刚好赶上产蛋高峰,亏损会更多。比如今年开春,禽流感致使蛋价迅速下跌,恰好和不少养殖户的产蛋高峰遇到一起,虽然价格很快就恢复过来,但还是对之后很长一段时间内的蛋价造成了影响。“所以说,蛋鸡养殖业一直处于微利状态,并不夸张。”

“三一”服务万里 一切为了客户

近日,2013年三一重机服务万里行巡演晚会山站在龙口南山国际会议中心广场进行,现场热闹非凡,更有来自三一重工集团的领导和山东的700多名客户代表参加了此次活动。

据悉,早在2010年,三一集团董事长梁稳根先生就给全体三一服务大军定下了一条既简单又难做到的军规——要三一人“用偏执的态度,穷尽一切手段,将产品和服务做到无以复加的地步!”

正是沿着这条军规的指引,三一重机从2010年开始打造服务第一品牌工程,推出并不断升级服务价值承诺,制定了行业最高的服务标准,打造了服务万里行巡检、巡演系列品牌活动,而参加三一的服务万里行巡演已经成为三一老客户的一种习惯。

未来,全体三一人将一如既往地秉持“一切为了客户”的理念,在致力于为客户提供“世界最高品质”产品的同时,努力提供“超越行业标准,超越客户期望”的卓越服务,使三一成为客户深度认可与爱戴的品牌,最终实现客户与三一的共赢!

(通讯员 刘彦青)

见习记者 吴江涛

烟台爱佳达种禽公司是一家中型养殖公司,烟台不少市场和超市的鸡蛋都从这里发出。“每年7月、8月,蛋价都会上

鸡蛋出厂价 20年间涨不到一倍

养殖户依然发愁