



暑期培训普惠活动

主办单位: 齐鲁晚报·今日运河
银河少年文艺中心

本报暑期培训受家长热捧

价格优惠专业很丰富,咨询热线2658815

本报济宁6月3日讯(记者 晋森) 本报联合银河少年文艺中心举办的“让学费回到十年前”暑期培训普惠活动受到家长追捧,目前已有多名家长咨询并报名。学习少儿美术、播音主持等项目的孩子,可到妇女儿童活动中心楼内银河少年文艺中心报名。

3日中午,在济宁市妇女儿童活动中心的银河少年报名处,丁女士给8岁的女儿彤彤报了素描暑期培训班。“之前听家长们说银河少年的少儿美术班做得好,正好这次有优惠活动,昨天和孩子爸爸商量后,今天就过来给孩子报名了。”丁女士告诉记者,5月28日从报纸上看到本报和银河少年联合举办这次活动后,所以一下班就赶来给孩子报了名。

记者在银河少年文艺中心的管理软件上看到,尽管本次暑期普惠活动从6月1日才开始,但已经有30余名家长给孩子报了暑期班。其中,少儿美术占了很大一部分,其余包括播音主持、少儿舞蹈等也已经有家长开始报名。

“银河少年文艺中心作为中国美术学院济宁整个地区的书画考级点,拥有40余名少儿美术老师。其中22名是中国美院济宁地区少儿美术的考官,教师的素质让少儿美术的整体教学质量得到了保证。”济宁市银河少年文艺中心主任李向告



银河少年美术班的孩子们很喜欢画画。

诉记者,《齐鲁晚报》和银河少年联合举办此次活动。银河少年文艺中心将以最好的师资作为保证,让孩子们享受到银河少年文艺中心在少儿美术、播音主持、少儿舞蹈、幼儿识字等

项目的优质培训。

据了解,5月28日本报联合银河少年文艺中心发布让“学费回到十年前”的暑期培训普惠通知后,两部咨询电话2658815,2108815就迎来了众多

家长的咨询,并受到家长的追捧。从即日起至7月8日,凡是在此期间报名参加本次暑期培训普惠活动的家长们,都将享受到十年前的优惠培训价格。

相关链接

设四个培训基地 孩子学习更方便

为方便学生就近入学培训,本次暑期培训普惠活动将发挥银河少年文艺中心的优势,共设立4个培训基地,分别位于济宁市妇女儿童活动中心、市青少年宫、市文化广场和济东新村。家长们可在市妇女儿童活动中心(儿童乐园)楼内的银河少年文艺中心报名后,根据情况选择培训基地。

银河少年文艺中心重点特长班都将参与本次活动,包括少儿美术、播音主持、少儿舞蹈、硬笔书法、古筝等优质特长班,都将用十年前的价格来迎接家长的选择。

“目前银河少年文艺中心先后被中国美术学院、中国国歌剧舞剧院、山东省文化厅评为全国美术考级济宁地区考级委员会、全国朗诵考级济宁地区考级委员会,负责济宁12县市区的书画、朗诵考级工作。”李向告诉记者,银河少年还被中国人民大学定为中国少年新闻学院济宁分院,欢乐谷快易作文济宁基地,还被山东省教育厅播音主持水平考试济宁地区生源基地。

助力小微企业 活跃地方经济 工商银行济宁分行支持中小企业经济稳健发展

近年来,工商银行济宁分行积极响应市委、市政府加快推进中小型企业发展的号召,把抓好小微企业金融业务作为服务地方经济发展、深化金融结构调整的着力点,不断深化操作流程、工作机制和产品服务创新,优先满足小微企业客户融资需求。

该行坚持在投放规模上做到总量扩大、投向合理,小微企业客户贷款余额突破50亿元。重点扶持了批发零售、制造、建筑、

交通运输、农林牧渔等五大行业小企业客户,自2005年开办小企业金融业务以来,该行已累计向1024户小企业发放各类贷款280亿元,有力支持了小企业的经营发展。

截至今年4月末,工商银行小微企业贷款余额占全部公司贷款的比重达到90%,较年初提高了2个百分点;小企业贷款户达到475户,较年初增加19户。小企业不良贷款较年初下降63.81万元。

小企业贷款稳步推进。

该行坚持在产品服务上做到不断创新、贴近需求,小企业客户融资产品达到6大类、70余项。先后推出了汽车合垫贷、银保、集体土地房地产业抵押、农机补贴融户托管、股权质押等十几种担保方式,开办了特色保理、网贷通、小企业经营物业贷款、供应链融资、机器设备融资租赁、标准厂房按揭贷款等新型业务。

该行同步推行“以大带小、

批量开发”的服务模式,围绕兖矿集团、太阳纸业等19户大型企业,累计向其上下游的98户小微企业发放供应链融资9亿元,并将续接供应链融资在省内各机构延伸发展。

该行坚持在管理机制上做到机构完善、运作高效,小企业金融业务专营机构达到14家。全面推行了小企业金融业务专营机制,成立了小企业金融业务中心以及8家分中心、8家县域专业支

行,形成全覆盖全市的小企业金融服务网络。

同时,按照“简化手续、减少程序、高效快捷”的服务质量,建立了专门的信贷评级授信制度,推行小企业评级、授信、审批绿色通道机制,进一步优化了贷款业务流程,降低了客户准入门槛,提高了业务办理效率,有力保障了小企业信贷业务的持续快速发展。

(通讯员 刘庆良 马春彬)

爱心义卖庆“六一”



5月31日,工商银行济宁分行举行“小小金满花,爱心义卖”活动,活动吸引了不少小朋友参加。小朋友们纷纷拿出自己的节操、玩具、手工艺品等进行现场义卖,并将义卖所得全部捐给济宁市福利院,献出自己的一片爱心,过一个特殊的六一儿童节。(通讯员 张旭)

第三方支付市场扩张迅猛 银联商务商户数刷新300万

据银联商务日前发布的数据,截至2014年5月19日,银联商务服务商户数量突破300万,与2013年年底公布的271.4万商户数相比,不知不觉进入今年1月份以来,银联商务平均每月新增商户高达6.7万家,成长性及规模扩张相当可观。

数据显示,银联商务服务的300万商户广泛覆盖百货商超、餐饮酒店、航空旅游、财税金融、电商物流、生产型企业、涉农扶贫等多种行业领域,其中超过95%的商户为交易活跃的中小微企业和个体商户,这也是之前银联商务推出“天天富”互联网金融服务平台的实质所在。数据进一步显示,银联商务目前服务的终端近400万台,2013年的总交易额便达到9.1万亿元,无论是从商户数、终端规模还是交易总量,都为国内收单机构翘楚。而在此前,根据全球权威咨询机构尼尔森《2013年度全球收单机构排名》和麦肯锡

2013年公布的《中国第三方支付行业半年度报告》,银联商务分别以国内收单机构第一、亚太地区第二的新晋以及46.9%的市场份额,领跑国内整个第三方支付市场。

“高质”的数据背后,是银联商务与市场规模和服务需求同步创新的壮大的产品服务体系支撑。从2002年创立至今的12年间,银联商务已从最初的“稳健”使命的单一线下收单机构成长为拥有“网、陆、空”全方位支付服务体系的综合支付和信息服务提供商,不仅覆盖线上线下POS收单、“全民付”便民支付、ATM及自助终端服务、银行卡受理等传统和增量业务,还包含了互联网支付、移动支付、语音支付、互联网金融等各类新兴产品。

正是基于海量的商户和市场数据支撑,银联商务围绕小微商户理财、融资贷款等金融服务质量,在小微商户与银行、基金公司等金融机构之间搭建了数据

“撮合”平台,即“天天富”互联网金融服务平台,在短短几个月内,“天天富”平台上已布局了包括益生理财、POS贷、T+0、商业保理、商业资金信用卡等在内的多种理财产品。

而银联商务服务的客户对象也早已从之前单一的B端分众式商户延伸至各类型行业,囊括银行卡及体量更为庞大的C端持卡人用户群,在2011年推出的面向个人用户的便民缴费和便利支付产品——“全民付”线下终端,目前已超过12万台,是地区的扶贫工作终端超过1800台,随着个人移动智能终端的普及和新型电子支付的兴起,移动客户端的“全民付”及“全民付”收银机应用也愈加频繁,据悉,银联商务近期还将面向小微商户以及物流、快递等行业客户,推出与手机、PAD等智能终端结合使用的新型刷卡终端“全民付”易POS,以满足随时随地的小额收款、付款应用需求。