

刘强到济南国际医学科学中心调研时强调 坚持国际化高端化特色化发展定位 深化改革创新加快打造医学科学高地

本报8月28日讯(记者 王瑞鹏)今天上午,省委常委、市委书记刘强到济南国际医学科学中心调研时强调,要始终坚持国际化、高端化、特色化的发展定位,坚定信心、深化改革、加快建设,不断取得新的更大突破。

刘强一行先后到山东中医药大学眼视光医学院、国家健康医疗大数据中心(北方)、济南精准医学产业园、齐鲁中科院现代微生物技术研究院项目、医疗硅谷项目、树兰(济南)国际医院项目、山东肿瘤医院质子临床研究中心察看,与项目负责人深入交流,详细了解项目建设、运营发展、科技创新、成果转化、行业前景、临床诊疗等情况。

在随后召开的座谈会上,刘强听取了济南国际医学科学中心工作开展情况汇报及下一步打算,与会人员进行了

交流发言。刘强指出,建设国际医学科学中心,有利于济南打造医学科学高地、加快人才聚集、推动产业发展、提高城市品质和影响力,要坚定信心、攻坚克难、加快推进。要始终坚持国际化、高端化、特色化的发展定位,精心谋划、强化招引,加快项目建设。要科学制定正面清单和负面清单,营造良好发展环境。要深化体制机制创新,确保责权利统一,扎扎实实推进,推动济南国际医学科学中心建设不断取得新突破。

中国工程院院士李兰娟、于金明;市委副书记、市长于海田,市政协主席、济南国际医学科学中心建设指挥部总指挥雷杰,市委常委、秘书长李国强,副市长王桂英、任庆虎,市政府秘书长王品木参加有关活动。

外地展商点赞济南—— “每次来都有不一样的感觉”

8月28日,虽然秋雨淅淅沥沥,但是仍然没有影响广大市民群众对第七届中国非物质文化遗产博览会的热情,展会上人流如织。8月29日是本届非博会最后一天,还没有来得及观展的市民要抓住最后的机会了。本届非博会有来自全国各地的展商,他们对济南非常有好感。来自南京的云锦国家级传承人周双喜告诉记者,济南这些年一直在做非博会,这对非遗的宣传展示有很重要的作用,值得肯定!

采访中,记者发现不少外地展商都不是第一次来济南,他们有的参加过两届非博会,对济南的印象非常好。来自河南的汝瓷烧制技艺省级

代表性传承人王振芳就来参加过3届非博会,她认为,这样的盛会非常必要,会上品类项目丰富,可以让更多的非遗技艺得到展示,通过这个平台,也能让更多人看到中国非物质文化遗产的传承发展。而且,济南城市也很漂亮,历史文化厚重,每次来都有不一样的感觉。

周双喜同样是第3次来济南参加非博会。他表示,济南是一个很有远见的城市,能够让非博会永久落地这里,这些年济南的坚持,对非遗技艺的宣传展示有很重要的作用。而谈到这个城市,他笑说,每次来都能感受到济南城市的变化,不仅仅是城市的面貌有了很大的改观,济南人对历史文化

降息了,提前还贷划算吗?

8月贷款市场报价利率(LPR)的下调牵动着购房者的神经。在5年期以上LPR经历了年内3降后,济南目前房贷市场变化如何?降息了,提前还贷划算吗?8月28日,记者就此进行了采访。

济南部分银行首套房贷最低可至4.1%

中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心8月22日公布,8月LPR1年期为3.65%,较上月下调5个基点;5年期以上为4.3%,较上月下降15个基点。这是今年以来LPR第3次下调,前两次分别在1月和5月。

据了解,自2019年8月起,贷款利率市场报价形成LPR机制,当时5年期以上LPR为4.85%。2020年4月,单次下调10个基点,创下启动LPR改革以来最大单次降幅。2020年4月至2021年1月,5年期以上LPR连续21个月维持4.65%不变。进入2022年,LPR加速下调,房贷利率已来到历史低点。

LPR持续走低的同时,根据央行要求,各大银行针对首套房,可以在5年期LPR报价的基础上再降低20个基点。这就意味着,本次5年期以上LPR下降至4.3%后,预示着购买普通住宅的首套房贷利率下限降至4.1%,二套房贷利率下限为4.9%,达到2019年以来新低。

记者在采访中了解到,目前济南市场上已有招商银行、青岛银行、齐鲁银行、中信银行、建设银行等部分银行在第一时间跟进下调,已执行最新贷款利率,个人住房贷款利率首套执行4.10%,二套房贷款利率执行4.90%。

居民利息支出能省多少钱?

以贷款金额300万元、期限30年、等额本息还款为例,记者算了一笔账。下调前,首套房贷利率按最低4.45%减20个基点,每月还款14758.2元。调整后,首套房贷利率按最低4.3%减20个基点,每月还款14495.95元,30年总支出利息减少超9.4万元。

能否享受到当下调整后4.1%的首套房贷利率,对于新购房者以及存量房贷一族来说是最为关心的大事。商业银行以及房产经纪人等行业专家表示,能否享受最新利率福利,要分不同情况,新购房者需注意贷款合同约定条款,存量房贷则要看与银行约定的重新定价日。8月LPR利率调整后,购房者购置新建商品住房的,可咨询新开楼盘合作银行,若相关银行已跟进调整利率,那么购房者就可以享受此次下调的福利。

老房贷客每月房贷为何没减少?

5年期以上LPR的下调,对于正在准备办理贷款购房的“准购房者”来说,无疑是利好。而对于存量房贷一族来说,“LPR下降了为什么每月房贷没有减少?”

“LPR的下调并不会立即让你每月还款有变动,这需要分几种情况。”招商银行工作人员告诉记者,“首先要看你选择的是固定利率还是LPR浮动利率。如果2019年未跟随LPR转换,那么你选择的固定利率则不会发生变化。若选择LPR浮动利率,还要看你的重定价日是选择的放款日还是每年1月1日。”

(下转第3版)



秋雨绵绵
凉意渐浓

8月28日,市民冒雨骑行在泉城街头。一场秋雨一场凉。当日,济南迎来一场淅淅沥沥的秋雨。在降雨和冷空气的共同影响下,气温明显走低,最高温度仅为21℃,凉意渐浓。(本报记者 吕传泉 摄)

“温心”能源“卫”您安全 济南能源集团“敲门行动”送“安燃”,已完成51万根软管更换

向济南市220万名用户展开,将投入近5亿元资金,预计两年内完成,做到“敲一次门、免费更换一根金属波纹管、做一次安全检查、送一份安全用热燃气宣传资料”。按照计划,济南能源集团所属山东济华燃气、济南港华燃气将于明年完成151万根金属波纹管更换任务,同时根据不同燃气设施的周期年限,陆续完成158万只报警器、147万个电磁阀的更换,并把即将达到10年使用期限的燃气表更换为NB物联网表,提升燃气本质安全水平。

“安燃”一条心,铺就平安底色

敲开每家每户的门,是为了关紧隐患发生的“窗”。自“敲门行动”开展以来,济南能源集团两家燃气企业厉兵秣马、全力攻坚,组成“红心蓝焰”党员先锋服务队,目前已更换51万根软管,平均每天完成超6000户换新任务。在这个格外炎热的夏天,他们拼“炎”值、迎“烤”验,用汗水诠释担当,用炽热之心换取百姓安心,为泉城济南铺就平安底色。

朝起夜归是日常,汗湿衣背是寻常,日行万步是平常,爬梯钻顶是经常……这样的工作常态填满了“红心蓝焰”党员先锋服务队们的每一天。供气管家杨三新说,每天的巡查步数就是居民的“安全指数”,所以一定要多走两步。供气管家苗景文则说,夏天厨房闷热,活动空间有限,一整天下来衣服都湿漉漉的,但能换来百姓“安燃”,一切都值了!他们力尽不知热,但惜夏日长。

除开展燃气设施更换外,穿墙、穿楼板的隐患排查处理也是此次行动的重点内容。在历下区青年东路某小区,济南港华燃气历山服务站站长张金泉发现一根立管穿越楼板处存在严重腐蚀情况,是居民厨房的燃气主管与水管洗漱间距较近,地面存水严重所致。(下转第2版)

出租车数字化巡游模式与网约车运营模式相结合的“巡网融合”是大势所趋。对于这个说法,无论是济南的出租车司机还是出租车公司管理人员,都是非常认同的。可真到了深度融合的时候,大家对融合方向却很难达成一致。近期,济南出租车行业和嘀嗒出行联合在济南市场试推行“出租车三化工程”(数字化、网约车、线上线下一体化),结果引发行业强烈的“巡网融合”方向之辩:有人认为应与哪家网约车平台合作都不是长远之计,还是应该重启济南“爱召车”网约车平台;有人认为应该与高德、百度等聚合平台合作;还有人则建议直接融入现成的出行平台……

统一思想,才能更好地出发。8月27日,本报记者采访了多位出租车司机、公司管理人员以及交通运输行业专家,就上述几个观点进行了剖析。

自建平台推广难于上青天

“无论是哪个平台,背后都是有资本在运作的,最终的结果是要从我们身上赚钱的。所以,我不建议与外面的平台合作,最好是济南出租车行业能启用自己的平台——济南爱召车。只要大家努力推广,并和其他城市的出租车司机合作,让乘客都来平台打车,出租车司机的日子就好过了。自己的平台才是最长久的。”一位从业十多年的老出租车司机这样告诉记者。

对于这个观点,虽然支持的人并不多,但也是目前少量出租车司机关于融合方向的建议。济南几家出租车公司负责人对这个观点表示强烈反对。他们认为,从目前的市场分析,已经有200多家网约车平台公司入市,建一个平台可以说很容易,但具体到推广环节则难于上青天。

“你看,如今全国这么多网约车平台,真正做起来并且长期运营的并没有几家。很多小平台,其实是靠着高德、百度等聚合平台在引流,根本没有自我开拓市场的能力。大家可能看到了头部网约车平台的成功,认为做好网约车并不难。可你仔细研究一下他们艰难的发展过程,就知道这根本不是一般公司能做得了的事情。”一家出租车公司负责人说,济南出租车行业选择与嘀嗒出行一起推广“出租车三化工程”,也是进行综合考量的。首先,嘀嗒出行不设自己的运力,专门为出租车服务,不用担心平台会厚此薄彼、在推送订单上区别对待。其次,“出租车三化工程”在西安、齐齐哈尔等城市推广得不错,相关数据表明,进行数字化改造后,出租车线下揽客的数量大增,市场占有率明显提升。第三,对于出租车司机担心的嘀嗒出行提供顺风车服务影响出租车生意的观点,他认为顺风车乘客和出租车乘客明显是两个群体,无论从出行目的、出发时间要求,还是乘车体验要求,都有明显的不同,所以这方面不用担心。

8月27日上午,一位年轻的出租车司机表示,他也不认同自建平台的想法。他认为,无论什么行业,都应顺应时代潮流发展,顺势而行。对于济南出租车行业来说,建立一个自己的平台显然是不现实的,因为根本没有资金和人力对其进行推广。出租车公司显然不能为了吃一个馒头,就来建一个馒头生产车间。根据他这几年的从业经验,无论是与哪个网约车平台合作,都只是多了个接单渠道,真正能做好生意,还得靠司机的服务水平。没有良好的服务,就失去了长期发展的根本。

借助平台提升订单量势在必行

在接受记者采访的出租车司机中,无论他们口头上对网约车平台怎么评价,但现实中几乎都配有两部手机,分别在滴滴、嘀嗒等平台上接单,沿街巡游拉客的数

量只占很少一部分。特别是不少年轻的出租车司机,基本上放弃了巡游拉客。没有订单的时候,他们宁愿停在路边或者商业聚集区等候,也不愿意在街头空驶。

“借助网约车模式接单势在必行,也是目前出租车司机自救的重要方式之一。面对互联网+大数据的冲击,大部分司机已经习惯了出门前先在手机上下单叫车,看到车快到了才下楼去路边等车,在街上巡游很少能见到在路边等车的人,除了浪费油,很难有其他收获。在这种情况下,你还愿意坚持巡游拉客吗?”一位出租车司机这样反问。

对于借助数字化的力量实现“巡网融合”,济南出租车行业基本达成了共识。但其中一批出租车公司资深管理人员却从感情上不愿意和某些大网约车平台合作。他们认为,“济南出租车公司大好的市场,就是被这些平台给抢走的,现在司机经营起来这么困难,公司有很多车辆指标都困着找不到承包人。让我们和这些平台合作,从感情上讲很难接受。当然,从长远来看,我们也担心出租车都并入网约车平台之后,出租车公司就没有存在的必要了,最终结果就是被市场淘汰。”

或许正是由于这些担心,他们更希望选择没有自有运力的聚合平台和嘀嗒出行这种专为出租车服务的平台合作。

出租车自身优势期待“擦亮”

“巡网融合”是出租车行业的发展方向,但记者在采访中发现,大部分人把目光聚焦在网约车运营上,却把出租车巡游拉客的“独门绝技”放在一边,并没有进行过多的思考和研究。

记者查阅相关数据发现,2021年,全国完成营业性客运量83亿人次,同比下降14.1%。不过,36个中心城市完成公共交通客运量529.5亿人次,同比增长19.9%,其中出租车完成70.6亿人次。网约车在36个中心城市共完成46.76亿单。同时,出租车市场份额从2020年开始止跌回升。目前越来越多城市的出租车开始增加投放,如西安、深圳、南通、肇庆等城市。过去十年间,尽管网约车发展迅猛,但出租车在四轮出行领域的主导地位依然稳固,生命力强大。

一位交通运输行业专家表示,出租车实施数字化改造并发挥巡游拉客的优势,是其重拾升势的关键一环。从目前进行出租车数字化改造的城市可以看出,出租车行业整体上经历了止跌、稳定和增长的“三步走”阶段。第一步,实施数字化改造后,通过强化提升路边招手打车场景,首先引起老年乘客等群体的响应,进而提升乘客的获得感和满意度,从而达到止跌目标。第二步,通过服务提升稳定招手打车的群体,稳住出租车的基本盘,也就有了与网约车抗衡的本钱。在这个过程中,出租车司机的信心大增,不断夯实提升数字化管理的效能。第三步就是反攻阶段,此时,路边招手打车的体验感持续提升,必然吸引更多的市民在路边等车,实现乘客增长目标。

当然,在发挥巡游拉客优势的同时,出租车也要积极融入网约车运营,借助网上订单实现转型升级。最终借助路边招手打车+网约车,实现全面数字化转型,在这场市场竞争中胜出。

“通过科技赋能和模式创新带来效率提升,未来出租车在模式创新方面的机会还有很多,无论对于乘客还是司机,招手打车+网约车模式融合并存,才能服务更广泛的用户群体,从而具有更广阔的市场前景。”国务院发展研究中心相关学者对出租车行业未来的发展很有信心。

(本报记者 戴升宝)