

提取公积金看病,济南还不行

相关负责人表示,今后将扩大公积金支取范围

本报记者 喻雯

从9月1日起,深圳试行住房公积金提取新规,享受最低生活保障或职工本人及家庭成员患恶性肿瘤等9种重大疾病的,可以提取本人住房公积金账户内的余额。济南有无类似的推广计划?济南公积金沉淀资金如何盘活?15日,记者对此进行了深入了解。

深圳做法会关注 但不会复制

“深圳试行住房公积金新规,遇重大疾病可以提取。结合当地实际情况,这是一种人性化的做法。”济南住房公积金管理中心业务处处长崔建伟表示,深圳的做法并非独创,广州市住房公积金管理中心去年也曾经做了类似方案,但是没有执行,最主要的原因就是与现行《住房公积金管理条例》的相关规定存在一定冲突。

《住房公积金管理条例》第五条明确规定:住房公积金应当用于职工购买、建造、翻建、大修自住住房,任何单位和个人不得挪作他用。“条例明确了公积金要用于与‘住房’有关的消费。”崔建伟称,围绕这一前提条件,今年7月1日,济南在《住房公积金管理条例》规定的可申请提取住房公积金6种情况的基础上,结合当地实际情况,新增了6种可提取的情况,比如,享受城市居民最低生活保障并需支付房租或者物业费的;失业或

者与单位解除劳动关系两年以上,男性年满50周岁、女性年满45周岁的;非本市户口在本市务工,并且与单位解除劳动关系并离开本市等人群都可以提取公积金。

“深圳的做法我们也在关注,在公积金提取上,也会借鉴其他城市好的做法。”崔建伟坦言,下一步,济南会在不违反相关规定的前提下,扩大公积金支取的范围,使之更加人性化,但目前还不会考虑深圳的做法。

“深圳的做法是从当地的实际情况出发的,目前在济南并不适用。”济南住房公积金管理中心审贷处相关负责人坦言,据介绍,2010年,广州社会平均工资达到4501元,很多企业按8%比例缴存并补助住房公积金,即个人缴360.08元、企业补助360.08元。据此,广州人的住房公积金账户每月可存入720.16元。而同期广州房价均价高达13107元/平方米,不少市民只能是“望房兴叹”。

而在济南,职工和单位公积金缴存比例为5%-12%,少的一个月缴存100多元,高的一个月缴存1000多元。济



市民在济南住房公积金服务大厅办理业务。
本报记者 王媛 摄资料片

南的住宅均价为9000元/平方米左右,个人公积金最高贷款额度为50万元,一般住宅是可以“支撑”的,房屋总价再高的,还可采取“公积金+商贷”组合贷款。

这样算起来,济南住房公积金利用率远大于深圳,目前的支取情况足以满足市民的需求。

济南公积金 使用率超80%

济南公积金支取使用情况如何?崔建伟介绍,从今年年初到8月底,住房公积金的

归集额为38亿,同比增长48%;公积金支取额度为18亿,同比增长130%。从支取的情况来看,用于购房、退休的支取所占比例在60%左右,用于支付房租或物业费的支取所占比例为20%左右;剩下的20%包含了其他各种情况的支取。

公积金贷款情况如何?审贷处相关负责人称,从今年年初到8月底,公积金贷款共发放32亿,涉及8700多户家庭,与去年基本持平。“今年房地产各种调控政策轮番出台,信贷进一步收紧。”该负责人说,相比商业贷款,公积金贷款买房的优势很明显,绝大多数缴存职工都是

第一次使用公积金买房,二次使用的情况很少。

“这两年来,济南住房公积金的使用远大于归集。”崔建伟表示,综合种种因素,济南公积金的使用率在80%以上。

在一些公积金使用率不高的城市,公积金的沉淀部分往往达几亿甚至几十亿。为了盘活闲置公积金,济南作为公积金支持保障房建设的试点城市之一,将拿出10亿元支持中大南片区项目建设。目前,首批3.6亿元贷款已拨付到位。

“激活公积金沉淀资金,济南也在试点自动还款。”济

南住房公积金管理中心副主任李侃介绍,在推出此项业务之前,市民的公积金账户里有存款,但是不能用来直接还款。市民每月需要先自己出资还款,每年有一个时间,市民再提出申请,提出公积金后存入还款账户。这样一来,公积金就有了“闲置”。试点自动还款后,支取还贷每年定期办理一次,由经办银行于每年7月份前10个工作日从职工的住房公积金缴存账户中按上年实际还贷金额,自动划入职工的还贷专用账户内。这样一来,每月的存款就自动转为月供,公积金存款也能“循环”使用。

对话泸州老窖集团董事局主席谢明:

“做资源整合者和标准制定者”

走在被称为“中国酒城”的泸州小城里,空气里都弥漫着隐约的酒香,千年酒窖似乎近在咫尺。

城市悠闲节奏中,却涌动着刺激中国白酒行业脉搏跳动的雄心壮志,“白酒是个充满生机的传统产业,也是最有可能出现世界品牌的中国产业,泸州老窖是第一个资源整合者,也是浓香酒的标准制定者。”泸州老窖集团董事局主席、泸州老窖股份有限公司董事长谢明用双手划出一个大圈说道。

在谢明规划的战略中,持续做强白酒主业十分清晰,“种子型”业务与“分众化”业务的培育也在步步为营地推进,稳健的业绩与市值增长固然是公司的标签,但能否实现快速扩张成为市场的期待。

对此,泸州老窖几年前已经蓄积起奋力一眺的爆发力,开始实施产品经营与资本运营的“双轮驱动”模式,积极构建“酒业集中发展区”等措施。

由此,谢明才提出股份公司2013年实现130亿元的销售目标,这意味着年复合增长率要达到27%,对于市值已达880亿的成熟型公司,这一目标颇具挑战。

如今,距离目标实现仅余一年多时间,泸州老窖如何继续发挥优势,如期实现上述计划?治理企业如烹小鲜,作为白酒领导品牌掌门人,谢明如何看待自己在“做酒”、“卖酒”和“品酒”等不同角色间的切换?泸州老窖如

何在行业集中度加快的背景下,快速提升市场份额?谢明对此一一给出了答案。

外化中国软实力

(白酒业是中国产业里有文化与市场双价值的产业,中国白酒是中国软实力的很好载体,中国元素的世界性或许可以从白酒开始)

笔者:四川省委、省政府提出打造“白酒金三角”,而你们2005年就开始做类似的事情了,如何看待这个概念?

谢明:白酒本身属性决定了应该有地域概念,洋酒属于液态发酵过程,可以通过温度、流量等控制;而中国白酒是固态生物自然发酵,特别强调地域资源,要有好的气候、水质、微生物资源,因此“白酒金三角”首先是个地域概念,此外蕴含了长期历史文化形成的基于地域的人文概念。

我们在2005年提出“酒业集中发展区”,这是个产业链的概念,且已经具备条件,因为泸州自古以来就是酒城,但企业小而散,没有形成集中的地理、区域品牌优势,因此,我们觉得首先要规范企业行为,给消费者质量保证,为此我们规划了泸州酒业发展区,这实际就是“白酒金三角”核心区的概念。

目前泸州酒业发展区已有1万亩占地,北区功能主要是产业集群、供应链整合、价值分享等;南区是要素资源整合,如国家酒检中心、国家科技部授权的国家级酿造

工程技术研究中心(包括白酒、豆类等)、国家工商总局授权的诚信市场、农业部授权的有机高粱生产基地、商务部支持的白酒期货交易市场的有机高粱生产基地,商务部支持的白酒期货交易市场的未来几年,“白酒金三角”核心区肯定还要打造出来。

白酒满足民众在精神与物质层面的消费需求,而白酒业是中国产业里有文化与市场双价值的产业,中国白酒凝结了几千年的浓厚的中国文化,是中国软实力的很好载体,如果白酒在世界具有竞争力,其实就是中国软实力的外化,中国元素的世界性或许可以从白酒开始,中国在全球各地投入巨资兴建孔子学院,容易遭遇抵制,或被认为是文化渗透;但如果从生活方式,如让白酒走向世界,或许会更容易。

寻找创新支点

(白酒企业不能一味创新、盲目创新,而是要传承文化、创新发展,我们走的是“双轮驱动”——产业资本、金融资本协同——“文化创新”的路径)

笔者:目前白酒产业发展的一个总体特征是由总量粗放增长向行业集中与结构优化调整,且一些领导品牌阵营的局面相对稳定,你认为未来白酒产业创新的支点何在?

谢明:白酒企业不能一味创新,盲目创新,而是要传承文化、创新发展,泸州老窖走的就是双轮驱动——产业资本、金融资本协同;文化创

新——引导适度饮酒、健康生活方式等。

白酒行业的创新,一是在传承文化(坚持固态发酵等工艺方法)的前提下,引领消费者的需求创新,因为消费者的需求比如口感、消费层次、饮酒方式等不断变化;再比如要引导适度饮酒等。

二是企业管理和理念必须创新,泸州老窖特曲在1990年代初卖得很好,但后来走下坡路了,要做成百年老店,就要减少决策失误,国有控股企业传承的是管理理念和制度,治理结构不合理就容易出问题,引领发展的前提是科学决策机制,而要保持国有控股的优势,就必须解决决策力问题,解决留住人才的问题。

泸州老窖有个科学决策体系——外部董事多于内部董事,所有决策都必须上董事会,公司也是第一批实行股权分置改革的,对价承诺的股改方案也是最早的,当时承诺每年收益增长率不低于30%,也连续7年做到了;此外,公司对骨干营销商进行定向增发解决了销售瓶颈;对骨干进行了股权激励;在最困难的时候收购华西证券,解决了传统产业里金融人才不足的问题,也解决了资本瓶颈。

另外,白酒是低碳循环经济,要运用新技术提高粮食出酒率,中国白酒也要有世界眼光,从产品、品牌、文化性的发展研究中国白酒的世界性。

笔者:新产业生态又对

未来行业破局者提出了哪些核心能力要求?你们推动未来酒市格局的杠杆与能力何在?哪些又是眼前的短板?

谢明:白酒是个充满生机的传统产业,也是最有可能出现世界品牌的中国产业,其他传统产业如纺织等,具备很好的装备、技术,但缺乏自主知识产权与文化,很难打造出世界级品牌,从这个角度说,泸州老窖是第一个资源整合者,是浓香酒的标准制定者(中国人7成是喝浓香型白酒的)。

我们也是极具社会责任感的企业,高、中、低端产品都有,我们是根据产品类型选择产业发展路径,中、低端产品上主要是走产品扩张策略,满足广大中低收入人群喝上中国名牌白酒的愿望;特曲主要是进行产品结构调整;而国窖1573则是通过打造高端白酒实现盈利,泸州老窖的长处在于将不同资源整合起来,选择一个时机实现,在合适的时间做对的事情。

执行力短板是国有企业的通病,企业做大后,响应慢,人人都是主人翁,执行力反而打折扣,作为充分竞争行业里的企业,更强调市场的快速响应和灵活性,为此,我们提出超常规拼搏型第三次创业,进行危机管理,强调不进则退。

此外作为国有控股上市公司,即使我们已经在激励措施上进行了很大力气的改革,但还没有到位,比如,民营企业挖一个片区经理可以给100万、200万年薪,国企不

能如此做,国企走股份制是个出路,尤其是竞争性领域的国企不一定一股独大,相对控股即可,这样才能有好的治理结构,容易留住人才。

跑好接力棒的一棒

(国有企业董事长只是接力棒中的一棒,只能在自己任上负责好,要让员工认同你;要让市场检验你;要让行业评价你,将企业发展的每一步都提前告诉市场,自加压力)

笔者:有道即人道,您觉得泸州老窖对员工、伙伴、消费者以及社会的责任与使命何在?如果回归本源,您觉得,于千手已,在公司诉求和担当的使命与责任之间有着怎样的共性?在战略实施过程中该如何坚持和包容?

谢明:国有企业的董事长只是接力棒中的一棒,不要去评价前任和后续的节奏快慢,只能在自己任上负责好,国有企业不能传承,但治理结构可以传承。

作为企业的主要负责人,必须融入这个企业,要让员工认同你;要让市场检验你;作为行业领头羊之一,要让行业评价你,泸州老窖要过这三关才能发展起来。

我和我的团队为股权分置改革、股权激励、收购华西证券等举措时,外界都有不同看法,但我们最终都坚持下来了,我们会将企业发展的每一步都提前告诉市场,自加压力。
(程东升)