蔡国庆上“快女”自称被利用

本报记者 任磊磊 发自杭州

8日晚,浙江卫视《中国梦想秀》第二季正式启动!本次的嘉宾蔡国庆在直播前,接受了记者的采访。蔡国庆最近话题不断,做《快乐女声》评委期间饱受网友诟病,并被冠以“咆哮哥”“啰嗦帝”,他在谈到这些时表示自己“被节目组设计了!”对于广电总局限娱令,蔡国庆表示支持,并称现在很多娱乐节目很可怕。

蔡国庆表示,他之所以来参加《中国梦想秀》这个节目,还是因为之前在《最爱》中合作过的章子怡推荐的缘故。后来他看了一些节目,觉得这个节目很好。蔡国庆最近动作频频,之前还担纲了《快乐女声》的评委,并受到网友“吐槽”,让他一下子成了网络红人。作为一名“主旋律”歌手,蔡国庆说自己没有改变:“我参加娱乐节目少之又少,我一直跟我的经纪人讲,我们这代演员不适合在娱乐节目上耍贫逗乐,所以我参加的节目都是筛选了又筛选之后才上的。”

不过,对于之前他所遭受的诸多争议,蔡国庆也坦然接受。“我觉得我被他们牺牲了,他们把我用得太狠了。节目组方面知道我是一个很感性的人,他们很会发掘评委的性情,我不像有些评委知道怎么用这个舞台,所以我的表达是很直白的。”蔡国庆的转变,被质疑是他在借机炒作,对此蔡国庆尤其愤怒:“我连博客微博都没有,我怎么炒作?微博上有成千上万骂我的人,如果我想炒作,应该注册个微博跟他们对骂吧?”

对于目前娱乐节目“娱乐至死”的做法,蔡国庆表示并不认同:“有个词叫‘娱乐至死’,如果真的娱乐到死,多可怕啊!有的娱乐节目低俗,没有任何精神涵养,教给大家的就是傻吃傻睡穷欢乐。”所以,蔡国庆说自己特别赞成“限娱令”。

央视龙年春晚结束“免费午餐”

将向原创者支付稿费

本报讯 自哈文率央视2012春晚主创团队首次亮相后,团员中绝大多数“80后”年轻力量,激发公众对龙年春晚好奇心,春晚下一步改革究竟是“小清新扑面袭来”?还是老派的“换汤不换药”?谜底还未揭开,但从哈文大规模征集“民间原创力”一系列动作可以看出,龙年春晚确实做到了“打开家门”。“春晚30岁生日”、“中国普通家庭故事”将成为龙年春晚两大主题,此外龙年春晚将向作品原创者支付稿费。

征集笑料一旦采纳就付稿费

语言类节目是每年春晚的亮点,8日,龙年春晚导演组中一位成员向记者透露,龙年语言类节目采纳草根智慧。“我为春晚献欢乐”征集活动自8月18日发起到9月30日结束,43天参与总人数超过1699万人。“观众当中藏龙卧虎,百姓的智慧无穷,尤其是网络上流传的很多笑话、幽默段子的水平都相当高,从征集活动中筛选出的优秀作品,目前已转至春晚语言组,用以丰富相声、小品作者的创作。”

长久以来,央视对春晚参与者总是“零费用”或“象征性报酬”等支付方式。春晚也曾遭受过语言类节目借用网络或民间的笑料构成侵权的尴尬。8日,该知情人表示,龙年春晚将把普通原创者的权益放到重要位置,“对于每一个参与征集活动的观众而言,无论是献上一个句子、一个段子还是一个本子,只要能给春晚带来欢乐,都可以投稿,而投稿一旦被采用,春晚剧组将支付稿费,充分尊重作者的著作权。”

“春晚故事”将在《我要上春晚》展示

2012年春晚也迎来30岁生日。前不久,哈文团队发起“我和春晚30年的故事”征集活动,许多观众通过春晚30年发展,回忆了个人生活变化,观众“邓晓倩”的父亲收藏春晚录像带受到网友力挺,“邓晓倩”说:“爸爸是春晚的忠实观众,自从家里有了录像机,每年除夕爸爸都会守在电视机旁录制春晚,即使晚上加班,他也会回家把录像机准备好,从1993年到2011年从没间断过,时代发展,录像机逐渐被淘汰,录像带已经很难买到,但爸爸依然会走遍大街小巷,只为买到两盘录像带录制他最喜爱的央视春晚。”

据记者8日打听得知,优秀作品已转给《我要上春晚》栏目组,届时栏目将展播优秀作品。但30岁生日是龙年春晚一大特色,因而春晚现场应该有所表现。 (任奕洁)

只因没有暂住证

《树先生》导演错过釜山影展

本报讯(记者 倪自放) 韩国釜山电影节正在举行,中国影片《树先生》作为参展影片关注度极高,但该片却因导演韩杰的缺席,取消了三场观众交流活动。记者获悉后,第一时间联系导演韩杰,没想到一张北京市暂住证竟然是他错过釜山电影节的原因。

据韩杰导演介绍,他在国庆节之前就收到了来自釜山电影节的邀请,但因为节前使馆业务繁忙,而他提交的签证文件又出现了一些问题,加上长假期间又没有时间去补办暂住证,因此错过了去釜山的机会。

大众艺术节推出书学论坛

本报讯(记者 霍晓蕙) 第四届山东国际大众艺术节10月8日至9日在淄博推出山东书学论坛,全省众多书法家及理论研究者会聚一堂,纵论书法。

此次论坛是加强书学理论建设,迎接第九届全国书学讨论会的重要举措,得到了广大书学理论研究者的积极响应,共收到来稿85篇,经过专家评委的严格遴选,有10人获优秀奖,11人获提名奖,30人入选。论坛由山东省书法家协会主席顾亚龙主持,中国书法家协会理事、研究部主任、学术委员会副主任刘恒作了专题讲座。

盈利模式改变 中间业务推动银行业利润增长

中国银监会统计显示:上半年,我国商业银行实现净利润5364亿元,同比增长35.5%,创下盈利新高。细究利润构成,人们可以发现,银行业依靠利差“摇钱树”的盈利模式也在悄然改变。

“银行业仍然有70%左右的利润来自存贷款利差收入,不过,传统的那种过度依靠贷款扩张、依赖利差收入的发展方式正在慢慢改变。”中央财经大学金融学教授郭田勇说。

统计显示,今年二季度,商业银行实现净利息收入5208亿元,同比增长29.0%;非利息收入1359亿元,同比增长43.7%,高于利息收入增幅。

利差之外,中间业务正是银行利润增长的又一“引擎”,这在上市银行的年报上有着充分体现。2010年,上市银行手续费及佣金净收入较上年增长超过30%,增幅比上年提高7个百分点。今年上半年,中间业务占比提高和增速较快的特点得到了延续。

数据显示,上市银行上半年的收入构成中,非利息收入占比均呈上升态势。其中,工、农、中、建四大银行实现手续费及佣金净收入同比增幅分别达到45.8%、65.4%、23.56%和41.70%。

不仅利润结构有所改变,利息收入中的贷款结构和投向也有明显改变。一些银行已转变“借大款”“坐大户”的传统发展模式,更加注重对小微企业的金融服务。如民生银行明确提出“做小微企业的银行”,不少银行的零售贷款占比已达到30%至40%。

令人欣喜的是,一些银行更加注重个人金融服务,更加注重把握直接融资市场大发展中的战略机遇,中间业务的手续费及佣金净收入增长,主要来源于信用卡和理财产品发行等一些新业务领域的拓展。

不过也要看到,为满足存贷比及资本充足率等监管指标,在信贷规模紧张、利率管制前提下,银行通过发行大量理财产品吸收存款,把信贷业务包装计入中间业务,因此,大爆异常的理财产品中,一部分其实是传统息差收入的替代品。

专家同时指出,国内银行近年来中间业务发展较快,但与欧美大型银行占比多在40%-50%以上相比,收入及占比仍然偏低。

“此外,我们依然采取分业经营,一些中间业务的准入和发展受到限制,比如证券承销领域和保险方面的一些项目无法开展。”赵锡军说。

“十二五”期间,我国利率市场化改革将会有明显进展,利率市场化的稳步推行,势必倒逼银行加快创新步伐,进一步改变银行主要依靠利差的传统盈利模式。

银行盈利模式的彻底转型,不可能一蹴而就。工行董事长姜建清表示,未来工行将更加注重转变发展方式,从传统融资中介向全能型金融服务中介转变,改变利差收入占比偏高局面,加快形成多元化的盈利模式。(新华)

青岛银行济南分行成立三周年

3年前,青岛银行第一家异地分行落户泉城济南;3年后,青岛银行济南分行以一组催人奋进、体现跨越发展的数字,慎思疾行,化蛹成蝶,走出了一条成功的变革之路。

看发展:三年大变样

谈到银行业发展,离不开看似枯燥的数字,而数字背后隐藏着银行发展中一段段动人的故事。据介绍,截至2011年6月底,青岛银行济南分行实现账面利润近亿元,经营利润较去年同期增长80%以上,人均月创经营利润10万元以上,各项存款较年初增长20%。

艰难困苦,玉成于成。三年来,青岛银行济南分行一步一个脚印,在市场竞争中从无到有,在摸爬滚打中逐步成长,但是他们并不满足,在采访中,青岛银行济南分行负责人反复强调,分行的发展并不是一根筋的往前冲,而是做到了“在发展中常反思,在反思中促调整,在调整中谋发展”的良性循环。

谈创新:布局与谋局

1995年全国各地城市信用社改制以来,城商行发展势头一直良好,但在当下银根紧缩的政策环境下,有业内专家指出“只有做出特色,警惕同质化风险,才能在竞争日益激烈的金融市场中占有一席之地,否则城商行就面临被兼并淘汰的命运。”

“先进理念的指导、员工队伍战斗力强、灵活性强等等,这些都是自己的优势”,在统筹分析市场发展方向和自身实际的基础上,青岛银行济南分行明确了“真心实意地做好中小微企业”的市场定位,引导建立起“做客户”、“做方案”、“做伙伴”等符合方向要求的经营理念,紧紧围绕核心客户,注重客户现金流,并通过上下游产业链和供应链的联动营销,逐步向中小企业和小微企业、零售业务、贸易金融三块蓝海市场进军。

在银行业务布局和谋局发展上,青岛银行济南分行逐步从竞争激烈的“红海”出发,开创全新“蓝海”市场,正在摸索出一条具有自己特色的发展道路。

品文化:枝繁叶茂

在《基业长青》一书中,作者指出通用电气、3M、宝洁、沃尔玛等公司之所以成为出类拔萃的杰出公司,必须要建立企业的核心价值观,坚决的维护企业文化。2011年3月,青岛银行济南分行推出“阳光行动”主题活动,通过优质的服务和优良的品质,践行“服务领先”的理念,让每一位员工都拥有“阳光心态”,在全行上下营造阳光、温馨的服务氛围,在社会阶层打造阳光、人文的品牌形象,而且还组织了“爱在阳光下”系列爱心公益活动,活动中,该行员工自发捐款捐物,新学期开学之际为济南市万德镇某希望小学的孩子们送去了数千册崭新的图书及其他学习用品;中秋佳节为某养老院的老人们送去了精心准备的节日礼物,用自己的实践活动,履行着社会责任。

光阴荏苒,弹指一挥间,三年来,青岛银行济南分行也像一颗希望的种子,从破土发芽到现在的茁壮成长,但是分行领导却格外清醒:青岛银行济南分行负责人在接受采访时说:今天成果来之不易,明天事业任重道远。三年,相比总行“百年青银”的伟业来讲,济南分行刚刚开始起步、上路……

(财金记者 程立龙)

BQD 青岛银行

你想持续稳定的赚钱吗?

什么行业能持续稳定的赚钱呢?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做,平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店有点事情,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客这么多,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%,洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞账的情况,产业变化性小,风险低,它不像哗众取宠的流行性商品,或价格昂贵的奢侈品,只要消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,一年比一年生意好,使投资风险大大降低,洗衣业不像其它行业,必须先备货库,储放在仓库,再销出去,卖不掉就要丢掉,因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失,这和吴先生以前所从事的行业有很大的区别,他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁、山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗业公司,自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升,在朵拉洗业公司的协助下,成为金融业、银行业等行业的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗业公司,他现在积极的向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

寻 找
共同创业的兄弟姐妹
好项目 大品牌 投资少 收益高
朵拉国际洗衣连锁
咨询电话:0531-86117788
400-8095-777