

关注市政府新闻发布会

## 养老服务补贴经费纳入政府财政预算

## 社区居家养老惠及26.2万老人

本报讯(记者 姚丽萍)截至2011年末,全市共有233家社区养老服务社,326家社区老年人日间服务中心,450家社区老年人助餐服务点,3.3万人的助老服务队;社区居家养老服务惠及26.2万名老人,占60岁及以上户籍老年人口的7.5%,其中约13.3万名老人经评估得到服务补贴。今天上午,市政府新闻发布会透露,“十一五”期

间,社区居家养老服务人数以平均每年4万左右的速度递增。

据市民政局局长马伊里介绍,2003年本市开始全面推进社区居家养老服务。迄今,社区居家养老服务已连续9年被列入市政府实事项目,养老服务补贴经费纳入政府财政预算。

社区居家养老服务如何体系化、制度化?本市建立了与社区就

业相联系,政府购买服务的养老服务补贴制度;建立了养老服务需求评估机制,确保补贴资源公平有效使用。近年来,又逐步尝试推广社区居家养老的“服务项目化、运作集约化”,提升专业化水平。

“十一五”期间,本市在全国率先发布作为上海市地方标准的《社区居家养老服务规范》;建立实施《养老服务需求评估标准》,全市按

照这一标准统一开展老年人身体状况评估,评估后属于经济和生活自理困难的老人,由公共财政提供服务补贴。

此外,市、区县、街镇都建立了社区居家养老服务工作网络,组成各自的服务机构和队伍。大力发展社区老年人日间照料中心、社区老年人助餐点,解决了部分社区老年人的日间服务和助餐服务需求,其

中1.1万名老人享受到日间照料服务,助餐的受益老人达4.8万名。本市还依托养老机构、服务网点、家政公司等社区服务资源,拓展“助餐、助浴、助洁、助行、助医、助急”等菜单式、组合式服务,满足老年人专业化、个性化需求。

“十二五”期间,本市社区居家养老服务人数将扩大到30万。本市将致力于老年人社区照护,发展社区型养老院、日间照料中心、社区助餐点、老年活动室等多样化的社区养老服务设施;扩大社区居家养老服务覆盖面,扩展政府购买服务项目,为老年人提供照料、康复、医疗、精神慰藉等便捷、多样、专业的服务。

## 去年本市专利申请量达8万余件

新的专利资助办法鼓励专利运用

本报讯(记者 邵宁)在昨天下午举行的市政府新闻发布会上,上海市知识产权联席会议秘书长、市知识产权局局长吕国强介绍了7月1日正式生效的《上海市专利资助办法》,他表示,专利资助办法在鼓励创新、鼓励专利的运用、转化方面都有进步。

据介绍,上海去年的专利申请量为80215件,授权量达47960件,

排名全国前列。而为了更好地加大专利的创造、运用,今年6月30日已经正式公布了《上海市专利资助办法》,从7月1日正式生效。这一新办法跟老的资助办法比,在鼓励创新、鼓励专利的运用、转化方面有进步。过去是专利申请以后就给予资助,现在按照新的办法,要获得授权以后才给予资助,这是一个大的变化。

新的资助办法在发明专利授权

上,比以前资助力度更大,如授权以后申请发明专利的代理费,也会给予资助。同时,为了鼓励申请更多的国外专利,资助办法中规定,申请国外发明专利,最多可以资助5个国家的专利申请,每项专利到每个国家申请的资助金额是3万元。

又讯(记者 邵宁)到去年年底为止,上海知识产权质押融资总量将近3.6亿元人民币。

上海知识产权战略纲要出台

## 2020年建成亚太地区知识产权中心

本报讯(记者 邵宁)在昨天下午举行的“和谐发展看申城”知识产权专题新闻发布会上,上海市知识产权联席会议秘书长、市知识产权局局长吕国强表示,本月10日,市政府正式批准印发《上海知识产权战略纲要(2011-2020年)》。

2004年,上海制定了《上海知

识产权战略纲要(2004-2010年)》。经过七年的实施,已全面实现了主要指标。吕国强说,《上海知识产权战略纲要(2011-2020年)》提出“到2020年,力争把上海建设成为创新要素集聚、保护制度完备、服务体系健全、高端人才汇聚的亚洲太平洋地区知识产权中心”的总体目标。

## 夏令热线开展首个“行业特别行动”

“走百家门、知百家情、解百家忧”上午在崇明启动

将深入听取居民对物业服务的意见建议,解决居民“急、难、愁”问题,用更贴心的物业服务提高居民的满意度。

物业无小事,是居民最看重的民生需求之一。“三百活动”创建于崇明,取得了明显成效。此次市房管局向全市推广“三百活动”,旨在解决居民“最直接、最密切、最关心”的物业服务诉求,切实解决问题,通过与居民“交心”增进了解。

夏令期间,“三百活动”行动小分队主动出击,深入各小区,为居民解居家之烦恼,有三大亮点可期:

■“地毯式”排查物业管理信访矛盾 各房管部门将梳理排查一批重复信访、重复投诉,分析投诉成因,整理分类清单,制定解决方案;重点解决因物业服务不到位、维修不及时、维修资金及公共收益不按规定公布账目等居民反映强烈的突出问题。

■发挥住宅小区联席会议平台的综合协调作用 对一些特殊矛盾,物业服务企业鞭长莫及,针对信访梳理排查中居民反映的跨部门、跨领域、综合性、复杂性矛盾问题,要及时召开联席会议,研究化解矛盾与解决问题的对策。

■建物业服务“民情档案” 物业服务企

业负责人、小区经理及业务骨干要积极走访居民家庭,通过“一户一表”了解诉求,建立“民情档案”。对重复上访、投诉的业主(使用人)要主动登门拜访,能解决的一定限时解决,对不属于物业服务质量引发、需要其他部门解决的,及时做好解释工作。“夏令热线”期间,居民家庭普遍走访率不低于本小区居民家庭数的10%,年内走访率不低于本小区居民家庭数的70%。

市住房保障和房屋管理局副局长黄永平、崇明县委副书记张长国坤、本报副总编辑裘正义出席了启动仪式。



■“三百活动”宣誓仪式 本报记者 楼文彪 摄

本报讯(记者 刘珍华 通讯员 伍伏清 志愿者 杨文斌)“走百家门、知百家情、解百家忧”,用热情的物业服务让居民度过一个舒心的“凉夏”。作为夏令热线首个“行业特别行动”的物业行业“三百活动”,今天上午在崇明县宝岛世纪广场启动。市房管系统干部职工

上海也有低价房!

## 首付28万元起,轻松买三房!

由于政策的收紧,从去年开始整个房地产市场陷入一片阴霾之中。而此时,位于大南桥板块的景源名墅却始终保持着强劲的销售势头,在整个房地产市场崭露头角,引起了整个业内的关注。究竟什么原因让景源名墅在如此艰难的大环境下仍能大放异彩?

刚需市场一枝独秀

景源名墅成交持续攀升

新政的重拳出击,让市场走势扑朔迷离,而购房者深谙“性价比是王道”的真理,对房源的选择更是慎之又慎。尤其是刚需,怀揣着兜里来之不易的财富当然希望选择一处值得信赖的高品质增值住宅,而不是经不起市场推敲的廉价产品。

“虽然目前整个市场处于博弈观望阶段,但是我们的销售还是比较稳定的。很多客户都是现场直接下单付定金的。”售楼处的销售员自信地表示。当被问到景源名墅为何在这样一个大环境下依然能够保持逆市热销的状态时,销售员告诉大家:“因为我们楼盘主打的是性价比,单价万元都不到,因此受到刚需客户的青睐也不难理解。”

来到位于南桥的景源名墅售楼处,低调简洁的售楼处不时有顾客进进出出,我们进去的时候看到小小的售楼处内几个售楼员都在接受客户的咨询,热销之势依然不减。“我主要看中项目的高性价比,整体价格比较实惠,而且据我所知南桥的价值依然处在洼地,所以很值得出手。”

刚刚和销售员签下合同的谭先生毫不掩饰自己对景源名墅的欣赏,看完样板房之后就当场拍板拿下。其实像谭先生这样当场下订单的购房者并不在少数,他们纷纷表示,如果遇到一个合适的高性价比楼盘,新政并不会影响他们的购房热情。

买家高度认可  
28万首付全市难觅

景源名墅公寓产品从一开始就瞄准刚需

群体,旨在为他们打造属于自己的高品质住宅。景源名墅推出了52-160平方米的一至三房,万元不到的单价给客户提供了一个相对合理的总价,最低首付仅为28万就能拥有一套三房,受到刚需客户青睐也自然是情理之中的事情。

据悉,景源名墅并不着眼于期房销售为传统资本回收为习惯抢市场,仅14万平方米低密度住宅,先后精心加工了四年,而环境施工就改了六次,这种以产品精加工超越期房视觉包装的产业观念转变,是社会责任感的真实体现。

低价不是低品质,市郊项目不是上海楼市的附属品。从外型高成本设计,到环境的长期改良,从户型的引导观念到功能的不断完善,景源名墅生在南桥,却超越南桥的开发坚持,始终贯穿了“超越”观点,特别是去年调控后,不被市场局部困难所左右,这种超越的坚持精神,是产业长期发展的精神食粮。

“低总价不仅仅是吸引我的唯一原因,我是在看过项目一期的现房之后对后面的公寓充满了信心,我相信开发商是有责任感的开发商。”景源名墅的准业主秦先生如是说。

周一中午,我们再次拨通景源名墅的销售热线021-57461122,电话始终处于占线状态。这样的热销态势引起了众多的思考:无论何时何地,什么样的产品才是最能动动购房者的?

不以项目大小为尺度,不因房价高低为界限,不随大流,大抢时间,不一味迎合市场,以产品生命周期为根本、以综合品质超越为使命,才有可能制造出虽在南桥,却超越南桥的景源名墅。

上海买房呼叫中心:  
400-635-8880转666

接待中心:  
解放西路1000号(浦卫公路东侧)  
开发商:上海五洲国际电器城发展有限公司

本广告仅供参考,广告中具体确定的内容可作为购房合同附件。预售证号:奉贤房管2011预字0000332号。以上均为建面。28万首付价格有效期一个月,工商银行7成30年贷款。