曲阜出台“零成本”创业新政

□记 者 吕光社
实习生 翟来兵
通讯员 梅 花 报道

本报曲阜讯 近日，为鼓励全民自主创业，曲阜市出台了鼓励全民创业的新政策，放宽注册资本条件、推行“零成本”创业，对创业人员从税收减免、资金扶持、社会保障等政策上给予诸多优惠。

曲阜市规定，符合法律规定的任何投资主体，申报从事个体经营的，试营业登记不收取任何费用，实行“零成本”创业。申请办理个人独资企业、合伙企业、农民专业合作社登记，不再受金额限制，出资1元即可申报；注册资金达3万元以上的，均可投资设立有限责任公司。高校毕业生、下岗失业人员、返乡农民工、退伍军人、残疾人从事个体工商经营的，自首次注册登记之日起3年内，免收管理类、登记类和证照类等有关行政事业性收费。

曲阜市还对创业人员进行减免税收、加大资金扶持，对大学生创业给予社会保险补贴。曲阜籍高校毕业生在本市内自主创业的，3年内所缴纳的地方级税收，由本市财政给予等额补偿；对就业困难自主创业并缴纳社会保险费的大学生，给予3年期限的基本养老、医疗和失业保险补贴，按其实际缴纳的三分之二予以补贴；自主创业的高校毕业生参加养老保险，最低可按20%比例缴纳。对毕业5年内从事个体经营创办经济实体的大学生，3年内免费为其保管人事档案，提供免费查询人才、免费发布招聘广告等服务。

金乡县财政支农为新农村加油

□通讯员 韩洪波 高同建 报道

本报金乡讯 近日，笔者在金乡县化雨镇现代农业示范区内看到，农民浇地无需水泵和电缆，只需轻轻按一下按钮，水就可以喷涌而出，这是一种被称为隐蔽式节水灌溉系统的灌溉设施，附近30000亩的农田全部采用的这种系统。这种系统除主控井房外，所有机井、低压电缆、输水管道、潜水泵都掩埋地下，既节水节电又可节省土地占用。这种隐蔽式节水灌溉系统，是金乡县不断加大财政支农，推动新农村建设所取得的新成果。

近年来，金乡县不断适时调整财政支农投向，着力优化支农支出结构，加大对涉农领域的投入，在提高农业综合生产能力、加强水利基础设施建设、提升农业产业化水平上下足了功夫。

以提高农业综合生产能力为出发点，大力实施中低产田改造项目。2011年，金乡县总投资1072万元，对1.15万亩中低产田进行农业综合开发土地治理，通过治理，将进一步加强中低产田的沟、路、渠、机、电、井等基础设施建设的提档升级，将可持续生产能力弱的土地改造成为旱能浇、涝能排、田成方、林成网、路相通、渠相连的农业生产新格局。

水利基础设施建设是农业发展的命脉。这个县充分发挥财政资金的引导作用，积极吸收水利建设的社会资本投入。今年，全县共完成水利建设资金投入5200余万元，实施各类水利建设工程1742项，修复水毁工程598项，疏挖沟渠536条，除涝面积40万亩。水利基础设施建设项目的实施，有效改善了农村水利基础设施，进一步提高了农业生产防灾减灾能力，促进农业和农村经济发展。

着力提升农业产业化水平。该县以三大“农业示范园区”建设为引领，围绕“大蒜、瓜菜、食用菌”三大特色产业，积极协调省市财政部门加大对金乡农业产业化龙头企业的帮扶力度，培育扶持了一批有较强市场竞争力的龙头企业，目前已争取省级龙头企业贷款投放计划1.03亿元，发展壮大国家级重点龙头企业1家，省级重点龙头企业9家，市级重点龙头企业40家。金乡县还积极争取省、市财政部门对农产品质量安全和认证的帮扶力度，投入资金91万元，用于扶持农业“三品”认证基地建设。目前，全县“三品”认证企业达57家，认证总面积48.27万亩。该县还因地制宜大力扶持农民专业合作组织生产经营，在龙头企业的带动下，全县共发展181家农民专业合作社、43家协会，为加快推进农业产业化进程发挥了主导作用。

“农机4S店”现身乡村

□本报记者 杜辉升
见习记者 王德琬
本报通讯员 赵 磊 高海燕

农业部刚刚印发的《全国农业机械化发展第十二个五年规划(2011-2015年)》显示，“十一五”期间，全国农作物耕种收综合机械化水平达到52.3%，标志着农业生产方式已经实现了从人畜力作业为主向机械作业为主的跨越。农业机械化的逐渐实现，必将为农业生产带来巨大变革。但农村各方面条件毕竟有限，大量的农业机械涌向农村，随之而来的维修、保养问题也逐渐增多。目前，在被誉为“江北鱼米之乡”的鱼台县，一家“农机4S店”的悄然现身引起了广泛地关注。

十多个品牌货比三家

10月21日晚7点左右，在鱼台县王鲁镇王鲁村的农田里，驾驶着水稻收割机忙碌了一天的王劲松就要收工了。当他开着收割机从农田向外走时，突然被卡在了一个斜坡上，收割机熄火了。情急之下，他拨通了鱼台县三高机械有限公司“农机4S店”的电话。在简单了解了故障情况后，值班人员很快就赶到了现场，调试后发现，收割机变速箱因缺油而损坏，已无法维修，值班人员马上联系了厂家维修人员。厂家维修人员连夜赶来，仅用半个小时就修好了机器。王鲁村党支部书记、广丰农机合作社理事长王启龙说，“‘三秋’时节是最忙的时间，最怕农业机械出故障，‘农机4S店’的出现解决了很多棘手问题。”

“4S店”不是汽车品牌专有的吗？带着疑问，10月27日下午，记者来到了位于鱼台县经济开发区的三高机械公司，见到了王启龙所说的“农机4S店”。三高机械公司的工作人员告诉记者，今年开春，该公司先后投入200多万元成立了农机销售中心，并按照“汽车4S”店的模式进行规划和设计，经过大半年的运作，如今已初具规模。据总经理袁成林介绍，“和‘汽车4S店’相似，‘农机4S店’也包括整机销售、零配件、售后服务、信息反馈等服务内容。‘农机4S店’就是借鉴‘汽车4S店’进行的一次大胆尝试，目的是为农民提供更多更优质的服务。”

记者看到，“农机4S店”整机销售环节包括室内展厅和室外展销广场。室内展厅里整齐地排放着几十台大中型拖拉机、水稻收割机、插秧机和旋耕机等产品，有“沐河牌”、“常发锋陵”等十几个品牌。因为是农忙季节，农业机械都在工作，室外展销广场上仅停放着三四辆农业机械。“虽然‘汽车4S店’只卖一种品牌的汽车，但没有谁说‘农机4S店’就不能销售多种品牌，所以我们与国内十几个农机厂家都有合作关系，目的就是想让购买者有更多选择，这也是我们‘农机4S店’的独特之处。”袁成林笑着说。

农业机械的销售对象都是农民，购买力相对弱，所以农业机械销售商的盈利能力比汽车销售商就要低，如何保证“农机4S店”的运转？“实际上‘农机4S店’只是企业产业链的延伸，是企业主业的有益补充。”袁成林解释道。实际上，三高机械公司是一家以生产碾米机为主业的公司，该公司拥有200多位技术工人，是济宁市高新技术产业。根据农业机械保养、维护的季节性，再加上农业机械设备很强的通用性，三高机械公司在不耽搁碾米机生产的情况下，通过“农机4S店”就能做好农业机械的保养维修问题，还提高了公司的生产效率。

售后服务是最大亮点

“这里出售的机器、零部件的质量好，种类齐全，没有假冒伪劣产品，连一个螺钉也都是货真价实的。”袁成林向记者如数家珍般地说起了“农机4S店”的优势。

“农机小毛病，我基本上都会修。服务部里还有不少专业人员，有专门负责液压维修的，也有负责变速箱维修的。农户家的机械出啥问题我们都能解决，真要赶上解决不了的问题，还可以直接联系厂家。”三高机械公司的“三包”服务部主任李新说。李新今年50岁，从事农业机械维修已有30年时间。“三包”服务部实行24小时轮流值班，3辆售后服务车随时待命，每辆车都像一个小型修理部，甚至连焊机、钻机等设备都配备。李新说，“因为季节不等人，所以农业机械不同于轿车，坏了必须马上修好。所以农民只要一个电话，我们就会立即赶到田间地头。”

据了解，在“农机4S店”出现前，鱼台县的机械维修网点有上百个。据鱼台县农机局质量监督站站长马凡涛介绍，这些维修网点规模小，大多没有专门维修人员，维修质量和配件质量也参差不齐。特别在农忙时期，有时候不但不能帮上忙反而耽误了机械农作时间。记者了解到，对这些维修点的管理主要靠自律、自理。“农机4S店”的出现，一方面保障了农业机械化的实施，另一方面这无异于引入了竞争机制，使其它维修网点意识到危机感，自觉提高维修技能和维修服务，从而引导整个行业的良性发展。

期待“星火燎原”

农业机械化已成为农业生产迫在眉睫的选择。记者以王鲁镇王鲁村为例进行了调查，该村有2000亩左右的水稻小麦，但村内八九成的年轻人都外出务工了，剩下的劳动力不能负担田地里劳作的要求。为缓解劳动力不足的问题，王鲁村在去年成立了广丰农机合作社，投入100多万元购置了17台农机具，实现了农田从种到收全覆盖。

农业机械化的快速发展，王鲁村并不是个例。去年，鱼台还只有1.5万亩左右的水稻田实现了农业机械化，到今年就已经达到3万亩左右，明年有望达到10万亩，呈现出倍数式增长。农业部刚刚印发的《全国农业机械化发展第十二个五年规划(2011-2015年)》中提到，预计到2015年，农机总动力达到10亿千瓦，耕种收综合机械化水平达到60%以上。

农机多了，谁来维护？鱼台县农机局副局长李香兰对记者说：“‘农机4S店’是一个值得推广的模式，也是发展趋势。”她认为，“农机4S店”有效解决了农机维修网点和农机维修技术落后等问题，也为农机生产企业与农机手搭建了沟通的桥梁，实现了农民、农机管理部门、农机4S店与农业生产企业的共赢。

但也有部分人士向记者提出，三高机械公司“农机4S店”的现身有其特殊性，其本身是依托公司机械制造的主业成长起来的，而农业本身是个弱势产业，农机的销售、维修利润相对较低，还需国家及社会投入更多地关注与支持，才能保证这个行业走上健康、良性发展轨道。

■记者走基层

馒头“蒸”出大产业

◆几名下岗工人由租赁棉厂伙房起家
◆建起自己的小麦种植基地
◆从和面、压面到计量、装盘等每个环节都能监控，同时与质监局联网

□本报记者 于国鹏 见习记者 尹彤
本报通讯员 张祥寅 张伟光

10月27日，在汶上县白石乡新寨社区一处食品店，工作人员正把成箱的“绿叶”品牌的馒头从配货车上卸下来。“别看这是个新建社区，但每天能销售2000多斤，几乎供不应求。” 食品店老板向记者介绍。

生产“绿叶”馒头的联创食品有限公司，位于汶上县杨店镇，由一个小小的馒头作坊发展而来。现在，小馒头做成了大产业，“绿叶”馒头平均每天销售3万斤。不只在汶上县，在济宁、泰安、济南等地也都有了不小的名气。

站在厂房前的总经理倪训练，谈起公司的成长时非常自豪。这位看上去朴实敦厚的中年人，2009年从汶上县供销社所属的棉厂下岗，为了能够自食其力，联合几个下岗工人租赁了棉厂的一个伙房，开始自己创业。

“开头就是想开个馒头作坊，给社区居民供应馒头。”倪训练话语也很朴实，“我看到在农村新型社区建设过程中，农民进社区，住到楼上，地里又实行秸秆还田，肯定会有些人嫌自己做饭麻烦。如果在社区卖馒头生意应该不错。”

他们到济南、青岛学习加工馒头的实用技术，同时还花1800元钱注册了“中鲁绿叶”的商标。

“刚开始就是做农村的那种手工馒头。”倪训练说：“双手揉，最快的工人一分钟能揉18个。”很快，“绿叶”被越来越多的人熟悉，销量迅速增加到每天三四千斤。“我们觉得这个项目很有前途，希望他把这个品牌做大做强，同时带动更多人就业创业致富。”汶上县供销社主任徐峰说。县社积极扶持帮助，包括后来“绿叶”购置的几辆厢式配货车，县社每辆补贴一万元。

2010年，借着杨店镇建设新型社区的机会，倪训练与镇里协商，用供销社原有的4所厂房，置换来镇经济开发区的16亩地，建成了现在的厂区厂房。小作坊摇身一变，成了联创食品有限公司。与此同时，现代化生产线的引进，高品质的生产质量管控，触及消费终端的高效市场营销，培育起“绿叶”更广阔的生长空间。

为了让“绿叶”馒头吃起来更加可口，倪训练专门去了河南省的一家小麦研究所，了解哪个品种的小麦更适合做馒头；建起了自己的品种小麦种植基地，今年计划增加到1600亩。

厂里还专门建起了实验室，研制馒头配方“现在我们的配方包括酒曲、小米、水果等十几种成分吧，但绝对不添加防腐剂之类的东西。”技术员倪红伟对记者说。

至于“绿叶”的卫生质量保证，倪训练表示，除工人必须持有健康证才能上岗外，每个环节都制订了严格的卫生和质量标准，工人都按照标准操作。他指着车间里安装的监控摄像头说：“从和面、压面到计量、装盘等每个环节都能监控到，而且跟质监局联网。”

最让倪训练骄傲的，还是“绿叶”的高效营销模式。“绿叶”从小作坊时期就非常注重品牌打造，老板倪训练没有忙着把赚来的钱装进兜里，而是花了4万多元钱添置了自己的第一辆厢式货车，一方面及时给各销售点配送馒头，另一方面就是为了打品牌——他在车厢上喷上“绿叶馒头”的醒目标识——如今，这样的厢式货车已经增加到13辆，配送范围除覆盖济宁市各县市区外，还辐射到泰安市的东平、宁阳等地。

如今，新型社区建到哪里，“绿叶”就跟到哪里。“我们每一处的营销人员对当地住户情况都非常熟悉。比如在新寨社区，有的居民不在家，打电话让把馒头送来挂到门把手上，我们的营销人员很清楚放几个馒头。”倪训练自信的说。

“绿叶”现在拥有现代化馒头生产线，大型和面机6台，小馒头机9台。在生产车间，正在先进的数控馒头生产线前工作的赵红玲说：“这个生产线可以加工馒头，也可以生产包子、花卷、芝麻饼。比如，擀成面饼后，团起来就是馒头；如果通过给馅机加馅，就做成了包子。生产馒头的话，一小时能生产5000多个。而且是智能化运行，面皮粘了，机器会自动洒面粉，干了就会自动喷水湿润。”

下一步，倪训练还准备购置面条生产线，生产面条。“面条市场潜力大。这样厂里可以白天做面条，下午开始生产馒头。工人、配货车也能充分运转起来。”

他已经联系了山东农业大学的专家，对方表示愿意向他转让制作几种特色面条的科研成果。“馒头加面条运作起来，一天销售额稳定地突破10万元不成问题。”倪训练充满信心。

在“绿叶”，我们了解到了创业的艰辛，也生动感受到了一个小企业一步步发展壮大的过程。这样的“绿叶”，有理由期待它有一个更加生机勃勃的未来。

孔府宴酒再次整装启航

12款新品隆重上市

□记 者 杜辉升 见习记者 刘 田
通讯员 刘东华 报道

本报济宁讯 经过新一轮改制重组后的孔府宴酒厂，再次整装启航。10月27日上午，孔府宴酒新产品发布会在济宁市运河宾馆召开，12款全新包装的产品隆重上市，此次大会先后围绕专家品鉴会、新品发布会、客户恳谈会三个方面内容展开。

孔府宴一直以儒家文化为品牌核心价值，新产品的设计理念与品牌文化相契合。孔府宴酒将酒的品质作为事关公司生死存亡的重中之重。本次由曾祖训、刘青、钟杰、胡永松、熊小毛等10位国家级权威酒类专家组成的专家团，对孔府宴新产品的酒体、酒质给出了一致好评，肯定了孔府宴酒业“兼香、儒雅、新典范”的全新品味。

上海凯利公司董事长、孔府宴有限公司投资人王洪斌作为孔府宴酒业代表，详细介绍了孔府宴改制重组后的运作情况，明确提出企业“510”计划，即用5年时间完成年销售额10亿元，在5年之内，操作孔府宴股份上市，力争实现全省白酒企业上市公司零的突破，最终实现“50亿级大型白酒企业”及中国文化第一酒品牌的目标。

嘉祥疃里山药要打“系列品牌”

□记 者 于国鹏
通讯员 杜贵斌 报道

本报嘉祥讯 近日，在嘉祥县疃里镇千亩山药种植基地，村民们正忙着收获山药。大刘村支部书记刘来勤掩不住丰收的喜悦：“今年山药价格一般在8元一斤，亩产三四千斤，一亩地纯收入怎么也得两万多块！”

山药因其食用和保健价值，被形象的称为“小人参”。疃里镇历来有种植山药的传统，这里种植的细毛长山药，又因其独特的品质很受市场青睐。为把这一地方特产做大做强，疃里镇规划了占地3000余亩的细毛长山药示范园，专门抽调5名山药种植技术人员组成技术指导小组，负责细毛长山药的推广种植。成立了“嘉祥县绿生源山药种植专业合作社”，注册了“麟城”牌商标，申请了“绿色食品”认证，积极引导广大山药种植户参与互助合作，形成规模种植。

目前，疃里镇细毛长山药示范园中，细毛长山药栽植面积已发展到2000余亩，规模辐射周围15个村。山药价格也由原来的每公斤4元提高到去年的14元，带动全镇近2000户农民发家致富，经济、社会效益十分显著，成为疃里农民致富增收的支柱产业。

疃里山药种植大户、大顺风种植有限公司经理王文强说：“我们下步的想法是围绕细毛长山药开展一系列深加工，比如制造保鲜山药、山药片等系列产品，增加山药的附加值，将低成本的山药销售转化为高价值的山药产品的销售。”

汶上规模工业企业升至183户

□记者 于国鹏 通讯员 刘长春 报道

本报汶上讯 近日，汶上县新兴产业项目三德电子锂离子动力电池和太阳能光伏组件项目已投入生产，兖矿集团控股新风光电子项目资产评估也已全面完成。在这些大项目带动下，该县工业经济投资规模和运行质量获得同步提升，截至9月底，全县规模工业企业总户数达到183户，实现销售收入107.65亿元、利税16.78亿元，分别增长16.2%、25%。

汶上县在打造工业强县、实现产业兴县过程中，开展了“大项目建设突破年”活动，注重发挥重点项目的带动作用，优先发展战略性新兴产业，像三德电子动力电池和太阳能光伏组件等新兴产业项目都成功引入，并开始产生经济效益。联想化工50万吨氯碱、凯尔菱电电梯、鲁南铸锻中心、新风光与兖矿集团合作项目、佛都LED外延片及芯片项目、机械电子产业园、国际商贸城等重点项目均已开工建设。传统产业的改造与提升也不断取得进展，截至9月份，装备制造、纺织服装、煤电化工三大产业累计实现销售收入78.5亿元。

遗失声明

都邦财产保险股份有限公司金乡营销服务部保险营销服务许可证丢失，机构编码：P10313JNG-005，特此声明作废。

计生视窗

仲山乡小柳编“编”出新生活

本报讯 近年来，嘉祥县仲山乡计生协会多渠道开发育龄妇女增收致富新途径，依托民间流传的传统手工艺，结合当地资源优势，让传统工艺大放异彩，小柳编“编”出农民新生活。

近日，笔者来到远近文明的柳编专业村——狼山村，这个村的育龄妇女依托传统的柳编技术，不断发展壮大柳编产业，走上了致富路。孙新兰是这个村的柳编大户，也是柳编工艺的发扬者、柳编技术的改进者。自幼学习柳编的她，对柳编有着特殊的情感。从事柳编40多年来，孙新兰在积极学习传统的编制手法同时，还不断改进生产工艺，形成了独特花纹和造型，柳编从传统的家用生活品，逐步转变成工艺品、装饰品，成为一门艺术。一根根柔中带韧的柳条，通过一双双巧手，用多种编织手法，造就了形态各异的工艺品，深受广大消费者的喜爱。

逐步富裕起来的孙新兰带动身边姐妹共同致富，她大胆探索传统工艺与富民产业的结合点，积极做活富民文章。她多方跑市场，找销路，带领更多的群众发展柳编，柳编逐渐成为这个村育龄妇女农闲时节增加经济收入的一项产业。

不仅如此，柳编产业还带动了白茸柳种植、运输等相关产业的发展，为200多名育龄妇女提供了就业机会，从业人员每年人均增加收入近3000元。(汤现印 姚辉侠)

马集镇扶持育龄妇女创业

本报讯 “我们姐妹几个每天刻字、雕花，一天下来能挣一二百块钱，这多亏了乡计生办的扶持。”10月20日，正在认真雕刻石碑的嘉祥县马集镇育龄妇女李小巧自豪地对我们说。在马集镇，像李小巧这样从事石雕的妇女同志还有许多。

近年来，该镇大力发展传统石雕、石材加工业、特色林果业等主导产业，镇计生办积极引导“娘子军”投身到石材精细雕刻、特色种植、畜牧养殖等行业，在家门口创业，并为她们提供技术、信息、政策、项目和资金服务。今年以来，累计举办各类科技培训班5次，组织外出参观学习4次，参加人数达1000余人次。目前，全镇已培植各类“妇字号”科技示范户200余户。(杨建设 陈根运)

马集镇计生“六访”受欢迎

嘉祥县马集镇发挥计生协会作用，实行“六访”全程服务，群众满意率达98%以上。

一是“婚前访”。对不足法定婚龄已恋爱的青年，宣传婚前卫生指导及性生理保健知识。二是“新婚访”。对新婚夫妇免费发放一套《新婚必读》等内容的新婚礼袋，指导孕前注意事项和最佳受孕时机等。三是“孕期访”。对孕早期、孕中期、孕晚期夫妇进行过程化跟踪随访服务。四是“生育访”。对分娩夫妇，组织计生干部进行慰问，及时了解产妇及新生儿身体状况。五是“避孕访”。积极稳妥地为育龄妇女落实安全的避孕节育措施。六是“健康访”。对广大育龄妇女，坚持每季度“B超检查、妇科普查”健康服务，并建立健康档案。(杨建设 陈根运)

老僧堂乡千名留守妇女引领致富路

本报讯 走进嘉祥县老僧堂乡北蒋村，只见十多位妇女有说有笑地拣材料、捆扎、上线、修剪，一眨眼的功夫一把扫帚就扎制完成。扫帚加工户丁翠银大姐告诉我们：“这小小扫帚一年能为全家‘扫’进两三万元呢。”

在老僧堂乡，像丁翠银这样“懂技术、会管理、善经营、能理财”的农村妇女有1000多人。该乡计生协会结合农村种植、养殖、农产品加工，开展了创建“巾帼示范基地”和争当“巾帼致富带头人”活动，积极扶持她们发展“投资小、风险少、周期短、见效快”的致富项目。目前，该乡已建成“巾帼示范基地”10多处，涌现出“科技媳妇”1000多人。(陈常领 韩广君)

老僧堂乡500对夫妻唱起“二人赚”

嘉祥县老僧堂乡西杜村妇女王爱春，在乡计生协会的扶持下，拿出十几年收购棉花攒下的积蓄，与丈夫杜继亮一起建起纺纱厂，一期工程投资1000万元，新上1万纱锭项目。经过一二三期工程的投资，现在她们的金库棉业已发展到2.5万纱锭的规模，产品销往无锡、张家港、潍坊，供不应求。成为当地夫妻合唱“二人赚”的第一对。

像王爱春、杜继亮夫妇这样同唱“二人赚”的夫妇，在老僧堂乡已有500多对。他们有的下乡搞农产品收购，有的在家搞塑料大棚，有的搞养殖，有的搞修配，有的下乡叫卖，有的赶集出摊，还有的双双到附近的民营企业打工。他们配合默契，根据自身特点发挥各自的潜力，携手并肩，齐心协力，一同赚钱，形成黄金搭档。这些夫妻自从有了增收的路子，解决了留守妇女和留守儿童的难题，促进了计生工作的开展。(陈常领 韩广君)