

### 前五个月成品油销量 同比下降0.53%

□记者 刘磊 通讯员 李庆华 报道  
**本报淄博讯** 近日,记者从淄博市经济和信息化工作了解到,5月份,淄博市成品油供应稳定,电煤储量充足。1—5月,淄博市成品油累计销售32.94万吨,同比下降0.53%,截至5月底,该市13家重点热电企业煤炭储量89.93万吨。  
统计数据显示,1—5月,淄博市成品油累计销售32.94万吨,同比下降0.53%。其中汽油累计销售15.75万吨,同比增长4.79%;柴油累计销售17.19万吨,同比下降4.96%。5月当月,该市成品油销售7.07万吨,同比下降0.46%,环比增长5.25%。其中汽油销售3.33万吨,同比增长7.44%,环比增长9.58%;柴油销售3.74万吨,同比下降6.59%,环比增长1.66%。  
另据悉,截至5月底,该市13家重点热电企业煤炭储量89.93万吨,比4月增加4.03%,可利用天数稳定在25天用量以上安全水平。

### 金融消费者权益保护协会 成立

#### 市民遇金融消费纠纷可拨打12363

□记者 刘磊 通讯员 高平 报道  
**本报淄博讯** 6月13日,淄博市金融消费者权益保护协会正式揭牌成立,并开通金融消费纠纷维权热线12363,市民在金融消费过程中,遭遇银行、证券、保险业等金融纠纷时,可拨打热线投诉。  
“近年来,围绕着金融服务质量、中间业务收费和理财等各类金融消费纠纷不断攀升,如何维护金融消费者权益问题日渐突出。”淄博市金融消费者权益保护协会秘书长张秀表示,淄博市辖内拥有银行、保险、证券期货等众多金融机构,为协会的成立提供了基础和条件。作为零距离沟通金融业与消费者的桥梁使者,组建淄博市金融消费者权益保护协会是探索强化金融消费者权益保护工作、维护辖区金融稳定的创新举措,是服务百姓民生的具体体现。  
据了解,淄博市金融消费者权益保护协会主管部门为人行淄博市中心支行,主要职能是受理金融消费者咨询与投诉、调解金融消费纠纷、促进金融行业自律、加强金融宣传教育,工商银行淄博分行行长王世明当选首届会长,单位会员由我市银行、保险、证券期货和支付机构组成,同时还吸纳了有志于公益事业、热心金融消费保护工作的社会人士加入。目前,协会首批会员发展工作进展顺利,有单位会员54家,个人会员33人。为体现便民、利民、服务民生的宗旨,协会除通过12363接听市民来电外,还接受来信、来访、电子邮件等渠道咨询、投诉。

### 张店国税上半年 税收“双过半”

□记者 杨淑栋 通讯员 姜伟 报道  
**本报淄博讯** 记者从张店国税局了解到,截至6月18日,张店国税局共组织入库税收收入156049万元,占市局下达年度计划的50.33%,提前实现时间、任务“双过半”的组织收入工作目标。  
据了解,面对经济税源状况不容乐观、有色金属等重点行业减产严重、重点企业利润大幅下滑等不利局面,张店国税局贯彻组织收入原则,防止和纠正各种应抵不抵、应退不退、应减免不减行为,促进组织收入工作健康发展;及时下达分解6月份税收计划,继续实行“领导包片、科室包点”的收入督导机制,五日一调度,一旬一算账,做到齐抓共管。  
此外,张店国税局结合全市“千户企业大走访”及全区税源普查暨税收清查活动,做好“营改增”后物流和交通运输业管理及长亏不倒企业的清查,摸清全区税源底数,堵漏增收,促进税收规模和质量全面提高;及时掌握影响收入增长的相关因素,真正将经济发展成果反映到税收增长上来,效果显著。

### 3家企业进驻 大学生创业孵化中心

□记者 刘磊 通讯员 卢诺 报道  
**本报淄博讯** 近日,淄博市大学生创业孵化中心新申请进驻企业测评会顺利举行,该中心从近期申请进驻的企业中经过材料审核和初步了解后确定4家企业参加了测评会。由淄博市企业管理咨询、投融资管理等行业的三位专家组成的评委会从企业基本情况、发展前景和进驻可行性等方面对申请进驻企业进行了现场评审,同时针对大学生初创企业和创业项目进行了一对一的指导。专家依据企业答辩情况,按照“保生存、促带动、能发展”的原则,甄选、确定3家企业进驻孵化中心。据孵化中心有关负责人介绍,本批进驻企业将吸纳近20名大学生就业。

### 淄博建陶产品摘取 中意陶瓷设计大赛唯一金奖

□记者 刘磊 通讯员 张志勇 报道  
**本报淄博讯** 近日,第二届中国意大利陶瓷设计大赛颁奖典礼落下帷幕,淄博大华陶瓷的作品在大赛中力压佛山群雄,一举摘取此次大赛唯一金奖。  
据了解,此次中意陶瓷设计大赛,淄博市共有4家企业参赛,均载誉而归。其中,淄博大华陶瓷有限公司的花语·印象系列获得大赛唯一金奖,淄博金狮王陶瓷有限公司的“松鹤如意”与广东另外两个知名陶瓷品牌并列银奖,大华陶瓷和金狮王陶瓷还同获中意设计先进技术奖。另外,山东雅迪陶瓷有限公司的龙珠釉系列之“金色晶韵”,淄博狮子王陶瓷有限公司的“糖果干粒火山岩系列”同获优秀奖。  
淄博建陶产品在大赛中载誉而归,获得国际专家评委团的认可,表明了淄博建陶产业的创新能力和研发能力在日趋增强,正在逐步与国际接轨。

## 长征教育通过在产品研发上不断投入赢得市场——

# 年收入12%投入研发换来全国第一



长征教育培训师在幼儿园给孩子们上示范课。

#### 阅读提示

山东长征教育科技股份有限公司成立于2001年,这是一家集多媒体互动教育装备、多媒体教育软件、教育指导为一体的现代化儿童教育解决方案服务机构,该公司始终致力于公益幼教、科教兴国,是集研发、生产、推广于一体的高新技术企业。

公司建设有“山东省儿童动画智能电子书工程技术研究中心”和“山东省幼儿动画教育软件工程技术中心”两个省级技术中心。目前该公司拥有国家专利88项、著作权45项,“幸运儿”商标被评为山东省著名商标、山东省服务名牌,长征5号多媒体全方位交互式无线教学设备项目列入2013年国家火炬计划产业化示范项目。

□ 本报记者 魏茜茜

### 认准教育黄金产业

6月17日,在山东长征教育科技股份有限公司(以下简称长征教育)研发中心,记者见到了长征教育的创始人常征。作为长征教育董事长,常征带领员工开发的幼儿电子教材市场占有率在全国同行业位居第一,2013年销售收入达到11798万元。  
1989年,常征进入国有企业齐鲁石化,工作业绩优秀,但他并不满足现状,跳槽到淄博光大商厦,担任总经理。1998年,常征又做了一个惊人的决定,放弃优越的待遇,辞职下海。  
从事教育行业是早有“预谋”还是偶然?常征告诉记者,当初主要是考虑到教育是黄金产业,心里也有进入教育行业的打算。恰好有一天,他从电视新闻中看到美国有一种产品,可以使传统的纸质教材变得立体化,不仅能发出声音,还能图文并茂,就托朋友从美国买了两台,拿来研究。“当时我想,如果中国的孩子也能用上这一高科技产品,那么课堂不再那么乏味,还能充分激发他们的兴趣,能极大改进中国教育现状。于是我开始决定要做电子教育这一块。”  
但事实并没有常征想的那么顺利,公司成立的前两年,由于引进的产品太超前,销量上不去,公司发展缓慢。  
面对这种尴尬的情况,常征重新进行了市场调研,他发现目前中国幼儿园尤其是民办幼儿园还存在师资薄弱问题,“全国20多万所幼儿园的8000多万名3岁儿童受到的英语教育大多依靠VCD+电视机,只有不到1%的幼儿园配有少量电脑投影设备。这种单向教学,无法提升孩子们的学习兴趣。”看到这一状况,常征很快将目光锁定在幼儿教育上,开始了“长征”计划。

### 更新幼儿教育“旧”模式

初次走进长征教育公司时,展板上的信息“抓住”了记者的眼球,公司成立至今,已先后推出五代与幼儿教材配套的多媒体教学系统。而每一代产品的出现都标志着公司在中国幼儿教育事业上的一次次突破。  
“在教育行业里,只有你比别人走得快,才能站稳市场。”常征说道。  
为此,公司加大投入,广招科研人员,与香港、台湾地区的幼儿教育科研机构进行技术和人才的交流。2005年,成功研发出第一代MIC多媒体有声教学大平台,该项新产品可将图书挂图置于MIC有声互动教学平台,用教鞭点击教学内容,便可以实现有声教学,发音清晰,即点即播,操作便利,革新了我国幼儿园英语教育的传统方式。  
第一代产品的成功研发为公司的发展奠定了基础,此后,公司将每年12%的销售收入作为长征教育的研发经费,并先后研发出长征二号儿童家教书电脑;长征三号M-PC电视互动无线教学系统;长征四号互动投影教学系统。  
近年来,长征教育又成功研发出具有世界领先水平的第五代全方位多媒体移动电脑教学系统,让幼儿园老师在教室里任意位置都可实现多媒体交互教学,与投影画面、平板电脑、儿童故事书、生活实物产生多媒体信息交互,实现了幼儿教育的现代化。

### 先赢得社会再赢得市场

多年来,该公司累计投入研发资金3000多万元,目前70%的员工是研发人员。公司坚持研发一代、生产一代、预研一代,形成不断创新超越的良性循环,使企业连续五年保持了市场100%的快速增长,市场占有率全国第一。

### 先赢得社会再赢得市场

长征教育在做大做强的同时强调社会效益与经济效益相统一,确立了“赢得市场应先赢得社会”的公益营销模式,即向幼儿园用户免费赠送互动投影教学设备,实现多媒体互动式游戏课堂,让孩子在游戏中体验学习乐趣,从而大幅度提升幼儿园的教学水平,进而带来长征教育软件的持续销售。  
“大舍大得,小舍小得。企业发展与实现社会效应并不矛盾,像教育性的企业更应承担社会责任。”常征认为如果只追求经济效益,丢掉了教育的根本,很可能华而不实,误人子弟。  
至今,长征教育“科技兴教爱心工程”已累计向全国幼儿园免费提供现代化教学设备10万多套,帮助全国10万多个幼儿园教室免费实现了教育信息化班班通,公益投入约20亿元。如今,全国已有超过200万名的幼儿正在使用长征教育的先进教育产品。长征教育的营销和教学服务网络覆盖全国300多个城市和地区,长征教育已成为中国幼教服务第一品牌。  
近期,公司精心打造的中国育儿专家在线教育平台正式上线。该平台应用视频、网络传输、软件、云计算等先进信息技术,借助电子商务这一新的运营模式,整合优质的教育资源,传播先进的教育育儿理念,改变传统家庭教育模式。该平台还会邀请全球知名华人教育名家,通过“求诊”“问诊”“寻诊”等方式,帮助父母更好地解决育儿难题。

## 在历史悠久的古老产业中寻找新的突破口——

# 高青:桑蚕养出“虫草”价值

#### 阅读提示

高青县是全省闻名的优质蚕茧产区,桑蚕生产历史悠久,“金条银条不如青城桑条”之说,自明清初就广为流传。  
近年来,高青依托黄河淤背区,大力扶持植桑建园,将桑蚕产业列为全县十大绿色农产品标准化示范基地、两园五基地和生态县建设的重要内容,重点培育,为全县农民增收和县域经济发展发挥积极作用。目前,该县已成为全国小蚕人工饲料育示范基地县、国家桑蚕产业技术体系示范县,为全省桑蚕生产发挥示范作用。



蚕农展示蚕上簇过程。

□ 本报记者 程芃芃  
本报通讯员 李川

### 养蚕比种粮赚得多

6月17日,记者来到高青县和润丝绸有限公司蚕茧站,工人们正在分拣刚收上来的蚕茧,等待卖给缫丝厂。“农户一年养三季蚕——春蚕、伏蚕、秋蚕。这是前几天刚收上来的春蚕茧,已经烘干了,便于储存。”公司副总经理尹遵伟告诉记者。  
“高青县桑园主要分布在常家、青城、木李、黑里寨、唐坊和花沟六镇,常家等沿黄四镇,发展较快。”尹遵伟说,截至2013年底,全县有桑园1.3万亩,涉及138个村,2650家养蚕户,年产茧130万公斤。  
随后,记者来到常家镇艾李村,该村党支部书记李国堂告诉记者,他们村1997年就开始发展桑蚕产业了,现在90%以上村民从事该产业,蚕种由丝绸公司统一供给。  
村民李成禄今年60岁,1997年开始养蚕,尝到不少甜头。如今,他除了包3亩地养蚕3.5张(一张合2800个头蚕),还有9亩地用于种粮,他给记者算了一笔账:“丝绸公司以22元每斤的价格把我的蚕茧收上去,这价格相当于4斤棉,20斤粮食。亩桑一年收入五六千元,而一亩地种粮,只能收入一千元左右。”  
“投入450元的桑树苗费用,就能实现一次投资,多年受益,因为桑树成长年限为15年。”李国堂介绍,艾李村养蚕户已实现200万元以上的年产值。艾李村是高青县的一个缩影。据介绍,在高青县,桑蚕区农民人均蚕桑收入6130元,年产值6500万元,生产规模居全省第五。

### 产业链条拉长

尹遵伟告诉记者,高青县在养蚕方面很有优势。“自然条件适宜,光能丰富,土壤为壤质潮土,适合植桑养蚕。”得天独厚的自然条件,使这里养出的蚕茧具有鲜茧茧层率高、解舒好、净度高、出丝率高等优势,为桑蚕产业化奠定了基础。  
合理的运作,则直接推动了产业化进程。李遵伟介绍,和润公司与每户蚕农签定长期技术服务和蚕茧收购合同,实行每公斤蚕茧36元的最低保护价。  
同时,他们注重科技创新。与山东农业大学、省蚕业研究所和山东广通蚕种集团等科研机构合作,先后进行淤背建园、桑林采摘观光园建设,小蚕人工饲料育、桑芽茶研发、桑苗繁育、桑蚕良种合作繁育、蚕虫草规模化生物技术开发、蚕丝制品开发等创新示范或新产品研发,拉长产业链条。  
2011年,和润投资300余万元,建起占地100余亩的桑林圣果采摘观光生态园,栽植古大桑树、中干桑、龙拐桑等15万株。2012年起,他们开始进行桑芽茶研发生产。现在,年生产桑芽茶2万盒,蚕农每亩桑园增收150元,实现公司和蚕农的共赢。  
产业链的拉长,加上近年来国家对农业、林业的惠农扶持政策,助推了高青桑蚕产业的健康发展,使其在全省蚕业规模不断萎缩的情况下,保持稳步发展。  
目前,高青县已建成120处桑蚕标准化示范基地,省级现代蚕业示范园正在创建中。并与世界最大的山东广通蚕种集团合作,建成2500亩桑蚕良种合作繁育基地,年生产优质种茧20万公斤,成为全省最大的桑蚕良种合作繁育基地,实现蚕农、场家、公司三满意。

### 市场前景广阔

山东省丝绸协会统计,近年来,省内蚕茧远远满足不了本省企业的加工需求,全省每年外购蚕茧数量占需求总量的40%以上。《山东省桑蚕产业发展规划(2014—2020)》中提出,到2020年,全省桑园规划目标是60万亩,年产茧5000万公斤,而全省现仅有30万亩桑园,年产茧2500万公斤,面积和产量皆有50%以上的缺口,市场潜力巨大,前景广阔。  
除了蚕茧之外,蚕虫草规模化生物技术开发成了高青县蚕业产业新的经济增长点。  
“冬虫草夏草被称为‘仙草’,有补虚损、益精气、保肺、益肾等功效。但野生冬虫草资源稀缺,价格昂贵,难于普及。”和润公司便计划着采用生物工程技术人员人工培养蚕虫草。从2013年开始,在山东农业大学、山东省蚕业研究所有关专家的指导下,他们进行了蚕虫草生物技术开发,实现了桑蚕产业和虫草培育的结合,提高了附加值。  
记者来到田镇蚕茧站,这里的蚕虫草放置在一个一个小瓶内,已经实现不间断的循环生产。“将一种感染菌注入活蚕或活蛹体内,感染菌吸收它们的养分,生长周期80天左右。”田镇蚕茧站站长段立平告诉记者,在高科技营造的环境中,虫草生长不受外界不利条件影响,有效成份不受损失。  
“高青县年养蚕2.6万张,有蚕或蛹资源7.8亿头,有充足的蚕、蛹资源可以用于规模化开发培育蚕虫草。”尹遵伟称,蚕虫草主要营养成分与野生冬虫草相近,可作为冬虫草的替代品,且价格相对较低,能满足中等收入者需求,市场前景广阔,经济效益和社会效益明显。