

“人气旺了，商机多了”



吴文翰



孙波



王广杰



崔云龙



王景昌



王新明



张志军



王瑞园



张金涛



胡松



梁丽萍



赵洪武



张锡贤



刘效金



马功富



傅华雁



李洋



张锡贤



“回家了，这要感谢新南海。”

“过不了多久，当地人就可能每天就用这种精致的中国水杯喝水。”

“直通省会和京沪大城市，这变化太大了！”

“济莱两地政府拿出最好的平台和政策，支持企业参与同城化发展，这是我做生意的‘定心丸’。”

制图：于海员

蓝色畅想

□ 本报记者 吴荣欣 刘坤

梁丽萍在荣成开着一家广告公司，山清水秀的宜居环境令不少人艳羡，而她却说“家家有本难念的经”。

梁丽萍最怕出差，尤其怕出胶东，她的很多亲友和外地客户也“愁”来拜访她。原因只有一个——荣成不通火车。

乘汽车从荣成到济南，让梁丽萍直言“太累了”。长途汽车开了7个多小时才到达，大半天时间都搭在了路上，饭也没吃，可谓身心疲惫。她也坐过普通火车，不过要赶到威海去坐，晃悠悠一夜才能到济南。由于交通不便，梁丽萍和济南的亲友一年难得见几次面。

这个烦恼，从2014年12月28日这天成为了历史。

全长286公里的青岛至荣成城际铁路，即墨至荣成段开通运营，梁丽

有了城铁，不再怕出差

萍的家距荣成车程不到10分钟，“城铁通到家门口”让她兴奋不已：乘动车去威海最快只需19分钟，去烟台约需1小时，去济南4个多小时，去北京6个多小时，去上海8个多小时。“直通省会和京沪大城市，这变化太大了！”

今年夏天，梁丽萍邀请济南的亲友和外地客户到威海游玩，往年头痛的交通问题一朝得解，乘城铁动车本身就成了旅游的一部分。

青荣城际铁路开通后，旅客发送量节节高升，今年国庆节创下3.5万人次的新高，热门时段、热门方向的车次也随车增加，从最初的11对动车组列车，增加到现在的日常开行19对、高峰期21对。

“青荣城铁不仅方便了我们的出行，也让我们这儿人气旺了，商机多了，我的公司也要搭上‘城铁机遇’顺风车加快发展。”梁丽萍说。

威海南海新区电工王新明：我是土生土长的南海人。2007年开发之前，我们这儿是一片盐碱荒滩。被列为蓝色经济区重点建设的“四区三园”后，经过几年建设，现在已成为滨海新城，学校超市都有了，公交出租车也有了，还开了个水上乐园。

干电气安装10多年了，几年前我还在四川、上海打工，长年见不着妻儿。2012年，我成功应聘南海新区的一家企业，终于摆脱了“游击”生活。回家了，这要感谢新南海。

诸城市北端茗茶合作社理事长王景昌：我们当初只是单打独斗、小打小闹，种植规模、出茶率等都处于“只有数量，质量不高”的阶段。蓝色经济区提出在滨海地区因地制宜发展特色作物，培育名牌产品。借着蓝区对农业的扶持，我们把农民“化零为整，抱团闯关”，发起成立了诸城市茶叶协会和专业合作社，起草制订并引导实施了统一的《诸城绿茶》标

准，注册了“诸城绿茶”中国地理标志证明商标。如今诸城市绿茶种植面积达到了19000亩，种茶、炒茶、销售、旅游等一个绿茶产业链渐渐铺开。现在，我现在浑身充满了干劲，要把诸城绿茶推向更广阔的市场。

东海药业有限公司崔云龙：当前我国抗生素使用不太乐观，而能有效替代抗生素的活菌制剂属于微生物学研究领域。五年来，我们公司一将目光投向海洋，尤其是微生物学领域。公司目标定位于筛选开发具有自主知识产权、可在常温下长期保存的新菌种，而且要优于国际同类产品。国家“863计划”微生物领域五个课题和两个中小企业创新基金项目都交给了我们，蓝色经济区建设专项资金也给予公司支持。努力终有回报，“十二五”期间，公司累计申请发明专利40余项，15项获得授权，其中包括两项美国新药发明专利授权。（刘坤 胡彩虹 刘昌勇 李芳）

国内协作

□ 本报记者 于向阳 本报通讯员 鹿振林

在济南玉函路，“金三黑”开了家专卖店，第一个月销售额就突破25万元。几天前，在济南举办的畜牧业博览会上，“金三黑”一下子发展了10家加盟商。

“金三黑”是家莱芜的食品公司，老板刘效全没想到，公司的市场版图会扩张得如此迅速。更令他没想到的是，扩张最大的居然是“济南板块”。

黑猪、黑鸡、黑山羊，这是“金三黑”的拳头产品。去年，刘效全在莱芜本地开了三家专营店后，开始接触济南市场。

“济莱地缘相近，仅一个多小时车程，肉制品就可以实现‘从冷柜到冷柜’。济南人的消费能力较高，人

到省城会客厅“串门去”

流量大。”这是刘效全从商业角度分析的结果。事实上，“济莱协作区”的政策背景他也不是没有考虑，只不过没想到“幸福来得如此猛烈”。

莱芜市旅游局推荐“金三黑”到济南参加特色产品交易会，增加知名度和订量。

济南、莱芜两市商务局举办济莱协作区“农超”对接交流会，40余名济南市超市、采购企业负责人与“金三黑”公司进行了对接。

今年9月，在省、市政府的支持下，省会经济圈名优品博览会暨第二届莱芜特产博览会在泉城广场举行，刘效全在“省城会客厅”展示自己的产品，“在这里卖东西，名利双收！”他说，“济莱两地政府拿出最好的平台和政策，支持企业参与同城化发展，这是我做生意的‘定心丸’。”

淄博市淄川区蓼坞小米专业合作社理事长孙波：因为经销蓼坞小米，我被当地人称为“米族”。蓼坞小米的产地在淄川区寨里镇东部山区，这里出产的小米粒小均匀、色泽黄润，熬出的稀饭粘度好。这几年，我们复垦了昔日的荒地，被认证为国家地理标志商标，今年9月投建了第一条小米粉生产线。一路走来，蓼坞小米挤进了青岛、济南、上海、苏州等地的各大超市里，今年销售量将突破1000吨。

冠县众汇包装材料有限公司王广杰：我原来是个体户，想想当时注册那会儿，真难啊。每个部门都要跑到，每道手续都要签字，盖好些个章。营业执照、机构代码证、税务登记证等证件办下来得10多天。这五年来，我感觉变化最大的是注册企业不再“难”。2010年后，我

们这里将25个部门的行政服务事项全部集中到政务中心办公。去年，我只用2天时间就把证照拿到了手。

山东开泰集团王瑞园：2010年之前，山东开泰集团还是一家名不见经传的乡镇小企业。五年之后，一跃成为行业内亚洲第一、世界第四的机械制造巨人。这背后，我们受惠于省区域战略发展的一系列支持。

集团与山东大学等高校建立战略合作关系，引进各类高科技人才。先后有两个省重点项目落户企业，分别是智能抛丸清理及PM2.5环保除尘装备项目和海洋装备制造项目。同时，我们走国际化战略。收购海外公司，进军高端海洋装备制造，形成了自己的全球销售营销网络。目前，集团海外销售收入突破5000万欧元，全球市场占有率达到20%。（刘坤 许永飞 张学东 阎盛霆）

带上希望

□ 本报记者 刘坤 本报通讯员 李霞霞

11月12日，临沂火车站北站，一批各式货物乘临新欧集装箱快速班列徐徐驶出。几天后，货物将直抵乌鲁木齐，再通过霍尔果斯、阿拉山口两个口岸，运抵丝绸之路经济带各国。“过不了多久，当地人就可能每天就用这种精致的中国水杯喝水。”货物承运人——鲁疆集团的董事长李洋拿着手中的杯子跟记者比划。

要在过去，这个杯子还要向南先经义乌中转，利润让人家拿走不少。“那时线路不通畅，出口零散物品空运太贵，海运零散，必须转道义乌拼箱出口，不仅增加了物流成本，还多花费1天时间。现在临沂‘旅游购物模式通关’打通了，我们当地就能拼装出口。”李洋说。

“到新疆3000多公里，走公路车歇车不歇5天；理想状态下，铁路最

“地球仪”玩转一带一路大通道

快73个小时就可到达，比公路运输每吨便宜近三分之一。”计算运输成本，对现在的李洋来说似乎易如反掌，背后却是8年的历练。

8年前，正是物流公司赚钱的好时候，别人纷纷抢占东部发达省份省会城市专线，他却把目光投向了西北，开辟了第一条临沂—喀什线路，是我省首批“吃螃蟹者”。

2014年，鲁疆集团与其他公司合作开通临沂首条中亚铁路国际联运专线，随后打通的7条线路辐射了包括“一带一路”在内的100多个国家。

现在俺住着120多平方米的房子，冬天有暖气，夏天有空调，村里年底有分红。门市租出去，一年也有1万多元的收入，咱现在也成了房东了。

济宁市圣德公司吴文翰：自从2011年曲阜高铁站投入运营后，我陪妻子回泰安老家方便多了。以前回泰安开车走高速也需要一个多小时，现在坐高铁，仅仅15分钟就到了，既快捷又安全。如今，我们每个周末都可以带孩子回泰安和家里的老人团聚。

在平邑前曹村村民马功富：2010年，俺们前曹村开始搞农村社区建设，俺和儿子每人分到了一套带车库的楼房，一间门市楼，还得了10万多元的补偿款。

现在俺住着120多平方米的房子，冬天有暖气，夏天有空调，村里年底有分红。门市租出去，一年也有1万多元的收入，咱现在也成了房东了。

禹城胡焦火食品有限公司胡松：我出身普通农民家庭，初中毕业就四处打工。从酒店学徒做起，一步步干到大厨。收入也不错，但一直想开办自己的公司。2010年，我的禹城胡焦火食品有

限公司成立了。公司发展很快，小作坊式的加工生产线逐渐无法满足市场需求。去年德州高新区上门主动提供帮助，不仅协调好了建厂土地，还牵线搭桥帮我贷款450万元。“十三五”快来了，我要抓住京津冀协同发展的政策红利，在高铁沿线进行布局。

临沂市拓普网络副总经理张金刚：从2010年到2015年，这五年我的工作生活发生了翻天覆地的变化。先是从开发区1000平方米的孵化办公室搬到了中印软件园12万平方米的国际化公共服务平台，员工数量也从200人左右发展到1000人。

“西部经济隆起带”发展规划提出，提升临沂市信息集散中心和通信网络交换枢纽地位，我们抓住机遇，主营业务从软件研发、系统集成、智能化设计与施工向云计算大数据技术、云平台业务转变，迎来了发展的新突破。（刘坤 华宁宁 张栋 崔珠峰）

黄色机遇

送小麦踏上循环之旅

□ 本报记者 刘坤 本报通讯员 李荣新

像平日一样，11月9日7点多，没等其他员工上班，滨州泰裕麦业有限公司首席技术专家张志军就先来到企业转了一圈。

从黄河三角洲土地里的一粒小麦，到泰裕麦业的车间，到全国17000多家超市，再到数不清的餐桌，还进入了日韩等农业发达国家市场，这段“舌尖上的旅途”，恰是滨州泰裕麦业产业链延伸的缩影。

拥有300多种产品的泰裕麦业，原来还只是一家小麦粗加工企业，和其他厂家的面粉无异。“蝶变”始于对小麦的“吃干榨净”。

“面粉提取出来，其实小麦只用了20%，高档蛋白粉、谷朊粉、酒精这些，都来自于过去那80%的‘废料’。”张志军说。

黄河三角洲高效生态经济区发展规划获批后，位于黄三角的泰裕麦业迎来了转型的契机：延长产业链条，抢占小麦循环产业发展的制高点，不断扩规提档；同时加快技术改造步伐，与中国工程院院院士共建院士工作站，走上了产学研转型升级之路。

“废料”成了原料，小麦跟着增值，利润则不光靠市场，循环产业链是另一块来源。张志军的工作因此越发忙碌。“一方面将生产产生的沼气全部转换成企业深加工所需的蒸汽和电能，废水则经过处理制成沼渣、沼液后，再变成生物有机肥‘反哺’小麦；另一方面，利用生产酒精后产生的酒精渣为原料，加工成液体蛋白饲料。”

2014年投建的中裕高效农牧循环经济产业园项目，利用液体蛋白饲料大规模养殖生态良种猪，让这条小麦循环产业链彻底实现了完整闭合：每个下游环节都可以使用自己的上游产品，而每个产品进入市场又都有可观利润。

利津县家庭农场主赵洪武：五年前，我想不到自己能从一个普普通通的农民，变成有400亩农田、30亩池塘、8万只蛋鸡的家庭农场主。

现在的渤海粮仓示范基地，过去都是盐碱滩。经过土地深松、秸秆还田等措施后，变成了良田，每亩玉米可增收50公斤。现在，我农场里还种上了有机瓜果、富硒小麦。规模经营要讲高效。我买了小麦联合收割机、土地深松机等农用机具20多台套，从种到收实现了全程机械化。

莱州农机推广站站长张锡贤：说起农业科技，那可是莱州响当当的品牌。单说十二五期间，“登海618”高产玉米新品种就刷新了中国春玉米单产纪录。

除了科技实力，还要把科技推广给农民兄弟。我们农机推广站常年开展农机化新技术推广活动，根据各镇街的地貌特点及农民的实际需求，科学制定了推广计划，因地制宜的宣传“机械化保护性耕作技术”“大葱机械化生产技术”等。

山东友发集团傅华雁：多少年来，黄河三角洲主要在盐田初级制卤区开展鱼虾蟹贝参等水产品养殖，但对虾产量效益低下。

省里提出打造“海上粮仓”的目标，我们结合黄河三角洲土地资源辽阔、海水资源充沛的特点，创新设计高位池海水循环养殖对虾高效健康养殖模式，达到亩产近4吨。我们的刺参新种质创制项目，通过自然驯化选优淘劣、导入杂交，使刺参耐盐能力提高1-2%、耐高温的极限提高4℃，从而突破黄三角地区“高温”“低盐”这一发展瓶颈。现在项目已被列入泰山学者蓝色产业领军人才团队支撑计划。（刘坤 隋翔宇 王杨 蒋惠庆 李伟伟）

我满意

我讲述

100个人的山东故事

大众融媒体



新锐大众推出专题



更多内容见新锐大众客户端