

政府贴息109万元 支持创业者圆梦

□记者 杨淑栋 报道
本报淄博讯 11月17日上午，淄博市人力资源和社会保障中心(以下简称“市担保中心”)开展政府创业贷款贴息集中发放活动，把109万贴息资金发放到创业者手中。

为配合此次活动，市担保中心创建了“政府创业贴息贷款微信交流群”，淄博市妇联、共青团的负责人、全市人社局系统担保中心的工作人员、金融信贷专家、各经办银行的业务经理和信贷员加入微信，让创业者第一时间了解最新的创业贷款扶持政策及相关信息，及时掌握企业解决创业过程中遇到的问题；金融信贷专家和担保中心工作人员可以在线上直接为企业答疑解惑；经办银行可以根据企业的经营情况给予创业贷款资金的支持；创业者之间随时交流创业经验，发布用工信息和产品介绍，让企业相互促进共同发展，进一步营造淄博市“大众创业、万众创新”的氛围。

小额担保贷款是指通过政府出资设立担保基金，委托小额贷款担保机构提供贷款担保，采取一定的反担保措施，经由金融机构发放，政府给予一定贴息，以解决符合条件的各类创业人员从事个体经营过程中流动资金不足的一项政策性贷款。

法定劳动年龄内、诚实守信的淄博市登记失业人员、军队退役人员、被征地农民、残疾人、随军家属、高校毕业生、返乡农民工、自谋职业的城乡妇女、自主创业以及境外就业人员均可申请小额担保贷款，贷款额度为10万元以内，贷款期限最长两年。

创业人员经营项目属于微利项目的，由政府据实贴息。小额担保贷款贴息实行“先付后贴”的办法。待借款合同期满后，创业者在案上偿还银行贷款本息基础上，向小额贷款担保机构提出贴息申请。受理审核后，由淄博市财政部门核拨相应资金。

山东抽检5类112批次食品 沂源两饮用水厂 上黑榜

□记者 刘磊 通讯员 王镇 报道
本报淄博讯 2015年8月-10月，山东省食品药品监督管理局在食品生产环节对豆制品、冷冻食品、速冻食品、小麦粉、饮料共5大类112批次的食品进行了监督抽检。其中抽检项目合格的产品1099批次，不合格产品23批次，合格率97.95%。

其中，标称沂源鸿源山泉水厂生产的桶装饮用水亚硝酸盐超标，标称沂源县南麻泽汇山泉水厂生产的桶装饮用水中耗氧量指标不合格。

据了解，对抽检中发现的不合格产品，企业所在地食品药品监督管理局按照《中华人民共和国食品安全法》的规定，已采取责令企业及时采取下架、召回等措施。山东省食品药品监督管理局要求上述不合格食品生产企业所在地食品药品监督管理局对生产不合格产品的企业进行立案调查，查明生产不合格产品的批次、数量和原因，制定整改措施。

发布虚假违法广告

山东圣海保健品公司 被通报

□记者 刘磊 报道
本报淄博讯 11月16日，国家食药总局点名曝光了10家保健品企业，他们在保健食品广告宣传内容中含有不科学的功效断言，夸大保健食品功效或扩大适宜人群范围，使用与药品相混淆的用语，以及利用学术机构、专家、患者名义和形象作功效证明等问题，欺骗和误导消费者。山东有两家保健品企业被列入黑榜，分别是山东圣海保健品有限公司、威海海波湾生物技术有限公司。

其中，山东圣海保健品有限公司(证件持有者)的一款名为“蜂胶维生素E软胶囊”的保健食品，该产品通过电视媒介发布虚假违法广告，宣称“调节血糖，抗菌消炎，抗氧化延缓衰老，净化血液(调血脂血压)，改善睡眠，改善肠胃功能，提高免疫，恢复体力，调节代谢(保肝护肝)，抗肿瘤，促进组织再生，软化血管，降三高；服用40天，高压120，低压80”等。威海海波湾生物技术有限公司(证件持有者)的保健食品“金奥力牌氨基葡萄糖硫酸软骨素”，通过报纸和电视媒介发布虚假违法广告，宣称“修复损伤的关节软骨，恢复关节正常的生理和运动功能；防止软骨组织退化引发的各种疾病”等。

根据国家企业信用信息公示系统显示，山东圣海保健品有限公司注册资本3000万元，法人代表程万里。该公司公开信息显示，该企业坐落山东省淄博市高新区，现拥有两个10万级GMP认证车间，有36个国食健字号产品，软胶囊生产线9条，同时在申请受理的国食健字号有65个，以每年新增10个国食健字号产品的速度增长。

食药总局通告显示，对上述保健食品违法广告，食品药品监督管理局已将其违法行为移送有关部门查处。有关省级食品药品监督管理局要依法撤销其有效期内的广告批准文号。各省(区、市)食品药品监督管理局要认真履行属地监管责任，加大对违法广告跟踪监测工作力度，一经发现，要及时采取责令其产品暂停销售等措施，联合有关部门严肃查处，并向社会公开处理结果。涉嫌犯罪的，及时移送公安机关。

3人当选 全省泰山产业领军人才

□记者 刘磊 报道
本报淄博讯 日前，省发展改革委印发《关于组织签订泰山产业领军人才工作合同的通知》，在首批入选的17名泰山产业领军人才工程现代服务业及社会民生产业领军人才中，淄博市3人榜上有名，入选人数位列全省第二。

“中国软体家具产业基地”花落周村

“抱团”发展 整合产业资源 打造区域品牌 转变经营理念

阅读提示

近日，周村软体家具获得了中国家具协会8名专家的认可，一致同意授予周村区“中国软体家具产业基地”荣誉称号，再次使周村成为全国关注的焦点。

周村软体家具行业在当地工商部门的助力下，得到了长足的发展，形成产业集群效应，产业链条完整，截至目前，周村区以沙发、床垫为主的软体家具经营户达到1500余家，从业人员2万余人，年产值预计将达到60亿元。



10月21日，中国家具协会专家参与周村区“中国软体家具产业基地”评审。

□ 本报记者 刘磊 马景阳
本报通讯员 盛泰岭

“抱团”发展 整合产业资源

“周村软体家具产业集群庞大，产业链完整，在业内有突出的特点，但产品处于中低端，市场亟须提升。”10月21日，中国家具协会副理事长陈宝光在“中国软体家具产业基地”评审会上的点评，道出了周村软体家具产业发展中的优势和问题所在。

周村家具产业形成于上世纪80年代末，经过近30年的发展，形成了以金周沙发材料市场、木材市场为源头，以周村家具市场为龙头，以周村、邹平的4000余家原材料加工、沙发家具制造业户为主体，产、供、销一条龙完整产业链条。据统计，截至目前，周村区以沙发、床垫为主的软体家具经营户达到1500余家，从业人员2万余人，年产值预计将达到60亿元。但在外部竞争日益加剧、房地产行业不景气、经营业态和经营理念落后等因素的冲击下，周村家具面临着严

峻的考验，急需整合资源，振兴发展。

“企业规模小，和外地的大企业没法竞争，只能走低端，要想有发展，就得‘抱团’，发挥我们的地域优势。”山东五洲国际家居博览中心业户坦言。

抱团发展已经成为广大业户和管理部门的共识。今年春节过后，周村区工商局安排人员，走访了山东省家具协会、辖区内大专院校、产业链上的企业200余家，调研摸底并积极筹备，于4月10日，召开了周村家具产业联合会成立大会，涉及周村及周边地区从事家具生产、研发、销售、检测、培训、物流、其它配套服务的企、事业单位、社会团体。目前，共有88个理事以上单位、900个会员单位。

“联合会一成立，马上就有了效果。比如现在物流企业给生产商介绍客户，从山西、陕西、河北来了好几拨家具经销商，这是我们没有想到的。”周村区工商行政管理局副局长孙杰介绍。

打造区域品牌 提升产业竞争力

近年来，周村家具产业中先后培育出了凤阳、蓝天、福王、仇滩、升霞等5件中国驰名商标，久久、鸿嘉、腾飞、舒愿等8件山东省著名商标，涌现出了一批龙头骨干企业。但周村家具的影响力却没有相应提升，市场的辐射范围在不断萎缩。

“周村家具要突破瓶颈，当务之急，应该学习借鉴香河等地的经验，打造区域品牌，提升在业内的知名度和影响力。”孙杰说，打造区域品牌是带动整个产业发展的有效途径。

为此，周村区工商部门立足区域特色，积极与中国家具协会、省家具协会沟通协调，确定了争创特色区域荣誉称号的思路，并得到了周村区委、区政府的认可与支持。在联合会成立大会上，由周村区委副书记、区长陈思林，向中国家具协会理事长朱长岭递交了共建家具行业特色区域申请书。10月21日，中国家具协会组织8名专家对周村的申办工作进行了评审，认为周村区软体家具地域优势明显，特点突出，政府扶持政策力度大，产业链条完整，在业内具有较强的影响力，符合中国家具行业特色区域荣誉称号的规定，同意授予“中国软体家具产业基地”荣誉称号，使周村家具登上了新的高峰。

转变经营理念 增添发展动力

在多年来与周村家具产业共同发展中，周村区工商局先后20余次开展产业发展前景调研分析，邀请中国家协、山东家协、深圳家协等相关行业领导及专家，举办行业高峰论坛，共同把脉周村家具产业的未来发展，并组织企业参观青岛一木、红星美凯龙等企业。

“之所以做这么多，就是想开阔企业家们的眼界和胸襟，打破过去小心翼翼、小里小气、小富即安的思维定式，带动整个产业转型升级。”孙杰介绍。在过去的一年，周村家具市场面临了洗牌之痛，约有300家小型企业陆续关门。这些企业基本都是家庭作坊式的，他们产量不多，形不成效应，且产品还是徘徊在20年前的水平。“在竞争日益激烈的今天，小家具企业若想生存下来，只有两种途径，一是改变产品，二是改变销售模式。”

针对周村家具市场营销模式落后的实际情况，周村区工商局引入了“家具电商平台”，为周村家具的线上销售搭建起了平台。目前已经有近200家企业进入该电商平台，其中山东福王家具有限公司加入家具平台后，一个季度网销额就达到了200万元。培育了华奥电商家具网，于2015年8月8日上线运行，计划两年内打通周村家具生产厂家与全国家具经销商的在线交易模式。线上、线下同步发展，“互联网+”实体店的销售模式，已经成为周村不少生产加工企业的新选择。

历时4年，完成400余项发明，拥有17项国家专利——

张勇：倾尽千万家财的“偏执”发明家

阅读提示

张勇，1976年出生，淄博市高新区人，山东斯蒂姆光电科技有限公司总经理。事业如日中天时，他却选择放手，毅然决然地投身发明创造。2011到2015年，历时4年，张勇倾尽千万家财，完成设计400余项发明，拥有17项国家专利。

□ 本报记者 刘磊 马景阳

出生农家 摆过地摊 干过销售

11月18日，记者来到位于淄博市高新区的山东斯蒂姆光电科技有限公司工作室时，张勇正在埋头绘制图纸，见到有人进来，才慢慢起身，但仍不忘在图纸上作好标记。不苟言笑是张勇留给记者的第一印象。

“这是不用更换电池的机械密码门锁，这是自动恒温浇水花盆……”张勇虽然不善言谈，但只要谈起他的发明，就仿佛打开了话匣子，滔滔不绝地为慕名来参观的人介绍每一件“宝贝疙瘩”。

采访中，当记者提起最近中国游客赴日本掀起马桶盖抢购热潮一事时，张勇不忿地对记者说：“13亿中国人难道设计不出个令人满意的马桶盖，我不相信！”

张勇虽然出身于农民家庭，但80年代初，他的父母便开始做生意，家里生活颇为殷实。但好景不长，由于经营不善，一度使

得张勇的学费都要东拼西凑。小时候的叛逆性格使他开始变得孤僻、不合群，经常逃课，初中毕业后，便开始闯荡社会。

19岁时，张勇凭借服装生意，摆地摊赚得了人生中第一桶金10余万元，但却因无节制挥霍，很快又一无所有。直到22岁时，经朋友介绍，张勇才开始转行干起销售。

“不到6年，换了几十家公司，工作时间最长的不超过1个月。频繁地更换工作单位，大多是因为遭到企业的不公正待遇和我的个性。”张勇皱着眉头回忆，有次去追要销售提成，却被老板拒绝，甚至嘲讽“有本事你自己单干”。

2003年，张勇憋着一口气，利用自己节衣缩食攒下的30万元，正式成立淄博黑牛金属制品厂，也就是现在的山东黑牛机电科技有限公司。

“积累了几年的电动伸缩门的销售经验和人脉使得企业很快步入正轨，年利润稳定在三五百万左右。事业有成，家庭美满，但我总觉得生活缺点什么。”张勇坦言。

倾尽千万家财 一心只为发明

2009年，张勇正值事业高峰期，却因为与妻子经营理念的分歧，毅然决定将企业全权交给妻子打理，而自己选择暂时回家装修新房。

“本想一边装修，一边琢磨干点什么，但没想到却遇到了更糟心的问题。装修买不到自己满意的东西，只能自己设计加工。什么不顺眼、什么用不习惯，我就设计改造什么。”张勇回忆，根据自己的个性想法和使用习惯完成画图设计，然后亲自去工厂车间加工。300多平米的房子前前后后装修了1年多，花费170多万元，小到螺丝、水龙头，大到家具、家电，无一不是按张勇自己的想法加工改装。

此次的装修经历仿佛为张勇打开了一扇窗，当家中的诸多“作品”不断地得到认

可，他便在朋友的建议下开始着手申请国家专利。此后，便一发不可收拾，2011年，张勇开始“闭门谢客”，全身心地投入发明创造。此番举动，在亲人和朋友眼里有些不务正业，甚至偏执。

“当脑子里的诸多想法经过反复推敲变成设计图纸，再制成样品模具展现在眼前时，我便再也顾不得其他一切。”张勇坦言，自己“窝”在阁楼成天或宿地不露面，日不能食，夜不能寝，整个人长时间都处于极度亢奋状态，无法自己。其间，因为身体、精神等原因多次入院治疗，家庭关系也一度陷入危机。

“那段时间他就跟着了魔一样，浑浑噩噩，就知道绘图设计，除此之外，所有事都不闻不问。”张勇妻子吕艳华说，一座房子，楼上楼下，有时甚至连续一两周只通过电话沟通。

发明创造，无论是资金还是精力投入，其实都是个“无底洞”。张勇虽然家境殷实，又有公司作为支撑，但随着时间的推移，也开始慢慢变得难以继。

“有段时间，妻子总说家里没钱了，我还以为是吓唬我，直到偶然发现孩子换了低价奶粉，我才意识到这是真的。4年，对于我犹如黄粱一梦，但现实的状况却让我不得不清醒过来。”张勇叹了口气，充满愧疚地说。

2011年到2015年，短短4年，张勇虽然完成400多项发明，获得17项国家专利(不包括47项已经通过初审的国家专利)，但前后花费的3500万元，其实已是张勇的所有“家底”。期间，山东斯蒂姆光电科技有限公司虽然于2013年正式注册成立，但大多准备工作均是其妻子和朋友帮助完成。

2015年7月，张勇终于从“疯魔”的状态中清醒过来，开始恢复正常生活，并着手让自己的诸多得意发明投入市场。

产品受推崇 推广遇瓶颈

短短4个月，张勇诸多与家庭生活相关的