

稳中提质·政府作为

好规划释放新动能

金乡发展经济规划先行，搭好框架做实产业

□ 本报记者 美国乐 王浩奇
本报通讯员 韩洪波 王伟

3月23日，记者到金乡县采访当地经济转型发展状况，约了2天，几位经济口的科长都没约上。看家的县发改局办公室主任杨宇宁告诉记者，平常局里5位班子成员不是在项目建设现场，就是上门帮扶企业，或者到县里开会，几乎没有人“窝在”办公室里。

没有办法，记者只好跑到县里的科级干部培训大会上，趁中间休息的时间采访到了正在那里参加培训的县经信局副局长李昌民和发改局县域经济产业发展办公室主任朱运芝。朱运芝开门见山：“我们的忙碌不是没有原因的——头五年我们做好了规划，相当于搭好了架子，‘十三五’期间的主要任务就是充实这些框架，过程中稍有松懈就会前功尽弃，华而不实。新常态下，规划中虚位以待形成的‘毛细作用力’正成为金乡经济发展的新动能。”

三大园区鼎足而立

在金乡谈经济，离不开园区。金乡的规划有名，名气在于规划先行，一步到位。4年前，《金乡县城市总体规划》编制完成，“一城六区”的城市规划跃然纸上。实际上，在经济发展领域也有着“一张详细的‘规划图’”。

经济开发区、食品工业园区位于生态新城，济宁市化学工业技术开发区位于县北部胡集镇，工业领域三大园区呈“三足鼎立”之势。

经济开发区的产业立足机电产业，食品工业园区注重大蒜等农作物深加工，化工园区躬耕于化工新材料。三大工业园区基础设施日益完善，黑猫炭黑、凯赛生物、金利特石墨烯、如意数码科技、鲁晨新材料等一批世界500强企业、央企、上市公司投资的重大项目落地，形成了“四主两新”产业格局。

同时，通过进行镇街规划修编，金乡把产业园区纳入了镇街规划范围。目前，按照“一镇一品”的原则，金乡已经在13个镇街建立了11个镇街工业园区，千亿元产业园区发展框架正在形成。在2012—2020年的规划期内，将严格按照城乡一体规划这张图，形成城乡一体、产城融合大格局。

在服务业方面，金乡着力打造羊山景区、“九湖五河”城市景观带以及商贸物流园区，形成集游览观赏、健康休闲、商贸物流为一体的多元化发展格局。目前，依托商贸物流区和羊山景区两大板块，相关专业市场不断优化，商圈规划也逐渐完善。智慧产业园、亿九孵化器、金南信息产业园等等信息产业平台也先后搭建。

金乡是农业大县，农业基础地位逐渐增强。济宁（金乡）农业高新技术园区和13处镇街高标准农业示范基地已由规划图走进现实，正在引领农业向绿色化、规模化、产业化方向发展。大蒜、辣椒、食用菌等特色蔬菜及特色养殖、特色瓜果等后续产业异彩纷呈，农业精深化、品牌化、高端化水平不



金乡经济开发区内的新能源电动车生产场景。

□ 记者 王浩奇 报道

断加强。

框正架实释放“毛细作用力”

海绵、砖块等能自动吸水，物理学中把这种现象称为毛细现象。

近年来，金乡县的产业随着各大园区的建成也逐渐各就各位。框架搭好了，就像海绵放在了水滩边，自然而然就吸引来产业和政府、企业的积极性。这种“毛细作用力”就是一种助推经济发展的新动能。

有了梧桐树，不愁引不来金凤凰。虽然要经过包括国家级化工专家在内的三级专家评审，但这挡不住国内一些著名化工企业争先进驻济宁化学工业技术开发区，2009年建园，现在已经进驻了包括凯赛生物、黑猫炭黑、利特纳米等32家知名化工企业。

“主体功能区的设置有利于资源综合配置，避免同质化竞争，易于激发产业集群效应。”朱运芝介绍。在化工园区，一块煤可以一无所剩地变成焦炭、焦油等至少11种能源原料和化工产品，参与到园区的循环经济中，即使是产生的废气也可作为其他企业的生产能源或原料气。园区内产业链，生产商各产品所产生的废料可以作为生产下个产品的原料，将资源“吃干榨净”形成产业链，最大限度发挥资源优势。

同时，园区根据化工主体项目对水、电、气等的需求总量，统一规划，集中建设，形成公用工程“岛”，实行能源统一供给，有的企业一年能节省1800万元的成本。

将同类的企业放在同一个园区内，还有利于实现发展过程中的共赢，释放产业聚集

效应。济宁化学工业经济技术开发区建有国内跨度最大的管廊，通过管廊，不仅可以实现上下游企业间的有效对接，消除运输风险和成本，还能统一对化工污水进行企业预处理，从人工湿地排出后，原来的污水可达到地表水III类标准。

严格落实规划，铸就完整产业链，济宁化工园区不光避开了弯路，还实现了高质量发展。园区虽然年轻，但2014年、2015年连续两年跻身“中国化工园区20强”。

园区规划好标准高，企业就会主动往上靠。山东省金曼克电气集团股份有限公司前身是金乡县最大的国有企业之一。近年来，公司传统的变压器产品已经难以适应市场，下行压力一度压得企业喘不过气来。

站在省级经济开发区这个平台上，金曼克主动求变，和美国通用电气合作，并进行核心技术研发升级，率先生产出具有低损耗、耐腐蚀、高过载、抗冲击、智能化等优势的智能地下式网络变压器。公司副总经理朱明刚告诉记者，如果济宁市全部换成智能地下式网络变压器，每年将可节能3亿千瓦时。产品供不应求，企业重获新生。

规划既是向导又是督导

金乡县一些企业因为联系过于紧密，一段时间内有很多企业陷入了资金担保怪圈。在新常态应对经济下行压力的过程中，担保怪圈曾同时将经济开发区的15家变压器企业陷入泥潭。

“一夜之间，好好的企业就背负了巨大的资金压力，随时有被压垮的可能。”李昌

民告诉记者，华盛木业为当地两家食品企业分别担保了3000万元和3100万元，没想到，受国际贸易影响，两家企业资金链突然断裂。贷款企业还不起贷款，银行找担保企业要钱，“华盛的老板原本是很沉稳的一个人，瞬时变得像热锅上的‘蚂蚁’。”

基于这种情况，金乡县成立还贷周转金，资金一部分来自政府，另一部分来自企业，帮助企业过桥。“当时，国家刚出台了一项关于企业受市场因素蒙受巨大资金压力可继续贷款的政策。”李昌民说，他们一个企业一个企业地开会研究对策，帮助华盛在内的企业渡过难关。

县领导在大工业指挥部开会开到凌晨两点，一个季度为企业开10次手续办理协调会，为帮助企业上市，一年引导15家家族式企业进行股份公司改制……李昌民告诉记者，生了就得养，哪怕有一点点怠慢都会满心愧疚，他们像对待自己的孩子一样对待园区，对待企业。

规划先行的效果逐渐显现：“十二五”期间，金乡县主要经济指标增速高于全市平均水平。2015年实现地区生产总值187亿元，提前完成“县经济倍增计划”，综合考核连年位居全市前列，综合实力在全省排名前移70多个位次。

为主动适应当前发展形势，探索新的发展途径，新年伊始，金乡县举全县之力开展工业“二次创业年”活动，活动内容的第一条就是“以园区建设承载‘二次创业’”。在定位园区规划、推进平台建设、提升园区管理的基础上，创新配套机制，让科学规划在“二次创业”中释放更大动能。

国家行政学院 在济宁设立现场教学点

□ 记者 吕光社
通讯员 邱印江 报道

本报济宁讯 3月31日，国家行政学院第24期局级公务员进修班在济宁开展干部政德教育培训，并举行国家行政学院“现场教学点”揭牌仪式，这对于济宁推进干部政德教育基地建设起到有力的推动作用。

国家行政学院是培训高中级公务员、培养高层次管理人才和政策研究人才的重要基地。济宁将积极借力国家行政学院的优质教学资源 and 品牌效应，进一步做好干部政德教育培训各项工作，使之成为主题鲜明、独具特色的干部教育培训阵地。

济宁积极打造干部政德教育基地，初步构建起课堂教学、现场教学、体验教学、礼乐教学等相结合的教育培训体系，组合形成2至5天不同的教学模块。课堂教学方面，着力打造了《儒家文化的特点及其当代价值》《传承儒家思想精髓涵养干部为政之德》等11堂专题课程；现场教学方面，围绕“修齐治平”主线，依托曲阜“三孔”、邹城“两孟”和孔子研究院等，开设了近20处现场教学点，分别讲述儒家仁政思想、孝道思想、廉政思想、规矩之道等；体验教学方面，在部分村居开展“优秀传统文化传承体验村居”；礼乐教学方面，利用教学片、传统文化剧目展演等形式开展辅助教学。

去年以来，济宁共承接全国各类政德教育培训班次121期，培训学员7186人，涉及全国11个省份，中央党校第39期“中青一班”、中国浦东干部学院“中西部地区中青班”先后来济宁开展政德教育培训。

首届“创意济宁” 文化产品设计大赛开始

□ 记者 王德琬 报道

本报济宁讯 为提升文化产品设计开发水平，激发全社会创新创造活力，推动全市文化产业转型升级、提质增效，济宁市于3月至6月举办首届“创意济宁”文化产品设计大赛。本次大赛由济宁市委宣传部、市文广新局、市旅游局、市工商局、济宁高新区管委会共同主办，活动主题是“传承弘扬创新创造”。

本次活动的安排包括3月25日至5月15日进行网络报名，5月16日至5月31日进行网络投票，6月中旬至6月下旬进行评审表彰。参赛作品有实物类和概念类两个类别。实物类主要包括金属类文化产品、石材材料类文化产品、藤草柳竹木等植物材料类文化产品、瓷及陶(土)类文化产品、布艺及纸类文化产品、其他创意设计类文化产品，有产品实物或已进入市场流通2年和依托传统产品推陈出新的创意类实物及产品解说文案。概念类包括广告创意、文化产品设计概念，设计作品需依托济宁市传统文化、地方文化、民俗文化等文化元素，创意独特、主题传达准确清晰。

传统文化 和您同行

画说论语

子曰：有教无类。

只有单纯的施教，不论求教者是哪一种人。例如恶人可以教他向善，善人可以教他更善。这是孔子的教育思想。

插图创作：燕一群 栏目主持：中国移动济宁分公司

多广好省 和4G合心意

中国移动 China Mobile

稳中提质·民间创新

告别坐地等客 加速商品流转 打造消费商群体

“1+10”力挽连锁店客流

□ 本报记者 孟一 赵德鑫

连锁商店渴望咸鱼翻身

2015年，与绝大多数同行一起，一末U品创始人陈栋感受到实体连锁行业寒冬里北风的凛冽。“去年一整年，一末U品被迫关闭了20家门店，销售业绩下滑了30%。”当惨淡的业绩摆在陈栋的案头，传统实体店连锁经营这种商业模式，已经走到了不转型即等死的悬崖边缘。

问题出自何处？陈栋给记者说起了去年关闭一家门店的事。作为某大型百货商场的合作伙伴，一末U品在其临近一家商场开业之时进驻了加盟店，但由于商场本身处于较偏僻的地区，并没有稳定的客流量支持，尽管店主想尽办法搞了不少促销活动，但经营状况一直惨淡，加盟商无奈放弃了该店。

“过去我们只要有一个好的项目，就能保证单店盈利能力，而现在即使有了好的产品与项目，也难以找回被电商带走的消费群体。”2011年起创立的一末品牌曾经有着一年内在全国开起125家店，业绩增长65倍的辉煌经历。而当电商来临之后，过去隐藏在辉煌背后的渠道危机、管理危机、库存危机等一一浮现，这让陈栋对整个商业模式展开了思考。

穷则变，变则通，通则达。在传统的模式遭遇困境的状况下，一末U品推出了“1+10”的连锁商业模式，在线上建立起一店一

高企的库存、高昂的房租以及高风险的投入，在电商冲击的外围下，连锁模式下的实体店从模式到信息、渠道等多方面均陷入重重危机。实体店连锁模式应该如何转型？如何解除连锁模式过去的痼疾？怎样引回消失的客流？在济宁，连锁品牌一末U品期望以传统实体店与互联网结合的“1+10”模式，改变过去坐地等客的传统连锁方式。

码的手机店铺，拓展市场的宽度；在线下借助统一的平台，保证信息与产品的快速流动，从而实现公司总部、供应商、消费者、实体店主与员工这五方的共赢。

从“1+0=1”到“1+0=10”

传统连锁推出新产品，从生产厂商到车间，再从新品发展到上架实体店，中间需要一段很长的周期，往往等到产品上市之后，已经错过了最佳的销售时段。为解决这一问题，陈栋通过网络对新品发布进行了前置。记者在一末U品手机店铺看到，一款一末的新品刚刚推出设计理念就已经上网推广，市场预热的周期大大缩短。

新的模式不仅方便了产品营销，更使从生产到销售的全过程大幅提速。“以往当店面内某个产品缺货的时候，需要经过公司总部再到供货厂家等多个环节才能够拿到货品。现在总部的系统内，就可以查询到各个店铺的销售与库存情况，从而实现及时生产与供货。”加盟商李凯告诉记者，新模式改变

了加盟商进货凭着感觉走的弊端，加快了反应速度，整个流程比原来减少了一半的时间。

“1+0=1”，这是传统实体店的思维模式，而在陈栋打造的新的商业模式中，“1+0=10”的轻资产模式为加盟商开拓了线上销售渠道。一末放开了过去对于加盟开网店的限制，每一名加盟商都可以在一末的手机APP上开10家网店，顾客进店扫码之后，就能成为该店的会员，其在网上购买的产品也能为加盟商带来奖励。

两年前总部开设网店的消息传来时，李凯是第一个反对的加盟商，用他的话说：“总部开了网店，大家都去网上买，我们实体店怎么办？”在李凯看来，线上市场这块蛋糕如果由总部来独享，将大大伤害加盟商的利益。

新模式推出一个月后，李凯用行动表达了自己的赞成。“我将自己店铺的链接和二维码发到十几个微信群里面之后，不少朋友都说要到店铺里去逛逛。”李凯对下一步手机店铺的发展充满了期待，“通过线上的推广可以让更多的人知道一末这个品牌，知道

了品牌，顾客才有意愿走进实体店消费。”

消费者可以变为销售者

“互联网可以强化销售，但不能替代实体店为顾客带来的消费体验。”陈栋认为，实体店生存的基础在于其独一无二的体验感，店内陈列着看得见摸得着的产品，不同风格的店面装修甚至是售货员与顾客的谈话交流，都是体验感的重要组成部分。

为了增强消费者购物体验，一末U品推出了V+新模式中，进店的顾客通过扫码可以变成品牌的“粉丝”。营业员在完成销售产品的任务的同时，要让进店的顾客扫描店铺二维码，注册为本店的会员，从而完成自线下到线上的导购。

“这需要我们作更完善的服务，而非只卖几双袜子。”一末明珠社区店营业员孙丹介绍，明珠社区店目前每天的营业额维持在2000元，其中绝大多数都是回头客。孙丹已经做好了计划，“下次我在微信群里面给老顾客说一声，肯定可以多出至少五十位会员。”

除可以享受线上优惠之外，消费者在线上的店铺可以享受更多的红利。他们通过消费积分，可以在网上开通线上店铺，成为V+模式中的消费商。消费商在线上店铺拥有一定的顾客之后，可以选择开实体店，这时一末将会在加盟费、装修费以及货品授信额度上给予最大限度的支持。一末也借此扩大了市场空间。



扫描二维码，在网页中打开并下载，轻松安装新锐大众客户端

□ 责任编辑 刘田
(0531)85193837