

诸城：补科研短板 提工业效益

高新技术产业产值占比达39.5%

◆着眼于在供给侧结构性改革中引领发展，诸城市依靠的是科技进步。目前，该市高新技术产业产值占比已达到39.5%，装备制造、新兴产业主营业务收入增幅分别高于潍坊市6.1个百分点和9个百分点，反映出当地工业经济运行质量有了新的提升。

□ 本报记者 张鹏 宋学宝
本报通讯员 吕光玉 李芳

均衡引智，高端发力

把一段不锈钢在热处理时用连续式渗碳淬火，另加高温回火，使用电脑精确控制温度、时间、碳势等各项参数，生产出的紧固件成为中核集团采购产品。今年，位于诸城市密州街道工业大道上的山东高强紧固件有限公司顺利加入中核集团供应商体系。

“我们把材质一换，热处理工艺一变，就可以用在乘用车的发动机上了。”山东高强紧固件有限公司总工程师郭桂谦告诉记者，内燃机很多排气管螺栓采用耐热钢，通过固溶时效处理可提高耐热钢在较高温度的性能，增强防腐性。“现在盛瑞8AT发动机采用的就是我们公司的紧固件。”

“今年我们要进入航空航天领域，公司正在与浙江的几家企业合作，通过联合研发提供飞机螺栓，此前这些零件都需要进口。”郭桂谦说。为了提前做好研发功课，今年年初，公司与上海交大联合成立高强紧固件技术中心，进行流水线自动化设备改造。“车床、磨床、滚丝自动化程度较低，但是在质量把控上至关重要，这是做出高质量紧固件的保障。”

与科研院所合作建立自己的技术中心，诸城并不少见。目前，该市规模以上工业企业全部建立了自己的研发中心，其中，国家级研发中心2家，省级重点实验室2家，省级研发中心33家。

“技术平台的建设为行业科技进步和区域创新提供了强有力的基础支撑，但是高端创新平台数量少，且行业分布不平衡，服装纺织产业产值占全市的15%，但潍坊市级以上创新平台只有5家，仅占全市总量的4%。”诸城市科技局副局长荆晓丽说。

为改变行业内研发不均衡的局面，诸城市对纺织服装、食品企业、农业方面的人才、技术需求进行摸底，将需求整理汇总后分别发给清华大学、江南大学，加强沟通对接，并争取引进设立分支机构。今年，清华大学启迪创新研究院新能源（山东）分院、农业部规划设计研究院诸城研究中心等院所分支落户。新增潍坊市级以上企业技术中心、重点实验室等研发平台25家，总数达到138家。

建设科研公共服务体系

诸城市城东工业区，聚集着多家食品机械制造企业，诸城市安泰机械有限公司就是其中之一。该公司以灭菌设备、压力容器生产为主，

企业并不大，却在行业内小有名气。厂区里摆放的大型压力罐，有来自马来西亚、非洲的客户订购，有的发往省内大企业。“设备的研发还是靠公司技术人员和一些外聘科研人员，小企业与科研院所的合作并不顺利，对接成本高，合作难。”公司总经理郭玉亮说，压力罐核心零部件靠自己研发，产品质量能够达到客户需求，但是一些大型企业并不信任公司实力。

郭玉亮反映的问题，在产业集聚的诸城并不是个例。“部分企业仅仅停留在企业与科研人员个人的合作上，合作水平低，另外当地的科技中介服务体系还不完善，科技信息、技术转移、成果转化利用率不高。”荆晓丽说，有的平台局限于服务各自企业，缺乏统一规划和规范管理，存在同质化重复建设问题。

为建立产学研合作模式，诸城市在鼓励企业及其研发机构通过人才技术引进、合作研发、委托研发、并购等方式整合创新资源的同时，还鼓励高等院校、科研院所以技术入股方式衍生新企业或参与股权收益分配，引导重大科研成果落地和产业化。

对于郭玉亮企业的短板，诸城市正在派出大量工作人员摸底。“我们着重摸清高校院所和企业需求‘两个底子’，开展精准对接，以企业、产业需求为导向，利用校友会、商会、专业中介机构等资源，组织到高校院所集中的城市引才引智。”荆晓丽说。

诸城科技园是吸引科研院所与企业需求的公共服务平台。诸城市建立完善全市企业库、企业需求库、高校院所库、专家库、科技项目库五个数据库，为企业和专家人才合作创业提供精准服务。园区以优惠政策吸引科研实力强的高校院所和科技型中小微企业进驻，打造产

学研合作高地，建设诸城版“虚拟大学园”。

组建创新企业项目库

把科研成果上报，争取对上科技资源，是诸城市科技部门的一项重要工作。围绕产业实际，通过国家、省科技计划的申报立项和实施，能够促进企业高新技术的开发应用和高层次人才的引进，支持企业转型升级。

近年来，诸城市在项目申报过程中不断加强向上级沟通衔接，及时捕捉上级项目、资金、政策、智力等方面的信息，超前研究、筛选符合条件的申报项目。今年以来，已经组织山东信得科技股份有限公司的“猪重要疫病的诊断与检测新技术研究”等2个项目申报国家重大科技专项计划，组织迈赫机器人自动化股份有限公司的“汽车智能焊装生产线系统关键技术研发”等8个项目申报省重点研发计划，组织13个项目申报潍坊市科技发展计划，已获批9项，批复无偿资助经费158万元。

不过，随着不断申报，县级企业特别是中小微企业自主创新能力的薄弱状况凸显出来。诸城市科技局调研显示，在科研主攻方向上，一些企业习惯于跟踪国外先进水平思路，选择别人做过并取得成功的项目，难以实现重大原始性创新，这对于申报国家、省科技成果转化引导资金造成很大制约。

当前，以市场为主体、以企业为主导的项目选择机制正在逐步建立。该机制建立的目的在于拓宽项目生成渠道，做好项目的筛选论证，组织建设企业项目库。“入库项目要有分类筛选，对照国家、省、市下达的项目指南要求，及时组织企业申报各级、各类科技计划，争取更多创新专项资金扶持。”荆晓丽说。

从耐磨牛仔到时尚潮流

从批量西装选号到私人定制

感受身边的供给侧改革



王金萍在试穿双排扣时尚女士风衣，新款牛仔风衣采用棉麻材质。

□ 本报记者 张鹏
本报通讯员 李芳

秋雨潇潇，喝一杯咖啡，慵懒坐在街角咖啡厅窗边的沙发上，享受惬意的午后。设计师王金萍在试穿衣服的空档，已开始想象穿上新衣服打发时光的场景。

8月16日，在迪尼姆展示厅，王金萍正在试穿的一款女士淡蓝风衣，棉麻材质双排扣咖啡色牛仔。“以前从没有想过要穿牛仔衣服进咖啡厅，而这款牛仔显然更适合我中年的身体。”王金萍说。

在诸城街头，一股“蓝色变奏”正在吸引市民的眼光。和平街蓝波湾迪尼姆专卖店，店内除摆放的普通牛仔，还有艺术牛仔。店长孙燕告诉记者，艺术牛仔虽然是小众市场，但却引领着潮流，有时尚气息。“我们在北京、上海等一线城市开设的专卖店，艺术牛仔很受青睐，是一种新的风格，诸城流行起来也不远了。”

孙燕说，年轻人来店选择最多的，是一些经过水洗、修身处理，有破洞、磨白、拼接、镶嵌等的款式，而30岁到50岁的商务人士则选择高端商务牛仔，他们有经济实力，对衣着更挑剔，舒适性要求更高。

“这与6年前刚刚开设这家专卖店时，有了天壤之别。那时就是纯牛仔，厚厚的蓝色、灰色牛仔裤，选择性少，大多数人买来穿基本都是耐磨的考虑，200元一条裤子就已经很贵了。”孙艳介绍。

“现在专卖店已有十几种牛仔布料，夏天天丝、舒弹丝牛仔穿上身透气，有丝绸的质感，能让皮肤更凉爽；秋季纤维功能布料更多，吸湿排汗、减少热感。”王金萍说，以后也会选择牛仔高端定制，更合体舒适。

“店内摆放的艺术牛仔对品牌也是一种提升，每个季节的新品都会放到店里展示。艺术牛仔、普通牛仔都可以做高端定制，私人定制后一条牛仔裤卖得上千元高价。”孙燕说。与蓝波湾迪尼姆店200米之隔的希努尔旗舰店，已是服装界转型翘楚，率先做起高端定制业务。43岁的刘炳辰，是诸城一家公司的副总，从业务员做到公司高管，西装几乎没有离过身。在店里，刘炳辰要做一套私人定制衣服，不过要求也很苛刻，要掩饰好高低肩。“以前出去做业务，要提着重重的样品包，把右侧肩膀压得偏低了，穿上西服很不协调。”刘炳辰告诉记者。该店店长张霞介绍说，私人定制西装会测量20多个身体部位，量体时会根据顾客要求局部修改，让衣服更合体。

“前几年刚开业时，这里有大批量的货品，更像是仓库，一套号的衣服就有一排。顾客来选择试穿，合身就买走。”张霞说，现在私人定制的顾客层次高、眼光挑剔，试穿和量体要近一上午的时间。

“现在店里更像是展厅，客户可在4个版型上千款款式中选择。大路货西装销售在下降，个性化的款式在增多，在西装销售市场下滑的形势下，我们店去年销售额还增长了10%。”张霞说。

皇华镇——12处山水人文景点串成线

□ 本报记者 张鹏
本报通讯员 牛爱霞

位于诸城市南端的皇华镇，东邻青岛，南接日照，西靠临沂，北近潍坊，距诸城市区只有10公里。为发展生态旅游，该镇把百里山水连成线，吸引城市居民近郊自驾游。

皇华镇围绕绿色、蓝色、古色做文章，以山水人文景观为依托，配套建设特色餐饮区、水上娱乐区、生态农业区等功能区。将马耳山风景旅游度假区、齐长城、古村落、皇龙恐龙足迹群等12处山水人文景观串景成线，百里山水加上浓重的历史人文景观，让小镇独具特色。

位于尚庄社区的马耳山风景区是国家4A级旅游景区，山峰险峻，植被错落有致，细水依山谷潺潺；景区内还有永隆寺、石龙寺等古刹，还有菩萨顶、望海楼太公祠等诸多景点。山东有齐长城，山下是尚庄、桥上两个古村，传说尚庄是姜尚后人的居住地，桥上建有两棵参天姊妹古槐树，枝叶相连，千年相依。山清风清，村民淳。

尚庄社区转向东北就是都支社区，这里是千亩桃花源景区。共有1600亩桃园，春天桃花灼灼盛开，夏秋桃子硕果累累。

桃园紧挨着焦家庄社区苗山生态村、石龙口生态园，生态园里绿树环绕，碧波荡漾，垂柳依依，鸡鸣成阵，山间小道蜿蜒。

焦家庄社区东是白粉子沟社区，这里群山环绕，小溪淙淙。区域内有丁耀亢故居等文化旅游资源，故居位于相家沟村，现已恢复重建，故居西南有丁耀亢野鹤桥，小桥别致。



年金燕在仓库选择客户订购的十字绣花色。

□ 本报记者 张鹏
本报通讯员 徐春光 李芳

诸城西外环杨春商贸城内一条500多米长的闲置商业街，非常热闹。沿街门店人头攒动，进进出出的物流人员裹挟着包裹。这里就是龙都街道电商产业园。

杨春商贸城5年前建成，因为位于西外环，位置较偏，加之商业不景气，店铺闲置很多。为打破这一僵局，去年5月份，龙都街道成立电商产业办公室，用电商产业打造一条电商街，让电商激活商贸城的发展，用商贸城带动整个龙都商业。开发商阳春集团把100套商铺拿出来，用作电商创业基地。

“十字绣大王”刘聚荣第一家落户龙都电商产业园。刘聚荣是诸城玉翰商贸有限公司总经理，主要从事十字绣电商生意，此前在龙都街道邱家七吉村。在刘聚荣的办公室，12名客

服人员在电脑前不停接单，仓库管理员年金燕则拿着订单在楼上选花色。“现在我们专做淘宝，一天发件在100个左右，单是十字绣一天就有五六千万元的销售额。”刘聚荣告诉记者，现在有四五家十字绣加工厂为自己“玉翰十字绣”做代工。

率先进入电商产业园并发展为业内龙头的刘聚荣，发起成立诸城聚盟电商协会，并被推选为协会会长，对这条街的发展再熟悉不过。“提供商铺的杨春集团还同步配套了水、电、光纤入户，房屋租赁，物业费免收三年，其后两年再减半收取，今年初企业和创业者就入驻满了。”刘聚荣说。据刘聚荣统计，去年5月份到去年底，一条街的网销额就达到了3亿元。

刘聚荣的门店向南走隔不了几家，是“龙城e大集”，依靠手机客户端的便捷功能，负责人吕志平被认为是冲击商超的有力竞争者。诸城市民在家，只要打开“龙城e大集”客户端，把需要的啤酒、点心等物品点击提交，一小时内就会有人送货上门。为了加快送货速度，吕志平还专门组建“诸城跑腿”，购置二轮、三轮、面包车等十来台车辆全城跑。

王美玲开的是一家昆虫类野味店，人气满满，每天都有三四个员工负责选取蚂蚱、蚕蛹、豆虫等，然后打包发货。记者看到发送的泡沫箱上，贴有发往内蒙古、河北、浙江等地的物流单，“一天能发40多单，一单10斤左右，过年的时候还能翻倍。”王美玲说。

诸城市鑫瑞制衣厂，原来是龙都街道在西外环的一家外贸服装加工企业，因为近年来海外市场开拓受阻，销量下滑，转向国内市场。公司负责人刘培明告诉记者，海外市场利润



在昆虫野味店，店员在挑选蚂蚱。

薄，交货期短是越来越少的原因，现在外贸订单只占10%。近两年转做国内市场和电商以来，销售却获得了60%的年增长。记者从鑫瑞制衣厂阿里巴巴营销店看到，公司新推出的一款半袖睡裤，21天的成交量就有6400多笔。

“这一条街每天能发7000多个件，吸引了十几家快递公司来揽业务，有8家公司设立了长期收件点。”刘聚荣告诉记者，一条电商街带动了整个商贸城的繁荣，以前商贸城里很多

开了多年的五金店和板材店，每天没有几单生意，现在他们也在网上卖起了物品，销售翻番增长。

值得一提的是，一条街的电商产业园专门设立了600平方米的电商孵化中心，无业青年免费参加培训，只要想做电商，就可无偿使用电脑和办公桌，街上的百家门店产品可以随意挑选，在网上卖货后赚取中间差价。通过广泛宣传，这种政府买单的方式已开办培训班10期，完成培训300人次。

通过低门槛引入、破题发展，诸城市大学生电商创业园一年落户110家企业——

帮创业者成互联网“小巨人”

□ 本报记者 张鹏
本报通讯员 徐春光 李芳

为鼓励和引导大学生自主创业，诸城市以最低的创业门槛引领全民创业，去年7月份建设完成的大学生电商创业园运营满一周年。为了解创业企业发展实情，记者前往一探究竟。

为客户解决难题就是发展

8月20日，在诸城市密州路大学生电商创业园二楼大厅，98家企业集聚，吸引了1000多人前来应聘。而从9月份起，针对外埠务工人员返乡秋收和大学生求职热，一个月会有两场相同规模的招聘会。

通过线下举办人才招聘会，为企业与求职者搭建互动平台，诸城人才招聘网获得了更大的知名度。同时，网站建立回访机制，访问过来的求职者发展意向和是否应聘成功，并顺势建立起电子求职简历。

“公司求职简历的增加速度就看得出我们的发展，从2011年创办网站至今共积累12万份简历，其中4万份是去年7月份到今年积累的，完成了以前两年才有的量。”诸城人才招聘网负责人鞠新凯告诉记者，不仅是发展速度比之前快一倍，人员也从3个人发展到了25人。

而对于诸城市中讯互联信息技术有限公司，特色业务就是做互联网服务外包。“诸城市中小企业较多，他们要做网上营销，没有专

业人员为其开发网站和手机APP，我们则承接这块业务。”中讯互联总经理闫传伟说。

闫传伟告诉记者，接手的客户不少是小型食品机械和污水处理设备的企业，这些企业只有寥寥几人的生产团队，没有电商营销人员，中讯公司为他们建立企业网站，并在搜索引擎发布推广信息，让他们在生产时不误买卖。

诸城市星河机械厂是一家农业粉碎机生产厂家，公司只有3个人，他们负责机器组装生产，没有人做营销。闫传伟的团队为企业建立好网站，同时在阿里巴巴、百度等发布推广信息，一年为星河增加的销售收入也有200多万元。像这样的企业，闫传伟服务着1400多家，从网上获得销售收入超百万元的企业有200多家。

一年做成诸城最好

客户越来越多，闫传伟的开发速度也越来越快。“现在针对不同客户我们有了几套固定的解决方案，今年同期销售额是去年的2倍。”产品得到认可，闫传伟有了接大客户的底气，今年，他接到了北京社科院手机APP的技术外包业务，客户规模越来越大。

当下，除了办好每次招聘会，鞠新凯开始在诸城周边县市市区布局。“我要把安丘、高密、黄岛等地的企业资源拉过来，诸城人找不到工作，可以到周边寻找机会。”为方便求职者，鞠新凯上线“诸城免费找工作”微信公众平台。

互利共赢促发展

诸城市海盈互联电子商务有限公司做着全球贸易通的推广业务，公司总经理王斌从宁波总部回到了自己的家乡做代理。外人看来，王斌不善言辞，不过他却用一年的时间联系到了