

从贴牌到自有品牌

石桥子镇木器产业搭上全球最大家具和家居零售商快车

□ 本报记者 张鹏 宋宇宝
本报通讯员 李芳 王首诚

木器产业是诸城市石桥子镇的优势主导产业，从1994年起步，经过20多年的培育，发展成为潍坊市最大的木器产品加工基地。对于该镇木器企业而言，最大的幸运是搭上了全球最大家具和家居零售商宜家的快车，代工的同时做成了木业知名品牌。

镇上3家宜家家居生产厂

8月25日下午五点，石桥子镇最大的木器厂松源木业准时下班，生产工人离开后，50岁的郑炳忠入场了。他是厂里的技术员，15年来他的任务就是检查调整木材加工设备的尺寸。记者见到他时，他正在用角度尺测量卯榫角度，调整铣床机精度。

“我们的门厅系列和弯背椅系列产品主要销往瑞典宜家家居，还有部分出口到英德法等国家。”诸城市松源木业有限责任公司副总经理王树亭说。松源木业“两头在外”，得益于宜家家居的稳定订单。企业不断壮大发展，为解决木材原料问题，在俄罗斯承包2.9万公顷森林，经烘干、下脚料处理后运回板材。

不只是松源木业，在镇上相距不远的顺达木业和鹏飞木业，都是宜家的重要供应商。诸城市鹏飞木业有限公司是诸城市最早的木器

厂，最早与宜家合作。生产厂长韩文勇对产品的评价就是“简单、实用”，主营阶梯凳、酒架和木碗三款产品，全部卖给宜家。

“别看这两层的阶梯凳，我们却耗工极大，对尺寸的要求很严苛，全是卯榫结构，不用螺丝和钉子，如果角度不准确就安装不上。”韩文勇告诉记者，每个阶梯凳出厂价在50元左右，一个月生产15000多件。

虽是同为宜家供货，几家木业公司的产品并不相同。诸城市顺达木业有限公司主要做儿童桌椅、小餐桌和餐椅，宜家占70%的销量。

在石桥子镇，木器企业可谓“遍地开花”，目前共有木器企业24家，培育起松源、顺达、鹏飞、惠友、恒盛丰隆、元丰、舒雅七大骨干龙头企业，带动17家配套加工企业集群发展。开发木质别墅、高端家居、实木家具等7大系列23个品种，年加工各类木器2000万件，产品出口瑞典、韩国、法国等20多个国家。去年，该镇木器产业完成主营业务收入20.35亿元，占规模以上企业主营业务收入的40%，完成出口交货值7600万美元，同比增长11%。

从贴牌到自主打市场

诸城市常山生态园有两座木质别墅，干净雅致，游客游览到此后至到别墅内喝茶留影。这两座木质别墅由山东惠友木艺有限公司生

产，公司注册的专利产品“德普木屋”，已开始安装在沙滩和山间。

“现在不少景点会用木屋作为客房，在山上用砖混建造房屋造价很高，相比之下木屋优惠美观，一些沙滩地面松软不好打地基，就用木质别墅，还可以标准化建造。”惠友木艺董事长田洪亮说。

田洪亮向记者介绍，木屋的最大特点就是“快、省、美”，一套200平方米的木质别墅，一月内就可完成，日照国家森林公园里的十几栋木屋，因为可标准化生产，40天就生产完毕，建造没有废料，安装后美观大方。

2013年，田洪亮从法国客户处引进了这项产品，市场逐渐铺开。“以前为欧美客户做代工生产，引进后注册了自己的商标，从前一年的7栋到去年十几栋，到今年半年就完成了20多栋，市场越来越认可。”田洪亮告诉记者，“德普木屋”一平方米造价在2500元到3500元之间，今年出口家具与木屋销售额将各占一半，但是木屋却能占到利润额的70%。

长期的贴牌生产，让松源木业摸出了自家的“心思”，“以前都是宜家把设计图纸发来，我们照图生产。现在我们逐步加入自己的思路和设计，反复沟通后宜家下订单。”王树亭告诉记者，在宜家的苛刻要求下，合作20年以来，松源木业从没有被退过货。

宜家公司带出贴牌经济，也让当地木器企业更加注重设计与品牌。在做好代加工生产的

同时，该镇积极培育自主品牌，推动产品向中高端发展。松源木业与意大利美尚公司联合成立研发团队，注册“古老的西西里”品牌，开辟国内外高端家具市场。此外，“德普”木质别墅、“卡佰德”全屋家居实木定制、“舒雅”家具、“布洋姆”家具等品牌，市场竞争力日益增强。

打开内销第一步

“做出口我们的产品供不应求，可是利润最高时只有8%，国内利润要在12%以上，但是国内厂家多，竞争激烈。”诸城市顺达木业有限公司总经理李勋波告诉记者，今年迈出了内销第一步，在阿里巴巴上线木器商城，“虽然目前销量不佳，但是由此打开国内市场是个渠道。”

电子商务对做久了大额订单的木器企业来说，是新兴市场。目前，石桥子镇各木器企业在巩固国外订单的同时，依托电商二次创业，并发展起跨境电商。舒雅家具、德普木质别墅分别借助电商平台进行线上运营，推介产品、扩大宣传，拓宽销售渠道。今年，当地木器企业承接了2000多万元的网上订单。

在对比了出口和内销后，王树亭找到了自己的优势，“出口我们还是做简约家具，以量获订单，国内以精工细作和豪华装潢为主。”松源木业现在生产的高档木质桌椅、书橱等全屋家具，销量增长很快。

□ 本报记者 张鹏
本报通讯员 徐春光 侯茜雪

9月2日，在诸城市百尺河镇岳沟社区明星农机专业合作社，理事长鹿汝春正在跟社员检修玉米联合收割机。春玉米刚刚收获半个月，再过半个月，秋玉米收割就要开始了。

鹿汝春的5台玉米联合收割机使用率高，原因在于玉米收完秸秆直接打碎，后面跟着打捆机，把部分秸秆回收，剩余的秸秆用深翻拖拉机直接翻到地里发酵做肥料。“前一阵收了4000多亩春玉米，全是联合作业方式。”鹿汝春自己种了60亩春玉米，收获后就种上了丕蓝和白菜，出苗率很高。

“秸秆打回到地里可以肥田，一亩秸秆顶得上一袋化肥，地里透气性还好。”鹿汝春告诉记者，今年小麦回收了15000多亩秸秆，种上玉米后的明显效果就是化肥用得少了。不过，鹿汝春说，由于近几年雨水少，秸秆不能翻到地里太多，不然太透气容易跑水，剩余的秸秆用打捆机回收起来卖给了养殖户。

在诸城市贾悦镇徐来农业项目区，玉米一棵棵紧挨着，密不透风。“不用间苗，不用除草，机播机收，科学种田在我看来就是‘懒汉’耕作。”种粮大户宋海元乐呵呵地说，日常管理少

保护性耕作机械的推广，让秸秆粉碎还田增地力——

秸秆造出“海绵”田

了人为干预，收获后秸秆直接还田，小麦接着播上，土地相比前几年越种越肥，越种越软。

在诸城，玉米机收秸秆还田和小麦免耕播种“一条龙”作业模式，作为保护性耕作技术应用走向了市场化，取得了巨大的经济效益和社会效益。该市连续8年推广保护性耕作245万亩，为农民节本增收4.2亿元。

保护性耕作，机械化推广是前提。为做好保护性耕作，自1998年实现小麦生产全过程机械化后，诸城市开始引进、试验、推广玉米联合收获技术，把主攻重点转向玉米收获机械化。“刚开始推动时我们把抓好秋季玉米跨区机收作为重要措施，多年来小麦跨区机收工作已经积累了大量经验。”诸城市农机局主任科员臧传波介绍说，2005年秋季该市农机部门率

先开辟玉米机收跨区作业，当年就组织40多台玉米收获机赴淄博、济南等地区作业，让农机手增加收入。

鹿汝春告诉记者，现在他拥有5台玉米联合收获机和4台打捆机，以前人工收割15亩玉米需要140个工时，现在用机器最多4个工时，“一台收获机在一个作业期能收入5万多元，两年多就可收回成本。”同时，诸城市争取上级财政补贴资金，共补贴各类农机具1.25万台套，拉动社会投资2.6亿元，尤其在购置玉米联合收获机、免耕播种机、秸秆还田机等保护性耕作机械方面投入最大。

经过多年探索，诸城市不但解决了玉米机收的技术路线、机具选择和发展模式问题，还总结出了政府引导扶持、示范推广联动、补贴政策

助力、企业服务跟进、农民主动参与等成套经验，不断拓宽作业领域，让农机手认识到玉米机收高效率、低成本、抢农时的优势。去年“三秋”期间，该市组织600多台玉米收获机、秸秆还田机、小麦免耕播种机参加机收面积70多万亩，跨区作业在省内外拓展到河南、江苏、河北等省。

为充分发挥各类农机合作组织的作用，积极开展多种形式的玉米生产机械化生产中介服务和市场供求信息服务，诸城市引导成立以农机户、玉米种植户、畜牧养殖户和龙头企业合作模式的农机生产合作社。“通过签订作业合同，农机户为种植户收获玉米，作业后粉碎的秸秆直接送给畜牧养殖户，养殖户生产的牛奶销售给奶业加工龙头企业，形成一个相互增收的产业链。”臧传波说。

诸城形成全国最大水产交易市场，从使用冷库带起市场，到市场支撑冷链物流发展——

“旱地码头”买全球卖全国

□ 本报记者 张鹏
本报通讯员 李熙友 徐春光

诸城市206国道以南，旭光河以东，是龙海水产城，全国最大的水产品冷链物流项目。

“单是从来水产城的箱车车牌，就知道货物的流向。”水产城光伟鱼行老板张夕光顺手一指，闻A、黑A、蒙B、苏F等全国各地的大型冷藏车在各冷库口站上货。

8月30日上午，在光伟鱼行的冷库门前，一辆江苏牌照和一辆临沂牌照的集装箱车正在装冷冻的鳕鱼和鲈鱼片，“今天上午出了4车，有70多吨货。”张夕光说，这些鳕鱼和鲈鱼前几天来自俄罗斯和南美。今年，张夕光租用了4000多平方米的冷库，恰逢开海季，这一片冷库全存满了，他盘算了一下，今年得有2100吨的流销量。

在龙海水产城，像张夕光一样的“大鱼贩”有40多家，聚集着近500家业户，100万吨级的水产品冷链物流项目，去年搬迁投产后实现交易额上百亿元，成为名副其实的“旱地码头”。水产城发展到今年已有19年，诸城不靠海，没有码头，却发展成为全国最大的水产交易市场，形成“买全球、卖全国”的规模。

当了30年鱼贩子的张夕光，见证了水产城的发展。张夕光家有贩鱼的传统，以前每到冬天就到日照、江苏拉鱼到诸城卖，冬天怕鱼化了，包上棉被。夏天高温没冷库，他就去干别的。后来，诸城市杨家庄子村有了200吨的冷库，他就租了货位存鱼。

到上世纪九十年代，200吨的冷库已经不够诸城周边鱼贩子使用了。在一次到冷库检查中，目前担任杨春集团董事长王潍政发现了商机。“那是1997年8月25日，我到了冷库门口，看见几个鱼贩子为了争一个冷库存货位打了起来，我觉得做冷库有发展潜力。”当时王潍政回去就召集村两委成员商议，当即拍板投资建设3600吨的冷库。

为吸引鱼贩子来存鱼，杨春集团制定了一系列政策：冷库租费价格最低；成立市场管理处，工商、税务统一收费，避免了乱收费；成立水产商会，为业户提供行业信息，号召业户文明经商，杜绝欺行霸市行为；成立担保公司，为业户提供信用担保，解决业户的资金问题。水产城还建好了办公室，每户过来存鱼的鱼贩子可获得办公场所和交易场地，这一举措把杨家庄子村周边几个镇的鱼贩子都吸引了过来，形成了一



正在等候装运水产品的集装箱车。

个水产品批发市场。

此后，冷库迅速从3600吨发展到1万吨，从1万吨到10万吨，直到跨越发展到100万吨级冷链。“水产城50%的水产品是进口鱼类，向南销售到广州、北到黑龙江、西到新疆，很多都是从港口拉过来后，又被批发商销到了港口城市。”王潍政告诉记者。

从位于西外环的老水产城搬迁到206国道南新项目，库房利用率达90%以上，从美国、俄罗斯、日本、挪威、印度、东盟各国、南美、非洲等国家和地区进口的水产品，已有带鱼、青鱼、鲈鱼、鳊鱼、鳊鱼、北极虾、加州小鱿鱼等水产几十种，年进口约30万吨。

鸿运水产批发部老板李士民近日频繁往南

方跑，南方多地连续开海，他要选择上好的刀鱼。“这几天东三省和天津的客户一直在等着我，我从广东等地拉来货，还没入我自己的库就被挑选进他们的库房了。”在水产城，车辆刚停稳，货物就从一级批发交到二级批发手中，并不少见。“过了中秋，海鱼卖得更快，现在我租用着400平方米的冷库，旺季能租到700多平米。”

在市场，记者遇到一个江苏拉鱼的刘老板，他说：“10年前市场上水产品种少，装一车货，要到多个水产市场，现在这个市场上就能一次采购齐，并且水产品新鲜，质量好，价格低，还有很多肉食品、副食品、调味品，种类非常丰富，我来这个市场拉货有10年了，来这里拉货放心。”市场上车来人往，南腔北调，形成一幅现代版的清

明上河图。

目前，水产城南侧，水产品深加工项目已经启动，张夕光早已想好拿下部分车间。“我打算上深加工设备，拉长链条增加利润。现在我走的是量，一袋鱼加几块钱就卖，要是我把一条鳕鱼切片再卖，能增加至少50%的利润。”

“龙海水产城冷链规模目前亚洲最大，下步我们的目标是建设全球水产交易中心、冷链物流中心，加大国际贸易，为此还专门设立了保税库，进口鱼进来后再直接出口。”王潍政告诉记者，借助市场平台，水产城正在建设线上水产商城，创新“互联网+市场”模式，实现资金流和物流的新突破，力争3到5年内推动新龙海冷链上市。

秸秆或海藻

添加腐熟剂三级发酵，做出农作物营养大餐——

用稀土肥培育果蔬

找回“小时候的味道”



游客正在舜王街道柳家庄果园采摘黄金梨。

□ 本报记者 张鹏
本报通讯员 徐春光

金秋送爽，瓜果飘香。9月3日，诸城市舜王街道柳家庄村果农柳吉周的脸上洋溢着朴实的笑容。说起自家田地里的黄金梨，老柳的心里着实爽快。

“我家的梨比市场上的梨好吃！不信，你尝尝看！”说完，老柳摘下一个邀请记者品尝。一口咬下去，黄金梨甜甜的汁水从嘴里流到了唇边。老柳故作神秘地告诉记者：“这个梨和别家不一样，我家用了‘秘密武器’。”

老柳口中的“秘密武器”是嘉德昇公司今年重点推广的稀土元素生物菌肥。老柳说，今年他家用嘉德昇的肥料，增产18%以上。

走进位于诸城市经济开发区舜苑路上的嘉德昇生物有限公司大门，在厂区西侧，堆积着正在发酵的3万吨海藻。经过10多天的发酵，海藻已由原来的绿色变成暗色，走近能闻得到植物暖烘烘的发酵气味。工作人员告诉记者，小麦秸秆也可以做发酵原料，气味更好闻。

“这些制作生物肥的原料，加入纤维腐熟剂促进发酵，让海藻内的营养物质最大程度接近土壤的吸收模式。”董事长闫紫禾介绍说。海藻发酵还是生物肥制作的第一级。闫紫禾生产的稀土复合菌生物肥造粒前需要“三级发酵”，单种原料发酵是第一级，第二级需要把发酵的海藻、豆粕、糖渣加稀土按营养比例搭配后再发酵，三级发酵要加入功能菌腐熟，三个流程下来，在发酵时间最快的夏季也得20天。

闫紫禾告诉记者，加入稀土的发酵肥料，能促进种子萌发，提高发芽率和成活率，“因为加入稀土，具有高活性高渗透性的优势，在土壤中有解磷解钾固氮的作用，植物吸收率能提高15%-34%，一亩地使用量在160-280公斤，价格比普通化肥便宜很多。”从2014年开始，闫紫禾开始生产稀土复合菌生物肥，用于替代传统化肥，解决土壤板结问题。

“水果、蔬菜要想有‘小时候的味道’，土壤需要调理，生物肥是主要的方式之一。”现在，闫紫禾的生物肥已打开山东、内蒙古等多个省份的市场，去年生产1万吨左右，今年能迅速突破2万吨。

诸城市农业专家、土肥站站长张焕刚介绍说，稀土元素生物菌肥是一种新兴肥料，能够提高果树氨基酸含量和糖酸比，有农业维生素之称。受农民种植习惯影响，重茬连作较普遍，加之化肥、农药使用量大，土壤板结和土传病害发生较严重，施用生物菌肥能有效解决这一问题。说起化肥的危害，老柳心里有镜：“土壤板结，再用肥料养分留不住。果子没有口感，跟嚼木头片似的。”

张焕刚介绍说，稀土元素生物菌肥施入土壤后，可通过微生物的活动将空气及土壤中的养分转化到农作物体内，不断为农作物提供氮、磷、钾等有机养分。与化肥相比，生物菌肥中没有化肥所含有的有害物质，不会污染环境和农作物，还能起到改良土壤，促进作物早熟、品质提高的作用。

“没想到用了这种稀土菌肥，效果这么明显，不但产量提高了，病虫害少了，而且成本也降低了。”说起明显的效果，诸城市相州镇东城阳村甜瓜种植户王方新显得颇为得意。

在采访的过程中，闫紫禾的手机一直响个不停。“烟台栖霞苹果种植户张友卿对微生物菌肥饶有兴趣，希望我们这几天过去‘开个方’。”闫紫禾告诉记者，眼下省内有多家农业种植园区负责人愿意试用稀土元素生物菌肥，还有试用过的老客户，因为感觉效果不错，打算进一步扩大施用范围。



□记者 张鹏 通讯员 杨树林 报道

8月份，诸城市汽车产业龙头福田汽车诸城厂区销量稳步回升，利润同比大幅上升，一个重要方面是成本管控。福田汽车诸城厂区将原有的诸城汽车厂和诸城奥铃汽车厂整合为统一的时代事业部，降低了用工成本。图为在福田汽车诸城奥铃汽车厂，设备科、电工班、降压班工作人员正在对10千伏主变压器进行检修。