

咱家老枣树 “外人”能经营

“三权分置”唤醒在平万棵“沉睡枣树”

为扑救一场大火他在重症监护室观察三天，昏迷中仍喊着“快救火，快救火”，身体恢复不到一月就着急上山，护林员张传聪——“山还等着我哩”

□本报记者 丁兆霞



□冯长禄 报道

枣农介绍老枣树的树龄：“长成这样，至少得100年了！”

□记者 王兆锋 通讯员 郑兆雷 报道 本报在平讯 “搁以前，许庄的老枣树即便‘荒着’，外人也甭想动半个指头！”3月22日，在平县肖庄镇许庄村北枣园田埂上，说起“许庄枣树对外流转”的事，原被视为“外人”的田庄村枣农田庆生又激动起来。 在平是中国圆铃大枣之乡，大枣栽培历史有3000年了，但产业优势曾一度发挥不佳。县“大枣办”曾作过一份调查：全县1.1万棵百年老枣树，多半管理粗放，一棵能结四五十斤算高产了，“有树无人管、有人无树管”的现象并不鲜见。 许庄村委主任许占亮说，老枣树之所以流转难，主要是村民有顾虑：“荒着”起码是自己的，流转出去一旦收不回，就成外人的了，那可没法向“祖宗”交代。

经营权，不仅有120户本村枣农，还有30多个“外来户”。其中来自朱楼村的朱士旺一人就占1116棵枣树，田庄的田庆生则接管了许风生家的102棵枣树。

不分树”模式，经营权由30户村民和20个“外来户”打理，分红却是全村人人有份。当年底，310口人的前王村，枣树分红9万多元。“三权分置”，县里并没有当“甩手掌柜”：围绕“晋文公避难在平”的历史和方志中“晋台夕照”的记载，复建了晋台，室外竖起7米高的晋文公青铜像，修起象征寒食文化的介子亭，还投资500万元建起中国圆铃大枣博览馆、枣王斋等人文景观，并已连续5年举办中国圆铃大枣采摘节。“三权分置”使流转更让人放心。许庄枣农许风生告诉记者，原先村内流转，一棵枣树给30元算高价了，现在公开招标，田庄村的田庆生一棵树给100元，102棵树啥不收，到年底就收入1万多。老枣树更是变身“摇钱树”。朱士旺利用1116棵枣树的经营权注册成立了“在平枣尚好有限公司”，开发出40多个品种的产品，年销售额近百万元，其中的枣芽茶卖到360元/斤。目前，全县1.1万棵百年老枣树全部确权，得到有效保护。2014年以来，全县未发生一起老枣树砍伐事件，平均产量由每棵不到50斤提高到100多斤。

别人毁坏了一棵树，他会心疼得吃不下饭；发现有人晚上偷树，他连续几夜上山蹲守抓贼。因为护林得罪了人，他家的麦子被人点了火。山林起火，他奋不顾身扑火，肺部严重烧伤进了重症监护室。出院没两天，他惦记那片山林，又让人骑着摩托车两次带他上山巡视…… 他是日照市岚山区碑廓镇护林员张传聪。护林员的收入低、责任大，可碑廓镇圣公山、韩家山的1500亩山林，像他的孩子一样让他难以割舍。今年正好年届60岁的他，已守护这片山林四十多个年头了。先后荣获日照市优秀护林员、岚山区第三届敬业精神道德模范等荣誉称号。“快救火，快救火！”昏迷中他还一直在喊这句话。今年2月20日晚发生的一切，让张传聪的妻子相玉桂至今心悸不已，说着说着就哽咽失声。那一晚，本来跟往常没有什么两样。上山巡视了一天的张传聪吃过晚饭，觉得劳累便早早躺下，还没出正月，家里没有什么农活，相玉桂吃过晚饭便坐在堂屋的沙发上看电视。九点左右，张传聪突然接到村民电话，说看到后山起火。他当时抓起一件衣服骑上摩托车，一句话没顾上跟妻子说，就上山救火去了。站在门口望着那一片火光，相玉桂慌得瑟瑟发抖，站立不稳。在春夜的寒风里，曾四五次帮着丈夫上山救火的相玉桂非常清楚，在这样的天气里，如果被火围困了，将是怎样的后果。张传聪往外跑的当口，仅顾上给镇林业站站长罗淑军打了个电话，随后上护林房抓起一个灭火器，便孤身一人奋战在那片火海里了。晚9点40分左右，等到镇村各部门单位的后援赶到时，火势已经基本得到控制。罗淑军说，看到他们赶到的张传聪，像卸下了重负一般，腿脚起起走到一边，躬身半跪在地上，不停啜泣，却什么也没吐出来。罗淑军问他要不要去送医院，他摆手说不用，“透透风就好了”，稍刻却昏了过去。他们赶紧把张传聪送往医院。由于伤情严重，张传聪被从镇医院辗转送到岚山区医院又送往日照市医院。在往救护车抬时，罗淑军说，陷入昏迷的张传聪，嘴里还一直喃喃地说：“快救火，快救火！” 随后，张传聪被送入重症监护室，观察了三天。因为呛入气体造成呼吸灼伤以及引起肺炎，张传聪在医院住了16天才出院。3月21日，记者见到张传聪时，他仍不时咳嗽，吃饭时咀嚼下咽困难。但几天前，因为惦记着山林，他已经单人骑着摩托车带他上山巡视了两次。

“我们最先进的缝纫设备在新疆”

——细数即墨企业“组团”援疆新亮点

□本报记者 肖芳 今年全国两会上，青岛“造血式”产业援疆得到了广泛关注。产业援疆，企业是“先行军”。记者在即墨采访发现，在青岛援疆队伍中，即墨企业组团援疆成为一个引人注目的现象。其中，既有即发集团等“老字号”知名企业，也有德瑞骏发等新兴“高精尖”企业。不同于落后产能的转移，这些企业的援疆是高水平、高起点新项目的转移和承接。有科技含量、有增收实效，成为青企援疆的一大亮点。

和电脑自动裁床设备。该组设备不仅排版科学，可以最大限度减少布匹下脚料，而且自动化程度高，可以大大减少人为误差，在中国服装纺织行业处于领先水平。“作为行业龙头，即发援疆项目的规划一开始就定位于信息化、现代化、智能化。”万刚介绍说，即发集团在英吉沙投入的生产设备是最先进的，即便在即墨工厂也未使用过。目前，英吉沙项目不仅承接内销订单，还负责生产出口美国的高端针织产品。截至目前，即发已在英吉沙县吸纳了300名维吾尔族年轻人就业。即发落地的英吉沙县服装产业园，也已聚集起如意集团、中兴手套等大批手套、服装、针织等劳动密集型产业。

在全疆进行推广马品种改良，实现“生产使用马细管冻精不少于100万支”和“胚胎移植繁育高端马匹不少于2000匹”，预计可为新疆当地实现社会增加值约80亿元，帮助农牧民增收约46.5亿元。

吸纳来青就业 俩月工资等于种一年地 除了将新项目、高科技送到新疆群众的门口，青岛还有一些劳动密集型企业的主动对接新疆各州市的劳务输出，吸纳新疆年轻人到青岛就业。

新疆服装业 用上国内最先进缝纫机 青岛即发集团股份有限公司，是一家有着60多年历史的纺织服装知名企业。在国家“一带一路”倡议和新疆实施“纺织服装行业促百万人就业计划”的背景下，即发集团因其发展实力和就业带动能力被寄予厚望。2015年11月，在中央和省领导的关心支持下，即发集团作为山东省第八批援疆企业之一，与新疆喀什地区英吉沙县人民政府签订了300万件服装加工项目投资协议，总投资6800万元。2016年3月，该项目在英吉沙县服装产业园正式投产。

在完善纺织产业链配套上，即发也在新疆扮演着“领头羊”的角色。新疆虽然棉花产量占全国的60%，但当地棉花加工产业链并不完整，只有最上游的纺纱产业依托成本优势发展较快，后面的织布、印染等环节缺乏配套。即发在英吉沙县加工服装所使用的布料，不得不从4000多公里外的即墨用汽车拉过去。为此，即发根据新疆当地水资源短缺的现状，开展了走在世界前沿的“无水染色”科研项目。目前，该项目在技术研发和产业化应用工艺方面已经取得实质性的进展，一旦推开将为新疆延伸棉花加工产业链提供关键技术支撑。

据德瑞骏发公司副总经理邹志钢介绍，2013年至今，公司已在特克斯县为农牧民繁育改良3000多匹马匹，使农牧民的马业收益翻了好几番。2014年至2016年期间，公司还多次组织马匹繁育技术改良培训班，培养了一批新疆当地的现代马匹繁育技术专业人才，增加了就业岗位。未来五年，公司将

生物高科技 让牧民养马收入倍增 除了种植棉花等经济作物，畜牧业也

该项目甫一投产，便以其高科技、高起点在中国服装纺织行业引起了不小的“震动”。“中国最先进的缝纫设备，不在内地，而在新疆！”即发集团副总经理万刚表示，英吉沙项目用上了即发集团耗资数百万元从日本、德国进口的最先进的缝纫机

威海南海新区工厂化养殖海马获得成功——

年产量1吨，订单已累积了5吨

□记者 任松高 通讯员 徐军峰 报道 本报威海讯 3年探索不寻常，一朝成功即走红。3月20日，记者在威海南海新区见到了中国北方工厂化养殖海马获得成功第一人俞兰良。“产业化后市场前景非常好，更拉动一方水产养殖业转型升级。”俞兰良说。 3年探索，从最初只有100对种海马到现在拥有1万对，“工厂化”养殖海马规模也已达到了40万尾；年加工干海马形成产量已达1吨，全国各地订单却有5吨；由于海马个头越来越大，品质越来越好，干海马价格从1公斤3000元涨到了5000元，目前，当地政府和水产养殖部门及养殖企业正在探索成立更大规模养殖合作社。 海马是一种生长于暖海的小型海洋动物，因头部呈马头状而得名。海马是名贵中药材，由于天然暖海海域中海马资源越来越短缺，人们开始尝试人工养殖，但海马对养殖环境要求极高，人工养殖条件下的成活率一直是个难题。即使在南方小规模养殖成功，养殖成本居高不下，养出来的海马个头小，品质不理想，因而一直难突破规模养殖。

2014年底，威海南海新区一家养殖场以600元一对的价格买来100对种海马，放在养鱼池的池子里。“威海这边的水质好，只要能控制好环境温度，相信我能够养好海马。”对海洋鱼类养殖颇有经验的俞兰良凭着闯劲和韧劲，开始挑战北方海域水产养殖的这个空白领域。 100对种海马在俞兰良的养殖池中存活了下来，并在几个月后交配产仔，这让他很高兴，但刚出生的小海马大批量死亡，存活者寥寥。经过仔细观察，俞兰良发现，刚出生小海马的嘴只有针尖大，没有适口的饵料可能是导致大量死亡的主因。俞兰良改进了饵料，慢慢地，小海马的成活率逐渐提高。 难题解决了一个，接着又会有下一个。俞兰良和他的攻关团队在当地水产养殖部门支持下，并请来国家院所和高校专家会诊，终于海马养殖开始上台阶成规模了。 记者在暖烘烘的养殖大棚里，透过清澈的海水看到，成方连片的养殖池子里蠕动着密密麻麻的海马，不同池子里的海马大小不同，原来它们是按照出生日期分开喂养的。 前些日子，这家养殖场刚给一个外地合作伙伴提供了100对种海马，每对价格400元。目前干海马的市场价格，400头的是5400元每

公斤，500头的是5000元每公斤，600头的是4600元每公斤。南海新区养殖的海马，大部分达到了400个头(1公斤400个干海马)。 种海马如此珍贵，为什么还要提供给他的人？南海新区相关负责人笑着说，“我们希望的是海马养殖要形成一个大产业，一个集群产业，那样，才会促进区域性水产养殖业尽快实现转型升级。” 南海新区海马养殖越做越有成效，全国各地的经销商都找来找与他们签约供货，订单都累积到了5吨之多，但他们现在的养殖规模只能实现年供1吨干海马的产量。 “这个最怕散户们一哄而起，那样会毁掉这个前景广阔的大产业。”俞兰良说，现在最需要政府支持，成立一个海马养殖合作社，让海马养殖实现科学有序发展。

肥城建筑业转型升级 有“招数”

□记者 姜言明 通讯员 宋杰 张奇 报道 本报肥城讯 “去年，我们引进了国内最先进的UV氟碳生产线，年产绿色节能装饰保温板150万平方米，生产能力居国内同行业前五。”3月13日，在肥城鲁泰科技新型建筑墙体生产车间，总经理赵德存向记者介绍公司的拳头产品。 “市场需要‘啥’，咱就生产‘啥’。在立足新型建筑墙材的基础上，我们不断丰富产品种类。”赵德存说，今年，他们将加大环氧树脂、固化剂等精细化工产品的研发力度，力争做防腐涂料细分市场第一名。 肥城市委书记常绪护说：“肥城是‘建安之乡’，我们推进建筑业转型升级，围绕企业培强做大、产业链条延伸、多元多业并进三大重点集中攻坚、用力突破，让‘肥城建安’这块金字招牌愈发靓丽。”目前，全市共有70家建筑企业进行了资质等级升级或增项，企业规模、数量、资质等级位列全省前列。2016年，全市完成建筑业总产值达到231亿元，同比增长6.9%。

景芝酒业与1919战略合作签约仪式暨战略产品上市发布会隆重举行

3月22日上午，景芝酒业与1919战略合作签约仪式暨战略产品上市发布会在成都举行。景芝酒业股份有限公司董事长刘全平，常务副总经理安贵，副总经理张瑞雪、郑明朝，1919酒业科技股份公司董事长杨陵江等出席签约仪式和新品发布会。此次双方合作，是景芝酒业在以往市场运作和互联网全网布局成功经验基础上的又一重大举措，对于加快推进渠道创新、营销模式创新有重要意义。

发布会上，景芝酒业战略新品“38度500ml景芝1+1”隆重上市。该产品将作为2017年双方合作的重要突破口，进入1919山东区域线下门店，为消费者带去更方便快捷的购酒体验，巩固景芝在山东白酒市场的龙头地位。 中国白酒行业在过去几年，进入深度调整期，形成了互联网+时代的白酒生态圈。景芝酒业前瞻性全网布局，成为白酒行业互联网时代的先行者。不同于以往景芝酒业电

销售模式，借助1919酒类直供线上线下一体化商业平台，将信息化互联网技术引入传统门店管理，建立起线上线下有效结合、立体联动的信息化酒类立体销售平台，以达到效率更高、服务更优的成效。 对于此次双方的战略合作，刘全平表示：“移动互联网技术、互联网思维在深刻影响和改变着每个行业，景芝酒业行业内率先触网，持续运用互联网、共享经济的新思维，积极应对和融入这场变革。此次与1919达成的

战略合作，是双方自2015年开始正式合作以来，积极拓展‘互联网+酒’新兴渠道的又一次创新尝试，对于产品创新、营销创新，和消费者品质生活‘再升级’有巨大的推动作用。” 发布会上，杨陵江表示：“景芝酒业作为山东白酒龙头企业，芝麻香型白酒国标的起草者，同时又是全国质量奖获奖企业，是1919在山东区域最重要的合作伙伴。近两年来，双方合作日渐成熟，销售额连年攀升，期待2017年双方在战略产品基础上有更加深入的合作。” 此外，发布会上双方宣布，将在产品开发、酒庄展示、品鉴营销、物流配送、广告置换等方面展开全方位合作。同时，双方约定建立高层定期互访机制，深入交流业务培训、团队建设、企业文化；未来，在投融资、财务、上市和资本层面也会开展相关合作。这也为双方的合作留下更大的想象空间。