



□ 本报记者 于向阳  
本报通讯员 张茜

初冬时节，走在莱芜市大桥路上，一阵凉风吹过，金黄色的法桐叶纷纷散落，地上像铺了一层金色地毯，既诗情又画意。

但在两年前，大桥路两边全是白杨树，漫天的杨絮空中乱舞，行人眉头紧锁，手捂鼻子，行色匆匆。

杨絮满天飘，给市民生活带来了不便，也引发了诸多议论。莱芜市人大常委会韩金来在一次市人大常委会上递交了《关于变更白杨树树种的建议》，核心内容是：“优先更换大桥路树种”。

《建议》向市委、市政府递交后，引起了分管副市长的关注，专门邀请韩金来详谈，一番商讨后，副市长将《建议》批转主管部门。不久，政府文件下达，大桥路两侧的白杨树全部更换成法桐树。群众拍手称快。

能给市长当“参谋”，是因为韩金来作为山东金来建设集团有限公司的董事长，常年与城建打交道。

韩金来是土生土长的莱芜人，1984年，

民企老板韩金来成政府部门“座上宾”——

## “我给市长当参谋”

他带领26名建筑工人到淄博市张店区包工程，跻身“先富起来”的行列。韩金来说：“那个年代根本没有公司的概念，大家都是个体户。”大家都闷着头挣钱，很少对政府事务发声。大家都觉得“干得再好再大，说话也没力度。”

1993年，按照《公司法》章程，金来集团进行系列改革，健全体制机制，韩金来成了公司董事长。

在商界中摸爬滚打的韩金来，在与政府打交道的过程中，深刻地感受到：“民营企业的营商环境越来越好，企业家的地位也越来越高。”

作为一名民营企业企业家，韩金来不止一次向市里递交对各行各业各方面的看法和建议，有的被采用，有的被拿到会议上研究探讨，这在改革开放初期很少见。同时，身为省个私协会副会长，韩金来以“直言敢言”著称，他时常在会议中发表自己的见解，希望通过一己之力为民营企业发展铺路垫石。

韩金来说：“我们企业家说话，政府愿意听，进而改进工作，这让我们企业家感受到了自己的分量和责任。”

2012年9月，韩金来反映土地证、房产证办理难的问题，得到了分管副市长的高度重视。市领导在批示中指出：“请相关部门分

别对不同年代注册登记的企业各选10家，对‘两证’办理情况作出调查分析，提出工作建议。”最终，莱芜市成立了相应机构，利用半年时间集中办理企业“两证”遗留问题，为大批企业解决了“卡脖子”问题。

新时期的到来，民营企业迎来了又一个春天。今年11月份，习近平总书记在民营企业座谈会上说：“民营企业和民营企业是我们自己人。”这番话，让韩金来感慨万分：“十八大以来，中央八项规定的坚决落实，‘亲’‘清’的政商关系构建起来，我们的营商环境持续优化，民营企业的发展到了一个最好的时候。”

见证个体经济迅猛发展的杆秤逐步退出历史舞台——

## 老斤家的杆秤“下岗”了

□ 本报记者 于向阳  
本报通讯员 刘大伟

莱芜市莱城区高庄街道五龙庄村三山围绕，景色优美。由于山场面积大，这里家家户户种植花椒树、柿子树等经济果树。村民们养成了“靠山吃山”的传统，经商做买卖的比较多。

11月7日，立冬，寒意初显。一大早在村民元日海家门口，一辆满载干花椒的货车正整装待发，忙中偷闲的元日海拍摄了一段10秒的小视频，发在了手机微信朋友圈。“每发一车就拍个视频，习惯啦。这一车货3万斤，是发往浙江杭州的。”老元一边操作手机一边说，“做买卖做到今天，全靠诚信二字。”

元日海今年46岁，之所以很多人都叫他老元，是因为他从事这个行当快30年了，已经在四邻八乡有了一点儿知名度。如今，老元有了一家自己的小企业——宏业花椒购销有限公司，每年的干花椒走量40多万斤，是村里最大的花椒购销户。

这些年，依靠党的富民政策，元日海越过越富，但无论时代怎么变化，生意人“诚信赢天下”的理念，却时时牢记心中。

在元日海家客厅的西墙上，至今挂着一个老杆秤，每当经营上遇到困难时，他

就会拿出来擦拭一番，提醒自己做买卖要“提杆秤高”，对得起秤杆上的每一颗定盘星。

早在上世纪七八十年代，元日海的父亲就在本村开供销社代销店。耳濡目染下，元日海也有了一点儿经商意识。初中一毕业，元日海就开始跟着父辈学习做买卖。这一时期，“万元户”的出现刺激着农民经商致富的梦想。1992年，20岁的元日海也开始了自己创业的“职业生涯”。这一年，父亲送给了他一杆100斤的老杆秤。

几年后，元日海靠省吃俭用攒下的钱买了一辆三菱摩托车，花椒收购也逐渐走出了高庄。2001年，元日海又换了一辆三轮柴油车，生意越做越大，老杆秤却失了宠，元日海换上了千斤磅秤。

这一时期，莱芜市被命名为“中国花椒之乡”，伴随莱芜大红袍花椒在全国的知名度越来越高，老元的花椒生意也是越做越顺，先后突破10万斤、20万斤、30万斤大关，交通工具也由三轮变四轮、六轮，买卖从全市到全省再到全国卖全国，秤也从老式磅秤换成了电子秤，而那个老杆秤正式被弃用打入“冷宫”。

进入新时代，电子商务风也刮到小山村，老元的经营理念也有了新变化。2016年，这一年老元的花椒生意卖到了40万斤，他开始学习通过中国花椒网、花椒论坛以及10多个微信群做起花椒生意。

“如今坐在家，操控手机就可以做全国的买卖。”老元自豪地说，“中国有花椒的主产区，我基本都去过，俺的生意基本上实现了买全国卖全国。”

这才没几年，老元新买的电子磅秤就很少“外出走动”了。老元说，这几年伴随互联网营销理念的盛行，他几乎不再外出收购零散的花椒，除了收购本村和周边村的散户花椒，他都是通过手机和网络同全国各地较大的散户直接收购。

“一个时代有一个时代的计量方式，从老杆秤到磅秤再到电子秤，变化的是工具，不变的是诚信公平，科技无论怎么变化，秤所代表的诚信精神不能丢。”老元认真地说，作为个体户，心中要有杆秤，这杆秤就是秤杆上的准星，衡量着一个人实在不实在。

如今，老元家的杆秤已经“下岗”了，变成挂在墙上的“文物”，但诚信经营心中那杆秤却永远常在。

20万元，20年——

## 姜“债”鸭“还”

□ 本报记者 于向阳  
本报通讯员 王飞

从1998年到2018年，从欠债20万元到借出20万元，这其中，对于莱芜市雪野旅游区大王庄镇大下河村的赵同生来说，变化可谓不大。

赵同生今年60岁，是大下河村肉鸭养殖业的产业带头人。上世纪七八十年代，与大多数农村家庭一样，赵同生靠务农为生。改革开放初期，各行各业的潜能得到激发，在这个偏僻的小山村里，赵同生内心也萌动着出去闯荡挣钱的想法。“那个时候都说‘不管黑猫白猫，抓住老鼠就是好猫’，看着别人挣钱心里馋得慌，我也想去试试。”赵同生说。

1984年，赵同生去济南当起了“地排车”工人，每天拉着3页木板走19公里的路程，一趟能挣4块钱，靠着下苦力，他挣到了第一笔工钱。1995年，生姜行情正旺，赵同生拎着一杆秤只身去天津干起了生姜批发的生意，因为不懂分析市场行情，盲目地大量囤货后，便碰上了1998年姜市的寒冬，姜价的猛跌不光让赵同生赔光了积蓄，还欠下了20万元的债务。

带着一身债，赵同生回到大下河村，因欠巨额债务而成了村里的“名人”，稀疏的柳条门前，站满了前来要账的债主。然而祸不单行，等待他的却是更大的打击，后来妻子和父母接连去世，让赵同生跌进了人生的最低谷。

2002年，大下河村响应政策，与养殖企业合作，发展起了家禽养殖业，成立了当时全市规模最大的肉鸭养殖场，18位村民成了养殖户，赵同生是其中一户。从零开始，由企业提供技术指导和解决销路，村里不仅通好了水电，修好了道路，还帮忙建起了两个鸭棚，赵同生从1000只鸭子起步，边学习边摸索，从此开始跟鸭子打起了交道。

从一开始低效率的全人工喂养，几年的工夫开始转为简单的半机械化操作，赵同生

的日子也渐渐好了起来，每年都能有几万元的收入。

2017年，莱芜市畜牧养殖业推行“以奖代补”政策，以奖励形式鼓励养殖户改用粪便无害化设备。当年秋天，赵同生就率先完成了全自动化设备改造。“粪便经过过滤槽进入地下管道，再经过三级过滤池，转化为苗木地肥料，正好就成了旁边这几十亩果园的肥料，解决了养殖粪便污染的问题。”

同时，赵同生带头成立了肉鸭养殖合作社，吸纳了20多名社员。合作社不仅为社员们提供资金、技术上的帮助，还能及时对市

场行情进行分析，使社员们实现利益最大化。在合作社的带动下，其中一家养殖户投资2000多万元，占地60余亩，年利润达到50多万元。同时，赵同生与村民一起成立了“抓鸭服务队”，40多位村民成了“抓鸭能手”，为周边多个城市提供合同鸭出栏服务。

如今的赵同生不仅还完了那20万元债务，借给其他社员发展养殖业的资金也已达到了20余万元。赵同生感慨：“20年前，做生意全靠自己一股子闯劲，难免吃亏。现在，有好政策扶持，有伙计们帮着，不挣钱都难。”

传统服装生意邂逅新潮科技理念——

## 老行家向儿子求教“黑科技”

□ 本报记者 于向阳  
本报通讯员 朱虹

11月10日，莱芜市莱城区繁华的花园南路，58岁的孙式武正在金利来服装专卖店的茶室里饶有兴致地听儿子孙英亮讲最新潮的“3D立体服装店”。

“你去逛服装店，再也不用麻烦地一件件试穿衣服，只需点一下屏幕，衣服就自动飞到你身上。这样省下了换衣服的时间，顾客可以轻松尝试更多款式。”孙英亮说。

孙英亮口中所说的这项“黑科技”叫“魔幻试衣”，来自阿里巴巴自建的首家体验型智慧商业购物中心——亲橙里。这个位于杭州的大型体验馆颠覆了传统的销售理念和模式，除“魔幻试衣”外，还有“刷脸消费”“零负担购物”“AR导购”“千人千面”等新技术。

这些全新的理念让孙式武大开眼界。“时代发展太快了，我们快跟不上社会的变

化了，得向孩子学习。”孙式武说。

孙式武做服装生意已有34年时间，可以说是老行家。34年前，在家务农却连温饱都解决不了的他狠心卖掉老家唯一的一头猪，换了200元的启动资金，离开开祖辈生活的农高区方下镇孙封丘村老家，进城谋生。

他从做童装生意开始，勤奋地练摊，卖力地倒货，慢慢积累了“第一桶金”。从摆摊到在商场租柜台，从自己销售普通童装到和集体性质的商贸公司搞联营，销售品牌服饰，孙式武凭借自己的勤奋和智慧，成了改革开放初期成功的“个体工商户”。

2001年，适应市场的需要，孙式武成立了亿安经贸有限公司，开始走高端服装路线。靠诚信和品牌，孙式武积累了大半生的宝贵经验。

然而，孙式武并不想把这经验传给儿子孙英亮。“年轻时候创业，吃了许多苦，盼

着儿子长大后，能干份稳当体面的工作。”孙式武心里是这样想的。

孙英亮没有辜负父亲的期望，2007年大学毕业后，他考进了中国银行，成了一名白领。4年后，他又考入了上海总部的中国银行国际银行结算中心。可就在大家艳羡不已时，他却弃“官”从商，回家创办起自己的珠宝公司和品牌女装店。

“父亲对我的影响太深刻了，我希望能像父亲一样，靠自己的努力成就自己喜欢的事业。父亲教导的理念永远不会过时，但新时期的我们，更需要创新。”孙英亮说。

如今，父子两人坐在一起的时候，更多的是探讨如何让传统的服装生意插上科技的翅膀，如何积极主动地策划线上线下活动。父子相约，找个时间去杭州亲橙里亲自体会一下。如果可以，在自家店里也试用一项新技术，让更多顾客可以亲身体验时尚购物的感受。

## 今年完成10个 餐饮质量安全提升项目

□记者 于向阳 通讯员 张鸿儒 报道  
本报莱芜讯 11月15日，莱芜市食安办向社会公布创建食品安全城市工作及餐饮质量安全提升工程进展情况。截至目前，10个项目建设进展顺利，已经有6个项目基本完成，其余4个也分别完成90%以上的工作任务。

据了解，餐饮质量安全提升工程是今年莱芜市委、市政府为民办实事之一，包括改造提升10个农产品标准化生产示范基地、创建80家农药经营示范店、对50所中小学食堂实施透明厨房改造等10个项目，涉及市农业局、市畜牧兽医局、市食品药品监督管理局、市卫生计生委、市教育局等5个部门。

今年以来，莱芜市以深化“食安莱芜”建设、创建食品安全城市为抓手，积极实施食品安全战略，全市食品安全形势持续稳定向好。

## 山歌食品公司入选 首批省科技教育基地

□记者 于向阳  
通讯员 张鸿儒 任雯雯 报道

本报莱芜讯 11月2日，从省科技厅传来佳讯，经推荐申报、专家论证、考察公示等程序，山东山歌食品科技股份有限公司入选首批山东省科技教育基地。

科教基地是科普教育基地的重要组成部分，主要是指依托教学、科研、生产、传媒和服务等资源载体，面向社会和公众开放，具有特定科学技术知识传播普及和科技成果展示体验等功能的机构。

山歌食品传承古法木榨香油花生油制作工艺，是我省唯一花生油类省级非物质文化遗产。

## 莱芜生姜产品 获国际农交会金奖

□记者 于向阳  
通讯员 张鸿儒 王军 报道

本报莱芜讯 11月1日，第十六届中国国际农产品交易会暨第二十届中国中部(湖南)农业博览会在长沙举办。在本次交易会上，莱芜东兴源食品有限公司出品的卖姜翁红糖姜茶荣获本届中国国际农产品交易会金奖产品。

本次农交会，莱芜市组织了山东万兴食品有限公司、莱芜东兴源食品有限公司、莱芜利和庄园等单位参展，通过开展产品品鉴、品牌推广、产销对接等活动，宣传推介莱芜特色农产品的独特优势，打造“莱芜生姜”的金字招牌及代表农产品品牌形象。

## 两部作品获亚洲 微电影艺术节大奖

□记者 于向阳  
通讯员 张鸿儒 刘坤 报道

本报莱芜讯 11月7日，在云南临沧举办的第六届亚洲微电影艺术节上，由山东华友影视文化传媒有限公司分别与钢城区委宣传部、钢城区文化体育新闻出版局联合摄制的《坚守》《爱心车队》两部微电影，均荣获该电影节“金海菜奖”大国工匠单元微电影奖。

据了解，《坚守》取材于钢城区庙子村莱芜梆子庄户剧团的演员们坚守传统文化，使剧团重新焕发生机的故事，剧中演员均由剧团演员演出，字正腔圆的梆子唱腔唤起了无数人的记忆。《爱心车队》则讲述了钢城区爱心车队司机们无偿帮助肾衰竭瘫痪病人的故事，表达了在当今社会这个大家庭里一方有难、八方支援的“爱”的氛围。

## 花园学校为学生 提供“出彩”舞台

□通讯员 王俊 报道

本报莱芜讯 11月13日，莱芜市莱城区花园学校小学部的水塘边，3名小学生盛装表演民族舞蹈，吸引了不少学生驻足观看。

据了解，莱芜市莱城区花园学校以“出彩花园人”活动为抓手，组织各班级开展丰富多彩的文化活动，从9月份开始已演出30余场，学生们在小小舞台上表演歌曲、相声、小品、乐器演奏、朗诵等精彩节目200余个，直接参与演出的学生达600余人次，极大地调动了学生的参与意识，点亮学生人生梦想，为学生“出彩”提供了最好的舞台，成为校园靓丽的风景线。



扫描二维码，在网页中打开并下载，轻松安装新悦大众客户端，看莱芜新闻。

□ 责任编辑 刘田

电话：(0531) 85193837