地区生产总值突破千亿元

邹城：争当高质量发展排头兵

□记者 张誉耀 姜国乐
通讯员 张长青 报道

本报邹城讯 新年伊始，邹城市喜报频传：地区生产总值首次突破千亿大关，乡村振兴示范县、垃圾分类试点被写入省政府工作报告……以贯彻新发展理念，推动高质量发展，邹城全面开启发展新征程。记者了解到，今年，邹城将坚持稳中求进工作总基调，集中突破新旧动能转换、乡村振兴、双招双引、城市建设、文旅融合等重点工作，努力建设动能转换先行区、乡村振兴样板市、文化建设示范区、创新创业新高地、生态优美宜居城，争当高质量发展排头兵。

该市高质量构建现代产业新格局，瞄准高端化、智能化、绿色化、集群化发展方向，厚植主导产业发展优势，优化产业布局，培育新动能，构建现代化产业体系。重点发展机器人、新材料、高端装备制造、轨道交通及新能源汽车、生物医药健康、绿色化工六大主导产业，着力提升工业经济发展质量效益。大力实施强企梯队培育三年行动计划、“510”骨干企业培育工程和“专精特新”中小企业培育工程，加速实施总投资239亿元的61个技改项目建设，补齐民营经济短板，壮大民营经济总量，力争年内规模以上工业企业突破370家，市场主体数量增长15%以上。全力提升园区承载能级，着眼于国家高新区创建，加快现代工业新城建设，加速突破白马河两岸6平方公里核心区，加强与兖矿集团等驻邹大企业合作，推动资源整合、功能提升、产业集聚和机制创新。

邹城坚持科技引领、培育转调新驱动，以全国创新型县（市）建设为契机，逐步提升智能装备科技园、机器人研究院等“五园六院”研发层次和创新能级，深化与中科院、省农科院、山大、浙大等科研院所合作，形成源头创新有产业研究院等新型研发机构，过程成长有科技企业孵化器、众创空间等创新平台，终端成果转化有企业技术中心、产业园区的完整创新创业孵化链条，计划年内新增省级以上创新创业平台12家以上，达成科技成果转化项目60个，引进1—2个具有影响力的重大创新团队。精准施策中小型企业，大力开展创新型领军企业培育计划、科技小巨人培育计划，支持企业精准开展产学研对接，大力推进科技成果产业化、本地化，加快培育一批科技龙头和创新发展“领头雁”，年内将新增省级以上企业研发平台8家、国家级高新技术企业10家。

与此同时，该市发力招商引智，植入发展新动能。去年，邹城“双招双引”工作硕果累累，新签约产业项目82个，总投资达到802亿元；设立6000万元人才科技专项资金，先后引进院士9人、泰山学者18人。

今年，邹城明确作为“双招双引”突破年，把招商引资、招才引智和园区建设作为经济工作的“一把手”工程，高效“搭平台”，聚焦“产业链”，打好“专业牌”，既做好引进项目、资金的“加法”，更做好引进人才、技术、先进理念及模式的“乘法”。聚焦京津冀、长三角、珠三角，大力开展产业招商、企业招商，重点推进比亚迪纯电动车、汉能柔性薄膜太阳能、中再生循环经济产业园、颐高数字经济产业园等重大产业项目落地，推动康健因特、迈易特等企业对外合资合作、新上项目，同步加快与兖矿集团9个合作项目建设。同时，坚持“人才是第一资源”理念，大力实施“邹鲁英才”计划，重点引进培养高层次人才、乡村实用人才、高技能人才、企业经营管理人才“四类人才”，不断增添新动力，着力培植新优势。

为持续深化改革，打造竞争新优势，今年邹城将构建“全市通办”政务服务平台，上半年完成市、镇街为民服务中心建设，258项行政许可时限由20.4个工作日压缩到3.8个工作日，行政许可网办率90%以上。同时，加快医药卫生体制、盐业管理体制、环保体制和教育领域综合改革，设立国有资本服务中心，完成市属经营性国有企业改制转隶，确保国有资产保值增值。深化农村集体产权制度改革向纵深推进，激发农村集体经济发展活力。

□高建璋 高爽 王纯涛 报道

为不断提高出院患者满意度，切实改善患者就医感受，济医附院住院处打破原来的出院结算模式，引入移动结算新模式，购置了移动结算车。移动结算车集电脑、医保读卡器、移动POS机、发票打印机、高拍仪等设备于一体，具备自备电源和移动无线网络功能，相当于一个移动窗口，使用该车可现场完成入、出院办理，医保患者信息上传确认、医保结算、预交金充值等功能，实现了真正意义上的出院患者床旁结算。

乡村振兴 田间看

放弃京城高薪返乡创业

龚华丽：小“多肉”卖出百万元

□记者 吕光社
通讯员 霍学全 谭志强 报道

本报鱼台讯 为圆公婆回农村老家的梦想，她放弃北京年薪30万元的待遇，毅然选择回到丈夫农村老家创业，带领村民发展多肉花卉产业。她就是鱼台县唐马镇后付村从北京归来的媳妇龚华丽。

今年36岁的龚华丽，2003年大专毕业后，在北京一家外企上班，并和在北京上班的侯洪波结为夫妻，小两口日子过得很殷实，就把公婆从农村老家接到北京居住，一家人和和美美。可随着年纪的增长，公婆却执意回农村老家生活。龚华丽和丈夫不忍心让年迈的父母独自在老家生活，便下定决心回丈夫老家创业。

在北京上班时，龚华丽酷爱和迷恋多肉植物，她经常到花市购买多肉，并掌握了简单的养护技术，了解市场行情和发展前景。她和丈夫一商量，决定回老家发展多肉花卉产业。2015年，龚华丽夫妇从韩国农场引进了中高端多肉植物和多肉植物种植技术，利用庭前屋后建起了多肉种植大棚和一个阳光房，开始养植多肉植物，开启了创业之路。

经过无数次的试验，龚华丽掌握了多肉繁育种植和养护技术，不管是温度调节，还是营养土配制、多肉嫁接和多肉造型搭配，她都非常娴熟。现在30平方米的阳光房里，摆放着中高端精养多肉花卉近300个品种。

在她家屋后的多肉种植繁育大棚内，记者看到另一番景象，一朵朵可爱的小苗正茁壮成长。龚华丽向记者介绍，“棚内种植主要品种叫覆伦锦，是一种流行品种，去年8月底种的，今年四五月份开始卖。这种花如果能长到10多个头，且品相比较好的话，一棵大概能卖到300多块钱。”

龚华丽销售多肉花卉主要是通过网上渠道，在朋友圈、抖音等平台发布销售信息，开通直播，为消费者提供个性化产品和服务，销售旺季每天能卖1万多元，年销售额已达100万元。

在自己致富的同时，龚华丽夫妇还带动村里的4户农民种植多肉植物，提供种苗和技术指导，帮助他们把市场定位在本地市场，在集市上每天也能销售二三百元。她的邻居谢运梅，一个月就能收入3000多元。谢运梅高兴地说：“龚华丽带着我们这些在家没事的妇女们搞副业，种种花、种种草，也能卖钱，真是太好了。”

经过3年多的发展，龚华丽的种植基地已达600多平方米，多肉植物有近1000个品种。镇、村领导了解到她的情况后，争取上级资金15万元，帮助她流转土地，建设了一个700平方米的大棚，用来种植和培育多肉花卉产业，发展村集体经济。

一条锦鲤的成长之路

曲阜市吴村镇利用乡土资源，鼓励农民开设锦鲤文化体验馆

□ 本报记者 孟一
本报通讯员 张亚南

“玉萍掩映壶中月，锦鲤浮沉镜里天。”2018年10月13日，在聊城市高唐县举办的2018年中国第三届“海豚杯”锦鲤大赛上，来自全国的精品锦鲤汇聚一池、穿梭水间，游弋出一条条彩色的“绸缎”，给人以不一样的享受。也是在这样一次角力市场的激烈竞争中，来自曲阜市吴村镇龙尾庄村徐文政的锦鲤连续摘得“40部昭和三色冠军”“35部特别赏”等诸多大奖，成了全国锦鲤养殖界的一颗新星。

“小时候就喜欢鱼，在花鸟鱼虫市场围着玻璃缸转了一圈又一圈，看一天也不嫌腻。工作后还是对锦鲤念念不忘，就硬着头皮辞职回家养鱼了。”1月29日，在龙尾庄村的锦尚观赏鱼养殖中心，徐文政正给刚捞出鱼池的锦鲤打包，在专用的塑料袋中注入氧气并通过快递发往全国各地。今年刚刚28岁的他直言，把兴趣作为职业，要么毁掉一个兴趣，要么把职业做到极致。

记者在养殖中心看到，和通常见到的锦鲤不同，鱼塘里的鱼身材壮硕、呈圆滚滚的桶形，花纹分布均匀、错落有致。“锦鲤的品质取决于品种的纯度和养殖的方式，我的鱼很多都是从日本原产地直接进口，首先保证了血统的纯正，然后专攻技术领域。”徐文政说，锦鲤养殖的技术含量高、风险大，业界又秉持着传统的技术保护、很难“偷师”，于是，他从2014年起，一头钻进鱼塘边的小屋，边学习边摸索，噙着一天死掉20万元鱼苗的泪水，终于靠着一股不认输的钻劲掌握了锦鲤的核心养殖技术。

“从前年开始我进行网上销售，看上去只是变换了一个销售渠道，却能提升1/3的销售利润。”徐文政说，很多的锦鲤爱好者喜欢在专业的网站上选鱼，定价完全取决于锦鲤品质，巴掌大的“大正三色”（锦鲤品种）也可以卖到八九百元一条。所以，他在短短一个多月时间里就掌握了电商销售中视频拍摄与上传，运输过程中的消毒、打氧等种种细节，抢先一步成为互联网上的“养鱼家”。

养鱼卖鱼，是锦鲤养殖的本分，传播锦鲤文化，让更多人喜欢上这些水中精灵是徐文政的梦想，也是拉伸产业链条的方向。他每年坚持到广东、上海、浙江等国内主要锦鲤养殖基地参观学习，他有了一个新想法，积极和台湾锦鲤界艺术大师许正忠联系，想要订制茶杯、挂件、鲤鱼旗等系列文创产品，同时，计划结合养鱼、赏鱼等体验在鱼塘边建立乡村游体验基地，一个围绕“锦鲤”拉开的产业宏图日渐丰满。

然而，丰富锦鲤产业业态绝非一日之功，调动不了现有和潜在的资源，再好的蓝图也只不过是难以实现的美梦。“年轻人回乡创业，不缺头脑、不缺干劲，缺的是资源整合的能力。就拿发展乡村游来说吧，又是修路、又是盖房，砸进去七八十万元连影都看不到。”吴村镇宣传委员冯兵表示，利用好农村现有的乡土资源远比平地里新造新建更现实，镇里正主动和徐文政对接，鼓励他在距离养殖中心不远的葫芦套民俗村开设锦鲤文化体验馆，通过锦鲤绘画和文创产品将游客导流至养殖中心参观体验，最大程度降低投入成本，也间接丰富葫芦套村的旅游内涵，实现双赢。

“巩固、增强、提升、畅通”

济宁形成大开放大市场大商务发展格局

□记者 张誉耀
通讯员 张青 报道

本报济宁讯 “坚持稳中求进工作总基调，坚持以供给侧结构性改革为主线，坚持以新旧动能转换重大工程为重点，坚持以扩大高水平开放为引领，按照‘巩固、增强、提升、畅通’八字方针，综合运用国际国内两个市场、境内境外两种资源、线上线下两种方式，着力稳外贸稳外资扩消费，形成大开放、大市场、大商务的发展格局，推动全市商务事业实现高质量发展。”2月22日，济宁市召开全市商务工作会议，济宁市商务局党组书记、局长张公迁在会上部署2019年商务工作的总体要求。

据悉，2018年，在全球经济复杂多变和国内经济不确定性的严峻形势下，济宁商务工作呈现出稳中有进、进中向好的态势：全市完成社会消费品零售总额2288亿元、同比增长8.3%；实现电子商务交易额2106亿元、增长30%；新批外商投资项目52个、增长57.6%，合同外资额51.3亿元、增长48%，实际利用外资50.2亿元、增长25.2%；服务进出口完成95.5亿元、增长14.6%。华润集团、光大国际、丰益国际、香港京东发展4家世界500强在济宁设立外资项目或增资；济宁成功开通“齐鲁号”兖欧班列，带动出口1.1亿元；高新区成为首批省级外贸转型升级试点县，梁山县创建成为省级出口专用车及零部件质量安全示范县；济宁作为2018年“智能快件箱进楼宇工程”工作推进市，电子商务快递包裹终端配送的智能化、集约化和规范化水平明显提升。

“我们面临新挑战，新机遇，新使命，2019年的主要预期目标为：社会消费品零售总额保持稳定增长；外贸进出口以增促稳；利用外资稳中求进；对外投资务实有序；开发区投资强度、产出效益、主导产业聚集度在全省进位争先。”张公迁强调说。

今年，在推进党建统领全局的基础上，济宁将推进外贸以增促稳，重点是做好平台搭建工作，扎实开展“千企百展”计划，关键是精心组织企业参加境外展会，支持金乡县、兖州区争创省级外贸转型升级示范县，推进梁山县筹建全国首批二手车出口试点基地申建，积极培育外贸新业态主体，支持金乡大蒜交易市场复制推广市场采购贸易模式，加快推进济宁综保区等海关特殊监管区申建，推进兖州北站国际陆港规划建设，开行兖州至青岛港直达班列，强化涉外部门协作、市县两级联动，破除影响外贸出口的机制性障碍。

为推进外资跨越增长，今年济宁市商务局将聘请100位招商代表，包括组建跨国公司高端专家咨询委员会、聘请商务顾问等，同时驻外代表处派员招商，向省政府6个驻外经贸代表处派员招商，筹划组织六大重点出访招商活动，包括日韩山东商务周、美国加拿大跨国公司集中招商、德国瑞士芬兰装备制造新业态产业招商、意大利英国法国装备制造新材料招商、港澳山东周、澳大利亚新西兰双向投资专题招商等，组织境内总部拜访，包括北京青岛站、上海深圳站活动，推动与世界500强合作项目进度。

同时，在外经方面，济宁市着力于大众变强，促进境外投资由生产基地向境外园区转变，创建省级境外经贸合作园区。推动企业积极参与沿线国家互联互通基础设施建设，鼓励有实力的企业按照“建营一体化”模式承揽海外工程项目。推进园区争先进位上，强化招商引资，突出重大产业项目建设，依托龙头企业组织产业链上下游外资企业客户来济宁开展合作洽谈、实施精准对接，扎实推进特色产业园、国际合作园等区中园建设。此外，济宁还将推进消费盯住精准供给，扎实推进智慧便利店进社区等惠民工程，加快推进重要产品追溯体系示范市建设，深入推进商务领域诚信体系建设，开展特色商贸小镇创建活动，推进电子商务与物流快递协同发展，推进物流标准化及城乡互联互通的高效配送体系建设。

济宁市商务局实施“2171工程”

□记者 张誉耀
通讯员 张青 报道

本报济宁讯 2月22日，记者从济宁市商务工作会议上了解到，为转变工作作风、提升干部执行力、提高工作效率，培养打造商务干部团队，济宁市商务局党组决定在市局内部实施“2171工程”。

其中，“2”是指深入开展“两个年”活动，即“企业服务年”和“品牌建设年”，“企业服务年”要求坚持问题导向，实行问题清单销号制度，实施“一线工作法”，建立有效制度供给，政策资金类做到公平、透明、简便、可查询，面对服务对象反映的问题，一律不得说“不”；“品牌建设年”则要坚持世界眼光、国际标准，打造一批在全省乃至全国商务领域较具影响力的发展品牌，每个业务板块都要建立1个由专家学者和企业家代表加入的工作智库，建立1个数据平台，通过大数据增强工作精准度和话语权，争取1项省级以上试点，进1个创新性改革举措，树立1个省级以上水平的典型。“1”是指精心组织一堂科长公开课，原则上每20天一次，每堂课1小时，由各业务板块负责人主讲，局领导班子咨询，全体人员参加，以PPT形式主讲，提倡一张图读懂。“71”是指做到“7个一口清”。即：上级政策和要求一口清、市委市政府要求一口清、工作现状一口清、横向纵向比较一口清、问题清单一口清、工作措施一口清、目标亮点一口清。