



岚山区人大代表、岚山区发展和改革局局长郑本礼:

今年将新发展2.5万亩特色农业

“去年岚山区实施农业结构调整‘万千工程’，全年新发展各类特色农业1.7万亩。今年，我们还将新发展各类特色农业2.5万亩。”岚山区人大代表、岚山区发展和改革局局长郑本礼在接受本报记者专访时说。



岚山区人大代表、岚山区发展和改革局局长郑本礼(右)接受本报记者专访。

文/片 本报记者 化玉军 李清

14条政策措施支持企业发展

1月11日上午，记者见到了岚山区人大代表、岚山区发展和改革局局长郑本礼。他介绍，去年岚山区实现规模以上工业增加值255.1亿元、主营业务收入990亿元，利税合计18亿元。

郑本礼介绍，去年，岚山区51个区级重点项目完成投资103.6亿元。岚山还制定了支持企业发展的14条政策措施，建立了领导包联企业和“大走访”常态化机制，集中力量帮助企业解决困难。

“我们积极出台支持办法，鼓励扶持淘汰落后产能，淘汰落后设备，拉长产业链，增加附加值。”郑本礼说，“下一步，我们将逐步直接招引相关的企业落户岚山，延长本地化工企业的产业链。”

拿出1000万元调整农业结构

在农业方面，郑本礼介绍，去年岚山区拿出1000万元作为农业结构调整专项资金，深入实施农业结构调整“万千工程”，全年新发展各类特色农业1.7万亩。

去年，岚山区新建金星生物动力农业示范园等现代农业示范基地6个，实施省海洋经济示范项目3个，被评为中国绿色生态农业示范区。

“去年，我们新增农产业‘三品’认证51个，成功成为国家级出口食品农产品质量安全示范区。”郑本礼说。

“今年，我们还将新发展各类特色农业2.5万亩。”郑本礼说。

投资3500万元建社会福利中心

岚山区去年启动教育示范区创建工作，投资2.3亿元建设教学工程47个，共计1.7万平方米。

郑本礼介绍，去年区财政补贴1.5亿元，为2万余名达到退休年龄、被征地农民办理了城镇职工养老保险，农村年低保标准提高到2300元，城市月低保标准提高到400元。

另外，去年岚山区还投资3500万元，开工建设了区社会福利中心，在全市率先实现了“省一级敬老院”全覆盖。

“今年我们还将建设‘12343’养老服务信息服务平台和服务中心，建成启用区社会福利中心老年公寓、老年康复楼。”郑本礼说。

千人齐聚 为梦想而来

浮来春公馆新春答谢宴暨浮来春酒新品梦之龙酒发布

11日下午5点30分，浮来春公馆项目新春答谢宴暨产品发布会在岚桥锦江大酒店盛大启幕，近千位浮来春公馆城市精英卡会员和众多嘉宾、媒体欢聚一堂，共同见证了一场隆重的新春答谢盛宴。

下午5点30分，浮来春公馆新春答谢宴暨产品发布会正式开始，精彩的开场舞《鼓舞日照》拉开了发布会的序幕，浮来春地产有限公司一公司总经理曹建平首先致辞，简单介绍了浮来春公馆项目，并对广大客户的到来表示热烈的欢迎。曹总特别提到浮来春集团以实际行动表达了对城市建设的支持，无偿捐资1200万元人民币，携手政府共建省级规范化重点小学——日照浮来春小学，为每一位浮来春小业主提供最优质的教育。

在浮来春公馆项目形象宣传片播放之后，浮来春公馆产品发布仪式将现场气氛推向了一个高潮，曹总和浮来春酿酒集团股份有限公司总经理王冰、上海天华建筑设计有限公司首席设计师徐钦勇、苏中建设集团日照区域负责人一起启动梦想的翅膀，见证了浮来春公馆的精彩绽放。

在接下来的环节中，上海天华建筑设计有限公司首席设计师徐钦勇对浮来春公馆进行了项目推介，重点对浮来春公馆的总体规划和建筑风格进行了解读。浮来春公馆以传承300年的法式新古典主义建筑风格，力争成为日照最美宅邸。项目建筑严格按照新古典主义设计元素打造，极致中轴贯穿，细节花纹精雕细琢，线条层次分明，并打通南北朝向，成就全通透户型。建筑外围铺设6万平米奢阔园林，中央三大园林依次排列于园区中轴上，两侧遍布小型私密园林供每栋建筑独享，业主可四季沉浸绿色环境中，享受美观健康的生活环境。

另外，浮来春酒梦之龙酒2014年新品发布会也在现场同时举行，浮来春酿酒集团股份有限公司总经理王冰和曹总一起为梦之龙酒进行了揭幕仪式。

晚会还特设抽奖环节，多位客户现场获得了浮来春集团提供的ipad-mini、挂烫机、浮来春酒梦之龙酒等等奖品，一等奖iphone5S也被一名女士幸运获得。

晚上7点半，整个晚会圆满结束，众多客户对浮来春公馆的未来前景更加充满信心，也让我们一起期待日后浮来春公馆实景示范区的盛大启幕。

岚山区人大代表、景阳青茶业总经理陈永强：

扶持龙头企业带动区域发展

岚山区人大代表、景阳青茶业总经理陈永强建议政府可以多扶持茶企，甄选有潜力和发展远见的茶企重点培养，使这些茶企成为区域内的龙头企业，带动发展。



岚山区人大代表、景阳青茶业总经理陈永强(左)接受本报记者专访。

文/片 本报记者 李清 化玉军

筹备一年时间，网上开店销售

岚山区人大代表、景阳青茶业总经理陈永强说，2013年景阳青在自身品牌建设上做了及时的调整，于2013年12月26日正式开始了线上销售。

陈永强说，景阳青在开网店之前，已经筹备了一年左右的时间。在产品结构调整上，景阳青把握网络销售大众化、平民化的销售特点，主营中低档产品，提供24小时服务。在试运营当天，市场反映非常好。

“开网店的茶叶商家越多，越有利于形成一种日照绿茶的销售氛围。”陈永强说，网上销售，消费者对品牌的选择多看重产品知名度和品牌的美誉度。

茶商最好不要完全依赖网络

加入网络销售的大军以后，面对全国的消费者，日照绿茶不可避免的被拿来与南方绿茶做对比。为了取得更好的运营效果，景阳青的网络运营团队与电商平台多次协商制定完善的网络营销计划，反复在

价格上做测试，试图找到产品价格与消费者喜好的契合点。

同时，陈永强还介绍，网络为茶叶企业扩展市场提供了很好的平台，也是打造知名度和品牌影响力的平台。“可以借助这个平台，借力用力，达到好的效果，但也不能完全依赖网络，否则产业链条过长，会分散企业的运营精力。”

重视山东市场，发展龙头企业

陈永强说，日照绿茶目前仍需要精耕细作山东市场。“山东是产茶区也是茶叶的主消费区，在全国茶叶市场中占重要地位，增加山东市场的占有率，具有重要的战略意义。”

他介绍，以前，政府扶持力度多放在茶叶种植、茶园管理和茶叶加工等方面，他建议以后可以多放到企业的市场拓展，利用考核末位淘汰的机制，甄选有潜力和发展远见的茶叶企业重点培养，使其成为区域内的龙头企业，带动区域发展。

“扶持一些有话语主导的龙头企业，带领其他茶叶企业走出区域市场，不仅可以提升品牌内涵和档次，还能进行有效的产品整合。”陈永强说。

