

奋斗者正青春

□ 本报记者 张春宇

来自黄河下游冲积平原地下5米至8米深的黄河澄泥，经匠人之手，经20多道工序，形成了一件件色泽泽光润、或造型古拙的艺术精品。黄泥古陶工艺历经几千年的传承，至今仍在不断发展、创新。菏泽就有一支团队，为这一非遗技艺的传承与发展贡献自己的力量。

“我们一直在思考和探索，怎样让非遗技艺得到更好的传承。”黄河窑非遗技艺文化创意团队负责人高超对记者说。黄河窑团队在2016年建立之初，便将浮雕、高镂空等技法运用在黄泥古陶制作中，还运用其他新技术，烧制出了橘黄、石青、仿青铜、石褐等黄泥古陶传统黑红灰色调以外的新颜色。截至目前，黄河窑团队已累计研发出陶类、瓷器类、紫砂类、金属篆刻类、牡丹文创类五大类产品，产品样式达3000余种，为传统技艺赋予了新的生机。

“要让非遗技艺更好地传承下来，让技艺‘活起来’是关键。”高超和团队成员在与众多非遗技艺传承人的相处中发现，不只是黄泥古陶，当地许多非遗技艺因为得不到推广、知名度不高，又难以产业化，销路打不开。传承人对市场不了解，收入不高，年轻人也不愿意学，就使得许多非遗技艺的传承遇到了阻碍。

将非遗技艺的体验中心开到商场里，并且还有非遗技艺传承人定期教学，让非遗技艺展示常态化，触及的人群更广。目前体验中心里已经有东明粮画、金属篆刻等十多项非遗技艺体验项目。“已经有一些家长带着孩子，在接触过非遗技艺后，根据孩子的兴趣和能力，选择让孩子正式跟随传承人学习。”高超对记者说。

为打开非遗手工艺品的销路，团队打造了设计、营销两个平台。通过与菏泽市政府合作开办花开盛世牡丹文化创意设计大赛，征集到大量来自世界各地的设计创意。为了将这些创意充分利用起来，团队从中筛选优秀作品，与设计师展开进一步对接，一旦达成合作意向，就会让设计师进驻团队开办的“云创院”平台。通过这个平台，设计师可以与非遗技艺传承人直接接触，大大减少了沟通成本。

“因为设计风格与市场需求不符，很多非遗工艺品在市场上不怎么受欢迎。为了解决这个问题，我们会安排合作的设计师与非遗传承人共同生活一段时间，设计师通过亲身体验非遗工艺和制作流程，能更有针对性地设计出可实现、符合市场喜好的作品。”高超说，目前进驻平台的设计师已经达到3000多人。同时，他们还开发了主打原创设计产品的山东礼物平台，让合作的传承人都有可能在此对外销售自己的作品。

黄河窑团队2018年在鄄城县黄集镇成立了“非遗+工坊”，为下岗职工、农闲村民、残疾人及一些困难群体家庭开设非遗手工培训课程，提供材料等，为他们带来了一份收入。“如果技术熟练，一天可以赚到200元左右。”高超说，目前为止，工坊已提供就业岗位200余个。

让非遗技艺传承活起来

黄河窑非遗技艺文化创意团队

断升级品牌结构。引进迪奥、香奈儿以及维克多、完美日记等国内外前沿、新潮百货品牌，每年升级品牌300余个。

开发全新服务技能

“家人们，请看这件衬衣。我们不仅可以秋季单穿，它的颜色也适合冬季叠穿，能点亮整体服装搭配……”10月25日，澳德乐少淑商场杰西莱专柜，店长董菲菲正在直播带货。

她在展示一件梅粉色的衬衣，不出20分钟，搭配出10余种选择，13位顾客在直播间下单。“现在生活节奏快，顾客买回去衣服，没有时间研究穿搭。消费者也更加理性，一件衣服七八百块钱，大家希望能多样搭配，实现衣服最大化利用。于是我们开始研究精致化穿搭，为顾客提供更专业的服务。”董菲菲从事服装销售近10年，据她观察，以前品牌门店只需复制总部搭配样式，每家店看过去都一样。如今顾客需求多样，服务质量也得提升。于是，她要求店里员工每日选3款衣服进行搭配，每款衣服搭配不能少于3套。

衬衣四季搭配是德百集团创新推出的服务技能之一。商品同质化严重，线上消费挑战不断，百货商场拼的就是服务技能。在首饰焊接、速开密码箱、快速分割、速打领带等10余项传统服务品牌的基础上，推出白酒看花识度、毛衫快速织补、衬衣四季搭配、家电速排故障、生肉精准分割等10余项新的服务技能。

德百集团工会主席张月娟说，这些全新的服务项目，为顾客提供了更加独特的产品或服务，能够增加顾客忠诚度，提升顾客的消费获得感。“一旦这种个性化、定制化的服务被顾客所接纳，就能够在顾客与店面之间建立起持久的伙伴关系。董菲菲店长凭借出色的服装搭配能力，与不少顾客结为好友，与她们探讨穿搭技能，也因此拥有了稳定的顾客群。”

服务提升源自技能竞赛。张月娟说，自2011年起，集团连续开展技能竞赛活动，全员参与，常态化开展，不断完善“师带徒”职工技能竞赛体系。十多年来，超过一万人次员工参与其中，竞技项目从最初的几项拓展到十几项，“全新服务项目正是从中产生”。

□记者 贺莹莹 通讯员 夏续杰 报道



市民在澳德乐时代广场选购商品。

厅以及小鸡哆哆儿童剧场、阳光马术俱乐部等餐饮、娱乐项目100多家。

澳德乐时代广场招商负责人常凯注意到，近年来，沉浸式主题街区成为百货商场的引流利器。2017年12月，澳德乐1899街区建成，顾客在这里可以体验一天老上海的生活，坐着黄包车穿梭其中。“开业当天，整条街区被挤得水泄不通。大家对主题街区很好奇，自发打卡，朋友圈都被霸屏了。”常凯介绍，位于澳德乐时代广场四楼西首、占地10000余平方米的唐韵街正在施工建设中，建成后将成为德州首个唐风市井生活街区。

非一二线城市“抢”首店

乐高积木备受年轻人喜爱，德州首家乐高官方授权专卖店就开在澳德乐时代广场。说起乐高首店的人住，常凯说了四个字：越挫越勇。

乐高丹麦总部授权店每年开店数量有限，竞争十分激烈。作为非一二线城市的本土百货商场，如何杀出重围？“别的不说，最开始对方都不愿意见面，认为我们集团不是全国连锁，区位优势也不明

显。”常凯说，耳听为虚眼见为实，我们就一次次邀请，终于把品牌方请到德州考察。

占地23万平平方米、共5个楼层，“商场体量够大”；兰蔻、迪奥等国际一线品牌入住，品牌业绩在全省名列前茅，“消费品质够高”；有稳定的消费群体，日均人流量达5万人，“产品市场够广”。最终，德百集团凭借过硬的“素质”打动了品牌方。

常凯说，为助力乐高首店打开德州市场，德百集团线上线下进行新品推广，并且与客单价相近的诸多童装品牌和娱乐项目进行联动，每月定期举行乐高大讲堂拼搭活动，活动当天进店客流转化率在15%以上。

为什么要“抢”首店？在商场工作8年的常凯认为，首店是一种消费引领，他们努力第一时间把有品牌有影响力的项目引到德州，将其做活做好，尽快与一二线城市购物中心品牌级次、品牌组合接轨。“在一二线城市看到的品牌，在我们家乡也有。这归归来的年轻人对家乡的发展有新的认识，能不断提升城市吸引力。”

除了积极引入品牌首店，德百集团不

济南—中国香港航线全新起航

□记者 常青
通讯员 刘亚楠 报道

11月5日9：25，山东航空执飞的“济南—中国香港”航班从济南遥墙国际机场顺利起飞，标志着济南至中国香港航线全新起航。

济南—中国香港航线自2020年2月起暂停运行以来，历时33个月，泉城与香江再度携手。济南—中国香港航线的复航，为两地人员在人文交流、经贸往来等方面带来极大的便利。

退伍军人丁兆志去世后——

藏在木匣子里的“秘密”让人泪目

新时代
美德山东

□ 本 报 记 者 丁兆霞 吴宝书
本报通讯员 姚文凤

最近，73岁的日照市岚山区退伍军人丁兆志因病离世后，家人按照他的遗嘱，将他的一对眼角膜捐献了出去。而随着媒体的深入采访，发现在丁兆志身上，有着更多的感人故事。

丁兆志是岚山区巨峰镇水木头村人，童年生活充满辛酸。五岁时母亲离开了人世，从那以后他跟着双目失明的奶奶生活。祖孙两人的一日三餐和洗洗涮涮，全是奶奶在摸索中进行，磕磕碰碰是常有的事。看着奶奶各种行动不便，他认识到一双明亮的眼睛有多么重要。

1970年，读完高中的丁兆志参军入

伍，被分配到东海舰队潜艇四十二支队勤務连。他积极工作认真训练，在部队受到了很多表扬奖励，两次荣立三等功，担任了机电科班长。

1977年，丁兆志退伍回到家乡，被分配到日照第一冷藏厂。几年后，听说老家学校缺老师，丁兆志毅然辞掉工作回村当起了乡村教师。“没有党对我的培养，就没有现在的我。接受过党的恩情，就要多作些贡献。”他曾对家人说。

20世纪80年代的日照乡村，电线开始通到家家户户。当时懂电工技术的人很稀缺，全镇都找不来几个电工。恰巧丁兆志曾经在部队机电科工作，于是他服从安排，成了一名电工。在他看来，给农民家里通上电，就等于送去了光明。

和丁兆志年纪相仿的村民丁兆余记得，当年从勘察线路、挖杆洞、立杆拉线，到低压线进户，周边几个村子同时开工，丁兆志都全程参与。不管是雨雪天还是酷暑天，他从来不缺工。那个年代，挖坑、立杆全靠人力，连续干了一年多。丁兆志除了参与

施工，还凭借专业知识指导大家干活，几个村子来回跑，经常误了饭点。

1989年，日照市电业局招人，丁兆志成功通过了笔试，更高的平台来到眼前。返回村里，他看到村民砍树时不小心碰歪了电线杆，存在很大安全隐患，便找来梯子准备将电线杆扶正。不料电线杆底部钢筋突然断裂，丁兆志被砸倒在地。这次意外，丁兆志虽然捡回一条命，但他从此丧失了干重活的能力，也与市里的工作机会失之交臂。

前些年当过村党支部书记的刘加俊告诉记者，失去劳动能力的丁兆志断了经济收入，日子过得捉襟见肘，但他凭借自己的手艺帮大伙修理农用机器，却从不收一分钱。

丁兆志的二女儿丁伟回忆，小时候家里生活很困难。她想不明白，父亲是镇上的电工，工作和收入都相对稳定，在村里应该是比上不足、比下有余。但事实上，不仅父亲的工资经常不知所终，就连母亲养猪补贴家用的钱也常被她拿去，不知道

干什么用。

这个疑问，一直持续到父亲去世。

家人找到了一个木匣子，打开后面面是一沓沓已经泛黄的电费账单。蓝色的抄表本上记满了名字和大小不等的数字，6块、8块、10多块……按了红手印的代表交过电费，没按手印的代表户主没交，这样的抄电本有十儿本。

原来，村里有部分村民因生活困难或其他原因，电费不能按时缴纳。丁兆志张不开口去催。为了不拖欠国家电费，他就一直自掏腰包为村民垫付。久而久之，这样的账单越积越多。

检查出癌症晚后期，丁兆志觉得属于自己的日子不多了，他向子女提出了捐献眼角膜的意愿。遵从老人生前的愿望，家人在他去世时拨打了日照市红十字会电话。山东省眼库的工作人员连夜赶到，为老人做了眼角膜摘取手术。

丁伟说，直至生命的最后，父亲依旧惦记着一件事：自家的林地不能耽误村里的河道整顿，不要给村里添麻烦。

国内油价今年第13次上调 加一箱92号汽油多花6元

□记者 张文峰 报道

本报济南11月7日讯 据国家发展改革委消息，今天24时，国内成品油价格迎来年内第13次上调，汽、柴油价格每吨分别上调155元和150元。折合升价，92号汽油价格上调0.12元，95号汽油、0号柴油均上调0.13元。按一般家用汽车油箱50升容量估测，加满一箱92号汽油，将多花6元。

加上本次调价，国内成品油今年累计调价21次，呈现“十三涨七跌一搁浅”格局，汽油价格累计上调1645元/吨，柴油价格累计上调1580元/吨。当前，山东成品油限价分别为：92号汽油8.32元/升；95号汽油8.93元/升；0号柴油8.01元/升，调价后95号汽油价格将再次突破9元。

自10月24日本轮计价周期开始以来，国际油价震荡走高，一揽子原油平均价格变化率在初期由负转正，随后在正向区间小幅波动，国内油价顺应上涨。分析人士认为，供应趋紧以及预期冬季需求上升刺激周期内原油价格上涨。目前原油市场仍处于供需双弱局面，多空因素交织下，预计短期国际油价将延续震荡走势。

年内油价只剩3次调整机会，下一轮调整时间为11月21日24时。

政府出数据 “红娘”算得准 银行敢放贷 寒亭一平台半年帮小微企业 获贷4.2亿元

□记者 杨学莹 张蓓 见习记者 任戌盈 王瑛琪 报道

本报潍坊讯 300万元贷款，年息4.05%，无抵押，2周到款。在“寒亭企业金融赋能平台”上线前，这是潍坊观相数字科技有限公司财务经理王述梅想都不敢想的事。日前，该公司签下了合同额1100万元的四川广电“应急广播村村响”项目，正打算抵押半层办公楼从某银行申请年息6.09%的贷款时，得知潍坊市寒亭区新建了这个平台，企业上传营业执照并授权使用数据后，系统自动为其匹配了这笔潍坊银行“惠晋贷”，利息节省了3成多。

平台运营方财金云数字产业发展（潍坊）有限公司运营总监王金秀介绍，平台3月31日上线，截至11月6日，平台进驻企业总数达到523家，在已完成授信和贷款的150户企业中，有69户首贷户，仅有13户为抵押贷款客户，非抵押贷款比例大大提高。半年间，122家企业得到授信额度4.9亿元，其中放款4.2亿元。

银行甘愿给出低息贷款，背后是“数字”在赋能增信。去年底，为解决小微企业贷款难题，寒亭区决定依托本区引自中关村的数字金融科技服务企业——云集数字科技（山东）股份有限公司（简称“云集数科”），搭建“2.0版”银企对接平台。云集数科的业务是为银行提供客户信用评级、金融产品开发等辅助决策服务，受权在确保数据安全的前提下，使用全市行政审批、市场监管、人社、行政执法等17个部门的500多项政务数据。

曾在银行工作20多年的云集数科董事长刘金法说，银行传统的贷前调查主要看“三品三表”——人品、产品、抵押品，水表、电表、工资表。而政务数据更多维、全面、权威。比如判断老板人品，可以看他有没有被起诉、执行、失信惩戒，是否下载了赌博软件，有没有因安全、环保、税务等问题被通报处罚；判断企业经营状况，可以从其实用电量看出开工率、产能饱和率；从社保缴纳人数、基数增减趋势看其经营是否稳定等。使用这些政务数据，加上社会数据、第三方数据，借助他们自主研发的算法，平台从盈利能力、经营稳定性、发展潜力、违约成本、企业资质等5个维度给企业打分、评级，形成信用报告推送给银行。银行识别能力提高了，不良风险降低了，就更愿贷、敢贷、愿意拿出优惠，也降低了对于抵押、担保的依赖。

今年3月31日，寒亭企业金融赋能平台上线，由云集数科及其子公司与潍坊市财金大数据科技有限公司合资成立了“财金云”公司，负责市场化运营。平台对贷款企业免费，撮合成功的，从银行收取授信额度3‰-5‰的服务费。