

潍城区创新 企业家服务模式

□记者 都镇强 报道 本报潍坊讯 潍城区创新企业家服务模式,以高端培训为载体,持续开展院校引智、身心关爱等系列活动,引领企业家开阔视野、理清思路、探析方向、招揽人才,趟出了一条助力企业转型升级、创新发展的新路子。

潍城区建立企业家外出高端培训机制,每年至少组织2-3次科技创新型企业家到清华大学、中科院、浙江大学等国内高等学府、科研院所接受前沿科技思想熏陶。今年5月组织企业家赴清华大学拓展培训中,山东元一动力科技有限公司董事长刘光华听完“战略新兴产业发展战略”培训后说:“来之前,企业在市场走向的被动压力下摸索开始从传统机械加工向涡轮增压器开发转型,但面对未知领域迟迟不好抉择,听了老师的分析,坚定了我们主动转型、迈向新兴产业的决心。”

为了打通企业与人才“最后一公里”关节,潍城区主动为企业牵线搭桥,组织企业走出去到高校、科研院所等人才“洼地”招才引智,并灵活采取课堂对接、上门走访、邀请座谈、实地考察等形式,组织企业与人才项目对接洽谈。

此外,潍城区还拨付人才专项经费,每年组织纳过千万元的功勋企业家到解放军301医院进行健康医疗咨询和健康体检,并为每位企业家建立医疗保健档案。

积3万平方米。

为引入更多的高效企业,潍坊市节能环保产业园加强与潍坊市新能源投资开发有限公司、美国美中清洁技术中心的沟通对接,加快建立潍坊国际清洁技术促进中心,推进节能环保技术“引进来、走出去”,通过设立美中清洁技术转移产业引导基金等措施,促进潍坊节能环保技术产品开拓市场空间,吸引国内外节能环保产品和技术供应商进驻节能环保产业园。

同时,在招商过程中,潍坊市节能环保产业园严把“节能环保、投资强度、税收贡献”三道门槛,按照“不符合产业定位的企业不引进,不符合规划要求的企业不引进,达不到投资规模和不能带来规模效益的企业不引进,建设标准达不到园区建设要求的企业不引进,浪费资源、能源、有污染的企业不引进,能耗高、产能低、附加值低的企业不引进”六个不引进原则,把牢项目准入关,单个入园工业项目固定资产投资必须达到3亿元以上,固定资产投资强度每亩不低于260万元、每亩年税收不低于20万元,通过该标准已落户节能环保项目82个。

冶金、化工、微尘、工业窑炉、垃圾焚烧等行业的粉尘污染治理及物料回收利用。为发展环保与环境工程技术,公司集聚了泰山学者、教授、博士等研究人员32名。2011年和2012年,该公司参与了山东省锅炉大气污染物排放标准的制定工作。

产业的聚集,更是推动了链条式和集群化发展。潍城区以节能环保为方向,着力在新能源、新材料等领域进行突破,开展定向招商,瞄准产业链龙头和产业链高端,招引培育新的龙头企业、核心配套企业,带动形成新的产业链条和产业集群。

目前,产业园内建立起技术、产销、服务3个联盟,推进企业在资源配置、生产技术、经营模式、运营机制等方面创新发展,已初具规模的泊车设备、热力节能、精密机械等5大产业形成联盟,建立联盟创新平台,培育产业创新技术,引导产业上下游企业通过资源互补、优势互补,目前已有银河泊车、绿特空调等56家企业实现产业对接。以国建高创、一立精密铸造等12家创新型龙头企业为带动,热力节能、动力节能、精密机械、科技创新四大领域的节能环保产业化孵化器正在建设,已建成孵化器面

聚集着21家以小机床、塑料袋和兽药为生产对象的企业,他们建设厂房后,几乎不纳税,形成了圈地行为,我们对这些低端低效企业也进行了清理。”潍城区乐埠山生态经济发展区工作人员裴晓东说。目前,园区已引进大洋泊车、胜利石油装备等高新技术企业20家,逐步形成了以高端机械装备制造业和新能源、新材料研发为主的现代化产业体系。

乐埠山的动作只是潍城区腾笼换鸟的一角。为发展节能环保产业,去年以来,潍城区共拆迁卧龙桥、姚家等5个城中村工业园,完成退城进园企业42家,淘汰低端落后企业36家,腾出建设用地860余亩;通过山地整理、矿坑填埋整合土地520余亩,建设多层厂房腾出建筑面积1.8万平方米。“换来的主要是新工艺、新设备、新产品和新产业,大正科技、天成精工制造等36个重点项目的建设,雷诺特动力、富特空调等22家重点企业的技术改造,让产业园规模档次不断提升。”潍城区委书记王兆辉说。

位于潍坊市节能环保产业园的潍坊爱普环保设备有限公司,多年来积累了丰富的工业大气污染治理经验。据公司负责人介绍,爱普系列除尘器广泛应用于火力发电、水泥、煤炭、

潍城通过关停石灰窑、淘汰低端企业,引来高效环保产业——

节能环保产业园腾出“一片蓝”

□ 本报记者 张鹏 都镇强

10月29日,潍坊市潍城区乐埠山脚下,山东大正新材料科技有限公司车间内正在紧张地生产中,让人感到奇怪的是,正在巡检生产线的车间主任聂西庆并未戴口罩。“以前生产塑胶管,味大、粉尘多,我在生产线9年间都要戴着防毒口罩。2012年,公司落地潍城区乐埠山创新科技产业园后,转型生产环保管材,研发了160多个品种的高端环保管材管件,原材料都可以吃进嘴里。”聂西庆告诉记者。

不仅如此,山东大正新材料科技有限公司近期与科研院所共同研发的“海底电磁屏蔽专用料”,还填补了国内同类产品的空白。该公司执行董事陈显成介绍,在当前市场低迷的情况下,公司产品依然热销全国,产值比去年同期增长50%,并具备节能管材2万吨、海底电磁屏蔽专用材料2000吨的生产能力,年可实现销售收入2.3亿元。

去年5月份,潍城区乐埠山创新科技产业园成为潍坊市节能环保产业园核心区域,乐埠山有了新变化。“原来这里以烧石灰为主,车辆走一趟就尘土飞扬,现在全部关停;园区里还

高新区基层中医药服务提档升级,居民认可度越来越高——

市场驱动夯实中医药服务“网底”

□ 本报记者 张鹏 宋学宝 本报通讯员 杜海涛 邓欣

中医药是我国独具特色的健康服务资源。今年4月,国务院印发中医药健康服务发展规划。潍坊市高新区以基层中医药服务能力提升工程为抓手,以创建“全国基层中医药工作先进单位”为契机,中医药事业发展取得了明显成效。

采用中医疗患者过半

沿北海路行至胶济铁路桥北,路东一幢幢新楼房是新建成的高新区新城街道山后郑家社区。推门而入,小小的诊疗室里坐着几位社区居民在排队候诊。91岁的郑西章患有梨状肌损伤,隔两天就要过来让郑树嵩给自己扎针。“郑大夫用他的水针刀和针扎几下,就感觉好很多。”郑西章有些耳背,不停地用手比划着从腰到臀的部位。

“用传统中医的针灸,还有我外出学习的水针刀,配合电磁疗等中医方法,对老郑的腰疼缓解不小。”郑树嵩告诉记者。他从医45年以来,靠着积累起来的中医手法,赢得了不少患者的认可,“每天都有十几个人来看病,奎文、坊子都有来的,大多都想用中医方式治疗胃病、哮喘等疾病。”

“现在采用中医方式治疗的患者能达到一半,因为药物需求也多,我这里的中成药有100多种,中药材285种,在社区卫生室中,我算多的了。”郑树嵩说。

在富华大酒店东侧的高新区富华社区卫生服务站,到这里来抓中药的人也不在少数。记者恰巧遇到王炳玉和黄怀德老人来开方抓药,她们都是附近小区的居民。85岁的老教师王炳玉告诉记者:“因为长期便秘,吃泻药太多,胃肠都给有些发黑了。大夫说可能是脾胃虚弱引起的,给我开了中药调理,今天先带6副药回去。”

“我长了带状疱疹,头上都有,怕吃抗病毒的西药刺激神经,就选择吃中药了。140元三副药,价格不便宜,不过我觉得效果还可以。”77岁的黄



在富华社区卫生服务站,服务人员在为顾客抓药。(资料片)

怀德说。

服务站的主治医师臧丽估算了一下,这里平均每天能售出30余副中药和20余副中成药,“三分之二的患者会主动选择配合中药治疗”。

政府引导 市场驱动

“2年前,中药认可度并不高,来拿药的更多还是西药。2013年,这里被批准为潍坊市中医特色社区服务站,中药由原来的300种增加到了400多种,中成药也多了40多种,适用范围更广了。”臧丽说。服务站原来的定点服务人群为15个小区的7340人,现在来的人明显增多。

政府引导,市场驱动,中医药发展正在驶上快车道。为支持中医药事业的发展,高新区将中医药工作纳入全区经济社会发展规划和卫生事业发展总体规划,并在2013至2015年连续3年的

全区工作要点中作为重要任务进行安排部署。

今年,高新区正在创建“全国基层中医药工作先进单位”,也为该区基层中医药的发展带来新的机遇。为推动中医药服务能力提档升级,这个区加强了医疗机构中医基础建设,中医人才培养,中医医疗和预防保健服务等工作,不断健全完善“龙头带动、枢纽中联、基础扎实”的基层中医药服务体系。

郝宗艳是新城街道社区卫生服务中心的首位中医内科学硕士,不仅擅长中西医结合防治,而且还能用中医方式治疗糖尿病、高血压等疾病,来找她看病的患者越来越多。“现在居民对中医药的认可度越来越高,中医药在社区的发展潜力很大。”郝宗艳说。

“让中医药服务到各家各户,就要夯实‘网底’,把基层服务体系完善好。”高新区卫计局局长刘翠萍介绍,目前,高新区的3处社区卫生服

中心均按标准设置了中医科、中药房,6处社区卫生服务站均配备了1名中医类别执业医师,16家社区卫生室配备至少1名能中会西的乡村医生或执业助理医师,统一配置了针灸、火罐、刮痧板、TDP灯等中医诊疗设备。

今年8月份,全国基层中医药工作先进单位专家组组长贾杨率评审专家组到高新区评审,对这个区的基层中医药建设表示肯定。

中医药有了产业支撑

中医的个性化、灵活治疗方式,能较好地适应同病症的不同人群。“在社区卫生服务中心,中医药饮片、中成药、针灸、推拿、理疗、康复等中医药服务已经成熟,医师能够运用6种以上中医药技术方法治疗基层常见病、多发病。”刘翠萍说,各基层医疗机构门诊中医处方数占处方总数比例在30%以上。

在高新区,中医药研发和产业化有着不可媲美的优势。该区生物医药产业园获批国家创新药物研发孵化基地和国家级科技孵化器,建设了“研发孵化——成果转化——加速产业化”科技创新支撑体系,为包括中医药研发和产业化在内的医药产业发展提供了创新创业服务。

目前,区内中成药和中药饮片的生产已形成规模。山东沃华医药公司是国内为数不多的中药上市企业之一,专注于中成药研发和生产经营,研发新药品种10多项,获得国家发明专利12项,承担国家、省、市科技项目10余项,生产的心可舒片、益母草口服液等8个品种被国家列入“国家中药保护品种”。潍坊海王中药饮片有限公司2013年2月通过新版GMP认证,生产中药饮片品种300余种。

值得一提的是,为充分发挥中医药在居民医保体系中的优势和作用,高新区优先把能够开展中医药服务的基层医疗机构确定为居民医保定点单位。“中医药服务的支持政策很多,包括针灸、中医药适宜技术、中药饮片和中成药等中医服务项目,已全部纳入居民基本医疗保险补偿范围,并且还在提高补偿比例。”刘翠萍说。

诸城开展有机肥 质量执法检查

□记者 郑颖雷

通讯员 张焕刚 报道

本报诸城讯 为解决有机肥产品质量有效成分不足、重金属含量超标、腐熟度不够等质量问题,近日,诸城市农业局对全市11家有机肥生产企业进行了执法检查。

诸城市农业局抽调土肥专业人员与农业执法人员,组成联合检查组,重点对该市有机肥生产企业的腐熟发酵设备、(辅)料种类及来源、检验设备和能力等情况进行了摸底统计,并现场填写《2015年有机肥料生产企业情况调查表》。对无发酵设备、生产原料不符合登记要求、无化验人员的企业下发了整改通知,并要求企业做出整改承诺,限期整改。

昌邑卜庄镇村道 全部实现硬化

□通讯员 王志峰 报道

本报昌邑讯

今年以来,昌邑市卜庄镇紧紧围绕建设“美丽卜庄”,积极开展乡村文明行动,抓住昌邑市每硬化一公里村道路财政补助16万元的政策契机,在全镇组织开展了以“打通最后一公里,畅通千群连心路”为重点的村道硬化工程,全镇20个没有硬化道路的村共投入资金1000万元,新整修、硬化村内道路、连村路25公里,其中上级补助近400万元,市直帮扶部门100万元,受益村群众自发捐款213.8万元。

通过村道硬化工程,不仅改变了许多村庄多年的落后面貌,改善了村庄环境,方便了群众生产生活,而且村级班子的形象显著提升,凝聚力、战斗力进一步增强,群众的精神面貌也焕然一新,为下步更好地干事创业,实现“强村梦”、“致富梦”打下了坚实的干部基础和群众基础。

安丘创建流动党员 管理“微平台”

□通讯员 宋晓东 张金柱 报道

本报安丘讯

今年以来,安丘市针对农村外出务工人员流动性大,管理不到位等问题,通过微信通知、微信党课、微信交流,搭建起流动党员教育管理服务的微信平台,开辟了党员管理新途径。截至目前,该平台覆盖流动党员1200人,累计推送党建学习资料270次。

党课信息随时知。安丘市充分发挥微信即时传输、全时在在线的功能优势,以镇街区为单位,建立起“流动党员微信群”。一方面,镇街区通过微信群发会议活动、缴纳党费等信息,方便流动党员随时随地接收回复;另一方面,流动党员定期通过微信向流出地党委报告个人务工单位、联系电话等情况,确保了流动党员不“失联”。

党员问题随学。安丘市针对流动党员在外务工繁忙的实际,每个镇街区都在官方微信开设“党建要闻、家乡动态、先进典型、学习材料”等栏目,通过文字、视频等形式,及时面向流动党员发布党的重大政策、上级会议精神、本地工作进展等内容,微信党课成为党员学习的“点读机”。

党员问题随学。安丘市针对流动党员在外务工繁忙的实际,每个镇街区都在官方微信开设“党建要闻、家乡动态、先进典型、学习材料”等栏目,通过文字、视频等形式,及时面向流动党员发布党的重大政策、上级会议精神、本地工作进展等内容,微信党课成为党员学习的“点读机”。

坊等项目。

“支付宝服务窗是阿里巴巴布局O2O重量级大招,随着移动互联网与大数据时代的到来,未来凭借一部智能手机,不仅可以完成酒店、餐饮预定,还能享受智能停车、室内导航以及商户推荐等服务。”在韩彬看来,今年是服务类电商的快速推进时期,所以各家电商大佬都加紧了抢滩市场的脚步,而他自己也抓住这一机遇,加紧布局潍坊的O2O市场。

如今,韩彬和他的团队正忙着给酒店做“未来餐饮”,给商场做“未来商超”。“当你在逛商场时,手机上就会推送出周边商家的信息,商家也会收到你的相关信息,年龄、喜好、消费能力,是否吃饭等都能掌握。”对于布局潍坊O2O市场这个梦想,韩彬充满信心。他认为,生活服务类O2O的产业规模正在狂飙突进并影响着人们的生活,未来电子商务一定会席卷到全球每一个地方每一个行业。

说起今年成立的另一个公司,韩彬有些激动。今年2月份,他作为联合创始人,成立了第二家公司,主要做学校人力资源营销培训。“从学校出来后并不是所有的学生都能得到社会认可,也不是所有人都有全国一线讲师赏识你,帮你。”韩彬说,他想通过自己的经历,在学生就业前给予职业规划指导,让学生出校门就能适应社会,同时帮助企业解决用人困难。

上,很多电商负责人在决赛现场抢人,韩彬的出色表现让他们纷纷抛出了橄榄枝。

“当时觉得自己很牛了,但现在回想起来,其实是不懂真正意义上的电商。”有着远大理想的韩彬拒绝了他们。他拿着2万元钱的大赛奖金,又东拼西凑了3万元、5万元资金,10个同伴,一间学校提供的办公室,就这样开启了自己的初次创业之路,项目是自己熟悉的电商服务,具体做淘宝代运营。

仅半年时间,因为没有商家,韩彬的资金全部赔光,初次创业无果而终。“当时真的是太嫩了,以为在学校学的东西就够了,实战能力较差。”步入社会后韩彬才发现,真正的电商模式和趋势跟自己在学校里想象的完全不一样。由于是在校创业,这对于还是学生的韩彬来说打击并不大,但却浇灭了他的激情,并决定这辈子不再做电商。

重新认识电商

2013年5月,潍坊阿凡达信息科技有限公司成立,刚刚毕业的韩彬应聘到该公司做培训。“觉得培训也挺好,当时不知道是什么培训,以为是营销培训,后来发现是网络培训。”机缘巧合下,韩彬和电商有了第二次亲密接触。从助理到讲师,再到阿凡达的联合创始人,韩彬一步步在互联网中留下自己的痕迹。

去年底,公司承办的潍坊百企网络营销高峰论坛论坛上,请到了两位全国一线的电子商务讲师所志国和刘冰。

机会总是留给有准备的人,负责该论坛课程策划、场控以及安排两位老师食宿的韩彬,获得了跟两位老师更多的接触机会。他用真诚打动了两位老师,从而拜师学艺,真正深入到电商中,重新认识了电商。

“主要学习电商类营销策划,有时候老师做的策划方案和客户对接会让我去完成。”学了一年,韩彬便可以自己上手了,授课内容也从简单的互联网基本知识,到互联网思维、互联网+等。2014年,他和师傅刘冰在潍坊培训了2000余名学员。

在“大众创业、万众创新”热潮的大背景下,“互联网+”正是创业创新的利器,它帮助很多创业者实现了自己的梦想,也创造出了巨大的财富效应,韩彬也看到了这个机遇。

扬帆起航布局潍坊O2O市场

O2O新创企业层出不穷,已经对电商行业业态和趋势有独到见解的韩彬,今年初通过朋友拿到了支付宝服务窗潍坊地区运营权,并用半年时间在潍坊推广了200多家商户使用支付宝支付。6月初,韩彬成立水蚂蚁网络科技有限公司,主要做支付宝服务窗、营销策划、智能潍

移动互联网热潮中的“追梦人”



□ 本报记者 杨国胜 张蓓

“想创业,必须抓住机遇。”10月26日,细雨绵绵,天气微凉,但韩彬和他的团队却浓情满满,埋头于他们的“大事”中,这个“大事”就是布局潍坊O2O市场。

潍坊水蚂蚁网络科技有限公司创始人韩彬是一名大学生创业者,如今,在潍坊用支付宝付款及支付宝服务窗等都是由他的团队运作。在他眼里,移动互联网与大数据时代的到来,正在给商业带来巨大变革,谁走在前面,谁抓住机遇,谁就赢得先机。

“武状元”校内创业失败

不是名校毕业,也没有高学历。韩彬读的是潍坊商校的“三二连读”,学习电子商务。其实,职校生也可以光彩夺目,韩彬还在学校读书的时候,就通过模拟淘宝开店和交易流程,获得了全国职业技能大赛电子商务类一等奖。这次大赛