

山东三年内将压减省级行政许可事项50%以上

# 明年年底前全面实现“省市同权”

□记者 袁涛 报道

**本报济南10月30日讯** 省政府办公厅今天下发《关于深化“放管服”改革优化营商环境重点任务的分工方案的通知》，确定从4个方面实施22项举措，进一步深化“一窗受理·一次办好”改革，在更大范围、更深层次，以更有力量推进政府职能转变，优化营商环境。根据部署，山东将继续依法压减省级行政许可事项，3年内压减50%以上。

我省将持续推动简政放权向纵深发展。2019年12月底前，将50%以上的省级行政许可事项下放给济南、青岛、烟台3市和青岛西海岸新区、中国(山东)自由贸易试验区、中国—上合组织地方经贸合作示范

区及国家级开发区实施。2020年年底前，在开展下放事项运行情况评估基础上，进一步扩展至其他13市实施，全面实现“省市同权”。再造企业开办流程，进一步压减企业开办时间，2019年年底前压减到1个工作日内。

山东将切实加强公正监管，建立健全适合高质量发展要求、全面覆盖、保障安全的事中事后监管制度。推进“双随机、一公开”跨部门联合监管，2019年12月底前建成省级“双随机、一公开”监管工作平台，实现各部门监管信息与省级平台互联互通。市场监管部门完成双随机抽查全流程整合，实现双随机抽查覆盖企业比例不低于5%。

对重点领域进行重点监管，特别是对疫苗、药品、特种设备、危险化学品等涉及到人民生命安全、社会关注度高的领域，实行全主体、全品种、全链条严格监管。

山东将大力实施政务服务流程再造，深入推进“一窗受理·一次办好”改革，不断提升政务服务能力和水平。2019年12月底前，建立事项、渠道、部门全覆盖的政务服务“好差评”制度，倒逼政府部门不断改进工作。加快推进不动产登记“一网通办”，2019年12月底前，全省一般登记、抵押登记业务办理时间压缩至5个工作日内，查封、解押、地址变更、更名变更、异议等一般

登记业务即时办结，非涉税抵押登记(不含在建工程抵押)1个工作日办结。进一步扩大跨省异地就医联网结算覆盖范围，按照国家统一部署，2020年年底前基本实现符合条件的跨省异地就医患者在所有定点医院能直接结算。优化电信服务，2019年11月底前，正式提供“携号转网”服务，确保2019年年底前完成中小企业宽带资费降低15%、移动网络流量平均资费降低20%的降费目标。

此外，我省还将出台山东省优化营商环境条例，开展营商环境百项诉求处理行动，出台营商环境专项提升行动方案，破解一批营商环境痛点难点。

**学习道德模范  
凝聚奋进力量**

**编者按**

近日，我省对第七届全省道德模范进行了隆重表彰，他们或爱国拥军，或孝老爱亲，或乐于助人，或见义勇为，用满腔热血和辛勤汗水，构筑起一座座不朽的精神丰碑。为在全省上下营造学习榜样、争当先进的浓厚氛围，本报即日起开设专栏，对全省道德模范中代表人物的感人事迹进行报道，敬请关注。

□ 本报记者 董卿 从春龙

“妈妈，我找着对象了，31号带过去给您看看。”10月29日上午，贾平和“渔嫂拥军演出队”的姐妹们在排练去蓬莱和青岛慰问演出的节目时，接到了“女儿”小吉的电话。

小吉是蓬莱人，曾在长岛当兵。贾平和小吉并没有血缘关系，但一直以母女相称。“我一生中引以为傲的，永远是我的那些‘兵儿子’‘兵女儿’们！”62岁的“兵妈妈”贾平说。

9月4日，退伍五六年的老兵俞星舟，从徐州带着已有3个月身孕的媳妇登上了长岛。他说：“想妈妈了，也想鲅鱼饺子和烟台大苹果了。”俞星舟在长岛当兵期间，贾平拿他当自己亲儿子看。俞星舟受伤住院，她天天去医院送吃的。2017年，退伍后的俞星舟结婚，贾平带着贺礼赶去参加婚礼。在“敬茶”环节，俞星舟一家人无论如何要先敬贾平。提起这些，贾平眼里又泛起泪花。

与驻军单位结对子，贾平为共建连队赠送洗衣机、电风扇、空调；节假日以及老兵退伍，她都设宴为他们庆祝，送一份纪念品；有战士生病受伤，她就去送病号饭；有战士谈对象，老家太远父母没法过来，她就既当媒人又当父母，代表男方家长跟女方商量“儿女”的婚事……她被战士们亲切地称为“妈妈”“贾妈妈”“长岛妈妈”。

剃头、去尾、片肉、切块儿、剥馅儿……每当逢年过节，贾平总是要包一些新鲜的鲅鱼水饺送给战士们吃，这一送就是30年。贾平说：“一顿饺子才几个钱，我就是希望这些孩子们吃上一顿热乎的饺子，看到他们吃得开心，我的心里也就踏实了。”

2017年，驻守海岛的部分官兵移防到了外地，临别时，贾平说，妈妈一定到你们驻守的地方看望你们。2017年7月至今，贾平和海岛志愿者们先后到内蒙古、吉林、即墨、莱阳等地看望从长岛移防出去的官兵，到最艰苦的边防哨卡给孩子们包长岛鲅鱼饺子和海菜包子。有一次贾平去深圳开会，在深圳的“儿子”知道了，就到机场接机，无比自豪地告诉她：“妈妈，你看到机场最高的地方了吗，那就是我们吊装的。”她由衷地为这些孩子们骄傲。晚上，“儿子”招呼了几个老兵陪贾平吃饭。他们异口同声喊到：长岛妈妈，你永远是我们的兵妈妈！

贾平当时就哭了。她没有儿子，可是她的孩子遍中国。“全省道德模范”“山东省十佳兵妈妈”“山东好人”……近年来，贾平获得了数不清的荣誉。望着柜子上的奖状和奖杯，贾平告诉记者：“拥军是发自内心的，孩子们一句问候，心里就能热乎好几天。”

六十二岁的「兵妈妈」贾平说，我的孩子遍中国  
**拥军鲅鱼饺 一送三十年**

产业造血助力沂蒙老区脱贫攻坚

## 村里来了“外乡人”

“那时候外地人来我们这儿，那就是稀客，一说要嫁到我们村，都吓得摇头。”郑本增说，为了吸引外乡人来汶凤村，修路成了头等重要的问题，但是村里没钱，愁坏了乡亲们。

“没有钱修路，咱共产党员得带头捐啊。”为了这件事村里开了几次党员会，在会上，有80年党龄的百岁老党员米忠余带头从积蓄里拿出了3000元捐给了村集体，全村27名党员共集资了4万块“引客钱”。

村里找来了施工队，乡亲们非常积极，主动到工地上帮忙。“大家都是义务来帮忙，一分钱不要，还自带干粮，从白天干到晚上。”村主任郑本运说。在全村的努力下，2004年，一条800米长的“引客路”终于修成。

修好路，就吸引到了青田食品有限公司这个“外乡人”。这家公司主要经营大蒜等农产品深加工出口生意，商品遍布欧美。“我们当时看中了村里的原材料和劳动力优势，还有沂蒙人民淳朴的民风。”青田公司副总刘乃礼说。

青田公司的到来为村民的生活带来了巨大变化，他们利用“龙头企业+合作社+基地+农户+订单”模式实行产业化帮

扶、务工帮扶，累计吸纳就业人口260余人。有些丧失劳动能力的贫困户，可以让亲属来厂里打工，除工资外，公司每个月再补助200元给贫困户。

“我们村现在有12家企业，都是外地来的。”郑本增笑着说，这些“外乡人”的到来不但解决了村里人的就业，还吸引了周边村甚至沂南县城里的人来务工。依靠这些“外乡人”，汶凤村走上了产业带动脱贫的良性循环。厂房租赁一年收入12.8万元，光伏电站一年收入12万元，土地承包费一年收入7万元。

“现在，我们村的年轻人都可以娶上媳妇，很多都是外乡的，还有城里的哩！”郑本增笑着说。

**“空巢村”来了“带货网红”**

“老铁们双击红心为我们老奶奶的手艺点赞！”告别汶凤村，记者来到了同处沂蒙山区的沂水县吴家楼子村，发现这里也有一群“外乡人”。

在村里的益农电子商务有限公司，记者看两个打扮时尚的女孩，站在手机前举着几件衣服在进行售卖。“这是现在流行

的‘直播带货’，她们都是短视频直播平台的网红，我从去年开始跟她们合作卖小棉袄，多的时候一天可以卖出400件。”该公司负责人吴照京说。

公司所在的吴家楼子村是“空巢村”，全村有1012人，然而在村里的只有300多人，都是老人和孩子。一次偶然的机会，吴照京发现老人们手工缝制的棉袄很受市场欢迎，于是在2013年底，原本在临沂市工作的吴照京回村，招揽了一批村里的老人，搞起了手工棉袄加工生意。

今年75岁的商纪英老人，在这里做了5年棉袄，如今的她通过缝棉袄每年可以挣5000元，加上其他收入，已经完全脱离了贫困。据了解，吴照京公司生产的小棉袄一年可以卖2万多件，带动了周边5个村有手工缝制特长、年龄大、有工作意向的6000多名贫困老人到工厂务工，年人均增收5000元。

2016年，吴照京注册成立了电子商务公司。除了卖小棉袄等手工物件，还将当地生产的草莓、红薯等特色农副产品放上网店，产生了一举多得的“互联网+扶贫”效应，通过这种模式，带动12户贫困户脱贫，户均年可增收2000元。

省派乡村振兴服务队助力下洼镇发挥冬枣产业独特优势

## 擦亮品牌，小冬枣做成大产业

□ 本报记者 于晓波 李剑桥

“一年零二十天，我们真正成了下洼人。”10月17日上午，省派滨州沾化下洼镇乡村振兴服务队(下称省派服务队)队长郭桂永深有感触地对记者说。

每年十月的下洼，茫茫枣园连天碧，串串琼珠接地红。擦亮冬枣小镇品牌，成为服务队工作的重中之重。下洼镇党委书记郭良询说：“他们带来了优质资源和先进的管理理念，开阔了我们的视野。”

**摸透“枣”情，重启合作社**

全国冬枣看沾化，沾化冬枣数下洼。然而随着外省发力大棚冬枣，如今冬枣收购价格已从每公斤百元以上直降到最低的6元左右。雪上加霜的是，下洼大多冬枣树已进入“老化期”，超七成冬枣树需要改良。

去年冬枣销售季的尾声，省派服务队刚来到下洼镇，就敏锐地察觉到冬枣面临的危机。整整3个月，省派服务队进村穿巷，深入田间地头对冬枣进行全产业链调研，明确了30项重点任务并细化落实方案，同

时联系专业设计单位为5个服务村编制乡村振兴发展规划，凸显冬枣产业特色。

围绕提升冬枣品质，省派服务队做足了文章。针对枣农各自为战的情况，省派服务队以广大洼村为切入点，重启冬枣专业合作社，动员30户枣农加入合作社并签订协议，合作社实行统一技术指导，统一水肥管理，统一病虫害防治，统一营销分成，统一品牌宣传，引导冬枣种植逐步向标准化、机械化、规模化迈进。在村两委支持下，服务队成员，来自省农广校的王忠坤带领村里的新党员耿新凯负责合作社的运营。

重启后的合作社今年成为沾化最大的冬枣集散地。合作社大院引来了顺丰速运，两个月除了收获3.5万元的租金，每天有大约80辆的重卡从这里发出，高峰日均16万单，每单冬枣2.5公斤。

**扶持龙头，做强冬枣产业**

山东齐鲁浩华食品科技有限公司是沾化区唯一的冬枣龙头企业。总经理梁胜国告诉记者，齐鲁浩华从在下洼建厂起，每一

步的成长都有服务队的付出。

记者采访时，梁胜国正在接待水发集团的客人。对齐鲁浩华打造“鹤枣”的高端品牌，水发集团市场部总经理陈开新认为，这是沾化冬枣市场细分的开始，前景看好。“加速发展和提升龙头企业，就是牵住了发展冬枣产业的牛鼻子。”郭桂永说。

省派服务队围绕冬枣特色产业，协助下洼镇成功申请国家农业强镇乡村振兴示范镇项目和冬枣深加工科研等项目，共获得中央及省市项目资金2600多万元。同时，服务队积极改变冬枣产业靠天吃饭的现状，争取项目资金为东平村建设30余亩高标准冬枣示范大棚，改造提升生态旅游园。在北陈、曹庙两村推行建设冬枣大棚补贴项目，引导枣农建大棚，嫁接二代冬枣50多亩。

为了不让每棵枣树从根到叶实现效益最大化，省派服务队与镇村一起促成滨州市工艺美术创作培训基地落户下洼镇，帮助枣木雕刻成功申请非遗保护；协调外地茶商来收购枣芽加工枣芽茶，19天收购枣芽茶净料8万余斤，为枣农增收40余万元。同时，通过枣花节、农民丰收节、冬枣节等活

动，宣传推介活化冬枣，并举办上市前的预购洽谈会直播活动和淘宝网店预销售。

**授人以渔，搭建交流平台**

授人以鱼，不如授人以渔。省派服务队充分发挥派出单位的职能优势和自身专业优势，积极为镇村发展招才引智，搭建对接交流平台。

郭桂永告诉记者，下洼要高质发展，必须用新理念和新科技，培育冬枣产业的全产业链，实现价值链相加、销售链相融，这样才能让冬枣小镇完成真正意义上的产业提升。

为此，省派服务队与下洼镇共同举办了乡村振兴讲堂，还组织全镇100名职业农民参加为期10天的全省农民创业培训班。共举办各类培训班十几次，培训枣农1000多人次。

引进外脑，搭建对接平台。省派服务队分别促成滨州学院、滨州职业学院、滨州市党校、滨州建行等单位与下洼镇签订战略合作协议，从而将高校人才优势与下洼冬枣产业独特优势结合起来。

招商引资。章鹏飞认为，根据产业规划招商引资，既能立足当地优势发挥出项目的最大潜力，又避免互挖墙角、同质化招商。

纵览全省，县区制定空间规划多，产业规划偏少。一位业内人士曾劝一个县做产业规划，让他吃惊的是，该县派出做空间规划的规划局领导，而实际上需要工信局领衔。他们找到北京大学的专家，对方要价280万，该县却嫌贵拒绝。看来县区亟须补上产业规划这一课。

上级政府进行顶层设计，也是避免县区同质化招商的重要措施。今年上半年青岛出台15个招商的作战方案，形成市一级的顶层设计。在“高端制造业+人工智能”领域，以崂山区为主打造全球智能家电产业集群，即墨区则承建青岛微电子产业基地。由于定位明确，“双招双引”成果显著——青岛微电子企业从2016年的20多家，增加到现在的90余家。

“省一级对各县市甚至各县区、市一级对各县区，都应该统筹安排项目，这正是政府这只无形的手发挥作用的时候。”山东省宏观经济研究院副院长高福一对记者说。招引大项目好项目是一场“大竞赛”“大比武”，既比速度，比力量，也比意志，比智慧；不光看谁跑得快，还看谁跑得好。只要各级主要领导亲上一线，立足本地优势，进行专业化招商，走差异化路子，就一定能招来更多大项目好项目，赢得竞赛，推动山东高质量发展！

## 2019年全省1%人口抽样调查全面展开

□记者 付玉婷 报道

**本报济南10月30日讯** 记者从山东省1%人口抽样调查工作协调小组办公室了解到，2019年度全省1%人口抽样调查入户登记将于11月1日0时开展，目前入户摸底已全面展开。

全省年度1%人口抽样调查是省政府决定部署的人口专项调查，调查入户摸底时间是10月15日至10月31日，登记时间是11月1日至11月15日。调查范围覆盖全省16市、137个县(市、区)、1652个乡镇街道、5979个村(居)，调查规模近百万人，约占全省总人口的1%。调查以户为单位进行，由全省7000多名调查人员统一佩戴调查员证，手持移动电子终端设备，对抽中住户进行逐人逐项访问登记。

调查对象为抽中调查小区内具有中华人民共和国国籍的人。按户填报的项目有7个项目，按人填报的项目有22个项目。调查内容主要包括被抽中家庭的基本情况、每个家庭成员的姓名、性别、民族、教育、就业、婚姻、生育等信息。

## 我省30家住房租赁机构代表公开作出九项守法经营承诺

□记者 方全 报道

**本报济南10月30日讯** 今天，省房地产业协会联合11家地方行业协会，组织行业内30家代表性的住房租赁机构、房地产中介机构和住房租赁信息发布平台，开展向社会公开承诺“守法经营、诚信服务”活动，并向全省住房租赁服务行业发出倡议，号召全行业守法经营、诚信经营。

近年来，山东省机构专业化住房租赁企业快速发展，对促进住房租赁市场发展、解决租赁双方供需矛盾、改善租房居民居住条件、稳定住房租赁关系等发挥了重要作用。为引导全省住房租赁企业守法经营、诚信经营，我省30家影响力的住房租赁中介机构向社会郑重作出九项承诺：不隐瞒房屋瑕疵、不违规收费及恶意克扣押金、不强迫提供服务、不暴力驱逐租客、不赚取租金差价、不捏造散布涨价信息、不违规开展租金消费贷款业务、不为“黑中介”发布信息等九项承诺，并倡议全省住房租赁中介机构，秉持守法诚信的原则严守法律的底线，坚持依法经营、诚信经营，为群众提供规范、优质的服务，让群众租房更放心、居住更安心。

## 全省免费开放知名景区达16个

□记者 林文景 报道

**本报济南10月30日讯** 记者今天从省发展改革委召开的媒体通气会上获悉，截至目前，全省已出台景区门票降价方案57个，免费开放知名景区16个，与2018年相比平均降幅47%，年可减轻群众门票负担1.6亿元。

据了解，我省在去年大范围、大幅度降低国有景区门票价格后，今年持续大力推动曲阜三孔、烟台蓬莱阁、威海刘公岛等重点国有景区降价，落实泰山景区改革整合降价举措，推进济南五龙潭、淄博齐文化博物馆等景区免费开放。

“除重点国有景区外，我省4A级及其它国有景区全面降低门票价格。”省发展改革委成本调查监审处处长封立树介绍，年底前，将进一步畅通国有景区降价通道，推出青岛崂山、滨州鹤伴山国家森林公园等景区降价方案，以更大力度释放旅游经济新动力。

不是建别墅卖房子?；到民政局，答复不知道你们做什么的!；到工商局，同样被以各种借口支走。企业负责人对记者说，政府部门不懂某个行业没什么，然而却不去学习，我们多次邀请他们到企业看看，没有一家去。这家企业最终转投他省。

全国互联网百强企业山东开创集团，被厦门市思明区找上门来。开创集团董事长周伯虎发现，思明区的招商人员非常了解行业发展情况，甚至连开创客落户当地后，给引进什么样的配套企业，都说得一清二楚。去年开创集团将华南总部落户思明区。可见招商人员针对当地产业，补上产业知识这一课是多么重要!据记者了解，相比其它部门，各地招商部门组成时间晚，人员是从不同部门调来的，专业水平不一是现实情况。但既然干了这行，就要从头学起、懂这行。

政府部门招商正暴露出一些问题。我省某县负责招商的五个产业办公室，去年没招来一个项目。有的产业办甚至联合企业造假；企业本无意到该县投资，却被产业办力邀，装备制造来县里考察，在书记、县长接待时，产业办教唆企业故意提出县里不能答应条件，项目虽然没谈成，但毕竟招来企业考察了一回，产业办也交了差。更有甚者，有的还招来淘汰生产线、濒临破产企业等。

看来，朝专业招商进行改革势在必行!

**互抢好项目，招商同质化**

**大项目不能踩着别人的脚步走**

当前，各地“双招双引”有一个现象值得注意：不但大项目好项目少，有的地方还互抢好项目，招商同质化。

某市要打造区域性金融中心，下辖一个区招来国内外知名银行，没想到到邻区挖走。中部某市招来一个太阳能电池项目，规划建设同类最大的生产基地，西部某市很快也上了同样项目。

在别人踏出一条招商路子后，抢人家到嘴的肉，说到底还是懒汉思维、懒政思想。这是招商同质化的一个根源。

一些企业为了套取国家的产业补贴而到处布点，有的地方急欲招商，双方一拍即合，各取所需，也是招商同质化的一个原因。前两年国家出台政策鼓励发展新能源汽车，鲁南某市招来一家企业，很快鲁中又招来同样的项目。在国家调整补贴政策后，这两家都“烂尾”。

山东省浙江商会会长章鹏飞的朋友经营一家互联网企业，想到杭州的桐庐县投资，没想到被当地领导“婉拒”，推荐到临安——临安区发展电商产业，桐庐县打造民营快递之乡……

据章鹏飞观察，浙江的这些专业县，最早是立足当地产业基础和区位优势自发成长，后来政府请专家制定产业规划，并据此

(上接第一版)这种模式很好操作，关键是政府要放手，不要把什么资源都抓在手里，尤其是招商这种需要市场化、高效率运作的资源。

专业招商还有一种方式，引进产业园。政府负责出地、出政策，园方负责建园、招商。平原县去年从济南引进客商建设京德智造产业园，现在一期10万平方米的厂房正在建设中，产业园已从北京引来20多个高科技项目。“好比是先建鸟笼子再把笼子租给鸟来挣钱，我能不赶紧地引好鸟吗?”京德智造产业园董事长卢宗富说。

“基金招商”是专业招商的另一种有效方式。基金追求投资的最大回报，有天然动力去招好项目。京德产业园短时间引来好项目，就是与北京基金公司合作的结果。然而我省很多县区对基金公司的认识不足。一家招商公司去年为我省某县引来一家基金公司，县里肤浅地认为人家是来挣钱占便宜的，拖了一年多才给办齐证照。这位人士呼吁，山东干部尤其是县区干部要赶紧补上金融这一课，建议省里加大对金融干部的配备。

对专业招商，要看到当前我省一个实际情况：很多地方是依靠政府的招商部门进行招商。如此怎样进行专业招商?答案是，招商部门以及相关职能部门加强学习，力求专业化。

一家养老服务企业看中鲁南某县。他们到这个县的规划局对接，被反问“你们是