



济南

山东海洋集团同挪威船级社 签署系列协议

6月4日,山东海洋集团权属企业山东海运股份有限公司与挪威船级社签订了《散货船新造船入级技术服务暨双方合作突破300万载重吨深化战略合作备忘录》。根据协议内容,挪威船级社将为山东海运新建的纽卡斯尔型散货船提供船舶入级、海事咨询等服务,协议签署后,双方船舶领域的合作将突破300万载重吨。在继续加强航运安全、质量管控、船舶运营等领域合作的基础上,双方还将伙伴关系延伸至航运数字化、海洋工程装备及海洋新能源等新领域。据悉,挪威船级社还同青岛国际航运中心签订了相关合作协议,挪威船级社将其地区总部正式落户青岛国际航运中心。(□记者 常青 报道)

青岛

青岛三年内将推进 10万家中小企业上平台用平台

6月4日,青岛市世界工业互联网之都建设工程中小企业三年行动计划正式发布,明确提出三年内推进10万家中小企业上平台用平台。这是青岛首个引导和促进中小企业借助工业互联网加快数字化转型的扶持政策。“三年行动计划”提出,青岛将引入50家适合中小企业数字化转型的解决方案提供商、集成服务商、服务产品(技术)供应商,搭建多形式、多类型、多领域的供需对接平台,建成1000家以上中小企业工业互联网应用示范案例。青岛将力争到2022年,建成面向中小企业培训提升有效、应用场景丰富、示范引领凸显、平台支撑有力、大中小企业融通发展、政策环境优良的中小企业工业互联网服务生态体系的目标。(□记者 张晓帆 报道)

东营



金翅雀 识别要点:翼具宽阔的黄色翼斑,翼斑、外侧尾羽基部及臀黄,区别其它。(李在军 拍摄)

扫描上方二维码,上大众日报客户端阅读更多内容。

□ 本报记者 吕光社 本报通讯员 张美荣 李海波

政务服务延伸到群众家门口

5月26日,在济宁市兖州区龙桥街道旧关村为民服务站,刚刚喜得一子的村民徐昆来为孩子办理新生儿医保。“你把户口本、身份证和孩子的出生证明等材料拍照用微信发给我,我办好后把二维码发给你,扫一下就可以交费了,交完费3-5个工作日就可以到银行取孩子的医保卡。”服务站代办员韩丹耐心地指导徐昆办理。“现在办证真方便,就在家门口,跑一趟啥都解决了。”徐昆开心地说。据了解,旧关村为民服务站共有7名帮办代办员,可为旧关村村民及社区居民1.9万人帮办代办民生服务事项。兖州区以全省村(社区)便民服务示范点建设为契机,按照“场所达标、管理规范、功能完善、服务优质”的标准,优化村级综合服务功能,推动全省网上政务服务延伸到群众家门口。“我们在全区440个村和社区完成了为民服务场所建设,并按照‘标志标识、管理制度、基本事项、基本设施’四统一要求,进一步优化提升村级为民服务场所。我们将梯次打造示范点,目前全区已有3个镇街120个村(社区)完成标准化示范点建设。”6月1日,兖州区行政审批服务局副局长王贞鹏介绍道。

结合村(社区)群众实际需要,兖州区将民政、医保、社保、新农合、新农保、计生等与群众生产、生活密切相关的高频民生事项纳入村(社区)为民服务站服务范围,并编制了办事指南和服务手册,便于服务人员按标准为群众办事。“不光办理清单上的事项,我们还为村民提供物业服务、健康码代办等服务,只要群众有需要,我们能办的都帮忙代办。”薛庙村党总支副书记杨振环介绍,薛庙社区实行代办员轮流坐班制,实行延时服务、错时服务,平均每天都有四五项帮办代办事项。“我们要求村级服务站具备全科服务功能,类似诊所的大夫。”王贞鹏介绍,全区所有村级服务场所均成立了帮办代办员队伍,从村两委、第一书记、退役军人、大学生志愿者中挑选,免费为群众代办相关事务。目前队伍已扩大到872人,选派了36名网格员,实行网格化管理。按照事权不同,兖州区村(社区)为民服务站分为镇街直接办理、委托镇街办理、下放实质性审核权等三个办理层次,为全区各村(社区)开通互联网,铺设了97条外网专线,为全区440个村(社区)建设网上服务站点,由区财政统一采购440余套高拍仪设备,开通网上咨询、网上查询、网上申报、网上投诉等功能,让群众少跑腿,办成事。

郯城“村级小微权力”有了清单

让村干部放心大胆带着村集体向前闯

□ 本报记者 杜辉升 纪伟 本报通讯员 刘国伟 宋兆瑞

“新政策规范了村级权力的运行,打消了村干部干事创业的后顾之忧,村民心里也亮堂。”近日,在临沂市郯城县郯城街道西城社区,在郯城县完善村级小微权力运行工作领导小组工作人员的监督下,一项关于村集体土地与商铺出租的事项顺利进行了调整,西城社区党支部书记杨立祥心里的一块石头终于落了地。

杨立祥告诉记者,西城社区是个城中村,靠着出租土地与商铺,村集体年收入过百万元。虽然有村务公开制度,但面对这样庞大的资金支配权,村民难免对村两委的工作指指点点。“这家店的老板跟村干部关系

好,他的租金是不是比别家低”这样的质疑,杨立祥不止听过一次。

正因为如此,虽然村两委早就打算对村集体土地和商铺的出租进行优化调整,但是因为担心部分村民不理解,一直“不敢”行动。今年3月份,西城社区成为郯城县完善村级小微权力运行工作试点村之一,借助这项政策,加上“四议两公开”的制度,决策过程全程公开,村民们不再有质疑,这项决议也得以顺利推行。

帮助西城社区解决“挠头”大事的新政策,是郯城县新推出的“村级小微权力”清单制度。

近年来,郯城县委巡察、信访举报等工作中发现不少涉及农村党员干部的举报,这些问题在一定程度上影响了党群干群关系,

也影响了农村基层党组织建设。

今年3月,在郯城县委统一部署下,县纪委监委立足发挥“监督保障执行、促进完善发展”作用,探索开展“345”监督完善村级小微权力运行工作,梳理规范出村级“八项权力”和权力运行“十个不准”,织密了农村基层权力运行的“廉政防护网”。郯城县委常委、县委书记张庆功向记者解释道:“简单来说就是给村级小微权力梳理出三张清单,正面清单鼓励村干部大胆干事创业,负面清单警告村干部千万不要越线,责任清单就是明确职责定位。”

与西城社区情况类似的,还有马头镇南园街。一项有利于村集体经济发展的工作,曾经困扰了南园街党支部书记于志涛许久,

“因为没有明确的制度规范,担心在推进过程中出现问题,尽管合计了好久,也一直没敢干。”

列入完善村级小微权力运行工作试点村后,南园街以村级重大事项的名义,向所在乡镇申报,乡镇审议通过后,村里再召开党员群众代表大会进行表决。3月25日,在郯城县完善村级小微权力运行工作领导小组人员和马头镇纪检工作人员的监督下,南园街关于村集体经济发展的决议表决通过,3月31日公示结束后,这项决议正式生效。

“只有建立起一套权责明晰、易于操作的制度体系,让小微权力在阳光下运行,才能让村干部放心大胆地带着村集体向前闯。”郯城县委书记刘连栋说。

市县新观察 聚焦乡村振兴

■编者按 疫情影响下,农业生产受到一定冲击,但也催生了新业态,带来了新机遇。

直播成为新农活,手机成为新农具,就连种地的“老把式”都学会了“无接触种地”……耕“云”种“数”,成为不少农户的新选择。与此同时,随着防疫形势好转,一些传统的农业生产方式重新焕发生机活力,人们展现劳动之美,分享收获的喜悦。

农户拓宽销售渠道,网友线上“赶集” 直播带货成为“新农活”

□ 本报记者 李媛 本报通讯员 张仰运

5月28日上午,位于青岛平度市崔家集镇吴家宅村村的众乐园果蔬专业合作社大棚里,理事长邹美洛正准备将近3000斤的樱桃西红柿发往南京、嘉兴等地。

“通过微信、抖音、‘一亩田’App等线上方式销售,销路广,价格好,经过多年联系合作,有了不少稳定优质的收购商,成立合作社后,大伙儿就找我帮着指导产品种植和销售,今年受疫情影响,线上销售更成为广大种植户的主要销售渠道。”邹美洛说,她现已成为合作社50余家种植户的“云”上“经纪人”。去年,邹美洛帮助带领合作社50余家农户销售樱桃西红柿70余万斤,销售收入600余万元。

平度市云山镇铁岭庄在2008年注册成立了青岛腾云大樱桃产销专业合作社,目前社员已有80余家。6月1日,铁岭庄村党支部书记、合作社理事长尹晓宁正在忙着联系露天大樱桃的发货事宜。

“今年,我们在确保线下市场销售平稳的同时,在网上推出89元3斤、全国包邮‘黄蜜’大樱桃销售套餐,吸引了不少客户选购。”尹晓宁告诉记者,通过直播带货和各网络平台销售,有效降低了疫情带来的不利影响,保证了种植户收益,最多一天能在线上卖出3万多斤。

自当选村党支部书记以来,尹晓宁带领村里的种植户拓展线上销售渠道,帮着大家物色平台,销售产品,当起了合作社80余家樱桃种植户的“云”上“经纪人”。去年,青岛腾云大樱桃产销专业合作社实现大樱桃线上销售收入1000万元。

平度是农业大市,拥有19个国家地理标志农产品,农业资源丰富。新冠肺炎疫情发生后,线上销售成为降低疫情影响、稳定农民收入的重要渠道,平度涌现出了不少像邹美洛、尹晓宁这样为广大农产品种植户“代言”带货的“云”上“经纪人”。其中,众多身处基层的党员干部,积极尝试,累计吸引20多万网友线上“赶大集”,拉动早熟大樱桃等农产品价格上涨10%,带动多家合作社及种植大户把直播当成新农活。

此外,平度市委宣传部也提早探路,联合青岛市广播电视台、平度市融媒体中心以“广播+新媒体”方式发起平度农产品电台“赶大集”50多次,线上销售马家沟芹菜、白沙河草莓、黄瓜、山药等优质农产品30多吨。

当前,平度正结合丰富资源优势,积极挖掘线上销售潜力。5月20日启动的“声”动平度新媒体创业大赛一直持续到12月31日,在长达7个月的时间里,围绕平度“樱桃节”“葡萄酒节”和“西瓜节”等16个节庆、会展活动,大赛将招募1000名网红直播达人,通过短视频、图文制作及直播等形式,为平度地标农产品、特色工业产品、扶贫项目、旅游产品等做全方位宣传推广和产品营销。

□ 本报记者 姜言明 刘涛 本报通讯员 赵峰

伺候大半辈子庄稼的“老把式”宁代营没有想到这季麦种得这么“洋气”,过去,在他眼里只能用来聊天打游戏的智能手机,竟然能帮他种地。他告诉记者,“今年遇到疫情,通过手机下单,家里几亩地的返青肥就由公司的人将农资送到家门口。”

新冠肺炎疫情发生以后,泰安市宁阳县指导农业社会化服务组织推出“互联网+种植平台”智慧农业服务,上线了“无接触式”种地模式,农民根据需求在手机平台上选择服务或产品进行下单,农业社会化服务组织接单后提供相应服务或产品。此外,手机平台上还开通了专业问诊系统,让专家“屏对屏”对农作物进行“望闻问切”,送出妙计“云锦囊”,让农户“一机在手”就能享受科技种田便利。

眼下,正是宁庄岭上1500亩苹果树水肥管理的关键时期。往年春管,基地内人头攒动,现在却空无一人——智能化水肥一体灌溉设备接管了这一切,何时精准浇灌,施什么微量元素肥……这些全由百里外专家通过远程在线进行指导。

“智慧农业是现代农业的发展方向,宁阳推动物联网技术广泛应用到

农业的诸多领域,如种植环境监测、水肥一体化应用、温室大棚控制、畜禽养殖等。”宁阳县政协副主席、农业农村局局长戴伟介绍,农业物联网技术通过实时收集并分析现场数据及部署指挥机制,达到提升运营效率、扩大收益、降低损耗的目的。

近年来,宁阳县发力供给侧,加快智慧农业建设步伐,以农业物联网等信息技术推广应用为主攻方向,发挥农业龙头企业及新型农业经营主体的作用,以对上争取和技术合作作为主要方式,推进物联网、人工智能、大数据等现代技术在农业领域的应用,加快构建现代农业生产体系。

起伏的麦浪中,碧绿的菜畦上,芬芳的果园里,嘈杂的畜栏旁的智慧农技将传统农业与智能科技接轨而碰撞出别样火花,改变了传统农业落后的面貌,不仅关系到“粮袋子”“果盘子”“菜篮子”,也孕育着农业转型升级的新变化、新机遇。

“智慧农业是现代农业的发展方向,宁阳推动物联网技术广泛应用到

打椋子

□记者 王修滋 报道

一年一度的夏津椋果节交易正酣,果农也忙着采摘已进入盛果期的椋果,期望能卖个好价钱。6月4日一大早,顾寿园内“打椋子”,这可嗨坏了正在园中晨练的市民,禁不住要举竿兜兜一试身手,与果农分享收获的喜悦。

据了解,“中国椋果之乡”夏津已形成完整的椋果生产、加工、销售产业链,黄河故道古桑树群成功入选全球重要农业文化遗产。



智慧农业服务带来“无接触式”种地模式

“老把式”学会了“云”种植

这家民营企业把供应链变成共赢链

原材料牵手山钢,产品卖给重汽,疫情影响下积极拓展本土产业链

□记者 赵国陆 报道

本报济南讯 “新订单已经排到7月,预计上半年的产量增长20%。”近日,面对上门排队的订单,山东汇锋传动股份有限公司董事长任启华有了“幸福的烦恼”。

原来,济南市钢城区这家专业从事传动系统研发生产的国家高新技术企业,在新冠肺炎疫情发生后,化危为机,积极拓展本土产业链,上游与山钢股份联手,下游跟中国重汽等合作,依托领先的创新技术和智能化工厂,把供应链变成共赢链。

“4月28日,我们和山钢股份莱芜分公司成立了齿轮材料应用研发中心,目前接近60%的原料都来自山钢股份。这个合作国企民企双赢,对于我们来说,原料采购更快更及时,物流成本大幅降低。对于山钢股份来说,生产订制的优特钢,大大提高了产品的附加

值。”任启华说。

据了解,汇锋传动此前的高端原料主要来自江浙、东北等地采购,得提前一个月下单,运回来至少需要一个星期,物流成本也高。现在原料从山钢股份运到自家车间,连1个小时都用不了。家门口的山钢股份莱芜分公司,去年新上了国内装备水平最高、工艺最优的优特钢中棒生产线,装备和技术完全能够满足高端齿轮钢的需求。去年,双方就在积极接洽,新冠肺炎疫情发生后,企业的供应链紧张,加速促成了双方的合作。

任启华说,疫情期间,企业能够满负荷生产,及时满足东风商用车大批量制造负压救护车的关键部件需求,主要得益于两点:一是春节前备下了充足的原料;二是去年生产线进行了智能化改造,机器换人,原来需要7个人的生产线,现在只需要2人,降低了对工人的依赖,同

时提高了产品质量稳定性。今年原料供应本地化之后,供应链的稳定性也大幅提高。

除了牵手产业链上游的山钢,这家民营企业也在积极寻求下游客户的本土化。疫情期间,中国重汽采购中心为稳定供应链缩小供应半径,专门到该公司进行考察,并提出“有多大产能就做多,有多少要多少”。此后,仅中国重汽一家的订单量就翻了好几番,为此,任启华准备投资2000多万元,专门新增生产线。

“我们之前供应陕西、湖南、重庆的客户,一吨的物流成本差不多500元,发往省内的话100元就够了。遇到突发情况,也不用担心物流中断。”任启华说,目前青岛一汽、青特集团、山东蓬翔汽车、中国重汽等本地订单大幅增加,好几家下游客户干脆就住在工厂盯着催单。

湖北的东风德纳车桥有限公司是亚洲最大的商用车桥企业,也是山东汇锋传动股份有限公司的大客户,去年采购额超过了1亿元。其采购负责人郭绪锐告诉记者:“我们派人去汇锋传动盯着了,甚至可以调整付款方式。他们是国内最大、技术最强的传动系统供应商,产品性价比最高,质量稳定,在我们供应商中的采购份额达到了80%。目前我们卡车产量达到了历史最高水平,因此订单量大幅增加。”

一家民营企业成了诸多大型企业眼里的香饽饽,原因何在?原来,企业18年来就专注做一件事:传动系统。跟高校、院士合作,国家专利拿了上百个,不断创新、储备。“当市场出现突发状况,企业的底子就显现出来了,在供应链中牢牢占据一席之地,靠的是核心竞争力。”任启华说。