



全市政法工作调度会议召开 全力打好 全市政法重点工作收官之战

滨州日报/滨州网讯(记者 吕明旺 通讯员 郑梦幻 报道)11月1日下午,全市政法工作调度会议召开,对当前政法重点工作进行安排部署。市委常委、政法委书记毕志伟出席会议并讲话。

会议强调,要突出重点,聚力攻坚,全力打好全市政法重点工作收官之战。要推动市、县两级责任单位形成合力,把平安建设各项工作做好做实。要树立“有

解思维”,狠抓案件化解;树立“有情思维”,狠抓司法救助;树立“有法思维”,狠抓依法终结,推动“事结、法结、心结”一体解决。要坚持线上线下共同发力,建好矛盾化解的工作阵地,深化矛盾纠纷多元化解机制,加强各级调解组织和专职人民调解员队伍建设,及时就地回应群众诉求。要加强对各项政法重点工作的组织保障,以实际行动为品质滨州建设贡献政法力量。

全市商务经济指标 调度会议召开

滨州日报/滨州网讯(记者 杨朋朋 报道)日前,全市商务经济指标调度会议召开。市委常委、副市长屈跃宽主持会议并讲话。

会议要求,外资工作要紧盯重点拟到投资项目,保障项目外资顺利到账;要紧盯外资结构优化,提高制造业外资和高技术产业外资占比;要紧盯在谈重点外资项目,为明年一季度实现开门红做好充足准备。外贸工作要拿出具

体管用的推进措施,加快推进工作落实;要抓大宗产品进口,全力培育新的增长点;要加快跨境电商等外贸新业态发展,利用新模式抢占市场、增加订单。消费工作要全力做好“五经普”工作和企业纳统,做大做强市场主体;要激活消费市场活力,结合省、市重点推动的“暖冬消费季”主题活动,组织商超、汽车销售等重点企业配套开展促消费活动,营造浓厚消费氛围。

市政协举办“政协学堂” 学习习近平法治思想

滨州日报/滨州网讯(记者 隆卫 通讯员 刘浩翔 报道)10月25日,市政协举办“政协学堂”,邀请省委党校政治和法律教研部副主任、教授王义国作习近平法治思想专题讲座。

讲座中,王义国教授用深入浅出、具体鲜活的案例,从习近平法治思想核心要义、习近平法治思想的原创性贡献、如何贯彻落实习近平法治思想三个方面,对习近平法治思想进行了详细解读。

下一步,全市各级政协组织和政协工作者将进一步提高政治站位,增强学习习近平法治思想的思想自觉;做好表率,带头尊崇法治、敬畏法律,做尊法学法守法用法的模范;做到学以致用,继续推进专门协商机构制度建设,更好运用法治思维推动政协工作争一流、上水平、出亮点,为推动法治滨州建设作出更大贡献。

全省普通国省道“重点建设项目精品创建”现场观摩暨工程建设交流活动在滨举行 G228丹东线滨州段工程接受观摩

滨州日报/滨州网讯(记者 郭伟 通讯员 梁本良 报道)10月30日至31日,全省普通国省道“重点建设项目精品创建”现场观摩暨工程建设交流活动在滨举行,深入交流“十四五”以来全省普通国省道公路高质量发展,尤其是“重点建设项目精品创建”工作推进情况及好的经验做法。

座谈会上,济南、滨州等8市公路中心各自本年度“旅游公路”“智慧公路”等6大类9个精品创建项目情况进行交流分享,15市公路中心分别就项目工作成效

及亮点经验进行交流发言,省事业中心公路服务处就“进一步提升普通国省道公路工程设计及咨询”工作进行交流。

现场观摩环节,与会人员实地观摩了G228丹东线滨州段工程项目堤口至套尔河港区段工程现场,了解了套尔河特大桥设计、施工、管理、创新等工程实体建设成果。

在最后的交流研讨会上,与会人员分组就当前国省道公路工程建设存在的问题及建议进行深入讨论,各组代表进行交流发言,提出了工作建议。

全市工程建设项目 “审批管家”比拼技能

滨州日报/滨州网讯(记者 李淑霞 通讯员 安博 邱德金 李晚萌 报道)为持续擦亮“滨周到”服务品牌,提升全市“审批管家”服务专业化、精准化、规范化水平,日前,全市工程建设项目“审批管家”技能竞赛举行。

本次比赛由行政审批服务局联合市总工会、市委改革办、市营商环境建设服务中心、市营经济服务发展中心组织举办。经过初试筛选,共有来自全市的30名“审批管家”参加比赛,312名协办工作人员通过线上线下观

摩学习。本次比赛采取“理论水平考试+实务答辩”的模式进行,旨在考察参赛人员的项目审批流程梳理及帮办代办实务能力。一是比全流程项目审批服务,促帮办服务专业化;二是比全要素清单制作,促帮办服务规范化;三是比全流程事项梳理,促帮办服务精准化。

经过一天的比拼及评委打分,共评选出一等奖3名、二等奖6名、三等奖9名、优秀组织奖5个。

我市举办第二期“经济专家 进园区”培训服务活动

滨州日报/滨州网讯(记者 董文林 通讯员 寇慧超 报道)10月30日上午,以“资本招商”为主题的滨州市“经济专家进园区”培训服务活动(第二期)在邹平经济技术开发区举办。

活动中,市国资委邀请杭州佑政产业投资研究院院长王志强举办专题讲座。王志强以《政府

资本招商实务——招商人员如何利用资本招商工具》为题,重点从什么是资本招商、资本招商招什么、资本招商需要什么专业能力、资本招商如何创新等方面,深入阐述了资本招商的相关概念以及开展资本招商的意义、思路和方法,并对开展资本招商提出了针对性、前瞻性的意见建议。

滨州出台关于支持民营经济高质量发展的若干措施 制定36条措施,推动破解民营经济发展中面临的突出问题

滨州日报/滨州网讯(记者 李伟伟 通讯员 耿涛 报道)为认真落实《中共中央 国务院关于促进民营经济发展壮大的意见》《中共山东省委 山东省人民政府关于支持民营经济高质量发展的若干意见》精神,支持民营经济高质量发展,奋力推进品质滨州建设,近日,市委、市政府制定出台《滨州市关于支持民营经济高质量发展的若干措施》。

市委、市政府高度重视民营经济发展工作,以市委经济“一号工程”顶格推进成就企业家梦想行动,凝心聚力为企业解难题、谋发展。《若干措施》更是贯彻落实党中央、国务院以及山东省委、省政府决策部署出台的制度举措,主要目的是提振民营经济发展信心,进一步激发民营经济发展活力,通过持续优化民营经济发展环境,营造民营企业公平竞争营商环境,强化民营经济发展法治保障,提升金融服务民营经济质效等措施,着力破解民营经济发展中的痛点难点问题,全力推动我市民营经济高质量发展。

据悉,《若干措施》总体分为5个板块11个部分,制定了36条措

施,推动破解民营经济发展中面临的突出问题。

第一板块即第一部分,重点是“凝聚合力”。从民营经济发展环境层面,提出更大力度解放思想转变观念、大力弘扬企业家精神等5条工作举措,着力打造优势明显的民营经济发展环境。大力宣传党中央关于“两个毫不动摇”的方针政策,举办系列为企、助企活动,健全工作机制,落实完善好民营经济相关的奖励办法、诉求闭环解决机制,完善拖欠账款常态化预防和清理机制,营造民营经济发展良好氛围。

第二板块即第二至第三部分,重点是“优化营商环境”。从公平竞争的营商环境、法治保障2个层次提出健全地方性法规制度、依法保护民营企业产权和民营企业权益等9条措施。营商环境方面,在充分征求民营企业意见的基础上,健全地方性法规制度,一方面持续破除市场准入壁垒,维护民营企业在市场准入、项目招投标等营商环境公平性,另一方面保证惠企政策的精准匹配和主动推送,尽快实现“免申即享”;法治保障方面,完善企业发展法治保障体系,坚持对各类所有制企业一视同仁、平等对待,依法保障民营企业正常生产经营,积极运用

司法手段破解民营企业“急难愁盼”,最大限度减少正常办公对合法生产经营的影响。

第三板块即第四至第六部分,重点是“强化供给”。从金融、人才等要素供给方面,提出提升信贷精准服务水平、完善融资增信支持体系等9条工作举措,着力强化资源要素供给。金融服务方面,围绕我市“十强”产业和其他重点企业精准助企融资,积极开展政银企对接活动,为更多民营企业开展融资服务,同时开展企业上市培育活动,推动企业上市发债;人才引进方面,加强企业家教育培养和经营管理水平提升,依托市场化力量,开展多层次、全方位引才活动,鼓励企业与院校联合培养技能型人才,着力提高民营企业创新力和竞争力。此外,《若干措施》还从约束性指标、用地保障、园区承载功能等方面最大限度为企业提供要素保障。

第四板块即第七至第十部分,重点是“激发活力”。分别从市场主体培育、自主创新、转型升级、拓展市场四个方面,提出打造民营龙头企业、加强“专精特新”企业梯度培育等10条工作举措,着力提升民营企业发展水平。市场主体培育方面,积极培育民营龙头企业,提升其

品牌价值和核心竞争力,加强创新型中小企业、“专精特新”企业、“小巨人”企业培育力度,促进小微企业提质扩量;自主创新方面,鼓励有条件、有能力的民营企业加大研发投入,提升自主创新能力,积极与院校合作,推动科研成果实现“产学研用”一体化;转型升级方面,持续推进“千项技改、千企转型”“双千”行动,打造数字化转型试点示范单位,建设绿色制造体系,运用奖补政策鼓励引导高耗能行业产能整合,推动我市工业企业数字化、绿色化转型;拓展市场方面,组织企业参与“山东制造·网行天下”、民营企业“扬帆出海”等活动,开拓国内外市场,并落实好市场开拓相关政策。

第五板块即第十一部分,重点是“组织保障”。提出加强组织领导、坚持党建引领、强化跟踪问效3条工作举措,着力完善工作推进落实机制。优化调整民营经济发展工作机制,统筹协调各部门解决民营经济发展中的问题;党建引领民营经济发展,以县(市、区)园区为单位,推动符合条件的民营企业建立党组织;完善民营经济统计监测体系,督促惠企政策落实落地,健全完善容错纠错机制,鼓励干部为民营经济发展担当作为。

黄河三角洲产教融合实训基地开工建设

滨州市消防训练基地项目同时开工



滨州日报/滨州网讯(记者 郭伟 通讯员 潘俊伟 马玉洁 报道)

10月31日,由滨达集团投资建设的黄河三角洲产教融合实训基地暨滨州市消防训练基地项目开工仪式在惠民县举行。

据介绍,黄河三角洲产教融合实训基地暨滨州市消防训练基地项目总投资19800万元,总占地面积约90亩,总建筑面积24000平方米,实训场地面积35000平方米。项目先后获批准

州市重点项目、山东省服务业重点项目。

项目建成后,可提供消防救援、应急管理和安全生产实训以及职业技能鉴定、企业消防队孵化、安全技术研究、应急素质拓展、救援能力建设等全生命周期解决方案,满足消防操作员、应急救援员、安全生产三类人员、特种作业人员、职业技能鉴定等各类

考培需求。基地可同时容纳300人实训、研学、食宿,年可实现线下和线上实训3万余人、研学2万余人。

下一步,滨达集团将充分发扬“匠心滨达”精神,努力践行“滨达出品,必属精品”的工程理念,以一流的建设质量、一流的建设速度和一流的管理水平,确保项目早日竣工、早日投用。

超前谋划布局海外仓 竞逐国际商厨蓝海

(上接第一版)

国外市场没有开拓出来,原来的国内市场也放弃了,多年的积累血本无归,在很多人看来,这次合作对天虹来说是彻彻底底的失败,但纪友来却不这么看。

“这次短暂的合作,尤其是跟着Maria参加了米兰展会后,真正打开了我们的视野,原来外面有如此广阔的市场。终有一天,我们会让世界认识到‘made in China’绝不仅仅有价格优势。也是通过这次合作,让我清醒认识到,靠天靠地不如靠自己。”纪友来说。

重整旗鼓,收拾旧山河

在纪友来女儿纪素月的记忆里,父亲当年挺能“吹牛”。“我是在不锈钢的敲打声中长大的。那时候,兴福镇几乎家家户做厨具,但规模大的不多。我至今还清晰记得,有一次我坐在爸爸的自行车后座上,他指着镇上成排的厂房跟我说他要建全镇最大的工厂。我当时就反应就是爸爸太能吹牛了,他当时还只是个销售员。”纪素月说。

初中毕业后从技工做起,技术学成后改行销售,完成资金积累和市场资源开拓后,1996年,纪友来建起了家庭作坊,发展成后来的万达厨具。

天虹厨具项目失败,纪友来几乎血本无归。在此后的半年时间里,天虹厨具没有生产一件产品,几乎所有人都劝纪友来重回熟悉的国内市场,包括与他一起打拼多年的妻子。

纪友来却坚持认为,走高端路线,闯国际市场,这条路本身没有错,问题出在企业缺少高级管理人员,缺少专业的技术研发人员,缺少市场,对外贸不熟悉。

山水复疑无路,柳暗花明又一村。2005年底,天虹厨具迎来了转机。

那年年底,兴福镇上世纪90年代出现“兴福现象”后,又一次被全国媒体所关注。

当年12月5日至7日,第二十二届中国酒店用品博览会在广州会展中心举行。兴福镇202名民营企业厂长经理合租一架波音737-800型飞机赴广州参会,承租98个展位,展出3200多种厨房用具,签订购货合同6000多万元。

其中,天虹厨具成为最大的赢家,凭借高档冰激凌展示柜等产品,共签海外订单超过200万美元。这次参展开创了兴福厨具业新局面,也开启了天虹厨具的新局面。

市场巨大,需要的是一往无前的决心。改革势在必行,不经历阵痛就没有新生。

纪友来亲赴广州、意大利,特聘高级技术人员来山东共同开发新产品。仅半年的时间,企业就建立起了健全的管理制度,健全的职能科室和部门,成立了技术研发一部和二部、外贸部,配强了财务部和采购部。随着自主研发的新产品下线并通过严格的国外检测认证,天虹厨具终于有了重新征战海外市场的能力。

为尽快打开市场,纪友来采取非常规交易模式,先发样品试用,认可后再合作。为更好了解市场,他带领技术和贸易人员多次去欧洲考察,并获得了大批海外客户认可。

2006年上半年,天虹厨具成功自救,当年下半年出口创汇100万美元。

2007年,天虹厨具与Maria的意大利公司再次牵手合作。但这次合作不是合资,也不是包销,而是吸纳Maria成为天虹厨具海外经销商。

就在天虹厨具进入高速发展期时,2008年国际金融危机爆发。但就在这种背景下,当年10月,纪友来却决定投资2000万元启动公司二期工厂项目。同时,他郑重宣布,2009年将继续扩大生产规模,加大固定资产投资,上马大型生产流水线。

面对市场萎缩,天虹厨具在同业中率先降价,把利润空间让给客户。这一举动不仅保留了固有客户,还吸纳了新客户。在金融风暴中,天虹厨具销售额逆势增长。

2010年,天虹厨具在国际市场地位逐渐稳定后,反向回归,在国内建立天虹国际联盟,与国内2万家经销商签订合同,同时斥巨资安装全自动生产线,实现了生产智能化、工艺数字化。

为进一步提升品牌影响力,天虹厨具分别注册了“斯诺尔”“卡萨尔”厨商标,将skyrainbow作为在欧洲的主打品牌及海外仓授权品牌。

大浪淘沙去尽,沙尽之时见真金

随着欧洲市场准入门槛的降低,国内出口产品同质化严重,价格战等相对低层次竞争愈演愈烈,而原材料、劳动力等成本逐年攀升,企业利润越来越低。这些,斯诺尔看在眼里,急在心里。

痛则思变。为有效规避海外客户由于超长账期、独家代理、市场限制等霸王条款带来的损失,同时防止生产商由于大客户流失陷入被动,建立自有品牌,扩大工厂影响力,纪友来萌生了建海外仓的想法。

“当时斯诺尔在海外多个国家,都已建有长期稳定的合作伙伴,这些客户逐年增长,未来市场潜力巨大,我们也是经历多次艰辛的谈判过程,才获得他们的认可。但是,当我们决定设立海外仓,带着自己品牌走出去,七成的客户持反对意见。在他们看来,我们是打算抛弃他们,独自去抢市场。”斯诺尔电器意大利海外公司总经理关红春说。

在这种情况下,一些实力强大的代理商甚至直接威胁:只要斯诺尔建设海外仓,他们就马上终止合作。

“甚至我本人也是持反对意见的,我不希望自己辛辛苦苦谈下来的客户,就这么流失了。”关红春说。但纪友来还是坚持:目光要放长远,只有打造自己的品牌,将主动权放在自己手里,才永远不会被抛弃。

2013年,斯诺尔第一个海外子公司在法国巴黎挂牌成立,公司以国内工厂为主要生产基地,以法国海外仓为销售基地,主要面对法国及周边国家搞区域代理,实现工厂端到代理商的商用厨具大批量线下进口及一站式批发。法国海外仓的建立,斯诺尔真正意义上实现了扬帆出海,并且在欧洲发展布局奠定了坚实基础。

法国子公司成立之初,仓库面积仅2000平方米,很多工作都是从零开始,分公司员工拉着宣传资料,走遍了法国多个城市,行程满

满,很长时间内每天不是在谈判桌前,就是在开拓市场的路上。

法国子公司成立第一年就实现了盈利,到2019年公司仓库扩至10000平方米,人员增至17人,总营业额达到800万欧元。

借鉴法国分公司的成功经验,斯诺尔又分别在2016年至2018年先后成立了德国、意大利和英国子公司。

2019年底,斯诺尔在欧洲召开股东会,筹建西班牙新的海外仓,并制定海外市场未来发展五年规划。当时4个海外仓发展势头良好,就在斯诺尔摩拳擦掌准备大干一场的时候,传来了疫情消息。

海外仓的前方信息收集、市场调研、产品调整、客户定位、仓储基地、售后服务等功能威力显现。

斯诺尔海外公司及时根据市场反馈,与国内协调,用最短时间内开发了全系列披萨烤箱、全自动炸炉等新品,迅速扩充产品品类冲击新市场,并根据市场需求调整产品结构,升级国内产品,让利给客户。另外,在海运费居高不下时,斯诺尔迅速与所有货代企业洽谈,并最终选定了两家货代公司,签订了一年的保价协议,为客户和自身有效降低了成本,从而在价格上占据了绝对优势。

此外,虽然传统餐饮业、酒店业面临困境,导致原有批发经销业务乏力,但是各海外仓与当地电商建立了稳定合作,斯诺尔找到了新的客户,就这么流失了。”关红春说。但纪友来还是坚持:目光要放长远,只有打造自己的品牌,将主动权放在自己手里,才永远不会被抛弃。

“面对未来,在总公司层面,斯诺尔持续投资引进新的生产设备和先进生产设备,扩大产能,进一步加大研发力度,从恶劣价格竞争的泥潭彻底走出来,提高产品附加值,实现产品品牌分层,向高端冲击。”纪友来说。“在海外市场开拓上,除斯诺尔自有产品外,我们将与多家滨州优品生产企业合作,进一步扩充产品品类。”关红春说。

斯诺尔的愿景就是在海外每一个主要城市,建立酒店以及餐饮行业用品一站式采购基地,走好民族品牌出海奋进之路。