



滨州市第三十二届 社科优秀成果展开幕

滨州日报/滨州网讯(记者 刘清泰 通讯员 宗丽 报道)11月15日,滨州市第三十二届社科优秀成果展开幕式暨社科智库建设培训班举办。市委常委、宣传部部长马俊昀出席并致辞。

现场,通报了优秀成果评选及展览情况,为一等奖获奖作者代表、决策咨询奖获奖作者代表颁发证书;优秀成果获奖作者代表发言,获奖作者代表向市图书馆捐赠了获奖成果作品。

马俊昀在致辞中说,此次评选的216项优秀社科成果,与往届相比,在政治站位、理论创新、服务发展、社会影响等方面都有新突破。希望全市广大社科工作者再接再厉,答好新课题,锤炼新作风,展现新作为,持续推出一批有深度、有份量、有滨州“热度”的研究成果,为品质滨州建设提供智力支撑。

全市乡村振兴领域不正之风和腐败问题 专项整治暨农村集体“三资”管理监督工作 推进会议召开

明确专项整治工作重点 切实抓紧抓实抓出成效

滨州日报/滨州网讯(记者 吕明旺 通讯员 鲍学博 报道)11月15日,全市乡村振兴领域不正之风和腐败问题专项整治暨农村集体“三资”管理监督工作推进会议。

会议强调,全市纪检监察机关要切实提高政治站位,深刻认识开展乡村振兴领域专项整治的重要意义,切实抓紧抓实抓出成效;要明确专项整治工作重点,聚焦“国之大者”强化政治监督,聚焦责任落实强化作风监督,聚焦“小微权力”强化基层监督,聚焦严管厚爱激励担当作为,切实增强专项整治的针对性、实效性;要树牢系统思维、整体观念,深化运用“过程党建”和监督贯通协调机制,凝聚监督合力,以有力有效专项整治推动乡村振兴责任压实、工作抓实、目标落实。

市人大常委会视察组视察 品质城市惠民工程建设情况

滨州日报/滨州网讯(记者 宋静涵 通讯员 王磊 报道)11月15日,市人大常委会党组副书记、副主任,秘书长郝吉虎带领视察品质城市惠民工程建设情况。

视察组先后到黄河八路渤海十六路口袋公园、苑苑小区老旧小区改造、新立河雨污水管网清淤整治等项目现场视察,听取相关工作汇报、询问有关情况,详细了解惠民工程建设情况,对品质城市惠民工程建设单位给予肯定。

郝吉虎指出,城市建设要注意统筹规划,一条道路要一个形式建到底,老旧小区、城市基础设施建设中水电气热网尽量统一建设或建设综合管廊,城市公园要合理布局。要进一步提升城市建设和管理水平,一张蓝图绘到底,让全体市民共享品质滨州建设美好成果。城市建设要多换位思考,让人民群众有更多幸福感获得感满足感。

梁兴刚、张瑞杰等参加活动。

标题新闻

●11月13日,省妇联党组书记、主席孙丰华到邹平市调研,并走访慰问妇女儿童。副市长、邹平市委书记吕明涛陪同。

寻找合作契合点 为滨州经济社会发展贡献力量

(上接第一版)当前,滨州正处在加速崛起、蝶变跃升的关键时期,发展前景广阔,合作空间巨大。希望大家多到滨州考察交流,实地感受滨州的环境,亲身体会滨州的温度,选择滨州、投资滨州、推介滨州,与滨州携手共进、共赢未来。滨州将牢牢“让企业和企业家舒服”理念,为各位企业家、投资者在滨发展提供最暖心服务、营造最舒心环境。

市委常委会、副市长屈跃宽,来自太平洋建设集团、马来西亚征阳集团、上海图灵算量子科技公司、中科振知医疗器械公司、深圳奥谱科技公司、广东富加科技公司、北京市二十一世纪国际学校等企业 and 单位的企业家、相关负责人参加活动。

《求是》杂志发表习近平总书记 重要文章《推进生态文明建设 需要处理好几个重大关系》

(上接第一版)要站在人与自然和谐共生的高度谋划发展,把资源环境承载力作为前提和基础,自觉把经济活动、人的行为限制在自然承载力和生态环境能够承受的限度内。通过高水平保护,不断塑造发展的新动能、新优势,着力构建绿色低碳循环经济体系,有效降低发展的资源环境代价,持续增强发展的潜力和后劲。

文章指出,二是正确处理重点攻坚和协同治理的关系。生态环境治理是一项系统工程,需要统筹考虑环境要素的复杂性、生态系统的完整性、自然地理单元的连接性、经济社会发展的可持续性。要坚持系统观念,抓住主要矛盾和矛盾的主要方面,对突出生态环境问题采取有力措施,同时强化目标协同、多污染物协同、部门协同、区域协同、政策协同,不断增强各项工作的系统性、整体性、协同性。当前,必须保持战略定力,持续深入打好污染防治攻坚战。

文章指出,三是正确处理自然恢复和人工修复的关系。首先要充分尊重和顺应自然,给大自然休养生息足够的时间和空间,依靠自然的力量恢复生态系统平衡。同时,自然恢复的局限和极限,对人工修复提出了更高的要求,也留下了积极作为的广阔天地。要把自然恢复和人工修复有机统一起来,因地制宜、分区分类施策,努力找到生态保护修复的最佳解决方案。坚持山水林

田湖草沙一体化保护和系统治理,构建从山顶到海洋的保护治理大格局,综合运用自然恢复和人工修复两种手段,持之以恒推进生态文明建设。

文章指出,四是正确处理外部约束和内生动力关系。良好生态环境是最公平的公共产品,是最普惠的民生福祉。只有人人动手、人人尽责,激发起全社会共同呵护生态环境的内生动力,才能让中华大地蓝天永驻、青山常在、绿水长流。必须始终坚持用最严格制度最严密法治保护生态环境,保持常态化外部压力。

文章指出,五是正确处理“双碳”承诺和自主行动的关系。推进碳达峰碳中和是党中央经过深思熟虑作出的重大战略决策,也是我们党对国际社会的庄严承诺,也是推动经济结构转型升级、形成绿色低碳产业竞争优势,实现高质量发展的内在要求。我们承诺的“双碳”目标是确定不移的,但达到这一目标的路径和方式、节奏和力度则应该而且必须由我们自己作主,决不受他人左右。要加快规划建设新型能源体系,确保能源安全。优化调整产业结构,使发展建立在高效利用资源、严格保护生态环境、有效控制温室气体排放的基础上。对于传统行业,要推动工艺、技术、装备升级,实现绿色低碳转型。要以更加积极的姿态参与全球气候治理,形成更加主动有利的新局面。

大年2023·聚焦12158民生实事

市教育局超额完成为农村学校“送课百节”民生实事任务

线上线下载受益师生1万余人

滨州日报/滨州网讯(记者 李淑霞 报道)11月10日,记者从市政府新闻办举行的“身边的变化——基本公共服务品质提升”主题系列新闻发布会上获悉,为扎实推进城乡教育优质均衡发展,服务乡村教师专业成长,助推乡村教育高质量发展,今年以来,市教育局已按类型、分学段、五批次组织教研员、骨干教师到乡镇中小学、幼儿园送课192节,线上线下受益师生1万余人,超额完成为农村学校“送课百节”的民生实事任务。近期,还将邀请省教育科学研究院来我市送课100余节,预计年内送课总量将超过300节。

突出党建引领,以“党建共建”助力教研提质。在送课工作的组织

实施中,充分注重党建引领作用。如,市教育科学研究院与无棣县余家镇中学签订党建共建协议,3月20日到余家镇中学开展“党建共建送教助研”活动。市教研员走进学校调研,深入课堂示范,与老师一起研讨课堂、研究学生,面对面指导,上示范课5节,进一步明确了党建与业务深度融合的方法、强课提质行动落地的路径。

注重名师领航,以“志愿服务”推动教学改进。10月16日至31日,组织山东省中小学幼儿园特级教师工作坊主持人、齐鲁名师名校长领航工作室主持人、山东省中小学优秀班主任工作室主持人及优秀齐鲁名师名校长名班主任建设工程(2023—2025)人选,分教师、校长、

班主任三个系列,面向全市乡村学校、黄河滩区学校、乡镇幼儿园,开展“志愿服务”送课65节,环境立德树人宣讲7场、主题管理报告10场,引领乡村中小学教师专业成长发展和教育教学改进。

坚持分类施策,聚焦均衡广泛辐射带动。初中阶段侧重薄弱学校帮扶,4月17日至21日,组织6个学科30名优秀教师,分别到沾化区、无棣县、阳信县、惠民县4个县区、23所农村初中,送课48节。小学阶段实行“订单式”送课,由县区推荐学校、学校指定课题,实现按需精准送课,5月16日至19日,先后到阳信县、沾化区、无棣县、惠民县4个县区、19个乡镇、32所农村小学,送课64节。学前教育阶段突

出资源共享,10月26日至27日,组织10名骨干幼儿教师,分别到沾化区和惠民县送课10节,活动辐射包括青海省海北州在内的农村幼儿园300余所。活动期间,送课教师与所到学校教师同台展示、深度切磋,将新课程理念和新课标要求融入课例,助力改进课堂形态和学生学习方式,发展学生核心素养,促进乡村教学质量提升。

借力高端资源,升级送教助研档次。多次与省教育科学研究院汇报争取,省院充分肯定我市做法并给予大力支持。已确定组织省级教学名师到我市送教助研,安排120余节送教助研课例,预计11月底完成。该做法将会促进全省最先进的教学理念和教研成果在我市推广落地。



省赛狂揽一等奖 “滨州工匠”展风采

日前,滨化集团在山东省“技能兴鲁”职业技能大赛——第十四届山东省化工行业职业技能竞赛中斩获4项团体一等奖、11项个人一等奖。

本届比赛设化工总控工、仪器仪表维修工两个赛项。滨化集团派出3支化工总控工代表队和3支仪器仪表维修工代表队,共15名选手参赛。全省共有72家化工企业、17所职业院校的148支参赛队、361名选手同台竞技。(滨州日报/滨州网通讯员 摄影)

瑞鑫,将滨州产地毯铺向全球

(上接第一版)当时,与国外企业合资办厂在阳信还没有先例,在滨州也没有几家。在黄春生看来,这对企业发展是个难得的机遇,他极力促成合作。

“对于企业来说,第一要务是要有订单。订单对企业来说意味着生存,对工人来说意味着饭碗。像我们这种加工型企业,找订单很难,有稳定的订单更难,这是其一;第二,企业要长期发展,必须不断创新产品才能保持竞争力。美国诺瑞集团是全球最大的地毯贸易企业,拥有全球顶尖设计和销售团队,与诺瑞合作可以在一定时期内满足瑞鑫生存和发展的需要。”黄春生说。

此时,国内与瑞鑫展开竞争的,还有另外5家企业。经过多次考察权衡,美国诺瑞集团最终选择与瑞鑫合作。“瑞鑫之所以能够胜出,我认为主要有三点:品质、信誉和产量。合资之前,瑞鑫已经直接或间接向诺瑞供货10年,从没出过任何质量问题;合作期间,交货日期没有一次延误;与竞争对手相比,瑞鑫的生产规模和产量是最大的。”黄春生说。可以说,瑞鑫与诺瑞的合作,是一次互相欣赏的双向奔赴。

“鸡蛋放在一个篮子里”,危机来临猝不及防

因为有多年的合作基础和高度互信,合资后,美方给予瑞鑫在生产、财务等方面充分自主权。就如黄春生所预期的,合资后不仅订单有了充分保障,美方还及时反馈世界领先的设计和创意理念,而瑞鑫也用对品质和信誉一如既往的苛求回报着诺瑞。

从1998年开始,瑞鑫形成了一套较完整的企业内部管理运行机制,企业管理走上了规范化、科学化轨道,进入高速发展期。合作仅一年多时间,到2000年,瑞鑫年产值首次突破亿元大关。

此后5年时间里,瑞鑫又先后3次与诺瑞合资,成立了包括阳信诺瑞公司在内的3家公司。其间,瑞鑫还分别与日本等国家和地区企业建立合资关系。2004年,瑞鑫集团职工过万、分厂30余家,不但遍及阳信县各乡镇街道、辐射周边城市,还开到了河北、甘肃等省,年产值超过4亿元。

瑞鑫不仅注重生产效益,员工

待遇也是水涨船高,工资福利在阳信县企业内令人艳羡。为便于工作,瑞鑫为每家分厂都配备了专用车辆,每年还组织员工外出旅游,定期组织管理层出国考察。

从1988年建厂,到1998年与诺瑞集团合资办厂,再到2007年,这近20年间,瑞鑫的发展顺风顺水。

2007年,美国爆发的“次贷危机”波及瑞鑫。这次打击来得太快,以至于让瑞鑫猝不及防。当年下半年,瑞鑫订单下降五成,刚在阳信县城投产的机械地毯公司因为订单不足无法满负荷运转,在各地开设的分厂逐步回缩,员工数量减少,企业销售收入下滑。下一步该怎么办?方向在哪里?黄春生茫然了。

2008年,黄春生又一次来到美国,然而这次与以往任何一次都不一样。合资十年来,瑞鑫第一次主动伸手向诺瑞要订单。此时的诺瑞集团也表达了无奈,因为他们也承受着市场萎缩的巨大压力。

美国市场需求断崖式下滑已是短时间内无法改变的事实,这让瑞鑫猛然意识到,这20年,瑞鑫把所有“鸡蛋”都放在了一个“篮子”里,在此期间全是订单式生产,只有设计部门,却无销售部门,没了美国订单公司导致经营困难。

摆脱路径依赖,海外国内市场“两条腿走路”

痛定思痛。瑞鑫决定摆脱依赖自谋生路。“内保本,外保利,海外国内两条腿走路。”瑞鑫以继续与美方合作为基础,同时寻找新的海外合作伙伴,下大力气转战国内市场,把命运掌握在自己手中。

2008年,瑞鑫参加了在上海举行的地面材料展,这是瑞鑫首次参加展会。出乎黄春生意料的是,在这次展会上瑞鑫一炮走红,产品成为抢手货,这坚定了瑞鑫深耕国内市场的决心。

瑞鑫成立渠道销售部,深入研究开拓国内市场;国内参展,参加国内所有与地毯有关的展销会,拿订单是一方面,更重要的是增加曝光度。酒香也怕巷子深,必须要让外界知道瑞鑫,让业界了解瑞鑫;国外观展,到全球知名地毯展会取经,寻找好的展品,了解行业最新沿动态;举办客户联谊会,把国内地毯代理

商、经销商请到阳信,介绍生产工艺和生产流程,推介产品品质。

这一整套组合拳打出去,瑞鑫的名气起来了,销路找到了,前景豁然开朗。

困难时期,国内大多数地毯外贸企业为了生存大打价格战,瑞鑫没这么做。

瑞鑫在产品研发设计上进行创新,成立研发中心为新产品研发提供坚实平台。先后与中国美院、清华美院、广州美院等国内知名院校及金螳螂、深装总等国内顶尖设计公司建立战略合作关系,柔性引进高端人才,打造顶尖产品研发团队。

与此同时,瑞鑫大力强化海外本土化人才培养和使用,通过生产技术指导,优化本土职工生产理念,将先进技术进行跨境转化,实现从订单式小规模销售向批量化大规模生产转变,以产品口碑赢得海外市场认可。

在诺瑞集团质疑合资前景,指派的四位总经理都因经营不善被辞退的黯淡时刻,黄春生举贤不避亲,力荐在国有有着市场营销学习和工作经历的儿子黄涛出任总经理。

临危受命的黄涛将办公室搬进车间,他采用先进的设计和管理理念,结合世界各民族文化、生活习俗,以现代地毯制造技术结合传统生产工艺和设计理念,创新开发出系列产品,外贸市场企稳回升,也由此获得了美方高度认可,巩固了双方合作基础。

“在我看来,闯市场不是跟风,而是引领,瑞鑫就是要生产不一样的产品。”黄涛言语笃定。

采用国内开创性工艺,使产品品质得到进一步提升,但这也相应提高了生产成本。瑞鑫却坚持“提质不加价”,更多客商慕名而来,一些国内其他地毯品牌代理商也成了瑞鑫的客户。

面对国际贸易摩擦带来的关税成本增加、传统羊毛手工地毯价格上涨等问题,瑞鑫成立技术研发部,与国际知名公司联合推出新型玉米纤维、竹纤维系列地毯以及可加热地毯。新产品凭借环保、抗污、舒适等性能,一上市就受到客户青睐,销售业绩不断攀升。瑞鑫后续又与青岛大学联合研发出海藻纤维地毯纱线,推出的海藻纤维系列地毯环保性能更强、舒适度更

好,深受国内外客户喜爱。海外市场稳定了,国内市场打开了,从2012年开始,瑞鑫又进入稳步发展期。

瑞鑫的下一个目标,是力争年产值突破10亿元大关

如今的瑞鑫,立志做地毯行业领跑者,目前已开展研发项目15项,申请专利33项,参与制订的1项国际标准、17项国家和行业标准已颁布实施;主持国家重点研发计划子课题、国家自然科学基金和青年基金项目各1项,并作为主要研发单位参加了国家重点863项目、山东省自主创新研发项目。

2018年,瑞鑫获评“山东省首批制造业单项冠军”,2019年又荣获“国家高新技术企业”“新时代最具竞争力企业品牌”“中国地毯行业十大领军品牌”“地毯行业杰出贡献奖”等荣誉称号,瑞鑫品牌被评为“中国驰名商标”。

瑞鑫的下一个目标,是力争年产值突破10亿元大关。

目标如何照进现实?“我们将聚焦五大方向。”黄涛说。一是以打造全产业链体系为支撑,集成从原材料到销售成品的全链条,压缩中间环节,缩短生产周期,保持发展优势。二是提升智能化水平,加速研发第八代枪刺机器人,实现3D多功能喷墨印花地毯项目尽快释放产能。三是专注于材料革新,进一步提升团队研发水平,将贝壳作为主要原材料提取纤维,尽快实现量产。四是进一步开拓“一带一路”共建国家市场,抢占东南亚、中东、欧洲市场份额。五是规划设计全新地毯博物馆,丰富地毯文化内涵,以传统的中国京式、彩花、古典、京彩、美术式为主,吸收中国画、油画、雕塑及世界名画等艺术领域的精华,以地毯展现世界文明的华美传奇。

黄春生说,瑞鑫这些年海外市场的开拓之路,有过痛苦,有过挫折,但更多的还是成长。多年来,瑞鑫产品凭借过硬的质量,从未被客户索赔过。也正是得益于海外市场的历练,让瑞鑫明白了只有用心经营,才能让企业在大浪淘沙的过程中站稳脚跟,取得长足发展和进步。