

1 “一把手”接受“民考官”

12月5日、6日两天，青岛举行2015年度市政府部门“三民”活动述职报告会，49个市政府部门负责人分成4组依次述职，1万名市民代表参加了市级主会场以及区（市）基层分会场会议。



▲“三民”活动述职报告会现场。

来自青岛的数据显示，作为政府与市民沟通交流的重要平台，“三民”活动之前已成功举办6次，累计共收集到市民提出的各类意见建议37472件，组织第三方专家评选出305条优秀建议。这一活动已经成为市政府听取民意、了解民意、科学施政的重要渠道，市民参与热情与社会关注程度也越来越高。

为了创新、扎实推进“三民”活动，今年，青岛增添了诸多新举措、新内容——创新述职报告内容和形式，各部门除书面文字总结外，还运用图表、图片等形式制作解读部门总结内容的电子图板，方便市民阅读；优化市民代表构成，在主会场提高专家学者的比例，从新组建的第三方督察评议专家库中遴选专家参加述职报告会，每场18人；创新市民的意见建议办理形式，对针对性、可行性强，参考价值高的意见建议，将吸收到明年的《政府工作报告》、重点工作部署甚至“十三五”规划中去；创新部门与市民互动形式，政府部门将邀请参加评议的市民代表和专家上门进行面对面的交流。

10分钟，晒一年工作，验往年承诺，谈来年思路……在“三民”活动现场，青岛市各职能部门“一把手”们作了聊家常般的口语化汇报，与市民畅谈民生话题。

抚顺路市场批发功能外迁并升级、“菜篮子”保供机制、肉类流通追溯体系运行管理、2017年全市农村实现脱贫、交通拥堵区域不再建大型商超、全市大中型批发市场质量保证金交纳覆盖率达到100%……在介绍今年工作成绩的同时，“一把手”们也透露了明年的利民惠民“好声音”。

台上，各部门“一把手”们郑重报告工作，诚恳接受现场评议。台下，市民代表们认真听取成绩和问题，逐一给各部门打分。

近日，在青岛，“向市民报告、听市民意见、请市民评议”的“三民”问政活动成为街头巷尾的一个热议话题。青岛49个政府部门“一把手”置身于电视、网络、电台的“考场”，同步直播述职，接受市民代表评议。

实际上，从“三民”问政，到政府积极接受报纸、电视、网络、电台直播热线等媒体的舆论监督，再到政府主动信息公开……青岛追求公开、透明的民主化行政改革脚步从未停歇。

青岛探求“三民”问政创新方式，彰显了从执政理念的转变，到执政方式的改革，直至执政效果的提升，体现出深化执政方式改革的实践力量。

青岛百姓问政实打实 以“民考官”促“官为民”

潘旭涛 赵伟

2 市民建议件件有回应

青岛的“三民”活动寄托着市民的热切期望，考验着政府部门的执行能力，也承载着“十三五”发展起好步、开好局的美好愿景。

“通过‘三民’活动，直接向市民汇报平日的工作内容，并通过整个活动征求市民的意见、建议，对工作提升有很大帮助。”青岛市商务局已参与多届“三民”活动，对此，该局负责人深有感悟：“每年的工作都会有新的变化，也会遇到新的情况，但有一点没有变，那就是，政府工作始终是服务于市民。”他举例道，农贸市场在建设选址前，该局都会做大量调研和意见征集，选点、调整、公示，“这些环节过去多是通过工作部门的渠道进行，现在更多的是同时面向老百姓，直接听取社区和市民的意见，最终才能更好地服务居民。”



▲“三民”活动意见建议录入现场，50位工作人员正在对意见进行处理。

数据表明，去年“三民”活动期间，青岛市商务局收到市民意见建议26条，今年在“机关开放日”、“网络问政”、“民生在线”等活动中接受提问和意见建议157条，均100%按期办结回复。

青岛各政府职能部门以民为本，市民感受十分真切。前两年，家住青岛市南的刘奎印曾通过其他渠道，建议每个街道或社区建社区食堂，服务老年人。没想到这个建议很快得到落实了。“两年前，我们街道就建起了社区食堂，不仅价格比外面便宜，而且健康卫生，关键是离家近。”今年，刘奎印第一次来到“三民”活动述职报告会现场，他感觉这些部门负责人的述职报告很“有料”，说的不少是民生事，很接地气，“我也想继续给政府提建议，借‘三民’活动这个窗口，继续为养老服务提建议。”

“我们提的建议，件件有回音。”人大代表林光琳是连续7年参加“三民”活动的“元老”。林光琳说，对于她提出的建议，“各部门特别重视，直接电话联系，然后落实。而且现在提建议的途径也越来越多了。不光是人大代表，老百姓参与政务活动的途径也非常多，比如市长公开热线、政务服务热线、‘三民’活动、两会等。”

据悉，述职报告会落下帷幕后，青岛正在汇总报告期间市民代表提出的意见建议、组织各部门与市民代表面对面沟通交流活动。所有的意见建议将于12月底前集中答复完毕，并将答复在网上晒出。

资讯速递

青岛居“最具幸福感城市”榜首

本报电 日前，在香港会展中心举办的第五届香港论坛暨“让城市更优秀”颁奖典礼中，发布了2015中国城市竞争力排行榜系列榜单。青岛荣膺“2015中国最具幸福感城市”，居排行榜第一位。同时荣膺“2015中国十佳诚信政府”（居排行榜第二位）、“2015中国最具特色旅游城市”（居排行榜第三位）、“2015中国最美丽城市”（居排行榜第四位）。据悉，2015中国城市竞争力排行榜系列榜单评选由中国城市竞争力研究会主办，已经连续举办了14届。

青岛市“互联网+”规划发布

本报电 日前，经青岛市政府同意，青岛市发改委发布《青岛市“互联网+”发展规划（2015-2020）》（以下简称“《规划》”），确定了青岛市“互联网+”的发展方向和目标。《规划》提出，争取到2020年，青岛市初步形成互联网与经济社会各领域深度融合、网络经济与实体经济协同互动发展的新格局。

“中国·青岛”号停靠埃及受欢迎

本报电 日前，“中国·青岛”号超级三体大帆船驶过被誉为世界古代七大奇迹之一的亚历山大灯塔遗址，停靠在埃及第二大城市亚历山大，受到当地民众和社会各界的热烈欢迎，就此拉开21世纪海上丝绸之路帆船航行第七个停靠站活动的序幕。不少身在亚历山大及周边城市的华侨华人慕名前来，争睹“中国·青岛”号的勃勃英姿。据了解，借“中国·青岛”号停靠亚历山大的契机，青岛市代表团在埃及帆船俱乐部举行了青岛“帆船之都”城市品牌推广会。在亚历山大补给休整后，“中国·青岛”号将驶离非洲，前往本次航行活动的第八站意大利热那亚。

2015中国机器人产业推进大会举行

本报电 日前，由中国机器人产业联盟主办、青岛高新区管委会承办的“2015中国机器人产业推进大会”在青岛举行。本届大会以“融合·创新·智领未来”为主题，致力于挖掘华东地区机器人用户市场，邀请政、产、学、研、用多方共同探讨下一代机器人的发展趋势。

2015东亚文化之都“五王”总决赛启幕

本报电 14日，2015东亚文化之都“五王”大赛总决赛在青岛启幕，历时5天。“五王”系指歌王、舞王、戏王、琴王、秀王。在本次总决赛期间，大赛组委会于15日、18日组织两次“五王”艺术论坛，邀请中日韩三国艺术名家，就如何持续增进三国文化交流、组织民间文化互通以及如何提高青岛及“五王”大赛的国际影响力展开研讨。

中国进出口银行山东省分行：支持实体经济转型

杨瑶

在刚刚过去的今年秋季广交会的海尔展台，一面被植入了智能元素的“梳妆镜”，引起了很多海外采购商的关注。站在镜子前，镜面上就显示出你的体重；轻触屏幕上的按钮，选择水温，镜子就会记录你的习惯和喜好……这就是海尔发布的“魔镜”产品。“消费者不再只是需要一台呆板的机器，而是通过这台机器使自己与理想生活更接近。”海尔集团电器产业有限公司副总裁张庆福表示。而这种“互联网+”的创新，离不开资金链的支持。中国进出口银行山东省分行，适时提供的14亿元企业创新发展流动资金贷款，成为了企业创新的最强后盾。

作为中国家电第一品牌，产品创新向好，用户体验度高，一直是海尔不懈的追求，集团各主要生产型企业均为高新技术企业，这与中国进出口银行支持我国机电产品、成套设备、高新技术产品进出口的职责定位不谋而合。在中国进出口银行山东省分行支持下，目前，海尔集团已基本建成了营销网、虚拟网、物流网、服务网四网融合的新型家电营销平台，以创新推进智慧化家电，实现了虚实融合的最佳用户体验及服务。

据统计，截至2015年11月末，中国进出口银行山东省分行支持海尔集团高新技术产品出口及企业创新发展贷款余额37亿元，还支持海尔集团出口自主品牌洗衣机、冰箱、空调等家电产品，为企业扩大国际市场份额，增强国际竞争力提供了强大的政策性金融支持。

同为青岛名企，海信集团的发展同样可圈可点。据海关统计数据：今年以来，在电视行业出口额同比下降背景下，海信电视实现逆势增长，增长率超过40%。骄人成绩的背后，也离不开金融的支持。今年10月，中国进出口银行山东省分行向海信集团提供12亿元高新技术产品出口卖方信贷，有效降低了企业融资成本，加强了企业的市场竞争力。

此外，中国进出口银行山东省分行还向即发集团提供5亿元高新技术产品出口卖方信贷；新增“新华锦小微企业融资供应链平台”贷款2亿元，累计支持小微企业800余家，新增出口7000多万美元。

“未来，我们将充分发挥政策性金融优势及导向作用，加大对出口企业产品创新、生产线改造等项目支持，加强企业国际市场竞争能力。”中国进出口银行行长助理、山东省分行行长李健表示。



青岛雪景 王选民摄

偏爱自主设计的“蜡烛大王”

——记青岛金王集团“出海”之旅

杨瑶

在越南西宁省铃中工业园的青岛宝旋集团工厂，有一座特殊的“博物馆”，每一个有机会来到这里的参观者，都会忍不住感慨展出商品工艺之精美和品种之繁多，这里就是著名的蜡烛大王——青岛金王的样板间。栩栩如生的小黄鹂造型蜡烛、巧克力味香薰、点燃后会不断变换五颜六色光芒的LED七彩杯蜡……在这里，参观者可以看到多达38000多件蜡烛、香薰样品。

宝旋集团是青岛金王集团在越南的全资子公司。靠蜡烛起家的青岛金王创立于1997年，因主要从事蜡烛工艺品、家居饰品、香薰制品等日用消费品的设计、生产、销售及品牌，在2006年上市的时候，青岛金王被股民亲切的称为“蜡烛大王”。作为一个烛光产品生产商，青岛金王能成为亚洲地区唯一一家蜡烛行业的上市公司，全球第三家蜡烛



车间质量负责人在工厂检验产品

上市公司，一定有着其特别的地方。

时间退回到十几年前，出口3支蜡烛就能换回1台冰箱的昂贵蜡烛在国人眼中还很陌生，但在欧美，每四个家庭中就有一个在用这种蜡烛。在西方国家，蜡烛不只是在停电时才会用到的日用品。正是惊叹于蜡烛消费普及率之高，金王创业之初就将目光瞄准了海外市场，95%的蜡烛及相关产品出口欧美。与其他的蜡烛加工企业出口惯用的“贴牌生产”不同，金王采用了与国内同行迥异的发展策略，坚持自主设计和自有品牌。

“不能用科技手段去创新，不能拥有自主知识产权的核心部分，就不能拥有一个百年品牌。”这是金王的董事长陈素斌经常鼓励员工的一句话。在他看来，自有品牌是公

司的武器，高科技含量的创新产品则是公司的招牌。如今，金王的商标“Kingking”已经在几十个国家和地区正式注册，拥有上千余种发明、实用新型、外观设计专利。

也正是这份坚持以及对质量的追求，让金王获得了全球最大卖场沃尔玛的垂青，多年占据沃尔玛等大卖场在欧美的头牌供应商地位。随后，金王很快又挺进德国麦德龙、法国家乐福。之后，万宝路、三星等企业的礼品订单，瑞典宜家家居、法国家乐福的代工订单也纷纷袭来。

紧接着，金王根据不同市场的特点设立研发中心，开展境外加工贸易，并设立贸易公司，使研发、制造、销售逐步与国际接轨。2006年开始筹建的越南工厂，如今已颇具规模，目前员工300多人，年收入已达2000多万美元。从这里生产的产品大部分销往世界各地。除了越南，金王还在美、德、韩设立海外研发中心、营销中心和制造基地，成为一家集研发、设计、生产、销售于一体的高新技术企业。

然而，对青岛金王这样的已是全球第二大蜡烛生产企业而言，还有着更大的梦想。金王集团董事会秘书杜心强坦言，主营业务蜡烛，目前市场上已经接近饱和，虽然整体上来说利润还在上升，但是上升空间有限，转型又一次提上日程。2013年10月，金王1.5亿元大手笔收购杭州悠可37%的股权，进入化妆品线上渠道。随后，青岛金王再斥资收购广州栋方日化有限公司45%的股权，布局化妆品研发生产，奠定自有品牌开发基础。

“香精、香薰等其实和化妆品有很大的关系，我们做化妆品也算是转型的一种方式。就目前国内化妆品市场而言，潜力巨大。”相关负责人介绍说。两次参股化妆品企业，金王O2O的发展模式已经彰显。杭州悠可是阿里巴巴在淘宝上投资的公司之一，金王参股悠可更多地是看中其背后阿里巴巴的平台。悠可拥有像资生堂、菲诗小铺等近30个一线品牌化妆品的淘宝内代理权和部分品牌的全网代理权，直接与消费者进行B2C服务。同时悠可也作为线上经销商，为线上其他门店供货，提供B2B服务。