

贴心服务助强军 一片“兵心”续荣光

——聊城谱写新时代退役军人工作高质量发展新篇章

■ 文/图 本报记者 李兆宪 本报通讯员 刘朋利

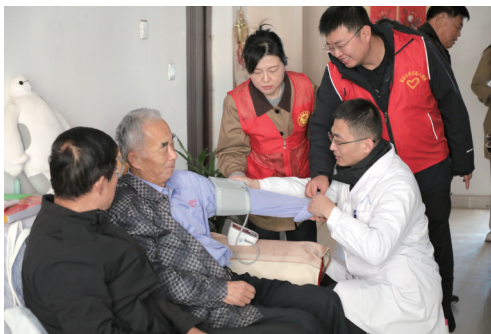
退役军人是党和国家的宝贵财富,是推进中国式现代化的重要力量,退役军人工作事关改革发展稳定和强军兴军事业。

在八一建军节来临之际,聊城市退役军人事务局领导带队,深入基层走访慰问部分享受抚恤定补的优抚对象、烈士遗属及参战参试退役军人,为他们送去党和政府的关怀与节日问候。

聊城市退役军人事务系统自建组以来,立足更高站位,坚持更高标准,强化系统思维,建强、做优、用好退役军人服务保障体系,不折不扣将党和国家对退役军人的关心关爱落到实处。

贴心 暖心 爱心 推动服务保障提质升级

今年上半年,市退役军人事务局立足政策法规,对全市退役军人法律服务工作进行了提质改造,工作体系更加健全,运行机制更加完善,服务力量更加壮大。全市共接受咨询2400余人次,办理法律援助案件16件、司法救助案件7件、矛盾纠纷调解28件。



市退役军人事务局联合市退役军人医院为退役老兵上门义诊

市退役军人服务中心积极探索“特色驿站+融合服务”模式,与涉农企业、荣军店企、金融机构等开展合作,提质扩面建设特色服务驿站。目前,全市已建成拓展服务型驿站37家,相关经验获全省宣传推广。

今年上半年,市退役军人事务局共走访慰问生活困难退役军人、烈属25人,发放慰问金4.4

万元,帮扶困难退役军人25人次,发放资金18.2万元;实施“老年退役军人听力康复关怀计划”行动,争取中国关爱退役军人基金会提供助听设备54台,为27名老兵解决听障难题;扎实高效推进“关爱老兵”系列行动,完成6台免费白内障手术。



聊城市退役军人创新创业孵化基地揭牌

做好退役军人工作,肩负着党和人民的殷切期待,关系着广大退役军人的切身利益。全市退役军人系统不断强化服务管理,打造过硬队伍,全面提升服务质效,东昌府区退役军人事务局举办业务骨干能力“大比武”,来自拥军优抚、就业创业等股室和直属事业单位的业务骨干齐聚赛场,通过实战化比拼锤炼本领,为退役军人服务注入新动能。

针对2024年安置的397名士官,市退役军人事务局逐人了解报到时间、工作岗位、薪资待遇等情况,确保政策落实到位,防范化解遗留问题。主动约访市直困难企业军转干部代表,了解该群体近况,收集诉求建议,传达政府关切。

架梯子 搭台子 铺路子 着力搭建就业舞台和空间

今年以来,市退役军人事务局坚持以实现退役军人更加充分、更高质量就业为目标,促进军事人力资源向经济社会发展重要力量转化,全力以赴做好退役军人就业创业工作。

一季度,市退役军人事务局组织春季退役士兵268人开展适应性培训,帮助退役士兵尽快转变角色,适应社会。广泛开展职业技能培训,175名有职业技能培训需求的退役士兵,参加无人机

驾驶、教学能力提升、汽车驾驶等6个技能提升培训班次,有力提高了退役军人的就业竞争力。会同教育部门审核340名退役士兵报名参加“免试”专升本提升学历,高质量完成退役军人专升本工作。

围绕军人退役报到、落户、保险接续等11个事项,开展退役军人服务“一件事”工作。2025年全市春季退伍士兵报到369人,其中354人通过线上办理,实现“一次办好”。与人社、编办等部门对接,为退役军人设置事业单位定向岗位14个,设置公务员岗位15个,降低了竞争难度。同时,挖掘企事业单位合作资源,拓展就业渠道,公安系统249个辅警岗位全部对退役军人优先录用,并设置33个定向录用退役军人的专项岗位。临清市实施“带编入伍”政策,连续4年共计带编入伍73人,有32人已退役入编,其中24人进入中小学当教师。

在尊崇氛围培育上,全市退役军人事务系统不断挖掘先进典型,我市退役军人步同良、许雷被评为“全国模范退役军人”,“兵支书”杨本凯被评为“全国劳动模范”。新华社、中央电视台等媒体多次对我市开展烈士纪念褒扬、红色文化传承和支持退役军人就业创业等工作进行宣传报道。



东昌府区举办“军地联谊”活动

新举措 新作为 新成效 助推退役军人事业成色更足

4月23日,全国双拥模范城(县)命名大会在京召开,会上,聊城市再次荣膺“全国双拥模范城”称号,成功实现“六连冠”。

今年以来,市退役军人事务局以深入贯彻中央八项规定精神学习教育为契机,引导广大党员、干部把铁规矩、硬杠杠转化为自觉行动。

3月16日—17日,聊城军用饮食供应站全体人员以“全天候、零距离”的创新服务,圆满完成聊城市2025年上半年新兵集中输送保障任务。其间,军供站精心制定《2025年春季新兵输送保障工作方案》,将各项任务细化分解,责任明确到人;在聊城西站和聊城站分别设立“军供保障点”,配备齐全的热水、饮料等供应区,设置舒适的临时休息区,以及医疗应急箱等设施;考虑到新兵分批次出发的情况,工作人员24小时轮班值守,从16日清晨至17日最后一批新兵登车,始终坚守岗位,做到“随到随供、全程保障”,用实际行动诠释了“军供速度”与“军供温度”。

在做好保供工作的同时,市退役军人事务局积极做好退役军人设施和服务保障项目申报工作,将市退役军人医院血液透析机等医疗设备购置项目,苏村烈士陵园、马本斋烈士陵园、耿楼战斗纪念馆2025年维修改造项目 and 冠县烈士陵园改陈布展项目确定为2025年退役军人设施和服务保障申报项目,项目总投资1793.6万元。



市退役军人事务局组织开展自主就业退役士兵适应性培训

“时”聚盛夏谋共赢 “风”启新程拓新局

——全国经销商与供配商代表走进时风集团共赴“制造升级”之约

■ 本报记者 马永伟

盛夏时节,骄阳似火。7月27日,时风集团迎来了来自全国各地的数百名经销商、供配商代表。众人齐聚高唐县,共同见证时风集团高端智慧制造平台的硬核实力,在交流中凝聚共识,在互信中擘画未来。“每一次相聚都是对时风‘聚焦主业、适度多元、打造高端智慧制造平台’战略的再认可,更是产业链协同发展的强劲信号。”时风集团董事长、党委书记刘成强在欢迎致辞中表示,这场盛夏之约,既是对过往合作成果的总结,更是为了探索更广阔的合作空间,“期待与各位碰撞新思路,共推高质量发展”。

观大势明方向: 以内部确定性应对外部不确定性

“大家来到时风,一定想知道我们过去干得怎么样、下一步怎么干、需要如何配合。”刘成强的开场直奔核心,而解答的前提,是对时代大势的清醒判断。

当前,国际形势风云变幻,国内市场面临消费升级、需求不旺的挑战。“经济通缩期,99%的企业必须换个活法。”刘成强讲道,过去“60分混日

子”的时代已过,如今必须“95分拼实力”。面对复杂环境,时风集团早已锚定方向:坚持“聚焦主业谋求战略突破,适度多元培育新质动能,打造高端智慧绿色制造平台”的战略思路。

“企业发展要么成为行业领军者,要么成为生态产业链的重要一环。”刘成强表示,时风选择以内部的确定性应对外部的不确定性——通过夯实主业、拓展多元、升级制造平台,筑牢发展根基。

探实力看转型: 从传统制造到绿色智慧的跨越

走进时风集团各产业园,智慧化、绿色化的转型成果令人瞩目:从三轮汽车的果园专用车型到新能源商用车的迭代升级,从化纤产业的全球布局到“光伏+储能+生物质”的能源革命,这个以“时风时风、路路畅通”闻名的企业,正以全新面貌诠释“了不起的中国创造”。

作为发展根基,时风集团在三轮汽车、拖拉机、单缸发动机、商用车等核心主线上持续发力,聚焦用户场景做深做透。

三轮汽车领域,针对果园作业开发的“果园7号”“果园8号”和仿摩车型等功能性产品广受青

睐,多缸系列三轮汽车在山东、江苏、河南、安徽等地销量领先,成为运输用户眼中“性价比更高的选择”;拖拉机领域,深度聚焦作业场景的创新设计成效显著;单缸四驱加长轴距、滑阀双油缸强压升降等技术,让时风小型轮式拖拉机跻身2024年“山东制造 齐鲁精品”榜单;商用车领域,风驰1800库版工程自卸车、风顺与风云新能源自卸货车、风驰新能源厢式运输车等新品接连入选工信部公告,持续完善产品矩阵。

在主业之外,化纤产业已成长为时风集团的第二主导产业,撑起发展“半壁江山”。

走进锦纶工业布产业园,德国STC高速卷绕机、日本津田驹织布机等国际顶尖设备高速运转,年产20万吨化纤系列产品的产能稳健释放。凭借过硬品质,时风锦纶6切片、工业丝、工业布获得碳足迹认证,帘子布大批量出口印度、泰国、巴基斯坦等国,进入世界知名轮胎头部企业供应链。

“我们不只是生产商,更要成为优秀的化纤方案解决者。”刘成强透露,总投资超10亿元的“年产4.5万吨乘用车轮胎聚酯高模低缩型帘子布智能化生产线”已入选2025年山东省重大项目,投产后将进一步延长产业链。

“过去热电是强项,政策调整后成了短板,我们就要把短板再做成长项。”刘成强的话,道出了时风集团在能源转型上的魄力。如今,时风集团的绿色能源版图已然清晰:120MW分布式光伏发电项目覆盖各产业园屋顶、地面,年节约标煤4万吨,减排二氧化碳16万吨;100MW/200MWh新型储能电站分三阶段建成,在光伏高峰与电网低谷时段智能充放电,提升用电效能;1×130t/h高温高压循环流化床生物质锅炉项目年底投用,替代原有燃煤锅炉。从传统农机到高端零部件、海上光伏支架,时风集团的制造能力正获得更广泛认可。

谋共赢话未来: 从产品合作到生态协同的探索

“为客户创造价值,与客户共同成长。”这是时风集团刻在骨子里的合作理念。活动现场,骆驼集团、琥珀科技、朝阳轴承等供配商代表,宁夏泽昊、甘肃静宁、安徽滁州等经销商代表的发言,无不印证着这一理念的实践成果。

“时风出口拖拉机全用徐轮‘甲’字牌轮胎,我们80%的锦纶工业布供应徐轮,这是‘你中有我、我中有你’的信任。”刘成强以与徐轮橡胶的合

作为例,强调诚信是合作的基石。

如今,这种互信正在更多伙伴中复制:武汉东鑫前进公司依托时风产品,在非洲十余个国家建立分公司,今年1—7月销售额达1100万美元,预计全年可突破2000万美元。

“经销商最懂用户,要和我们一起开发产品。”刘成强向在场伙伴发出邀请,他以广西百色、辽宁岫岩等地经销商的实践为例,说明深入场景的重要性——针对规模化农业需求,推广组织化用户适用的拖拉机;针对消费降级趋势,主推性价比更高的多缸三轮;针对国际市场,发力非洲等增量空间巨大的区域。

“坐在店里等客户上门,订单会悄悄流向对手。”一位经销商的感慨,道出了营销变革的迫切性。如今,时风经销商中涌现出一批“双店(线下门店+云店)、双货架(线上+线下)、双队伍(网销+地推)、双渠道”的创新者:广西百色福星旺公司、滑县旭阳公司等通过抖音、快手短视频营销,将销售半径从30公里扩展至100公里,成效显著。

从传统制造到绿色智慧,从国内市场到全球布局,时风集团正与经销商、供配商一道,以“共生”破局,以“协同”致远,在高质量发展的道路上稳步前行。

聊城日报 公益广告

巩固和发展平等、团结、互助、
和谐的社会主义民族关系