

市政府新闻办召开2024年度国土变更调查成果新闻发布会

全面助力我市经济建设和社会发展的

本报讯(记者 孔博)12月1日,市政府新闻办召开2024年度国土变更调查成果新闻发布会。邀请市自然资源和规划局、市国土空间规划研究遥感中心相关负责人详细介绍了我市2024年度国土变更调查主要情况及核心数据成果,并回答记者提问。

据悉,2024年度国土变更调查以2023年度调查成果为基础,以2024年12月31日为标准时点,严格依据国家下发的遥感监测信息、统一分类标准及技术规程规范开展。调查整合了自然资源监测、森林草原湿地荒

漠化普查及地类对接、日常变更管理等多方面成果,经县级实地调查核实举证与数据库更新、市级全面检查、省级核查把关、国家核查确认等全流程工作,全面掌握年度地类、属性及相关单独图层信息变化,同步更新市、县两级国土调查数据库,确保国土调查成果的现势性。目前,该数据成果已通过国家最终核查确认,并于2025年9月16日正式启用。

调查结果显示,全市辖区国土总面积1215527.44公顷,其中农用地929745.75公

顷、建设用地263344.36公顷、未利用地22437.32公顷。主要地类细分数据,耕地782304.31公顷,园地13398.41公顷,林地63030.24公顷,草地2286.45公顷,湿地376.74公顷,城镇村及工矿用地234919.56公顷,交通运输用地33676.36公顷,水域及水利设施用地74050.47公顷。

此次国土变更调查成果将作为我市自然资源和规划管理工作的核心底数、基础底板与关键底图,为高质量发展和国土空间治理现代化提供有力支撑。下一步,市自然资

源和规划局将精准把握国土变更调查的新变化、新要求,熟练运用优化完善后的工作模式与调查规则,在严守数据安全的前提下,持续优化数据分析成果,为政府部门科学决策提供高质量服务,最大限度满足社会公众需求,推动成果共享应用,全面助力我市经济建设和社会发展各项工作。

权威发布



“南蔗北种”结硕果 特色农业助增收

日前,在东明县东明集镇西邵庄村的甘蔗地里,种植户王付亮正在帮客户挑选优质甘蔗,脸上洋溢着丰收的喜悦。近年来,东明县立足本地资源,紧盯市场需求,通过“企业+合作社+农户”模式,培育西瓜、甘蔗、蓝莓、食用菌等特色产业,推动农业向“多元化、规模化、品牌化”转型,不仅为当地农民开辟了一条增收致富的“特色通道”,也为乡村振兴注入了强劲动能。

记者 李保珠 摄



记者走基层



纺织产业向“新”攀登

近日,在山东恒越丰新材料股份有限公司车间内,智能化生产线全速运转,工人正在赶制订单。该企业专研生产石墨纤维、碳纤维等新型材料,产品广泛应用于航空航天、军工等领域,并与国际知名品牌建立合作。企业通过全流程智能化改造与数字化赋能,采用树脂纤维等新型原料,生产效率大幅提升,每分钟出纱速度由150米提高至550米,展现了纺织产业科技升级的强劲势头。

记者 张啸 摄

东明县委编办:

“三个突出” 扎实提升机构编制管理质效

本报讯(记者 李保珠)近年来,东明县委编办紧扣机构编制管理主责主业,坚持围绕中心、服务大局、突出重点,持续优化提升机构编制管理质效。

突出目标导向,服务发展大局。东明县委编办充分发挥机构编制服务保障中心大局的作用,围绕黄河流域生态保护和高质量发展战略目标,通过体制机制创新、机构编制资源高效配置及职责优化调整,为城市建设、“北工南农”区域发展、现代产业培育等工作夯实发展根基;突出服务导向,优化编制配置。在服

务基层方面,通过“点面结合”精准摸清人才需求,深入推动机构编制资源向基层倾斜,着力优化就业、教育、医疗等重点民生领域机构编制资源布局,强化人才引进保障,加大与组织、财政、人力资源等部门协调沟通力度,全力做好人才引进配套服务工作;突出问题导向,提升调研质效。聚焦机构编制执行情况和效益,积极开展调查研究,认真梳理汇总调研中发现的体制机制、职能履行、用编保障等方面的问题,统筹分析、逐项破解。

马集镇:葡萄园里甜味浓

11月28日,记者走进东明县马集镇时寨村的葡萄园里,一串串色泽红润、颗粒饱满的克瑞森葡萄挂满枝头。该品种凭借脆甜的口感和晚熟特性,成为初冬水果市场的亮点,也为当地村民带来了可观收益。

在种植户彭志华的葡萄园里,她正与家人一起忙着采摘。“我们采用露天种植,并合理控制挂果量,确保葡萄自然成熟。虽然天气转冷,但此时正是葡萄糖分积累的高峰期,口味最佳。”彭志华介绍,这种葡萄口感脆甜、果肉无渣,在市场上很受欢迎。

据了解,克瑞森葡萄是一种晚熟无核的优质品种。时寨村依托独特的土壤和气候条件,推广应用水肥一体化、绿色防控等标准化种植技术,保障了葡萄的绿色与安全。该品种采收期可从10月下旬持续至12月,有效避开集中上市期,增强了市场竞争力,经济效益显著。

克瑞森葡萄以其优良品质,吸引了不少注重口感的消费者。从定陶城区专程前来体验采摘的游客彭彭,正带着孩子在田间感受采摘的乐趣。

“朋友都说这里的克瑞森葡萄味道很好,果然名不虚传。果实甜而不腻,果肉厚实爽脆,果皮无涩感,孩子吃起来很放心。在初冬还能亲手从枝头采摘这么新鲜的水果,感觉特别好。”彭彭说。

时寨村党支部书记时圣刚介绍,经过多年发展,克瑞森葡萄已成为推动乡村振兴、带动村民增收的支柱产业。目前,全村已形成集葡萄种植、销售、观光采摘于一体的完整产业链。

“我们计划进一步引进先进保鲜技术,并探索发展葡萄深加工,提升产品附加值,做强‘时寨葡萄’品牌,让村民的生活像克瑞森葡萄一样越来越甜。”时圣刚说。

冬日阳光下,时寨村的葡萄园里,忙碌的身影与丰收的笑容交织在一起。颗颗饱满的葡萄映衬出乡村振兴的蓬勃气象,勾勒出一幅产业兴旺、百姓富足的丰收画卷。

通讯员 何庆林 记者 刘卫国

清风满城沁人心

——菏泽“百点话清廉”图片展为发展注入“廉”动力

近日,“百点话清廉”图片展在市档案馆开展,以“百点”为镜、以“故事”为媒,将清廉建设的宏大叙事转化为贴近群众的生动实践。这一创新举措,不仅为廉洁文化建设注入了新活力,更在润物无声中让清廉意识深植人心,为深入推进全面从严治党、涵养风清气正的政治生态提供了有力支撑。

创新表达方式,讲好清廉故事的关键。长期以来,廉洁教育容易陷入“说教化”“模板化”的窠臼,而“百点话清廉”图片展通过“大院的红印章”“商道贵有清白账”“杏坛枝芽映清晖”“无影灯下显妙手”“门前老树话清风”五大板块,以具象的价值理念转化为可感可知的场景与故事。这种“见人见事见精神”的叙事方式,打破了廉政教育与公众之间的隔阂,让廉洁文化从文件走向生活,从口号变为共识,真正实现了“大道理”与“小故事”的有机融合。

覆盖广泛、层次分明的点位选择,增强了廉洁教育的渗透力。涵盖机关、企业、学校、医院、村居五大类别,覆盖市、县、乡、村四级体系,100个清廉建设点位如同一个个微缩的廉洁文化教育基地,展现了菏泽在多个领域推动清廉建设的成果,形成了以点带面、辐射全域的示范效应。这些点位不仅是清廉实践的展示

窗口,更是廉洁理念传播的节点,让不同行业、不同层级的干部群众都能在身边找到参照、受到启迪,从而推动形成全社会崇廉尚洁的浓厚氛围。

载体多元、路径拓展,是廉洁教育持续深化的保障。市纪委监委通过系统梳理廉洁文化资源,不断拓展教育载体,从图片展到点位培育,从制度落实到路径探索,体现出对廉洁文化建设规律的深刻把握。廉洁教育不能仅靠一时一地的活动,而需要构建常态化、立体化的传播体系。唯有如此,才能让廉洁意识从“入眼入耳”到“入脑入心”,最终转化为行动自觉。

“百点话清廉”图片展用贴近生活的故事,分层覆盖的体系、文化浸润的方式,让廉洁意识从文件走向生活,从机关深入民间。未来,还需继续探索更多创新路径,如利用新媒体技术扩大传播覆盖面,鼓励群众参与清廉故事创作,推动廉洁文化与本地非遗、文艺活动结合等,让清廉之花开遍菏泽大地,真正植根于人民心中。

清廉建设非一日之功,廉洁文化的培育更需久久为功。以“百点话清廉”为起点,菏泽正用创新的笔触,绘就一幅清廉与发展交相辉映的画卷。期待这样的探索持续深化,让清廉之花真正在菏泽大地绚烂绽放,为城市高质量发展注入源源不断的“廉”动力。

记者 张啸

产业兴镇 就业富民

——华信塑业成鄄城县李进士堂镇乡村振兴“硬核抓手”

近日,记者走进鄄城县李进士堂镇菏泽华信塑业有限公司(以下简称“华信塑业”)的生产车间,机器轰鸣声不绝于耳,工人在流水线上默契协作,一派热火朝天的生产景象。自动化生产线高速运转,塑料颗粒经热熔、注塑、成型等工序后,快速转化为提手坯料,再经检验、打包等环节,一个个规整牢固的塑料提手被有序装箱,发往全国多个省市的合作企业。

“我们采用‘机器+人工’双轮驱动的生产模式,自动化设备保障产能效率,人工把控细节质量,两者相辅相成。”华信塑业安全生产负责人付心见介绍。这家专注于包装箱塑料提手生产的企业,源于2009年李率珍的返乡创业初心。在镇政府的扶持下,企业经过多年精耕细作,已构建起成熟的生产、质检、销售体系,月产能稳定在200万至300万个,产品因结实耐用、适配性强、性价比高,畅销全国多地。

安全生产是企业稳健发展的生命线。华信塑业始终将安全生产放在首位,以规范管理和高标准筑牢发展根基。“车间所有生产设备定期检修维护,操作岗位配备防护装备,我们还常态化开展安全培训和应急演练,把安全意识刻进每位员工心里。”付心见表示,全方位的安全保障让企业生产全程零风险,为稳健发展保驾护航。

企业发展的红利,正源源不断惠及周边群众。如今,华信塑业的30余名员工中,八成以上是周边村庄的村民,既有返乡务工人员,也有兼顾家庭的农村妇女。“在家门口上班,每月能拿3000元左右的工资,既能照顾老人孩子,又能挣钱补贴家用,太方便了!”员工汤爱珍的心声道出了大家的共同感受。企业不仅破解了群众“就业难、顾家难”的困扰,更实现了“顾家增收两不误”的美好愿景。

“市场竞争拼的是质量,只有守好每一道关卡,产品才能在市场上站稳脚跟。”付心见坦言,企业从原材料采购到成品出库,每道工序都设专人巡检,建立全流程质量追溯机制,不合格产品绝不流入市场。可靠的质量和稳定的产能,让华信塑业积累了良好市场口碑,订单持续不断。这枚不起眼的塑料提手,既串联起企业的发展之路,又成为带动群众增收、助力乡村振兴的“增收抓手”。

李进士堂镇党委书记胡兴介绍,目前全镇已涌现出9家规模以上企业,累计带动2000余人实现家门口就业,以产业发展激活乡村振兴内生动力,让群众在产业兴旺中共享发展成果。

记者 焦同帅 通讯员 刘永霞

金果满枝头 桃香富农家

——郓城县水堡乡特色产业铺就乡村振兴路

11月25日,郓城县水堡乡马庄村的冬桃园里,种植户肖作壮的“映霜红”蜜桃进入采摘季。工人穿梭林间,将一个个饱满鲜红的果实装入筐中。

“这一车能装300多筐,近4吨,桃子品相好、口感脆甜,在市场上特别抢手,一上午就能卖光!”菏泽市东明区客商郑金一边查看装车进度,一边说。2018年,肖作壮引进“映霜红”蜜桃品种,如今果园已进入盛果期。“蜜桃效益比普通庄稼高太多了,亩产超1万斤,批发价每斤3.2元。”他算了笔账,即便今年受阴雨天气影响,预计收入仍有10余万元,去年行情好时净利润更是超30万元。

马庄村依托昼夜温差大的气候优势,让冬桃历经200多天生长周期,孕育出脆甜爽口的独特品质,全村冬桃种植规模300余亩。产业发展不仅让种植户增收,也带动了本地就业——采摘期日均用工20余人,疏果、套袋等农忙时节用工量翻倍。

为拓宽销路,水堡乡全力推动“电商+农业”深度融合,为冬桃销售插上“云翅膀”。孔河涯村村民曾凡被是电商带头人,2021年开始通过抖音、拼多多等电商平台推广销售。2022年,在县商务局电商办帮扶下,依托“e品好鄄”区域公用品牌,原本因梨果面临滞销的“爆炸桃”成功逆袭成网红产品。“今年冬桃刚上市,网店3天就卖出了15万斤!”曾凡被笑着说。如今,“直播+电商”已成为水堡乡冬桃的核心销售渠道,让传统农产品走向更广阔的市场。

马庄村的冬桃产业,是水堡乡特色产业蓬勃发展的生动缩影。目前,全乡已形成“一村一品”多元发展格局。赵东南村的秋月梨清甜多汁,朱河湾村的葡萄串串诱人,孙河涯村的金银花、麦冬等中药材种植渐成规模,顺河楼村的金蝉养殖让“林下经济”焕发活力……全乡特色种养面积近千亩,不仅鼓起了农民的“钱袋子”,还为乡村振兴注入源源不断的产业动能。

记者 孔博

从“医药白领”到“养牛达人”

——东明县“女牛倌”卢伟娜返乡创业记

每天一早,先观察牛群的精神状态,再根据情况调整饲料配方,这是卢伟娜雷打不动的例行工作。日前,在东明县马头镇姚村行政村禾下(山东省)畜牧养殖有限责任公司,企业负责人卢伟娜穿梭在牛群中,仔细观察每头牛的情况,并不时在本子上记录。从济南医药行业的从业者,到返乡养牛的“新农人”,她凭借一腔热忱和科学理念,在养殖行业探索出一条全链条可溯源的冷鲜肉发展新路。

2022年之前,卢伟娜在济南医药行业深耕多年,事业稳步发展。但随着家中老人年事渐高,她返乡照顾老人的念头日益强烈。丈夫赵兵因工作关系,频繁接触养殖行业,深知其中的发展潜力。两人不谋而合,萌生了返乡养牛的想法。她之前从未接触过养殖,心里确实没底,真是隔行如隔山。”卢伟娜坦言。为了摸清行业门道,她先后赴济宁、滨州等地考察市场,发现家乡传统养殖模式较为落后,多为零星散养,不仅劳动强度大,规模效应也差。而外地的机械化养殖已相当普遍,高效省力的模式让她坚

定了创业决心——打造全产业链可溯源的牛肉品牌。

创业之路从一开始就布满荆棘。2022年,卢伟娜返乡创办禾下(山东省)畜牧养殖有限责任公司,面临的首要难题是土地流转。“村民们起初不理解,协调工作推进缓慢。”卢伟娜说。关键时刻,当地政府伸出援手,派出专人对接协调,并在养殖审批手续办理上一路绿灯,为企业落地扫清了障碍。最终,公司成功流转120亩土地,一期投资600余万元,建成了5座标准化牛舍、1座饲料棚、1座晾粪场、2处办公室和1处员工宿舍。

为弥补养殖技术的不足,卢伟娜主动联系山东省农科院,邀请专家驻场进行为期一年的技术指导。从新进牛犊的应激调理到日常喂料管理,她全程跟班学习,同时还虚心向本地“土专家”请教经验,扎根养殖场,观察牛群状态,摸索养殖技巧。

2023年,卢伟娜从齐齐哈尔、通辽等地引进了200余头西门塔尔牛,正式开启养殖之路。与本地传统养殖不同,她大胆创新原

料采购模式——突破地域限制,从东北采购淀粉含量更高的玉米,从新疆采购全棉籽,再结合本地的麸皮进行科学配比。“东北玉米能促进牛群生长,新疆全棉籽可以改善肉质。”说起饲料配比,她如数家珍。

“每批牛进场后,都要先隔离一个月,做好疫病防控,待状态稳定后再转入常规牛圈。”卢伟娜介绍。在日常养殖中,她坚持精细化管理,根据牛群状态动态调整饲料配方,确保牛群健康成长。

在产品品质方面,丈夫赵兵发挥技术优势,自主研发了牛肉产品溯源系统,为从养殖到餐桌的全过程提供科技支持。公司与商都恒昌有限公司达成合作,由对方负责屠宰、分割、包装,生产冷鲜排酸牛肉。同时,公司注册了“农茹云”商标,上线微信小程序,实现了产品全程可溯源。

“消费者扫描二维码,即可清楚查看所购牛肉的来源牛只、具体部位、成长记录、饲料成分、疫苗接种信息及健康状况等,真正做到买得放心、吃得安心。”卢伟娜介绍,一头牛屠宰后可产出300余公斤肉,加工成16个系列产品,满足不同消费者需求。

然而,创业之路并非一帆风顺。2023年,卢伟娜以每公斤10元的价格购入牛犊,养殖一年多后,2024年销售时活牛价格跌至每公斤4.5元,加上人工、饲料等成本,亏损严重。

“信心满满地投入,却遭遇当头一棒,那段时间心情特别低落。”卢伟娜说,“不能半途而废,要做就要做出成绩。”她咬牙卖出第一批牛,紧接着投入第二批养殖,凭借积累的经验大胆调整策略。尽管第二批牛养殖期间行情仍不乐观,但她始终坚守品质,终于在今年迎来转机,趁着牛价低点补栏,获得了可观利润。

如今,禾下(山东省)畜牧养殖有限责任公司的产品凭借安全可靠的品质,赢得了越来越多消费者的认可。“未来,我打算进一步扩大养殖规模,完善产业链条,让更多人吃到健康放心的冷鲜肉,同时带动乡亲一起增收致富。”谈及未来,卢伟娜眼神坚定。这位不服输的中帼创业者,正用坚守与创新,在乡村振兴的大舞台上书写属于自己的精彩篇章。

记者 王振宇