

省领导走访慰问 抗战老战士老同志

本报济南讯 今年是中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年。根据省委统一安排，省领导白玉刚、刘强、曾赞荣、张海波、江成、范波、周立伟、邓云锋、石华杰，近日分别到淄博市、济南市、潍坊市、青岛市、德州市、临沂市、龙口市走访慰问抗战老战士、老同志，颁发“中国人民抗日战争胜利80周年”纪念章，并代表省委、省政府向他们致以崇高敬意和诚挚问候。

以中共中央、国务院、中央军委名义，向健在的抗战老战士、老同志颁发“中国人民抗日战争胜利80周年”纪念章，充分体现了以习近平同志为核心的党中央对老战士、老同志的关心爱护。走访中，省领导与抗战老战士、老同志聊家常，详细询问他们的身体状况，认真倾听他们讲述抗战故事、回忆峥嵘岁月，感谢他们为民族解放和独立、为中国革命和建设、为山东发展作出的贡献，祝福他们身体健康、生活幸福，并为他们颁发纪念章。

省领导强调，抗战老战士、老同志是历史的见证者、精神的传承者，是党和国家的宝贵财富，各级各部门要认真贯彻中央部署和省委要求，用心用情做好服务保障工作，为老战士、老同志解决实际困难，切实把党的关怀和温暖送到他们心坎上。全省广大党员干部群众要牢记革命先辈的历史功绩，传承红色基因，弘扬伟大抗战精神，坚定理想信念，勇担时代使命，为奋力谱写中国式现代化山东篇章汇聚磅礴力量。

（□采写：刘江波 袁涛 魏然 董卿 李子路 赵琳 段婷婷 董方舟 统稿：赵琳）

2025年年中省直老干部 情况通报会召开

□记者 董方舟 报道
本报济南8月27日讯 今天，2025年年中省直老干部情况通报会召开，通报上半年全省经济社会发展情况。省委常委、常务副省长张海波，省委常委、组织部部长周立伟出席会议，代表省委、省政府向老干部们致以诚挚问候和美好祝福。

会议指出，今年以来，全省上下坚定扛牢“走在前、挑大梁”使命担当，聚焦打造北方地区经济重要增长极，全力激发内需潜能，有效应对外部冲击，绿色低碳高质量发展步伐坚实，全省经济延续了稳健向好、进中提质态势，各项工作取得了新进展、新成效。希望老领导、老同志继续关心支持省委、省政府工作，持续发挥政治优势、经验优势、威望优势，继续为推动现代化强省建设献智出力、发光出彩。各级党委（党组）和老干部工作部门要深入学习贯彻习近平总书记关于老干部工作的重要论述，以更高标准、更严要求，用心用情用力做好新时代老干部工作，及时研究解决重大问题和重要事项，在政治上尊重、思想上关心、生活上照顾老同志，让广大老同志共享发展成果、安享幸福晚年。

山东12人入选2025年 第二次“中国好人榜”

□记者 赵琳 通讯员 刘阳 报道
本报济南8月27日讯 2025年第二次“中国好人榜”发布仪式暨全国道德模范与身边好人现场交流活动今天在黑龙江省伊春市举办，共有150人（组）助人为乐、见义勇为、诚实守信、敬业奉献、孝老爱亲身边好人士上榜，山东省有12人入选。

东营经济技术开发区胜利街道锦明社区居民王允功、潍坊昌邑市饮马革命烈士陵园管理员杨智忠当选“助人为乐”中国好人；山东城市服务职业学院2022级学生姜昭鹏、烟台市网约车司机王涛、禹城市市中街道隔津社区居民孙志勇、滨州市阳信县温店镇后闫张村村民张登太当选“见义勇为”中国好人；莘县张鲁回族镇韩庄村村民蔡恩坤、乳山市夏村镇邵家村村民邵本道当选“诚实守信”中国好人；日照市黄金海岸装卸公司安全生产技术部主任成文、济南市长清区国有大峰山林场护林员张传林，交通运输部北海第一救助飞行队飞行管理部部长、教员机长、总飞行师马宏儒当选“敬业奉献”中国好人；招远市夏甸镇新村北村村民臧翠堂当选“孝老爱亲”中国好人。

（上接第一版）会议审议通过《关于构建高水平质量基础设施赋能现代化产业体系建设的实施意见》，要求优化质量基础设施布局，建设高能级质量创新平台，提升产业链质量数据的互联互通、协同治理能力，完善质量基础设施服务体系，夯实现代化产业体系建设质量基础。

会议还研究了其他事项。

（上接第一版）认真采纳审计提出的建议，扎实做好审计整改“下半篇文章”。对审计查出的问题，要动真碰硬抓整改，举一反三、标本兼治，健全完善长效机制，推动各项工作科学规范运行。被审计单位要承担起审计整改的主体责任，有关主管部门要履行好监督管理责任，审计机关要加大跟踪督促力度，推动审计整改见底到位、审计成果高效运用。

（上接第一版）围绕深化数字改造向“智”图强、加强政策服务可感可知、缓解民营中小企业融资难融资贵等，与相关部门进行协商交流。

葛慧君指出，这两件重点提案选题准、立意高，抓住了我省高质量发展重点和关键，对推动制造业设备更新、促进民营经济高质量发展，具有重要意义。相关各方密切配合，形成工作合力，提案办得实、督得紧，有力有序推进了提案建议落实。各承办单位要认真落实好这次督办协商会成果，加大后续跟踪办理力度，不断完善政策措施，真正让好建议落地见效。各级政协组织要充分发挥联系面广、渠道畅通、智力密集优势，利用好政协平台载体建言献策、凝聚共识，搭建政企沟通平台，主动靠前为企业服务。广大政协委员和政协各参加单位要积极参与提案、反映社情民意信息等方式献计出力，为推动制造业设备更新和优化公平竞争环境贡献智慧力量。

省政协副主席林峰海出席会议。

（上接第一版）王宇燕与企业负责人深入交流，听取产业发展情况和企业意见建议。她强调，要深入学习贯彻习近平总书记关于“三农”工作的重要论述，充分尊重农民意愿，根据村庄发展现状、资源禀赋和地域特色，探索农村人居环境整治提升的有效路径模式，确保务实管用、长期有效。要突出党建引领，稳妥推进村党组织“跨村联建”，多措并举壮大农村集体经济，更好发挥村党组织战斗堡垒作用。要坚持城乡融合、大力发展县域经济，培育农业龙头企业，因地制宜推动兴业、强县、富民一体发展，确保打造乡村振兴齐鲁样板各项任务落落地、见到实效。

王宇燕还到栖霞市综治中心和牟平区大窑街道综治中心调研，强调要认真落实信访工作法治化要求，充分发挥综治中心平台作用，有效整合信访、调解、诉讼等资源力量，“一站式”联动解决群众诉求，扎实做好维护社会稳定各项工作。

走在前 挑大梁·产业链上的山东好品牌

交付全球首款普鲁士蓝基钠离子电池，做钠电领域“破冰者” 山东零壹肆点亮钠电池“科技树”

交付全球首款普鲁士蓝基钠离子电池，做钠电领域“破冰者”

山东零壹肆点亮钠电池“科技树”

□ 本报记者 王洪涛 曹儒峰

8月27日，天刚蒙蒙亮，肥城市K4路公交车司机孙燕轻拧钥匙，仪表盘亮起——这辆陪伴她三年的“老伙计”，今年5月换上了由山东零壹肆先进材料有限公司（以下简称“山东零壹肆”）提供的24V钠离子启停电池。

“钠离子电池替换原来的铅酸电池，不仅体积、重量减少一半，质保还由原来的1年变为4年，用起来更省心了。”肥城市公交公司技术装备部部长王绪贵介绍。

受得了炎热气候、顶得住冰天雪地，充电快、成本低……具备这些特征的钠离子电池在山东零壹肆已实现量产。

作为国家《钠离子电池用普鲁士蓝类正极材料》团体标准第一起草单位，山东零壹肆正以其独创的普鲁士蓝基钠离子电池制备技术，在全球新能源赛道中崭露头角，凭借工艺最先进、成本最低、效能最高的技术优势，成为钠电领域的“破冰者”。

早在2011年，公司董事长宋杰师从诺贝尔化学奖获得者、“锂电池之父”约翰·班尼斯特·古迪纳夫，系统开展普鲁士蓝钠离子材料、电池课题研究。2016年，公司进驻肥城，完成了从研发孵化到中试再到产业化的“三连跳”。2023年8月，公司建成千吨级钠离子电池正极材料、0.5GWh钠离子电池生产线；2024年1月，将全球首款普鲁士蓝基钠离子电池交付客户；2024年8月，10GWh普鲁士蓝基钠离子电池生产线开工建设……

面对持续“大热”的锂离子电池，钠离子电池有什么优势？

“锂的成本高，大概8万元一吨，钠的成本只有2000元一吨。钠元素地壳丰度达2.75%，是锂的420倍，且分布均匀，全球资源可及性高。”宋杰介绍，山东的锂电发展处于赶超阶段，而钠电产业山东有领先优势，发展迅速，能够带动产业链发展。

目前，10GWh普鲁士蓝基钠离子电池生产线正在建设，预计2026年建成投产，年产值可达10亿元，将形成从核心材料到电芯的一体化生产能力，进一步推动全省新能源产业发展。

据了解，普鲁士蓝基钠离子电池具有高倍率充放电、长寿命、耐低温等优点。该产品可在5分钟内完成快速充电，能量密度达110Wh/kg，循环寿命超3000次，启停寿命超10万次。钠离子电池具备低温性能优势，-20℃、-50℃低温放电容量保持率分别超90%和75%，解决了车辆使用中低温启动难、电池寿命短等问题。

作为新能源产业链的领军企业，山东零壹肆先后获得小米、源码资本等知名机构投资。“针对适合大倍率和低温环境的应用市场，公司还推出了12伏、24伏的启停电源产品，去年共装车上万辆。”宋杰表示，公司将加大该成果在风光储能、电动交通工具等领域的推广力度。

作为泰安市千亿级“泰山锂谷”核心区，肥城市2023年编制完成产业发展战略规划，全力推动新型电池电极材料产业从“链”到“群”的跃升。目前，肥城新型电池电极材料产业集群已集聚企业137家，2024年产业链实现营收51.62亿元，在山东省特色产业集群综合评价中列第4位。



山东零壹肆先进材料有限公司电池产品。（□资料图）

记者手记

板凳甘坐十年冷

□ 本报记者 王洪涛 曹儒峰

在能源变革浪潮中，谁掌握了先进的能源技术，谁就掌握了未来发展的主动权。山东零壹肆交付全球首款普鲁士蓝基钠离子电池，不仅是企业自身的成功，也是我国在钠离子电池领域的突破。这得益于不断地科技创新。

技术突破不可能一蹴而就。从实验室成千上万次的反复摸索到中试阶段的工艺优化，再到如今规模化量产，山东零壹肆走出一条“板凳甘坐十年冷”的创新之路。

科技创新最终要服务于产业发展与民生需求。山东零壹肆的产品实现5分钟快充，在-50℃环境下正常工作，循环寿命超3000次，解决了车辆低温启动难、电池寿命短等现实问题。

从肥城市提供的营商环境和产业配套，到获得知名投资机构支持，再到与潍柴动力等行业龙头开展战略合作，山东零壹肆的成长历程表明，单打独斗难以成功，只有构建起创新链、产业链、资金链、人才链深度融合的生态系统，才能让科技成果更快走出实验室、走入大市场。



黄金水道 千帆竞发

□记 者 曹儒峰
通讯员 陈 阳 报道
近日，京杭运河通航段最北端的泰安港，一派繁忙景象。大清河河面上，满载货物的船只循着水道南下，奔赴全国各地。

近年来，东平县借京杭运河历史禀赋与天然优势，布局“大港航、大物流”产业，创新“散改集”“公铁水联运”等模式，让这条承载千年漕运记忆的“黄金水道”，成为双向通道运输的“黄金枢纽”。未来，泰安港还将加速连通长三角、京津冀、晋陕蒙，为黄河流域发展注入新动能。

齐鲁农超搭台赋能形成品牌集聚，农产品溢价空间提升

让“鲁字号”农产品破壁出圈

□ 大众新闻·齐鲁壹点记者 于泊升 边艺

8月25日清晨，潍坊安丘市辉渠镇，农户王秀兰正在小米地里查看谷穗饱满度。“以前咱这小米再好，也就周边乡镇知道。现在贴上‘安丘农耕’的牌子，通过‘齐鲁农超’卖到北京，知名度提升了不少。”

辉渠小米的品牌运营，是“齐鲁农超”为山东好品品牌赋能的一个缩影。从田间地头的散装土产，到货架上印着地理标志的品牌产品，“齐鲁农超”正以平台之力，让山东十六市百余区县的区域公共品牌、地方特色品牌等一步步走出“深闺”。

从散装到打包

在安丘市辉渠镇，王秀兰在内的不少农户吃到了区域品牌建设带来的红利，这得益于“齐鲁农超”主导的区域品牌建设。

在今年的安丘草莓大集品鉴会环节，石埠子镇、石堆镇、兴安街道等6个街道的13家草莓种植企业集中展示，省内的20余家采购商、企业代表等现场试吃、订货、对接洽谈。“我们不是简单贴标签，而是从采摘到包装全链条服务。”“齐鲁农超”相关负责人马韶莹介绍，今

年7月，“齐鲁农超”大篷车开进安丘桃园，对安丘的农产品品牌进行深度宣推。

在距离安丘370多公里的济宁，“齐鲁农超”也进行了区域品牌的推广。今年1月，“齐鲁农超·济宁礼飨”年货专场开启。直播中，“齐鲁农超”联合济宁商家共同为消费者精心准备了丰富地道的济宁年货，每一样都饱含着济宁的独特风味。

“以前各县区的特产各卖各的，没形成合力。”济宁市农业农村局产业科工作人员说，“齐鲁农超”通过公众号推文、社群宣推、直播卖货等方式，进一步让“济宁礼飨”从本地年货变成全国消费者的选择。数据显示，2025年该品牌通过“齐鲁农超”平台销售额有明显增长。

“单个农户做品牌，就像散兵游勇，区域品牌建设，就是集群出击。”济南工程职业技术学院党委副书记、院长吴学军分析，以安丘和济宁为例，区域品牌让农产品溢价空间提升，成为农民的“致富卡”。

从“养在深闺”到爆款频出

8月的微山县，渔民张庆林的虾笼刚出水，就被冷链车接走。“以前虾捞上来得连夜赶到批发市场，现在岸边设了分拣点，活虾直接打氧装箱，48小时就能到上海餐桌。”他手机里的订单显示，今年

通过“齐鲁农超”卖出的小龙虾，比去年多了三成。

“我们给微山湖小龙虾提炼了核心卖点。”“齐鲁农超”电商业务负责人李道康介绍，今年5月，选品团队走进微山利民现代渔业养殖基地，开启了源头寻味之旅。从捕捞到分拣、烹饪，聚焦小龙虾从湖中到餐桌的每一个环节，这场直播给这款地方特产建立了“鲜活标准”。李道康透露，今年夏天，“齐鲁农超”直播间里的微山湖小龙虾，单日销量有了明显增长。

每到秋天，总能在黄河东营段沿线看到大闸蟹养殖户给刚捕捞的大闸蟹绑上“身份证”——带有溯源二维码的塑料环。“扫这个码，能看到大闸蟹的养殖基地、饵料信息，并有相关单位出具的各种报告。”一养殖户透露。

“我们与蟹农一起，为他们的产品打造了全链条溯源体系：在养殖区安装水质监测设备，定期抽检蟹黄饱满度，甚至给螃蟹佩戴‘生长记录仪’。”马韶莹介绍，除此之外，刚出塘的鲜活大闸蟹们还要经过3次人工筛选，继而通过抽检、捆绑、打包最后送进冷链车，确保到手的蟹鲜活安全。

从简单陈列到场景体验

打开“齐鲁农超”小程序，点击“品

牌馆”标志便能进入一个丰富的农业品牌世界。其中，“潍有尚品馆”“齐鲁农超·银龄好品馆”等，汇聚了众多山东各地的优质农产品品牌。

2025年，“齐鲁农超”的品牌馆建设进一步完善，成为展示山东农业品牌的重要窗口。“潍有尚品馆”内，潍坊的各类特色农产品琳琅满目。“齐鲁农超·银龄好品馆”则聚焦适合老年人的农产品，为老年消费者提供了便捷的选购渠道。此外，“齐鲁农超”还计划开设畜牧馆和远洋渔业馆，进一步丰富品牌馆的内容。

在“齐鲁农超”平台上，不仅有区域公共品牌和知名地方品牌，许多不为市民熟悉的品牌也在这里找到了发展机遇。临朐鹅肝生产企业原本以出口为主，国内市场知名度不高。“齐鲁农超”与企业合作，帮助其进行品牌定位和市场拓展。通过参加“齐鲁农超”组织的各类展会，临朐鹅肝逐渐被国内消费者所熟知。如今，临朐鹅肝不仅在国内市场有了稳定的销量，还借助“齐鲁农超”平台，进一步巩固了国际市场份额。

山东财经大学MBA学院教授李琪认为，“齐鲁农超”的经验在于，它不是自己做品牌，而是搭建了让好品牌成长的土壤，层层递进的赋能体系，助力山东农业品牌从“星星点点”变成“燎原之势”。