

枣庄成功化解地方民企与国际客商贸易纠纷

跨越重洋的信任修复

□ 本报记者 孟令洋
本报通讯员 张志刚 唐凡凡 刘正航

在枣庄市市中区税郭镇，一家名为枣庄市复粮包装机械有限公司(以下简称“复粮包装”)的民营企业，今年年初通过跨境电商平台接到墨西哥客商的设备订单。这本是中小企业“出海”的寻常交易，却因文化差异、语言隔阂陷入“诚信危机”，双方互疑欺诈，甚至惊动了中国墨西哥商会。

最终，在市中区贸促会的斡旋与法律支持下，这场跨洋纠纷得以化解，不仅让订单继续履约，更为中小企业出海提供了“信任修复”的鲜活样本。

故事的起点，是年初跨境电商平台上的一次“指尖相遇”。墨西哥一家可可粉生产企业通过平台找到复粮包装，订购一套专用包装设备，并支付了定金。作为深耕包装机械领域十余年的民营企业，复粮包装立即启动定制化流

程——从设计图纸到原料采购，一切按部就班。

“问题出在设备测试阶段。”复粮包装国外业务设计总监孙强回忆，“墨方企业生产的可可粉含有油脂，常规设备运行时易出现物料残留。可可粉附加值高，残留意味着损耗，我们必须为客户解决这个问题。”公司技术团队随即提出设备升级方案，优化内部结构以减少存料，但升级成本也相应增加。

然而，当外贸经理通过翻译软件将“升级建议”传递给墨方时，一场误会悄然发酵。“他们可能把‘建议升级’理解成了‘坐地起价’。”复粮包装总经理张宗伟坦言，墨方企业认为中方收了定金后故意更改合同加价，质疑其生产能力，甚至提出“这是商业欺诈”，要求立即退还定金。

矛盾迅速升级。复粮包装觉得“善意建议被曲解”，设备已进入生产阶段，退款不现实；墨方则坚持“对方不诚信”，直接联系中国墨西哥商会，递交了“调解请求书”。

一场普通的跨境订单，骤然变成牵动两国商会的“信任危机”。

“收到调解请求时，我们第一反应是‘不能让中小企业的出海信心受打击’。”市中区贸促会会长陈照回忆，团队当天就赶赴复粮包装，协调沟通。

梳理发现，纠纷的“症结”藏在细节里：双方全程依赖翻译软件沟通，中文语境中的“建议”被译成生硬的“要求”；中方为验证升级方案可行性，自掏腰包采购高价可可粉进行测试，却未将这一“隐性投入”告知墨方，导致对方误以为“中方什么都没做”；墨方提出的补充合同中，违约金、仲裁条款等严苛内容也让中方觉得对方“缺乏合作诚意”。

“化解矛盾，既要讲法律，更要建信任。”市中区贸促会一方面查阅相关法律，明确告知墨方：“原合同已事实生效，修改需双方同意”；另一方面，建议双方“面对面沟通”——隔着屏幕的文字永远比不上实地看到的生产线有说

服力。

8月18日，中国墨西哥商会副秘书长维克多·卡德纳带着墨方代表来到复粮包装。在生产车间，他看到了为墨方定制的设备雏形，触摸到优化后的防残留部件，更听到技术人员详细讲解可可粉油脂特性的应对方案。

随着生产线的轰鸣声与技术图纸的细致解读，墨方的疑虑逐渐消散。“感谢市中区贸促会支持中国墨西哥商会，以非常成功、专业的方式，为两国企业贸易纠纷进行调解。”维克多·卡德纳说，希望未来持续推动墨西哥和中国的贸易。

“误会解开后，一切都顺了。”张宗伟说。双方当场敲定补充协议：复粮包装将设备质保期从12个月延长至15个月，免费提供易损件更换服务；墨方企业则确认继续履约，支付剩余款项。

这场持续半年的纠纷，最终以“双向奔赴”的合作收尾。

枣庄高新区创新应用“异地多点分散评标”模式

□记者 李子锐 报道

本报枣庄讯 近日，枣庄高新区首个应用“异地多点分散评标”模式的招投标项目——枣庄高新区农村供水一体化提升(户户通)工程—安装工程(水表井采购)评标工作顺利完成，标志着枣庄高新区在公共资源交易领域的创新应用取得实质性进展。

本次评标遵循“项目随机组、专家就近评、目标不同室、同室不相邻”原则，采用“不见面+远程异地+错位分散式评标”的新型模式。以市公共资源交易中心为主场，多个区(市)分中心为副场协同推进，依托席位管控系统与“四合一”视频会议系统，实现评审专家异地同步、在线协同评标。该模式有效隔绝了专家间的非必要交流，提升了评标资源的利用效率，进一步保障了评标的公平性与透明度。

下一步，枣庄高新区将进一步完善交易场所设施设备，提升服务质效，加大“异地多点分散评标”模式推广应用力度，营造更加公平、公正、高效、透明的公共资源交易环境。

峯城区新能源产业再添新引擎

□记者 吴荣欣
通讯员 朱勇 张宇 报道

本报枣庄讯 近日，枣庄市峯城区年产1GW储能新能源设备制造项目正式投产，为区域新能源产业规模化发展注入强劲动力。

年产1GW储能新能源设备制造项目由山东金储能源发展有限公司(以下简称“山东金储”)投资建设，主要生产家用和工商业储能设备、直流与交流充电桩等产品。项目于今年1月正式开工建设，目前已建成1条交流充电桩生产线和2条直流充电桩生产线。山东金储副总经理李劲均介绍，公司高度重视自主研发，与济南大学合作成立山东金储能源发展研究院，与深圳优利特公司合作开发新型充电桩主控系统，创新研发了全系列交直流智能充电设备，包括智能有序交流充电桩、液冷大功率超级充电桩、智慧能源管理系统等。

山东金储不仅注重产品研发，还积极拓展市场，与全国知名大型汽车品牌开展合作。目前已与三一重工、奇瑞汽车、东风汽车等新能源头部企业建立战略合作关系。奇瑞汽车、东风汽车已在厂区内建成线上直播运营基地，实现充电设备、储能设备与新能源汽车的配套销售与品牌联动。

持续擦亮“优教山亭”品牌

□通讯员 宋伟 孙蕊
记者 孟令洋 报道

本报枣庄讯 从周一到周五，每天7时，一辆黄色校车都会准时停靠在枣庄市山亭区徐庄镇红石嘴村站点。“以前上学要走好远的路，现在车直接开到村口，雨雾冰雪都不怕啦！”徐庄镇共青团希望学校五年级学生张悦悦开心地说。

教育是最大的民生工程、民心工程，也是最大的发展工程、希望工程。近年来，山亭区持续擦亮“优教山亭”品牌，累计投资3.6亿元，新建学校6所，改造提升学校22所，新增学位2万个。为破解学校整合后学生午休难问题，山亭区将闲置的学生宿舍楼高规格改造成午休室，统一配置学生用床及床上用品，有力保障了学生的“平躺睡眠”。新增校车55辆，优化线路85条；开通定制公交62辆，设置路线29条，解决了3000余名学生上下学接送难题。

“持续推进教育资源优化整合、深化集团化办学是实现均衡发展的又一举措。”山亭区教育和体育局党组书记、局长冯仰攀说，山亭区以“教研强基、监测赋能、帮扶提质”三维模式，组建72个攻坚团队，立项36个专项，开展170余场培训研讨，对薄弱校实行“入校蹲点”，实现“一科一案”精准攻坚。通过山亭区实验小学、枣庄市第四十中学两大教育集团和“4+10”小学教育联盟，实现优质资源共建共享，真正做到“城乡手拉手，均衡齐步走”。

今年5月，一场校际文学对话在枣庄市第十八中学举行。枣庄市第三中学《雅社》期刊团队与枣庄市第十八中学师生共同开启了一场兼具深度与温度的文学交流活动，通过多元化的互动形式，实现了文学育人理念的深度碰撞与融合。

山亭教育高质量发展的“关键看高中、突破在高中、难点也在高中”。通过深化开放合作，借力优质资源，枣庄市第十八中学实现了与枣庄三中“一体化管理、一体化教研、一体化培优、一体化考核评价”的“四个一体化”。“我们积极引进教育教学管理理念、优质课程资源、题库试卷等，推进实现优质教学资源共享，进一步弥补十八中的资源短板。”枣庄市第三中学选派干部、枣庄市第十八中学副校长武广玲说。



□通讯员 孙慧 记者 孟令洋 报道

枣庄市峯城石榴木雕形态自然，绝属独特，颇具文化特色。当地石榴木雕制作者孙廷森利用废弃的石榴枯树死枝，根据木材原有特点，制作出各种摆件和家居用品。

台儿庄开展“一企一策”培育帮促机制

成本降下来 产品“走出去”

□记者 孟令洋 通讯员 武斌 报道

本报枣庄讯 枣庄市瑞隆机械制造有限公司(以下简称“瑞隆机械”)是台儿庄区一家从事矿山装备、环保装备及电气自动化设备研发、生产与销售的高新技术企业，近年来在产品销路上遇到了难题。“受同质化竞争和市场需求波动影响，订单量明显下滑，盈利能力下降让我们倍感压力。”公司副总经理李涛坦言。

今年以来，台儿庄区深入开展“一企一策”

培育帮促机制，选派业务骨干担任企业帮扶专员，精准解决企业难题，助力企业实现高质量发展。1月，马照光作为台儿庄区工业和信息化局业务骨干被选派到瑞隆机械担任帮促专员，刚一上任，李涛就向马照光详细反映了企业面临的困境。

经过一番调研，马照光同企业商定，要聚焦成本控制和市场开拓两方面持续发力。随即，与企业携手通过网络收集上下游企业信息，积极

开拓新合作伙伴，成功与江苏、浙江两家供应商达成合作，以低于市场均价8%至10%的优惠价格采购其铸件，显著降低了生产成本，提升了利润空间。

瑞隆机械着眼谋划长远发展，重点考虑如何进行产品推广，进一步提升企业知名度，让企业产品“走出去”。

今年4月，瑞隆机械参加了长沙智能装备博览会，并与湖南企业达成合作意向，计划投资

家乡味道的产业表达

“炒”出富民大产业——枣庄辣子鸡产业链升级之路

□ 本报记者 吴荣欣 孟令洋

庄辣子鸡是枣庄最耀眼的城市名片之一，也是新型商贸物流产业链上最具代表性的特色品牌。

近年来，枣庄把新型商贸物流产业链作为“6+3”现代产业体系的重要组成部分，育企业、上项目、树品牌，持续推动产业链做大做强。特别是对枣庄辣子鸡产业发展，枣庄市委、市政府高度重视，专题调研、部署推进，出台《关于支持枣庄辣子鸡产业高质量发展的若干措施》，为产业提质增效注入强劲动能。

“枣庄人对辣子鸡‘眼中有光，心中有情’，这不仅美食，更是刻在骨子里的家乡记忆。”前不久，枣庄市商务局党组成员、副局长郭立波在“产业链上的山东好品牌”枣庄市新型商贸物流产业链专场记者见面会上的话，道出了这一产业的群众根基。统计显示，目前枣庄年消费肉鸡4000万只，带动全产业链销售额突破50亿元，真正“炒”出了一个富民大产业。

国有龙头“搭台”

作为产业链“链主”企业，枣庄市辣子鸡产业投资发展有限集团(以下简称“辣子鸡集团”)承担着“筑巢引凤”的角色。

今年初，辣子鸡集团投资3000万元，对市中区原天鹅地毯厂进行盘活改造，建成运营枣庄辣子鸡美食文化城，占地面积约2.6



构建枣庄辣子鸡全产业链生态圈

□记者 吴荣欣 孟令洋 报道

本报枣庄讯 当前，枣庄正全力准备，计划以枣庄辣子鸡为头牌菜，在每年的中国厨师节上冲击大奖。立足“第一美食IP”的深厚底蕴，枣庄持续育龙头、拓市场、聚生态，加速推动枣庄辣子鸡产业转型升级，积厚成势，努力打造百亿级富民产业集群。

枣庄辣子鸡相关企业立足上下游产业链和各自的专长领域，深耕细作、久久为功，在

传承中创新，在创新中传承，携手结出了产业大发展大繁荣的累累硕果。下一步，枣庄将与有关各方同心同行、协同联动，切实服务和支撑企业发展，全力构建“一产延伸、二产联动、三产增值”的枣庄辣子鸡全产业链生态圈。

育强龙头促集聚。大力推广“龙头企业+合作社+基地”等发展模式，发挥好枣庄市辣子鸡产业投资发展集团等龙头企业示范引领作用，构建一体化供应链体系，打造“各美其

美、美美与共”差异化、协同化产业发展格局。

创新营销拓市场。鼓励企业在全国布局一批枣庄辣子鸡旗舰店、连锁店，在现有101家市外辣子鸡直营店的基础上，支持官家村餐饮等具备SC认证、有“走出去”意愿的企业加大品牌运作力度，以店中店、旗舰店、加盟店、菜品供应链等方式，争取年内再开设50家市外店。让色艳香辣的辣子鸡内外皆香，香飘四海。依托曙光一线等头部直播电商企业，

培养一批特色主播、直播团队，持续讲好枣庄辣子鸡新故事。

融合业态提质效。整合优势元素资源，拓展“辣子鸡+文旅”“辣子鸡+赛事”等业态，持续办好枣庄辣子鸡美食文化节等品牌性活动，构建多元化布局，多业态融合的产业发展新模式。支持当地辣子鸡相关调味品申报国家地理标志保护产品，为枣庄辣子鸡产业高质量发展赋能增效。

枣闻道

□ 孟令洋

数字引擎“加速”

推广“正宗枣庄味”

老字号“破圈”

“不能只盯着自家‘一亩三分地’，格局还得打开，我们要把官家村祖传手艺贡献出来，千方百计带动更多枣庄人把枣庄辣子鸡门店开遍全国。”滕州官家村餐饮服务有限公司董事长官磊的话，道出了传统餐饮人的转型决心。

“博物馆既是文化展陈馆，也是体验场，游客能亲手炒制辣子鸡。”官磊说，标准化不是“丢味道”，而是通过统一食材和“九煸一炒”古法，让更多人尝到“正宗枣庄味”。

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”

“企业正开发辣子鸡拌面等新品，拓展‘孙枝鸡’原材料供应渠道。今年已参加多场展会，获得大量采购意向，目标是让流量真正转化为销量。”