

两省三村打破行政壁垒，构建移风易俗协同共治体系

跨省红娘工作室管住天价彩礼

□ 本报记者 杜辉升 周浩达
本报通讯员 刘汉章

前村和吴道口村通过构建移风易俗协同共治体系，不仅划定了彩礼“红线”，更以统一标尺压下了攀比之风，让婚嫁回归理性。郯城县地处鲁苏省际交界，与江苏省邳州市、新沂市等地接壤，村落相邻、通婚频繁，以往红白喜事两地标准不同，村民碍于情面跟风攀比，增添了生活负担。

两地毗邻，乡风相通，攀比之风早已不是单个村庄能单独整治的“家务事”，一边标准降了，另一边标准没动，村民依旧会抹不开面子。

近日，记者在江苏省邳州市铁富镇吕路家村党群服务中心看到，一间门口挂着“义务红娘苏鲁两镇三村站点”牌子的工作室内，两张沙发围着一个茶几，果盘里有砂糖橘，墙上的义务红娘敬业守则格外醒目。工作室负责人、村党支部委员张曼告诉记者，工作室的成员来自鲁苏两地，每地各出两人，“红娘都是村里认可的热心长辈，说话办事大家都信服。在撮合姻缘的过程中，红娘和村里的‘大总’（当地德高望重的主事人）会主动给男女双方和家长讲好规矩，拒绝高价彩礼。”

郯城县重坊镇吴道口村的朱昌萍就是义务红娘之一，她告诉记者，以前两地提亲，彩礼对普通家庭来说是不小的负担，现在在两地红娘一起做工作，彩礼普遍下降了，大家都觉得省下钱给小两口过日子，比撑面子要实在得多。今年4月，为了让纸面上的“公约”变成老百姓心里的“习惯”，这间跨省义务红娘工作室投入使用。

“过去鲁苏两地红白事标准不一，相互攀比。如今，村干部跨省坐到一起，能够共同商量制定统一的办事规范。”重坊镇管前村党支部书记管仪升介绍，吕路家村、管

如何让协同共治真正落到实处，而非停留在口头？郯城县搭建起“县级统筹、乡镇联动、村居落实”的三级工作架构，并建立定期会商、标准共商、联合推进、经验互鉴的长效机制。围绕高价彩礼、红白事操办、人情随礼、村规民约等共性问题，边界村落打破行政壁垒，构建移风易俗协同共治体系，从源头堵住攀比，村落间面对面沟通举措、实打实分享经验，将“省际倡文明 拒绝高彩礼”纳入边界村居村规民约，实现彩礼倡导标准、红白事流程、

宴席管控规模两地对标、一体执行。今年以来，先后召开鲁苏毗邻乡镇、村居移风易俗专题交流会7次，实实在在为村民减了压。除了义务红娘，鲁苏两地还联合组建7支志愿服务队、7个红白事理事会互助组，吸纳党员、志愿者260余人，累计上门服务群众500余人次，协助规范办理红白事90余起，劝导简办喜事、俭办丧事40余场次，并开展文艺表演、省际道德讲堂、公益集体婚礼等活动，真正把文明新风落到群众心坎上。

让婚嫁回归温情，让彩礼理性落地



□ 王思晴

近年来，网络上一些“天价彩礼”事件频频引发关注。当彩礼成为相互攀比、裹挟功利的面子博弈时，也给婚嫁这件承载着爱意的人间喜事增加了不少负担。鲁南苏北交界地区风俗相近、通婚频繁，为破解高价彩

礼陋习，探索出制度与民间双向发力的新路径，让婚嫁回归温情，让彩礼理性落地。

一条彩礼“红线”既串起两地情缘，也以统一标尺压下了攀比之风。地域行政壁垒，曾是彩礼攀比之风久治难除的关键症结。现在，鲁南苏北跨区域三级联动治理架构与常态化协同共治机制，打破了单一村落、属地治理的局限性，将“省际倡文明 拒绝高彩礼”纳入边界村居村规民约，以统一标准划定婚嫁文明底线，用刚性制度杜绝跨区域跟风攀比，从根源上消解了高价彩礼的生存土壤，让婚嫁回归情感本质。

但移风易俗从来不是生硬的制度约束，两地依托义务红娘、志愿队伍等民间力量，以乡土熟人话语劝导婚嫁新风，用群众喜闻乐见的方式传递勤俭理念，激活了基层自治的智慧与活力，让理性婚嫁观内化为民风自觉，让婚嫁温情取代人情负担，焕发乡村文明新气象。



扫码查看视频

临沂构建“无事不扰、管住风险”的良性监管格局

□ 记者 杜辉升 报道
本报临沂讯 记者从临沂市司法局了解到，5月21日，司法部副部长胡卫列在国新办新闻发布会上介绍，开展规范涉企执法专项行动期间，各地各部门把纠正“乱检查”作为一项重点任务，探索创新了不少好的做法。其中，临沂市企业分级分类监管模式作为典型经验获点名点赞。

据了解，去年以来，临沂市立足优化法治化营商环境、赋能经济高质量发展，创新监管模式，积极推行涉企分级分类差异化监管，按照风险等级将企业划分为A、B、C、D四级，实施差异化监管：对A级企业“无事不扰”，B级企业常规检查，C级企业重点关注，D级企业严格监管。2025年全市企业抽查检查压减2.6万次，有效改变了传统“大水漫灌”式执法模式，实现监管精准度与治理效能双提升。同时，建立“定时+即时”动态调整机制，先后对9万余家企业提级降级、2300余家企业降级严管，实现监管等级动态升降、科学适配，构建“无事不扰、管住风险”的良性监管格局。

临沂汽车置换更新 带动新车消费28亿元

□ 记者 杜辉升 报道
本报临沂讯 近日，记者在临沂市政府新闻办召开的发布会上了解到，今年以来，临沂市消费品以旧换新各项工作稳步推进，成效明显。汽车报废更新累计8300余辆，预计发放补贴9000余万元，带动新车消费9.1亿元；汽车置换更新累计2万余辆，预计发放补贴1.7亿元，带动新车消费28亿元。家电以旧换新累计27万台，实现销售额10.6亿元，发放补贴1.6亿元；数码和智能产品购新累计27.1万件，实现销售额7.8亿元，发放补贴9900余万元。

会上还解读了2026年以旧换新政策的优化调整：汽车补贴由“定额”改为“按比例”，2025年采取固定金额补贴，2026年调整为按新车销售价格的一定比例计算；家电补贴聚焦1级能效产品，相比去年，政策更加突出绿色低碳导向；数码产品在原有手机、平板、智能手表（手环）基础上，新增智能眼镜；临沂市新增面向首购汽车消费者的市级消费券。今年以来，开展了临沂市消费券惠民活动，投入资金1000万元，面向名下无乘用车记录的首购消费者，按购车价分五档发放2000元至6000元不等的消费券。

临沭县人大代表参与 联调化纠纷

□ 记者 王思晴 通讯员 韩美玲 报道
本报临沭讯 近日，临沭县人民法院法官马常中邀请县人大代表刘西波来到法庭，对一起因树木根系延伸引发的邻里纠纷进行现场调解。

王某与袁某是同村邻居，多年前王某在袁某房屋东侧栽植了三棵杨树。随着树木不断生长，树根逐渐延伸至袁某屋旁及院内，导致其房屋墙体开裂、院墙损毁，已无法正常居住。双方多次协商未果，袁某向法院提起诉讼，要求王某清除树木并赔偿损失3万余元。

案件受理后，承办法官马常中梳理卷宗，听取双方陈述，找准“树木生长与房屋开裂是否存在因果关系”这一争议焦点。经现场勘查，初步判断树木生长与房屋损毁之间确有因果关系。虽然找到因果关联，赔偿数额也成了新的难题。袁某房屋建于上世纪80年代，王某认为老宅本身存在一定质量问题，拒绝承担全部修缮费用，双方在赔偿金额上始终没有达成一致。

为此，马常中邀请熟悉社情民意的刘西波到庭参与联合调解，刘西波用拉家常的方式讲道理、谈人情，引导双方换位思考、互相体谅。最终，王某率先表态：“这么一个小案子，还麻烦人大代表来给我们调解。再说我也不是不讲理的人，我愿意再多出1000块钱。”看到王某主动作出让步，袁某也不再坚持，接受了6000元的赔偿金额。王某当场将现金交付袁某，纠纷得以化解。

沂南经开区财政收入 实现首季“开门红”

□ 记者 周浩达 通讯员 师丽丽 报道
本报沂南讯 今年第一季度，沂南经济开发区税收超额完成年初计划，一般公共预算收入同比增长30%，顺利实现财政收入“开门红”。这一成绩的取得，是沂南经开区深挖存量潜力、培育增量税源、优化服务效能，打出一套精准有效的财税工作“组合拳”的结果。

深挖存量潜力，构建“财政+税务+企业”三方联动征管机制，依托税收大数据分析平台，对企业申报数据与经营实际进行精准比对，动态监控税源变化。对年纳税超百万元的重点税源企业，建立纳税台账，定期开展走访调研，确保税款足额入库。同时，开展城镇土地使用税、房产税专项整治行动，清理漏征漏管户，堵塞征管漏洞，规范税收秩序。培育增量税源，积极推动产业转型升级，一季度共有5个重点产业项目集中开工，总投资9.68亿元，涵盖轮胎制造、包装生产、宠物食品加工等多个领域。优化服务效能，会同税务部门落实企业服务“网格化”管理，为辖区内企业配备专属网格员，负责政策宣传、纳税辅导、诉求响应等工作。网格员深入企业，宣传解读最新的税收政策和惠企措施，帮助企业准确把握政策要点，享受政策红利。

跨越血缘的生命接力



□ 记者 杜辉升 通讯员 杜永武 报道
日前，山东鲁南制药集团科研部职工杜卫，成功为急性白血病患者捐献造血干细胞，成为山东省第1987位造血干细胞捐献者，完成了一场跨越血缘的生命接力。

省运会冰球决赛 在临沂举行

□ 王楠 周浩达 徐明 报道
5月19日-24日，为期6天的山东省第二十六届运动会冰球决赛在临沂奥体公园体育馆举行，这是冰球项目首次列入省运会正式比赛项目。全省11个市共218名运动员参赛，共同角逐男子甲组、乙组两个项目的冠军。
图为临沂乙队与烟台乙队比赛现场。



终端突围 三向发力

费县家居产业“向外、向新、向高”发展

□ 记者 王楠 通讯员 刘洪乐 高云野 报道
本报费县讯 5月25日，在位于费县薛庄镇盘石工业园的山东富都家居建材有限公司仓库内，加工好的床头柜木板和五金件码放整齐，不久后，它们将从青岛港出发，漂洋过海运往英国。

不远处的生产厂房里，板式家具生产流水线有条不紊地运转着。“从去年10月开始，我们新上了7条生产线，根据海外客户的需求，开展定制化生产。”该公司负责人杜群超说，“过去我们主要做板材加工，产品一半出口、一半内销。但国内板材加工行业竞争白热化，利润空间被严重压缩。”面对内卷困局，去年3月，企业投资建设高档板式家具项目，让产品从中间板材延伸至终端家具等成品，并实现该项目产品100%出口。

“高档板式家具在海外市场需求旺盛，尤其通过跨境电商平台和外贸公司合作，我们的订单稳定增长。”杜群超说，目前公司每月发货36个到40个柜，产品远销英国、美国、澳大利亚等国家。

不只是打开海外市场，在费县，不少企业正在销售模式上大胆创新。在临沂金富新材料科技有限公司的直播间里，企业负责人任伟光站在窗明几净的展销厅内，介绍身侧的一款沙发，直播间评论区热度持续攀升，不断有客户询问产品规格、环保等级、工厂地址及采购方式。

“欢迎各位新老朋友来费县上冶镇实地考察，我们厂区门口就是展厅，生产车间就在后面。”面对直播间里频频出现的“在哪里”“能不能去看”等问题，任伟光语气笃定，反复发出邀请。

为何敢于喊出“欢迎实地考察”？核心在于“前店后厂”的直营模式。所谓“前店后厂”，即展厅与生产车间一体贯通，生产与销售零距离衔接。客户步入厂区，前店是产品展示与体验空间，转身即是生产线，从上料分选、到涂胶加压、再到裁切组装，全流程开放可视。

“省去了代理商、家居卖场等中间环节，客户来我们工厂直接采购，价格较同等品质产品低30%—50%。”任伟光告诉记者，通过电商直播销售，企业销售范围可辐

射周边300公里，订单量不断攀升。

向高端跃升，则是企业发展最具“含金量”的一跃。在山东金佰威家居有限公司的一楼展示厅内，全屋定制的实景空间错落有致，木板材料上，一颗颗水晶光彩夺目。“我们会把奢侈品用在家具上。”该公司营销总监李光涛指着木板上镶嵌的水晶说，“这些水晶与施华洛世奇出自同一供应商。”在他身后的墙面上，展示着各种五金零件，“这是橱柜合页，选用的是全球顶级五金品牌凯斯宝玛产品，官方测试开合不低于10万次。”李光涛说。

“我们要做的是客户看一眼就忘不掉，用十年依然觉得值得的产品。”为了这句话，金佰威在工艺上不计成本地投入。2017年，金佰威在全球建材家居行业率先引进国外先进的3D科技体系，围绕无醛环保、艺术时尚、防火、防水、抗冲击五大维度进行系统研发。2018年7月，企业从原本定制转型做高端全屋定制，从材料、工艺到设计体系重新打磨。在实木生产环节，采用全自动UV流水线，生产效率提升的同时，产品表面质感与耐久性也大幅跃升。另外，企业投

研发的迅威智能信息软件系统，打通了设计、报价、下单、生产全链路。客户在展厅确定的设计方案，系统自动拆单、排产，大幅提升了精度与效率，定制周期较行业传统模式明显缩短。

向海外拓展，向新模式进阶，向高端化延伸，这些做法折射出费县高端板材和绿色智能家居产业的深厚底蕴与强劲动能。费县全县拥有约2300万立方米的板材产能，其中规模以上企业产值近500亿元。从上游单板、木方，到中游基板、精板，再到下游地板、橱柜、全屋定制，现已形成完整产业链条。另外，全县拥有木业高新技术企业48家、专精特新企业23家、创新型中小企业47家，培育国家两化融合贯标企业、省数字经济“晨星工厂”等27家。费县木业产业先后获评省级、国家级中小企业特色产业集群，“木业产业大脑”获评山东省“先进级”产业大脑。规模、链条与创新互为支撑，让费县的高端板材和绿色智能家居产业集群，既有底气“走出去”，也有能力创新模式，更有实力迈向高端。

口额占年产值50%以上。”林尊友说。

成立商城出海协会联盟，推进国际选品中心改建，运营国际物流园区，建立临沂商城跨境电商园……近年来，临沂市兰山区全力推进商城国际化数字化转型，聚焦外贸生态构建工程，推出一系列举措，越来越多的商户将目光投向国际市场。临沂商城从“小地摊”起步，历经大棚底、专业批发市场、现代商贸物流城、商城国际化，已成为买全球卖全球“中国物流之都”“中国名城”。跟临沂商城发展的脚步，商户们走出一条从产品代销到自主研发、产销一体，从国内走向国际的道路。

“我是兰山区李官镇人，从西郊大棚底的地摊起步，商城建起市场后，就在体育用品城经营店面，后来又增加了地产品加工项目，现在已拥有现代化标准工厂2座、外协工厂5家、员工约180名。”爱倍健体育总经理高辉金说。

临沂金岭布业有限公司负责人吕士锋与高辉金一样，从临沂商城起步，逐步将产业扩展至地产品加工和外贸出口，主要从事篷布、工装、衬衣面料等生产和销售。“车间一期新上设备198台，每台机器每天可织布500米，所有机器满负荷运转，才能满足订单需求。”吕士锋说，这几年，临沂

商城出海步伐越来越快，工厂订单也越来越多。目前，所有订单中，外贸订单占比70%—80%，主要销往东南亚、非洲、欧美、韩国等国家和地区。为扩大产能，目前公司正在筹划二期项目，计划增加132台设备，建成后年产将达5000万米，带动就业200人。

为服务更多商户，地产品加工企业出海，兰山区立足临沂商城核心优势，加快中国大集数贸平台、沂链通供应链票据服务平台等核心数字平台提质升级，持续壮大外贸主体、畅通出海通道，深化工贸联动、内外贸一体发展，推动临沂商城实现买卖全国向买卖全球的跃升转变。

聚焦临沂商城国际化

临沂：从买卖全国向买卖全球跃升转变

□ 本报记者 王思晴 本报通讯员 高静

“这款智能拳击速度球是最新研发的，通过配套的软件，在手机端可以实时查看训练效果，还可以与全国用户一起打PK。”近日，在临沂市爱倍健体育用品有限公司（以下简称“爱倍健体育”）生产车间，该公司总经理助理林尊友与合作的大学探讨着新产品的功能，旁边的展厅里，拳击沙袋、拳击手套、跆拳道手靶和脚靶等数十种产品琳琅满目。“我们的产品主要销往欧美、澳大利亚、东南亚、日韩等几十个国家和地区，出