

烟台高新区强化服务思维,聚焦“一次办好”,创建一流办事大厅——

不动产登记 100%当日办结

优化营商环境 激活发展动力

本报讯(YMG全媒体记者 王宏伟)7月12日,烟台高新区举行优化运营环境系列新闻发布会,公布全区政务服务工作情况。据统计,今年以来,全区累计提供帮代办服务1100余次,442项政务服务事项实现材料减免,先后与上海闵行区等14个省外区市、青岛市北区等35个省内区市结成跨域通办合作伙伴,多举措助力群众“少跑腿、好办事、快办事”,全力打造15分钟政务服务圈。

“营商环境就是生产力、竞争力,优化营商环境就是解放生产力、提高竞争力。”烟台高新区行政审批服务局副局长王林林表示,近年来,烟台高新区坚持把优化政务服务、提升审批服务效能作为推进政

府职能转变的重要抓手,牢固树立“项目为王、群众为大、服务为本”工作理念,持续深化“放管服”改革,着力培塑在全省乃至全国有影响力的政务服务品牌,助力打造一流营商环境。

2022年,烟台高新区在全市率先印发“开工一件事”实施方案,采取“勾选式点餐”灵活选择方式,打通企业投资项目不动产权证(土地)、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证“四证并发”通道,优化工程建设项目“开工一件事”主题套餐集成审批服务,推动项目“拿地即开工”,最大限度实现项目审批集成办、极简办、高效办。

“零成本”开办,市场主体登记“双线

并行”。线下打造“企业开办专区”,商事登记、印章刻制、税务、社保、公积金、银行等部门单位提供“一站式”集成服务;线上申请人通过“一窗通”平台实现全程电子化申报登记,“随时、随需”提出市场主体设立、变更、注销登记申报,实现“不见面”审批,并免费为企业送上“开办大礼包”。

在帮代办方面,烟台高新区建立健全以区级政务大厅为主导的“区—街道—村(社区)”三级联动帮代办服务体系,组建涵盖100余人的代办员队伍,免费为企业群众提供政策咨询、帮代办、进度跟踪、信息反馈等服务,今年以来,累计提供帮代办服务1100余次,服务质量不断提升。

“以群众办事体验感最优为目标导向,整合不动产、公积金、税务等跨领域政务服务事项集中入驻区政务服务大厅,从流程优化、业务规范、部门协同等方面提

升不动产登记服务质量。”烟台高新区规划国土建设部党组书记、不动产登记中心主任赵善凯表示,将大力推行不见面审批、全流程网办,倾力打造“服务最优”的办事环境。

目前,烟台高新区不动产登记中心利用系统平台、数据共享等多种方式,实现了登记大提速,全区90%以上的不动产登记业务“一小时办结”,100%“当日办结”。

政务服务是政府为企业和群众提供的重要公共服务,是提高政府效能、优化营商环境、增进民生福祉的重要举措。王林林表示,将持续强化服务思维,不断优化审批服务供给,进一步提高政务服务标准化、规范化、便利化水平,奋力打造“审批效率最高、办事流程最简、服务感受最好、营商环境最优”的政务服务样本,以政务服务“软实力”支撑全区经济社会“硬发展”。

烟台黄渤海新区成立生物医药产业链党建联盟

激发活力提升产业能级

本报讯(YMG全媒体记者 刘洁 通讯员 姜乾 吕达 刘鹏)7月11日,烟台黄渤海新区揭牌成立生物医药产业链党建联盟,这意味着生物医药产业走向了“高质量党建引领高质量发展”的新阶段。

近年来,按照全市“1+3+X”总体布局,黄渤海新区围绕创新药物、高端医疗器械、特色原料药、特色中药等领域,扎实推进“链长制”工作机制,聚焦关键、优化服务、创新机制、配齐要素,持续提升产业能级和核心竞争力,下一步,烟台黄渤海新区生物医药产业链党建联盟将以生物医药产业链为纽带,以“聚链、强链、引链”为重点,发挥龙头企业示范引领作用,整合生物医药产业链人才、企业、机构资源,通过党建联盟有效运行,激发内在活力,凝聚发展动力。

芝罘公证处持续深化电子证照应用

忘记带证件也能办公证

本报讯(YMG全媒体记者 任雪娜 通讯员 周城锋)“您好,我们今天请假来办理公证,刚发现身份证忘带了。”“不用着急,您可以使用爱山东APP,出示身份证件电子证照即可。”近日市民陈先生来到芝罘公证处通过提交身份证件电子证照,顺利办结声明公证。

为减证便民,优化营商环境,芝罘公证处持续深化电子证照应用工作,用数据赋能,打造公证事项电子证照应用场景。办事处企业、群众通过“爱山东”APP可刷脸授权实现电子证照亮码、亮证,公证人员通过“烟台市证照证明

查询核验平台”核验、存档,即可办理相关业务。实现相关公证照“免提交”,有效降低业务办理时间成本,实现公证服务高效便捷。

目前,芝罘公证处已完成对100项减证办理事项相关佐证材料的梳理。在保证公证质量的前提下,推行告知承诺模式,尽量减轻申请人提供证明材料的负担,实现应减尽减。目前已包括身份证件、户口簿、驾驶证、无犯罪记录等证明材料推行电子证照与纸质证明并行使用,公证服务更加简化高效,群众的满意度、获得感不断提升。

今天白天阴有小雨

本报讯(YMG全媒体记者 秦菲 通讯员 谢彤)昨日下午,烟台市气象局继续发布暴雨黄色预警信号。市水利局与市气象局联合发布中小河流洪水和山洪灾害气象风险蓝色预警,同时市自然资源和规划局与市气象局联合发布地质灾害气象风险黄色预警。请注意防范强降雨可能引发的山洪、地质灾害、中小河流洪水、城乡积涝,并做好防范雷雨大风等强对流天气的准备工作。

12日傍晚到夜间阴有大到暴雨局部大暴雨,伴有雷电,13日白天阴有小雨;东南风转西北风,海面6~7级,陆地5~6级,雷雨地区雷雨时阵风7~9级;沿海24~30℃,内陆23~32℃。

13日夜间到14日白天:多云,局部阴有阵雨或雷雨;偏西风,海面6级转5~6级,陆地4~5级转3~4级;23~33℃。

14日夜到15日白天:多云转晴;西南风转西北风,海面5~6级,陆地3~4级;24~33℃。

万车集港出海忙

连日来,在山东港口烟台港,上万辆商品车集结待发,大型滚装船日夜装运,一派繁忙景象。今年上半年,烟台港共完成商品车发运量26万辆,同比增长43.75%。

YMG全媒体记者 唐克 摄



进驻全球50国市场,带动中国葡萄酒逆势突围

从烟台走出的龙谕,如何海外“出圈”?

品质强则品牌强,品牌强则产业旺。近日,2023《中国500最具价值品牌》发布,张裕等5个烟台品牌上榜。

近年来,烟台诸多名牌企业在国内外市场同样表现出色——最近,百年张裕旗下高端战略品牌龙谕就迎来了进驻全球50国的里程碑时刻。

高端赛道上的“烟台力量”

在过去很长一段时间,中国品牌凭借供应链优势,实现了海外市场的快速扩张。但随着全球产业链的升级与重构,如何建立新的竞争优势,成为烟台品牌乃至中国品牌需要集体攻克的课题。

市场如战场,企业唯有敢于突破、敢于争先,才能成为强者。快而准地打破国际一线品牌铜墙铁壁的龙谕,就展现了这样的特质。

近日,德国《世界报》发布题为《中国葡萄酒会很快超越法国葡萄酒吗?》的文章,在品鉴过包括龙谕在内的中外顶级名庄酒后,资深酒评家曼弗雷德·克利梅克断言:“到2030年,世界上一些最好的红酒将来自中国,来自中国人自己的酒庄酒厂,由中国酿酒师自己酿造,他们根据产区、品种或气候赋予葡萄酒独特但可识别的中国特色。”

龙谕在国际高端阵营“破圈”的背后,是其与张裕敢为人先的精神底色一脉相承。1892年,爱国华侨张弼士在烟台创办张裕,拉开了中国葡萄酒产业化的序幕,在全球葡萄酒版图中填补了“中国造”的空白。从那时起,全球市场便成为张裕的“星辰大海”,而龙谕,正是张裕进军全球市场的“急先锋”。

早在开庄之初,龙谕就显露出世界名庄的风范。开庄当年,英国皇室御用酒商BBR就为其设立了永久销售专柜,这是BBR为中国葡萄酒开的先例。由此,龙谕也成为首家打入欧洲市场的中国酒庄。

一鸣惊人的龙谕,接连赢得专业领域以及终端消费者的双重青睐。如今,无论是在美国比弗利山庄、欧洲最大百货公司KaDeWe,还是在英国伦敦百年奢侈品百货Selfridges、瑞士顶级度假村SpicesKitchen&Terrace餐厅,都可以品鉴到极具中国风味的龙谕葡萄酒。

累计斩获130多项国际大奖的龙谕,不断突破自我,同时也一步一个脚印地推动中国葡萄酒国际地位的跃升。



高端突破的两把“利剑”

张裕精心打造的龙谕在行业低迷的2022年销售量反而增长了46%……随着制造业转型升级,高端产品已经成为企业持续突破的重要引擎。那么,如何打造高端领域的“先头部队”?以匠心和创新两把利剑,打磨破圈的“王炸”产品成为必须。

以龙谕为例。为了寻找最好的地块,龙谕花了整整17年的时间,在每个小地块分别种上葡萄、单独酿酒,通过酒质的高低评判地块的优劣。几乎试遍整个贺兰山东麓产区,才“反向”选出25个小地块,成为酒庄的专属基地。

其中,最具代表性的就是甘城子小产区。每年五六月份葡萄花期,6~8级的大风吹来,仅有15%的葡萄能坐果成功,这样生长出的葡萄果穗松散、果粒小、果皮厚,风味物质更加浓缩丰富。

在种植过程中,龙谕全面改良“倾斜水平龙干”种植架型,并将葡萄结果带限定在光热条件最佳的20厘米上下区域,让葡萄粒饱满、均匀成熟。采收时,先藤上初选,再手工串选,最后经光学粒选机360°抓拍,粒粒甄选,确保每一粒入罐的都是“100分葡萄”。

累计斩获130多项国际大奖的龙谕,不断突破自我,同时也一步一个脚印地推动中国葡萄酒国际地位的跃升。



崛起背后的全球“朋友圈”

仅有“王炸”产品还不行,想要在风云激荡的国际市场上迅速扩大版图,国际化战略同样必不可少。

以龙谕为例,畅销全球50国背后,离不开百年张裕领先的国际化战略。

早在2013年,张裕就率先开启了国际化战略。从2013年到2018年,张裕先后收购了法国富郎多干邑酒庄、西班牙爱欧公爵酒庄、法国蜜合花酒庄、智利魔狮酒庄、澳大利亚歌浓酒庄、法国拉颂酒庄等六大酒店,成为全球布局最广的葡萄酒企业之一。

而作为规模世界第四、品牌价值世界第二的葡萄酒企业,张裕在全球也凝聚了众多王牌队友——在英国,张裕的合作伙伴就包括英国最大的葡萄酒及烈酒进口商BIBENDUM酒业集团、英国皇室酒水供应商BBR;在德国,张裕与欧洲最大、世界领先的高端葡萄酒和香槟酒经销商HAWESKO建立战略合作关系;张裕的俄罗斯队友Ladoga集团是该国前十大葡萄酒及烈酒进口商,在俄罗斯销售网点超过14万个。

在强强联手之下,拥有硬核品质的龙谕得以进驻一般品牌难以企及的高端渠道,如德国科

隆的米其林三星餐厅Restaurant Vendome、英国伦敦米其林三星餐厅Sexyfishrestaurant、号称全球最棒的葡萄酒商场HedonismWines、迪拜七星帆船酒店等顶级终端。值得一提的是,龙谕还是进驻米其林、黑珍珠级别餐厅最多的中国酒庄酒。

“中国葡萄酒在国外的表现,可能超出很多人的意料。”孙健曾分享一位企业家朋友的故事:这位极具知名度的企业家到法国谈生意,被当地的合作伙伴盛情邀请到家里吃饭。家宴是最高的礼遇,在准备享用美酒佳肴时,主人却隆重地开了一瓶来自中国的龙谕葡萄酒。这位企业家了解龙谕,但发现他的法国朋友对龙谕懂得更多,由此打心里为中国葡萄酒骄傲、自豪。

“经过130多年的厚积薄发,中国葡萄酒已具备平视世界其他高端品牌的实力,到了应该批量走出去参与国际市场竞争的时候了。”孙健表示。

事实上,近年来,随着中国葡萄酒产业升级速度明显加快,出海已成必然选择。中国葡萄酒出海之路想要“乘风破浪”,就离不开一支能够参与国际竞争、占领国际市场的“主力部队”。

而以张裕、龙谕为代表的的品牌、产品,正朝着这样的方向进发。



龙谕·桶藏赤霞珠干白