



一家人、一条心、一件事、一起拼，莒县交通集团——

以精细化管理激发内生动力

全媒体记者 管玉杰 通讯员 王友婷 王宇

晨曦微露，莒县交通集团综合部董世炎骑着那辆擦得锃亮的机车，驶入莒县交通集团大院。

办公楼旁，一排带遮阳棚的停车位整齐排列。20多个车位，在夏日里构成一片难得的阴凉。多数职工需提前到岗，方能抢得一个免受暴晒的位置，而董世炎无需如此——遮阳棚下最好的3个位置之中，有一处棚顶挂着专属车牌：S级职工专享车位董世炎。

整个集团总部，这样的专属车位，仅有3个。

一位是来自企管部的庄肃秀，作为集团信息中心主任，已先后七次获此资格。平日里，他主导着集团信息化平台的搭建、系统运维与数据分析等工作。当问及第七次与第一次感受有何不同，“每一次都跟第一次一样。”他略作停顿，“不是谦虚，是担心下个季度评不上，别人会觉得你是不是松劲了。”

另一辆车的车主是人力资源中心主任周星宇。与庄肃秀的技术视角不同，周星宇负责集团薪酬绩效体系优化及组织架构变革。两人虽分管不同领域，却如同是“一枚硬币的两面”：庄肃秀用代码和算法搭建起集团的“硬骨架”，周星宇则用制度和文件填充着企业的“软实力”。

荣誉，有时也是一种挑战。须臾不可懈怠，方不负头顶那块牌子。

凭实绩“抢位置” 制度算出来的公平

清晨，董世炎与庄肃秀在车位旁相遇，点头致意。岗位有别，车停一处。

每日，集团职工从停车场走过，经过那三个标有姓名的车位——有人多看几眼，有人加快脚步，有人心中暗自较劲。一位年轻职工坦言：“每天早上路过那里，看一眼，就知道这个季度该怎么拼。”

企业管理部经理管西芬介绍，S级车位是争先创优最直观的体现，每季度排名前10%的职工获评S级，拥有本季度专享车位。评选不看职级，不论岗位，以实绩论英雄——同时明确，中层管理人员不参与评选。这意味着，获得车位的都是来自一线的骨干。

S级职工，不是领导“指定”出来的，是制度“算”出来的。

集团推行360度考核法，职工分为S、A、B、C四个等级。考核涵盖工作完成度、完成质量等多个维度，量化绩效，动态公示。规则明确：累计4次S或8次A，工资升档；累计4次C，降档。4次S进入干部人才库，作为进入中层的依据；三年内累计8次C或连续4次C进入人才库，进行集中培训。

3个带遮阳棚的专属车位，是这套制度最显眼的一环。车位不大，但它划出的那条线很清晰：在这家企业，想站C位，拿贡献说话。

八小时之外 “平安家庭”的温情

如果说360度考核法丈量的是8小时之内，“平安家庭”则把目光投向了8小时之外。

2020年，集团全面推开“平安家庭”创建。做法听起来琐碎，却实在：包联干部对每名职工，每年电话家访不少于3次、入户走访不少于2次、组织家属团建不少于1次。仅过去一年，就走进了850个家庭。

一名驾驶员，家属突发脑梗，失能不能自理，家庭重担全压在一个人身上。集团得知后，尽最大力量调整工作，给予其五个月看护假，并依托爱心基金发起捐款，包联干部一趟趟上门看望。

“当时觉得天塌了，”他回忆，“单位没催我上班，送来了钱，送来了温暖，告诉我别怕，有公司在后面。”

过去一年，集团排查出20个困难家庭，对其中9个特困家庭重点帮扶。六年下来，累计投入900多万元用于职工关爱。

集团党委书记、董事长于凤成在近期召开的平安家庭工作推进会上说：“集团不会放弃任何一个奋斗者，不会让任何一个把企业发展放在心上的‘有心人’掉队。”

办学校一样办企业 以人心支撑二次创业

莒县交通集团有句话：“以家文化厚植奋斗土壤，像办学校一样办企业。”

集团构建了差异化的人才培养体系。“S班”实施精英化培养，通过“送出去学、请进来教”，为优秀骨干“开小灶”、压担子；“C班”定位为赋能型“加油站”，旨在补短板、强弱项，帮助员工卸下包袱、重拾信心，实现能力跃升后再出发。与此同时，晋升通道全面打

通，构建起“服务+技术+技能”三轨并行机制，支持员工纵向晋升、横向流动。目前，已有11名学员成功实现岗位晋升。

“一家人、一条心、一件事、一起拼”——正是这种“育人之心”，与“平安家庭”的“帮扶之心”一道，构成了“家文化”的底色。

集团将今年定为“全员数字经营”年，标志着从“公益+市场”的第一次创业，转向“市场+公益”的第二次创业。集团如今聚焦交通物流、新能源、医养、文旅四大业务板块。2026年，新项目还在加码，市场版图继续扩大。

盘子越大，市场越近，人心的分量就越重。

而好的企业文化，就是二次创业最有力的支撑。

S级车位是向上的台阶——让往前冲的人有回报；平安家庭是兜底的网——让遇到困难的人有托底。这些事，单看不显眼，放在一起，就是一家国企在市场上闯荡时最朴素也最牢靠的底气。

正如集团管理层常说的那句：“让贡献者被看见，让奋斗者有回响。”

董世炎每天停好车，摘下头盔，朝办公楼走去。车棚上那块“S级职工”的铭牌，在太阳底下闪闪发光。

面向未来，这家正从传统公共交通服务商向综合型城市服务运营商跨越的国有企业，把最好的位置留给贡献最大的人，也把一双手递给最困难的人。闯市场的人，身后得有个家——这，或许就是“二次创业”最朴素也最牢靠的底气。

莒县4家企业 入选省先进级智能工厂

□本报通讯员 纪志琪 报道
本报讯 近日，山东省工业和信息化厅公示了2026年山东省先进级智能工厂（第一批）名单，莒县4家企业成功入选。

先进级智能工厂是企业依托物联网、大数据、人工智能等数字技术，对工厂建设、研发设计、生产运营全流程开展智能化升级的高阶制造体系。工厂建设需至少覆盖生产作业、生产管理、运营管理三大环节，以数据驱动优化生产决策，实现降本增效、柔性生产。

近年来，莒县聚焦主导产业提质增效，不断引导企业加大技改投入，引进智能生产设备，搭建数字化管理体系，鼓励企业拥抱工业互联网、智能制造新技术，以标杆工厂打造带动全行业数字化改造。省级智能工厂的认定，不仅是对莒县企业智能化改造成果的肯定，更为县域制造业树立了转型升级标杆。莒县将以此次入选企业为示范引领，持续开展智能制造培育，推动更多企业开展智能化改造，以智能工厂建设赋能产业链提质增效，为县域制造业高质量发展注入强劲动能。

图说莒县



文博进古城 文脉共传承

□本报通讯员 史晓芹 报道
为进一步弘扬莒文化，拉近博物馆与市民游客的距离，推动古城文旅融合发展，近日，莒州博物馆在莒国古城文玩市集开展线下宣传推介活动。

活动现场，工作人员通过摆放主题展板、发放宣传单页、开展文物讲解等形式，向来往市民、游客普及悠久厚重的莒地历史文脉，细致介绍博物馆基本概况，重点推介馆内正在展出的莒文化特色专题展览。此次走出展馆、走进古城的宣传活动，不仅拓宽了文博知识传播渠道，让深藏于博物馆的历史文化走出展厅、走近群众。



助农抢收 暖心护航

□本报通讯员 王政敏 报道
为抢抓农时保丰收，筑牢粮食安全防线，解决农户收麦难题，助力乡村振兴，近日，长岭镇组织党员志愿者开展麦收助农服务活动。

党员志愿者们深入田间地头，帮乡亲们抢收小麦、摊晒粮食，化解收晒难题，并走进田间地头，面对面开展农机安全知识宣讲，讲解操作规范与注意事项，引导农户安全作业，全力守护麦收期间生产平安。今后，长岭镇将持续开展助农志愿服务，做好收麦晒粮帮扶，常态化排查农事难题，筑牢农机安全防线，全力护航夏粮丰产丰收、颗粒归仓。



守护水清岸绿

□本报通讯员 卞德来 报道
近日，莒县军休所组织开展“护泮沐水·清岸行动”活动。军休干部身着统一志愿马甲，手持工具清理河岸垃圾、捡拾杂物、整治卫生死角，以实际行动守护泮沐河生态环境，传递志愿服务温度，生动践行“退役不褪色、退伍不褪色”的铮铮誓言。

共享夏日夜间 文旅新场景

□本报通讯员 纪贵阳 报道

近日，位于龙山镇的东方九里晴川景区推出“经典光影+璀璨烟花”夜间文旅新场景，为游客带来别具一格的夏日夜游体验。

傍晚，景区露天怀旧电影院准时放映温情老片与经典喜剧，在山野晚风中，游客们重拾岁月温情。电影落幕后，璀璨烟花升空绽放，绚烂色彩与山水夜色交融，将现场氛围推向高潮。温馨的画面在烟火中定格美好瞬间。

该夜游场景的打造，不仅丰富了景区的夜间文旅业态，也让游客与周边市民共享一段松弛惬意的休闲时光。



金银花开富农家

□ 本报通讯员 张文娟

时下，走进莒县桑园镇土坑子村，村里500亩金银花迎来盛花期，连片的金银花田绿意盎然，黄白相间的花朵随风摇曳，空气中弥漫着淡淡的花香。村民们穿梭在花丛间采摘花苞，田间地头一派忙碌的丰收景象。

土坑子村山地多、光照足、土质适

宜，发展特色种植有天然优势。近年来，该村调整农业产业结构，推行土地流转模式，把闲置土地集中整合，统一承包给种植大户，大力发展金银花产业。从最初的小面积试种，到如今由种植大户连片经营，金银花已经成为带动村民增收、壮大村集体经济的“致富花”。

为了种好金银花，该村“两委”主动联系农技部门，邀请专家到村里举办种植

技术培训，指导田间管护、病虫害防治和科学采摘晾晒，帮助村民解决种植难题。同时，该村引进优良品种，优化种植模式，提升了金银花的品质和产量。如今，金银花长势喜人，花蕾饱满厚实，深受收购商青睐。

“以前，地里种玉米、花生，收入不高，现在土地流转出去，不光有租金，还能在基地干活挣钱，一天能挣200多

块。”村民王仁英笑着说。

据基地经理人刘维杰介绍，今年雨水充沛，金银花长势不错，花和叶子都能卖，能收5万公斤左右，收益不错，务工也有保障。基地不仅吸收了村里闲置劳动力，带动脱贫户和留守老人就近务工，还盘活了闲置土地，实现了土地增值、村民增收、集体增效、种植大户盈利的多赢局面。

依托金银花产业，土坑子村走出了一条特色种植促振兴的路子。小小金银花，美化了乡村环境，也鼓起了村民的钱袋子。今后，桑园镇土坑子村将继续做大金银花产业，延伸产业链条，探索加工新模式，让金银花产业持续提质增效，以特色产业助力乡村振兴。

深挖本土文化，把地域元素融入产品——

商务皮本“出海”记

□ 本报通讯员 吕晓鹏 张迅铭 史发启

走进莒县招贤工业园的日照蓝图仕印务有限公司，车间内生产线有序运转，一张张纸品经过印刷、装订等多道工序，变成精致实用的商务本册。这家扎根县域的印务企业，凭借特色文创设计、过硬产品品质闯荡国际市场，全年销售额达5000万元，外贸业务占比60%，小小一本商务皮本走出国门，将本土匠心与东方创意销往世界各地。

扎实的生产能力与严格的品控，是企业闯荡市场的底气。多年来，该公司不断打磨生产工艺，搭建起全流程标准化生产体系，从纸品加工到成品出库层层把关，稳定的产能和优良的做工，赢得海内外客

户的广泛信赖。

“我们做纸品生意，品质永远是第一位的。稳定的工艺、靠谱的交付效率，是我们留住老客户、吸引新客户的关键。”公司外贸部经理卢磊坦言，企业深耕纸品行业多年，积累了丰富的生产经验，无论是常规本册，还是定制化封面产品，都能保质保量完成订单交付。

区别于普通纸品企业，该公司深挖莒县本土文化，把地域元素融入产品设计，让纸品拥有独特文化魅力，也让产品在国际市场成功突围。其中，以莒县银杏叶为设计灵感的商务皮本，是企业当之无愧的“明星产品”。

谈及这款爆款产品，卢磊打开了话匣子：“这款银杏主题商务皮本是我们今年主推的款式。当初我们参加德国法兰克福

纸制品展，客商一眼就看中了融合银杏元素的设计，对产品做工、款式都十分满意。双方顺利达成合作，今年年初，我们一口气给客户发走了四个集装箱的货品，合作十分愉快。”

主动走出国门、直面客户需求，是企业不断扩大海外版图的关键。公司摒弃被动接单模式，安排业务人员远赴海外走访客户、现场沟通需求，一对一定制产品方案，用真诚和专业拉近与全球客商的距离。

“线下走访客户，最能直观了解当地市场喜好，精准调整产品。”卢磊介绍，2025年4月，团队专程奔赴欧洲开展客户走访，14天走访10家重点客户，当场拿下6笔订单，成交额达100万美元。

如今，企业海外客户遍布欧洲、俄罗斯、中东、南美等多个地区。紧抓“一带

一路”发展机遇，公司还大力开拓非洲市场，多款纸品持续销往当地。

多年来，该公司连续参与多届广交会，亮相香港礼品展、迪拜文具展、俄罗斯文具展、新加坡礼品展等海内外知名展会，借助专业平台展示产品、对接资源，持续拓宽全球销售渠道。

立足当下，公司早已规划好长远发展路线。“未来几年，我们打算打造莒县首家印务智能化工厂，依托智能设备、AI技术串联全生产线，在欧洲打造属于自己的自主品牌。”卢磊介绍，智能化改造完成后，将有效提升人工带来的废品率，全面提升生产效率、安全生产与环保管控水平，希望把融合中国设计、本土匠心的文创文具推向全球，让县域制造、中国创意在国际舞台上绽放光彩。