

如何有效打通理论宣讲“最后一公里”，让习近平总书记和党中央的声音进入千家万户是新时代理论宣讲工作面临的重大课题。党的十八大以来，山东省委讲师团牢固树立宣讲“无时不有、无处不在”的理念，围绕“宣讲时间”品牌打造，着眼推动理论大众化通俗化，蹚出了一条具有山东特色的理论宣讲路子。

建立联动机制：“双百结对”点面结合覆盖基层

理论宣讲重在基层，也难在基层。面对县区一级没有党委讲师团的局面，山东省委讲师团经过广泛调研、试点延伸，创新开展了“双百结对”联动活动，即在全省范围精心挑选的100名宣讲专家和100家理论宣讲基地结成对子，通过点对点结合联动开展形式多样的常态化宣讲。

山东理论宣讲基地诞生于2003年，依据有固定场所、有专门人员、有经费支持、有活动载体、有机制保障的“五有”标准，从全省精心挑选100家单位作为省级宣讲基地，覆盖社区、农村、企业、机关、学校等，各市按照同样方式共选出800余家市级理论宣讲基地。按照成为基层宣讲排头兵、“宣讲时间”品牌试验田、体制机制创新孵化器、宣讲信息采集新样板、基层学习型党组织示范点的目标定位，充分发挥宣讲基地引领、辐射、带动作用开展基层理论宣讲。从全省筛选100余名专家，涵盖经济、政治、文化、社会、生态文明和党建等各个方面，建立完善理论宣讲专家库，基本实现专家和学科的分领域、多层次、全覆盖。

宣讲专家与宣讲基地结对联动，既能让宣讲专家深入基层、深入群众，掌握第一手资料，有针对性开展宣讲，又能帮助宣讲基地解决宣讲资源不足、宣讲能力不强、宣讲工作不到位的问题。实践证明，建立“双百结对”联动机制，为理论宣讲找到基层的根据地，进而实现以点带面、点面联动、全面覆盖，成为推进科学理论大众化的有效途径，成为加强基层

在国际市场大潮中服务『六稳』『六保』

□ 中远海运集团党组

中远海运集团坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚定不移贯彻新发展理念，以推动高质量发展为主题，以深化供给侧结构性改革为主线，通过对内深化改革重组、对外优化产业布局，扎扎实实做强做优做大做强国有企业，在激烈国际竞争中锻造“大国船队”，坚决助力打赢新冠肺炎疫情防控阻击战，全力以赴服务“六稳”“六保”。

聚焦“高质量”锻造“过得硬”的国家船队

锻造“大国船队”，着力在“调整”上下功夫，驶向全球化发展新阶段。我国外贸增长、“一带一路”建设深入推进、双循环新发展格局加快建设、国际航运业深刻变革竞争加剧，对航运央企服务外贸、保障产业链供应链稳定提出了更高要求，必须着眼于提升“六个力量”，以改革重组为契

永不停歇的“宣讲时间”——山东省理论宣讲的实践与思考

□ 殷玉平

思想理论工作的有力抓手，在打通理论宣讲“最后一公里”中发挥了不可替代的作用。

从理论到故事：开展“中国梦”系列百姓宣讲力求生动鲜活

理论宣讲必须讲究生动鲜活，才能有生气冒热气接地气有朝气。作为专家学者、领导干部宣讲的有效补充，通过“百姓故事百姓讲，百姓讲给百姓听”方式开展百姓宣讲，进一步创新宣讲形式、拓展宣讲领域、增强宣讲效果。

2013年以来，山东连续组织了8届“中国梦”系列百姓宣讲活动，一年一个主题，先后开展了“我的梦”“我们的价值观”“参与改革见证改革”“小康情”“党在心中”“新时代”“新时代·祖国颂”“新时代·话小康”等百姓宣讲比赛和全省巡回宣讲。参与活动的百姓宣讲员全部来自基层一线，涵盖工人、农民、教师、学生、机关干部、人民警察、个体工商户等群体，其中年龄最大的79岁，年龄最小的5岁。全省共举办宣讲比赛8000余场，参加人员12万余人次，受众近300万人次；组织宣讲队伍3000余支，宣讲人员3万余人次，开展巡回宣讲1.5万余场。

目前，“中国梦”系列百姓宣讲已成为“宣讲时间”的主打品牌之一，成为山东推动基层理论大众化的重要方式。把话筒交给百姓，把讲台让给百姓，把镜头对准百姓，让各行各业和普通百姓用自己的视角、自己的语言讲述身边故事，用百姓故

事见证时代变迁、社会发展、民生改善和家庭幸福，搭建起主流价值与群众生活共鸣共融、共建共享的宣讲平台，受到广大干部群众的欢迎和好评。

探索结合模式：“五支队伍”进校园把理论宣讲融入思政课堂

着眼于推动高校思政课改革，培养担当民族复兴大任的时代新人，山东省委讲师团又把目光聚焦于青年学生群体。2019年以来，山东组织领导干部、专家学者、优秀企业家、时代楷模和百姓宣讲员，组成“五支队伍”走进学校、走入思政课堂，积极实现理论宣讲与思政课的結合。

活动采取领导干部讲政策、专家学者讲理论、优秀企业家讲改革、先进模范人物讲事迹、普通百姓讲故事的方式，以全省高校为重点、以中小学为拓展延伸，聚焦当前经济、政治、文化、社会、科技等热点开展宣讲，注重运用真实故事、鲜活事例、典型案例展现大背景、大时代，探索学校思政课愿意听、听得懂、记得住的方式方法，引导广大青年学子做有理想有本领有担当的时代新人。

两年来，“五支队伍”抓住青少年的味蕾，解答青少年的青春困惑，耕耘青少年的思想田野，让年轻学子深刻感受到思政课既有意又有趣，在润物无声中引导学生把爱国情、强国志、报国行融入实现中华民族伟大复兴的奋斗之中，为全省数千万师生打造了有理论深度、思想高度、情感温度的思政“金课”。

立体化全天候：移动优先推动线上线下一体传播

群众在哪，宣讲的触角就要延伸到哪。为不断满足基层党员群众多样化、个性化理论需求，山东省委讲师团坚持移动优先，打造传统媒体新兴媒体优势互补、线上线下融合贯通、掌上网上纸上屏上立体化、全方位的“宣讲时间”理论宣讲阵地平台。

掌上，重磅推出“宣讲时间”微信公众号，成为山东受众范围最广、推送消息最多、社会影响最大的理论宣讲主题公众号。同时，与各市微信公众号形成宣讲微信矩阵，协同本地政府门户网站、广播电视台、微信微博等，多点发力、共同发声、全面开讲，形成强大宣讲声势。网上，在“学习强国”山东学习平台、山东宣传网等开设“宣讲时间”栏目，展示山东理论宣讲的生动实践。纸上，围绕学习贯彻习近平总书记最新重要讲话精神，精心编印《党委中心组学习参阅》内部资料，为全省县级以上党委（党组）中心组赠阅。屏上，开设丰富多彩的广播电视理论栏目和网络互动节目，推出《理响中国》《宣讲时间》等融媒理论化栏目，《新时代·青年说》等全媒宣讲作品。通过全媒传播，山东理论宣讲实现了全时空全天候全覆盖，让党的声音时时处处萦绕在群众耳边、走进百姓心里。

几点思考

山东理论宣讲的良好效果，深刻

政快递在此时间段内共计有350吨国际空运货物运输受阻，其中包括大量各国急需的口罩、医疗设备等防疫物资。集团迅速成立专项小组，为中国邮政量身定制“空改海”运输、清关解决方案，邮件顺利运往以色列、新西兰、日本、巴西、智利、马耳他等国家。

保线上就是保外贸，搭建数字化服务便捷线。疫情期间，中远海运集团积极推广人工智能、区块链、大数据、物联网、5G等技术在航运领域应用。加大线下外贸业务向线上转移，推广网上订舱，外置集运电商成交量增幅273%。推出全球首张具有物权属性的区块链提单，推广无接触放货方案。组建5G智能港口实验室。为特斯拉等客户提供数字化供应链解决方案，区块链技术应用走在同行前列，赢得客户好评。2020年，集团“基于区块链的全球航运商业网络平台建设”“全球集装箱管理系统建设”“集团数据集成平台建设应用”三大数字化项目被交通运输部确定为交通强国建设试点工作。

当好“顶梁柱” 夯实“顶得住”的市场主体

关键时刻顶得上，为民族品牌搭建出海通道。2020年，中远海运集团充分利用全球物流供应链综合优势，积极主动联系国内家电、汽车、化工、光伏、机械等各行业头部企业，帮助客户解决集装箱外贸出口难题。同时，立足长远，优化现有的合作模式，利用集团全球综合物流供应链资源，开展端到端供应链全程物流运输以及在海外仓储、产品采购、数字化、金融等方面供应链赋能的合作，建立长期合作关系，从根本上解决客户“出海”供应链遇到的堵点痛点难点问题，为中国企业走向海外畅通物流通道。集团近期先后与美的、海尔集团签署战略合作协议，以更有竞争力的运价、舱位、设备以及专项运输团队为其提供贴身保障服务，利用全球物流供应链综合网络和资源优势，助力两大集团布局跨境电商、仓储和配送物流网络的建设，提升海外物流配送服务能力，打造个性化全程物流供应链产品，保障产品供应链安全稳定。

困难时刻顶得住，为中小企业提供专线服务。针对国内中小企业出口难的实际情况，中远海运集团2020年

揭示了新形势下宣传思想工作大众化、通俗化的努力方向。

一是要把握供求，将目标导向与需求导向结合。必须突出主题主线，引导帮助广大党员干部群众切实增强对习近平新时代中国特色社会主义思想的政治认同、思想认同、情感认同、实践认同，使广大党员干部群众从思想和行动上认同核心、紧跟核心、维护核心。必须主动适应新时代社会主要矛盾变化，把握群众思想脉搏，了解百姓理论需求。这就要求我们主动改进理论宣讲工作，积极回答改革发展的重大理论和实践问题，及时回应干部群众的关切和期盼，突出对象化、分众化、互动式，有针对性地开展面向基层的靶向宣讲。

二是要雅俗共赏，将理论高度与实践温度结合。理论宣讲的“雅”是指要全面准确规范，体现科学性、权威性，有理论高度、思想深度。“俗”是指入乡随俗，理论宣讲只有接地气，转化成群众语言，才能与群众同频共振、为百姓接受。重点是做好3个转换，即做好通俗化转换，让宣讲沾泥土、冒热气，把书面语转化成大白话，用“大众话”践行“大众化”，人人听得懂、愿意听；做好故事化转换，善于化抽象为具体，用生动案例、鲜活故事来翻译理论、解释时政，以事说理、以小见大，让群众听故事、悟体会、明道理；做好行动化转换，把理论诉求转化为实践要求，在武装头脑指导实践推动工作中凝心聚力、真抓实干，努力把思想转化为履行新时代使命任务的生动实践。

三是要以点带面，将全员覆盖与突出重点人群结合。基层宣讲既要做好大众传播，也要做好分众传播，既

要注重面上广泛覆盖，也要加强分类指导、因材施教，把工作落实到每个点、每个细节上，做到理论大众化没有死角，“最后一公里”不留空白。宣讲必须更加注重基层百姓，要因材施教，主动设置议题，把握小切口、设置微话题，把宏观理论政策、深邃精神要义进行精选分解，一次讲清一项政策，变“喷灌”为“滴灌”；要因地制宜，依托田间地头、农家小院、村口树下、房前屋后等，突出小范围、短时间、小规模特点，采取面对、心贴心的方式走进群众；要因势利导，贴近受众、贴近问题，在有限时间获得最大信息量，做到顺势而为、因势利导、乘势而上，在及时跟进中取得更大的宣讲效果。宣讲必须更加注重青少年群体。凸显精准化，紧扣不同年龄段、不同领域青年的思想脉搏，进行差异化宣讲。面向青年知识分子和高校学生侧重思政教育，以“五支队伍”进校园打造思政“金课”；面向工人、农民等职业青年，侧重政策解读、历史变革、实践成就宣讲；面向中小學生，侧重开展具象化、有温度的启发性宣讲教育。实现网络化，在快节奏、碎片化、浅阅读移动互联网时代，开展短小精美、主题突出、阐释充分的微宣讲，适当穿插可视化、艺术化视听产品，提升宣讲感染力。注重互动化，与青少年受众的交流互动，采用有奖问答、面对面讨论等形式，回答他们关心的问题，做好解读解释解惑工作。

四是要变中求常，将推进改革与建立长效机制结合。加强和改进新时代理论宣讲工作，是新的历史条件下加强党的思想理论建设的一项长期任务。必须理顺宣讲工作机制，进一步明确讲师团的职能定位，理顺各级讲师团级别、编制等体制症结，建立统一有序、上下畅通的讲师团工作体制；必须紧跟新时代要求，整合体制内外力量，建立健全理论宣讲体系，构建大宣讲格局；必须激发宣讲动力，为开展集中和常态理论宣讲提供物质保障，关怀、关爱理论宣讲人员，研究制定相关激励政策措施，让广大宣讲工作者有作为、有成就、有荣耀。

（作者系山东省委讲师团团长）

9月份推出太平洋航线中小客户服务专线，帮助客户解决沟通难、舱位难、提货难问题，为中小直客提供舱位担保的运输服务产品，并创新提出挂舱上海集装箱出口指数的运价机制，坚持公开透明，主动帮助中小企业降低价格波动风险，大幅简化了中小客户运价沟通流程，节省了客户成本。中小客户服务专线推出后，市场反响巨大，成交量快速提升。至今已签约78家客户，成交量超过了6100TEU。

急需时刻冲得上，为满足用箱需求昼夜奋战。2020年上半年全球集装箱产量仅89万TEU，同比减少40%。随着我国率先实现经济正增长，加上欧美国家需求反弹，境外港口拥堵、物流效率降低等因素，导致集装箱周转紧张甚至“一箱难求”。中远海运集团克服集装箱钢材价格上涨40%、集装箱地板价格上涨60%、劳动力成本涨幅超过100%等不利因素，开足马力，加班加点，昼夜奋战，2020年下半年，共向市场投放65万TEU新集装箱设备，集装箱保有量增幅达到15%，有效弥补了集装箱供应紧张局面。

重要时期打头阵，为服务新发展格局贡献力量。中远海运集团积极助力畅通双循环海陆节点。服务海南自由贸易港建设，集团在海南港开辟内外贸航线30条，完成集装箱吞吐量284.4万TEU，同比上升14.5%，占海南集装箱量的94.8%。深化长江经济带合作，与上海港、武汉市协同推动武汉铁水联运二期项目。加强港口投资，在国内重要枢纽港增加股权。收购比港67%的股权，新加坡从小码头置换大码头，收购阿布扎比码头、西班牙Noatum、比利时泽布吕赫、鹿特丹Euromax、秘鲁钱凯等码头。收购比港亚欧铁路物流公司，拥有了在欧盟运营的铁路资质。2020年面对疫情冲击和全球经济衰退的不利局面，比雷埃夫斯港仍完成集装箱吞吐量543.7万TEU，继续保持地中海第一大港地位，中欧陆海快线全年累计完成货量12万TEU，同比上升44.7%。加大第三国市场、新兴市场 and 区域市场运力投入，货量分别较2016年重组时增长99%、88%、244%。

端正“义利观”建设“行得远”的诚信企业

服务大局，克服成本压力维护市场稳定。2020年年底新加坡IFO380油

价超过300美元/吨，VLSFO油价约400美元/吨，较2020年四五月份的价格翻了一倍，船队燃油成本大幅上升。中远海运集团根据市场需求，通过内部运力调整，外租组入船舶，将全部运力和集装箱投入市场，全力保障外贸需求，努力稳定航运市场。不惜成本额外加挂港口和加快船速，加速海外空箱及时调回国内，2020年下半年累计从海外调回空箱205万TEU。近期以4万美元/天的价格租入2艘8500TEU船舶，进一步增加运力供给。截至2020年年底，集团共经营536艘集装箱船舶、307.4万TEU运力，较2020年年初净增31艘船舶、11.9万TEU运力。针对疫情影响，主动推出客户免用箱天数及滞期费减免等优惠措施。

同舟共济，坚持诚信经营提供优质服务。2020年以来，国内某大型光伏企业出口量比2019年增长33.3%。7—11月在中远海运集团月平均出货增幅达到86.71%。面对舱位紧张和运价上涨的市场变化，集团仍按年初约定履约，满足光伏企业出口的海运需求，保证项目落地。某生物科技公司2020年共计出运16900TEU，比2019年增长5%。四季度开始，外贸出口需求激增，市场运价高企，客户与集团签署的是季度合约，合约价明显低于市场价格，集团坚持诚信为上，无论市场如何变动都严格履约，始终为客户提供优质服务。集团对中国地区各项收费项目，实施统一管理，明码公示，从源头上杜绝乱收费现象，赢得客户高度评价。

攻坚克难，始终以客户为中心解决难题。面对疫情冲击，中远海运集团想客户之所想、急客户之所急，千方百计帮客户分忧解难。国内一著名汽车企业位于墨西哥的包装工厂于2020年6月复工，总厂急需墨西哥工厂发出零部件，以恢复其中一车型的生产，由于货量大且时间紧，加之受疫情影响，无法安排空运，海运成为唯一选择。集团制定详细运输计划，调整航线和船期，安排船舶在韩国进行无缝衔接，至2020年11月，共实现16批次运输货量3596TEU，包括111个冷箱，完成了客户认为“不可能完成的任务”。

中远海运集团将始终牢记初心使命，强化大局意识，主动担当作为，全力以赴服务“六稳”“六保”，为“十四五”经济社会发展良好开局贡献力量。