

聚焦 | 奋力开创招商引资工作新局面

同题「作文」展·以商招商,怎么招?

夏县:做好「全代办」

本报记者 余果

用活“朋友圈”

“开始我也不知道夏县这个小城市,我之所以来到夏县,是因为夏县一个叫翟广山的铸造企业老板介绍过来的。”陈伟说。

翟广山,山西鑫山玛钢铸造有限公司执行董事,曾被授予夏县招商引资突出贡献奖,并被聘为夏县招商引资顾问。

“招商引资不仅是政府的责任,也是我们每个夏县人的责任。”翟广山说,“我在企业干了30多年,做过采购,也做过销售,在长三角、大湾区一带跑得较多。前些年我一直在想能不能把这些朋友引到夏县来投资,让我的家乡发展更快一点。”

在敏锐地捕捉到陈伟的投资建厂意向后,时任夏县委常委、副县长秦晓军带领县招投中心、发改局等相关职能部门负责人先后共4次奔赴浙江台州,经过充分的准备和耐心细致的沟通,双方于2021年3月签约,8月开始生产。

“夏县的有关部门,还有翟广山,对于项目,对于我个人都十分关心照顾,最终让我下定决心,在夏县做一番事业。”陈伟说。在广宝制造的生产车间,记者看到各个岗位的工人都在忙碌工作。

“工厂的订单很多。前些天,我们每天加班到凌晨4点。”陈伟说,“目前,工厂解决60多人就业,将来随着扩产,工人计划增加到100多人。”

陈伟今年60多岁,记者好奇,为何本该退休享清福的年纪,依然选择在激烈的市场竞争中拼搏。

“一大把年纪,从台州跑到夏县。一开始,我的家人也是有顾虑。在我的台州老家,跟我同样年龄的人,大部分每天都在村里的礼堂,打打牌、喝喝小酒、聊聊天、看看小孩子,事业交给下一代,让他们干事业。”陈伟说,“虽然我年龄大了,还在承受市场竞争的压力,但是,只有干事业,我的心里才能踏实。”

陈伟给记者讲了这样一个故事。去年的一天,夏县一个老人,询问工厂是否招工。陈伟感到奇怪,不解地问:“你为何要在享福的年纪出来打工?”老人难为情地回答,是帮儿子和儿媳打听,他们当前都还在江苏打工。“江苏的工资高呀,为什么回夏县?”陈伟问。老人说,他只有一个小孙子,小孙子所在的学校老师经常叫他去谈话,说他的小孙子在课堂上调皮,不但自己不学习,还影响其他同学。

“我拍了拍那位老人的肩膀,介绍了我们企业的工资待遇,并提出可以让他的儿子儿媳来工厂上班。”陈伟说。

“本地人在本地就业是最好的,房子也不用租,还可以照顾到老人和小孩。赚钱嘛,可以慢慢赚。但是,错过了小孩子的成长和陪伴,那就永远错过了。”陈伟说。现在,老人的儿子和儿媳都在陈伟的工厂上班。

“等企业成长壮大起来,未来能够解决200个本地人的就业,这样就有200个幸福美满的家庭,不用东奔西跑,谋生活,我的事业也就更有意义了。”陈伟说。

3月底,陈伟的工厂会搬到夏县汽车配件产业园,同时,县城的其他部分汽配企业也会搬过去,形成一个产业集群。

夏县汽车配件产业园标准厂房(二期)建设项目是夏县推进县域工业崛起,加快汽配产业发展,积极承接长三角产业转移,为落户夏县的汽车零部件制造企业量身打造的专用厂房。

该项目总占地84.84亩,总投资2.19亿元,预计直接带动就业2000人,间接带动就业6000人,新增工业产值10亿元,新增工业税收8000万元。

该项目可实现招引的汽车零部件制造企业“拎包入住”,为实现工业经济“增长高速度、排名争上游”奠定坚实基础。

“在这个产业园里,有标准化厂房、宿舍、餐厅、供暖、供电、供气、绿化等完善的相关基础设施,肯定会吸引更多企业项目在此落地。”陈伟说。

调动积极性

葡萄酒与温泉置业旅游,是如何产生联系的?

“我们格瑞特以商招商的案例比较典型。”山西格瑞特酒庄有限公司(以下简称“格瑞特”)董事长李振会说。

格瑞特是一家集葡萄种植和酿酒生产、农业产业化、工业旅游化为一体,科研与生产、创新与传承并重的现代化综合性葡萄酒文化股份制企业。

目前,格瑞特酒庄已经形成种植、生产、窖储、研发、产展、旅游为一体的综合经济体,实现“土地变绿色工厂、农民变产业工人”的新型农业产业化发展模式,带动农户5000人,为当地经济发展提供了强大动力。企业荣获守合同重信用企业、农业产业化龙头企业、河东名片、产业兴村强县先进集体等荣誉。

“目前,夏都文旅新城的第一个产业项目——夏都温泉水疗中心进展顺利,将于今年五月一日投入使用,建成后的水疗中心日接待能力可达3000人次,将成为黄河金三角区域地标性的温泉休闲康养中心。”李振会说。

“15年前,因为夏县有做葡萄酒的地理优势,且对葡萄酒的市场行情看好,格瑞特就先做了葡萄酒产业。”李振会说,在做葡萄酒产业的15年里,对温泉项目开发的想法一直萦绕在他的脑海里,他一边进行市场调研,一边寻找、筛选合适的合作伙伴。

“我们苦苦寻找,在温泉领域看谁做得好,最后非常幸运地找到了珠海天沐温泉旅游投资集团股份有限公司(以下简称“珠海天沐”)”李振会说。

珠海天沐是我国温泉旅游度假行业的领军者,也是中国温泉协会会长单位。珠海天沐以建设和经营温泉度假村为主,整合优势资源,建成覆盖主要旅游目的地和满足人们多层次度假需求的服务网络。

让李振会印象深刻的是,第一次见珠海天沐的董事长黄志敏。

“那是在江西南昌昌北国际机场,当时对方马上就要登机了,我只有20分钟时间。我用这20分钟对我和夏县进行了介绍——我是干啥的,夏县有什么?”李振会说,“我是夏县本地人,做葡萄酒产业多年。夏县的温泉资源独一无二,且农业资源、自然资源丰富,我想这就是打动珠海天沐的原因。”

经过多次的沟通和交流,最终双方通过合资的方式,成立夏县夏都天沐温泉置业旅游发展有限公司(简称“夏县天沐”)。该公司立足夏县,借助“盐临夏一体化”的发展趋势和夏都温泉产业的优势,致力于打造“温泉+”的新型产业模式,推动夏县经济转型发展,全力构建“大运城后花园”。

夏县天沐规划设计夏都文旅新城项目,该项目位于夏县温泉腹地,占地9053亩,总投资60亿元。该项目遵循“生态夏都、书写历史、温创未来”的开发理念,规划了三大主题生活小镇:夏都温泉国际康养小镇、夏都主题文化艺术小镇,现代田园生态小镇。

夏都文旅新城项目建成后预计可为县城新增常住人口5万人左右,年接待旅游和疗养人员100余万人次,提供3000多个就业岗位,助力构建夏县特色旅游发展新业态,拉动夏县经济增长。

同题“作文”展·以商招商,怎么招?

闻喜:当好“店小二”

本报记者 王新欣



闻喜县天顺兴玻璃工艺品有限公司年产600万只耐热高硼硅玻璃制品建设项目正在加紧建设。 本报记者 金玉敏 摄

早春,走进规划面积3.44平方公里、拥有26家企业的闻喜城西产业园,来回穿梭的生产车辆、高速运转的厂房设备,项目建设如火如荼。与此同时,位于东镇的闻喜县精品钢产业园也是一派忙碌景象……

招商引资如同一根杠杆,撬动、支撑着整个地方经济的发展。以商招商是招商引资工作中最常用的一种招商方式。

在闻喜县以商招商过程中,建设者们争分夺秒,用勤奋和创新续写着春天的故事。政府部门则为企业提供高效服务,护航企业发展。

“以商招商,就意味着政府部门在这中间的角色更倾向于‘服务者’,旨在为企业做好服务,营造良好营商环境。”闻喜县招商投资促进中心(以下简称“招投中心”)主任高俊伟说道。

精诚一聚 推动“延链”

来到闻喜县精品钢产业园,一眼便看见了山西万丰金属制品制造有限公司(以下简称“万丰金属”)副总经理李连,他头戴安全帽,正在项目工地指挥作业。

指着眼前的钢构框架,李连介绍道:“我们目前完成了钢构建设,预计2个月后面车间就能建成,主要生产C型钢与轻钢龙骨。”提及项目建成后的发展,李连的话中充满了期待,“项目总投资3000多万元,预计年产量50多万吨,效益1.2亿元,可为当地提供就业岗位30个—50个。”

万丰金属母公司位于西安市,属于山西建龙实业有限公司(以下简称“建龙公司”)的下游企业。“当时建龙公司的总经理李大亮与我们总经理郭晓英在聊天过程中,提到了落地闻喜的事情。要知道,建龙公司每年为我们提供铁卷3万吨—5万吨,如果落地闻喜,光运费就能节省不少。”李连说。

原先,建龙公司生产出的铁卷需要拉到西安,万丰金属才能进行再加工。如果落地闻喜,一辆车一趟的运费就能节省3000元,一个月下来就是10万元左右,加之闻喜独有的钢铁产业优势,确实会为企业带来很多实惠和便利。

经过一番盘算,万丰金属于去年落地闻喜。“这里交通十分方便,出门两公里便能上高速。”李连说:“不仅硬件条件优势突出,在办理手续过程中,县招投中心以及闻喜经济技术开发区行政审批局的工作人员还为我们提供了十分贴心的‘全代办’服务。从备案到规划,都有他们代办、帮办的身影,为我们企业忙前忙后,切实让我们感到暖心、满意。”

“营商环境就是生产力,优化营商环境就是解放生产力、提升竞争力。在项目建设过程中,我们不断优化营商环境,坚持实行项目包联制,派专人在项目手续办理、开工、建设、投产等方面全程跟进,为企业提供全覆盖、全方位、全周期的‘保姆式’服务。”闻喜经济技术开发区行政审批局副局长刘洋说。

正是因为这里有良好的营商环境和便利的交通优势,生产彩钢板的阳飞彩钢,生产螺旋管的万流金属等精品钢下游企业都选择在这里安家落户。随着一家家企业的落地,闻喜县精品钢产业园,正围绕实施建设千亿级钢铁深加工产业集群,推进建龙公司精品钢产业向工业用钢、精品建材、汽车用钢等方面积极拓展,不断促进精品钢产业链、创新链、要素链、制度链、供应链多链聚合、有效耦合,全力打造一流精品钢产业创新生态体系。

合作伙伴 引荐落地

整齐有序的生产线上,无数只丁腈手套正在完成水洗、脱模等程序,走进山西纳科医疗科技有限公司(以下简称“纳科医疗”),自动化的丁腈手套生产线让人眼前一亮。

纳科医疗成立于2021年1月,注册资本1亿元,主要产品包括9寸和12寸丁腈手套,9寸和12寸乳胶手套。2021年6月进行试投产,仅半年时间,公司的丁腈手套销量就达1.8亿只,年产值近5000万元。2022年,该企业生产的丁腈手套销量达2.8亿只,年产值8000万元。

纳科医疗股东邵梦怡是浙江人,之前一直在义乌经营玻璃酒具,跟闻喜的许多玻璃厂渊源很深,从别人口中得知闻喜优质的营商环境以及独特的区位优势,考虑到企业自身的拓展需求,遂在闻喜成立了纳科医疗。

“政府承诺‘拿地即可开工’,手续可以后补,这让我们短时间内抓住了疫情期间手套销售的高

峰期。”纳科医疗副总经理闫鹏说。除了前期的帮扶外,闻喜经济技术开发区还为企业提供各种贴心周到的服务,正如闫鹏所说,“经开区就像‘保姆’一样,什么时候该办手续,总是第一时间通知,有一次得知我们正忙,还专门把东西给我们送了过来。”疫情过后,丁腈手套、乳胶手套不再是紧缺物资,也不再处于供不应求的状态,因而纳科医疗也在积极谋划转型,更加注重质量。“原来我们的手套多为劳保低端用品,且都是让别的企业来清洗,现在我们自己成立了清洗车间,进行深层次加工。同时,与苹果公司进行合作,生产高端电子膜,生产出的电子膜达到了十级净化标准,可以达到无指纹、无灰尘的效果。”闫鹏介绍道。

近年来,该公司在市场准入以及资质认证方面都取得了突破性的进展,取得了国际食品级标准、国际医用级标准认证,医疗器械备案等。至今,该公司已经在世界各地赢得了200多个业务合作伙伴,创建了庞大的销售网络,国际市场的品牌知名度与日俱增。在汲取品牌经营与市场运作的“中国创造”经验中励精图治,不断创造品牌与市场的新高度。

以企引企 引凤筑巢

在城西产业园,一排排建筑框架正在施工,不久后,一个焕然一新的项目将在这里诞生——闻喜县天顺兴玻璃工艺品有限公司(以下简称“天顺兴”)年产600万只耐热高硼硅玻璃制品建设项目。

天顺兴成立于2017年,老厂区位于南宋村,主要从事耐热高硼硅玻璃工艺品的生产与销售。“新的项目已经完成基础土方作业和两层框架浇筑,预计今年六月份便能直接生产。”天顺兴董事长沈东说道。

说起当年落地闻喜,沈东连称要感谢恒源玻璃制品有限公司的冯卫杰。冯卫杰是沈东之前的供货商,两人有多年的合作关系,由于距离问题,拿货一直不方便,冯卫杰便提议沈东将企业落地闻喜。

考虑到闻喜有大量玻璃器皿的配套工厂,且手绘工人非常集中,加之来闻喜考察过程中,当地政府的服务非常周到、热情,沈东便决心在这里投资建设厂。

那时候的闻喜经济技术开发区还在筹建,所以沈东便选择了南宋村。现在老厂的生产设备和配套设施已无法满足生产需要,恰巧闻喜经济技术开发区已全面步入快速发展阶段,沈东便开始着手新的项目,他将闻喜的产业优势及营商环境介绍给了河北河间恒艺公司的负责人,并与其一同投资建设了年产600万只耐热高硼硅玻璃制品建设项目。

“政府的服务非常周到,水、电、气、路,一直通到了我们项目建设工地的门口,我感到非常满意。”沈东的话语中充满着感激,“不光如此,在办证过程中,政府为我们提供一站式服务,光是一次性告知清单的表格,就有100多项,如果没有政府的帮忙,我们确实很难完成。”

天顺兴产品涉及玻璃茶具、玻璃水烟管、彩色玻璃烟斗等几大类上千个品种,产品100%出口,销往十多个国家和地区。近几年,销售额一直稳定在每年三四千万元。

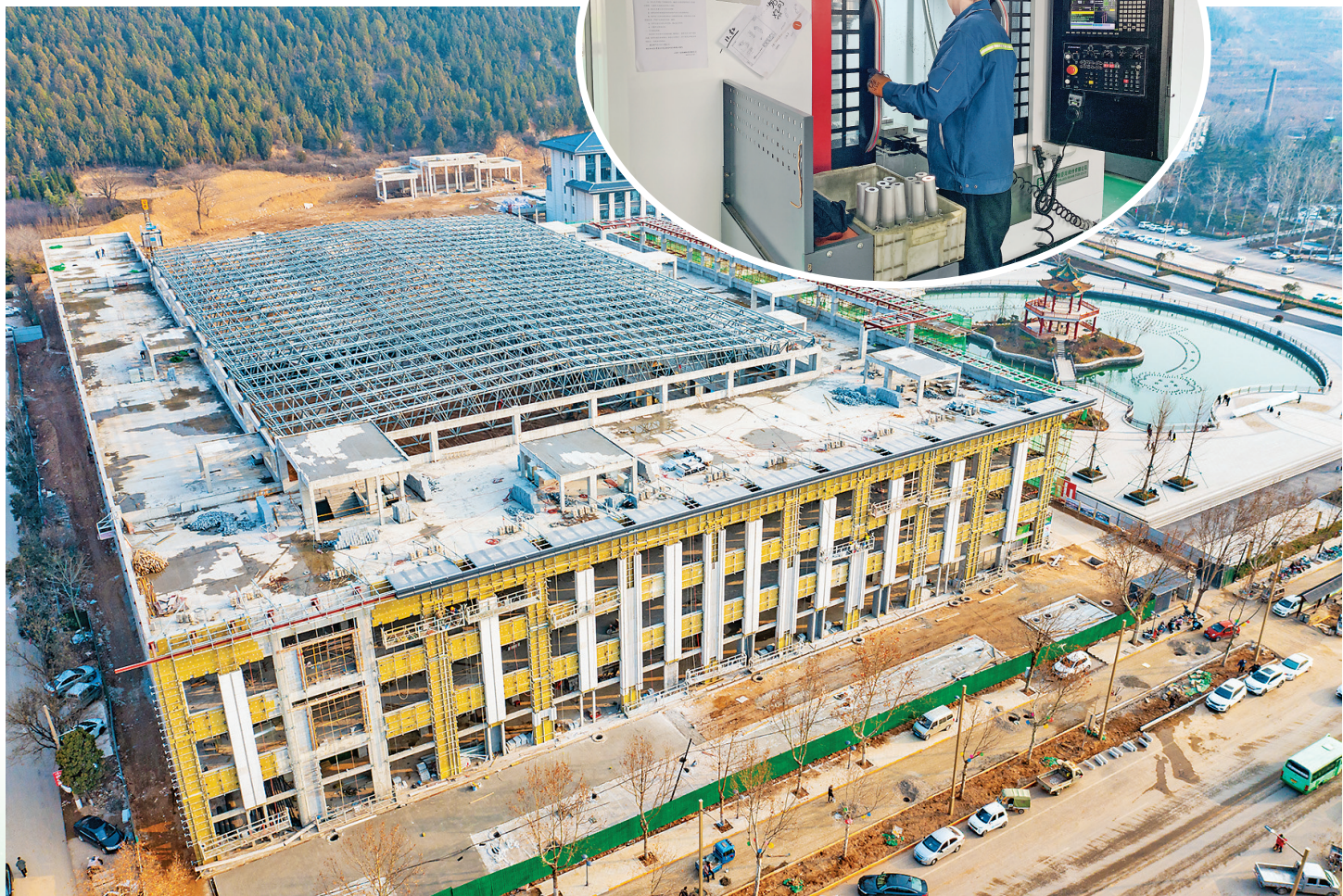
“新的项目建成后,我们将在淘宝、抖音进行场景式直播,直播场地的背后就是我们的生产线,消费者通过屏幕便可以看到我们的产品从无到有的生产过程。”沈东充满了期待,“我们属于劳动密集型产业,目前本地员工150人,新项目建成后,预计可提供岗位600个—700个。”

“通过以商招商,为闻喜县带来了先进的技术以及更好的原材料,形成了生态化、系统化、绿色、低碳的产业链,同时也增加了就业岗位,提高了税收收入,为闻喜县经济发展作出了新的贡献。”高俊伟说道。

以商招商模式,是精准有效开展招商引资的成功实践,蕴含着解放思想、奋发进取的丰富内涵。

闻喜县在以商招商过程中,让企业成为真正主角,产业成为重要保证,园区成为坚强载体,而这其中最关键的,是让服务成为根本力量。

闻喜县坚持打好招商牌,最大限度优化营商环境,牢固树立服务企业发展和项目建设的“店小二”意识,以持续深化“放管服”改革和“最多跑一次”改革为牵引,在全社会营造出亲商、重商、安商的浓厚氛围。



上图:工人在广宝制造的生产车间加工零件。 本报记者 余果 摄  
下图:夏都温泉水疗中心项目正在有序建设中。 本报记者 陈方斌 摄