

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?

河津:用活“朋友圈”

见习记者 李星星

以商招商,顾名思义,即“通过企业招来企业”,有“筑巢引凤”之义。

去年以来,河津市围绕传统产业提档升级和新兴产业培育壮大两大重点,通过明确产业链条和重点方向、制定奖励机制、加强保障措施,全面推进以商招商行动,取得显著成效。

山西炬华新材料科技有限公司(以下简称“炬华新材料”)投资2.6亿元的3万吨铝基新材料项目投产运营,山西鹤龙新材料科技有限公司(以下简称“鹤龙新材料”)年产18800吨高纯度对甲酚项目开工建设接近尾声,山西永津集团有限公司(以下简称“永津集团”)年产9000吨医药中间体项目和河津市华辉杰能源有限公司(以下简称“华辉杰能源”)年产60000吨活性炭项目面临竣工投产的关键节点……这些项目落地的背后有哪些故事,如何搭建“以商招商”新载体、统筹“以商招商”整体布局?

3月1日,记者前往河津市采访了解。

以商招商有“巧思”

炬华新材料落地河津市铝工业园区的背后,有很多故事值得一听——

炬华新材料总经理郭晓琛深谙土难离、乡愁难解,立足父辈事业基础上筑梦的创业情怀;运城打造“415”十大工业产业集群、“合汽生材”新兴产业地标以及“运才兴运”政策的大力支持;炬华新材料投产不到5年,获评国家级专精特新“小巨人”企业的巨大成就,等等。

然而,最能彰显“以商招商”巨大能量的,是中国铝业集团有限公司(以下简称“中铝集团”)、中铝山西新材料有限公司(以下简称“中铝山西公司”)与炬华新材料的“不解之缘”。

2016年,40岁的郭晓琛怀揣“在铝基新材料技术上有作为”的创业梦,离开了工作20多年的中铝集团,开启了创业之旅。

厂址选在哪?这是郭晓琛面临的第一个问题。

“作为一名地道的河津人,经过多方考察后,我认为河津铝工业产业基础好、潜力大、产业链完备,是建厂的首选。河津市委、市政府当时的主要领导与我多次座谈,给出了很多优惠条件和政策,让我吃了‘定心丸’。”郭晓琛回忆起项目落地的过程,感触颇深。

如果说当地政府的支持是有力后盾,那么中铝集团的“迁址决策”就是“助推剂”,打消了郭晓琛所有的顾虑,给了他落地的信心。

“我们厂所在地当时属于中铝集团山西铝基地,前期被规划为山西华泽铝电有限公司项目用地。当时,我们与中铝山西公司多次沟通协调用地事宜,中铝山西公司大力支持我们的项目建设,积极向总公司汇报。中铝集团为此出具了批复,将山西华泽铝电有限公司的2×350MW低热值煤电项目选址平移160米,为我们项目建设腾出了地方。”郭晓琛说。

腾地!这种灵活的处理方式,体现了中铝集团对项目的极大支持,让郭晓琛非常感动。

接着,项目建设一路绿灯。

2017年,炬华新材料完成相关手续的申报,2018年开工建设,2019年3月份投产……

其实,中铝山西公司对炬华新材料的支持,既是对炬华新材料的“成全”,也是两家公司在铝精深加工市场的“不期而遇”。

炬华新材料以“铝基催化新材料”为主要产品,是氧化铝的下游精细氧化铝深加工企业,其所需原材料氧化铝均由中铝山西公司供应。

炬华新材料与中铝山西公司直线距离不超过1公里,极大节省了炬华新材



上图:山西鹤龙新材料科技有限公司年产18800吨高纯度对甲酚项目加紧建设中。

右图:山西炬华新材料科技有限公司的实验室内,研究人员正在调配试剂。

本报记者 金玉敏 摄

料的产品运输成本,提高了生产效率,也使中铝山西分公司的产品能够部分就地消化,可谓“双赢”。

作为拥有一条“矿山—氧化铝—电—解铝—铝加工”完整铝产业链的国有大型企业和我省铝精深加工产业链的“链主”企业,中铝山西公司以实际行动践行了“一企带一链,一链成一片”“全力打造千亿级铝精深加工产业集群”的责任与担当。

如今,炬华新材料年产能可达到2万吨,年产值超过2亿元,获得了国家级专精特新“小巨人”企业、高新技术企业、山西省企业技术中心等多项荣誉称号。这些成就的取得,离不开郭晓琛对铝精深加工的执着、对国家相关政策的熟悉、对行业走势的把控、对产品研发的深耕。

项目落地有“同伴”

3月1日,春光明媚,在鹤龙新材料年产18800吨高纯度对甲酚项目的建设现场,记者看到,厂房主体工程建设已经完工,管道铺设、道路修整、设备调试等收尾工作正在热火朝天地进行。

年产18800吨高纯度对甲酚项目一期工程于2021年8月动工,总投资4.7亿元。项目建成后,年可生产高纯度对甲酚18800吨,年产值可达4亿元到5亿元,年利税可达1.5亿元,能带动200多人就业,经济效益和社会效益显著。

“作为碳基新材料产业链上的重要一环,年产18800吨高纯度对甲酚项目是山西省、运城、河津市三级重点项目。目前,一期项目建设接近尾声,我们计划在今年5月份竣工投产。”鹤龙新材料总经理祁百发告诉记者。

鹤龙新材料入驻河津市经济技术开发区西区,是资源优势、区位优势、招商引资政策等多重因素作用的结果。

祁百发介绍,当初为了圆创业梦想,鹤龙新材料董事长陈锐敏瞄准了对甲酚生产领域,与南京晶美化学有限公司合作进行技术研发,动员多位投资人共同出资,在与山西阳光焦化集团股份有限公司(以下简称“阳光集团”)达成初步合作协议的前提下,以招商引资政策为契机,入驻河津市。

鹤龙新材料的入驻,离不开阳光集团的“鼎力相助”。

据悉,早在项目建设动工前,鹤龙新材料就与阳光集团多次接触,合作意向达成后,项目才开始动工建设。去年8月,双方就鹤龙新材料使用阳光集团的煤气、蒸汽、氮气等能源达成协议。在价格方面,阳光集团也给予了最大程度的优惠。

“目前,能源输送管道正在建设,管道从阳光集团引出,我们负责连接至我们厂区。管道要跨越公路和铁路,建设难度比较大。但管道的建设,能够解决我们投产后的能源使用问题,意义重大。”祁百发告诉记者。

记者注意到,在与鹤龙新材料一墙之隔的厂区,项目建设在如火如荼进行着。“隔壁是华辉杰能源,再往西是永津集团,我们三家公司的项目基本上是同时开始建设的,投产时间也接近。”祁百发说。

几乎同时选址、同步建设、投产时间也接近,这看似巧合的背后,其实是当地政府与鹤龙新材料的“有意为之”。华辉杰能源是一家热力生产和供应公司,其主要产品为活性炭,生产过程中产生的蒸汽、煤气都可用作鹤龙新材料的能源供应;永津集团主要从事医药中间体的研发、生产和销售,其生产所用的原材料对甲酚,可由鹤龙新材料供应;华辉杰能源和永津集团这两家企业,一个供应能源,一个购买产品。对鹤龙新材料来说,未来,在不超过1公里的范围内,就能实现原材料供应—生产—销售的良性循环,朝着企业“少量投放市场,大部分就地消化”的目标迈进了一大步。

接续发力有“图谱”

炬华新材料和鹤龙新材料的入驻,是河津市在铝基新材料和碳基新材料产业链上,以“链主”企业为依托,进行以商招商的成功典范。

未来,河津市将助力相关企业做大做强,搭建好“以商招商”的新载体,在“以商招商”方面接续发力。“企业更熟悉自身所处的行业,更明确自身对于产业链上下游企业的需求。因此,我们在招商引资的过程中,必须以企业为依托。我们组织专人定期到企业走访调研,倾听他们的需求以及困难,尽可能为他们提供帮助。在这个基础上,我们编制招商图谱,组织招商活动,目标明

确了,成功率也会更高。”河津市招商投资促进中心副主任原国栋表示。

去年,河津市超额完成招商引资考核任务,各项任务指标在运城市保持先进位次。全年共签约项目45个,签约金额273.3亿元,开工42个项目,开工率93.3%。其中,战略性新兴产业项目共43个,占比95.6%。

作为以商招商的受益者,炬华新材料和鹤龙新材料对以商招商都有自己的独到见解和思路。

郭晓琛认为,以商招商,政府与企业都有各自的职责,可谓“政府搭台,企业唱戏”。

“一方面,政府从基础设施建设、平台打造等方面着手,以企业实际情况为依托,深挖企业需求,引导企业家走出粗放型发展模式,向高端化、精细化、深层次的加工模式转变,招引产业链上下游企业;另一方面,企业利用自身所处行业的高熟悉度,在对外交流过程中,大力推介自身及河津市的资源优势,吸引目标企业,激发自身在以商招商上的巨大能量。”郭晓琛说。

对于即将投产的鹤龙新材料来说,尽管面临资金回收和市场不确定的多重风险,但祁百发对企业前景非常看好,对以商招商的方式十分认可。

“我们的产品可用于生产食品级抗氧化剂BHT,目前正在与南京的一家企业对接,希望能够通过河津市的一系列招商引资优惠政策,吸引其到河津投资创业。未来,我们也会利用好河津市的资源优势,与产业链上下游企业沟通对接,形成良性循环。”祁百发表示。

凡事预则立,不预则废。河津市正以长远目光统筹招商引资整体布局。

原国栋介绍,河津市将聚力“235”产业转型升级矩阵,紧扣产业发展链条,以铝精深加工、碳基新材料两条重点产业链为牵引,以清涧多品种氧化铝、偃楼精细化工、城区琉璃灰陶三个专业镇为协同,打造铝精深加工、碳基新材料、精品钢、固废资源综合利用、新兴产业五大产业集群,加快构建现代产业体系。

“在招商引资方面,河津市将深入开展产业链精准招商和以商招商,完善‘政府+链主企业+产业园’招商模式,搭建平台,完善基础设施建设,重点引进深圳宝能32GWH新能源动力电池、中铝30万吨再生铝、江苏兆鑫50万吨铝线材等项目。”原国栋表示。

“3月底开工建设,预计一个多月完成,争取赶在桃脯加工前投入使用。”站在平陆县吉力食品有限公司的大院内,柳永忠指着西边即将改造的库房,向记者介绍他的新计划:“到时候,我们的产能会从2吨提升至5吨,年产值也预计会从1000多万元增加到3000多万元。”

从柳永忠口中得知,平陆县现代农业产业园目前正在紧张施工,县里投资建设的标准化厂房将在今年9月底正式投入使用,“拎包入住”后,他计划再投入240余万元添置新设备,进一步扩大规模。

柳永忠是一位退役军人,在2008年创办了吉力公司,经过十多年的发展,公司的经营范围从刚开始的单纯收购黄桃加工果脯、蜜饯,发展到如今收购更多品种的农产品原料,产品也延伸到麻花、月饼、点心等,并通过线上与线下相结合的形式销售。

面对未来的发展之路,柳永忠信心满满,原因何在?

记者从柳永忠的笔记本中找到了答案。

“全面推进乡村振兴”“坚持农业农村优先发展”“做好退役军人服务保障工作”……在他的笔记本上,密密麻麻地记录着党的二十大报告中与他未来发展紧密相关的内容。

“有了国家的支持,发展的底气更足了!”柳永忠说。

改厂房、进园区……一系列动作随之铺开。

搬入更大、更标准化的厂房后,自然少不了对原料的大量需求,怎么做?柳永忠有着自己的打算——

按照以前的思路,继续增加对平陆、万荣、盐湖等周边县(市、区)农户种植的桃、山楂、李子、杏的收购量。

“无论是优品还是瑕疵品,我都收,以前每年可解决农户四五千亩农产品的销售问题,产能扩大以后,可以解决一万多亩。这样不仅可以进一步解决老百姓农产品销售难题,还能增加一定的就业岗位。”柳永忠说。

至于产品销售问题,柳永忠也在探索更多方式。

3月3日,由吉力公司制作的点心等产品在太原设店开售,由姥姥和我服装有限公司代售。

“和民营企业强强联合,这样咱就能一抓产品质量,销售的事交给更专业的人来做!”柳永忠说。

不仅如此,他公司生产的产品还入驻了位于山西大学附近的“好吃运城”运城优质农产品专卖店,有了固定窗口来销售。

扩产能、强销售……柳永忠的步子迈得越大,勇气和底气在哪里?

柳永忠的回答是,带动老百姓致富,助力乡村振兴是他的初心和使命。当然最重要的,还是国家政策支持。

刚刚召开的全国“两会”传出好消息:“党中央始终坚持‘两个毫不动摇’‘三个没有变’,始终把民营企业和民营企业当作自己人,要引导民营企业和民营企业正确理解党中央方针政策,增强信心、轻装上阵、大胆发展,实现民营经济健康发展、高质量发展。”

这些,都让柳永忠吃了“定心丸”。

对于未来,柳永忠

稳 中 求 快 再 展 宏 图

激励市「最美退役军人」、民营企业企业家柳永忠大胆发展

改厂房、进园区、扩产能、强销售……党的二十大的全国「两会」精神

本报记者 张筱苑

也十分看好——营商环境持续优化,厚植了民营企业发展的沃土;消费市场逐渐回暖,高质量产品需求与日俱增;农业产业前景光明,资金、技术以及合作机遇随之而来……

乡村振兴、阔步前行。柳永忠表示,将带领吉力公司全体职工“撸起袖子加油干”,在新征程上稳中求快,再展宏图。

下图为柳永忠在学习国家产业政策。本报记者 张筱苑 摄



我市举办农村集体经济组织带头人业务培训班

本报讯(记者 范娜)3月8日至11日,我市举办了农村集体经济组织带头人业务培训班。来自各县(市、区)农经中心分管农村集体经济或农村金融服务中心的副主任、农村集体经济组织带头人共1050人参加培训。

我市是农业大市,“三农”问题解决不好,势必影响我市经济社会的良好势头。多年来,市农村经济事务中心在市委、市政府的坚强领导下,在市委组织部、市农业农村局的具体指导下,结合农村基层组织的实际找差距、结合上级要求找问题、结合当前工作找对策,千方百计发展壮大村集体经济,积极探索发展壮大村集体经济的有效途径,农村基层党组织自我保障、服务群众、推动发展的能力不断增强。

为贯彻党中央“一号文件”《中共中央国务院关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作》和农业农村部“一号文件”《农业农村部关于落实党中央国务院2023年全面推进乡村振兴重点工

作部署的实施意见》对提升村集体经济组织能力、夯实基层基础工作、发展壮大农村集体经济的部署和要求,进一步推进乡村振兴,不断提升村集体经济组织带头人综合能力水平,推动农业农村高质量发展,我市特举行此次专题培训班。

培训中,数位北京专家通过深入浅出地讲解,为学员作了春耕平台土地流转操作、春耕平台土地流转合作方式、春耕平台村集体经济组织金融服务业务、春耕平台集采业务流程等内容的讲解。

参会人员纷纷表示,这次培训具有很强的指导性、针对性和实践性,为村集体经济增收指明了方向。

盐湖区委北相镇李村党支部书记兼村委员会主任焦海波说:“这次培训提高了我对发展壮大村集体经济工作的认识,增强了发展壮大村集体经济工作的紧迫意识。回去后,我要根据本村的区位优势、资源条件和产业基础,因地制宜,大胆探索出一条符合本村发展的有效路径,不断开创发展壮大村集体经济的新局面。”

成立家庭农场不到一年,盐湖区庄野细风家庭农场农场主感慨:

“还是干农活儿心里踏实”

本报记者 范娜

最近,春暖花开,正是农作物春管的关键时期。在盐湖区庄野细风家庭农场,农场主陈增跃忙着给大棚枣浇水、控制棚内温度让枣树发芽,每天忙得不亦乐乎。

盐湖区庄野细风家庭农场位于盐湖区王范乡下马村,成立于2022年5月,主要经营大棚冬枣、甜瓜、西红柿、大田柿子以及小麦等农作物。

陈增跃介绍,农场目前有8个大棚,占地18亩,其中冬枣有10亩。另外,还有10亩大田柿子和8亩小麦。

近年来,国家出台了一系列强农惠农富农政策,这让在外打拼多年的陈增跃看到了农业的希望。

“高中毕业后,我放过羊,当过小学老师,开过车,办过家具厂,还打过井,

现在回乡创办家庭农场,觉得还是干农活儿心里踏实。”陈增跃说,10亩枣树是承包别人的,已经有七八年的树龄。去年他连承包带建大棚,共投资了30万余元,因赶上疫情,只卖了5亩。他坚信,今年的冬枣一定能卖个好价钱。

经营作物多,占地面积又大,农场却只有陈增跃和爱人人在经营。陈增跃坦言,他们能忙过来,本村村民就是他们的强大后盾。

“一般都是大棚里活比较多,有活的时候,我们就喊村民过来打工。一小时的务工费是10元—15元,一年下来每人在我家农场就能挣好几千元。村里有好几家家庭农场,村民仅在各家大棚干活的收入就能有两三万元。”陈增跃说。

下马村有11个居民组,3000多口人,村里的主要经济作物以大棚甜瓜和西红柿为主。村民中,经营大棚的占三分之一。

“成立家庭农场,就是想起个带动作用。农场的冬枣经营得好,收入高,就能带动更多村民一起发展大棚枣了。”陈增跃信心满满地说。