

调查 | 招商引资项目落地之后

同题“作文”展·投资运城,改变什么?

闻喜：产业面孔“靓”

本报记者 朱 妹



上图：山西建龙钢轧流程智能“循环碳”新型干法除尘装置。

右上图：山西纳科医疗科技有限公司丁腈手套生产线在繁忙生产中。

右图：闻喜经济技术开发区精品产业园内，山西万流金属制品有限公司工人在加工螺旋钢管。

本报记者 陈方斌 摄



延伸产业链条 增加含“金”量

记者一行驱车驶入位于闻喜经济技术开发区的精品产业园内,新铺设的道路笔直宽阔,新建成的标准化厂房鳞次栉比,银灰色建筑群大气恢宏,部分入驻企业正进场安装调试设备,工人在完成最后的园区绿化工作。

虽然基建还未真正结尾,但是几家企业已经进入生产状态,热火朝天的生产与建设齐头并进的场面映入记者的眼帘。

在标准化厂房的头一家,就是山西万流金属制品有限公司(以下简称“万流金属”)的生产车间。车间里,一根根碗口粗的螺旋钢管有序堆放,一捆捆钢管在天车的操作下有序出厂。

据万流金属负责人王康介绍,万流金属成立于2021年7月9日,注册资金3000万元,公司有高标准螺旋钢管生产线4条,专业生产D219—D1220等规格的螺旋管,年产能30万吨。公司现有员工30人,拥有专业的制管技术人员和优秀的管理团队。

“作为金属制品生产企业,我们的母公司在西安,山西建龙一直是我们的上游供应商。在一次与山西建龙销售人员的交谈中,得知这里有完备的标准化厂房,加上闻喜招商人

员的一再推动,我们最终选择落户在了这里。”王康说,“除了可以拎包入住的标准化厂房,靠近上游供应商,降低运输成本,以及这里优越的地理位置,可辐射晋陕豫多地的市场,也是我们落户的重要原因。”

原先,山西建龙生产出的铁卷需要拉到西安,万流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。

万流金属的产品如今可辐射河南、陕西等地,为市政工程、水利工程、污水处理、建筑工程、煤矿工程等多个行业提供高品质的管道。

精品钢产业园里,开发区投资1.52亿元高标准建设的10座、6.3万平方米标准化厂房,已有山西昌德晟绿色建筑集成有限公司、山西易达电动科技有限公司等6家企业签约租赁。投资4860万元的钢四路、精工路道路建设工程,投资6000万元的精品钢产业园污水处理厂项目也全面竣工。

据闻喜经济技术开发区相关负责人介绍,自开发区成立以来,重点以推进精品钢、玻璃器皿、镁合金、新能源新材料及农副产品等主导产业的延链补链强链为主攻方向,旨在打造中西部地区精品钢生产制造基地、晋陕豫黄河金三角区域综合性工业服务基地。

记者走访的精品钢产业园区,规划面积为

11.27平方公里。围绕实施建设千亿元级钢铁深加工产业集群,推进山西建龙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。该园区在项目招引方面坚持与企业联合互动,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,实现产学研深度融合、科技成果转化快速转化,全力打造一流精品钢产业创新生态体系。

近年来,依托实施建设的高质量标准化厂房,先后引进年产8万吨绿色环保新型建材项目、年产5万吨开平纵剪轻钢龙骨项目、年产10万吨螺旋管深加工项目、装配式钢结构新型建筑生产制造基地等项目,让精品钢产业链条不断完善,产业发展趋于健康稳定,含“金”量不断提升。

填补产业空白 激发含“新”量

记者走进山西纳科医疗科技有限公司(以下简称“纳科医疗”)手套生产项目现场看到,企业生产车间内机声隆隆,公司新建的全自动手套生产线运转不停,身穿隔离衣的工作人员正有条不紊地忙碌着。

车间内,经过配料、胶粒、硫化、烘干、脱膜、漂洗、二次烘干、吹检、灭菌、包装等工艺后,一个个丁腈手套便生产完成。

“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,年产值达5000万元。2022年,企业生产的丁腈手套销量达2.8亿只,年产值8000万元。”纳科医疗副总经理闫鹏介绍道。

纳科医疗落户闻喜,填补了闻喜医疗用品生产的空白,为闻喜经济产业发展激发了含“新”量。

尤其疫情过后,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,纳科医疗目前也在积极谋划转型,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,现在我们自己建设了清洗车间,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,取得了国标食品级标准、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拥有了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。

招引项目激发含“新”量的还有闻喜县英发玻璃制品有限公司(以下简称“英发玻璃”)的技术新突破。

走进英发玻璃的新样品展示间,记者被展柜中“天青瓷”“金棕瓷”“万彩瓷”“白玉瓶”“翠玉瓶”“蓝玉瓶”“玛瑙瓶”等精美的瓶子深深吸引,并不停啧啧称奇。

这些瓶子不仅看上去光彩夺目,其中蕴含的技术创新价值也一样耀眼。

“这几个瓶子都采用了我们企业新研发的微晶瓷新材料。这个微晶瓷是我们自主研发出来的,我们是国内首创也是唯一拥有这个技术的玻璃企业。我想,未来这个技术将会引领瓷瓶的一场革命。”英发玻璃董事长李顺发说道。

据介绍,微晶瓷酒瓶是玻璃控制成核和晶化的陶瓷材料酒瓶,也是玻璃熔化和成型、热处理成预设晶相的陶瓷酒瓶。它由一种以上玻璃相和一种以上晶相组成,结合了传统陶瓷的特殊性能和玻璃与众不同的性质,介于玻璃酒瓶和陶瓷酒瓶之间。

微晶瓷这种新材料究竟好在哪里?李顺发继续为我们作了详细的介绍,微晶瓷酒瓶的几个特性决定了它未来的市场前景。一是改变了传统陶瓷工艺,由烧制变成熔制,流水线化的生产方式大大缩短了生产周期,也降低了生产成本。二是微晶瓷酒瓶没有气孔,不渗透,避光保温更利于白酒保质储存。三是环保,微晶瓷酒瓶可回收利用,解决了陶瓷酒瓶不可回收生产使用的环保难题。就这一点,它的经济价值和社会效益将不可估量。

由此,英发玻璃投资了微晶瓷新材料瓷瓶生产线,不断加紧生产,完成了研发到投产的关键一步。

闻喜日用玻璃产业起步于上世纪五六十年代,是山西省人工吹制玻璃器皿的发源地。历经整合与转型之后,玻璃器皿产业已成为闻喜工业经济的主导产业之一。

英发玻璃在多年的发展基础上,面临不断变化的市场环境,积极适应全新的市场环境,不惧挑战,积极创新,不断进行自主研发,走出了传统产业发展的技术创新新路子,为闻喜玻璃产业激发了含“新”量。

据了解,英发玻璃也只是闻喜玻璃产业发展的一个缩影。近年来,闻喜玻璃专注细节,凝练品质,大到具有异域风情、栩栩如生的多彩玻璃花瓶,小到精巧独特的茶具、餐具、烛台,各种高颜值、高创意的玻璃制品,融入了文化元素,把玻璃制品“特、优、美”的特色展现得淋漓尽致,成为闻喜高质量转型发展的一张产业名片。

河津市开展农村集体“三资”管理专项清理整治

本报讯(记者 乔植)为进一步加强农村集体“三资”规范化管理,切实维护农民群众利益,不断提升抓党建促基层治理效能,近日,河津市农经中心专项专班高度重视、积极部署、扎实推进,以“三清单”为基础全面摸清“三资”家底,实现“三资”监管现代化,以机制建设为抓手,进一步推动了专项行动落实见效,力争使农村“三资”有人管,能管好。

摸底排查。各乡镇在所辖区村抽调3个业务能力较强的会计并配备一名电脑操作员,结合“清化收”工作成果,对核实无误的数据及时录入,确保高质量、高效率完成“三资”摸底排查工作,并形成了全市农村集体“三资”管理底数、制度、问题清单。

集中整治。截至目前,已排查出各类集体合同5294份,其中问题合同2453份,已完成整改2453份,通过对集体合同边查边清,已为集体挽回损失1776.07

万元;农村集体债务总额34447.88万元,化解债务10965.03万元,化解率31.83%;农村集体债权总额14873.09万元,清收债权4563.52万元,清收率30.68%;通过土地清查,新增各类土地资源4681.12亩,已发包2156.60亩,已发包金额339.91万元。

完善制度。通过排查摸底工作,建立了问题台账,采取销号管理,已全部整改完成;同时针对发现的问题,积极同乡镇及村干部开展座谈,梳理起草了《河津市农村集体财务预决算管理办法(试行)》等制度。

今年,河津市被省农业农村厅确定为农村“三资”监测平台试点县。目前,该市正在进行技术对接,数据传输,力争5月底全面运行。平台建成运行后,对农村“三资”管理将实现全面监管、重点监管、动态监管,依托先进的监管手段,事后监管变为事前、事中监管。

山西农帮帮农副产品销售有限公司

为行业发展插上数字化“翅膀”

本报记者 范 娜

数字经济乘风而起,正成为改变生产生活、推动经济社会发展的重要驱动力。

抓住数字经济,数字技术,就抓住了经济发展的“加速器”。作为一家帮老百姓销售农产品的农业公司,山西农帮帮农副产品销售有限公司(以下简称“农帮帮公司”)自成立以来,积极推进自身数字化转型,为行业发展插上了数字化“翅膀”。

农帮帮公司成立于2022年,是一家利用大数据人工智能化系统提供农产品加工销售服务的企业,有社群服务、新媒体直播和大数据分析三大业务。

“大数据是最重要的一个板块。公司从上海引进的这套人工智能化大数据系统,能根据各行各业的大数据进行人工智能化分析,预判每个行业的前瞻市场,并通过大数据研究报告,帮企业或农户调整产业结构,让产品按计划生产销售。”农帮帮公司总经理、企业大数据服务中心负责人赵祥龙解释道,市场需要什么,我们就做什么;市场需要什么,我们就做多少。我们提供的就是这样的订单式产销服务。

公司成立至今,已通过大数据分析帮助不少企业和农户获利。万荣县高村大元肉食加工销售中心就是受益者之一。

据该销售中心负责人席云峰介绍,去年4月份,在一次机缘巧合下,他接触到了农帮帮公司的大数据分析,比较感兴趣,就与该公司工作人员进行了深入探讨交流。

“根据大数据分析,猪肉价格会涨。我就存了100吨猪肉,当时猪肉市场价是每公斤17元,到9月份时,猪肉价格涨到了每公斤21元。随着猪肉价格的上涨,这批猪肉连肉带皮销售完毕时我们净赚40万余元。”席云峰高兴地说,销售中心做猪肉、牛肉销售及加工生意十多年了,很少遇到这样痛快的赚钱机会,这次完全得益于大数据分析。

赵祥龙说:“公司精选了餐饮、中药、造纸、房地产等100个主流行业做大数据分析。哪个企业有诉求,我们就会去调研这个企业所在行业的基础数据并统计。”

万物发展有规律,各行也有各行的规律。赵

祥龙进一步解释道,每个行业的发展都有高峰期、衰退期、低谷期和亏损期,公司做的就是提供数据,让农户知道今年哪个行业最具发展潜力,哪个行业进入低谷;让企业知道公司在低谷期应做什么,或为企业下一步发展决策提供参考和依据。而一些企业掌舵者在作决定前往往喜欢依照往年的行情或个人的从业经验,一些创业者不知道如何去经商。“其实做什么都需要市场调研,不能赌和炒,不能硬上,硬上的代价就是给社会交学费,耗费社会资源、人力资源,最后自己还亏得稀里哗啦。”

“这套大数据服务系统共有三套体系,即跟踪客户所在行业数据的跟踪体系,根据大数据分析提供预测数据的预测体系,以及能够监控行业发展数据的大数据分析。”赵祥龙说,虽然这套体系很完善,但受不可控因素的影响,也可能出现失误。

除了大数据服务外,农帮帮公司成立后,还与山西好友农业开发专业合作社(联合社旗下有国家级合作社1家,省级合作社7家,市级合作社10家)达成了战略合作,依托公司新开发的占地5000余平方米的名优特产直播商场,对联合社所生产的梨、苹果、枣等40余种农作物进行统一供应、统一标准、统一包装、统一品牌、统一销售。

“党的二十大和今年全国两会为发展数字经济、建设数字中国指明了方向。我们作为一家涉农公司,要紧紧围绕国家的大政方针,坚持农业农村优先发展,尽最大努力畅通城乡要素流动,为全面推进乡村振兴,加快农业农村数字化建设和应用贡献自己的力量。”农帮帮公司董事长刘晓红如是说。