

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?

新 绎 : 延 长 产 业 链

见习记者 李星星

招商引资项目入驻运城后,改变了什么?

当我们去系统分析这一问题时,就会发现,企业和地方经济发展是我们分析的两个维度,产值、利税、就业这些指标是我们一眼能看见的“显著变量”。

然而,真正具有核心推动力、持久影响力的是那些短期内无法显现的“隐藏变量”,包括品牌影响力的提振、产业带动效应的扩大、行业竞争力的增强、地方发展信心的提升等。

4月7日,记者深入位于新绛县的山西银盛精细化学品科技有限公司(以下简称“银盛科技”)和新绛天地和金属制品有限公司(以下简称“天地和金属”)进行采访,试图通过记者的所见所闻,企业管理者的心得、新绛县招商投资促进中心相关负责人的感悟等,去回答“投资运城,改变什么”。

激活发展“变量”

国内最大的硫化黑染料生产基地,17项专利技术“傍身”、环保型液体硫化黑的“领路人”、省级“专精特新”小巨人企业、全市精细化工行业唯一的市级重点实验室……当这些“头衔”都可以用来形容银盛科技时,其发展过程中的“改变”便不言而喻。

其实,银盛科技的创立,本身就是招商引资带来的“改变”。

银盛科技成立于2017年,是山西银昌化工有限责任公司(以下简称“银昌化工”)在企业生产能力无法满足市场需求的情况下出资成立的。银盛科技成立后,产品生产在两个企业之间有了细分,环保型硫化黑成了银昌化工的主要产品,而传统硫化黑、水溶性硫化黑、液体硫化黑则是银盛科技的生产方向。

之后,银盛科技的发展便步入了快车道,“改变”在银盛科技内部悄然发生。

走进银盛科技,生产车间内鲜少见到工人的身影,自动化的生产设备高速运转;在技术中心,新绛县科技研发孵化中心、新绛县企业技术中心的标牌格外醒目;在质检部,国内外先进的测试设备一一陈列,染料机屏幕上显示着染料倒计时,紧张的节奏感染着现场每一名技术人员。

“取出硫化黑样品后,经过称量、染样、烘线、测色等步骤,就可以观测产品的染色效果。公司配备了爱色丽测色仪、气相色谱检测仪等设施,可以进行精细化检测,确保产品品质一致。”质检部部长侯宝爱告诉记者。

产品品质一直是银盛科技的立身之本。目前,银盛科技主要产品为硫化黑、硫化蓝、硫化宝蓝等,产品具有着色力度高、耐酸性好、牢固度强、光泽永久等特点,主要应用于纺织印染行



上图:天地和金属二期年产62万吨精品镀锌板带、镀锌钢管项目在有序推进中。
右上图:新绛县德鑫化工有限公司年产8万吨2,4-二硝基氯苯项目建设现场。
右下图:山西银盛精细化学品科技有限公司质检部工作人员在进行精细化检测。

业。

据悉,银盛科技生产的硫化黑远销欧美、东南亚、澳大利亚等国家和地区。2021年,银盛科技年总产值约3.6亿元;2022年,公司年总产值达到5.3亿元,共缴纳税费2000万元。目前,银盛科技共有员工300余人,除了部分高级技术人员来自外地,其余全为企业周边居民,这极大提升了周边居民的收入水平。

“我们与运城学院携手成立了‘硫化染料联合实验室’和‘博士工作站’,同时,我们也会在毕业季入校进行人员招聘,为更多的毕业生提供就业岗位。”银盛科技相关负责人表示。

银盛科技的成立和发展,为企业创造了价值和利润,也为新绛县创造了就业岗位和税收收入。但更为重要的是,企业创新求变的发展思维,使硫化黑产业链逐步走向完备。

据悉,为了保证硫化黑生产所需原材料2,4-二硝基氯苯的供应,解决原材料“卡脖子”难题,银盛科技收购了新绛县德鑫化工有限公司(以下简称“德鑫化工”),并进行生产线的升级改造,推进德鑫化工年产8万吨2,4-二硝基氯苯项目的建设。

该项目总投资3.5亿元,占地80余亩,预计今年9月份投产。项目建成投产后,德鑫化工的年产能将从5000吨跃升至8万吨,将成为国内规模最大、技术含量最高、产品品质最优、能源消耗最低的染料、医药中间体行业生产基地,年销售收入可达6亿元,年上缴税金3000余万元。

激励项目“增量”

完善钢铁产业链条,提供千余个就业岗位、拉高全县平均工资水平、提升居民消费能力、招引全新项目入驻……自2018年从河北省廊坊市通过招商引资入驻新绛县以来,天地和金属既以逐年增加的产值证明了自身的发展壮大,又以“钢铁行业终端产品生产企业”的身份激活了全县钢铁产业发展的活力、竞争力和创新力。

“我们是钢铁行业的深加工企业,也是新绛县钢铁产业的补链企业,热轧带钢等原材料对于我们企业的生产影响巨大,所以在入驻之初,我们就看准了新绛县及运城市的钢铁产业优势。”天地和金属副总经理李海表示。

事实证明,天地和金属的选择没有错,其发展与新绛县乃至整个运城市钢铁企业的发展形成了“良性互动”。

2018年落地后,天地和金属在新绛县委、县政府及新绛经济技术开发区管委会的大力支持下,实现了项目当年签约、当年开工建设、当年投产达产。目前,年产70万吨精品镀锌板带钢项目已全部建成投产,公司生产所需的板材来自高义钢铁、建龙钢铁、铭福钢铁等,所生产的“天地和”品牌镀锌带钢、镀锌钢管,应用广泛,畅销全国各地。

据悉,2021年,天地和金属实现产量50万吨,产值27.18亿元,步入“山西省民营企业百



本报记者 陈方斌 摄

强”行列;2022年,天地和金属年总产值达到33.6亿元。

一个企业的发展能带来“一串”项目,这是一种“连锁反应”;一个好的项目再引来更好的项目,这是一种“叠加效应”。而这两种“改变”,都是企业发展到一定程度上的“水到渠成”,天地和金属的发展就是如此。

按照“边建设、边生产”的思路,天地和金属不断扩大生产能力,持续推进新项目建设,朝着节能环保型钢铁深加工的方向转型,致力于实现企业发展的良性循环。目前,二期年产62万吨精品镀锌板带、镀锌钢管项目(以下简称“二期项目”)就处于投产的关键时期。

“轰隆隆……”在二期项目的建设现场,一列列车正在等待装运生产好的镀锌板带和镀锌钢管,而在另一侧,吊车却还在紧张作业,进行厂房主体框架的搭建。“二期项目也是边建设边生产的,部分厂房已经投入使用,剩余厂房也在加速建设中,预计4月底能够全部投产。”李海告诉记者。

据了解,二期项目占地面积60000平方米,总投资2.6亿元,是运城市“1311”重大工程项目,也是2022年山西省重点项目。二期项目建设850AGC冷轧生产线2条、镀锌板带生产线2条以及高频焊管生产线10条,并配套具有国际先进水平的环保设施以及相应公共辅助配套设施。二期项目在第一期项目的基础上,进一步提升了生产工艺和技术水平,投产后可新增就业岗位300余个,可增加年总产值30亿元以上。

调查 | 打造现代农业强市

琢磨透“土特产”调研行之夏县西瓜

甜 蜜 一 夏 乐 在 瓜 中

本报记者 余 果

还有不到一个月的时间就到立夏,这也是夏县西瓜茬瓜成熟的时候。经过多年发展,夏县西瓜已经成为夏县推进乡村振兴战略的重要抓手与主导产业,更是夏县农业产业的一张亮丽名片。

夏县西瓜根植绿色沃土,瓜形美观、皮薄瓤沙、脆甜透香、老少皆宜,被评为山西省著名商标、全国名特优新农产品、“夏都四贵”之一。头茬的夏县西瓜,市场销售价格一直居高不下,以其独特品质树起了品牌,闯出了市场,被摆上大中城市的超市货架,让农业成为有奔头的产业。

近日,记者来到夏县,探访夏县西瓜的崛起之路。

“西瓜大王”田红卫

夏县地处暖温带,生态良好,气候温和,民风淳朴,是个传统农业县。该县有着精耕细作、种植西瓜的悠久传统,西瓜栽培历史据说可追溯至南宋时期。

1991年,夏县庙前镇王峪口村村民田红卫在赶集时遇到了农业部门组织的科技下乡宣传车,拿到了一本免费的《西瓜优质高效栽培技术》。联想到当地种植西瓜的悠久历史,他开始认真学习了解新的西瓜品种和栽培技术,并以棉瓜套种模式试种了2.5亩“郑杂五号”西瓜。

当年,2.5亩地平均纯收入达到2500元。这是此前土地产出效益的10倍。第二年,田红卫盖起了“一砖到顶”的5间新房,成了全村羡慕的致富户。

2006年夏县县委、县政府主要领导开始关注夏县西瓜这一产业,夏县西瓜产业开始走上发展快车道。借此东风,2007年,夏县宏伟瓜业专业合作社成立,夏县西瓜商标正式注册。为一个西瓜注册一个商标,在当时全国仅有3家。这来源于田红卫对于西瓜品质的自信,也来自于夏县县委、县政府对西瓜产业发展的自信。

2010年,经过多年市场经济淬炼,田红

卫将目光放到全国市场。他将国内中高端市场很受欢迎的“早佳8424”西瓜品种确定为主栽品种,并相继突破了无籽化、早熟化、糖分无梯度化等关键技术。夏县大棚西瓜面积由最初的几十亩发展到了1000亩。

西瓜产业的高速发展,随即产生了市场无序竞争、鱼龙混杂问题。这一时期夏县注册的西瓜类商标达到了17个之多。压价、卖生瓜、外地瓜冒充夏县瓜问题集中爆发。

面对这些问题,夏县县委、县政府果断采取有力措施,2015年11月10日,由田红卫牵头成立夏县精品西瓜协会(以下简称“西瓜协会”),对内整合品牌,对外重塑形象。协会以夏县瓜园为示范基地,对所有会员实行产前、产中、产后一条龙全方位服务。夏县西瓜重新走上正轨,开始健康有序发展。

2017年,西瓜协会成功申报夏县西瓜国家地理标志农产品这一区域公用品牌,初步形成了“区域公用品牌+协会组织+农户生产”的产业发展新格局。在技术管理、包装销售等“十统一”模式和“八不卖”承诺下,夏县西瓜开始迎来品牌高速发展期。

2018年,田红卫为了更好地对接市场,又组织成立了山西夏县宏伟瓜业股份有限公司,利用全国不同纬度的气候差异,多基地布局生产,市场周年供应,使夏县西瓜总面积达到了10万亩规模。

瓜田里的“90后”

目前,夏县种植夏县西瓜的瓜农涉及全县11个乡镇66个行政村,2022年种植大棚西瓜3万亩,年产优质西瓜29万吨,总产值达5.4亿元,亩均产值1.7万元,是当地农产品亩均产值的3.4倍;亩均纯收入达1.2万元,瓜农户均种瓜27亩左右,户均纯收入大多在30万元以上,人均可支配收入达6万元,是2022年该县农村居民人均可支配收入的5倍,实现了大面积整体性的较高收入、稳定收入。

据统计,在西瓜协会会员中,有800多名

青年扎根黄土地,为夏县奉献青春,以农业为发展方向。

时大超,禹王镇郭里村人,一个“90后”小伙子。与传统瓜农不太一样,时大超戴着眼镜,讲话总是热情洋溢,井井有条。2021年,时大超和妻子一起回到郭里村,加入了夏县宏伟瓜业专业合作社,承包了20亩地,开始种植夏县西瓜。

很多“90后”想着往大城市走,时大超怎么就想着回来种瓜呢?

“首先,咱们山西人乡土情结很重,比较恋家。其次,这两年农业形势越来越好,国家的政策支持特别多。再次,夏县西瓜被评为‘夏都四贵’,是夏县对外的一张名片。最后,种西瓜能给人带来不错的收益。”时大超侃侃而谈。

据了解,去年时大超每亩西瓜地的年收入在万元左右,这样的收入比他在外打工确实强了不少,今年他扩大西瓜种植规模,达到26亩。谈及西瓜产业的发展,时大超有自己的见解:一个人在夏县种西瓜,没有人知道,也没有人来收西瓜。种西瓜必须形成一定的规模、一定的气候,有自己的品牌,这样整个西瓜产业才能有好的出路。

田红卫的女儿田映珍,也是一个“90后”。2016年毕业后,她没有去“北上广”,却选择了现在很多“90后”忽视的一个职业——“农民”。直到现在,她还清楚地记得论文答辩刚结束,就接到老爸的通知:“赶快回家卖瓜!”

当时有很多人觉得干农业没前途,更何况是个女孩子。可田映珍不这么认为,种瓜这件事田映珍一干就是7年!

2015年,对于田映珍一家来说是关键的一年。这一年,田红卫牵头成立夏县精品西瓜协会。以前只是自家种西瓜卖西瓜,现在带领夏县的农民一起种西瓜,一起卖西瓜,做全产业链。

“很庆幸父亲给我创造了一个好的平台,让我发掘潜能、展现自我!也希望在父亲的带领下,我也能在夏县西瓜这项事业上,坚守一辈子!”田映珍说。

构建开放发展新格局

在合作社的西瓜大棚里,记者看到每一条西瓜枝蔓上都有标签,上面标有不同的数字。田红卫介绍,这个就是夏县西瓜的档案化管理,做到了瓜瓜都有标识码,颗颗都有成长卡,确保了瓜农只种标准瓜。

据了解,西瓜协会以夏县瓜园为窗口,对所有会员种植西瓜实行产前、产中、产后一条龙全方位服务,构建“十统一”经营模式,即统一技术规程指导、统一生产监管、统一使用并维护“夏乐”品牌商标、统一质量标准等级、统一认证产品证书、统一组织培训、统一推广新品种新技术、统一供应种苗及各种生产资料、统一包装销售、统一售后服务。

其中,为了做到统一的质量标准等级,每年西瓜上市前,西瓜协会还会配备专业验瓜师,保证送到消费者手里的个个都是精品瓜。

锻造职业农民新队伍。西瓜协会始终坚持品牌引领、标准化先行,打造夏县精品瓜业良性发展产业链;锻造了一支2000多人的新型职业农民队伍。构建创新创业四大平台(田红卫劳模科技创新工作室、运城市农业科技创新示范基地、夏县青年创新创业示范基地、巾帼创业就业示范基地),培育700名会员获得《山西省高素质农民技能证书》。

构建现代农业产业化联合体。以夏县农业开发股份有限公司为龙头,打造集“公司+合作社+协会+基地农户+销售团队+互联网”为一体的现代农业产业化联合体,创立五大产业运营体系,推

进“五品”创新发展模式,开展六项生产服务活动,实行“十统一”经营管理,组织引领6000多名瓜农在广袤的绿色田野干甜蜜事业、做品牌文章,把小西瓜“种”成富民大产业。

多元化发展。产业联合体着力实施开放性产业发展新战略——技术品牌双轮驱动,生产基地全国布局、市场产品周年供应。种植区域由夏县核心产区拓展到我市的闻喜、永济、盐湖、河南、临猗、垣曲、芮城等7个县(市、区),以及省内的襄汾、安泽、清徐、左云等地,并且延伸到甘肃、陕西、云南、海南四省,输出良种、技术与品牌,利用当地土地、人力、资金和温差等优势资源,建立10万亩夏县西瓜种植基地,巧做“土特产”大文章,全时段持续供应市场,满足消费者多元化需求,产品畅销全国50多个大中城市高档商超。

眼下,距离西瓜上市还有不到一个月的时间,田红卫向记者介绍,各项准备工作已在抓紧进行。



夏县宏伟瓜业专业合作社理事长田红卫在瓜棚内指导瓜农生产。本报记者 余 果 摄