

山东曲阜:制造强市再造发展新优势

(上接第二版)

重大项目带动大发展,以晶导微电子为龙头的新一代信息技术产业成为优势主导产业,成为全市新旧动能转换的重要引领者和推动者,规上企业达26家,产业规模占济宁的30%。晶导微电子被认定为省企业技术中心、省“一企一技术”研发中心,先后荣获省首批瞪羚示范企业、省隐形冠军企业等荣誉,生产技术水平在国内处于领先地位,并于9月1日科创板审核通过上市。1月—9月,晶导微电子营收和利润分别增长139%、400%,主导产品市场占有率达到全国第三位。以焦点生物为龙头的生物医药产业,规上企业17家,焦点生物已成为全球产能第一、产量第二的玻尿酸生产基地。以华亿钢机为龙头的高端装备产业,规上企业37家。三大主导产业营收、利润分别增长30%、90%。

项目建设是撬动高质量发展的总开关,是牵动全市发展全局的“牛鼻子。”曲阜市工信局党组书记翟德军介绍,曲阜市坚持以“大抓创新、大抓产业”为导向,实行集中签约、集中开工、重点推进、精准服务、挂图作战,一系列以时间节点为轴的部署和成效,勾勒出曲阜市项目建设的稳健步伐。

抓工业、抓产业,最终要具体到项目建设上。曲阜市牢固树立“项目为王”理念,全力攻坚项目建设。晶导微电子年产400亿只5G应用新型元器件加工项目、东宏管业年产6.4万吨高性能新型复合塑料管道和年产12.8万吨新型防腐钢管项目、圣阳电源长寿命高安全锂离子电池产业化项目、天博汽车电子等重大项目和具有一定发展潜力的新项目纷纷落地,逐渐成为曲阜工业经济发展的新引擎。

今年,曲阜市确定了32个挂图作战重点工业项目,全心服务、全力推进,实行市级领导包保、挂图作战、承诺践诺、“蓝黄红”牌奖惩和问题直通车制度,形成项目清单、问题清单、责任清单,动态跟踪进度,解决实际问题,加快推进重点项目建设,真正用项目搭起发展的骨架,绘就高质量发展的蓝图。



创新发展模式,深化企业合资合作

2020年12月27日,东宏管业股份有限公司(简称“东宏管业”)与天津水务集团举行战略合作协议签约仪式。东宏管业是行业内第一家主板上市公司,跻身国内最具品牌影响力的塑料管道供应商行列,而天津水务集团是一家在全国具有广泛影响力的大型国有企业。

半年多来,这个强强联合的“混改”案例已经开花结果,让东宏管业的市场领域、订单总量、销售总额都得到了提升。

“‘混改’模式仿佛打开了一个‘绿色通道’,让我们突破了很多资源、资金方面的障碍,之前我们公司的订单最高纪录是8000万元,今年‘混改’后,给我们和合作方带来了2亿元的订单。”东宏管业董事会秘书、办公室主任寻金龙说,通过体制模式创新,东宏管业进一步拓展了天津、枣庄等地管道市场,大大提高了市场竞争力,7月份连续中标两个亿元订单,其中引汉济渭工程高达8.1亿元。

据介绍,在工信、国资等部门的推动下,去年东宏管业成立了混改工作专项工作组,由专人对接合作事宜,学习了解混改和国资监管相关政策,借助国企政策资源优势和民企现代企业管理与市场开拓优势,依托天津管道和华水公司的工

程承包优势,取长补短,内部协同,为公司“工程管道制造商+管道工程服务商+管道工程联合总承包商”三位一体发展模式提供有力支持,加速本地产品对接本地市场,实现了国有资产保值增值,民营企业良性膨胀,财政税收等主要指标加速增长,带动当地水泥、管材、线缆等主要产业捆绑壮大,实现了“1+1>3”的多赢效果,从而保证投入产出效益最大化。

东宏管业作为试点企业,与天津水务、枣庄国金和曲阜国投等6家国企先后开展“混改”合作,引入合作资金3亿元,是曲阜市深化企业合资合作模式的成功探索,承担着为全市混合所有制改革探索道路、积累经验的使命。

“民企在机制、体制方面更为灵活,更适应市场经济,国企在资本实力、品牌号召力、进入一些领域突破障碍方面相对来讲更有优势。”“混改”恰好能实现优势互补、互利共赢。”曲阜市工信局党组书记翟德军说,曲阜将进一步扩大“混改”领域,以体制模式创新,实现混合所有制资本取长补短,融合发展,实现曲阜水泥、管业、线缆等主要产业捆绑壮大。依托现有企业,设计包装一批合资合作项目,鼓励引导企业家舍得拿出优势资源,积极寻求与行业领军企业、大集团大公司合作,促进



东宏管业PE(聚乙烯)管材B1生产车间



东宏管业全自动PVC-UH混配料系统

企业迅速壮大规模、做大做强。

除东宏管业以外,圣阳电源与山东国惠、焦点生物与鲁商集团等

实现了合资合作,引入资金20亿元以上,为曲阜产业集群壮大、工业经济高质量发展注入了强劲动力。



精准精细服务,优化营商环境



焦点生物保健食品车间



焦点生物原料发酵车间

宽敞明亮的现代化厂房,整齐舞动的机械巨臂,一排排流动产出的产品……在信多达九阳家电产业园生产车间,到处是一派繁忙的工作景象。

“项目落地阶段,我一个月来一次工地,曲阜的市领导两天来一次,比我来得勤多了。就冲这股实干劲,投资曲阜就是正确的选择。”行走在崭新的生产车间,信多达集团董事长高新忠直言,很多地方是招商时一个样、签约后另一个样,最初谈好的细节落实慢,甚至完全不兑现。曲阜则完全不同,不仅所有合同条款一一对照履行,还会成立专门的项目作战指挥部,在市领导的牵头包保下,一步步跟着抓落实。

1个月签约,2个月投产,7个月完成新厂房建设,信多达项目核心生产线在新建成的厂区全面开工

后,当年实现5亿多元的销售收入,创造了让高新忠叹为观止的“信多速度”,并直接促成他主动挑起曲阜招商专员的责任,为曲阜家电制造业的发展摇旗呐喊。

“招商专员说十句好,不如落地企业老板一句好。”提起越来越多外地企业家主动当起曲阜招商宣传员的事,刘东波把原因归结在了营商环境的重塑上。在他看来,服务跟得紧、材料办得顺、项目推得快,就是招商引资的“金字招牌”。晶导微电子、信多达小家电等企业均由政府第一时间代建厂房,第一时间解决土地、资金和水电暖气等要素问题,让企业轻装上阵、心无旁骛的上项目、抢市场、上规模,赢得了发展的先机。

新旧动能转换实施后,曲阜市积极深化改革、创新制度,迈出的第一步就是苦练内功、优化环境。从

投资3亿元建设现代化的为民服务中心,着重打造“智能审”“链条办”的快捷审批流程;到制定出台《曲阜市企业投资项目代办“六个一”工作制度》,实现了重点项目“有人领着办、有人催着办、有人帮着办、有人具体办、有人现场办”,让政府“变管为帮”;再到全力构建“亲清”政商关系,大力提高行政效率……投资软环境的变化让越来越多的企业奔着曲阜而来。

去年,曲阜市工信局提出打造政府服务与企业发展命运共同体,牵头组成调研组,采取“企业吹哨、部门报道”联合大调研工作模式,一企一策为企业纾难解困,建立问题台账、分类销号管理,打通政策落地最后一公里,共梳理4大类115个问题。先后协调推进中联水泥产能置换项目,指导企业进行水泥全产业链

发展;牵线中建材优科与华亿钢机等建材上下游企业配套合作,采取共同招投标等多种形式开拓装配式建筑市场;促成山大能源环境、吉华重工与山推股份合作,进一步提高了本地产品市场占有率。

同时,为帮助企业得到真金白银的实惠,曲阜市深化开展“政策来敲门”活动,采取“聚双核”的工作方式,聚焦企业核心人员,将核心政策通过微信等线上平台精准推送给企业家本人及高管人员,做到因企制宜,信息对称,全力推动各项政策落地、落细、落实。2020年累计对上争取技术改造、机器换人、两化融合、创新平台等各类政策、资金3337.02万元,对上争取国家级荣誉3家,省级荣誉30家。这些资金和荣誉成为助力企业发展的真金白银和开拓市场的“金字招牌”。