

介休经济技术开发区

“链”上持续发力 “碳”路争当先锋

科学导报讯 记者王波 在山西省全力推进制造业振兴升级的背景下,介休经济技术开发区以特钢产业链为主战场,创新“双链协同”招商机制,打造零碳产业园示范标杆,同时深化“放管服”改革,构建全生命周期服务体系,实现了招商引资与营商环境的“双轮驱动”。

精准招商,从“单兵作战”到“链式生态”。“链长+链主”双轮驱动,破解招商难题。过去招商是“捡到篮子里都是菜”,现在开启“精准育苗”,介休经开区创新实施“链长+链主”招商模式,由党工委书记挂帅链长,联合省级特钢产业链“链主”企业山西安泰集团,组建专业化招商专班,瞄准天津、江苏等特钢产业集群

聚区靶向招商。去年以来,招商专班 8 次赴京津冀、长三角等重点区域开展精准对接,累计走访特钢产业链相关企业 39 家,成功推动天津银龙预应力材料、江苏兴达钢帘线等行业领军企业落地合作,新增预应力构件、特种钢丝等 4 个产业链关键环节。

零碳产业园,从“政策洼地”到“产业高地”。依托山西安泰集团的低碳炼钢技术,介休经开区打造了全省首个精品钢深加工“零碳”产业园,配套“承诺制+标准地+全代办”极简审批,企业从签约到开工最快仅需 12 个工作日,较以往提速 56%。长春泰盟项目的落地成为典型案例。该项目不仅带动本地 65%的

铸造企业技术改造,还吸引了 4 家汽车零部件配套企业入驻,形成“特钢—零部件—整车”的产业协同效应。

营商环境,从“便捷服务”到“生态赋能”。极简审批,让企业“轻装上阵”。“以前园区企业办施工许可要跑好几个部门,现在一张表搞定!”永兴煤化有限公司负责人感叹。开发区推行“三合一”极简审批模式,将安全注册、质量注册、施工许可合并办理,审批时间从 27 天压缩至 12 天,创下全省同类园区最快纪录。此外,100%项目实现线上全周期管理,材料复用率达 80%,真正实现“数据跑代替企业跑”。

全生命周期服务,从“保姆式”到“伙伴式”。“企业还没签约,服务就已经上门。”介休经开区创新“三早”服务机制,即政策早推送,签约前 30 天介入;问题早预警提醒,建立 5 大类 32 项风险清单)要素早配套(实现“拿地即通水通电”),截至目前开发区累计代办事项 11 件。

招商不是终点,而是共赢的起点。介休经开区本着让企业在这里不仅能落地,更能成长、能创新、能引领行业的宗旨,将围绕“特钢+零碳”双赛道,进一步拓展氢能冶金、再生金属等绿色产业,同时优化“数字营商”平台,推动政策智能匹配、审批智能提醒,打造中西部“营商环境标杆区”。

企业风采

山西新兴航天电缆集团科技有限公司
从“制造”
向“智造”跃升



山西转型综改示范区入区企业山西新兴航天电缆集团科技有限公司生产车间
■ 受访者供图

和顺经济技术开发区

精准招商强引擎 优化服务促发展

科学导报讯 记者王波 在区域经济发展的澎湃浪潮中,和顺经济技术开发区勇立潮头,以创新为笔,实干为墨,在招商引资、项目建设、营商环境优化及园区建设等领域精耕细作,奋力书写高质量发展的崭新篇章。

创新招商,广聚优质资源。和顺经开区积极探索多元招商路径,紧紧围绕“2+5”现代产业体系,充分运用“政府+链主企业+园区”招商模式。一方面,主动出击,奔赴“长三角”“珠三角”、京津冀等经济活跃区域,全年外出招商超 20 次,精准对接企业,在新材料、新能源、功能食品等领域积极捕捉合作契机。另一

方面,深入挖掘现有企业资源,大力开展以商招商、商会招商,借助企业的行业影响力与商业网络,吸引上下游企业纷至沓来。2024 年,成功签约 5 个项目,总投资达 20 亿元,为区域经济发展注入了强劲动力,开启了互利共赢的全新局面。

高效推进,夯实项目根基。项目建设堪称开发区发展的生命线。经开区大力推行“拿地即开工”模式,打破常规流程的束缚,将原本串联的环节优化为并联推进。通过健全项目协调管理机制,从政策处理、土地报批到挂牌出让、开工入库,全流程紧密衔接、高效运转,

为项目建设按下了“加速键”。同时,积极协调各方资源,全力保障重点项目顺利推进,帮助企业解决规划、用地、用电等实际难题,确保项目早落地、早建设、早投产,以优质项目夯实高质量发展的根基。

优化环境,提升服务效能。营商环境是开发区的核心竞争力所在。经开区以“放管服效”改革为重要抓手,全面推行企业投资项目承诺制,深入推进“承诺制+标准地+全代办”专项改革,全力实现“一门、一网、一次”的办事目标,切实提升行政服务效能。为企业提供从项目签约到建成投产的全生命周期服务,

打造一站式企业综合服务平台,降低企业的时间成本与沟通成本,真正让企业感受到“保姆式”服务的贴心与高效,在全区营造出亲商、重商、安商、富商的浓厚氛围。

完善园区,增强承载能力。硬件设施建设是园区发展的重要支撑。经开区持续加大投入,完善园区内路、电、水、暖、气、通讯、污水处理等基础设施配套,全面提升园区的“硬实力”。精心规划产业布局,打造功能完备、配套齐全的现代化产业园区,增强园区对优质企业与项目的吸引力和承载力,为企业发展创造良好条件,让园区成为产业集聚发展的“强磁场”。

和顺经开区正以饱满的热情、务实的举措,在高质量发展的道路上阔步前行。未来,开发区将继续秉持创新发展理念,持续优化各项工作,为区域经济腾飞贡献更多力量,在新时代的发展浪潮中创造更多辉煌。

同华矿机制造有限责任公司 实现首季“开门红”

科学导报讯 近日,笔者从大同市同华矿机制造有限责任公司了解到,今年以来,该公司以“开局即决战”的奋进姿态,勇夺一季度“开门红”,产值达到 1.84 亿元,为推动全市高质量发展贡献了强大力量。

据了解,该公司是一家专业从事各类矿山机械产品研发、生产、维修、租赁、专业化服务及智慧矿山建设的大型装备制造民营企业,拥有先进的装备制造水平和卓越的自主创新能力,是国内煤炭装备行业有较强影响力的综合制造企业之一,产品远销国内外。目前,该公司已经形成冶金、矿山工程、维修及专业化服务、智慧矿山、能源综合服务协同发展发展的产业格局,先后取得了中国船级社三体认证,成功入选省级“服务型制造示范企业”及“双强六好”示范党组织,被认定为“省级技术中心”及“专精特新小巨人”企业。

该公司一位负责人表示,起跑决定全程,起势关乎胜势。一季度是全年工作的“风向标”,实现首季“开门红”对提振发展信心、赢得全年主动具有重要意义。今后,他们将秉承“与时俱进,锐意拼搏,顾客至上,信誉第一”的经营理念,以创新驱动为引领,以国际化和信息化为主线,重点打造高端制造、工程成套、生产性服务三大增长引擎,不断朝着数字化、网络化、智能化绿色清洁高端制造业发展迈进,力争以一流的产品和优良的服务开拓更大的市场,为全市高质量发展再立新功。



大同市同华矿机制造有限责任公司生产车间
■ 受访者供图

上党经济技术开发区

组建专业战队 精准发力招商

科学导报讯 记者王波 今年以来,上党经济技术开发区聚焦上党经开区“136336”高质量发展指引和三大主导产业,瞄准引大引强引头部目标,成立招商领导组,组建四支专业化招商小分队,突出精准招商、产业链招商,加大对重点产业项目和优质企业的招引力度,全面掀起“大抓招商、大抓项目、大抓产业”热潮。

高位推动,构建全员招商新格局。招商引资是区域经济发展的“源头活水”,也是推动产业升级、增强发展动能的关键抓手。按照省委、市委经济工作部署,高位推动,印发《上党经济技术开发区关于加强招商队伍建设的工作方案》,成立招商领导组,由一把手担任组长,各班子成员为副组长,负责统筹协调,定期召开招商工作推进会,各部门、各公司全员参与,并组建重大项目、装备制造产业、智慧物流产业、现代

医药产业四支专业招商小分队,每队均由一名领导班子带队,优选各部门、平台公司以及招商公司的强兵良将,协同作战,聚力攻坚,以高位化调度、集成化作战、扁平化协调、一体化推进方式,形成拼招商的强大合力。

靶向发力,推进集群实现新突破。围绕产业实际,积极谋划,充分利用资源,在建链、补链、稳链、强链上狠下功夫,广泛收集招商线索、经济信息、项目信息,按图索骥,做出“任务书”,定好“时间表”,画出“路线图”,全力做强先进装备制造、现代医药和智慧物流三大主导产业集群。重大项目小分队主要依托北上深杭等科创飞地,主要对接世界 500 强、行业龙头企业、央企国企等;装备制造产业小分队主要围绕装备制造产业链、数字信创领域,加强与京津冀、长三角、珠三角等地区重点企业、商会、行业协会和

开发区的沟通联系;智慧物流产业小分队以智慧物流、光伏产业链为重点,加强与各地商协会和上党籍人才的联系,重点招引产业链上龙头企业、关键补链企业、高技术高成长型企业。现代医药产业小分队以现代医药产业链为核心,依托振东集团、长治中药材商贸市场,开展乡情招商,以商招商、重资产招商,重点对接医药领域 500 强企业及各大高校、科研院所等。既有主攻方向,重点突出,任务明确又有重点方式。

创新模式,拓展招商引资新路径。坚持“小分队+产业链”模式,围绕重点产业组建专业化招商小组,以产业链、供应链延链补链强链为目标,由经开区领导带队,联合行业专家、入驻企业、各地商会、招商机构共同参与,提升招商专业性。坚持“走出去+请进来”相结合,综合运用科创飞地招商、产业链招商、重资产招商、以商

招商、乡情招商等,赴京津冀、长三角、粤港澳大湾区等重点区域开展敲门招商,同时通过以商招商依托已落地企业资源,邀请上下游合作伙伴考察投资,举行招商推介会、行业展会等,积极搭建考察、洽谈、交流、合作的平台,形成“引进一个、带动一批”的集群效应。

强化保障,力促招商取得新成效。招商小分队不仅是“推介员”,更是“服务员”。建立招商引资“招、落、服”为一体的保障工作机制,打通从项目对接、签约、开工、投产到后期跟踪服务的各个环节,夯实责任分工、责任人,落实时间节点,确保招商项目招得来、落得下、建得快、发展好。建立强化数量和质量并重,签约和落地齐抓,政策与服务同步的全链条考核机制,定期召开招商专题会议对项目进行分析,每月进行招商任务动态分析,定期考核项目进展,强化压力传递,确保工作任务落到实处。构建全周期招商服务体系,合力解决工作中遇到的问题,建立上下联动的常态机制,全程保障项目落地,并将招商引资工作纳入年度考核内容,定期督导落实,营造全员抓招商、争项目、优服务的最强攻势。

图片新闻



5 月 5 日,成功汽车于沙特首都利雅得维托里皇宫酒店举办“驰骋沙特 成功启航”品牌盛典。
角马车型沙特上市静态展示作为中国商用车“出海”先锋,成功汽车以“技术输出+本地化服务”双轮驱动全球化。成功汽车此次推出的角马柴油车,依托成功汽车贵州遵义生产基地智能工厂的先进工艺,集成德国 DURR 涂装线、机器人焊接等国际顶尖技术,以全流程严苛品控确保产品品质对标全球标准。同时,成功汽车在沙特及中东地区构建了完善的销售服务网络,提供全天候配件保供、快速响应维修等本地化服务,充分展现成功汽车高端装备制造的综合实力。
■ 靳晓姝摄

成功汽车角马 沙特版全球首发

朔州市亮兰不锈钢制品有限公司

直播牵线连供需 创新驱动促发展

科学导报讯 发展是企业的主旋律。朔州市亮兰不锈钢制品有限公司作为朔州市一家不锈钢工贸企业,借助直播新兴营销方式,高效对接供需,拓宽销售渠道。同时,不断聚焦技术创新,攻克技术难题,为企业持续发展注入强劲动力。

在数字化时代,直播已成为企业实现高效营销的重要手段。乘着直播电商的东风,一季度,该公司实现口碑、销量双提升。“可以根据大家需求定制,像不同材质,还有不同筛缝,以及不同尺寸规格的洗煤设备配件……”公司主播兰燕在直播中说道,“目前直播方式是通过快手、抖音,然后还有视频号、哔哩哔哩、小红书这 5 个平台来进行直播。公司一季度通过直播线上引流的成交额增加了 100 多万元。”

随着订单量的大幅增加,生产车间里一片热火朝天的繁忙景象,机械设备马力全开,工人熟练操作设备、精准把控工艺,全力确保产品的质量与生产效率。总经理贺兰说:“从 2 月中旬开工以来到现在,订单量大概是 400 万元,工期也是排在了 5 月初,师傅们加班加点地赶工,让产品能保质保量地交付在客户手里。”

创新是引领发展的第一动力,近年来,该公司持续加大研发投入,优化制造工艺,推动产品升级与技术突破,为企业发展不断注入新动能。现在研发的平台焊与机器人相结合的双工装位,主要用于洗煤厂离心机脱水,它的优势是不仅能够使生产效率大大提高,是之前的 2 至 3 倍,而且精细化程度提高了,之前筛缝误差在 10 丝左右,现在通过应用新技术能够达到 2 丝左右,精细程度也提高了 5 至 6 倍。

据了解,该公司主营不锈钢线材、不锈钢焊丝、二保焊丝、聚氨酯筛板等产品,配套专业生产团队、研发团队和营销团队。截至目前,已拥有发明专利 2 项、实用新型专利 9 项,2024 年度被评为高新技术企业。公司总经理贺兰表示,今年在园区扩建厂房,添加 2 条生产线。

同时,内蒙古客户需求量比较大,在乌海也有了自己的厂房,正在进行人员的培训和设备的调试,估计是在一个月以内投产。

下一步,要在河南和运城建立自己的办事处,这样能更好地服务各个省市的客户。王苗苗