

龙江招商记者帮办热线

- 服务热线 18345161500 生态·环保 17800590667 文化·旅游 17800590668 金融·财税 17800590669 社会保障 17800590670 工业·民企 17800590671 商务·营商 17800590672 农业项目 17800590673 投诉监督 17800590674 土地·交通 17800590675 科技·教育 17800590676



他山之石

广西 驻点招商 带项目“出击”

自9月23日广西驻点招商行动开展以来,组建136支驻点招商工作小分队、635名驻点工作人员赴全国招商,截至10月25日,已对接目标企业2276家,洽谈达成意向项目471个,项目投资额2282.64亿元。坚持“政策为大、项目为王、环境为本、创新为要”的理念,策划招商项目,邀请企业到桂投资考察。各地准备充分,踊跃参与。14个设区市制定了各市驻点招商行动方案,做到上下联动、齐心协力,全区“一盘棋”。布局清晰,参与面广。目前已在粤港澳大湾区、长江经济带、京津冀等重点区域成立了驻点招商工作办公室。全区17个国家级工业园区、50个自治区级工业园区和33个重点产业园区均组建了驻点招商队伍,实现了重点园区全覆盖。精准对接,成效明显。各驻点招商小分队“带着项目去驻点”,考核突出结果导向,实现区市县招商资源共享,全区产业差异化布局让更多招商资源得到有效匹配。信息来源:广西日报

海口 聚焦重点产业 以“会”招商

海口市通过“以会为媒”“以商招商”,开展“走出去、请进来”招商推介活动,聚焦互联网、生物医药、服务贸易、航空物流等重点产业开展精准招商,今年前三季度海口新增市场主体17.69万户,同比增长126%。海口市注重加强产业链招商,围绕“3+1+1”产业体系,聚焦金融、数字经济、现代物流、医药健康、高新技术等产业精准招商,全市新签约引进小米集团、中铁物总、柬埔寨赛罗航空、戴比尔斯、杭州海兴电力科技、金光集团、嘉里物流等知名企业项目。海口市先后在北京、上海、深圳等地举办自贸港招商推介会、自贸港政策解读会、主题沙龙等活动,充分发挥“以会招商”优势,组织了30余场会见活动,京东集团、阿里巴巴集团、欧莱雅集团、中铁物总、大商集团、上海百联集团、戴比尔斯、中国能源建设集团、中金资本等重点招商企业参加了活动。信息来源:海南日报

黑龙江日报全媒体记者 董新英

在安达市万宝山精细化工产业园,博航染料化工有限公司正在如火如荼地建设中。作为省百大项目,这个项目土建主体建筑完成90%,设备安装完成40%。这是一家从浙江来到黑龙江的企业,入驻安达经济开发区,目前此项目是首个落户在黑龙江的投资项目。

博航染料化工有限公司总经理宋华利告诉记者,博航染料化工有限公司2019年入园,项目从2020年5月开始动工,预计2022年达产,目前公司的生产技术在国内外处于领先地位。公司未来发展目标是打通上下游供应链,打造上下游产品研、供、产、销一体化。项目达产后预计产值30亿元,实现利税7.5亿元,可吸纳就业近700人。

在安达经济开发区新创综合产业园,2020年入园的黑龙江龙大肉食品有限公司,作为生猪屠宰及肉制品深加工项目共有13个单体在建设,项目总投资2.6亿元,预计2022年1月5日投产。建设方项目经理杨晓介绍,该项目投产后年屠宰生猪100万头,可实现年销售收入23亿元,利税1亿元,解决就业岗位300个。

博航和龙大是安达经济开发区招商引资中的“另类”,安达经济开发区整体定位是以化工企业为主,而这两家企业作为园区的“新生力量”,给招商引资注入了活力。

安达经济开发区副主任张凤娟介绍,如今,安达经济开发区依靠丰富的油气和牧草资源,构建了以油气化工、乳肉食品、新兴能源、商贸物流

为主导,以生物医药、新型材料、机械装备、智慧金融、电子商务等为支撑的“4+N”产业体系,通过打造乳业文化节和化工产业发展论坛两大招商平台,创建“专班+园区”的新型招商模式,成功引入博航、博逸等70余家企业来安达投资兴业。

据悉,“十四五”期间,安达经开区的总体目标是建设成为符合国家产业方向、具有区域带动作用的经济开发区,争取晋升为国家级经济开发区,争创国家级化学原料生产基地,谋划建设国家级化工项目中试基地,打造省级精细化工产业高质量发展园区,持续巩固新兴产业示范基地,持续完善园区各项基础设施建设,提升园区承载能力,力争到2025年全区实现销售收入300亿元,建成区面积达到41.45平方公里,企业数量达到300家。

招商新观察

招商安商一条龙

1920名首席服务员 助推大项目加速跑

文/黑龙江日报全媒体记者 曲静 付宇 摄/黑龙江日报全媒体记者 付宇

审批流程不熟、环节多?首席服务员出面,帮办; 融资遇难题、运输不通畅?首席服务员出手,纾解; 如今,在我省众多投资落地的项目背后,活跃着一支特殊队伍——首席服务员。

“重招商、轻安商”,曾经是我省营商环境之痛,项目招来后,后续服务保障不足,企业办事到处求人,优惠政策不透明企业不知晓,遇到问题各部门互相推诿等,极大影响着企业投资信心。省营商环境建设监督局投资项目促进监督处处长邢新宇说,为了扭转这种局面,我省坚持问题导向,推动建立投资项目首席服务员制度,打通服务企业“最后一公里”。通过首席服务员制度这个小切口,带动黑龙江投资项目服务保障工作的大转变。目前,全省1920名投资项目首席服务员活跃在企业建设现场。



首席服务员为伊鑫食品项目召开现场联席会。

企业“吹哨” 部门报到

吃秸秆、吐绿电,10月30日,省百大项目之一、中国能建投资的生物质热电联产示范项目1号机组在肇东成功并网发电。这个由中国能建投资建设的首个生物质发电项目,计划总投资约7.4亿元,项目运行后每年将高效利用秸秆生物质燃料达61.8万吨,并可实现废水零排放,提供绿色电力约4.8亿千瓦时。这个项目进展顺利的背后,就有首席服务员忙碌的身影。

“之前疫情期间,外地员工无法返回工作岗位,我们非常着急,马上联系了首席服务员刘畅,她第一时间帮我们解决了问题,以最快速度帮助员工返岗,真是太

感激了。”说起这事,项目负责人有说不完的感激:“帮了太多忙,像我们的环境评价、水资源论证、供热协议等相关手续都是首席服务员代办的,当地实行‘承诺即开工’,为我们进行基础施工,为企业尽快投产赢得了宝贵时间。”

“只要企业遇到制约发展的难题,都可以马上‘吹哨’,我们会马上赶来帮助企业解决难题!”肇东市首席服务员刘畅说。

肇东市以企业诉求为“哨声”,闻风而动,接诉即办,探索建立“企业吹哨,部门报到”工作机制,实现各级联动解决问题,使企业有了实实在在的获得感。

真诚服务

“企业事”当“自家事”

食用菌生产基地的蘑菇。

全程帮办

企业最多跑一次

“你们是真正的‘店小二’,项目审批服务全程帮办代办,让我们省心省时又省力。”仅用半天时间就完成年产1万吨万寿菊生物质有机肥项目备案的投资者,给七台河市勃利县首席服务员周丽打来电话表示感谢。

从“企业来办”到“帮办代办”,“有事上门,无事不扰”……在勃利县,这已经是投资项目保障工作的常态。

为招商引资项目提供全程代办、无偿帮办,及时协调解决项目审批、要素保障和生产经营中的问题和困难,做项目落地发展的服务员、协调员、信息员、联络员、监督员,这是全省1920名首席服务员的光荣职责。

为提高审批服务效率,勃利县建立了“政务服务中心+部门(窗口)+开发区(乡镇)”审批服务责任人三位一体的招商引资项目审批全程代办服务体系,组织、协调和管理全县项目代办服务工作。

记者刚一走进勃利县政务服务中心大厅,就有“政务服务志愿服务队”的工作人员上前主动询问,他们可以提供政策咨询、协办帮办等无偿服务。

“只要企业家在勃利投资,我们都会主动对接,协调办好企业开办手续,不会让他们跑第二次。在帮办过程中涉及的每个关键点、关键环节、关键事项等,都配有一位服务员,全方位全流程为企业家服务。”勃利县首席服务员周丽说。

除了帮助协调做好帮办代办服务外,首席服务员还要实时掌握企业运行情况、运行中存在的困难等,甚至对于外来的投资者,个人生活上的事情他们也会关心关怀,全力帮助他们在哪里找到家的温暖。

走进大庆市林甸县昌林盛业生物科技有限公司,工厂化的菌包生产线一片繁忙,这里是省内目前规模最大、自动化水平最高、生产能力最强的工厂化食用菌生产基地。

“木屑是种植木耳的必要材料,有段时间因为疫情影响原材料始终进不来,严重影响了企业的生产。多亏了倪大哥帮我们联系对接,成功从俄罗斯进口300多吨木屑,保证了企业正常生产经营。”昌林总经理张雅乔所说的“倪大哥”,就是全省十佳首席服务员倪广洲。有了倪广洲,企业不遇快速的事解决了,设备检测需要长途跋涉的困难消除了,多难办的事情到他这里都能迎刃而解。

不仅如此,当伊品生物科技项目资金周转困难,倪广洲积极帮助企业争取到500万元对外贸易资金支持;当鲟鱼沟实业集团产品检测影响发货时间时,是他帮助对接八一农垦大学检验检测机构……

倪广洲把“企业事”当成“自家事”,通过真情服务、亲情对接,时时刻刻把为企业服务摆在首位。大到办证、报关、融资、招工,小到接待、体检、用餐、送站,只要企业开口,他从不推辞,还帮助五家企业与黑龙江八一农垦大学达成校企合作,建立产学研基地。

如今已履新职的倪广洲说:“虽然现在已经不在首席服务员的岗位上,但我依旧为企业服务着,因为人人都是营商环境的建设和代言人,只有带着热情和责任感为企业服务,才能让更多好项目大项目落地大庆。”

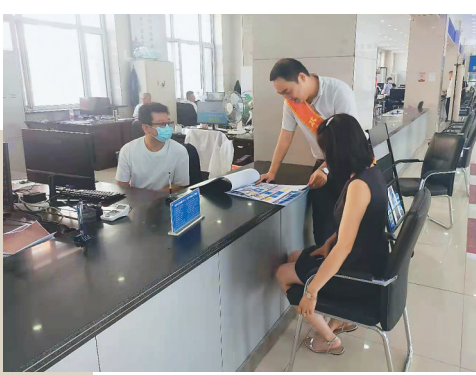
以真情服务助力项目建设,用主动作为实现精准服务。首席服务员们的一举一动让投资者切身感受到黑龙江营商环境的温度。记者从省营商环境建设监督局了解到,2020年我省首席服务员共为省级重大招商引资项目提供代办帮办服务1521次,解决问题1212个。2021年上半年共提供代办帮办服务720次,解决问题838个。



首席服务员刘畅(左一)与市经济开发区管理委员会人员解决用地难问题。



大庆首席服务员倪广洲在企业了解施工情况。



帮办代办为企业送暖。

付东江:走出去培育城市发展新增增长极

黑龙江日报 全媒体记者 张雪地

“牡丹江要抓住这次走出去的机会,聚焦重点产业,紧盯目标企业,不断提升招商引资工作实效,培育牡丹江市经济高质量发展新的增长极。”谈到开展驻点招商,牡丹江市经合局二级调研员付东江说。

今年,牡丹江市经合局按照省商务厅要求,加大全市招商引资工作力度,借助我省在京津冀、珠三角、长三角等全国重点区域搭建的招商平台,选派一批优秀干部赴北京、上海、深圳开展驻点招商工作。就在几天前,第一批赴京干部已动身出发。

说起驻点招商,这对于牡丹江各地从事招商引资工作的干部来说,并不陌生。穆棱县早已开展过驻点招商工作,并取得了一系列可喜的成绩。

“穆棱在东莞、佛山、嘉善等地的招商工作做得非常好,他们结合本地木制品产业、靠俄口岸的优势,引进来一大批成熟的木制品、家具产业企业,构建了相对完善的加工体系。”付东江介绍,今年,根据市领导指示,牡丹江市经合局扛起了驻点招商重任,对于牡丹江来说是一次机遇也是一次挑战。

驻点招商的工作有哪些?用付东江的话说,驻点招商并不是一块好啃的“骨头”。工作人员将围绕建立驻点招商联络办、广泛对接企业,洽谈引进项目、收集招商线索、梳理信息资源、搭建载体平台、开展宣传推介、协调服务。

牡丹江市将依托省商务厅驻外机构、牡丹江市政府驻外办事处以及当地的牡丹江商会、黑龙江商会,建立招商合作关系,积极联系各类企业、商会、行业协会及政府部门,建立长期驻外工作机构;同时,还要结合牡丹江市的资源禀赋,重点拜访世界500强、国内500强、行业百强和上市公司,有针对性地积极开展项目对接,主动走访与牡丹江市产业项目有关联、配套能力强的重点企业,邀请有投资意向的客商来考察对接、洽谈签约,全力招引重点项目。

驻点招商,还要全面收集整理驻点区域与牡丹江市招商有关联、有价值的信息,建立重点客商资源信息库,并定期反馈,实施全市招商系统信息共享;围绕牡丹江市优势主导产业,主动联系各地会展管理部门,收集各类招商、会展信息并及时反馈;主动开展信息发布、客商座谈等形式多样的宣传推介活动,全方位、多渠道宣传推介牡丹江。

“招商工作要做,要做得漂亮,还得拿得出成绩,这不容易!”付东江表示,此次牡丹江市经合局开展的驻点招商,主要目的是立足新发展阶段,贯彻新发展理念、构建新发展格局,切实提升牡丹江市招商引资和对外开放水平。

成事在人,想要完成这个目标,首先要选好招商人员。“招商人员首先要懂经济工作,透彻了解牡丹江地区的产业发展以及区位优势。”付东江表示,招商人员要有针对性地交朋友,要有“软磨硬泡”的精神,有成功的信念和敬业精神。

付东江说,牡丹江独具产业优势,招商有底气。牡丹江市现拥有4个国家一类口岸,年过货量占全省的30%,有中国(黑龙江)自由贸易试验区绥芬河片区、重点开发开放试验区、综保区、边合区、互贸区、跨合区、跨境电子商务综合试验区和2个国家级、5个省级境内园区以及15个境外园区。绿色食品产业、生物医药产业、新材料及新能源产业、数字产业等领域争先进展。牡丹江精准定位产业链招商,不断推动产业升级。

他说,驻站招商作为一种创新招商方式,能够通过招商人员走出去,把优质项目引进来、留下来,牡丹江市这一招商举措前景非常可观。