

# 怀川“聚”变满眼春

## ——写在全省重点项目暨产业集聚区建设观摩之后



鸟瞰温县产业集聚区。温宣摄

本报记者 许伟涛 孙国利

潮平两岸阔,风正一帆悬。四月的怀川大地,满目葱翠,春风骀荡。日前,由省委副书记、省长谢伏瞻率队的全省重点项目暨产业集聚区建设观摩点豫北组,对我市如是评价:豫北五市43个产业集聚区中,主营业务收入超百亿元的27个,焦作就有8个,位居第一。在我市引进的卓林数码,一张现场观摩的照片瞬间打印出来。谢伏瞻了解到这家全球最大的专业条码带生产企业已占国内市场份额的60%后,对其广阔的市场应用空间非常看好,嘱咐企业不要满足于现状,要加强研发,继续在产品应用上拉长链条、做大做强。

规划建设产业集聚区,是省委、省政府2009年初作出的重大战略决策。自那时起,我市就按照省委、省政府“三规合一”“四集一转”“产城互动”的工作要求,抢抓战略机遇,把产业集聚区和重点项目建设作为科学发展、转型发展的主抓手,聚焦项目建设、聚集优质资源、聚合政策支持,突出机制创新、突出科技引领、突出招商引资,强力推进产业集聚区建设。

如今,放眼焦作的经济版图,总规划面积189平方公里,建成区面积达111.5平方公里的9个省级产业集聚区,已呈现出产业集群快速扩张、创新驱动明显增强、承载能力显著提升、产城融合效应凸显的良好态势,成为焦作科学发展的重要突破口、转型发展的主要增长极。

2013年,全市9个省级产业集聚区完成固定资产投资832.9亿元,规模以上工业企业实现主营业务收入2471.6亿元,入驻规模以上企业448家,实现税收48.5亿元,分别为2009年的3.9、3.4、1.8、2.8倍,主要指标位居全省前列。

在4月11日揭晓的全省重点项目暨产业集聚区建设观摩点点评中,焦作的成绩可谓亮点频闪:——焦作经济技术开发区在豫北组排名第一,创下历年观摩评比的最佳成绩;

——孟州市产业集聚区和沁阳市产业集聚区成为2013年度河南省“十强”产业集聚区,焦作经济技术开发区成为河南省“十快”产业集聚区,入选数量仅次于郑州,排名全省第二;

——孟州市产业集聚区成为2013年度河南省二星级产业集聚区,焦作经济技术开发区、武陟县产业集聚区、沁阳市产业集聚区、博爱县产业集聚区成为河南省一星级产业集聚区,入选数量排名全省第二。

如果说,集中观摩点评是全省各地市之间的充分展示和交流,其要义则在于观摩之后的相互借鉴。那么,能否具有自我觉醒能力,并进行自我内视的对照,则决定着能否在下一步的产业集聚区和重点项目建设取得主动。

从观摩情况看,产业集聚区和重点项目建设的首要经验,就在于充分发挥招商引资“一举应万变,一招求多效”的重要作用,积极培育产业集群。

焦作经济技术开发区围绕高端装备制造产业,成功引进瑞庆发动机、大江重工、厦工机械等龙头企业,开工建设了42个总投资160亿元的重大项目,产品涵盖发动机、工程机械、液压支腿、喷浆机、煤矿作业机以及矿山运输、瓦斯抽采成套装备等。今年部分项目投产,高端装备制造营业收入有望达到350亿元。

在实现沁阳快速崛起的道路上,产业集聚区亦成为不可或缺的“驱动力”和“加速器”。在沁阳市产业集聚区的沁北园区,所有企业依照地势由东向西分布在神农山脚下,中国化工、山西晋煤、北京金隅、河南神火、上海启舜、内蒙古君正、广东兴发等全国500强企业和行业龙头企业相继入驻,每个企业都有自己的“一亩地”,有的已建好厂房投入生产,有的正在火热建设中,有的刚刚破土动工。目前,沁阳市产业集聚区入驻企业达410家,规模以上企业年主营业务收入510亿元,缴税4.3亿元。其中,现代化工、装备制造、铝精深加工、新能源四大主导产业年销售收入分别达到285亿元、22亿元、58亿元、38亿元。

而焦作解放区特色商业区,则以深厚历史文化底蕴和山水旅游城市为支撑,加快建设综合性旅游商业区,2013年引进锦江商业广场等27个项目,目前已完成投资73亿元。

与此同时,强化创新驱动,增强集群发展后劲,更是产业集聚区建设的应有之义。其实,强力推进创新驱动,培育转型升级核心竞争力,也正是焦作转型发展的经验所得。

近年来,焦作大力提升产业集聚区科技创新

能力,开展企业创新能力评价,试行创新券制度、科技贷款贴息制度,2013年发放创新券5670万元、贷款贴息1852万元,连续6次被授予全国科技进步先进市称号。对获得省长质量奖、市长质量奖的企业,焦作给予重奖。目前,全市产业集聚区拥有国家级高新技术企业35家,国家级省级企业技术中心67家,占全市比重分别达89.7%、85.9%。

在此次观摩点评中,亦有着同样的表述:焦作经济技术开发区5年共拿出1.5亿元专项资金鼓励扶持企业创新,与中关村合作共建焦作中关村科技成果产业化基地,建成国家级重点实验室3个,21家企业主持参与了国家行业标准制定。

为强化服务配套,提升发展载体,构筑转型升级新优势。焦作还不断优化产业集聚区发展软、硬环境,2013年实施了总投资832亿元的“十大建设”。其中,投资97亿元的郑焦城际铁路将于今年年底通车,投资40亿元的武西高速桃花峪黄河大桥已建成通车,投资120亿元的龙源电厂和焦作电厂异地迁建工程可望明年上半年全部建成投运。

焦作经济技术开发区建设科技总部新城、高新创业服务中心、大中原精品产业新城等企业孵化平台,目前已有80余家中小企业入驻。

强化产城互动,增强城镇化发展动力,是产业集聚区建设的重要内容。为此,焦作把产业集聚区与新型城镇化紧密结合、互动发展,累计投入300亿元用于基础设施建设,建成道路716公里,供水管网709公里、燃气管网303公里、标准化厂房611万平方米,电网607公里,变电站40座,金融网点55个,物流网点76个,公交线路46条,开工建设安置房60591套,建成15733套,新建北大附中焦作校区等7所中小学、焦作同仁医院等4家医院。焦作经济技术开发区建成总面积

19.3万平方米的新型社区,转移农村人口8000余人,其中4200人在集聚区实现了就业。

据统计,2013年,全市产业集聚区规模以上工业从业人员达21.4万人,比2009年增加11万人,吸纳农村劳动力转移就业8万人,带动城镇常住人口新增7.5万人,外地在焦作务工人员近30万人。

亮点不少,来之不易,也让我们对全市经济转型发展充满信心,但从观摩反馈情况来看,当前我市产业集聚区建设发展中,依然存在着思想不够解放、集聚程度不够高、产业布局不够好、要素保障不够强、项目个头不够大、发展环境不够优、推进速度不够快等方面的问题。比如,部分产业集聚区虽然实现了企业和项目的集中布局,但企业间关联性较弱,缺乏专业化分工和上下游产业合作关系。个别产业集聚区尽管已经形成了比较明晰的发展思路,也有龙头企业,但多表现为横向关联,集群效应有待提高。尽管我市的产业集聚区基础设施框架已全面铺开,硬件设施基本能够满足企业生产需要,但技术研发、咨询服务、信息、金融等生产性服务企业的发展相对滞后,对产业集群化发展的支撑能力较弱。

头脑清醒,看到不足,才能增强未来发展工作中的预见性、针对性和灵活性,避免出现大的起落。那么,面临好的发展势头和机遇,我们具体该咋办?一句话,用发展的办法,解决发展中的问题。

招大引强,培育集群。从观摩情况来看,凡是发展势头好、集群效应突出的产业集聚区,都有龙头企业支撑。要把龙头带动作为培育产业集群的重要突破口,按照主导产业定位,瞄准行业龙头企业,大力开展定向招商,努力在招大引强以及集群式产业链组团引进上取得实质性突破。同时,积极吸引上下游关联配套企业,促进主导产业纵

向链接、横向配套,提升集群整体竞争力。

补齐链条,提升短板。加强龙头企业自身的补链,通过实施一批技术创新和技术改造项目,完善企业生产链条。加强产业集聚区内部补链,围绕培育特色产业,引进一批主导产业发展中急需的补链项目,完善集群产业链条。加强产业集聚区之间的配套补链,形成集聚区之间的产业链整合。

加强创新,增强动力。充分发挥产业集聚区功能集合构建的作用,加强产学研合作,支持高校、科研院所与产业集聚区共建技术创新研发平台,集中力量攻克一批关键核心技术,为加快产业转型升级增添持续动力。

完善配套,夯实基础。进一步完善基础设施条件,把完善配套的重点转向配套产业发展和公共服务平台构建,积极培育金融、中介、咨询、产品展示等生产性服务业,大力发展第三方物流,为主导产业发展提供良好配套条件。

找准“两区”建设突破口,进一步健全体制机制。各地根据实际情况,进一步明晰主体服务功能,梳理核心产业和配套业态,有针对性、有选择性地抓好城市综合建设、楼宇经济发展和现代专业市场、特色商业街培育,促进产业功能和城市功能融为一体。推动各地采取委托管理、机构套合、新建机构等方式,健全“两区”管理机构。鼓励各地加大政策支持,推动“两区”建设尽快出形象、见成效。

潮涌风正劲,扬帆再前行。我们相信,焦作重点项目和产业集聚区建设定能趁此观摩之东风,加压使劲,抓住关键,乘势而上,努力推动产业集聚区发展上规模、上水平、上层次,从而为我市全面加快转型升级示范市和美丽焦作建设奠定更为坚实的基础。

## 鼠标轻轻点 效益滚滚来

### 昊华宇航“电商”交易,中!

本报讯(记者孙国利 通讯员付海平)电子商务的威力有多大?日前,足不出户的昊华宇航化工有限责任公司工作人员,轻点鼠标,即交易PVC7631吨,销售额4572.24万元,新开发PVC用户成交5型PVC300吨、8型PVC500吨。

电子商务营销是市场营销发展的一个方向,可以有效降低营销成本和提高营销质量,最终提升企业竞争力。“要不电子商务,要不无商可务。”说起电子商务,昊华宇航总经理孙振峰说:“我们现在处于新商业革命的前端,这片‘蓝海’机遇无限,亟待有胆有谋的电子商务弄潮儿。”

为加快营销变革步伐,充分运用现代信息工具和手段,拓宽销售渠道,不断提升企业发展水平,昊华宇航去年10月加入宁波甬商所PVC电子商务系统,成为该所首批B2B电子商务交易企业。宁波甬商所PVC电子商务系统,是将传统贸易与电子商务相结合,包括贸易、融资、风险控制等多种功能

集合的PVC交易模式。加入宁波甬商所PVC电子商务系统,是昊华宇航在激烈的市场竞争中大胆尝试的全新营销模式。

今年1月,昊华宇航建立了“昊华宇航公共微信平台”,在昊华宇航网站开通了产品报价与电子商务功能,以最新资讯每周更新介绍产品报价等情况,全面、快捷、多渠道向公众和客户传递信息。2月,昊华宇航专门成立了电子商务办公室,专职负责网上产品交易。

在此基础上,昊华宇航与广东塑料交易所合作,为其量身定做了专业的服务方案,分设河南省内及省外分区,助其实现“线上交易,线下交收”。昊华宇航在广交所正式挂牌交易当天即实现人气与成交两旺。同时,昊华宇航还以电子商务推介会的形式与20余家PVC客户会面,洽谈电子商务。目前,昊华宇航与渤商所合作制定了PVC竞买交易办法、购销合同以及企业PVC型号参数等,商定了上市计划表,预计本月在渤商所可正式挂牌交易。



昨日,昊华宇航化工有限责任公司技术人员正在检查验收到货的脱硫除尘辅助设备。为加大环保治理力度,昊华宇航投入资金3000余万元对沁阳自备电厂3台锅炉进行脱硫、除尘改造。该项目全部完成后预计每年可减少排放氮氧化物1600吨、二氧化硫600吨、烟尘160吨。付海平 王向阳 摄

## 守好安全的前沿阵地

### ——河南能源冯营公司班前会掠影

本报记者 许伟涛 本报通讯员 王代华

每天的班前会看似短暂,却在安全上起着重要作用。如今,班前会已经成为了河南能源焦煤集团冯营公司安全管理的新阵地。日前,记者走进冯营公司,搜集了该公司工会利用班前会时间做好安全工作的鲜活场景。

**把“央视节目”搬到班前会**  
“职工师傅们,我是主持人小李,今天公司工会在咱们区队举办一场‘安全六加一’活动,希望大家踊跃参加……”下面的职工都在窃窃私语:“好家伙,怎么把中央电视台的节目给弄来了!”

原来,这是冯营公司开展的“安全活动模仿秀”,把“开心词典”“幸运52”“安全PK赛”“青年安全生产辩论赛”“非常6+1”等电视节目搬到了班前会上,职工由观众变成了选手,由被动接受变成了主动参与。

冯营公司掘进队党支部书记郭恒俊说:“这样的活动不仅丰富了班前会内容,而且给我们的安全教育帮了大忙。”

**把井下现场“抬到”班前会**  
“哎,今天的会议室怎么了?这里写着‘工作面’,这里写着‘上出口’,下出口……这不是咱们干活的地方吗?”“调度室吗?我这里是采煤队24041工作面,我们这里发生了火灾”“请你们迅速按照避火路

线离开现场”……

把学习室模拟成井下现场,设置各个地点,假设发生火灾检验职工对避灾路线的熟悉情况。这是冯营公司工会联合安监部门,在采煤队班前会上开展的“避灾路线模拟演练”活动。在当班干部的带领下,冯营公司所有职工按照避灾路线顺利“升井”。

平时的演练,正是为了关键时刻的从容。据悉,在冯营公司,像这种活动基本上每个月至少组织一次。

**把亲人请到班前会**  
怎么今天班前会上来了女同志?4月12日,开拓队班前会上大家都在议论着。

“今天,咱们工会女工委管委召开一次‘夫妻安全’活动,上个月咱们区队发生了3起违章行为……”原来,这几位女同志是违章职工的家属,邀请她们来是为了更好地帮助违章职工,尽快使他们消除违章、远离违章。

近年来,冯营公司工会组织充分发挥亲情感化在安全工作中的独特优势,利用“母亲节”“父亲节”“儿童节”等节日,邀请“三违”职工的父母、妻儿来到班前会,开展“情系安全、幸福相伴”“一封家书寄安全”“小手拉大手、携手保平安”等安全教育活动。一名职工在参加一次活动时对父母说:“爸、妈,现在你们年龄都大了,可我还让你们这么操心 and 牵挂。今后你们放心,我一定杜绝违章,正规操作。”

## 瑞丰纸业 APMP 化机浆获评中国(国际)商品浆最受欢迎十大品牌

本报讯(记者张璐)近日,在中国林业产业联合会主办的首届“2014年度中国国际浆周”上,焦作瑞丰纸业选送的APMP化机浆产品被评为“2013年度中国(国际)商品浆最受欢迎十大品牌”。

“2014中国国际浆周”是中国浆纸行业迄今为止层次最高、规模最大,具有国际性、历史性、前瞻性和最具影响力的高端盛会。本次评选活动旨在推荐具有社会责任、专业造诣和创新能力,

在所处的领域或市场占有率较高,用户美誉度极佳的企业。中国国际浆周评选活动通过网络投票,并联合国内外专业机构、生产企业、经销商等专家评审,最终评选出了本届最具影响力十大品牌和最受欢迎十大品牌。

近年来,焦作瑞丰纸业注重产品质量的提升,不断加大设备工艺优化,生产各项指标参数均达国内浆纸业同行先进水平,化机浆产品畅销全国各地。

## 隆丰皮草货物贸易进出口跃居全省前三位

本报讯(记者张璐 通讯员闫春娟、乔绍朝)今年第一季度,隆丰皮草企业有限公司紧盯国际贸易市场,科学调运,承揽货物订单,成功跃居货物贸易进出口企业全省前三位。

据省商务厅最新数据显示,第一季度,隆丰皮草完成货物贸易进出口8073.4万美元,同比增长68.1%,其中出口完成2874.8万美元,同比增长22.1%。

## 恒信公司:发展源于创新

本报讯(记者杜笠)近年来,受益于工业化、城镇化进程的不断深入及国家对机械制造业的重视,减速机行业已成为我国基础装备行业之一。日前,记者来到位于武陟县乔庙乡冯丈村的焦作市恒信减速机制造有限公司,这里是一派火热的生产场景。

20多年的时间里,焦作市恒信减速机制造有限公司从一个厂址偏僻、规模小、生产能力低的小企业一步步走来,实属不易。恒信公司2003年正式注册运行,2010年产值300万元,2011年产值500万元,2013年产值超500万元。目前,恒信公司已经初具规模,在市场上有了一席之地。

“在企业发展的同时,我们清醒地认识到站在更高起点的恒信公司,必须坚定信心,坚持走创新之路。”恒信公司总经理薛信福说。

如今,市场国际化发展日新月异,世界知名企业纷纷进驻我国减速机市场,并凭借卓越的品牌、雄厚的资金、先进的技术装备等优势,与国内减速机企业展开了激烈的竞争。如此严峻的形式,给

恒信公司带来了巨大压力。

想要抢占商机,必须先下手为强。为全力推进企业加快科技创新和技术进步,恒信公司购置了大型磨齿机、镗铣床、热处理等先进设备,并积极与科研院所合作,引进应用先进适用技术,改进生产工艺。同时,恒信公司不断调整产品结构,加快产品升级换代,先后开发研制了大型硬齿面减速机及中、小功率减速机,提高了企业技术转化和创新能力。

企业想要快速发展,战略组合必不可少。薛信福说,恒信公司主动和行业内领先企业合作,引进国内外同行业大企业的先进管理经验和经营理念,并大量引进人才,大力培养一支具有创新意识、懂技术、善经营、会管理的员工队伍。

目前,国际经济一体化的市场背景为尚处在发展期的我国减速机行业提出了新的挑战。“下一步,企业要转变观念,到电力供应比较充裕、基础设施较为完善、资金、雄厚的资金、先进的技术装备等优势,与国内减速机企业展开了激烈的竞争。如此严峻的形式,给薛信福信心满满地说。



4月13日,沁阳市泰利机械制造有限公司职工在装配玉米剥皮机。该公司是集研发、生产、销售为一体的大型农业收获装备机械配套生产的专业厂家,生产有剥皮机、脱粒室、机架、粮仓体、驾驶室平台等80余种系列产品,为国内10余家农机生产厂家的外协部件配套企业,营销优势在河南省农机装备配套企业中均名列前茅。

本报记者 杨帆 摄