

做强产业链需要练好项目招引真功夫

海客谈 | 一叶扁舟

从初次接触到正式签约,不过短短4个月。一个原本可能落户他处的芯片封装测试项目,最终“花落”定海。日前,浙江芯植微电子科技有限公司正式签约落地定海盐仓,投资建设36万片/年DDIC晶圆测试、封装,5万片/年DDR测试产线项目,计划总投资约10亿元。4个月完成这一大项目招引落户,“背后的故事”引发对项目招引的颇多思考。

主动出击“抢”项目

项目是“抢”来的,不是等来的。芯植微的招引过程,就是一场争分夺秒的“抢时赛跑”。去年11月市投促中心获悉线索,定海区当月邀请企业考察,随即赴市外回访。项目团队一个月跑两趟市外是常态,企业负责人来舟山看现场更是常事。定海区主要领导多次带队上门拜访,展现最大诚意。4个月完成项目招引全过程,靠的是主动出击的果敢、刻不容缓的拼抢。

当然,“抢”并不意味着饥不择食。“捡进篮里就是菜”,招来的可能是“水土不服”的项目,不仅成不了产业支撑,还可能成为发展包袱。芯植微是芯片封装项目,符合定海高端制造产业园的产业定位,能够与周边企业形成协同,补齐产业链关键环节。这样的项目,抢得值、抢得对。

既然要“抢”,就得使出“独门绝技”。当前芯片行业正处风口,价格飞

涨,早一天投产,早一天扩大产能,就能在产业链中拿到更优质的订单,提升企业估值。定海精准抓住了企业的核心诉求——时间就是金钱,效率就是生命,用一块能立刻动工的“天价”土地胜过了其他地方动辄上亿的“天价扶持”承诺。

与此同时,人才公寓、办公用房、招工方案等,开业所需迅速落实,8000万元政府产业基金以股权形式注入更解决了企业起步阶段的资金压力,并且体现了政府与企业风险共担、利益共享的诚意。“别的地方开什么条件,目前都不考虑了”,企业负责人心悦诚服的一句话,是对定海投资环境的充分认可。招引项目,就是要两厢情愿、同频共振,才能你好、我好,大家都好。

产业生态比金贵

企业选择在何处落地,看重的不仅是招商引资的政策优惠,更是赖以扎根生长的产业生态。芯植微在多地抛出“天价扶持”绣球的情况下毅然选择落户定海,除了被诚意满满的招商所感动,看中的更是有利于长远发展的产业生态。

道理很简单,企业落户后不能成为“孤岛”,而必须成为当地产业链上的一环。因此,优惠政策固然多多益善,但长远利好才是企业安身立命的定海神针。不断成长的产业链、完善的配套体系、优越的产业生态和广阔的发展空间,无疑是良禽择木而栖的关键因素。

近日,“张雪机车”的成功与张雪的逆袭人生持续刷屏。当被问到政府给予哪些支持时,“一个儿子也没有”的回答引发不少误读。“人民锐评”指出,“一个儿子也没有”并不意味着政府“不作为”。重庆政府发力搭建最完整的摩托车产业链,从发动机缸体到精密齿轮,方圆几十公里内便可配齐所需一切。优质的营商环境、充足的人才储备、精准的税费优惠,每一项都在为企业减负、为创新铺路。其实,张雪自己也说:“重庆不仅给了我造车的土壤,还给了我造车造好的底气。”

舟山承接系列国家战略,正在深入推进大宗商品资源配置枢纽建设,传统产业转型升级,现代产业、未来产业快速萌芽,海洋产业创新发展高地不断崛起,日益完善的产业体系成为项目招引的强劲引力。发挥“以链引链”效应,再加上“站在企业位置想,跑在企业前面干”的十足诚意,必将体现项目招引真功夫。

全面打响攻坚战

全市新春第一会提出,要打好构建海洋特色现代化产业体系攻坚战,深入实施以企业为主体的产业技术创新工程,着力营造一流创新生态,深化海洋产业强链补链建链工程,实现创新提能、产业进阶突破。毫无疑问,强链补链建链,需要大项目、好项目起到支撑作用。项目招引,正是这场攻坚战的“第一战场”,需要形成全社会广泛合力。

最优营商环境,体现在每一个细

节里。企业落地前,土地征迁是否顺利,审批流程是否高效;企业落地后,遇到困难能否找到人,出了问题能否及时解决。这些细节,构成企业对一座城市的“印象分”。短短一年多时间,定海高端制造产业园从布局规划到7家企业落户,靠的就是每一个环节都不掉链子。街道干部“磨破嘴皮、踏破铁鞋”,圆满完成398户农户的土地征迁;相关部门高效协同、无缝对接,帮助企业高效办妥各项手续。正是这些点点滴滴的“软环境”,汇聚成项目落地的“硬支撑”。

盐仓街道招商干部说:“做基层招商,没什么惊天动地的本事,就是跑断腿、磨破嘴,用实际行动践行‘人人勇挑担、全员拼实绩’。”确实,任何一位干部都很难有“惊天动地的本事”,但只要在其位谋其政、干一行专一行,做到不掉链子、不辱使命,就能拧成一股绳,共同完成最优营商环境的完美拼图,吸引更多像芯植微这样的好项目在舟山快速落地生根,让海洋特色现代化产业体系的根基越来越牢固。

打好攻坚战,需要凝聚起“人人都是营商环境”的共识,更需要把这份共识转化为行动。政府要当好“店小二”,企业要当好“主人翁”,市民要当好“代言人”。当每个舟山人都把自己当作营商环境的一部分,当每个部门都把服务企业当作分内之事,当整座城市都形成尊商、亲商、安商的浓厚氛围,项目招引就不再是难题,强链补链建链就会有更加惊人的加速度。

管用的“老办法”不能丢

点滴录 | 周沫

不会用智能手机,也能轻松预订船票。岱山客运推出适老服务,年满65周岁老人可提前3天电话订票,凭身份证到“敬老服务专窗”取票,还有专人负责全程协助并提供停航通知。这“老办法”,让不少老人竖起了大拇指(据《舟山晚报》4月2日报道)。网上购票已成主流,电话订票看似“落伍”,却为老年人留了一扇方便之门。这提醒我们:技术再先进,也不能把“老办法”一丢了之。

现实中,“老办法”失灵给老年人平添不少烦恼。有老人抱怨,不会使用智能手机,连出租车都叫不到了——路上招手,空车不停,要多憋屈有多憋屈。网上叫车固然高效,但难道就不该保留“招手即停”的传统功能?“老办法”看似低效,实则是社会温度的底线。

科技让生活更美好。但科技在服务人的同时,不应淘汰人。总有一些老年人,或因路径依赖,或因能力所限,无法与时俱进地接受“新办法”。他们不是不想学,而是学得慢、记不住;不是不想用,而是眼神不好、手指不灵。如果一味追求“无接触”“全智能”,他们就会被挡在便利之外,甚至寸步难行。

面对日益智能化的时代,为老服务需要两条腿走路。一方面,帮助老年人跨越数字鸿沟,通过技能培训、简化界面、语音交互等方式,让他们也能享受科技红利;另一方面,要学会“等一等”“留一留”,像岱山客运那样,为老年人保留电话订票、人工窗口等“老办法”。

技术可以有新旧,服务不能有温度差异,管用的“老办法”不能丢。这不是拒绝进步,而是让进步更有包容性。一座城市的文明程度,不是光看它多么新潮、多么智慧,还要看它如何对待那些跟不上时代脚步的人。尤其在人口老龄化的当下,这一点尤为重要。



本版署名文章不代表本报立场 每个人都应有话筒,欢迎争鸣

海客谈 | 李海州

清明假期,岛城繁花盛放、游人如织,定海樱花谷、普陀沈院牡丹、岱山油菜花海人气爆棚,赏花成为春日热门活动(据《舟山日报》4月6日报道)。花海带来了可观流量,但如何将流量转化为稳定的留量,并带动持续消费?如何让短暂的花海盛景,真正变成长久的富民“钱海”,是舟山文旅升级必须答好的考题。

让花海结出“共富果”,绝非锦上添花,而是事关城市发展与民生福祉。作为海上花园城市,花海是舟山的生态名片,彰显海岛特色与城市颜值;赏花踏青丰富群众精神文化生活,提升幸福感与获得感。更关键的

是,赏花经济能否可持续发展,核心在于能否实现价值转化。只有把美景变产值、客流变现金流,才能形成以花养花、以景养景的良性循环,助力海上花园城市建设。

答案是肯定的,舟山花海已初具“钱海”雏形。小沙樱花谷推出限定甜品,单日饮品销量近500杯;岱山田园综合体打造“赏花+休闲+美食”一站式体验,假期客流激增五六倍,赏花已开始带动餐饮、文创、露营、民宿等业态,让游客的消费从“门票思维”转向“场景消费”。可喜的是,客源结构持续优化。来自长三角等地的自驾游客明显增加,说明舟山赏花已具备一定的区域吸引力。“一边是大海,一边是花海”的独特资源,正在形成差异化竞争力。

然而,从“雏形”到“成熟”,舟山赏花经济仍面临短板。比如花期短暂,季节分布不均。游客集中在短短一个月内涌入,花期一过,配套业态随之陷入沉寂。如何让“春日限定”变为“四季常青”,是最大的结构性问题。另外,还存在配套较弱、留不住人的问题,部分点位停车紧张、动线不畅、服务粗放,游客多为一日游或半日游,人均消费偏低。

让花海结出“共富果”,需长远规划、精准施策、系统发力。一是拉长花期,做好全季节文章。科学规划花卉品种,引入春季樱花、夏季荷花、秋季菊花、冬季梅花或温室花展,形成“四季有花、月月可赏”的格局。二是延链补链,做强产业。推行“赏花+”模式,

融合汉服旅拍、田园露营、非遗体验、亲子研学;开发花卉深加工产品,打造舟山特色花礼、茶饮、花食,提升附加值。三是优化配套,提升体验感。加快智慧景区建设,实现停车预约、人流预警、电子导览。增设休憩设施、亲子区域、特色餐饮点。同时,联合周边民宿、渔家乐推出“赏花+住宿”套餐,把一日游变成过夜游。

舟山的清明赏花热潮证明,流量已经有了,能否将流量转化为留量,考验的是规划的前瞻性、产品的创新力和服务的精细化。当花海结出“共富果”,海上花园城市的名片将更加闪亮,而群众的获得感也将如春花般次第绽放,让花园城市既有面子,又有里子。

“讲文明 树新风”公益广告

舟山市自行设计作品

安全出行 文明礼让

