

乳山立足区域农业优势,持续推动农业生产要素深度融合,不断创新乡村产业发展新业态,蓄力打造乡村振兴齐鲁样板的“乳山实践”



图为游客在乳山体验采茶乐趣。

临港招商“管家式”服务

“成本账”算到了投资者心里

临港商务区聚焦专业招商,为企业精打细算好每一笔支出,给企业递了一份详细的“成本账”

导报讯 “闫总,我在给项目办理环评手续,你们有个文件没有提交,我和您说说具体怎么填……”9月14日,蓝际智能装备(威海)有限公司高端房车生产项目负责人闫陆洋又接到了区行政审批服务局打来的电话。闫陆洋感慨道,自从临港区得知企业投资线索后,如此“管家式”的贴心服务不胜枚举,让首次办理项目投资手续的他颇感暖心。

该项目占地60亩,投资2.3亿元,主要从事野营拖挂式硬顶房车、越野帐篷房车、水陆房车等系列产品的研发和生产。今年7月底签约落户临港区,项目达产后首年产值预计突破1亿元人民币。

对蓝际智能装备而言,这次投资不光意味着扩大生产规模,更是一次“质的飞跃”。“企业做了近10年房车生意,是时候迎接新挑战了!”蓝际智能装备(威海)有限公司董事长王冠南介绍,高端房车生产项目投产后,企业年产值能翻一番,还将进军新能源自行车、游艇等新领域,以及精密零件及航天铝材的开发、生产,产品市场前景可期。

因此,此次投资,蓝际智能装备慎之又慎。与此同时,作为拿下澳洲三成房车市场的企业,此次投资成为各地关注的焦点。

一场招商引资“大比拼”随即在各地展开,全国13个区市县纷纷向企业伸出“橄榄枝”。王冠南坦言,一开始临港区招商队伍的专业能力和干部们务实的工作作风,最终让临港区成了最优选择。

时针拨到今年年初,蓝际智能装备(威海)有限公司高端房车生产项目还处于四处考察阶段,此时,“嗅”到了招商线索的临港区商务局聚焦专业招商,和区财政金融局发挥各自优势,为企业精打细算好每一笔支出,给企业递来了一份详细的“成本账”。

厂房设计选混凝土框架结构还是钢结构,哪个方案花钱

最少;劳动力、水、电、气等生产要素的成本;投产后,产品运输走哪条线路,所耗时间与运输费用是多少;土地、金融、人才等方面扶持政策可以为企业带来多少“真金白银”的补贴……“成本账”里,各项投资者最关心的成本被一一列出,真真切切感动到了企业。

“这样一心一意为企业着想的营商环境正是我们青睐的。”看着“账单”,王冠南和项目方内心的天平开始向临港区倾斜。此外,对于最终选择在哪里投资,产业配套、交通便利程度等因素也是关键。

近年来,临港区精心培育高端装备制造产业集群,特种车辆产业接连向高层次跃升,上下游的配套、产业集群的规模无疑成为吸引蓝际智能装备(威海)有限公司高端房车生产项目的重要因素。区内的顺丰产业园、国际物流园也为产品运输提供了便利的物流条件。

在专业招商人员的“一鼓作气”下,项目方最终敲定,就定临港区了!

项目“牵手”后,一场“双向奔赴”随之上演。项目方主动提出捐赠两辆拖挂式房车,供威海高速草庙子收费站交通卡口值守的工作人员休息,以表示对临港区服务的感谢。

这是蓝际智能装备(威海)有限公司高端房车生产项目“情定”临港区的过程,也是临港区招引强、招商“选”资的过程。

据临港区财政金融局相关负责人介绍,部门在对项目进行考察时,数次前往企业原厂房,看生产、查实力。据悉,该项目核心研发团队中3人拥有博士学位,一线员工均达中级技术职称,先后获得20余项专利,产品取得了欧盟(CE)体系认证,是产品技术先进性、产业吻合度高的好项目。

眼下,新厂房虽还没建好,但项目方已想尽早实现部分产能,为此,临港区自然资源和规划局等正在为其谋划临时厂房。用王冠南的话说:“我们已经迫不及待在临港投产达效了!”

(姜凌霄)

农行威海分行“银龄国债”持续升温

9月10日,恰逢一年一度的中秋佳节,也是2022年第三期和第四期凭证式储蓄国债开售的第一天。为做好节日期间国债发行工作,农行威海分行各营业网点一派繁忙景象,国债适老化服务持续升温。

在荣成市石岛湾街道北沟村,村民丁秀连接过村委员送来的国债凭证,心中满是感动,不由得连连赞叹:“农业银行真是百姓身边的暖心银行。”丁阿姨虽已70岁高龄,对于国债,却是凡发行必购买,一期也不落下,称得上是储蓄国债的“忠实粉丝”。往年,由于居住地距离银行较远,都是由儿女开车带她去银行购买。这次,儿女有事不在身边,自己又扭伤了脚,行动不便,眼看着要错过这期国债的购买时机,丁阿姨一筹莫展,满面愁容。

村里的农行信息员得知情况后,连忙上门为其介绍

了农业银行可以支持代理购买国债的适老政策,丁阿姨听后欣然同意,脸上的愁云一扫而光。第二天就是国债开售首日,在村委委员、农行信息员的共同帮助下,丁阿姨顺利购买到了三年期国债。

近年来,农行威海分行认真贯彻落实人民银行威海市中心支行的储蓄国债“银龄畅游”工作要求,在全辖55个网点开设老年人购债绿色通道,为银龄群体配备老花镜、放大镜、急救箱等用品,以更加细致的工作,更加贴心的服务,不断提升老年人购债便利化程度。用心绘就国债服务的温暖底色,让老年人在信息化发展中,有更多的获得感幸福感安全感。同时该行还扎实推进国债下乡工作,依托“惠农通服务点+代办”机制,有效破解农村居民购债“急难愁盼”问题,为服务三农、助力乡村振兴贡献农行力量。

(刘晓杰 鞠玲玲)

特色产业托起乡村振兴梦

乳山村企“抱团发展”打造共富联盟

导报记者 于慧年 通讯员 王文琪

乡村要振兴,产业要先行。从“单打独斗”的“小打小闹”到村企“抱团发展”的共富联盟;从“一穷二白”的小山村到人气爆棚的“网红打卡地”……近年来,乳山立足区域农业优势,持续推动乡村产业发展新业态,蓄力打造乡村振兴齐鲁样板的“乳山实践”。

共富联盟添动力 村庄抱团齐发展

时下,走进乳山崖子镇的兴业源现代农业发展有限公司的加工车间,一派热火朝天繁忙的景象。“聚红兴果”共富党建联盟成员村的近百名村民在车间内忙着对苹果分拣装箱。

“早晚接送孩子,白天在家门口务工;农忙时在家育秧下种,农闲时在企业挣钱养家,不用出远门就能挣到钱,这种生活很安逸。”今年59岁的宋玉花看到村党支部发布的招工启事后,便报名来到企业务工。

村民乐于在家门口打工挣钱,企业也同样受益。“联盟村帮我们招工,招来的都是种植经验丰富的果农,不仅解决了用工难题,还省了很多管理成本。”兴业源现代农业发展有限公司总经理孙红伟说。

今年,崖子镇积极探索共富党建联盟引领乡村振兴的实施工程,以兴业源现代农业发展有限公司为龙头,以12个村党支部联合合作社为主体,组建了“聚红兴果”共富党建联盟。联盟把兴业源党支部和周边12个村党支部联合起来,建立了以镇党委副书记为书记,兴业源、联盟村主要负责人为委员的“聚红兴果”综合党委,以党建一体化引领片区组团发展。

在“聚红兴果”共富党建联盟的协调下,联盟村不仅可以更方便地为企业提供劳动力支持,还可以将村里多余的土地流转给企业。

“共富党建联盟通过土地流转、农民就业、统购统销等方式,把土地、技术、劳动力、果品等要素聚合起来,形成了以兴业源为圆心,强企惠村、村助企强的共富‘同心圆’。”崖子镇党委书记宋文强说。

近年来,乳山打破“就村抓村”的路径依赖,按照“有内在需求、有地域关联、有发展纽带”的原则,探索建立了优势互补型、产业依存型等多种共富党建联盟模式,引导各个村可以根据自身实际情况,与邻村、企业、社会组织灵活搭配,组建共富党建联盟,找到共富的“最佳拍档”。

为保障共富党建联盟的实体化、规范化运行,乳山制定了“七联”党建机制,开展“八方助力”活动,建设了27个共富党建联盟赋能实践站,组建83家村党组织领办合作社联合社,推进片区融合发展。充分发挥出联盟在技术引进、产业建设、品牌打造等方面的引领带动作用,带动更多村民走上“共富路”。目前,乳山已建产业依存、优势互补、以强带弱、以工促农、城乡联建等类型联盟20个,覆盖全市204个行政村。

小茶叶托起大产业 “绿叶子”变“金票子”

“最近晴雨交替,空气湿度较大,鲜叶含水量多,这批晒青的时间需要视情况延长。”8月22日,在乳山南黄镇北斜山村威茗茶业基地里,基地负责人徐彬正在查看工人们近期采摘鲜叶的晒青情况。

作为当地茶产业的龙头企业,威茗茶业采用“龙头企业+基地+农户”的模式,与农户共办生产基地,采用集中种植、统一服务、分户经营的形式,对农户种植的茶叶进行统一加工、销售,每年能带动周边500余人次就业,实现增收200余万元。

近年来,乳山立足区域优势,把茶产业作为富民增收的重要抓手,坚持走标准化、品牌化发展之

路,打造茶叶现代产业园,全力推动茶产业提档升级。

借助威海市半岛茶叶研究所,乳山与中国农业科学院茶叶研究所和山东省茶业产业体系创新团队开展合作,引进大白毫、中黄1号等十多个优质品种。

乳山牵头制定“乳山茶”威海市地方标准和生产加工技术规程,高标准规范茶园标准化管理和茶叶标准化采摘、加工、储存、运输。同时,借助地理标志商标授权使用机制,倒逼13家茶叶企业加速淘汰老旧技术,严格执行生产标准,严格落实质量管理,从源头把控茶叶品质。

今年4月,乳山启动了“谷雨工程”,甄选优质茶企,抱团发展,打造一个高水平、高质量“样板基地”,辐射带动形成乳山茶联盟,打造具有号召力、影响力、凝聚力的茶叶高端团体,培育乳山茶高端品牌。

“目前,乳山的茶园面积已经达到1.8万亩,年干茶产量达到560吨,培育了威茗、极北等多个品牌,年销售收入3亿元,成为当地响当当的富民产业之一。”乳山农业农村局相关负责人孙乃军说,下一步,乳山将借助全国知名茶企的先进管理理念、品牌影响力和销售网络,加快乳山茶种植、加工标准化水平,提升品牌影响力。

吃上“红色旅游饭” 日子越过越红火

又是一个周末,望着一辆辆私家车沿着蜿蜒的山路前行,驶进自家农家乐的院子,55岁的王海英笑靥如花。王海英是乳山诸往镇下石砌村村民,她的“海英农家乐”自开张以来,每逢周末、节假日宾客满座,而且翻桌两三次成为常态。

下石砌村深藏于乳山西北大山深处,凭借崎岖的地形,战争年代,这里是党政军的大后方。一个远离市区的小山村,究竟有何魅力能吸引市民络绎不绝前来?

了该领域技术空白。”提起该项目的优势,张村镇经发局相关负责人张志勇滔滔不绝,目前国内地铁里程多达6000公里,预计约5%-8%需要进行加固,产品市场前景广阔,值得大干一场。

凭借着“拿地即开工”的丰富经验,张村镇通过整合多方力量,组建服务专班,打造“越跑越快”代办服务机制,为项目落地建设开辟“高速路”。

“快”的秘诀就是提前介入。在鸿海碳纤维复合管项目签约后,张村镇各部门就着手帮助企业做好前期辅导规划,提前排解项目落地难题。“在明确用地红线前,我们就帮助企业完成图纸审查,其

中用地规划许可证和工程规划许可证当天办理完成,确保将办理‘四证’时间压缩到一周内。”张志勇说。

这样的速度让威海市鸿海碳纤维制品有限公司总经理孙其海惊喜,“如果之前我们自己办,至少要一个月,现在一周就办完了,工程至少提前一个半月,目前已经顺利开工。”

令企业暖心的是,张村镇事先考虑到项目方是外地客商,不了解本地情况,连施工方都帮企业筛选好。结合施工单位的信誉度和综合实力,镇政府精心挑选多个不同类型的施工单位让企业按需选择,并准备好施工单位相关资质,待企业

张村镇整合多方力量,组建服务专班,打造“越跑越快”代办服务机制,为项目落地建设开辟“高速路”

敲定后当日即可办理施工许可证。“我们从安徽来到这里投资,人生地不熟,很担心施工时出现资金、工人等问题,当地政府想到我们前面去了,让我觉得宾至如归。”孙其海说。

今年以来,紧紧抓住“项目建设”这一生命线,张村镇坚定不移“抓项目、引企业、聚人才”,按照“项目集聚化、集聚园区化、园区特色化”的思路,高标准推进总投资70.36亿元的23个重点产业项目,全力以赴为企业服务,争取更多优质项目向镇域集聚。

“我们将聚力做好产业链、供应链、创新链协同发展文章,紧盯龙头企业膨胀扩张,突破壮大服务业经济,为打造精致、幸福、充满活力的共同富裕先行示范区贡献力量,为高质量发展注入新动能、催生新动能。”张村镇相关负责人说。(田常力)