各地新亮点

□ 本报记者 董庆森 柳 洁

湖北宜昌“我为企业解难题”显成效——

把办公桌搬到问题现场

10月26日，湖北省宜昌高新区白洋工业园，联创和洋10000吨硅碳负极材料项目的厂房里，技术人员正俯身对设备作最后的定位校准。项目负责人贺霄飞站在生产线旁，语气松快了不少：“多亏服务专班及时帮我们打通了‘堵点’，让我们对按期试生产充满信心。”

就在前些天，这个项目还卡在试产前的“最后一公里”：备用电源跟不上，消防验收进度滞后。宜昌高新区招商服务中心把办公会开到了项目现场，资建、应急、供电专班逐项领单。用电走“分步实施”——备用电源先增容保调试，正式用电倒排工期、无缝衔接；消防验收“并联推进”——部门提前介入预审，验收与设备安装同步走。前后不到一周，两个堵点同时打通。

项目试产前“最后一公里”的疏通，是宜昌开展“我为企业解难题”活动的一个缩影。宜昌市以开展“我为企业解难题”活动为载体，强化“穿透式服务”，让企业安心经营、放心发展，着力营造一流营商环境。活动启动以来，各区县和园区把办公桌搬进工地、车间、企业门口，一批卡在投产前、卡在产线上的具体问题，正在一个个销号。



图① 远景动力宜昌储能超级工厂。 （资料图片）



图② 楚能新能源（宜昌）二期项目工厂内，全自动化产线有序运转，工人在生产车间巡查运行情况。 张国荣摄（中经视觉）

“五办”闭环服务解疑难

联创和洋“堵点”的疏通并非个例。

10月29日，记者走进夷陵区楚能新能源二期锂电池产业园的5号工厂，电芯生产线满负荷运转，恒温冷却水在管道内24小时循环流动。而几个月前，这条产线差点因为水压停下来。

楚能动力车间的冷却设施铺在厂房屋顶，自来水补入冷却塔，经冷水机组恒温处理后不间断循环，为电芯生产设备降温。水压一旦上不去，水送不高、量供不足，设备就会高温报警，只能停机。二期投产在即，用水量陡增，但当时市政供水压力只有0.2兆帕，距离实际需求整整差了0.5兆帕。更棘手的是，供水提质工程少说也要数月，一期生产线一天也停不得。

了解到企业难题，楚能项目驻点服务专班会同龙泉镇和供水公司等现场勘查会商，当天敲定“政府牵头、多方协同、双线攻坚”方案：一条线保当前，紧急铺设临时保供管线，现有生产线水量不减、水压不降、生产不停；另一条线管长远，同步启动二期供水提质改造主体工程，搭建双水源保障体系。

当天，供水工程开工，保供、提质两条战线同步推进。仅用时38天，改造竣工。水压从0.2兆帕升到0.7兆帕，楚能二期按期投产。宜昌楚能新能源创新科技有限公司副总经理焦林森说：“升上去的是水压，稳下来的是信心。”

在宜昌高新区远景动力项目工地旁的板房里，由高新区、猇亭区以及当地产投集团抽调14名骨干人员组建的服务专班，把办公室安排在了离厂房最近的地方。“我们坚持日碰头、周调度、月通报，实行清单交办、限时办结、跟踪问效，全程闭环推进项目建设。”服务专班工作人员杨贤之介绍，每周五的现场调度会雷打不动，服务端口前移，从“企业上门找服务”变成“干部上门送服务”。远景动力基建总监陈礼君为记者算了一笔时间账：储能市场一“芯”难求，项目早一个月投产，就能为公司多创造约10亿元的产值。从签约到一期投产，远景动力宜昌基地只用了9个多月。

支撑这种工作节奏的，是宜昌市推行的“五办”闭环服务机制——企事好办、繁事联办、难事能办、企诉智办、兜底妥办。简易问题即收即办，一般问题限时办结，复杂问题提级办理，跨部门疑难事项由企业服务局兜底代办。

宜昌高新区招商服务中心项目服务科科长张程手里有两本台账，记录了884件项目落地诉求的办理始末。“能现场解决的现场解决，不能现场解决的清单化推进、限时销号。”张程说。

“链群配”对接拓市场

单个项目的“点状难题”靠穿透式服务去销号，产业链上的“结构性断点”，则需要另一种解法。

10月23日下午，枝江市丹阳国际大酒店的一间会议室里，104家食品产业链上下游企业和11家金融机构坐在一起。没有冗长的致辞，议程直接切入产品推介、银企签约、供需签约。承担公有单位食材集配的金润源集团，当场列出了年内面向本土采购的近500吨食品清单，仅生鲜猪肉、牛肉就有290吨。一批商超、电商与生产厂家现场达成了近百种食品的增量上架合同，40多家农业种植养殖主体与食品精深加工企业签下了订单种养合约。

枝江市嵘昌肉联食品有限公司总经理周星从会场出来，手里多了几个订单。“政府部门为供需双方提供集中面洽机会，既务实又有效，我们不用跑腿就收获了多个订单。”

这场食品专场，是枝江市“百场千企链群配”的首场。最终落地的数字是：逾20亿元新增授信、5亿元加工食品域内交易契约，6家行业龙头企业获得增信贷款，54家工业企业拿到采购订单。枝江已落户食品加工企业近50家，枝江酒业、玛瑙河大米、水果罐头、覃姐鱼糕、雪花牛肉等品牌在国内外具有较高知名度，但面对同业竞争，企业拓展市场空间的呼声依然强烈。枝江将食材集配平台、劳动密集企业、域内大型商超和知名电商请到同一张桌子前，让生产厂家竞逐对接。

“链群配”的逻辑，不是在企业的困难清单上做减法，而是在产业链的链接上做加法：让龙头企业的采购需求被本地中小企业看见，让金融机构在真实的交易场景里找到授信依据，让“断链”的环节在供需面对面中接上。枝江市经信商务局局长李文捷没有把这场活动当作一次性的事：“后期将把食品专场范例移植到建材、包装、纺织等细分行业，让‘百场千企链群配’成为‘我为企业解难题’的生动应用场景。”

截至10月底，宜昌市共举办“百场千企链群配”供需对接活动236场，参与企业6796家，签约金额约790亿元，授信金额2740.75亿元。“链群配”被嵌入21条产业新赛道的培育中。

企业的选择就是最好评价

服务的成色，最终要由发展来检验。

万华化学在两轮投资之间作出的选择，是一个有说服力的注脚。

2023年，万华肩负整合化工技术与宜昌磷矿资源的使命落子宜昌。让万华方面感受最深的，不是签约时的承诺，而是此后一连串具体堵点的逐项销号。磷矿资源保供、磷铵指标审批，每一个环节都横跨多个层级和部门。宜昌市相关工作人员多次往返万华化学总部对接，服务专班驻点跟进，推行“清单管理、带章服务”。今年7月份，万华与兴发集团联合布局的杨柳东磷矿进入开工筹备阶段，总投资53.2亿元，万华持股40%。磷矿资源配置从项目落地时的一道“堵点”，变成了产业链向上游延伸的一个“落点”。

今年9月份，万华在前期260亿元投资的基础上，追投415亿元新建两个项目。宜昌的6个项目全部达产后，预计年产值超1100亿元。

据湖北省相关部门统计，宜昌连续6年营商环境改革事项居全省市州第一。今年1月至9月，全市新签约亿元以上项目365个，其中50亿级项目5个、百亿级项目5个；固定资产投资增速2.8%、居全省第二位；97项营商环境改革事项、135个改革试点入选该省重点领域改革试点名单，数量居全省市州第一位。数据有力证明：难题解在一线，项目就落在宜昌；服务穿透到链上，产业就扎下根来。

乡村区域谈

彭传旭

近年来，乡村体育赛事不断出圈，贵州“村BA”的哨声一响，台盘村涌入数万人；榕江“村超”开赛，当地高铁一票难求；西藏“康BA”燃动高原，千年盐田焕发澎湃活力。但热闹之后，一些地方存在“赛时人山人海，赛后冷冷清清”的尴尬境况。乡村体育赛事要真正激发县域文旅活力，除了要办一场热闹的比赛之外，还要把赛事“流量”转化为县域“留量”。

乡村赛事的生命力，首先在于“土”得真实。球员就是身边熟人，奖品可能是一头黄牛、一只香猪，中场表演的是侗族大歌、苗族芦笙。保留好这种原生态的“土味”，才能带给城市游客最稀缺的体验。

同时，“游客来了”只是第一步，能不能接住猛增的人流量，留住消费，考验的是县域的消费场景设计能力。围绕赛场做夜市，可让观赛人流变成夜间消费流；推出“游景区、看球赛、住民宿”组合方案，可将“只为看一场球”的短暂停留，升级为内容丰富的多日游；设计“球迷专属采摘券”“球员同款农家饭”，让游客看完球还能摘一筐果、吃一顿饭。这类“赛事+”活动，把单一观赛场景延展为吃住行游购娱的完整链条。

更现实的考验，是接待能力。数万人涌入一个乡镇，乡村道路堵成停车场，民宿一床难求，吃饭排起长队，体验感一旦崩塌，口碑就会反转。破解之道在于县域要统筹：开通从机场、高铁站到赛场的专线，规划临时停车场并搭配摆渡车，动员农户发展标准化“赛事客房”，用数字化平台对观赛名额、停车位、床位实行分时预约等。这些工作琐碎、不显眼，却决定着一场赛事对县域来说是加分项还是减分项。

赛事热度是一时的，有条件的地方可以尝试把流量转化为产业增量。将赛事吉祥物、相关IP授权给本地合作社，推出联名农产品；利用赛事热度办招商推介会，吸引外地资金投资当地。更重要的是，培养本地赛事管理人才，让“村民的事村民办”。

从更深的层次来看，一场赛事办好了，还有助于重塑县域的公共空间，提升乡村的精气神。一场球赛，让乡镇热闹起来，让村民对自己的家乡有了更多的自豪感。县域在规划赛事时，应当把村民的获得感放在重要位置。村民受益，赛事才有坚实的群众基础；乡村有活力，文旅才有灵魂。

要让乡村体育赛事成为县域发展的加分项。赛事是入口，县域是场地，村民是主角，产业是归宿。办一次热闹的比赛不难，难的是让赛场外的消费场景立起来、让接待能力跟上来、让产业联动转起来，最终让村民真正受益。



初冬时节，安徽合肥新站高新区少荃湖公园内，湖水清澈，层林尽染。11月21日，游客乘坐游船穿梭于杉林水道之间，近距离欣赏湖光倒影与自然野趣。

张 敏摄（中经视觉）

江苏金湖——

以赛引智，满湖“金”水活起来

本报记者 薛海燕

从实验室里青年团队攻关人形机器人技术瓶颈，到生产车间自动化生产线满负荷运转；从“拿地即开工”的审批加速度，到“企业点单、政府接单”的服务闭环——江苏淮安市金湖县正以科技创新为引擎、人才集聚为支撑、营商环境为保障，在“十五五”开局之年全力打造“长三角智造金谷”。

今年8月份，首届金湖县创新创业大赛举行，26个参赛项目涵盖智能装备制造、新材料、生物医药、人工智能等多个前沿领域，与金湖县当地主导产业高度契合。这场赛事，正是金湖今年以来“以赛引项目、聚人才、促转化”的生动注脚。

据了解，此次大赛路演采用“8分钟PPT展示+7分钟现场答辩”模式，评审专家围绕创业团队能力、技术先进性、项目可行性、产业化前景等维度综合评判。参赛选手中，既有希望将生产基地从外地迁至金湖的创业者，也有怀揣回馈家乡初心、带着项目而来的本土人才。

不止于赛事。为吸引更多科技型企业和科技人才落户，金湖打出一套“组合拳”。除了“以赛引智”，金湖还通过“靶向引育”抢占发展先机。据悉，该县专题开展科技型项目培训，地方相关部门主动赴江苏省新质生产力促进中心对接，借力省级平台资源建立常态化项目对接、成果转化合作机制。同时，金湖稳步推进落地项目产出质效，支持企业建设创新平台，助推企业升规纳统、创新提质。

在天创智能实验室，一群青年科研骨干正围着“天魁1号”人形机器人反复调试参数、攻坚技术瓶颈。这支平均年龄不到27岁的团队，凭着过硬的专业实力，助力企业斩获吴文俊人工智能科技进步奖一等奖。这是金湖引才育才的生动缩影——青年奔赴金湖、扎根湖城，以青春动能催动产业蝶变。

金湖从供需对接、人才结构、服务效能、创新生态4个维度系统织就一张覆盖全域的人才服务网络。金湖持续升级人才政策“工具箱”：“荷都俊才计划”已迭代至4.0版，从普惠支持转向为不同领域、不同层级的人才精准画像、量身定制扶持方案。科创载体“金湖智谷”活力迸发，一批前沿科创项目顺利落地孵化，成为集聚人才的重要阵地。

金湖秉持“服务企业就是服务发展”的理念，持续推动科技服务从“普惠式”向“精准化”转变，用服务的“温度”催化创新的“速度”。

江苏昱懋纳米科技有限公司的故事颇具说服力。“从项目落地到投产达效，仅用了8个月！”公司副总经理刘果明介绍，公司投产初期面临用工缺口，当地相关部门不仅帮忙协调了200多名工人，还专门开通直达厂区的公交线路。

据了解，这种“想在企业前头”的主动作为，在金湖成为常态。常态背后，是一套精细化的服务机制在运转。金湖深入开展“问需于企”专项行动，精准摸排生产经营中的审批卡点、要素缺口，形成“问需—服务—培育—发展”的良性闭环；推行“每周进企”机制，“一对一”政策解读、资源协调，做到“企业吹哨、部门报到、闭环解决”；同时，实施“换位跑一次”行动，通过全程体验办事流程，找准堵点、疏通痛点，让政策更接地气、服务更贴实际。

从“靶向引育”到“以赛引智”，金湖科技型项目引育特色做法和先进经验已在淮安市推广。今年1月至10月，该县新签约科技型项目48个；1月至9月，新开业运营科技型项目15个，均居淮安市前列。



11月22日，在山西运城市万荣县的山西万柿荣润农业科技发展有限公司内，工人们正忙着分拣、削皮、吊晒柿子，加工柿饼。 薛 俊摄（中经视觉）

本版编辑 陆 敏 美 编 高 妍