

核心提示

这边纺纱,那边织布;这边染整,那边裁衣。不出一个园区,一朵棉花,精彩蝶变一件新衣。一边产配件,一边搞研发,一边造锅炉。不出一个园区,一块钢板,神奇变身,行銷海内外。产业集聚,集群发展。16家纺织企业扎堆,8家锅炉企业汇聚,以纺织服装、低碳锅炉为主导两个税收过亿的产业园形成规模。

5月6日,记者行走在河南省太康县产业集聚区,真切感受着这两大集群的蓬勃生机。

在2009年产业集聚区建设之初,太康县即突出“产业集聚”概念,围绕“纺织服装承接产业转移、传统产业提升科技水平”的基本框架,以纺织服装、通用设备制造为主导产业,“优、特、新”拉长产业链条,扩大产业规模,提升产业层次。



鸿文集团纺纱车间

太康县产业集聚区

农业大县崛起两大产业

中原报业传媒集团全媒体新闻中心记者 程国平 通讯员 郜敏/文 马健/图

从小作坊到大企业

太康县素有“锅炉之乡”的美誉,但是在三四年前,又小又散遍地开花是太康锅炉企业的最大特色。

那时太康锅炉的生产经营可以用“小米加步枪”来形容,虽然产量很高,但无A级锅炉企业,无技术研发人员,无专业销售网络。

业务人员拉来订单后,挨家比价,哪家价低就从哪家走货。企业为赢得订单,互相之间不断打价格战。最终的结果是偷工减料,减小产品规格,吃亏上当的客户对太康锅炉颇有微词。

那些没有任何技术含量的“土炸弹”,正一步步把太康这一招牌产业引向深渊,现在在太康产业集聚区里,有着宽敞厂房和国家级技术专家的神风锅炉,那个时候叫热风锅炉,也是其中一个。

说起这一点,回家乡投资创业的神风锅炉董事长袁国东深有感触。20多年前,土生土长的太康人袁国东出门闯天下,经过多年打拼,在洛阳和郑州均投资有产业。2009年,太康产业集聚区开始兴建,当太康县的领导找到他希望他回乡投资时,他有点不太乐意。因为太康县当时的支柱产业之一锅炉企业不但小而散,而且离他所在的行业也很远,他没信心投资。

后来,在县领导的说服下,在产业集聚区的优惠政策及远大前景召唤下,袁国东决定回乡重组当时的热风锅炉。2009年10月,太康县产业集聚区破土动工,把锅炉生产企业纳入重点规范、扶持对象。热风锅炉第一个搬进了园区,并更名为“神风锅炉有限公司”。

短短几年,在政府的支持下,神风锅炉发展迅猛,依靠技术创新,企业获得了河南为数不多的国家双A级生产资质,销售额也呈倍增长,不仅建立了一流的技术研发团队,更拥有了自己独立、稳定的销售和售后服务队伍。

如今,说起当年回乡投资的决策时,袁国东用“恰逢其时,决策准确”来形容。对于未来,袁国东不但对自己的企业充满信心,而且也对太康县的锅炉产业充满信心。

目前,太康全县已有锅炉生产企业27家,其中国家双A级(A级锅炉、A级压力容器)锅炉制造企业4家,B级锅炉制造资质企业13家,全国营销服务网点3300个,生产能力2万蒸吨,年产值20多亿元,利税3亿多元,从业人员超过万人。

就国内市场占有率来说,太康县的锅炉产销量占全国的35%,占全省锅炉产销量45%。目前,入驻园区锅炉企业8家,其中B级升A级4家,成为全省重要的A级锅炉生产基地。太康锅炉产业园被评为河南省机械装备制造示范园。

除了本土锅炉企业,太康县还招商引资到了韩国知名锅炉制造企业斯大锅炉入驻。5月6日中午1时许,正是午休时间,但在太康产业集聚区斯大锅炉的建设工地上,工人们正在建好的车间内做一些收尾工作,总经理裴韩信也戴着安全帽和工人们一起干活。自从工厂开建,裴韩信都一直和工人们吃住住在厂房,哪怕是地面上的一块漆刷得不太标准,裴韩信都会蹲下来亲自返工。他的这种认真,让中国的工人和其他锅炉企业的老板们学到了许多。

让中国锅炉企业的老板们学到的不只是裴韩信做企业的认真劲,最让中国的老板们佩服的是斯大锅炉的品质,且不说斯大锅炉的节能减排和科技含量,就每一台锅炉的外观看就像一件件工艺品,锃亮圆润,至少20年不会生锈。

太康县产业集聚区管委会党组书记刘施恩介绍,斯大锅炉一边建厂一边投产,当第一台锅炉造好后,太康县的不少锅炉企业向他表示,想去这家外资独资企业里看看人家的产品和工艺流程。“这一看,给了他们很大震动,差距在哪儿一看就知道了。”刘施恩说,斯大锅炉的品质让太康县的土著企业家们暗下决心,一定向更高的品质、更优的技术前进。

而对于同行们的参观,裴韩信一律敞开大门,欢迎同行间交流合作。



斯大锅炉生产的锅炉样品

纺织服装一条龙

如果说纪梵希、迪奥等国际女装品牌有用咱河南企业生产的面料,你相信吗?

纪梵希、迪奥等国际女装品牌的确在用我们河南织的布料,供货商就是太康县产业集聚区的鸿文纺织。

5月6日,太康县产业集聚区纺织服装园区,鸿文纺织的包覆丝机正开足马力生产,以氨纶为基础与一种或多种材料进行包覆后的丝线在同一厂区织成布,然后运到南方染整后就成了高档服装面料,用这种面料做成一条裤子可以卖到4000多元。这填补了中原地区高端服装所需原面料的空白。

优,发挥优势,创造优势,吸纳优势,把资源优势、相关产业吸纳到产业集聚区,实现优化组合,太康做得很是出彩。

位于豫东平原的太康县是“全国棉花生产百强县”,棉花是太康的第二张名片,而人力资源丰富也是太康的优势。基于此,太康县在产业集聚区建立之初,即确定锅炉和纺织服装作为两大产业,将棉花就地转化成棉纱,继而转化成面料及服装,以此拉长产业链,培育产业集群。

河南鸿文纺织有限公司就是最早一批招商引资来的南方企业,其由吴江鸿文纺织集团投资5.5亿元建设。这个占地270亩的项目,引进国际先进喷气织机600台、氨纶包覆机100台及智能整经机、浆纱机等先进设备。

鸿文纺织河南负责人黄军表示,项目投产后,年产新型服装面料9000万米,销售收入16亿元,利税1.7亿元左右,提供就

业岗位3000个。

栽下梧桐树,引得凤凰来。太康通泰纺织产业园投入建设后,鸿文纺织、海盟织造、宏星制衣等企业先后入驻,逐步形成纺纱—织布—染整—服装完整的产业链条。

太康县投资环境优越在闽浙商圈传开后,引来了另一个巨额投资加盟,即投资100亿元的鸿文纺织产业集群项目,目前这个项目的拆迁等前期工作已经完成,随后将有50家纺织、服装、制鞋企业入驻,现已批准入驻企业10家。

太康县产业集聚区管委会党组书记刘施恩表示,全县投产及在建纺织企业精梳纺规模达到120万锭,如果再加上鸿文纺织的60万锭纺纱项目,太康纺织产业将在全省独树一帜。



服装加工是纺织业链条中的最后一环



神风锅炉生产车间

政府当好全天候服务员

在太康县,政府当好全天候服务员,不只是一句口号,是必须落在实处的一条铁律。任何一名与企业接触的政府工作人员都必须要有服务意识。

袁国东就提到一个细节,自从产业集聚区建成后,任何一次外来企业到公司参观考察,小到一包湿巾、一瓶矿泉水,大到用餐、接送,政府都考虑得很周到,绝对不会给企业添麻烦。

太康县产业集聚区管委会党组书记刘施恩几乎天天和企业待在一起,所以他和每家企业的老板和员工都很熟悉,包括裴韩信,一个多月前,当裴韩信初来太康时中国话说得不太好,刘施恩根本听不懂他在说什么,但现在,刘施恩

可以顺畅地和裴韩信沟通,甚至可以充当他的翻译。

不只是企业的特点,对于每家企业的产品特征,刘施恩也是一清二楚。

斯大锅炉在中国其他城市也有投资,说起太康县对外企的服务,总经理裴韩信伸出了大拇指:“政府的服务很贴心,为企业考虑得很周到。”

同样来自外省的企业鸿文纺织河南负责人黄军对太康政府招商引资的环境是这样评价的:这里生活环境没有我们南方舒服,但地方政府的挑不出一点毛病。

太康县委、县政府始终把优化发展环境作为“一号工程”来抓,实行项目建设首

席办证官制度和“两个零接触”,即投资方不与职能部门接触,不与被征地农户接触,由牵头责任单位负责帮助代办手续。认真落实首问负责制,建立损害项目建设环境问责制度,加大案件查处力度,狠抓正反面两个方面的典型。对强买强卖、强装强卸等严重破坏经济发展的行为,严肃查处。加强行政服务中心建设,实行“六公开”、“一站式”办公,“一条龙”服务。

太康县委书记王国玺说:“我们突出产业培育,集群发展,提升产业集聚区综合带动效应,力争2013年产业集聚区完成投资70亿元以上、主营业务收入超过120亿元,实现太康从农业大县向新型工业化强县转变。”

以商招商快速集聚

能有这么多的知名企业先后在豫东平原太康落户,太康得养多大一个招商团队?

说到这个问题时,太康县委书记王国玺笑了,他讲到了一个太康商圈无人不知的“以商招商”的佳话。太康企业家李阳光从江苏引进投资5.5亿元的鸿文纺织项目,该项目经过一年的建设、投产,鸿文纺织切身感受到太康县政府务实高效,让投资者安心舒心,公司董事长洪祖文为此又介绍了投资100亿元的鸿文纺织产业集群项目。

太康县产业集聚区以商招商形成养鸽效应,吸引了台湾、江苏、浙江、山东等地一大批客商前来投资。在太康,专职的招商小分队还真不多,更多的则是以商招商。比如太康的锅炉产业中,也有不少是当年的业务人员介绍过来投资的。

包括韩国的斯大锅炉,正是神风锅炉的董事长袁国东招来的。最早,袁国东投资神风锅炉后,希望技术和销售均有欠缺的企业能引来战略合作伙伴,让企业快速发展,当时,产品多出口至欧美国家的斯大锅炉就在袁国东的招商计划中。

于是,带着一整套合作方案,袁国东找到裴韩信开始谈判,没想到,合作没谈成。但斯大锅炉从袁国东那儿了解到太康的锅炉产业规划及政府的产业发展规划后,决定独资在太康投建一个工厂。

“合作没谈成不要紧,重要的是我们太康来了一家国际先进锅炉企业,这对行业整体水平来说是一个推进。”袁国东说。

这样的胸怀太康不少企业的老板们都具备,他们深知产业链拉长后对产业的深远影响,“以商招商”也成了太康县招商引资的最佳途径。太康县为此出台了重奖招商引资功臣的政策。“只要介绍信息、招来大商,无论县内县外,无论身份如何,县政府都给予奖励。”太康县人民政府县长梁建松介绍。



点评

引资引技引智 积累裂变升华

中国产业集聚区网首席顾问 杨建国

千船竞发,各有奇招。绝地求生,必有破釜沉舟之志。传统农业大县太康充分发挥资源禀赋,以产业集聚区为平台,将引资、引技、引智有机结合,以产业化促进工业化,以工业化带动城市化,在短暂的时间里,实现了“传统农区的有效突破”。

用“叹为观止”来形容“太康速度”并不为过:海盟纺织从项目奠基到生产出布匹,用时68天;台湾宏星制衣从达成合作意向到项目开工建设,仅仅用了3天……随着项目扎堆入驻,“太康速度”也一再刷新。

“走遍世界,我们最后落脚太康”,台资企业蜂拥而至,产业集群迅猛发展,太康县紧抓中原经济区上升为国家战略的重要机遇,抓好决策力,提升服务力,强化保障力,以优良的环境、优质的服务“引凤来栖”,已成为承接沿海产业转移的一方热土。

以情招商,以优质服务留商,太康乘势而上,不断创新,通过“全过程、全方位、全天候”的保姆式投资服务承诺体系,设身处地,换位思考,尽可能地为客户投资提供便捷,不仅缩短了项目开工建设的时间,也在情感上加重了客商对太康的热爱和信任。

资源富足、人力充沛是客观,构成了太康吸引客商投资的先天要素;情商、爱商、敬商的投资氛围取决于后天营造,成为将客商“引进来、留得住、养得活”的主观作用力。太康在尊重利用客观条件的基础上,充分发挥主观能动性,既创造了新的投资优势,又提升了自身的品牌价值。

招商引资,优先引“智”,倘若将招商引资所发挥的功效比作“输血”,那么则将招商引“智”称其为从源头上“造血”。从“资”到“智”的转变,可以清楚地看到太康对“借脑生财”的重视和在产业集群培育领域的前瞻性。

问计于商,问需于商,在太康,客商不仅是“座上宾”,更是推动经济社会发展的“智囊团”。太康一方面给予客商尊重,另一方面调动他们参与生产的积极性,使政策不足和技术漏洞在良性互动中不断弥补。积累、裂变、升华,太康的产业发展之势日益迅猛,“银太康”的名号也越来越响当当。