



潘晓辉在常山县一季度经济“开门红”工作推进会上强调 坚定信心 聚势起航 奋勇争先 全力以赴实现开门红开门稳开门好 王永明出席并讲话

本报讯(记者 梁依迈 胡志鹏)2月19日下午,我县召开一季度经济“开门红”工作推进会。市人大常委会副主任、县委书记潘晓辉在会上强调,要全面贯彻落实中央和省、市委部署要求,坚持稳中求进工作总基调,坚定信心、聚势起航、奋勇争先,以更实举措更大努力推进经济高质量发展,全力以赴实现开门红、开门稳、开门好。

县委副书记、县长王永明出席并讲话,许露华主持,朱建忠参加。会上,县发改局汇报了GDP、固投等指标“开门红”进展情况,重大项目开工复工情况;县经信局汇报了规上工业增加值、产值、社零等指标“开门红”进展情况,重点企业复工情况;县争先创优办汇报了一季度争先创优相关指标情况,参会县领导和与会单位作交流发言。

潘晓辉指出,今年是全面完成“十四五”规划目标任务的关键之年,是全面贯彻习近平总书记考察浙江重要讲话

精神的开局之年,也是常山大抓发展、大抓经济的奋进之年。我们要把稳增长摆在突出位置,坚定信心、聚势起航、奋勇争先,推动经济运行整体加速好转、内生动力持续增强,以更实举措更大努力推进经济高质量发展,全力以赴实现开门红、开门稳、开门好。

潘晓辉强调,一季度是全年经济的风向标,要以工作的确定性应对形势的不确定性,增强“等不起”的紧迫感、“慢不得”的危机感、“坐不住”的责任感,加压加力早准备,争分夺秒抢开局。要提高政治站位,锚定目标任务,跳起摸高、拼抢快跑,全力以赴赶进度、保任务,抓重点、补短板、强弱项,协同研究调度,形成推动工作、狠抓落实的强大合力,以实之又实的作风巩固扩大稳中向好的发展势头。要激发主体活力,以政务服务增值化改革为牵引性抓手,健全完善市场主体培育引进机制,统筹抓好传统产业转型升级、新兴

产业培育壮大,进一步保存量、扩增量、提质量,夯实高质量发展基础,有效激发内生动力和创新活力。要强化闭环落实,发挥考核“指挥棒”作用,围绕重点项目、重点任务、重点工作,形成现场督办机制,创造性推动各项任务落地见效,打通抓落实的“最后一公里”,确保工作高质量开展、目标如期完成。

王永明强调,要坚持开局即奔跑,起步即冲刺,迅速收心归位进入状态,围绕目标任务自我加压,不断创新方式方法,破解发展中的困难问题,冲刺首季“开门红”;细化量化举措,加大项目调度、跟踪服务和协调推进力度,按照“一企一策”,及时跟进项目进程,明确时间节点,排除安全隐患,高标准将各项工作抓实抓好;积极对接争取,抢抓发展机遇,全力抓投资、上项目、促发展,加强经济运行调度,打好“主动仗”,做好“提前量”,推动经济社会高质量发展。

稳中求进 承压前行 辉埠筑牢常山工业 “半壁江山”

本报讯(记者 葛锦熙 通讯员 刘雪标)近日,辉埠镇工业专班负责人徐建军来到浙江雪村制冷设备有限公司(以下简称“雪村公司”),了解企业生产计划和用工情况。徐建军相告,近段时间,工业专班的工作人员都在各自联系的企业网格走访,征集生产经营过程中的困难和问题,以便提前制定应对方案,确保节后“开门红”。

徐建军从事统计工作20多年,对辉埠工业心里有一本清晰的账:去年,全镇实现规上工业产值110.2亿元,同比增长4.2%,占全县规上工业产值的49.8%。其中,造纸行业产值42.0亿元,同比增长25.9%;制冷行业产值5.4亿元,同比增长19.3%;纺织行业产值4.9亿元,同比增长19.0%。“全镇六大主导产业板块,建材、金属制品、轴承行业保持相对稳定,造纸、制冷、纺织三大板块成为拉动规上工业承压前行、筑牢常山工业‘半壁江山’的主力军。”徐建军分析,做细政府服务、激发创新活力、拓展市场空间,是过去一年辉埠镇工业逆势上扬的根本原因。

暖心服务让经济主体一心一意谋发展。目前,辉埠镇共有15个企业网格,每位镇干部联系1家至2家企业,倾听企业诉求,及时纾难解困。在常山歌迪亚制冷产业园建设过程中,因园区紧邻铁路,铁路方面要求修改设计方案。镇工业专班工作人员通过多方协调,与企业一起商议方案,最终工程得以顺利推进。积累经验后,专班工作人员提前介入浙江雄狮工贸有限公司技改项目,及时与铁路方面进行沟通,调整建设方案,避免了因外部因素影响技改进度。据统计,2023年,辉埠镇工业专班为企业解决难题130余个,让企业在提质转型、扩大产能等方面轻装上阵。

制冷行业是辉埠镇的传统特色产业,近几年面临较大发展压力,加大创新研发投入,提升产品市场竞争力,成为行业复苏的主旋律。去年,雪村公司创新研发投入988万元,高薪引进14名科技人才,对产品外观设计、性能等方面展开创新研发,从而在市场上重新站稳脚跟,产值首次突破2亿元。雪村公司还投资5000多万元,建成小微产业园,吸纳了与其配套的5家小微企业,既解决了“腾笼换鸟”后小微企业的出路问题,又降低了企业创新研发成本。据了解,辉埠镇四大制冷企业去年全年投入创新研发经费超过2000万元。雪村公司董事长王玉林深有体会地说:“面对市场竞争,只有不断创新才是出路。”

面对外贸形势压力,辉埠镇纺织产业首当其冲。全镇7家纺织企业紧盯各细分市场,形成差异化竞争合力,在本轮经济复苏中,成为一个增长亮点。浙江灿宇纺织有限公司是一家以生产窗帘布为主的纺织企业,受各种因素冲击,产值一度从1亿多元掉至6500万元。去年,企业通过“线上+线下”渠道打开欧美市场,产值增加到1.5亿元。

“前几年的‘腾笼换鸟’和‘招商补链行动’为辉埠工业结构打下了良好基础,进一步做优服务,培育企业,做强产业,我们对推动工业经济再上新台阶充满信心。”辉埠镇党委书记杨力军说。

东方甄选“牵手”浙江艾佳 爆款榴莲好评如潮



本报讯(记者 陈倩 郑召隆)近日,在东方甄选直播间,一款金枕榴莲在抖音商城同类目排行榜霸榜前三,用户点评高达9.8分。这款金枕榴莲来自浙江艾佳食品有限公司。

新春伊始,浙江艾佳食品有限公司的生产车间就十分忙碌,工人们全力赶制东方甄选预售的15万单榴莲订单。只见泰国进口的金枕榴莲在经过三次挑选、包装卷模、称重等工序后,装进印有东方甄选logo的包装袋。“我们按照700克一袋进行配称,配称好后进行真空封口,然后通过x射线和重量显微机,剔除掉产品里面的金属异物和净含量不达标的产品。”浙江艾佳食品有限公司冷冻生产车间现场品控经理谢盼介绍。

经过多次筛选、多道检测的榴莲随后被运进急冻间,通过冷链配送直达消费者手中。作为一家食品企业,浙江艾佳食品

有限公司在品质把控上不遗余力,进入生产车间的工作人员要穿戴防护服并进行全面除尘,车间内每小时还要进行一次消毒杀菌,确保生产车间干净整洁,生产过程阳光透明。

据悉,去年12月,浙江艾佳食品有限公司就与东方甄选合作,首次试水的12.5万单榴莲不一会儿便销售一空。今年1月份累计销售20万单榴莲,三期的订单量也达到了15万单。

“我们今年初五就已经复工复产了,现在正在加班加点,保证24小时生产不停歇,拼尽全力赶订单。”浙江艾佳食品有限公司总经理黄琼介绍,后续,他们将继续与东方甄选开展深度合作,大力推广常山胡柚、NFC胡柚汁等产品,将常山“U”系列产品做大做强。

春节期间,胡柚成抢手年货

本报讯(记者 葛锦熙)近日,一辆满载着胡柚的大卡车从常山县鸿春果业专业合作社缓缓驶出开往杭州。“200余亩胡柚林共收获了近35万公斤胡柚。”合作社负责人李鸿春相告,随着天气转暖,胡柚口感更好,销量也还可以。除了出售鲜果,他还计划尝试加入深加工产品“新赛道”。

据了解,目前的胡柚销售主要集中在团购和个人走亲访友的礼品采购。胡柚采摘后已放置了一段时间,糖度和口感都有了明显的提升,复购率也随之升高。在常山县邹氏家庭农场,快递公司刚取走2500公斤的订单胡柚。农场负责人邹黄河相告,这批订单来自他经营的6家网店,胡柚将寄往全国各地。“近段时间,胡柚主销江浙沪地区,发往东北地区的也有,日均500公斤左右。”

邹黄河说,今年胡柚品质的明显提高带动了销量提升。从2017年开始,邹氏家庭农场采用“公司+农户”的合作模式,通过收购再销售,解决了周边300余户农户的胡柚销售难题。在邹黄河的带动下,每年有150余万公斤的胡柚销往全国各地,成交额接近1000万元。“年后的市场潜力更大。”邹黄河说,近几年胡柚品质越来越好,吸引了大量的回头客,每年有几十万公斤的复购订单。同时,他还与4家快递公司商定了合作协议,农场取得的发货优惠与农户共享,不仅可以代销还能“一件代发”。抓住胡柚礼品化趋势,邹黄河从2019年开始顺势而为代销其他农产品,胡柚汁、贡面、香肠、山茶油……这份“常礼”伴随着胡柚销往全国各地。

和邹黄河一样忙着发货的还有常山

县众柚胡柚专业合作社。合作社负责人王新告诉记者,今年已经销售了近50万公斤胡柚了。“我们还收到了来自新疆的近15万斤订单,2022年甚至收到了来自柬埔寨的近5000公斤订单,我相信常山胡柚会走得越来越远。”

“2023年,我县胡柚的总产量接近15万吨,是个丰收年。我们从胡柚采摘后就开始谋划通过引导企业签约,加大宣传力度等方式,不断拓展胡柚销售渠道。”县农业农村局副局长杨兴良相告,接下来将紧盯市场动态,用好每一个销售窗口期,多渠道宣传、推销常山胡柚,让柚农增产又增收。

