

## 丝博会上的宝鸡律动

### ——第五届丝博会招商工作亮点回眸

本报记者 魏薇

携手新征程,共创新未来!在“国内国际双循环·‘一带一路’新机遇”主题的指引下,宝鸡精心谋划、深耕产业、蓄能出征,利用第五届丝博会客商云集、要素涌动的机会,精准推介宝鸡优势特色产业,一批“含金量”“含绿量”“含新量”较高的项目,在丝博会上成功签约,为宝鸡新一轮产业发展续航添力。

第一,这些入围项目不是沉睡的文字指引,而是有心“插柳”企业家眼里的“矿藏”,经省市领导及相关部门在“宝鸡投资环境说明会”“高端装备制造及新材料推介会”“知名台资企业家宝鸡行”等5场专题活动中推介,凤翔凤翎时代城市综合体和奥莱小镇项目、渭滨区西部传感器产业园项目、扶风汽车零部件产业化项目等

以创新创业、晚上可以诗情画意的城市,更是一个容得下身体,又安得住灵魂的城市。聆听这一番精彩推介,有74名台商专赴宝鸡,感知探寻宝鸡之“宝”。

5月13日,市招商局、市台办组织台企负责人先后参观了宝鸡综合保税区、吉利汽车、宝鸡青铜器博物院、眉县齐峰果业、百贤酒业、帛宇纺

空间。台商王世铭关注到了一个细节:猕猴桃采摘后,放入冷库,品尝的时候,有一个熟的过程,其间,人们往往会放苹果、香蕉等水果在猕猴桃旁来进行“催熟”,但很多时候客户并不愿这样“慢等”。台商建议,当地政府能不能联合高校开展“成品果生态法催熟的研究”,如果这个问题得以破解,将对猕猴桃在更大范围的市场推广大有裨益。

像台商这样,关注细节,以用户思维来解决问题的产业思考方式,给我市招商干部带来了新的启发:招引上下游企业对重点产业链进行延链、补链、强链不是一句空话,需要各级招商干部见微知著,善于从把握全局和发现局部痛点的角度,去调整工作思路,只有这样才能积极招引平台型项目、专精特新项目、公共服务类项目,不断提升招商引资的准度。

#### 项目签约质高 亮点特色突出

新资讯、新产业、新合作。在本届丝博会上,宝鸡高新区举办先进制造业招商推介会,让48户企业了解到高新区积极融入全球产业链分工体系的决心、扎实推进先进制造业与现代服务业深度融合的志向。18亿元轨道交通环境科技智能化产业基地项目落户宝鸡高新区。扶风县将“主动引凤”与“东部承接”相结合,立足比较优势与区位优势,共签约10个工业项目,涉及投资22.6亿元,为后续县域高质量发展积蓄新力量。陈仓区厚积薄发、多点开花,签约项目涉及城市综合体开发、文旅融合、垃圾分类、光伏发电、工业发展等多领域,会上签约17个项目,投资总额58.88亿元。

客商通过各种渠道了解宝鸡,大家纷纷表示,宝鸡历史文化底蕴深厚,工业基础雄厚,发展潜力巨大,是一片投资的沃土,希望以此次交流活动为契机,在先进制造业、农业、文旅、电子、食品加工等领域,展开多层次合作,实现互利共赢。

丝博会期间(截至5月14日),宝鸡分团共签约招商引资项目145个,总投资额598.5亿元,产业“含金量”“含绿量”“含新量”较高,将对我市相关产业发展起到明显的带动和引领作用。

本届丝博会,宝鸡收获颇丰,得到的不仅仅是项目签约成果,还有潜在的客商信息、发展理念的更迭、产业合作的经验、专业素养的培养等。可以说,丝博会上涌动的各种新思维、新商机都对我市招商工作有利,只有把握机遇,巩固成果,变优势为胜势,我们与外界的握手才会更有力。

变优势为胜势,需要持续开放。当前,国际国内宏观经济形势发生了新的深刻变化,经济发展也面临着转型升级的新挑战。我们只有保持开放发展的姿态,才能解决当前产业结构不优、产业链不长、产品附加值不高等问题,通过招大引强,把好项目、大项目引进宝鸡,力争取得新突破。

变优势为胜势,需要良好的产业环境。鱼儿长得壮不壮,关键在于鱼池的生态环境好不好。当前各地都在招商引资上铆足干劲,在与同类型城市竞争中宝鸡要想胜出,就要培育良好的产业发展环境,作为装备制造业强市、“中国钛谷”、全国重要的整车制造基地,宝鸡要不断提升产业竞争力,在延链补链强链上,帮企业填坑补缺、完善布局,产业分工和协调配合越紧密,越有利于凝聚产业链上的好项目、大项目,实现产业转型升级。

变优势为胜势,需要专业化服务。要保持招商引资工作的“成色”,需要提升机关干部的专业化服务水平。要精简审批事项和办事流程,进一步健全完善投资项目决策咨询制度,加快决策咨询前的职能部门审核工作进度,提高项目决策咨询的效率。对重大项目继续实行“一事一议”,将诚信贯穿于招商引资全流程,使投资者留得住、做得大、发展快。

巩固成果,努力要在平时。全市招商系统干部要研究产业,提升理念和服务水平,这样才能促进我市产业发展取得新突破。



客商了解宝鸡综合保税区发展规划

#### 绘制招商地图 列出项目清单

招商引资是区域经济跨越发展的“头号工程”,为了在此次丝博会上打好有准备之仗,全市各县区、各部门结合发展定位、特色优势、产业布局,提前策划包装了一批能够补齐壮大产业链、创新链、价值链的优质项目,绘制招商地图,意在会期集中向客商推介发布,保证在“人无我有、人有我优”上,向外界传递宝鸡发展的新机遇新希望。

产业发展当考虑系统性和全局性的统一,既有特色又有“生物多样性”,这样才是真正意义上的“产业生态好”。丝博会前期,市招商局、市发改委联合征集了报省参展团统一推介的招商引资项目88个,总投资额1808亿元,涉及我市先进结构材料、智能制造、装备制造、能源化工、食品工业、商贸物流、文化旅游、现代农业、医疗康养等重点产业。

在省参展团编印的推介项目册317个项目中,宝鸡入选项目43个,占比达14%,数量位居全省地市级



客商参观太白酒文化展厅

11个项目,在会期促成签约或部分签约,项目推介取得较好成效。

#### 专业推介精准 宝鸡之“宝”受欢迎

在本届丝博会上,引人关注的是在陕台经贸合作项目推介会上,副市长张礼涛用“神鸡”、机器、基础、集成四个“ji”向台商介绍宝鸡,表达宝鸡不仅是一个看得见山、望得见水、记得住乡愁的城市,也是一个白天可

织、太白酒业等重点企业。

台湾农业产业发达,食品工业发展水平较高。很多台商提前做了功课,专门来了解西凤酒和太白酒的工艺流程与市场推广情况,大家对宝鸡的名酒品牌赞不绝口,就名酒如何走得更远提出了建议,并与企业负责人进行深入洽谈,为开拓新的合作渠道奠定基础。

台商们在眉县参观时,对猕猴桃产业发展的全产业链很看好,觉得眉县这一特色产业还有较大的发展

## 钛制民用产品市场潜力无限

### 访宝鸡巨成钛业股份有限公司总经理罗举成

本报记者 李晓菲



保温杯、锅、碗、盆……在本届丝博会上,宝鸡巨成钛业股份有限公司的展台前热闹非凡,他们带去的10多款钛制民用产品成了“香饽饽”。这次丝博会,让我们看到了钛制民用产品无限的市场潜力。”5月17日,丝博会结束的第二天,该公司总经理罗举成在接受记者采访时说。

宝鸡巨成钛业股份有限公司是陕西省民营钛业企业在新三板挂牌的首家企业,主要从事有色金属设备制造,有色金属材料及制品的加工、开发、销售及进出口业务。近年来,随着钛产品的不断细化,公司开始进军钛制民用产品领域,越来越多的钛制产品走向普通群众的日常生活。

“2016年以前,钛制品由于价格高昂,往往被大家当作工艺品购买。如今,随着钛材价格逐渐‘亲民’,更多钛制生活用品走进了人们的视野,而一场场展会的搭建,让这些产品得到了更多的推广和展示。”罗举成介绍说,在这次丝博会上,他们公司带去的各种钛制生活用品得到了市场和客户的肯定,虽然不是一个专业的钛材展会,但现场就卖掉了4万多元的产品,还有5家来自南美和中东地区的出口贸易商与公司进行了业务洽谈,很快就会签订购买合同。“如此受欢迎,是我们在展会召开前没有预想到的。这次展会不仅推广了产品,更坚定了我们自主研发的信心,也为下一步市场全面铺开打下了基础。”罗举成说。

## 同台竞技展风采 取长补短促提高

### ——访宝鸡天海山泉饮品有限公司董事长林广生

本报记者 李晓菲

“本届丝博会上有40多家饮用水生产企业参展,一次能和这么多兄弟企业同台‘竞技’,相互交流,取长补短,我们受益匪浅。”5月17日,刚刚参加过第五届丝博会的宝鸡天海山泉饮品有限公司董事长林广生感慨道。

作为我市一家桶装水、瓶装水生产厂家,多年来宝鸡天海山泉饮品有限公司专注于各种饮用水产品的开发,其生产的太极之源矿泉水被专家命名

为含硒、偏硅酸、锶型饮用天然矿泉水,被选定为第四届丝博会指定用水,更是成为本届丝博会的服务用水。

为了全方位展示企业的产品和特色,林广生和他的团队做了充分准备,不仅将公司的“拳头产品”太极之源矿泉水、天然苏打水带到现场,还带去了新开发的养生泡茶水和母婴专用水等系列产品,由于包装精美、口感甘甜,受到参会者的欢迎,不少同行也纷

纷前来“取经”。

“本届丝博会为我们饮用水生产企业搭建了多层次、多渠道的交流平台,集中展示了近年来这个行业的发展、新产品,可以说为下一步饮用水行业发展指引了方向。”谈起参加此次丝博会的收获,林广生说,丝博会上他们不仅和其他饮用水生产企业进行了业务交流,开阔了眼界,了解了当前饮用水市场发展方向以及前沿的生产技术;同时,还



和几十家单位进行了业务洽谈,与其中6家公司签订了矿泉水购销协议,与20多家公司达成代工及定制水合作意向。“我们将继续发挥水源和技术优势,进一步开拓市场,加大产品研发力度,让更多人通过我们的产品,了解宝鸡的山山水水。”林广生说。

## “参加丝博会扩大了朋友圈”

### ——访陕西省太白酒业有限责任公司品牌研发部副经理寄增辉

温瑶瑛

“参加本届丝博会,给我们带来了更大的发展空间,同时带动了更多的发展伙伴,扩大了朋友圈,进一步扩大了产品的知名度。”近日,陕西省太白酒业有限责任公司品牌研发部副经理寄增辉接受笔者专访时说。

“一滴太白酒,十里草木香。”太白酒始于周朝,盛于唐宋,成名于太白山,闻名于唐李白。近年来,太白酒业根据市

场产品消费需求,在保持传统凤型酒的基础上,相继开发研制出凤香型和兼香型等多个产品,并使产品畅销全国远销海外,深受中外消费者的青睐。

“太白酒系列产品能够亮相丝博会,多亏了市招商局牵线搭桥,为我们提供了这么好的展示平台,进一步扩大了我们的品牌影响力。”寄增辉告诉笔者,市招商局为公司做“服务员”,包括展位设计、搭建,灯箱

的宣传画面都是市招商局精心布置的。太白酒业也积极响应市招商局做好这项工作,精选了太白酒核心单品国优1988、太白年份酒系列、太白原藏系列,以及经典的普太白,全部亮相本届丝博会,让参会的客户及群众免费品鉴美酒。

作为一个跨区域、跨国界的展会,丝博会不仅带来了国际化的项目和更为广阔的视野,还成为推动合作的纽带。



“太白酒是陕西白酒的大品牌、好品牌,产品畅销几十年,合作更放心。”参加本届丝博会,太白酒业也是收获满满,不仅得到了客户品鉴后的赞誉,同时也吸引了十几个有意向合作的客户。寄增辉说:“展会结束后,我们已经让业务人员积极联系,登门拜访,相信一定会和志同道合的客户达成合作。”