

“外延式发展”向“内涵式培育”转变 开发区持续发力整治低效工业用地



本报讯(融媒记者 程明星) 3月1日,记者在经济开发区名园北大道和铁岭路交叉口看到,该处二期低效工业用地改造项目的施工建设正酣(见上图)。就在几个月前,这里还是一块被烂尾项目占据的低效工业用地。

“这块占地面积约4.9万平方米的土地上,原有厂房的容积率只有0.96。这次整治主要以我们产权部分的2.5万平方米为主,整改后,容积率能翻倍,达到2.0以上。”浙江盛达电线股份有限公司(以下简称“盛达公司”)低效工业用地改造项目负责人李青青满怀期待地说,当前,厂房、宿舍的地基建设基本完成,接下来将进行内部建设,预计10月

份完成所有基础建设,并可第一时间投入使用。

据了解,盛达公司是一家电源线生产企业,厂房建于2000年。经过20多年的发展壮大,该公司改建厂房的意愿十分强烈。其间,盛达公司获悉该地块原企业因经营不当已退出园区。于是,盛达公司决定与另一家企业合资,参与司法拍卖后购得该地块产权。不过,因为一些客观因素,产权分割工作一直未能妥善解决,导致部分土地、厂房闲置,工业用地低效。

庆幸的是,去年,我市按照“破规不破法”原则出台《低效工业用地整治实施意见》《工业用地收储暂行规定》,明

确低效工业用地重建、改建的操作细则,为低效工业用地整治提供硬核政策支持。我市通过优化服务,探索低效改造审批“零次跑”改革,全面整合各部门审批程序,梳理打通从拆除到建设的审批链,实施“一站受理、一纸审批、一键通办、全程代办”的绿色服务机制,为企业提供便利。在此基础上,我市还创新整体改造模式,将连片低效工业用地再开发规模达到200亩以上且有较高自主改造积极性的企业,结合《低效工业用地整治实施意见》政策红利,由政府收回重新规划,通过产权置换建设标准厂房。

乘着这股东风,盛达公司第一时间

向开发区提交了相关申请,并寻求帮助。

“该区块的土地虽然已经出让,却没有得到高效利用,这也是一种浪费。开发区相关负责人说,不能让园区土地“躺着”晒太阳。去年9月,开发区针对该烂尾项目占地未用情况,为盛达公司开辟绿色通道,同时,多次出面与另一家企业沟通,评估协商。经过开发区的不懈努力,该公司改造项目从受理到审批完成,用时不到3周。在政策的支持下,该公司的一幢厂房和一幢员工宿舍当年即完成结顶。

“这幢新厂房计划用于橡胶线的生产。生产这款产品,需要120米长的作业空间,而原先的厂房只有100米,所以扩建厂房迫在眉睫。”李青青说,厂房完工投产后,每年能为企业省下超过4000万元的采购费用。

记者了解到,从去年开始,开发区运用“腾笼换鸟”的方式,促进园区产业向技术高端化、产业集群化、用地集约化转型升级。过去一年,开发区已完成低效工业用地整治1900亩。

今年,开发区将在低效用地改造和招大引强上下功夫,重点推动老长城区块、原陶瓷厂区块、华夏路炉头区块、西园山背区块等低效用地改造,借助全咨智库和项目管理经验,通过政府推动、国企主导、民企联建、单体改造、“单体+连片”等多种路径,因地施策、组织落实,全力腾挪发展空间,促进招引项目落地,不移余力做好空间容量拓展和园区竞争力提升工作,在土地存量中挖掘增量,将“外延式发展”向“内涵式培育”转变。

出厂全检把握产品质量 线下洞悉深度消费需求 天后 让滑板车滑向国际市场

去年年底以来,随着疫情防控措施进一步优化调整,我市不少中小企业“走出去”的信心大增。近年来,永康市天后工贸有限公司(以下简称“天后公司”)在巩固内销市场竞争优势的基础上,把科研作为企业发展的生命线,在儿童滑板车、电动滑板车等产品中融入智能、科技、绿色等设计理念,为消费者提供多样化选择,并借助当下“赶海”热潮,剑指海外市场。

以硬实力 定位中高端产品优势

天后公司物理性能检测室里,一台粉色小巧的儿童滑板车停放在水平冲击试验机上。滑板车负载着50千克的砝码,试验机启动后,滑板车被弹簧缓缓往后拉。弹簧释放的瞬间,滑板车以每小时10公里的速度往前冲。

随着“咣当”一声,滑板车撞到了设置好的铁板上。记者发现,该车前方的撞击处几乎没有留下撞击痕迹。

“我们公司生产的每一批儿童滑板车、滑板车等产品都必须抽样进行水平冲击、斜坡侧翻、承重等5项测验,确保使用者的安全。”天后公司总经理周江欧说。

据了解,天后公司是一家专业研发生产儿童滑板车、滑板车、扭扭车等产品的内销企业。经过十多年的发展,该公司在国内已占有较为稳定的市场消

聚焦稳增长生力军 助推高质量发展



费份额。去年,该公司内销总销售额实现同比增长约10%。

“在国内市场,产品同质化明显,竞争压力大。想要不被市场淘汰,企业就必须以科技创新为引领,为发展注入活水。”周江欧说,得益于每年在产品研发上的高投入,该公司去年成功获评国家高新技术企业。

近年来,在国家提出“双循环”的背景下,天后公司敏锐地觉察到低碳环保已是行业趋势。为此,该公司斥资主推节能环保的锂电款电动滑板车和电动滑板车。凭借独特的外形和稳定的性能,产品先后获得美国ASTM/UL、欧

盟EN71/CE等相关安全认证。体积小、重量轻的锂电池提升了产品的市场竞争力,该公司也顺利打开了欧美市场的大门。

巧借东风 线下参展拓市抢订单

3月2日,在天后公司生产车间,员工有条不紊地进行车身、电池、电机等零部件的组装工作(见上图)。组装好的产品,很快便将打包封装运往各地。“公司订单不断,得益于我们1月份前往香港参加的玩具展。”周江欧说,久违的

线下展会,让天后公司对消费者的需求有了更深入的了解,也让该公司掌握了海外市场的趋势。

香港玩具展是亚洲最大、全球第二的业内展览会。“面对群雄汇集的行业展会,仅仅四天,我们便从同行展出的新产品里获得了不少灵感。”天后公司生产部经理任旨印直言不讳。

“有什么新品推荐吗?”“是否可以定制?”“起订量多少?”“交货期多长?”参展过程中,工作人员耐心回答来自不同国家、不同地区客户提出的问题。“未来的滑板车市场,除了倚仗锂电新能源,还要精耕市场‘私人订制’小订单化‘现货秒发’,小B端市场将会抢占一大部分市场,以传统外贸为基础,品牌出海也将形成新趋势。”周江欧说。

这几天,周江欧正在德国参加科隆亚太采购展会,与欧洲买家及卖家面对面交流,在市场最前端获取信息资源。就发掘产品新的盈利点等优势方面,客户给出了真诚建议:欧洲市场普遍青睐体积小、风格简约、车骨架结实的产品。只有掌握这几点,产品才有更强的竞争力,才有机会进入ALDI、LIDL、沃尔玛等大型超市。

接下来,天后公司将一直保持敏锐触觉,时刻关注市场变化以及消费者需求,不断推动主营产品迭代升级,在外贸市场上展现出专注、创新、专业的企业形象。

融媒记者 程明星