

干出好年景 拼出好气象
解码“半年报”

民间投资增长6.3%，支撑来自哪里

一个地区

民间投资活跃度，反映的是民营企业在这个地区的投资意愿、对这个地区的信任程度，折射的是这个地区的营商环境、产业生态。可以说，民间投资增长率，就是民间投资活力和信心的直观体现。

今年上半年，我省民间投资同比增长6.3%，高于全国平均水平6.9个百分点。去年以来的经济运行数据显示，我省民间投资一直表现不俗：去年，增长率为3.6%，高于全国3.7个百分点；今年一季度，增长率为6.5%，高于全国6.1个百分点。

持续活跃的民间投资，是民营企业对我省营商环境的高度认可，也正吸引着越来越多的企业家来我省考察投资。鼓舞人心的数据背后，企业生产经营迸发出怎样的活力，企业家对增资扩产有着怎样的考量，产业生态在发生怎样的变化？近日，本报全媒体记者分头走进园区、企业进行探访。



九江经开区鸟瞰图。本报全媒体记者 梁振堂摄

项目上新，这个开发区“二期现象”激活“葡萄串效应”

本报全媒体记者 万仁辉

这个夏天，工业园区重大项目的持续上新，重大工程施工现场的热火朝天，无不展现出江西各地经济发展的充沛动力。

在九江经开区，项目建设“加速跑”的背后，“二期现象”频现。当地一些企业在二期项目顺利推进的基础上，“不约而同”追加投资，启动二期乃至三期建设。

企业加码增资的信心来自哪里？追加二期的默契从何而来？近日，记者走进九江经开区，在项目建设的火热中，在园区企业与干部的交流中，找到了答案。

信心，源于主动向新求变构筑的竞争优势。电子电器是九江经开区的主导产业之一。作为在此扎根成长25年的“老企业”，九江恒通自动控制器有限公司（以下简称九江恒通）二期已顺利启动建设。

九江恒通深耕智能控制领域，供货对象包括海尔、海信、美的等全球知名家电企业。2024年，该公司销售额突破10亿元，带动本地产业链产值超亿元。

“今年，二期投产后，我们的销售额有望突破12亿元。”九江恒通总经理办公室主任金俊楠介绍，公司一至二期的建设，见证了公司产业生态从机械温控到智能控制模组，再到新能源执行机构、LED光电系统的升级迭代。

金俊楠说，一期投产后，公司主营机械温控器，年产量达4000万只，国内市场占有率超45%，全球份额达25%，后来跟随家电智能化发展的趋势，新增PCBA智能控制板类产品，大幅提高了企业产品的技术含量和规模。“二期建成后，我们将

以生产新能源产品为主，因为后者市场前景更为广阔。”

九江恒通的发展轨迹，是九江经开区企业因“新”而强的一个缩影。记者走访发现，和九江恒通一样，这里许多企业的二期项目并不是简单复制产线扩大产能，而是结合自身禀赋和产业基础，主动向新求变，以科技创新推动产业创新，培育新质生产力，不断延伸产业链条，拓展市场新版图。

江西生益科技有限公司是当地一家“链主型”企业，生产的覆铜板广泛应用于家电、手机、电脑等各类中高端电子产品，产品主要供应华为、联想等知名品牌。今年6月，随着二期项目首组产线顺利调试并投产，该公司新增覆铜板月产能50万平方米。

江西生益科技有限公司相关负责人表示，二期项目全面投产后，可实现年产1800万平方米高端覆铜板及3400万平米商品黏结片的新增产能，将显著强化公司在封装、汽车、智能终端、可穿戴设备等领域的供应优势。

默契，源于优化营商环境激发的活力。天健龙维二期、美琪二期、爱升精密二期、明阳电路二期……在九江经开区，“二期现象”企业名单不断拉长，一批又一批重点产业链的二期项目快速落地，主导产业呈加速集聚之势，“葡萄串效应”进一步凸显。

相关企业负责人在谈及启动二期建设的主要原因时，几乎都提到了当地良好的营商环境，关键词包括驻企特派员、“开心办”小程序、“无事不扰”安静生产期、企业沙龙等。其中，驻企特派员指的是九江经开区实行的“一企一员”全覆盖服务，主要

提供“一对一”政策宣讲、纾困解难、帮办代办等助企服务。

为营造更优营商环境，助力企业高质量发展，今年4月，九江经开区下发通知，全面开展“百干帮千企”行动，通过定期例会、下沉走访，精准掌握企业需求，及时协调解决实际问题，为企业提供全方位服务。

线下有专人服务，线上也有专业平台。2023年，九江经开区为企业量身定制“开心办”线上服务平台，围绕项目建设、投产运行、科技创新等内容，实现各部门协同办公，为企业提供全生命周期服务。该平台于2023年12月底正式上线，入选2024年“中国开发区营商环境百佳案例”，参展第八届数字中国建设峰会江西馆“数字政府”板块。

6月12日，有企业在“开心办”平台反映企业围墙外杂草、藤蔓较多，有安全隐患急需清理，当天该问题转至责任单位后，就及时得到了解决。“我们打造线上平台，就是希望让企业少跑腿，让数据多‘跑腿’。”九江经开区行政审批局副局长邹锦说。

以环境之“优”，促发展之“进”。近日，好消息传来，九江经开区全新的政务服务中心即将投入使用。该中心由城区迁入企业集中区，来到了项目建设的主战场。这意味着，以后企业不出工业园区，就能在中心办理有关事项。

企业练内功、政府优环境，九江经开区“二期现象”所传递的市场信心，未来必将为当地经济高质量发展注入更强劲动能。

企业纷至，这台“工业母机”造出一个全新产业集群

本报全媒体记者 钟海华

近日，记者走进位于抚州高新区的江西中志精密机械有限公司（以下简称中志精密），隔着玻璃窗看到生产车间内，AGV物流机器人穿梭于立体仓库与加工单元之间，一台台高端精密数控机床的机械臂精准挥动，微米级精度的零部件悄然成型。很难想象，眼前这群2米高的庞然大物竟然有如此细腻的“绣花”功夫。

中志精密常务经理盛圣华告诉记者，公司产品的加工误差可控制在头发丝直径的四十分之一以内。而生产这些产品的42台高精度数控机床，全部从江西佳时特数控股份有限公司（以下简称佳时特）采购。精密数控机床作为高端“工业母机”，其加工精度直接影响精密零件的制造水平，是装备制造业高质量发展的关键保障。可别小看了这些“江西造”的“工业母机”。长期以来，中国高端数控机床市场被进口产品垄断。然而，佳时特通过自主研发与技术突破，打破了这一局面，其产品不仅达到国际先进水平，更在智能控制领域树立了国产标杆。该公司推出的重复定位精度0.4微米的高速高精数控机床，填补了国内空白，其产品被工信部评定为“具备国际先进水平”。

抚州高新区和中志精密、佳时特之间渊源还得从两年前说起。这其实也是一个结合地方实际，吸引民间投资的故事。

彼时，抚州新能源汽车产业园已经在抚州高新区拔地而起，但与汽车零部件息息相关的高端精密制造业并没有在抚州高新区聚集，反而成为制约当地工业发展的一个短板。该区偶然间发现江西本土竟然藏着佳时特这样的“宝藏企业”，敏锐地意识到可以借此扭转局面，自然有了“近水楼台先得月”的想法。当时，中志精密采购了佳时特的数控机床，正准备落户外省，但抚州高新区满满的诚意和宏大的图景打动了中志精密。

落户之后，有了佳时特高端数控机床这个“金钢钻”，中志精密先后揽下长安汽车、格力等头部企业，以及航空航天等高端领域的“瓷器活儿”。为了

帮助中志精密“牵手”抚州新能源汽车产业园，抚州高新区领导充当“红娘”操了不少心。他们带着中志精密先后5次拜访抚州新能源汽车产业园相关人员，在佳时特高端数控机床的技术加持下，双方达成合作，并开始大批量供货。

中志精密的成功带来的示范效应开始显现。在高端精密制造领域，越来越多的民间资本涌入抚州高新区。去年9月，江西华启精密制造有限公司、华尔拓（江西）精密制造有限公司先后与抚州高新区签约。这两家公司的入驻，不仅为抚州高新区带来了近百台高端精密数控机床，更为其经济发展注入了新的活力。

越来越有信心的中志精密也开始了新一轮投资。今年4月，中志精密二期涡旋示范线项目启动，2025年计划完成投资1.5亿元。

随着抚州高新区高端精密制造产业的日益集聚，以及高端数控机床应用场景的不断呈现，如今，一家以生产高精度五轴机床等产品为主的企业——江西华创精密机械有限责任公司落户抚州高新区，达产后年产值5亿元。

如今，抚州高新区正着力打造以数控机床在先进装备产业链应用为重点的高端精密制造产业集群，并获批江西省特色装备制造产业试验区（高端精密制造）。该区以新能源汽车为重点应用场景，以佳时特五轴数控机床等为支撑，全力推进高端精密零部件的加工制造。

高端精密制造产业集群的形成，彰显了民间资本的力量，也体现了抚州高新区对民间投资的吸引力。今年上半年，抚州高新区民间投资44亿元，较

去年同期增长49%，占比高达84.3%，充分体现了市场信心的增强。

民间资本的涌入，其实与抚州高新区一系列措施是分不开的。在持续优化营商环境的同时，抚州高新区想得更多的，是如何为企业解决市场、技术、资金、人才等难题。他们结合高端精密制造产业的特点，通过创新科技金融服务模式，构建了覆盖企业全生命周期的金融支持体系，着力打造特色金融产品体系，推动金融机构加大科技型企业信贷投放，开展“益企成长”、投贷联动、融资租赁等业务。为解决高端精密制造人才不足的问题，该区还联合赣东学院、抚州职业技术学院在中志精密建设高端精密制造创新人才联合培养中心。



中志精密生产车间。

（本版图片除署名外，均由受访公司提供）

「用脚投票」，这家企业「九连投」后未完待续

熊君 本报全媒体记者 张武明

8年前，在朋友的介绍下从浙江台州来到鹰潭投资，沃德尔公司董事长黄留肖心里不算踏实。毕竟，周边都是眼镜企业，孤零零一家汽配企业多少有点扎眼。

再回首，沃德尔公司先后在鹰潭（余江）眼镜产业园投下九期项目。从建起一个工厂到集聚一个产业，公司实现了从“零”到“林”的嬗变。

7月18日，记者来到鹰潭，走进沃德尔公司，公司相关负责人刚接待完一拨客人，那是慕名来访的几名浙江企业家。“黄董前几天陪区里领导一起去外地招商了。他是余江区的‘招商大使’，经常往各地跑。”这名负责人介绍，目前，公司的实验中心也在加速建设。试验中心建好后，相关科研成果就能更加契合生产需求，更快用于提升生产效能。

沃德尔公司今天的市场影响力，离不开创新力量的驱动。公司在上海、深圳以及德国斯图加特等地设立了9个研发中心，与全球三分之二品牌汽车厂商建立了紧密的战略合作关系，产品质量受到市场认可，有的订单已经排到几年之后。

科研有支撑，产量有保障，这是沃德尔公司搏击市场的底气，也是它在鹰潭“九连投”背后的现实需求。从一期执行器和控制器运营中心，到九期的模具运营中心，沃德尔公司在鹰潭的投资扩产、发展壮大，是一个企业集聚成一个产业的裂变，构建出日渐完善的汽配产业链，也展示出公司扎根鹰潭、拔节生长的决心。

企业对城市高看一眼，城市对企业厚爱一分。这段特殊的情缘，就如沃德尔公司相关负责人说的那样：“鹰潭是我们的福地。”

随着采访的深入，记者对“福地”这个评价有了更深的理解。政企互动密切——在这里，政府重视企业，千方百计助力企业发展。沃德尔公司和其他公司的经营者有一个共同感受：在鹰潭，在余江，企业家遇到难题可以随时拨通市领导、区领导的电话。而沃德尔公司近几年已经没有什么困难需要找党委、政府领导出面解决了，因为企业需要什么，政府相关部门已经想好并且送上门了。

企业满意率高——这里的政务服务零距离、有温度。“有事必应、无事不扰”，这是最基本的要求。鹰潭市余江区眼镜产业发展服务中心主任李志文介绍，该区区级层面每年都会开展一次企业大走访，快速反馈企业需求；园区层面每季度也会开展一次走访，深入企业“打捞”问题，帮助企业发现问题、寻找发展机会。李志文说，园区会积极帮助企业对接省市相关部门、用好惠企政策，一旦牵线成功就立即离开，绝不“误事”的中间商。

企业选择投资地，是“用脚投票”对这个地区的营商环境进行评判，是在拿真金白银作选择。黄留肖说，公司从小到大的发展历程证明，自己对鹰潭投的这一票投对了。成为“招商大使”后，他经常以自己的投资经历和良好感受为例，向朋友推介鹰潭、推介余江。“当年建议我来鹰潭考察投资的朋友没有忽悠我，我也绝不能把我的朋友带到‘坑’里去。”黄留肖说。

良好的营商环境，值得企业用心回馈，也值得企业加倍奋进。

“未来，公司将围绕市场需求在鹰潭进一步扩大布局，力争在提供税收和就业岗位上多尽一份力。黄留肖表示，沃德尔公司将继续苦练内功，着力提升市场竞争力。