

把服务做到心坎上

铜仁全力护航民营经济发展

葛永智

部门发力排忧解难

“我们正需要这样的活动来提高产品的知名度,了解当前市场行情。这样,我们就可以制定企业发展规划、员工招聘,你们的服务太到位了!”

不久前,印江梵净山鼎牛食品有限公司迎来了铜仁市“企业大走访”服务小分队,在了解企业核心业务发展情况后,小分队送上了“见面礼”——邀请参加深圳市贵州铜仁商会2024年年会农特产品推介会。

原来,专业生产牛肉干的鼎牛食品公司,这几年销量严重下滑,公司负责人柳仁山正千方百计谋出路。

“带去的150公斤牛肉干,不到1小

时就被抢空,还与多家企业及客商达成采购协议。”对于参加这次推介会,柳仁山连说感谢。回来后,他又听从小分队建议,开设直播平台扩大销售渠道。

营商环境好的地方,发展就快、质量则高。铜仁市相关部门在走访中积极通过“送政策、听意见、问需求、解难题”,切实将政策落位、把服务送上门、把问题协调好,把走访与办实事、解难事相结合,走出办事效率,提升关切温度。

制定印发《铜仁市促进民营经济发展壮大实施方案》,聚力“六大生态产业”,实施“双千双百”工程,全面落实“非禁即入”

市场准入要求,着力优化民营经济发展环境。

在全省率先出台《关于调整优化住房公积金使用政策的通知》,推出12条公积金优化政策,出台《铜仁市促进房地产市场止跌回稳十条措施》,一体推进全市房地产业止跌回稳。

市直各部门密集“发声”,积极释放支持民营经济强信心信号。

市政服务服务中心积极助力纾困解愁增效,聚力打造11个全链条、全要素、全周期服务的“企业之家”,累计处理诉求2598件,开展涉企活动381场;

市市场监管局在全市范围内开展反不正当竞争“守护”行动,支持民营企业平等使用各类生产要素和公共服务资源,充分激发市场主体活力;

市人社局编制《铜仁人社涉企优惠政策》,积极牵头组织开展民营经济组织工程专业技术职务任职资格专项评审工作,为全市民营经济健康发展提供专业技术人才支撑;

市科技局引导24家民营企业申请认定为高新技术企业、3家民营企业申报2024年度市级科技重大专项项目并立项……

民营经济是推进中国式现代化的生力军,是高质量发展的重要基础。铜仁市全面贯彻落实中央、省关于促进民营经济发展壮大和加强新时代工商联工作决策部署,积极推动党员干部深入企业大走访、大调研,充分听取民营企业意见,用心用情为企业纾困解难,把服务做到企业心坎上,有力有效推动民营经济发展壮大。

一线走访“望闻问切”

销量恢复得怎么样?有没有开拓新的市场?原材料供应不稳定问题是否得到有效解决?企业对政策和服务的获得感如何,目前生产经营状况还存在哪些主要困难?

铜仁市认真贯彻落实《中共中央关于加强新时代民营经济统战工作的意见》,对照执行《贵州省贯彻落实〈关于加强新时代民营经济统战工作的意见〉的实施方案》,建立2024年市级领导联系服务重点项目和停减产工业企业清单,深入项目点开展现场办公,摸清重点项目推进过程中和减停产企业存在的困难和问题,提出切实可行的办法措施。

按照市领导领衔、属地政府主责、行业部门靠前服务、项目业主单位和企业具体推进机制,一场以上率下、凝聚服务共识的领导干部走访服务企业专项活动,在全市上下火热进行。

市委、市政府带头深入基层、走进车间、与企业家面对面,“望、闻、问、切”,调查研究、把脉问诊、现场办公、解决问题。

针对企业诉求,市领导直面问题,用心用情为企业纾困解难。

一些企业提出:当前新材料市场需求不足,导致产品同期下滑严重,加上新材料属于高能耗企业,生产成本较高。市领导叮嘱工作组和相关职能部门,尽快解决。

市委、市政府积极组织召开专题会议,协调解决用电指标,通过优化电解锰、铁合金及水泥行业用电,确保新材料企业正常运转;同时从用汽、物流等方面加强要素保障,着力降低企业生产成本。

因消费需求下降,订单减少,原材料供应不稳定,导致连续减产停产……一些企业期望,市场政策再添利好。

多方联合,落地有声——协调市内公司解决核心原材料采集,保障外资企业有序生产;协助推动锰渣渗透液回收项目建设,引导企业转型升级;依托企业自身优势,通过产品联盟模式扩大销量,并增加线下销售点和参加展销活动等方式提高产品知名度,抢占市场占有率。

一些企业呼吁,惠企政策再加力度。建立铜仁市促进民营经济发展壮大联席会议制度,每年组织召开“铜商大会”,对优秀商会及优秀企业、优秀企业家进行激励;

着力提升“企业之家”增值服务,组织商会实行轮值值班,全程帮办、代办,着力构建市场化、法治化、国际化的营商环境。

不推诿、不避难,盯着问题往前进,企业的诉求和问题在加速解决中。

眼下,生产线加班加点赶订单,销售人员线上线下抢市场,物流车络绎不绝运货物……黔东大地,民营经济高质量发展引擎正快速运转。

2024年12月23日,在思南县三道水乡贵州佳里佳农业发展有限公司生产线上,一盒盒“陈薯”牌酸辣粉依次下线。

“订单饱满,正在加班加点,加快生产。”佳里佳农业发展有限公司办公室主任蒋世芳说,佳里佳的订单一单接着一单,既缘于企业自身努力,也得益于铜仁市优质、高效的营商环境。

“市领导多次现场调研,聚焦用电成本高、资金不足、技术欠缺等痛点、难点问题,积极协调相关部门精准帮扶、纾困解难。”蒋世芳感激地说,通过政府的精准帮

扶,公司建成了淀粉生产线、粉丝粉条生产线、包装生产线、薯渣烘干线,促进了红薯全产业链发展。

铜仁生态资源丰富,茶产业发展基础良好,特别是近几年,铜仁以抹茶发展为突破口,推进传统茶产业转型升级发展,引进抹茶龙头企业贵茶茶业股份有限公司,建成“世界抹茶超级工厂”,抹茶系列产品销售火爆,“梵净抹茶”迅速在国内国际出圈。

为做大抹茶规模、做响抹茶品牌、做强抹茶市场,做深抹茶链条,铜仁市争取

到中央财政农业集群发展扶持资金1716万元用于扶持贵茶公司更新设备、扩大产能、提升品质、推进融合。

目前已建成抹茶核心种植基地6.16万亩,碾茶生产线增至41条;创新开发抹茶冰激凌、抹茶月饼、抹茶拿铁、抹茶面条等新产品20余款,产品畅销国内30多个城市,出口40多个国家和地区。

关键时刻“服”一把,让企业经营发展信心十足。推动认定中科星城石墨有限公司享受西部大开发15%所得税优惠政策,减免税收4920万元,兑现海螺水泥厂

中央财政奖补技改资金800万元。

“真金白银”帮扶企业,为企业纾困解难。数据显示,目前铜仁市民营企业获得信贷超过347亿元,全市银行业金融机构普惠型小微企业贷款当年累放贷款年化利率5.10%,较年初下降0.39个百分点。

“实打实的举措,让我们在困境中看到了曙光。”刚送走深圳前来印江考察农特产品的客商,柳仁山还希望政府多开展类似的推介及实用人才培训活动,他正着手扩大生产规模。



铜仁梵农产销开拓“黔货出山”新赛道

麻樱子

在黔货云仓·铜仁枢纽仓(东莞前置仓)内,工作人员正加班加点分拣、二次打包鸡蛋。“我们的鸡蛋营养又健康,特别受大湾区消费者欢迎,现在每月订单量都在持续上涨。”

该东莞前置仓总投资80余万元,占地面积3000平方米,是铜仁市梵农产销公司依托东西部协作契机,抓住莞铜携手帮扶政策打通的省外市场渠道,发挥大湾区中转、分拣等功能转换,将贵州优质生态

绿色鸡蛋源源不断输送到粤港澳大湾区的餐桌。公司在线下布局发力的同时,也大力打造线上影响力。

“云仓+直播”点燃电商发展新引擎

“大家看,现在我手上拿的是万山香柚,它清甜脆爽、颗粒饱满……”连日来,在黔货云仓·铜仁枢纽仓里,主播正在直播带货铜仁本地农特产品。

一套直播设备,一张摆满本土农产品的桌子,为主播们搭建展示“铜仁好物”新舞台,健康养身的梵甄源菌菇,可以喝的玉屏茶油、颗粒饱满的大米……来自铜仁市的三十余种优质农产品琳琅满目。

在云仓的另一边,工作人员有条不紊地将消费者下单的货品进行分拣、打包、装箱,快速发往全国各地。

铜仁枢纽仓持续将物流体系与市场需求紧密结合,发挥商流、物流、信息流“三流合一”优势,围绕全市特色农特

产品产业,通过建基地、树品牌、强平台、拓渠道、促协同,打造“基地+品牌+平台+渠道”农产品销售模式,使生产基地更精准把握市场需求。此外,铜仁枢纽仓还联动网店通过“直播带货”“电商助农”等方式为各类农特产品打开销售渠道,帮助铜仁优质农特产品销往全国市场。

2024年以来,铜仁枢纽仓共销售各类农产品25万单,为区域农产品上行“提速”加力。“现云仓快递价格已实现1公斤以内1.6元起,有效帮助企业降低流通成本。接下来,黔货云仓将充分发挥资源禀赋优势,在延伸农特产品产业链条和产业融合发展上做足文章,让农特产品产业从传统种植到现代化种植、从单一销售模式到线上线下融合多元

化市场拓展转变,向着规模化、标准化、品牌化方向迈进。”铜仁枢纽仓的负责人侯超说。

一业兴带来百业旺。为不断丰富、完善产业链,由铜仁梵农产销公司建设运营的食用菌加工厂应运而生。“打造食用菌恒温储存、气调保鲜、冷冻加工、产品深加工、物流配送、线上线下销售于一体的农副产品产销链条,打破传统农产品交易方式,融合产销合作、大宗生鲜交易、电商合作入驻、供应链打造、贸易加工等多种运营模式,做强农产品流通产业链。”铜仁梵农公司副总经理田杰说。

“直播+农产品”激发电商消费新活力

暖阳下,本土直播达人李龙像往常一样,熟练地通过直播向顾客介绍铜仁豆腐皮,现场直播氛围正酣。

“直播基地具有强大的资源汇聚功能和渠道对接能力,通过一码贵州、天猫、抖音、拼多多等平台带动铜仁农特产品走出去,有效促进产业发展、群众增收,推动实现铜仁区域农特产品品牌化发展。”贵州梵净直播示范基地负责人蒋秀海说。

自直播基地成立以来,总销售额突破4000万元,2024年累计完成直播带货场次589场。其中热门单品铜仁手工老豆皮销量突破20万包,成为直播带货的“明星产品”。

“大家看,我们家的朱砂来自铜仁万山,这种高品质的朱砂原石非常难得,寓意也很好,在新年送人还是自己佩戴都非常合适。”走进万山朱砂电商产业园,直播间内热闹非凡,主播们激情洋溢的讲解声此起彼伏。每天她们都要直播早晚两场,一场四个小时。

自万山朱砂电商产业园建设运营以来,工作人员走访摸排园区朱砂企业,建设朱砂产品线上线下供应链,已完善1000余款朱砂热销产品,并持续推动政企校企深入交流合作,开展多次直播人才孵化培训,助力铜仁直播人才振兴。

据了解,该产业园拥有达人孵化、直播培训、品牌推广、代理运营、平台服务、渠道推广、完善仓储物流等功能。积极推动销售模式升级,使传统产区焕发新活力,形成“产品集聚”效应。

之后,产业园将全面强化朱砂产品专业服务水平,发挥流量和技术资源优势,加强培养朱砂产品电商人才,全面构建农特产品电商供应链,打造特色传统品牌矩阵,支持朱砂品牌出圈,推动万山朱砂产业品牌化发展,将直播流量转化为助力乡村振兴的“新农资”。

「直播+文创」
打造电商直播标杆园区