

## 把“外地客户”变为“本地企业”

本报评论员

上海客商艾明,本是山东云睿新材料有限责任公司下游的客户之一,如今却落户淄博,成为山东博克塞斯新材料科技有限公司(以下简称“博克塞斯”)董事长。

一家外地客户,为何在淄博建起了企业?

完整的配套能力,良好的营商环境是重要原因。博克塞斯用不到80天的时间,便实现了从注册落地到投产达效,沂源由此形成了“玻璃纤维—网格布—预浸料—上箱体”产业链。随着产业组织理念的深入落实,支柱产业下游的加力延伸,骨干龙头企业客商的不断延展,这种“外地

客户”变为“本地企业”的场景,在淄博也变得越来越常见。

把“外地客户”变为“本地企业”,对本地企业是利好。在当今经济环境下,任何一家企业都不是孤立存在于市场之中的,它必然与供应链的上游和下游企业产生联系。对于本地企业来说,把“外地客户”变为“本地企业”,意味着上下游产业变得更为丰富,且在本地就能形成双向奔赴的配套。如桓台通过与中国膜工业协会签订委托招商协议,成功招引了北京灏睿智通高性能气体分离膜产业化项目、天津鼎芯膜分离组件设备及其配件项目、天津海龙津阳中空纤维

超滤膜项目、天津海派特膜产品及智能一体化成套设备项目等4个膜产业项目,“中国膜谷”由此拉开了“膜法传奇”的序幕,为东岳等本地企业注入了发展新动能。

把“外地客户”变为“本地企业”,对产业升级是利好。当年,江苏昆山把一台笔记本电脑拆开,数着里面1000多个主要零部件,按照“缺什么、补什么”的原则,一环一环招商,最终形成了企业集聚、产业集群的“葡萄串”效应。随着把“外地客户”变为“本地企业”的推进,这样的“链式招商”正在淄博上演。为加快产业振兴,淄博按照“紧盯前沿、

打造生态、沿链聚合、集群发展”的思路,创新打造“六个一”平台招引新机制,完善了产业配套、优化了产业结构,提升了实体经济吸引力。随着产业脉络更清晰,产业“拼图”在不断完善,越来越多的“外地客户”成为“本地企业”;“中国膜谷”之名加身的桓台膜产业园,无论产能还是技术水平均在业内领先;淄川激光设备智能制造、生物医药、光电新材料三大产业招引平台和园区建设齐头并进……实践证明,产业链式发展的态势一旦形成,“追着企业跑”就会被“企业慕名来”所取代,产业链上的企业在高质量发展中不断推动淄博的

转型升级。

把“外地客户”变为“本地企业”,是利好,更是挑战。把“外地客户”变为“本地企业”打的是“熟人牌”,传的是“好口碑”,对营商环境的要求更高。从企业落户、进驻投产再到发展运营,企业需要当地政府提供全生命周期服务。淄博近年来对标深圳优化营商环境,努力让自己变得更好。只有做好自己,让自己变得更好,外地客户才能相信你、信赖你,才有成为本地企业的可能性。从这个意义上说,做好自己,不断优化营商环境、提升淄博魅力,没有最好,只有更好。 相关新闻见02版

缓缴政策实施期限延长  
**淄博:缓缴社保扩围17个行业**

03版

**社保**

**扩大范围**

- 农副食品加工业、纺织业、纺织服装服饰业、造纸和纸制品业、印刷和记录媒介复制业、汽车制造业等17个行业所属困难企业,可申请缓缴企业职工基本养老保险费、失业保险费、工伤保险费单位缴费部分。
- 对受疫情影响较大、生产经营困难的中小微企业实施缓缴。

**延长期限**

- 缓缴扩围17个行业所属困难企业(含中小微企业、以单位方式参保的个体工商户),养老保险费缓缴实施期限到2022年年底,工伤保险费缓缴期限不超过1年。
- 其他受疫情影响严重地区生产经营出现暂时困难的中小微企业、以单位方式参保的个体工商户,三项社保费缓缴实施期限不超过2022年年底。
- 餐饮、零售、旅游、民航、公路水路铁路运输等原5个特困行业,缓缴养老保险费期限相应延长至2022年年底。

国务院常务会议部署加力稳岗拓岗政策举措  
**严禁在就业上歧视新冠阳性康复者**

13版

城乡建设领域碳达峰实施方案发布  
到2025年——  
**城镇新建建筑  
全面执行“绿色”标准**

14版