



### 卢龙县坚持稳中求进总基调,盯重点、聚难点、疏堵点

# 抓项目增后劲 稳就业保民生

河北日报记者 孙也达 通讯员 赵兴家

6月17日,走进位于卢龙县的河北领标科技发展有限公司新型节能超薄岩板项目施工现场,近80米宽、700多米长的新建厂房内,挖掘机、推土机、重型载货汽车往返穿梭其中,项目建设正如火如荼地进行。

“我们计划8月底投产。”领标科技公司副总经理杨纪利说,该项目总投资20.8亿元,从去年10月“拿地”,不到一年就能一期投产,得益于卢龙县构建了良好的项目建设环境,“拿地即开工”“并联审批”等一大批企业审批改革使得项目建设周期大大缩短。

“今年以来,我县坚持稳中求进总基调,盯重点、聚难点、疏堵点,扎实做好‘六稳’工作,全面落实‘六保’任务,把项目建设与常态化疫情防控同安排、同部署、同落实,以‘三创四建’活动为抓手,掀起创新创业‘新热潮’,打造宜居宜业‘首选地’,跑出营商环境‘加速度’。”卢龙县委书记鞠世闻说。

#### 推行“3+2+N”招商模式, 实施市重点建设项目16个

“我们当初选择在卢龙建厂,就是看中了这里良好的招商环境。在卢龙文景科技有限公司装配式装饰产业园研发基地项目现场,项目负责人孔祥龙介绍,公司总部在北京,当初落户卢龙后,该县派专人帮公司协调各类手续办理,让他体会到了“全流程无缝服务”。

今年初,项目中部分图纸需要修改,孔祥龙原计划用1个月的时间跑完所有手续,没想到3天就办完了。“卢龙县审批工作推行‘不破法规破常规’,让我们节省了大量时间成本,在卢龙投资很贴心。”孔祥龙说。

“卢龙县在招商引资项目建设中坚持两条腿走路,在抓常态化疫情防控、严防严控的同时,还狠抓经济发展,创新招商方式方法,强化项目工作举措,坚持经济社会发展不停步。”卢龙县发改局副局长张江说,该县近年来推行“3+2+N”招商模式,每年在县外举办3场大型招商推介会,开展2次项目集中开工活动,组织N次小团组招商,将招商工作常态化。

面对疫情,常规招商有诸多不便。为此,卢龙县发改委寄发了致招商顾问的一封信,借助招商顾问的深厚人脉资源,以商招商、远程招商,开启“云端会客厅”洽谈对接,以“云”为桥、见“屏”如面的“不见面”招商模式,确保经济发展“不断链”“不掉线”。5月份,卢龙县举办了集中签约活动,喷浆机械手、八达科技农业康养等一批项目实现签约。

此外,该县先后举办了春季夏季集中开工活动,共有29个招商项目落地实施。“我们还还在疫情期间研究出台了《卢龙县强力推进项目建设若干措施》,在全市率先试行‘拿地即开工’审批模式,变‘串联审批’为‘并联审批’,建设项目实现边建设边审批、先建设后验收,大大缩短了项目建设周期。”张江说。

该县依托“三创四建”和“三包四帮六保五到位”活动,不断深化“放管服”改革,着力营造一流营商环境。281项公共



近日,在卢龙文景科技有限公司装配式装饰产业园研发基地项目现场,工人们正抓紧时间建设厂房。  
河北日报记者 赵杰摄

近日,在卢龙县甘薯加工龙头企业——河北中薯食品有限公司内,工人正在制作粉条。  
河北日报记者 赵杰摄

服务事项实现“最多跑一次”,县级政务服务网上可办率达到96%,企业开办时间压缩至1个工作日内,县级干部带头落实包项目责任,每周联系走访,深入落实“三日工作法”,做到“一般问题不过夜、重点问题不隔天、难点问题三日结”,让“找书记到工地、找县长到现场”成为常态。

截至目前,该县实施市重点建设项目16个,总投资60.15亿元。其中总投资1.2亿元的华洋精工工业机器人项目、总投资20.8亿元的领标科技超薄岩板项目和总投资5.7亿元的装配式产业园A区项目列入了省重点建设项目库。

#### 减免税费,提供创业贷款扶持,力促中小企业复工复产

“有了这90万元的贷款,我就没有缺少流动资金的后顾之忧了。”6月17日下午,卢龙县奥龙装饰工程有限公司总经理杨杰正忙着进货,提起5月底拿到的创业担保贷款依然难掩内心的激动。

“疫情期间,为保障中小企业有序复工复产,我们完善和规范了创业担保贷款政策,办事流程,推行线上办理申请,通过电话、微信等方式完成创业项目确认、贷款申请等流程。”卢龙县就业服务中心主任王顺青说,今年以来,卢龙县累计发放创业担保贷款89笔1165万元,带动就业450人。

除发放创业担保贷款外,卢龙县还全面落实援企稳岗、减免社会保险费工作,充分发挥失业保险促就业、稳就业功能。落实省市出台的失业保险支持企业参保职工提升职业技能政策、援企稳岗政策、开展阶段性减免社保费退费工作……截至目前,卢龙县已发放技能提升补贴金37.03万元,完成失业保险稳岗返还93家,返还金额156.97万元,对119家企业进行社会保险退费8.46万元。

“我们县创业就业孵化基地是以高校毕业生、返乡农民工、退役军人、失业人员为创业主体的创业就业空间,现已入孵企业52家,带动就业211人,入孵企业抵御市场风险能力很弱,自然成为帮扶的重点。”王顺青说,卢龙县为此主动提升基地服务水平,为初次创业者提供创业指导、管理咨询、法律援助等一条龙

服务,并全面落实税费减免、创业贷款、房租物业费水电费补贴等就业创业扶持政策。

今年以来,卢龙县为入孵企业发放房租物业费水电费补贴86.08万元。“即使这样,还是有些企业出现经营困难。”卢龙县创业孵化基地管理顾问王立东说,为此,孵化基地在国家财政补贴的基础上,再对入孵企业减免6个月80%的剩余房屋租金和全部水费,以此减小企业压力。

“今年我得到各类补贴近5万元,这相当于我公司半年的人力成本。”入孵企业鑫丰五金建材经销处总经理韩立国说,有了这些补贴,公司终于可以正常经营下去了。

此外,卢龙县同步开展就业服务专项活动,促各类群体创业就业,推进职业技能培训,提升劳动就业技能。大力推进“职业技能提升活动”,加快建设该县知识型、技能型、创新型劳动者大军。鼓励县内具备培训条件的企业积极参与到企业职工技能提升培训工作中。

#### 推进农业提质升级,延伸农业产业链条

“我们县地处丘陵地区,甘薯是第一大特色农作物,1996年卢龙被命名为‘中国甘薯之乡’,2018年被认定为河北省特色农产品优势区,并取得中国地理标志证明商标。”卢龙县农业农村局局长张会敏说,该县甘薯种植面积曾达到34万亩,家家户户种甘薯、磨淀粉、做粉条,“一盘磨、一把瓢、一口锅”的家庭粉条小产业在卢龙县遍地开花。

随着甘薯相关产业的发展,小作坊式生产对生态环境的破坏日趋加剧。经市场大浪淘沙,越来越多的村民不再种植不挣钱的甘薯,甘薯种植面积萎缩到15万亩左右。

解决环保问题,高质量发展甘薯种植,成了该县的当务之急。

近年来,该县持续推进农业提质升级,延伸农业产业链条。

“我们发挥龙头企业带动作用,让有实力的企业集中收购、加工甘薯,集中处理、利用粉浆水,以企业加工、散户



种植的模式推动甘薯产业提质升级。”张会敏说,该县同时鼓励龙头企业和种植户引进脱毒苗,从根本上提高甘薯品质,“原来种植户都是采用自繁育苗的模式,时间一长,各类病虫害就越来越严重。”在当地甘薯加工龙头企业——河北中薯食品有限公司院内,新建的甘薯脱毒组培繁育中心已经竣工,公司总经理刘云峰正忙着准备繁育脱毒苗。“公司现有种植基地3万亩,所有脱毒苗都是从外地买来的,明年我们要用自己繁育的脱毒苗。”他说,脱毒苗较传统种植户自繁的种苗具有出薯早、结薯点多的优势,市场很大。

据了解,该公司已和中科院、环科院、省农科院开展技术合作,不仅解决了粉浆水污染问题,还将此变废为宝,作为还田的优质肥料。“我们现在正研究薯渣处理问题,将其作为动物饲料,甚至生产膳食纤维,将甘薯真正吃干榨净。”刘云峰说。

除种植淀粉型甘薯外,卢龙县还积极推行鲜食型甘薯种植,提高村民收入。“淀粉甘薯每斤1元,鲜食甘薯最贵时每斤可达10元。”卢龙县清喜生态农业有限公司总经理高清喜说,他从外地引进适于鲜食的甘薯脱毒苗,利用地膜、滴灌等科学管理方式进行种植,同时在秦皇岛各景区设置烤薯箱,以此增加收入。“我正在研究薯干、速冻烤薯、薯粒等产品,继续增加利润。”

## 白沟河特大桥项目首件钢箱梁吊装成功

河北日报讯(记者孙也达 通讯员高扬)近日,由中铁山桥集团有限公司承制的北京至雄安新区高速公路SG5标白沟河特大桥项目的首件钢箱梁吊装成功。

白沟河特大桥是京雄高速河北段跨越白沟河的特大桥景观桥,既是京雄高速的关键项目,也是进出雄安新区的门户桥梁。大桥跨越白沟河两岸防洪大堤及整个河床,桥梁全长1763米,钢梁总重为2.8万吨。

京雄高速白沟河特大桥是中铁山桥2020年重点生产项目之一,今年2月10日,大桥在中铁山桥桥梁分公司正式投料生产。复工复产以来,中铁山桥全力做好大桥建设项目的技术、生产、质检等各方面工作,强化质量管控,优化制作工艺,推进生产进度。

自3月以来,中铁山桥积极响应河北省高速公路京雄临时筹建处举办的“大于120天”活动,对每月产量及节点工期进行了重新调整,加大人员投入,扩充拼装厂地。6月初,中铁山桥京雄大桥项目部在拼装场开展焊工实操考试,全面考察焊工焊接水平,为首件钢箱梁现场架设打下坚实的基础。据了解,目前,中铁山桥正全力保障大桥生产进度,确保2020年底完成京雄高速白沟河特大桥主桥合龙的目标。

## 全市开展食品安全隐患排查整治行动

河北日报讯(记者孙也达 通讯员高扬)6月19日,针对疫情防控新形势,秦皇岛市市场监督管理局全面启动食品安全隐患排查整治行动,全力保障人民群众身体健康和生命安全。

为全面排查食品安全风险隐患,此次整治行动以生鲜、冷冻猪肉、牛肉、羊肉、鸡鸭肉等畜禽肉类,水产品及其制品为重点品种,以各类经营生鲜、冷冻肉品及水产品的食品集中交易市场(含附设冷库)和专业冷冻冷藏库房、超市、便利店、食杂店、肉类和水产品使用量大的餐饮服务单位等经营单位为重点,强化食品抽查检查和监督抽检。

对重点业态、高风险食品及食用农产品,秦皇岛市市场监管部门将有针对性地组织抽检,加大监督抽检覆盖面和抽样数量,有效防控食品安全风险。对食品、食用农产品生产经营各环节价格开展专项检查,密切关注价格投诉举报情况及相关价格舆情,对散布涨价信息、串通涨价、囤积居奇等价格违法行为,发现一起,查处一起,报告一起,绝不姑息。

同时,强化落实防控责任,秦皇岛市市场监管部门积极配合卫健、商务等部门,督促食品集中交易市场、商场超市、餐饮单位等严格落实疫情防控主体责任,重点做好通风、清洁消毒等工作,并对进入市场人员进行提醒和防控知识宣传教育。

## 北戴河新区影视文艺旅游三栖产业综合体项目签约

河北日报讯(记者孙也达)6月22日,秦皇岛北戴河新区影视文艺旅游三栖产业综合体项目签约仪式在北戴河新区举行,北戴河新区管委会、香港中旅国际投资有限公司、阿那亚控股集团有限公司共同签署了三方合作框架协议,提出以影视综艺、艺术教育、高端旅游度假区为核心,打造滨海旅游综合体。

此次签约的项目拟选址在北戴河新区河海交界处,四至为减河以北、渤海以西、前程大街以南、新滨海大道以东,总投资约150亿元人民币。该项目将香港中旅国际投资有限公司遍及海内外的旅行社资源、旅游金融优势以及丰富的景区运营经验,与阿那亚控股集团有限公司的品牌影响力、操盘能力和本地经验相结合,优势互补,以影视综艺、艺术教育、高端旅游度假区为核心,打造既有产业基础又促进旅游发展的、具有活力的滨海特色综合体,从而推动实现北戴河新区多元化产业的导入、常住人口的增加、旅游业态的丰富、全季旅游目标的实现,促进政府和企业双赢。

## 山海关区“线上+线下”宣传 确保税收优惠政策落地

河北日报讯(记者孙也达 通讯员石汉卿)“三创四建”活动开展以来,山海关区聚焦“减税费优服务、助复产促发展”主题,通过“线上+线下”的方式宣传税收政策,帮助企业破解难题,助力企业复工复产。

“入户+咨询”齐上阵。在税收宣传月期间,该区对辖区内重点企业进行上门入户辅导,确保各项税收优惠政策“红包”精准落地。同时,公开咨询服务电话,组成政策咨询团队,向纳税人、缴费人解释涉税政策,积极引导纳税人、缴费人通过“网上办、自助办、邮寄送”的“非接触式”方式办理涉税业务,做到“送政策、谋支持、解难题”,提高税收政策宣传效果。

“线上+线下”宣传全覆盖。依托电话、短信、微信群、QQ群等开展税收优惠政策宣传辅导,安排专人及时进行答疑解惑。同时,精心制作税收宣传短视频,通过短信的形式发送给辖区纳税人,不断提高纳税人的接受度,累计发送短视频8000余条。在线上,与移动公司进行战略合作,在移动通信营业厅内开辟税收宣传流动站;推出定制服务,与重点纳税人主动对接,因企施策,详细了解企业复工复产生产经营情况、涉税服务需求和享受税收优惠政策等情况,以需求为导向帮助企业破解难题,利用“互联网+退税”平台,推出“极速退税”服务,有效缓解了企业的流动资金压力。

## 青龙双合盛公司

# 品牌融资“活水”助力企业扶贫



在双合盛生态农产品有限公司生产车间内,工作人员正在为黏豆包等特色食品称重、打包。  
河北日报记者 孙也达摄



扫码看视频。  
河北日报记者 孙也达摄

上宣传和营销,开拓新市场。

此外,该公司与河北港口集团驻石门子村工作队取得联系,将该村58.5万元扶贫资金入股双合盛公司;双合盛公司以最低出厂价将黏豆包等产品在河北港口集团9个食堂销售,拓宽销售渠道。“我们每

年拿出在河北港口集团销售利润的10%,作为石门子村‘扶贫救助基金’,帮助村里发展基建,预防返贫。”张胜利说,公司在石门子村建设种植基地,为公司生产提供原材料,以此实现村集体经济发展和、村民增收和公司职工得实惠的“三赢”效果。

河北日报记者 孙也达 史晓冬

“这种洁净性价比还可以,你们尽快计算安装面积,越早安装越好。”近日,在青龙满族自治县双合盛生态农产品有限公司新建的车间内,电焊火花四溅,工人们正干得热火朝天,公司总经理张胜利忙着和供货商讨论洁净板安装事宜。

双合盛公司位于青龙满族自治县龙王庙乡,依托当地杂粮资源和制作黏豆包的傳統,规模发展满族特色系列食品,注册了“在旗”商标。扶贫脱贫工作开展以来,双合盛公司以入股分红、资产收益等方式,扶持带动建档立卡贫困人口6355户、19108人持续稳定增收,累计兑现扶贫收益349.47万元,是我省农业产业化重点龙头企业。正在加紧装修的车间总投资6000万元,面积1.6万平方米,是该公司三期扩建项目。新车间8月份投产后,公司年产值将达到2亿元,吸纳就业400人以上。

“原本计划6月投产,因为受疫情影响,到现在也没完工。”张胜利说,疫情期间公司面临最大的问题是销售渠道不畅和流动资金不足。

双合盛公司大部分产品销往京津冀各大商超、餐饮店及高校。疫情期间,部分销售渠道完全中断,寻找新渠道成为公司首要解决的问题。“我们把原来跑各单位食堂的销售员调到河南、山东等省,开发空白市场。”张胜利说,公司同时通过线