



记者 张亢 张泽文 王坤
薛小东 刘国林

牵线搭桥 老朋友引来新项目

据业内人士分析,2023年大窑汽水的销售收入超过30亿元。供不应求的背后,促使大窑总公司对外扩张,在全国多地建厂。大窑在落地泰安之前,拥有六大核心生产基地:内蒙古沙尔沁、宁夏石嘴山、辽宁沈阳、吉林四平、安徽阜阳、陕西宝鸡。

大窑能成功落户岱岳区,源自老朋友引来了新项目。事情的缘由,还要从岱岳区招商大使、山东明佳科技有限公司副董事长张树君提供关键线索说起。

张树君所在的明佳科技公司主要为饮品企业提供智能检测设备,大窑是他们的重要客户。自2016年起,在大窑对外扩张的第一站宁夏石嘴山,他们公司就开始与大窑合作,一来二往,他本人也与内蒙古大窑饮品有限公司董事长王庆东关系密切。

“其实2020年,王庆东董事长就有过布局华东的想法,由于当时条件不成熟,后来大窑就选择了在沈阳建厂。”张树君说。

2022年8月份,张树君在与王庆东聊天中得知,大窑公司还是有意在华东区域布局生产基地,特别是比较青睐泰安。这个消息让他如获至宝,第一时间给岱岳区招商中心主任王元庆打去电话。

当时大窑在山东的市场,都是由邯郸代工厂生产铺货,经常供不应求。对大窑来说,山东是一片浩瀚的蓝海,对岱岳区而言,大窑更是检验营商环境的晴雨表。如果大窑在岱岳区落地,对张树君所在的企业来说是双赢,对于岱岳区而言,则是多赢的局面:泰安大窑项目可实现年产80万吨,产值10亿元,税收7000万元,安置劳动力300人左右。

“研判它的发展态势后,我们认为,必须把它‘抢’到泰安来!”提起当时招商时的情况,招商主任王元庆说。

消息一出,河北、河南、山东、长三角的多个城市都在盯着,提出各种优惠条件,邯郸代工厂更想把大窑留下,“招商竞争相当激烈!”王元庆主任说,岱岳区随后对大窑深入攻坚:宣传岱岳区交通区位优势,推介岱岳区营商环境,协助项目方开展调研、考察、选址等前期准备工作。为推进项目取得实质性进展,王元庆、张树君和招商人员每个月都跑一趟大窑总部呼和浩特,每周与项目方电话沟通,商讨相关事宜,争取把大窑抢过来。

在张树君的牵线搭桥下,2022年10月份,大窑董事长王庆东来到岱岳区,第一次正式与区委区政府见面座谈。在这次座谈会上,王庆东并未明确表态,但是当场承诺了投资额、年产值以及税收等情况。在互相交流的过程里,大窑和岱岳区都为对方的开诚布公默默点了个赞。“企业家不玩虚的,心中都知道该做什么,这次见面大家都很坦诚。”张树君说。



大窑饮品山东生产基地施工现场。

突然造访 大窑领导有些意外

在第一次座谈后,虽然双方工作人员密切联系,但合同涉及关键的项目用地报批时限,大窑董事长王庆东始终没表态,招商中心和开发区心里很没底。后来岱岳区得知,2023年2月28日周二,陕西一地主要领导要去大窑总部洽谈,他们立即跟区主要领导汇报情况。

与其在家当坐商,不如上门当行商,岱岳区当机立断,敲定2023年2月25日周六(农历二月初六),组成由区委区政府领导带队的招商小组,趁着周六周日两天的时间,到内蒙古找王庆东。

“去年2月24日我接到通知,招商小组要去大窑总部拜访董事长,当时我在杭州出差,立马买了最早的机票,先去打个前站稳住王庆东。”2月25日上午,张树君到了大窑总部,王庆东还有些意外。

“还让你们领导跑一趟干什么?”在王庆东看来,泰安只是大窑筛选的众多城市之一,还没有落户岱岳区的意向。“这次来主要是加深交流,带着诚意来的,看看有没有可能去岱岳区建厂?”两个老伙计沟通没有多余的弯绕,随后便是等待招商小组的到来。

招商小组一行是天色未亮出发的,900公里的长途,开了13个小时,抵达大窑总部时,天色早已沉黑。两辆商务车上,下来的人都很面熟:管招商的、管审批的、管规划的、管土地的。在正式的座谈中,岱岳区更是拿出了满满的诚意,当场承诺了不少关键事项,并且站在大窑的角度分析落户岱岳区的利弊,双方商定了一些细节问题。设身处地,推己及人,这点岱岳区做到了。

“听说后来还有不少地方的

主要领导,也都去了内蒙古拜访王庆东,但是岱岳区‘提媒’提得早。”张树君分析,岱岳区已经占得先机。座谈会上,双方工作人员由浅入深,开始交流细节工作了,这对于岱岳区来说是个好预兆。

险被截胡 抢手项目差点落空

一个月后,王庆东再次来到山东考察,不过这次目的地不是泰安,而是周边城市,这可让岱岳区一班人坐不住了。

得到消息的张树君马上通知了王元庆,“当时他在泰安周边城市考察,行程计划是看完就走。我和王元庆商量,是不是把他接过来再谈谈?”两人一拍即合,马上派车去当地,全程跟随王庆东考察。

考察完的王庆东回到酒店,岱岳区的人早已等候多时。在他们的软磨硬泡下,终于把王庆东“抢”到泰安,带着他看了看现场。

“我俩专门走着用脚把地量了一遍,他还征求我的意见问我怎么样,我也给他分析了这块地的优缺点。站在企业家的角度,投资不能强人所难,最终还是需要他拿主意。”张树君说,这次的见面让王庆东很满意,意向已经非常明确了。“当时真是害怕落空里,被别的地方抢去了。”王元庆回想当时的境地,岱岳区可谓是在众多优势城市中突围成功。

通过张树君的说和,在岱岳区诚心诚意的态度下,大窑终于在2023年4月份正式与岱岳区签约。项目签约了,岱岳区一班人悬着的心也放下了,立即把心思全部投到热火朝天的建设中。

服务前移 刷新项目审批速度

“企业到了岱岳经济开发

区,我们每个部门就是要做到各司其职、竭尽所能,提供一站式服务。”山东岱岳经济开发区党工委书记、管委会主任王建斌说,在山东大窑饮品项目招商建设过程中,他们提出服务提升“温度”和审批提升“速度”的要求。

王建斌介绍,项目签约后,山东岱岳经济开发区第一时间成立由一把手任班长的工作专班,集中人员、精力、力量为项目提供全方位服务。在办理土地不动产权证时,他们积极协调,提前为项目解决了土地权属调查等相关材料的整理和收集,办理速度大大超出了项目方的预期。

为了提高效率,岱岳经济开发区与行政审批服务部门“企业服务专员”积极对接,同时办理规划、土地相关手续,确保节约企业时间,提高质效。

岱岳区行政审批服务局侯珊珊介绍,为了抢时间,他们服务前移,将拿地后的环节全部提前到拿地之前,原来拿地之后至少还需要两三个月的时间来办理后续的手续,现在当天即可完成。

最终在岱岳区上下的共同努力下,2023年7月份,大窑一期项目实现“四证齐发”,标志着大窑项目实现拿地即开工,实现了当年签约、当年开工、当年完成主体建设。

在一期的基础上,二期项目更加顺利了,仅用时1个月就全部办结了用地前期手续,让大窑一次性取得了不动产权、用地规划、工程规划、图审合格、施工许可五个证件,实现了“五证齐发”,既刷新了岱岳区审批速度,也刷新了大窑集团项目建设的新纪录。

既有天时地利 更有政企“人和”

之所以选择泰安,落户岱岳区,用宁夏大窑嘉宾饮品有限公司总经理宋清东的话说就是,“既有天时,也有地利,更有人和”。

在宋清东看来,山东人口众多,市场潜力大。岱岳区位于省会经济圈腹地,处在500公里最佳运输半径中心,能够最大限度节省物流成本。同时,岱岳区交通便利,京台、青兰、济泰等5条高速公路穿境而过,交通优势得天独厚,水是泰安三美之一,全国闻名,水质清冽,甘甜爽口,能够为企业提供最优质的原材料。

在营商环境上,岱岳区经受住了大窑的考验。“大窑前期做了大量工作,包括考察了泰安的水质,实地看了泰安交通路网,拜访交流了不少投资商,看到岱岳区营商环境确实不错,企业家都在泰安干得风生水起,大窑这才确定下来。”张树君说。

其实,项目落地的关键,更在于政企间互知互信的“人和”。

“泰安市区两级领导对大窑项目非常重视,对于我们各项手续,包括政策这块,也是一路绿灯,加大了我们投资建厂的保障。”山东大窑饮品有限公司总经理刘亮说,目前生产线设备正在有序安装中,预计今年5月份就可以投产试运行。

动人的场景还在后面。大窑将大力发展工业旅游,打造消费者体验区,为消费者提供愉悦的消费场景与互动体验,开启大窑饮品智能制造、工业旅游与产业变革的新篇章,助推国民汽水品牌崛起,以此回报泰安市、岱岳区各级党委政府给予的大力支持。

『国民汽水』大窑落子泰安记

设计生产规模全国最大,预计5月能喝上

目前设计生产规模全国最大的泰安“大窑”,预计5月份投产试运行。

作为国产汽水中流砥柱的大窑,为什么把全国第7个核心生产基地,落子泰安市岱岳区?背后究竟有哪些考量?近日,记者深入探访了泰安“抢”大窑的故事。



项目审批过程中,工作人员提升审批速度。