

【项目名片】

湖南新金刚工程机械有限公司(简称“新金刚”)2012年6月落户平江高新区。该公司主要研究制造高压潜孔冲击器、各种潜孔钻头、凿岩钻具,产品广泛应用于土石方工程、矿山开采、水井工程、建筑工程、地热钻探等。

“没有金刚钻,别揽瓷器活”。新金刚的名号是对这句谚语最好的诠释。该公司2013年建成一期项目后,在平江高新区持续“再创业”,分别于2018年、2021年建成二期、三期项目,成长为年产值突破6亿元、员工近1000人的钻具行业领军企业。今年,该公司在平江加速建设四期项目,建成后年纳税有望突破1亿元。

【投资故事】

初春,湖南新金刚工程机械有限公司生产车间,热潮涌动。
烧红的金属坯料在锻压机械上锻造,冲击器配件在自动化控制车床里“穿梭”。从生产线进入包装车间后,它们将被装载入车,远销国内外。
十年磨一剑。新金刚董事长杨日权介绍,公司聚焦科技创新,产品技术质量处于国际领先水平,占据国内市场份额40%,远销澳大利亚、智利、加拿大、韩国、俄罗斯等100多个国家和地区。

点燃一颗“火种”——

双向奔赴,新金刚负责人感叹“来对了”

新金刚与平江的缘分,始于13年前。
彼时,杨日权与哥哥合作经营钻具产品,即在土石方工程、矿山开采、水井和建筑工程中应用的各种“钻头”。

市场需求日益扩大,杨日权成立新金刚公司,试图开辟新的科研生产基地。

时任平江工业园(现平江高新区)管委会主任李员明,正为招大引强四处奔波。得知新金刚正在全国寻找合适基地,他立即上门拜访。

见面后,杨日权却告知:“厂房已经完成选址。”

李员明不死心,守在办公室,见缝插针地将“园区上京珠高速只需几分钟、配套‘三通一平’”等筹码一一抛出。

软磨硬泡到傍晚,杨日权有些过意不去,邀请李员明一起吃饭。李员明抓住机会:“不用马上做决定,请您到园区实地看一看。”

实地考察后,杨日权切实感受到园区的诚意。不到1个月,新金刚与园区签订合同,投资1.5亿元。李员明与杨日权每天联系,对企业所需全程跟踪代办。

“整个过程,企业没遇到障碍。”杨日权回忆。

那时,尚处于起步阶段的平江高新区,亟待项目入驻,点燃发展“火种”。园区千方百计赢得新金刚钟情,被传为美谈。

2013年,新金刚占地面积55000平方米的一期工业基地建成投产,发展大幅提升。

“应对复杂地质环境,钻头需凿破坚硬的岩层,然而硬度过高,又易折损。”杨日权说,他带领团队专注研发热处理工艺,精准控制钢材中的碳含量,改变其内部结构,实现钻头硬度、韧性与耐久性的同步提高。

2015年,我国北方地区遭遇旱灾,许多地方需钻井200米以上才能触及水源,新金刚自主研发生产的“速霸”系列产品,以高效、耐用、进尺快的“硬实力”一炮而红。

产品大受欢迎,产能亟待扩大。

2017年,新金刚扩建二期项目,新购近百亩土地,新建7栋建筑,配套引进大批设备。

项目扩产后,杨日权遇到新难题——厂里员工越来越多,解决外地工人子女上学问题迫在眉睫。

平江高新区企业服务中心闻“令”而动,迅速与教育部门协调,在距离新金刚最近的伍市小学、伍市中学增加学位,为企业员工子女办理转学籍手续。

“女儿转入伍市中学,在身边上学,我工作更安心。”新金刚工程师周亮说。2018年至今,新金刚共有300多名员工的子女上学问题得到妥善解决,极大提高该公司员工稳定性。

如今,每每谈起落户平江,杨日权总会感叹:“来对了!”

湖南新金刚工程机械有限公司,工人在生产车间作业。

湖南新金刚工程机械有限公司生产车间。



俯瞰湖南新金刚工程机械有限公司。
本版照片均为 袁小妹 摄

铆足一股干劲——

3个月拿下“僵尸地”,6个月投产见效

新金刚专注技术创新,每年投入数千万元用于产品研发,自主设计形成整套质量管理体系。聚焦科技赋能,新金刚产品使用寿命比行业同类产品高出20%,国内市场占有率持续攀升。

2021年,新金刚再次计划扩产增能。这次,该公司看中与现有基地一墙之隔的地块。

园区联企干部胡焕新犯了难:该地块闲置多年,是一家破产企业所处的“僵尸地”,破产流程仍在进行,遗留问题尚未解决,拿下来至少得2年。

企业发展,机遇稍纵即逝。

“铆足干劲,以最快速度拿地!”平江高新区迅速成立服务小组,与平江县法院、破产管理人、原企业资产所有人协调近30次,最终拿下地块并完成厂房等资产过户。

“仅仅3个月,园区就把一块干干净净、没有任何遗留问题的地块交给了我们。”杨日权再次为“平江速度”点赞:园区尽了最大努力,企业享受最大利好。

项目枝繁叶茂,服务没有止境。
联企干部上门服务,证照办理一路绿灯;公司用电量,园区迅速帮助扩容,保障企业用电;技术改造、设备更新补贴如期发放……

“围墙外包办,围墙内帮办。”在杨日权看来,平江高新区精准备案的服务,是让他安心投资、专心创新、放心发展的保障。

拿到土地后,杨日权紧锣密鼓推进项目建设,加固改良原企业厂房25000平方米,新建厂房10000平方米、生产配套用房8000平方米。

6个月后,新金刚三期项目建成投产,实现当年签约、当年建设、当年投产。2021年,新金刚年产值突破3亿元。

2022年,新金刚延长产业链条,定制首台大型6T电液锤,生产工序延伸到原材料圆钢棒料的生产环节。当年,被工信部认定为专精特新“小巨人”企业,获评省级企业技术中心。目前,新金刚已获得自主知识产权专利近50项。

为了一个承诺——

未来3年产值突破10亿元,建设五期、六期项目

新金刚生产基地不远处,四期项目建设如火如荼。

“目前已完成地基基础工程,预计年底投产。”杨日权介绍,已与铁建重工、三一重工、中联重科、山河智能达成合作协议,代为加工制造相关零配件。

四期项目如期开工,杨日权和联企干部杨增智“悬着的心”都落了地。

2023年底,得知杨日权有建设四期项目的想法时,平江高新区并无把握将项目留在平江。

“园区用地已接近饱和,新金刚需要近200亩土地,短时间根本拿不出来。”杨增智回忆道。

平江还在想办法,外地却抛来了橄榄枝。当时,江西、福建的园区表示有现成土地可直接供给新金刚,多个市县主要领导上门邀请新金刚投资。

与时间赛跑!

园区反复酝酿之后,新金刚基地附近的一个地块,成为留下四期项目的关键。该地块面积近200亩,但标高过高,不符合生产要求。

“既然有地,就以最快速度进行土地平整,达到生产条件,一定要把项目留在平江。”平江高新区党工委副书记刘长江斩钉截铁。

联企干部杨增智“紧盯不放”,双管齐下:一边每天联系杨日权,以离原有基地距离近、交通方便等条件劝说他;一边和2名园区干部驻守在地块施工现场,督促工程进度。

平江县委书记李勇、县长彭方建多次现场

办公,郑重承诺:“新金刚发展所需,平江县全力满足!”

平江高新区创新服务机制,推行“一名招商联络员、一名项目协调员、一名手续代办员”的全周期服务,最大程度降低企业办事成本,让新金刚再次吃下“定心丸”。

“服务好,速度快,有担当!”杨日权被当地重视程度感动,心中的天平再次偏向平江。

平江县2024年第一批重点产业项目集中签约仪式上,新金刚四期项目正式签约,总投资50.8亿元,建设采矿装备基础材料及零部件绿色化建设项目,进一步扩大产能、延长产业链,推动产品向高附加值领域延伸。

2024年,新金刚大规模投入研发资金,成功突破大口径潜孔锤技术瓶颈,生产效率提升10%,当年产值突破6亿元。

“今年将聚焦高端装备制造、新材料生产,实现生产全流程数字化管控,推动生产线向精细化、数字化、智能化转型升级。”杨日权说,计划与中南大学、湖南有色金属研究院等高等院校共建产教融合基地,与上下游企业深度合作,带动产业链价值提升。

13年时间,从一个名不见经传的小企业,成长为行业细分领域的龙头企业,杨日权早已将平江当成第二故乡。他将家人接来平江定居,一心一意谋发展。

“力争3年内产值突破10亿元。”谈起未来规划,杨日权胸有成竹地许下承诺,“还要在平江建设五期、六期项目,进一步延长产业链条。”



湖南新金刚工程机械有限公司。

【服务者说】

追加投资 就是成功再招商

平江高新区党工委副书记 刘长江

新金刚落户平江后3次增资扩产,带动平江重型机械产业发展,绝非偶然。

我们认为,项目再投资,就是成功再招商。要让投资者愿意来,来了能落得下、留得住、再投资,唯有营造更好的发展环境。

为企业降低运营成本,就是为企业增加利润,这无疑为招商引资最具吸引力的手段。我们做到线上服务“零时差”,线下对接“零距离”,无事不扰、有需必应,盘活土地、用活政策、用心服务,抽调精干力量组成促产促建工作专班,全面打通项目立项、报批报建、开工建设各环节,项目审批提速20%,极大地为企业降低行政成本、管理成本、要素成本,增强企业投资信心。

我们将招商重心从追逐“候鸟型”项目转向培育“榕树型”企业,不拼政策、不拼优惠,拼服务,激发企业“二次创业”潜能。40余家企业像新金刚一样,在平江追加投资、扩产增能、二次创业,用脚为平江营商环境投票,带动一批大项目、好项目纷纷落地。

我们将秉持“企业呼声即是行动哨声”理念,以全周期服务为基,以全要素保障为翼,倾情护航,雕琢营商“金名片”。

无事不扰 有需必应

湖南日报全媒体记者 周磊 马如兰

