

招商引资给力 “春季攻势”眉山成果丰硕

□舒滟斌 万晓红 李幸 文/图

今年2月—5月，眉山历史首次启动“春季攻势”，集中开展制造业招商引资。5月23日，笔者从市经合局获悉，“春季攻势”行动期间，眉山签约项目80个、合同金额659.09亿元，均超额完成目标任务。其中：签约“1+3”产业项目70个、合同金额581.29亿元。

2021年11月，眉山市五次党代会提出“制造强市”，将眉山市制造业发展聚焦到新能源新材料和电子信息、机械及高端装备制造、生物医药“1+3”主导产业上。

2月10日，眉山历史首次启动“春季攻势”，集中开展制造业招商引资，力争到5月，实现签约引进先进制造业项目50个以上，力争项目招引“开门红”。

2月14日上午，眉山市首次举办大规模招商引资干部培训活动，正式开班“2022年全市招商引资干部培训班”，来自全市经合系统以及从各地各级选拔出的新晋招商干部等100余名党员干部齐聚一堂，拉开了为期5天的封闭式招商引资知识学习和技能提升之旅。

不仅是市级部门和区县，我市还



我市召开制造强市突破年招商引资“春季攻势”行动总结会暨制造业招商引资“百日攻坚”行动(第二季)启动会。

明确市领导一对一牵头京津冀、长三角、珠三角、东北老工业基地、成渝双城经济圈等重点地区招商引资工作。市委主要领导强调，要把行动的主攻方向聚焦到制造业上来，巩固拓展“百日攻坚”行动成果，力争再引进一批引领性强、支撑性大的好项目。

“其中，签约‘1+3’产业项目70

个、合同金额581.29亿元，占比均接近90%。”张文鹏说，“签约引进投资额10亿元以上重大项目20个、合同金额531.1亿元。”

5月20日，我市召开制造强市突破年招商引资“春季攻势”行动总结会暨制造业招商引资“百日攻坚”行动(第二季)启动会，总结眉山市招商引资“春季攻势”行动开展情况，启动并安排部署制造业招商引资“百日攻坚”行动(第二季)。

此前，我市将2022年定为“制造业招商引资攻坚年”，坚持“招商攻坚”常态化。

根据安排，5月10日至8月17日集中开展“百日攻坚”行动(第二季)。我市将全面总结经验成果，重点围绕“1+3”产业，锁定产业链关键环节，聚焦长三角、粤港澳、京津冀、成渝地区，力争签约引进先进制造业龙头企业、专精尖配套项目、产业链填平补齐项目取得质和量的双提升。

再造工业眉山，眉山目标明确：树立“大招商、大作战”观念，增强“敢担当、善作为”的精神，秉持“同攻坚、共战斗”的情怀，高标准高质量完成招商引资任务，助力眉山“三市一城”建设。

我市开通4条校园巴士专线



“校园巴士”整齐待发。

本报讯(廖波 文/图)5月31日，眉山市展通公交公司开通4条“校园巴士”公交专线，覆盖齐通、百坡、苏洵、北外等4个校区，为师生出行提供方便，有效缓解上下学时段沿线道路的交通拥堵状况。

据了解，为提升运力投放精准度，扩大运力辐射力度，眉山市展通公交公司通过前期调研，充分结合各校学生提交的公交出行需求，采取“一校一策”，认真分析开通“校园巴士”公交专线的可行性，首批选取齐通、百坡、苏洵、北外等4个学生公交出行需求强烈的学区作为示范点，开通4条校园专线30辆公交车(先期投运15辆)，后期根据客流情况逐步增

加)，在上下学期间，为师生提供从校门到家门的“点对点”服务，实现城区各中小学校公交运行全覆盖。

据展通公交公司负责人介绍，此次开通的4条“校园巴士”公交专线，前期抽调各类公交车共15辆，其中：10.5米大型公交5辆、5.5米小型公交巴士10辆，日均8趟次。后期根据客流情况，拟将抽调各类公交车共30辆，其中：10.5米大型公交10辆、5.5米小型公交巴士20辆，日均8趟次。沿线群众均可购票乘车。同时该公司还将建立长效联系机制，及时根据学生的出行需求变化适时调整优化运行模式、运力和路径，让校方、学生及家长等社会各界多方受益。

粽叶飘香迎端午 携手相伴庆“六一”



参观沥青防水卷材生产车间。

本报讯(魏丝雨 文/图)5月28日，在第72个国际儿童节即将到来之际，北新防水的员工带领孩子来到了位于彭山经开区的北新防水四川基地，一起包粽子。

在特邀老师和爸爸妈妈的指导下，孩子们纷纷拿起粽叶，兴奋又认真地学习起了包粽子。折粽叶、填糯米、裹粽子、扎线……忙得不亦乐乎。不一会儿，一个个漂亮的粽子就包好了。

在这美好的亲子时光中，家长们放下了手中的工作，和孩子们共同感悟了中国传统文化的内涵，体会了浓郁的传统节日气氛。包粽子

活动结束后，孩子们还实地参观了沥青防水卷材生产车间、产品展厅和文化展厅。直观地了解了父母的工作环境，感受到了家长工作的辛苦和不易。

庆“六一”，迎端午。该公司还为孩子们准备了以运动为主题的礼物，希望孩子们能积极锻炼身体，健康成长，同时也为全体员工送上端午礼品，让大家在传承中华优良传统文化的同时感受到公司的温暖和关爱。

“让孩子们初识防水材料、了解父母的工作，体谅父母工作的不易，增进亲子关系，这就是本次活动的意义。”该公司相关负责人表示。

喜领福利 欢度佳节



员工前来领取福利品。

本报讯(蔡欣 文/图)为感谢全体员工的辛勤付出，5月27日上午，眉山蓉光采购的稻香米、菜籽油、粽子、鸡蛋等端午节福利品如期抵达，当天下午，公司工会合理调控各单位福利品领取时间，分批次有序发放。

发放现场，前来领取福利品的员工们纷纷拍照发朋友圈，“晒”出公司的关心关爱。

“疫情防控期间公司依然精准执行各项福利政策，不减员工、不减工资、不减福利，端午节来临之前还发放了这些种类丰富的生活必需品，让我们实实在在感受到了公司的温暖。”石墨化分厂员工胡顺笑道。

“来公司3年了，每逢传统节日，公司都会为我们准备丰富的节日礼品，一年到头家里都不用买米买油了，公司全给我们考虑到了，特别感谢公司。”浸培分厂员工张成说道。

一份福利，一份关怀。眉山蓉光始终遵循方大集团“党建为魂”的企业文化和“方大发展为了员工，方大发展依靠员工，方大发展成果由员工共享”的理念，始终以员工为中心，医疗资助、孝敬父母基金等一系列福利政策惠及员工和员工家庭，员工获得感、幸福感不断提升。

农本调查点滴 我们共同见证

农产品成本调查70周年之『我和农本』系列报道①

郑继辉 数据指引发展 让产业实现良性竞争



郑继辉察看柑橘长势。

□徐长华 陈文君 文/图

“果农们就是因为种植没有标准，才难以从柑橘种植中获得更多收益，而在从事农本调查工作的过程中，恰好让我更精准地掌握了如何更好地按照标准化技术和流程进行农场管理。”对于东坡区三苏源家庭农场总经理郑继辉来说，农本调查除了是一份责任，更是指引他进行标准化规模种植的一柄“利器”。

2015年，郑继辉返乡创业，流转土地发展晚熟柑橘规模化种植，他也是从那个时候开始成为农本调查户。

从最初的“感觉没有什么作用”到如今“觉得帮助特别大”，郑继辉在发展柑橘种植的过程中，将农本调查工作完美地融入到标准化管理中。

“现在，我们流转了1000亩土地种植晚熟柑橘，除了收集规定区域面积的柑橘成本外，还对其他种植区域也开展了细致的成本调查。”为此，他安排了专人来负责这项工作，“通过对收集数据的分析，我们可以提前做好下一年度的开支预算，可以进一步优化投入，控制成本，指导销售，还可以在食品安全上实现农产品溯源。”

通过农本调查，郑继辉对自己种植晚熟柑橘的成本了如指掌。

“前年，我们一棵树的人工成本30元、肥料成本40元、农药成本20元、土地租金30元，这两年柑橘价格下行的情况下，我们加大了新机械、新设施的投入，减少了人工，算下来，一棵树的人工成本降到25元、肥料成本降到30元，一年的农药量也从13次减少到10次。”郑继辉说，通过对农本调查数据的分析，除了可以提前做好预算和优化成本投入，还让他收获了意外惊喜。

通过数据指引，郑继辉的家庭农场积累了大量减少化肥农药应用、提高品质等方面的宝贵经验。

2018年，他的三苏源家庭农场取得了3个柑橘品种的绿色食品认证，被评定为“四川省省级示范家庭农场”；2022年2月，该农场又通过了我市首个CAQS-GAP(全国农产品全程质量控制技术体系)认证。

“为了实现晚熟柑橘提质增效，我们农场引进安装了集手机远程智控、气象数据收集、土壤肥力监测于一体的智能控制水肥一体化系统，通过设施应用精准施肥，实现“节水、节肥、省药、省力、高产”。郑继辉称，未来，将从消费端去布局柑橘种植，带领更多果农按照标准化技术和流程进行农场管理，种植出更多品质稳定、安全可靠的产品，让更多果农实现增收致富。

杨奕 抱团模式发展 让标杆成本示范带动



杨奕(右一)在北京农博会推广仁寿柑橘。

□魏绍辉 陈文君 文/图

“实践证明，单打独斗已不再适应现代化农业生产，要打造标杆成本带动果农共同致富，首先是要实现抱团发展。”2020年12月，仁寿县富加镇大山村的5个合作社法人共同牵头成立了仁品富稼农业合作联社，在该村党支部书记杨奕的带领下，该村及周边果农纷纷加入联社，最终形成了3000余亩的柑橘规模化种植。

虽然刚成为标杆化成本调查户不久，但杨奕对未来的规划却

十分清晰。

“成本调查真实反映了产销全过程，既然是作为‘标杆’来做成本调查，就要在种植过程中，将‘加’和‘减’做到极致。”为此，该合作社在收集数据的指引下，积极发挥示范带动作用，与周边果农共享种植技术，“我们会在特定时段，集中开展施肥、松土、除草、剪枝、套袋等技术培训，让果农们掌握更先进的种植技术、更规范的施肥用药，种出来的水果就能更加标准。”

同时，合作社还会汇总社员们

对农药、化肥、机械等的需求，并进行集中带量采购，以此降低成本。“一个人购买农资的单价和我们集中带量采购的价钱区别是很大的，有5%-10%的差价。”杨奕称，通过抱团模式发展，去年一年便为种植户减少了200万元以上物耗成本，增加了1200万元以上收入。

此外，为了实现示范带动，杨奕还积极协调，对接发展了长期稳定的大客户。“去年，我在北京农博会上对接了一位收购商，他本人到现场来查看了柑橘品质后，便预定了300万斤。”在杨奕看来，“如果能通过标杆成本实现整个合作社柑橘的标准化种植，种出来的水果是不愁卖的，通过长期协议锁定量价，收益也会很不错。”

“目前，我们正在加紧建设一个示范点，打造一个向果农推广标准化种植的‘窗口’，通过详细记录下栽种、管理、产出等环节的所有成本投入和产出情况，最终用数据来说话，向果农们展示标准化种植所能实现的经济收益。”杨奕说，“相信通过真实数据的反映，会让更多果农接受标准化种植模式，实现标杆化发展。”

据悉，未来，该合作社将进一步推进产业化、规模化、标准化、品牌化、网络化、市场化，最终带动更多果农实现增收致富，助推乡村振兴。

喜领福利 欢度佳节



员工前来领取福利品。

本报讯(蔡欣 文/图)为感谢全体员工的辛勤付出，5月27日上午，眉山蓉光采购的稻香米、菜籽油、粽子、鸡蛋等端午节福利品如期抵达，当天下午，公司工会合理调控各单位福利品领取时间，分批次有序发放。

发放现场，前来领取福利品的员工们纷纷拍照发朋友圈，“晒”出公司的关心关爱。

“疫情防控期间公司依然精准执行各项福利政策，不减员工、不减工资、不减福利，端午节来临之前还发放了这些种类丰富的生活必需品，让我们实实在在感受到了公司的温暖。”石墨化分厂员工胡顺笑道。

“来公司3年了，每逢传统节日，公司都会为我们准备丰富的节日礼品，一年到头家里都不用买米买油了，公司全给我们考虑到了，特别感谢公司。”浸培分厂员工张成说道。

一份福利，一份关怀。眉山蓉光始终遵循方大集团“党建为魂”的企业文化和“方大发展为了员工，方大发展依靠员工，方大发展成果由员工共享”的理念，始终以员工为中心，医疗资助、孝敬父母基金等一系列福利政策惠及员工和员工家庭，员工获得感、幸福感不断提升。