

温岭日报

中共温岭市委机关报
WMG 温岭市融媒体中心出版



2023.5. 17 星期三 农历癸卯年三月廿八
国内统一刊号 CN33-0106 总第7555期 今日4版

温岭发布公众号 掌上温岭客户端

朱建军专题调研高端机床装备产业发展

加快创新平台建设 打造创新策源地

本报讯（记者柳文岳）5月16日，台州市委常委、温岭市委书记朱建军专题调研高端机床装备产业发展。他强调，要优化产业布局，集聚创新要素和发展动能，强化政策引导和服务保障，着力打造高端机床装备产业创新策源地。副市长梁海涛、市政协副主席顾雪荣参加调研。

为期一天的调研中，朱建军一行先后走访巨鑫机床有限公司、温岭市三和数控机床设备有限公司、浙江沈工机床有限公司。

公司、省高档数控机床技术创新中心、机床装备产业园，看产品、问数据、听建议，详细了解科技创新、市场前景和未来规划，以及当前急需解决的困难和问题。他还主持召开座谈会，听取有关部门汇报和行业协会、创新中心发言，围绕高端机床装备产业发展问题进行深入研究。

朱建军强调，高端机床装备产业发展，当务之急、重中之重是加快推进省高档数控机床技术创新中心建设。要围绕国

家重大补短板攻关项目，发挥台州机床装备企业技术优势，攻克一批关键核心技术，整体提升产业层次，形成创新策源地；要围绕市场所需，做好服务工作，通过政企合作和企业化运营，推动科创项目落地；要以智能工厂解决方案为牵引，整体推进生产性服务业转型升级，为企业生产解决技术难题；要立足专精特新，打造高端机床装备产业孵化园区，在专业细分领域形成特色亮

点；要建设机床装备产品检测服务平台，为企业产品检测检验提供专业服务；要建立企业走出去信息服务平台，鼓励引导企业通过兼并重组做大做强。要加强顶层设计，优化高端机床装备产业布局，打造有影响力和高技术含量的机床装备产业集群，建立人才培育体系。要拓展市场布局，依托在外商会优势，发挥展会、论坛作用，推动温岭企业和产品走出国门、打响品牌。

市政府党组（扩大）会议召开

本报讯（记者蒋静豪）5月15日，市政府党组（扩大）会议召开。市委副书记、市长马厉财主持会议，并传达上级系列会议精神。

会议传达学习了二十届中央全面深化改革委员会第一次会议精神，4月28日中共中央政治局

召开会议的有关精神，二十届中央财经委员会第一次会议精神，4月10日至13日习近平总书记在广东考察时的重要讲话精神，4月20日习近平总书记致云南大学建校100周年的贺信精神，4月21日习近平总书记向中国式现代

化与世界蓝厅论坛致贺信精神，4月24日习近平总书记向第四届联合国世界数据论坛致贺信精神，4月25日习近平总书记向亚洲文化遗产保护联盟大会致贺信精神；全省营商环境优化提升一号改革工程大会精神，省委

书记易炼红在省委学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育读书班研讨交流会上的讲话和在省高质量发展建设共同富裕示范区推进例会上的讲话精神；台州市委书记李跃旗在温岭调研时的讲话精神。

市政府第17次常务会议召开

本报讯（记者蒋静豪）5月15日，市委副书记、市长马厉财主持召开市政府第17次常务会议。

会议审议了《温岭市加快服务业高质量发展的若干意见》（送审稿）、《关于进一步推动金融业高质量发展的若干意见》（送审稿）、《关于加快商贸经济高质量发展的若干意见》（送审稿）、《关于加快开放型经济高质量发展的若干意见》（送审稿）、《关于进一步加强质量强市建设加快质量提升的若干意见》（送审稿）、《温岭市推动制造业高质量发展的若干政策》（送审稿）。上述6个政策意见是1+N政策体系中的配

套政策，是市委、市政府大抓经济高质量发展作出的系统安排。会议指出，各镇（街道）、相关部门要牢牢把握三个一号工程的战略目标和高质量发展的首要任务，着力扩总量、提速度、优结构、增效益；要点对点送政策上门，一对一做好指导服务，打通政策落地的最后一公里，确保政策真正发挥作用，最大限度让企业享受到政策的红利；要建立政策的评估调整机制，定期评估各类政策的实际效果，及时调整完善，进一步增强政策的科学性和操作性。

会议审议了《关于进一步加

强政府专职消防队建设和管理的意见（试行）》（送审稿）。消防救援队伍在全市消防、救灾、应急救援等方面发挥了重要作用。会议指出，要进一步加强政府专职消防队伍建设管理，形成统一的管理机制和建设标准，明确管理要求和综合保障措施。各镇（街道）、相关单位要按照职责分工，严格执行《意见》要求，不断提高消防基础设施建设水平和救援装备水平，强化专职消防队伍规范化、专业化、职业化建设。

会议还审议了《关于抓好2023年粮油生产保供工作的通知》。会议指出，粮食安全是国之

大者，是地方政府必须扛起的政治责任。各镇（街道）、相关部门要落细工作任务，落实最严格的耕地保护制度，加强粮食生产功能区监管，切实稳定粮食种植面积；同时要强化政策宣传，充分发挥政策效应，鼓励农户多种粮、种好粮；要深入推进农业双强行动，加强新型粮油经济主体的培育，全面提升粮油生产能力。

会议还书面学习了《关于传达贯彻全省、台州市安全生产大排查大整治行动及安全隐患自查自纠工作相关会议文件精神落实情况的汇报》。

为温玉铁路 让路 温岭电网45处线路加速迁改



温峤镇是此次电力线路迁改的重点地段，涉及陈家宅、赵桥、山下、西焦湾、梅溪等地共计29处，其中10千伏线路迁改点位就有7处。国网温岭市供电公司温峤供电所副所长叶鹏告诉记者，84~94号电杆所在区域是温峤迁改点位内最难的一处。这里共有10档线11根电杆，涉及陈家宅、西焦湾、张老桥等

村。因为点多面广，如果采取传统方式完成作业，停电会涉及38台公变和42台专变，将会影响周边4600多户居民近万人用电造成影响。

保证供电可靠是我们工作的第一要素。叶鹏说，为此，我们选择带电作业旁路作业法，完成电力架空线路迁改工作，最大限度实现作业期间用户零感

知、用电零影响。温峤镇10千伏线路的7个迁改点位目前已完成4处，其余点位正在稳步推进中。国网温岭市供电公司运检部配网工程建设专职张镇宇说，除此之外，大溪镇、城南镇等点位也正在加班加点迁改中。整个迁改项目目前已完成27处，预计将在6月份全面完成。

我市召开重点项目推进会 全力以赴大抓两年活动 以项目之进促发展之稳

本报讯（记者蒋静豪）5月15日上午，我市召开重点项目推进会。市委副书记、市长马厉财在会上要求，要全力以赴大抓项目，再掀项目推进年、双招双引年两年活动新热潮，以项目之进促发展之稳。

今年以来，我市共安排重点建设项目298个，总投资约2256亿元，年度计划投资约336亿元。截至4月，累计完成投资约85.16亿元，完成年度计划的25.34%；92个台州市重点建设项目，完成投资58.94亿元，完成年度计划的41.22%。截至4月30日，重点项目政策处理净地行动攻坚涉及的43个攻坚任务中，温峤至新建坞根污水处理厂污水输送工程土地征用等7个攻坚任务已完成，甬台温高速拓宽改造工程温岭段土地征用及房屋拆迁等29个项目已完成4月节点目标，温岭市养老中心二期项目土地征用及房屋拆迁等7个

攻坚任务未完成4月节点目标。马厉财强调，项目是经济发展的晴雨表，各单位要再接再厉、再建新功，合力推动重大项目建设再提速、再提质、再提效，奋力跑出高质量发展加速度。

马厉财要求，要认清形势，增强工作紧迫感，统筹抓好基础设施、制造业等关键领域重点项目建设进度，加快新建项目开工，充分挖掘投资增量。要看清症结，增强工作主动性，项目建设要快，营商环境要优，部门协作要合，主动作为，持续发力，尽最大努力激活经济发展活力。要理清重点，增强工作针对性，锚定目标争先进位，落地建设争分夺秒，破难攻坚争抢拼冲，晾晒比拼争先恐后，以项目建设的实际成效，确保投资二季红半年胜，为全市经济社会发展作出更大贡献。

客户信息记满笔记本 洛克赛 走遍千山万水寻商机



记者 赵碧莹

随着外需走弱，全球产业链加速重构，近两年来传统外贸市场遭遇重重难题。如何突破困境，开拓新市场，寻找新客户，成了摆在温岭企业面前的一道难题。辗转万里，走遍千山万水，不放过任何一个机会，这是台州市洛克赛工具有限公司选择的解答方法。

今年以来，我去了美国、德国、意大利、法国等七八个国家，一方面是参加各个国家的展会，另一方面是拜访那些因为疫情好久没见的老客户。洛克赛董事长潘星钢从小就笃定生意是跑出来的，创业之初，他背着产品跑了全球二三十个国家。驰骋商场几十年，这也成了他一以贯之的生意经。

为了提前抢订单，从去年9月开始，潘星钢就收拾好了行李，奔赴各个国家的展会。去年9月整个月我都在国外，跑了欧美七八个国家。回忆起那段时间的奔忙，他说，其实挺不容易的，国家政策还没放开，出行也不方便，光机票我就花了16万元。

但是没办法，现在生意真的不好做，受成本、关税、供应链转移、消费需求下降等各类原因影响，有些客户转移市场，有些客户要求大幅度降价，这些对于企业来说都是很大的压力。我们只能多跑出去，了解更多信息，寻找更多机遇。潘星钢说。

多跑市场肯定能获得更多机会，订单相对来说也会多一点。机会是留给有准备的人，也是留给能拼搏的人。他就是能拼搏的人。这评价来自于洛克赛的员工，能拼搏，爱冲锋是他们对老板的一致印象。

今年3月的德国科隆五金展，潘星钢一个人赶到了现场，除了带回好几个柜的订单，还带回了一本记满客户信息的笔记本。

这个客户告诉我们现在市场形势不好，回款困难，不是开发新产品的好时候；这个客户说10月会到企业参观，要求我们设计一个空压机系列；这个客户和我们介绍了在他们国家市场占有率比较高的几个同类品牌。翻开笔记本，每一页都贴着一张客户名片，名片周围写满了客户信息，来自哪里，存在什么问题，有什么需求，有哪些新技术，哪里需要改进。这些信息成为潘星钢开发新产品，挖掘新客户的前提。

因为外部市场跑得比较多，对客户的需求和市场上的第一手资料获取得比较快，所以老板不仅是我们的销售带头人，也扮演着产品经理的角色，在新产品的选型、开发上都有很大的推动作用。这是洛克赛总经理助理兼业务经理许建志眼里的老板。

只有好产品，才能有市场。潘星钢说，跑展会，和客户面对面地交流，是我们的诚意。但是想要真正拿下客户，还是需要好产品、新产品。

潘星钢要求企业的研发人员每个月都推出一款新产品，而他则是带着这些新产品展示给全球各地的客户看。中间我们做了不少无用功，甚至碰到过开发出来的产品完全无人问津。此前，潘星钢就曾带着一款新开发的喷枪前往美国参展，但整个展会里没有一个客户关注这个产品。但潘星钢并不放弃，结合当地市场的热销品，他让设计员调整设计，仅用半个多月时间，新系列就已基本成型。

就是靠着产品快速迭代的能力和辗转万里抢商机的坚持，洛克赛一点一点撬开了新客户、新市场的缝隙，让企业订单迎来了两位数的增长。

新河：

集众智，纳良策
助力营商环境再优化

详见第二版