

本报讯 今年以来,徐行镇“网罗”科技含量高、附加值高的优势企业,淘汰技术含量低、产出率低的弱势企业,精选投资项目,引进与入驻企业有产业链关系的科技型企业,“葡萄串”效应显著。

## “网罗”优势企业 淘汰弱势企业 徐行招商精选“葡萄串”

1到11月,该镇引进合同外资1.11亿美元,同比增长31.2%,预计全年引进合同外资1.2亿美元;新增私营企业3436户,新增注册资金21.29亿元,同比分别增长160%和76%,预计全年新增私营企业可超过3500户,新增注册资金22亿元。徐行镇重点引进产品附加值高,产出量大、无污染、占地小的企业,提升工业园区土地利用率和产出值。目前,仅4.6平方公里的徐行工业园区已引入60多家企业,其中有近20家投资总额超过1亿元人民币,1000万美元以上。同时,徐行充分利用邻近宝钢集团的地理优势,定位发展高质量的钢铁延伸加工产业。今年引进的总投资超过5亿元、占地100多亩、年产80万吨中厚板钢材的上海春冶钢铁有限公司,现已开工建设,预计年产值可达30亿元;投资总额达1亿元的上海诚通精密带钢有限公司占地不到30亩,年产值3亿元,利润3000万元,二期工程竣工投产年后年产值有望达8亿元。

对投资密度不达要求、产品技术含量低、高能耗、高污染、低产出和不符合产业导向的“二高一低”企业,徐行镇不讲“情面”,上海钱桥不锈钢材料厂、康力助动车有限公司等15家“二高一低”企业已被淘汰“出局”。如生产一次性泡沫塑料饭盒、茶杯的上海鸿易塑胶有限公司关闭停产后,重新引进了投资额2000万美元、生产高性能保温材料上海鸿尚保温材料有限公司,由科技含量高、投资规模大的老企业介绍,引入一批与之相关配套科技实业型企业落户,徐行镇串起了以商引商、滚动招商的“葡萄串”。1999年5月落户的上海懋慷电子有限公司,是一家生产为手机、电脑配套电子原件的台资企业,投资总额已增至1750万美元,几年中还相继引入了与其产品相配套的优谱电子(上海)有限公司等几家外资企业,投资总额达21亿美元。

张延

## 嘉定专设联合外置拖欠民工工资问题机构 帮助民工追讨工资

本报讯 从12月3日召开的区建筑行业稳定工作大会上传出消息,目前,嘉定成立区清欠工作联席会议办公室,由区建设、劳动、公安、司法等有关职能部门及各镇、街道、工业区和菊园新区共同组成,负责统一协调、应急处置民工上访催讨工资事项。

目前,常年在嘉定从事建筑施工的企业有300余家、建筑民工10多万人。新设立的区域清欠办按照属地管理原则,负责嘉定区域内建筑民工上访催讨工资事件应急处置的组织指挥和具体实施;组织有关部门开展事件调查,拟订处置办法,并做好善后工作;互通信息,及时向有关部门报告处置进展情况。

同时,区劳动部门将定期对建筑企业劳动用工和工资支付情况进行监督检查,加强对建筑企业招用农民工的管理。区建设部门将进一步严格执行施工审批程序,对资金不按规定到账的建设项目不予办理施工许可证,并在日常检查中督促建设单位按工程合同及时支付工程款。

今年1至11月,全区共发生因拖欠民工工资引起的上访事件115起,上访人数545人,截至11月底,已协调解决114起,追回工资款832.5万元。孙凌

## 住房每平米均价逾5000元 销售额同比增306% 群英汇聚“加热”房地产市场

本报讯 今年1-10月,全区在建住宅基地75个,施工面积409万平方米,住宅建设投资达40.6亿元。目前,全区商品住宅每平方米的平均售价已近5000元,多层商品住宅最高售价已超过每平方米7000元。全区商品房销售面积107.4万平方米,同比增长198.1%;实现销售额44.8亿元,同比增306.1%。

近年来,投资嘉定房地产业的群英汇聚,深圳“金地”、杭州“金帝”、常州“新城”等一批实力强、理念新、水平高的国内著名上市公司,先后参与嘉定房产开发,房型好、环境美、售价适中的多层商品房和联体别墅持续热销。同时,嘉定房地产市场日趋成熟,住宅消费日趋旺盛。

住宅科技“亮点”频出,也“加热”了商品房销售。今年已完成“四高小区”创建项目2个,年内将达到4个,近年来已累计完成12个。同时,按“四高”标准建设的格林春晓、格林春岸、新城枫景、嘉馨名园二期、颐景园等项目正在建设中,特别是按生态型标准开发建设的安亭新镇等,成为嘉定楼市中的崭新亮点。今年全区5万平方米以上的新开工住宅项目达16个,其中10万平方米以上的有3个,成规模、成片的楼盘开发已成为嘉定住宅建设的新亮点。沈青

## 马陆的「潜力股」李家村

本报讯 马陆镇李家村,在全区60个特色亿元村中排名第28位,去年实现经营总收入2.74亿元,上缴税收880万元。今年1至11月,全村实现工业产值5.8亿元,工业销售产值5.6亿元,上缴税收962万元,实现村可支配收入268.8万元。

目前,30多家实业型企业落户李家村,今年清理的228亩工业用地已有6个企业项目入驻,其中,海绵厂地块新建厂房已全面开工,年底前有望完成基建,并将400多万元土地补偿费通过资产运作全部用于再投资,继续壮大村级经济实力。

明年,李家村准备启动陈宝路东侧约5000平方米的商贸区,搬迁李家菜场,使隔壁村陈村的商贸区连成一片,打造马陆镇东部地区的商业服务配套区。

李家村位于马陆镇最东部,与宝山区接壤,宝安公路贯穿全村,辖区面积2.2平方公里,常住人口1780多人。经过10多年的艰苦奋斗,李家村已由村级经济不抵债的贫困村,一跃成为全区中档水平的小康村,村级经济呈良性循环发展。

近年来,李家村建造2万多平方米标准厂房,今年先后引进“和木”家具、“加斯”家具、“一涵工贸”、“杰工”建筑机械、“温莎精密”机械等6家企业。去年年初投产的上海联方服饰有限公司已成为村龙头企业,去年完成产值5000多万,税收200多万,今年该公司又增资500多万,建造4000多平方米厂房,继续加大产业发展力度。

顾昊 宋婷



图片新闻

列为嘉定区今年实事项目之一的“污水纳管”工程正进入紧张的攻坚阶段。徐行、马陆、南翔、江桥等地纷纷排水管、建泵站,完善嘉定的污水收集输送系统。据统计,到年底,嘉定80%的污水可以就地处理,居市郊前列。图为浏阳路东侧,建筑工人正在铺设DN1300MM的污水纳水管。

董燕彬 摄影报道

## 江桥企业10个月缴税7.49亿 8家大型企业纳税占4成

本报讯 据初步统计,今年1至10月,江桥镇上缴税收7.49亿,同比增长54.9%。“太太乐”、“先锋”、“飞达仕”、“三樱”、“大华”、“连成”等8家名牌企业一路高歌猛进,荣升千万元纳税大户行列,共上缴税收3.01亿元,占全镇税收总量的40.1%。其中,“太太乐”公司荣登榜首,上缴税收迈入亿元“门槛”。

今年以来,江桥镇有关部门先后协助康德莱集团、连成集团、太太乐公司等企业完成技术创新、改造,支持企业申报国家名牌产品,扶持民营企业向科技型、知识型转变,从而使连成集团等5家企业成功跻身“小巨人”企业行列。同时,梳理整顿工业园区,清理了一批占地大、能耗多、效益差的企业,将有限的资源向优势企业倾斜,使三樱集团、先锋公司等一批骨干企业获得了壮大发展空间。

另外,杨柳、江桥2个私营经济城10月份统计数字显示,纳税过百万的私营企业已达53家,到年底另有10多家私营企业纳税逾百万。徐伟军 李宁

## 一非法熟食加工点被查封

本报讯 12月1日上午,工商嘉定分局徐行工商部门人员在华亭镇唐行村175号,查获一非法地下熟食加工窝点,当事人已逃匿,现场35公斤熟食及一批制作工具被收缴。

执法人员在该熟食加工窝点所见苍蝇四处乱飞,地下、桌上满是油腻,大量已经加工好的熟食,随意堆放在地上,无任何遮盖;一口不锈钢桶内盛着用来煮猪肉的肉汤,因反复使用已成棕黑色,上面漂浮着一层白色的泡沫,散发着阵阵恶臭;旁边一口大锅内黑乎乎粘稠液体竟然是用来褪去猪肉的沥青!在沥青中浸过的肉食,含有大量有毒化学物质,一旦流入市场,无疑对食用者身体造成极大危害。张保东 周静刚

### 经济短波

近日,位于江桥地区的上海电子商城举行奠基仪式。商城首期规划占地206亩,建筑面积26万平方米,建成后设酒店办公区、商业贸易区、酒店居住区等,以经营电子元器件、IT、家电、通讯产品等为主。

预计,全部工程建成后上海电子商城将成为集合购物、休闲、娱乐、餐饮为一体的“销品贸”购物中心,同时是上海及华东地区规模最大的电子产品信息集散地。唐鹏德

2005年,全区将进一步完善社区建设机制,各社区全部建立社区工作站,居委会直选率达40%以上,同时强化农民集中居住小区管理。这是12月1日、2日召开的2004年嘉定区社区工作年终汇报会上传出的信息。会上,各镇、街道、嘉定工业区、菊园新区和区地区办分别对今年的工作进行了总结,并交流了明年的工作思路。陈明

## 封玉凡的“四不怕”精神

招商能人

封玉凡再就业来到南翔镇高科技经济城当上招商员,她在师傅后面仅“跟班”5天,就“独立门户”了。在招商办事处,她没有经验、没有客源,可她“四不怕”,即凭借不怕磨破嘴、不怕跑断腿、不怕丢面子、不怕失败的精神,她的招商业绩始终名列公司前三名。

为了能使自己从容面对客户,每天回到家,她就把女儿当成客户,对着女儿,一遍又一遍地练习着与客户沟通的语言神态。为增强应变能力,她还绞尽脑汁想出一些可能会遇到的“难题”,让女儿“考验”她。

封玉凡觉得与外地客户交流时,自己的普通话不标准,就让女儿当老师,一个字一个字的纠正发音。

没有客源,每天一大早就站在办事处附近的马路上,给行人发资料、递名片,微笑着为有意向的客户宣传、解释。为了扩大“势力范围”,她还到附近的商务楼和小区内交朋友、发资料。1个月下来,封玉凡整整瘦了4斤,发出了上百张名片,可她的辛苦没白费,她顺利完成了当月的招商任务。

万事开头难。闯过了前3个月,封玉凡渐渐摸出了自己的一套招商方式,赢得客户靠热情还不够,还

需要真情,一个简单的平安问候,一声生日的祝福,都可以让客户感受到温暖和贴心。一次,她与客户约好某日上午9点在新客站地铁口碰头,面谈招商事宜,可客户突然有事无法赶到,封玉凡又一下子联系不上他,就足足站在那里等了6个多小时。客户获知后,被她的诚实守信而深深感动了,立即与她确定了招商事宜。后来,这位客户还热情地推荐其他客户给封玉凡。封玉凡说,她的诀窍就是靠老客户引荐新客户,70%新客户都是靠她的老客户介绍来的。

姚玉莱