

编者按

当下,面对复杂多变的经济形势,民营经济既迎来新机遇,也面临诸多挑战。本期他山之石聚焦民营经济发展,探讨政策支持、环境优化等关键议题,旨在为我市民营经济持续健康发展提供思路与借鉴,为经济高质量发展注入强劲动力。

民营经济的活力从哪里来

作为北部内陆省份,内蒙古民营经济基础并不雄厚,近年来,内蒙古自治区全力打造一流营商环境,民营经济活力不断释放。自2024年起,内蒙古聚焦民营企业发展关切,大力推进改革创新,密集出台一系列创新举措,强化对重点民营企业的服务、帮助民营和小微企业解决融资难题、深入开展优化营商环境攻坚行动,为民营经济发展注入强大动能。

2024年,内蒙古自治区民营经济经营主体净增16.4万户,增长6.4%;民间投资在全部投资中的占比达46.3%。截至2025年4月底,内蒙古经营主体发展到295.12万户,其中民营经济经营主体突破280万户,同比增长5.6%,占全部经营主体的94.93%。

在民营经济基础并不雄厚的内蒙古,民营企业的发展活力从哪里来?当地有哪些行之有效的举措、还有哪些问题有待解决?如何持续推动民营经济高质量发展?

声音

让『敲门之声』化作共赢鼓点

当区域发展规划与企业发展方向高度契合,合作便水到渠成。学会换位思考,从企业的角度考虑“为什么要来”“来了能得到什么”,在市场、环境、服务等方面有针对性地改进提升。

招商引资,是各地促经济、谋发展的重要抓手。直接登门拜访,有利于同目标企业精准对接,然而,“敲门招商”并不是一件易事。一次采访中,一位中部地区的招商人员表达困惑:“以前敲门都带着‘礼’,给土地、返税收、送补助。现在招商行为更规范,没了这些优惠,企业可能客客气气接待,但项目还是落到了发达地区。”

抱着旧把式,谋求不来新发展。如今,优质的企业更看重产业生态、科创氛围和营商环境。一味靠税费、用地、奖补等政策来吸引企业,只会推高招商成本,形成“内卷式”竞争、“内耗式”发展。这既无益于产业跃迁,也不利于区域发展。

那么,企业的门到底该怎么敲?带着市场好敲门。想“引凤归巢”,前提是“有枝可依”。如果没有明确的发展前景,缺乏合适的消费受众,即使引来“金凤凰”,也只会点水而飞,无法长久栖居。敲门时,市场机遇是最硬的底气,应用场景是闪亮的招牌。贵州威宁彝族回族苗族自治县围绕“链主”企业组建招商团队,拜访配套企业,讲明未来规划与成长空间,实现以链招商、借商招商;江苏无锡市出台场景清单,公布包括低空经济在内的30个场景机会和90个场景能力,以创新生态招引企业落地。当区域发展规划与企业发展方向高度契合,合作便水到渠成。

精准服务显诚意。服务能“解渴”,配套不“操心”,这是区域招商的关键吸引力。安徽芜湖绘制产业链全景图、产业链链补链图等,按照“一链一策”梳理上下游企业名单,由各级领导分批带队外出、逐一敲门拜访,2024年探访重点企业2000余家次,签约亿元以上项目780个。不一哄而上、盲目撒网,而是有的放矢、精准对接,才能实现双向奔赴。

招商引资中,政府恰如“红娘”,最忌“乱点鸳鸯谱”。找“近邻”提情况,是牵好红线的有益探索。河北涿州对标《北京城市总体规划(2016年—2035年)》,编制《涿州市主导产业招商图谱》,按每周至少1次的频率进京访企;湖北安陆紧盯江浙沪项目动向,在得知美高电器计划从浙江迁出后,迅速组织专班对接,3个月不到便正式签约。谋势而动、就近发力、精准落子,就能让敲门更顺利。

敲开门是第一步,让企业留下来、发展好,还要做好“后半篇文章”。现实中,有的地方只管前期投资,不顾未来发展,这种做法无异于竭泽而渔,长远看会让门关得更紧。要形成良性循环,就要在常态化服务上下足功夫。硬件上,要重视基础设施、宜居环境、人才队伍等建设;软件上,要树立亲清政商关系、提供良好公共服务、形成稳定政策预期。用全生命周期管理作“敲门砖”,以长期陪伴为“定心丸”,企业才会消除顾虑、大胆投资、安心发展。

招商引资不是一次性的“交易”,而是需要双方深入了解、相互信任的“联姻”。把门敲开,说到底还是要学会换位思考,从企业的角度考虑“为什么要来”“来了能得到什么”,在市场、环境、服务等方面有针对性地改进提升。俯下身、转变职能,从单一的“政策供给者”升级为“生态营造者”,由单向的“项目承接方”转变为“发展合作方”,“敲门之声”自会化作共赢鼓点,推动高质量发展的同行者也会越来越多。

(原载于7月3日《人民日报》)



厚植
发展沃土

近年来,内蒙古深入开展优化营商环境攻坚行动,连续4年将优化营商环境列为新年首要任务,持续完善制度供给,着力构建有利于企业健康成长的

市场体系,积极营造鼓励企业家干事创业的浓厚氛围。在鄂尔多斯准格尔经济开发区,内蒙古玉晶科技有限公司的全自动浮法玻璃生产线满负荷运行,每天将2000吨优质石英砂等原料转化为各类特种玻璃,运输车辆穿梭不停,将产品运往全国各地。该公司企管部副部长任瑞琪介绍,公司入驻开发区以来,当地相关部门主动上门服务,在政策解读、手续办理、员工招聘、物流运输等方面给予全方位支持。特别是在物流方面,开发区投资1.2亿元建设石英砂专用运输通道,每年为企业降低物流成本超3000万元。

在通辽经济技术开发区,时机天成科技集团有限公司自主研发的人工智能档案管理平台3.0版本日前正式上线。该版本进一步深化大数据、人工智能等新一代信息技术在数字档案建设中的应用,推动数字档案建设实现优化升级。

“我们享受了小微企业税收优惠、研发费用加计扣除等一系列惠企政策,累计获得各项政策资金500余万元,为企业产品研发、人才招聘、队伍建设、设备升级提供了有力支持。”时机天成科技集团有限公司总经理徐晓明表示。在政策扶持下,企业持续加大研发投入,每年将约10%的营收投入科技创新,成功研发出智慧档案、智慧基层治理、智慧公寓等领域50余项知识产权成果,目前均已投入市场,每年为企业带来近10%的收益增长。

不过,一些受访企业负责人也表示,与沿海发达地区相比,内蒙古的营商环境仍有提升空间。例如,部分项目申报程序繁琐,一些审批机制灵活性不足,评估流程存在“一刀切”现象等。尽管政府在企业落地及日常服务方面给予诸多帮助,但在金融支持、人才引进、税费优惠以及基础设施建设等方面仍存在短板。在招商引资过程中,部分地区有限的用地指标等资源往往优先向新入驻项目倾斜,一定程度上影响了先期入驻企业,希望能够加强统筹规划,在资源配置上更加均衡合理,推动新旧项目协同有序发展。

“面对民营企业在技术创新、人才引进、资金保障等方面存在的困难,政府应主动作为,加强要素保障,积极推动科技创新,制定针对性人才政策,设立专项基金支持企业转型升级。通过优化服务保障,政府与企业携手共进,共同应对市场挑战,推动民营经济实现高质量发展。”包头市民营经济发展服务中心副主任牛伟健表示。

自去年3月成立以来,内蒙古自治区民营经济发展服务局依托“蒙企通”民营企业综合服务平台,通过建立分级联系服务企业制度,为企业提供“一企一策”精准服务,构建起常态化问题解决机制。截至目前,自治区本级累计受理民营企业反映问题诉求811件,已办结631件,办结率达77.8%;各盟市、旗县累计受理问题诉求3322件,已办结2804件,办结率为84%。同时,在破解小微企业融资难、政府欠款要账难、政府承诺兑现难这3类民营企业反映最为强烈的问题上,强化部门协同配合,创新工作方式方法,采取切实有效措施推进解决。

“开展助企行动,核心就是要实实在在帮助民营企业解决实际问题。自治区发展改革委、民营经济发展服务局将坚持问题导向,当好民营企业的‘娘家人’;坚持项目为王,当好贴心服务的‘店小二’;坚持政策发力,当好政策指导的‘辅导员’。及时梳理民营企业反映的共性问题,组织相关部门加强政策研究,细化落实举措,切实提升民营企业的政策获得感。”内蒙古自治区发展和改革委员会党组成员、副主任,自治区民营经济发展服务局局长马文表示。

(原载于6月20日《经济日报》)

刘澜/制图

精准
助企纾困

释放
金融“活水”

内蒙古始终将发展民营经济置于突出位置。2024年6月,自治区出台8类20条具体措施,内容涵盖清理限制政策、优化办事流程、畅通融资渠道、支持科技创新等多个方面,直击民营企业发展的痛点问题。今年以来,内蒙古在全区范围开展助企行动,切实为企业排忧解难。

几年前,包头市华资实业股份有限公司确定了向粮食精深加工转型升级的发展之路。尽管方向明晰,但在项目推进过程中,遇到了手续办理、人才引进等方面的难题。华资实业股份有限公司党委书记、总经理刘福安介绍,关键时刻,政府有关部门迅速开辟绿色通道,并指定一位市领导作为包联领导,全力协调各项工作。针对人才招聘难题,当地就业部门主动作为,协助公司多次开展招聘活动,并将大学生“求职直通车”直接开进公司。

让刘福安尤为称赞的,是包头市推行的政商恳谈早餐会。“市领导邀请企业代表参会,大家一边吃早餐一边畅所欲言。企业提出问题和建议,市领导现场部署安排,许多问题都能得到快速解决。”自2022年起,包头市政商恳谈早餐会雷打不动,每月如期举行。这一举措将需要解决问题的企业与能够解决问题的政府部门汇聚一堂,共同剖析阻碍企业发展的症结,探寻打通堵点的有效办法,为地方经济发展注入新活力。

在政商恳谈早餐会的示范引领下,包头市针对企业反映最为突出的资金和市场问题,不断完善“三在两找”(“三在”指在建、在产、在谈项目;“两找”指帮助企业找订单、找资金)机制,形成了“主动发现、高效交办、处置解决、成效评估”的完整工作闭环。通过制度创新、资源整合与精准施策,有效破解企业发展难题,全面激发市场活力。

位于包头市稀土高新区的卧龙电驱(包头)永磁电机产业园内,储能系统、新能源汽车电机等产线已顺利投产。谈及公司落地包头的原因,卧龙电驱(包头)永磁电机有限公司总经理助理、办公室主任裴植说,一方面是看中包头丰富的稀土资源和良好的产业基础,另一方面则是被当地务实的工作态度和优良的营商环境所吸引。作为民营企业代表,公司多次受邀参加当地重要会议,深入了解了各项政策以及有关规划。

奶业作为内蒙古的特色优势产业,近年来受国内市场变化影响,面临阶段性发展困境。在伊利集团副总裁韩飞看来,企业唯有在自主创新领域加快突破,提升产品核心竞争力,方能在市场竞争中立于不败之地,而企业的创新发展离不开政府的大力支持。自治区、呼和浩特市积极推进奶业振兴行动,持续加大科研经费投入,助力伊利集团成功转化应用2项关键技术成果,支持4项新产品开发,建立1项全国领先的检测方法,带动产业增收5300万元。

近年来,内蒙古不断强化对重点民营企业的服务力度,确定48家自治区重点民营企业,指导各盟市确定427家盟市重点民营企业,并建立重点民营企业“一企一策”工作机制,为每家重点企业量身定制服务方案。同时,建立民营企业诉求解决帮办代办工作机制,实现民营企业提出诉求和提交资料全程“零跑腿”,切实提升服务效能。

针对民营企业长期面临的融资难、融资贵、融资慢等“老大难”问题,内蒙古在助企行动中着力强化金融服务,将缓解民营和小微企业融资难作为激发企业活力、提振经济发展、促进就业创业的关键举措。

走进呼和浩特市和林格尔新区九州智算中心机房,智算设备高速运转。这里已建成668个24千瓦机柜,可部署20000P人工智能算力,为人工智能应用提供可靠的算力资源。值得一提的是,该项目电力供应中绿电比例超过80%。

“智算中心建设资金投入大,急需融资补充。”内蒙古中科超算科技有限公司总经理白洋说,为帮助企业解决融资难题,呼和浩特市以及和林格尔新区多次组织银企对接活动,搭建起银企沟通合作的桥梁,目前贷款已顺利发放,成功填补了项目资金缺口。

内蒙古自治区党委金融办副主任李国俭表示,内蒙古聚焦民营、小微企业融资难题,打出“政策引导+精准对接+资本赋能”组合拳,推动对民营、小微企业的金融支持实现增量、扩面、提质。通过提升信贷准入、审核、投放全流程效率,打造“快对接、快审批、快放款”的信贷服务新模式。同时,推动金融服务向“滴灌式、靶向化”转变,常态化开展政金企对接活动。今年一季度,各盟市共组织召开政金企对接活动99场,授信意向金额达2144亿元,签约金额1336亿元,落地金额452亿元。

为鼓励银行机构加大对民营中小微企业的信贷支持力度,内蒙古设立1亿元民营中小微企业信用融资风险分担资金,打消银行机构放贷顾虑,让金融“活水”更精准地浇灌小微企业。

中国人民银行内蒙古自治区分行积极落实自治区助企行动部署,充分运用各项结构性货币政策工具,引导金融机构深入挖掘有效融资需求,持续加大对民营企业的信贷投放力度。截至2025年4月末,内蒙古中小微企业贷款余额达11984.3亿元,较年初增加127.3亿元。同时,充分发挥全国中小微企业资金流信用信息共享平台作用,拓宽企业融资渠道,推动企业融资成本稳步下降。今年4月份,全区中型、小型、微型企业贷款加权平均利率同比分别下降0.63个、0.5个和0.4个百分点。今年前4个月,支持民营企业发行非金融企业债务融资工具418亿元。

白洋认为,当前银行普惠金融对民营企业支持力度显著加大,产品更加丰富,手续更加简便。但与发达省份相比,内蒙古地区融资成本仍相对较高,普惠金融产品种类相对较少。希望能引入更多普惠金融产品,进一步降低融资成本。

内蒙古社科院经济研究所副研究员乔瑞表示,应推动金融机构落实无还本续贷政策,增加信用贷款和中长期贷款规模,完善尽职免责和激励考核机制。鼓励金融机构开发契合民营企业需求的金融产品和服务,进一步拓宽融资渠道。同时,建立民营企业信用融资风险分担机制和风险分担资金,与融资担保平台、金融机构构建风险补偿机制。