

## 翠亨新区连续出台产业扶持政策

# 拿出“真金白银” 助企做大做强

连日来,《中山翠亨新区2023年“开门红”若干政策措施》各项奖励举措正陆续兑现。记者获悉,翠亨新区已连续两年出台“开门红”政策,2022年兑现奖补就超1亿元。

近年来,翠亨新区先后出台超过10项产业扶持政策。

2022年4月,翠亨新区连出两个扶持政策——《中山翠亨新区支持健康医药产业发展办法(暂行)》和《中山翠亨新区支持先进制造业高质量发展办法(暂行)》;今年5月,又出台了《中山翠亨新

区加快创新药物培育与集聚办法(暂行)》。这些政策涵盖了创新药物培育、创业孵化、融资、人才引进、数字化智能化转型等多个领域,奖励力度空前,单个企业最高奖励1亿元。

记者获悉,自2021年翠亨新区与南朗街道统筹发展以来,翠亨新区多次出台了产业政策,而且扶持和奖励的力度逐年提升。其中,2021年10月,《中山翠亨新区实现经济加速若干政策》出台实施。该政策鼓励新开工项目早动工、快建设,支持已落户企业开展技改和实施增资扩产,符合

条件的单个企业或项目最高奖励300万元。2022年,翠亨新区出台的“开门红”20条等惠企纾困政策,累计兑现奖补金额超过1亿元。

扶持政策的连续出台也进一步加速了项目的落地。去年,翠亨新区落地重大项目33个,投资额超112亿元,6个增扩项目动工建设,投资额8.5亿元,固定资产投资总量全市第一。

记者注意到,翠亨新区对生物医药的扶持政策最为密集,去年4月,《中山翠亨新区支持健康医药产业发展办法(暂行)》

出台实施,多项奖励标准走在湾区乃至全国领先地位。其中,对“世界500强”“中国500强”企业在新区设立的区域总部或功能总部,分别分期给予3000万元和2000万元奖励;对总部新落户新区的中国医药工业百强企业一次性给予500万元奖励。今年5月,翠亨新区再加码,出台实施《中山翠亨新区加快创新药物培育与集聚办法(暂行)》。按照新政,从今年起,每年在产业扶持资金中安排5000万元,扶持10-20个初创类创新药物研发团队。  
本报记者 何腾江

## 与“狼”共舞迎高光

常州商人魏晴晖感佩阜沙淋浴房产业企业的“狼群战术”,毅然将企业从常州迁入中山,与“群狼”抱团发展营收年年创新高

为了梦想,7年前,江苏常州商人魏晴晖放弃深耕10余年的市场,雇了两辆大挂车,长途跋涉1500多公里,把企业从常州搬迁到了中山市阜沙镇。然而,现实要比想象的残酷许多,正当他好不容易站稳脚跟,朝梦想前进之时,意想不到的难题又接踵而至……最终,在信念和梦想的支撑下,魏晴晖守得云开见月明。

是什么让魏晴晖选择了中山?他的梦想是什么以及又是如何实现的呢?日前,魏晴晖接受记者采访,讲述了他的奋斗故事。

文/图 本报记者 卢兴江

### 梦想变成一匹“狼”

2012年6月,江苏常州商人魏晴晖决定去素有“中国厨卫奥斯卡”之称的上海厨卫展开阔眼界。

参展首日,魏晴晖竟然被中山淋浴房的展馆震撼了,参展企业不仅抱团包下两个大展区,而且还举办了“展中展”。更让人吃惊的是,展品报价比市场的杂牌还要低。观察两天后,魏晴晖搞明白了,中山展馆之所以受到客商追捧,原因是参展企业采用的是“狼群战术”,大家走的都是品牌化发展之路。“当时,我就觉得自己是一只瘦弱的‘羊’,要想变成一匹‘狼’,就得想办法和这群‘狼’混在一起。”魏晴晖说。

魏晴晖为什么把自己比作一只弱小的羊呢?当时,国内兴起精装房,实际上他也接了不少装修工程,但每次都不是很顺利,原因是常州没有完整的淋浴房产业链,他总是担心不能按时完工。

淋浴房的主材料是铝材,但铝材需要做挤压工序,而后再作氧化处理,遗憾的是,当地的加工企业做不好,所以总是让他误工期。

观展后,“好浴房 中山造”的广告语一遍又一遍回荡在魏晴晖的耳边,这让他萌发了到中山考察的想法。



魏晴晖接受记者采访。

### 踏平坎坷成大道

搬进比原来大十多倍的厂房,魏晴晖既开心又胆怯。开心的是,距离梦想越来越近;胆怯的是,这么大的厂房付房租可不是一件容易的事。魏晴晖决定尽快扩大产能,大幅提升销量。产能相对简单,销量如何提升?这是摆在他面前的第一道难题。魏晴晖决定参加上海厨卫展,从展会上获得订单。为筹集参展费用,魏晴晖刷爆了自己和妻子的信用卡,能借的地方都开口了。虽然欠了一屁股债,但他成功加入中山淋浴房参展的“狼群”,并在展会上收获了一定的订单。

然而,行业特殊,回款较慢,前期需大量垫资,魏晴晖面临更大的挑战。好在下游供应商对魏晴晖十分信任,即便是两名被拖欠超百万元的供货商也没有逼魏晴晖付款。即便如此,回款慢给企业带来的打击仍旧是致命的。思前想后,魏晴晖痛下决心,切割掉了占公司营收六成的工程装修业务,一心一意做淋浴房定制,擦亮“富莎”品牌。

魏晴晖开始在全国发展“富莎”品牌加盟店,很快发展到了近200家。就在一切看起来很顺利的时候,新冠疫情暴发了。

### 成功逆袭 梦想终成真

新冠疫情暴发,许多工厂停摆,魏晴晖焦急万分。

一次,他在刷抖音时突然找到了灵感。“周围的朋友都在刷抖音,何不开启直播带货,走线上渠道试一试?”说干就干,魏晴晖带领几名销售骨干,开始了线上布局。刚开始,有些销售骨干还怀疑这一新事物,工作不够积极,结果时隔不久,他们就收到了不错的回报。

2021年,公司营收成功逆袭,突破了2600万元,一举成为阜沙的规上企业。随后的时间里,企业发展的定位也越来越清晰:线上走抖音、小红书直播带货;线下发展加盟形象店,参加各种大型展会,提高品牌影响力。2022年,公司营收再创新高,突破4000万元。今年初,魏晴晖把奋斗目标再次调高至6000万元。

6月7日,第27届上海厨卫展如期举行,中山50家头部淋浴房企业“群狼出击”,拿下了展会总面积十分之一的展区,“好浴房,中山造”再次成为国际采购商关注的焦点。这次展会上,魏晴晖投入100万元,拿下了220平方米的超大展位,向全球发布了公司的新品。新的梦想又有了,前进的步子,魏晴晖一步比一步走得踏实。

### 设立企业采购中心

魏晴晖是一个非常想法、但做事十分谨慎的人。有了前往中山考察的想法后,他跟佛山做建材生意的一名老乡打电话咨询。老乡告诉他,2008年,中山市阜沙镇就获得了中国五金制品行业协会颁发的“中国淋浴房产业制造基地”牌匾,淋浴房产业链非常完整,支持尽快考察。

挂断电话,魏晴晖就预订了飞往广州的机票,而后又马不停蹄赶到了中山。魏晴晖直言,当时对阜沙镇的第一感觉并不好,到处都在修路,尘土大,车辆颠簸得屁股疼。但是,考察后,让魏晴晖无法拒绝的是,

之前的痛点在阜沙镇都得到了解决。“铝材从挤压到氧化,一家企业就给你做好了,而且还帮你免费打孔、免费送货上门,甚至连卸车都不需要你动手。”魏晴晖说,让他惊喜的还有超低的加工费,挤压和氧化一吨铝材比老家便宜了整整一半。

优势过于明显,魏晴晖很快就决定在阜沙镇建立企业采购中心。再次回到阜沙时,他招了五六名工人,租了800平方米的厂房,老家的装修工程需要什么货,他就给阜沙的供货商打个电话,供货商将加工好的货品送上门后,魏晴晖再打包,通过国内货运送往常州老家。

### 1500公里的搬迁之路

时光如白驹过隙,转眼就到了2015年。彼时,魏晴晖的采购中心风生水起,他也跟阜沙淋浴房制造基地的“群狼”混熟了。魏晴晖开始筹划属于自己的淋浴房有限公司,真正实现由“羊”到“狼”的转变。

到工商局给公司注册之前,魏晴晖给未来的公司想好了20个名字,“富莎”排在第一个。“富莎”取“阜沙”的谐音。没有想到的是,工商人员查了一下数据库,接着就恭喜魏晴晖,“富莎”,通过了。至此,魏晴晖的中山市富莎淋浴房有限公司成立。公司虽然成立了,但具体落在哪里呢?租用的800平方米采购中心有些破旧,显然不是他的选择。一筹莫展之际,老房东透露一条重要信息,说自己新建了一栋厂房,要不要看看?魏晴晖欣然前往,结果是,新厂房非常适合做淋浴房制造工厂,

当场就表示可整租。

次年3月,魏晴晖花费了300多万元后,新厂房如期装修完毕,搬迁工作正式开始。搬迁厂房是一项巨大的工程,常州距离中山1500多公里,而且淋浴房的加工设备和耗材相对笨重。出于路途遥远和安全考虑,他果断贱卖掉32吨铝材,将数十吨加工设备、办公用品等打包装车。就这样,公司的重要家当装满了两大挂车向中山进发。四五天夜的长途跋涉后,两大挂车顺顺当当停在了阜沙镇的新公司楼下。

“搬离常州时,我的心里可是五味杂陈,毕竟那是我奋斗了13年的地方。对于新事业,我是一腔热血,但前程未卜。”说到动情处,魏晴晖不免有些伤感。“你看这张办公桌,跟我20年,这些凳子也是我从常州搬过来的。”