

来了就是一家人

——荣昌服务企业的故事



荣昌国家高新区

“我们的招商引资态势趋势越来越好，荣昌发展越来越快。”6月20日，荣昌2023年第二季度招商引资重点项目集中签约仪式上，荣昌区委主要负责人难掩喜悦之情。他说，今年上半年，荣昌就已签约引进了69个项目，总金额超500多亿元，民营经济形成了“78899”格局：70%的技术创新成果、80%的GDP、80%的税收、90%的就业岗位、99%的市场主体均是由民营企业创造。

据介绍，荣昌能形成这种发展格局就在于两手抓：一手抓民营经济，一手抓营商环境。以构建“123456”营商品牌为“施工图”，以营商生态集成创新为“硬举措”，整体性推进营商环境迭代升级，全力打造“民营经济最优发展环境”。

该区“123456”营商品牌的具体内容为：“1”即来了就是一家人；“2”即一手抓招商引资，一手抓企业服务；“3”即尊重企业家、尊重投资人、尊重纳税人；“4”即随叫随到、不叫不到、说到做到、服务周到；“5”即尊商、重商、亲

商、爱商、诚商；“6”即不要把自己当成官、不要对企业说“不”、不要当“二传手”、不要事不关己、不要“本本主义”、不要夹杂个人私利。

荣昌的营商环境到底好在哪里？该地又是如何为企业服务的？本报请两位企业家讲述了他们的亲身经历与感受。



行政服务中心企业办事大厅

重庆韵诚防腐有限公司总经理张力彬： 上错花轿嫁“对”郎

我是辽宁营口人，当初来荣昌发展完全是误打误撞。2012年，我本想去四川隆昌发展，售票员却给了我一张荣昌的车票，结果就在那里下了车，落了根。

如今11年过去了，我早已把荣昌当成了第二故乡。回想这段经历，我很庆幸自己上错花轿嫁“对”郎，也很感谢那位售票员错给了我一张到荣昌的车票。

当初决定“将错就错”，主要还是觉得荣昌不错：商业氛围浓厚，城市环境优美舒适，气候也温暖适宜，荣昌人也排外，对人热情，荣昌的领导干部也很容易打交道。哪里不是创业呢？我就在荣昌创办了重庆韵诚防腐有限公司。

在荣昌期间，给我印象最深的是荣昌高新区管委会发展促进中心经济运行科科长（现科技发展科科长）张燕，她的所作所为让我十分感动：她跑上跑下帮助企业解决用工难的问题，隔三差五询问公司经营情况、存在问题，热心了解、协调企业资金周转问题，尽心培育企业成长为高新技术企业……

更让我感到温暖的是，每逢节假日，张燕就会和同事们叫上我一起度假，不让我有身处异乡的孤单，让我对荣昌逐步有了归属感。

妻子偶尔过来探亲，我业务繁忙没多少时间陪她，她人生地不熟难免觉得寂寞，张燕便利用休息时间热情地陪她游古镇、品美食，让妻子很快便爱上了荣昌，觉得这真是一座有温度、有机遇、有爱心的城市。

这一切的一切，都让我觉得，在荣昌可以踏踏实实做企业，这里非常安心、暖心。我从心底感谢当初错给我车票的售票员，觉得来荣昌是正确的选择，是冥冥之中上天的安排，是我这辈子不解的缘分。

不过，妻子的探亲毕竟是短暂的，她走后，我还是禁不住地牵挂妻子，思念自己的家乡。妻子在辽宁营口药监局工作，荣昌距离老家3000多公里，乘民航回去一次要奔波一整天，非常不方便，有时半年、一年才能回家一次。

2018年，在妻子的又一番电话诉苦后，我有些动摇，想回自己老家或附近的城市发展，弥补这几年对妻子的亏欠。

正当我举棋不定、烦恼苦闷时，我想到了为企业服务的张燕，把心里的苦恼告诉了她。她赶紧劝我：“张总，您现在能把



企业做得这么好，谈何容易？在不违背原则的情况下，我们一定尽力想办法把您妻子调到荣昌来。”

此后，张燕却不灰心，三天两头地打电话安慰我，让我安心经营企业，园区管委会正在为我妻子调动的事而努力。

让我没有想到的是，张燕不仅这样说，也在这样做，她一直马不停蹄地为此事奔波。后经两地积极协调，几个月后，我的妻子顺利地调到荣昌区工作。

这就是荣昌政府的办事速度！这就是荣昌领导对企业高管人才关爱的温度！那一刻，我被感动得热泪盈眶！

如今，我的妻子早已适应并爱上了荣昌的工作、生活环境，我们在澎湖湾买了一套宽敞舒适的新房。白天，我们一起出门去上班，为发展、建设荣昌出一份力；傍晚，我们手挽手在濠溪河畔散步，香国桥上赏花；节假日，我们一起在温暖的小家里做几个精致小菜，去一品黄凉粉、卤白鹅，尝一尝铺盖面、羊肉汤；抑或去风景秀丽的百竹园、金佛山、万灵古镇游山玩水……日子过得温馨美满，好不惬意。

几年来，我的事业蒸蒸日上，成功申报了高新技术企业、“专精特新”中小企业等，并成功申请多项专利，还获得宁德时代、中国中冶、中伟股份等大型合格供应商资格……现在，我们夫妻已把荣昌当做自己的第二个家——一个他同样深深爱着的家。我们一家人，都愿意为荣昌的繁荣昌盛尽自己的最大力量。

王琳琳 郭凤英 马建保
图片除署名外由荣昌区委宣传部提供

重庆华森制药股份有限公司党委书记、董事长游洪涛： 区委书记请我们企业家坐上主席台

我至今都忘不了那一天：2022年11月1日，重庆市荣昌区召开加快民营经济发展暨优化营商环境大会，区委书记高洪波让我坐上了主席台。

看着台下坐着的几百个人，他们有部门镇街的领导干部，有企业家，我心里有点紧张，有点激动，为自己是一名企业家而自豪。在进入会场之前，我是不知道自己要去主席台的。工作人员把我请上主席台时，心里还是懵了，不晓得是咋回事。

后来才听说，这是高洪波书记的意思。在会前20多分钟，高洪波问工作人员会议流程安排，听说有包括我在内的5名企业家上台发言，当即表示：“难道让他们走上发言台，又走下去？为什么不让他们就坐在主席台，不用上来下去地跑。”

针对主席台座位不够的事，高洪波当即指示：让这些没有安排发言的区委常委坐到下面去，跟这几个企业家挨个位置。

我了解到这一情况后，心里很是感动，荣昌“来了就是一家人”的营商环境不是一句口号，而是体现在工作的方方面面。

从1997年到荣昌投资办厂，我来荣昌转眼已经20多年了。期间，我体会最深的就是，荣昌的领导干部一直把我当成“自家人”，这也是我能把一个“四无”小作坊做成上市公司的一个重要原因。

很多做药的同行都知道，华森制药是靠威地美铝碳酸镁片起家的，这也是我们做的第一个药品。但他们所不知道的是，华森制药能把威地美做成全国知名胃药，在很大程度上是靠荣昌一届接一届的书记、区（县）长推上去的。

到2008年时，华森制药已经在华东地区的江苏、浙江等省市有一定市场，但还是份额太小，在全国药品市场的影响力不足。

那时候，我们想打开上海市场，因为上海是国际大都市。任何药品，只要能打进上海市场，就很容易得到市场认可，从而比较顺利地进军全国市场。

2009年春节前，上海卫生局组织了一



次招标活动，来自全国各地的药品制造企业都趋之若鹜，竞争堪称“惨烈”。遗憾的是，在2009年除夕前一天的竞标中，我们失标了。

失标意味着什么？意味着不仅失去上海这个大市场，还失去了华东地区乃至全国市场的辐射力。

就在这种情况下我们仍然没有放弃，一直守在上海卫生局招标办的办公室不走，恳请他们支持。当对方告知，地市级政府提供我们公司是三峡库区移民安置企业和受汶川地震影响企业的印证材料，可以加分，可以申诉。

我当即给时任县委书记陈杰打电话，他连夜通知相关部门立即返岗，全力配合华森制药这次竞标。差不多一个小时，凡是涉及的部门和人员一个不落全部返岗，连夜整材料。有的人已经回到老家，都是连夜从外地赶回来。

第二天，就是大年三十，一大早，传真件就发到了上海。当上海卫生局负责招标的领导看到这些材料的时候，不仅深为感动，而且为华森制药的人这种锲而不舍的精神深深折服，更为荣昌县委县政府对民营企业

的重视，以及高效率的工作作风感到由衷敬佩。

由此，华森制药在这次竞标失败后的申诉成功了，拿到了上海的大订单，从此打开了全国市场。

2013年，时任县委书记谢金峰得知我们的威地美“墙内开花墙外香”，在自己的家乡荣昌本地的市场份额却很少，立即召集相关部门开会，现场调研荣昌需求的药品来源和数量。

各单位给出的答案大同小异，无非是因为跟外地药业合作时间长，信誉度过关，熟门熟路的，已经成了常规。

“荣昌卤鹅远近闻名，大家说说这是什么原因？”谢金峰问了一个奇怪的问题。

“其实，你们都没说到点子上。”听完各种各样的答案后，谢金峰讲到：“如果一个小老板不吃自家烹制的卤鹅，你们敢不敢去买来吃？”

他说：“如果荣昌人都不吃卤鹅，荣昌的卤鹅还有名气吗？人们还相信荣昌卤鹅好吃吗？荣昌卤鹅还能成为吸引外地人的特色小吃吗？”

“这对华森制药是一样的，企业在荣昌，连荣昌本地人都不吃华森的药，会不会影响企业的销售？”谢金峰进一步说：“大家都是吃财政饭的，我们的财政是哪来的，不就是靠华森这样的企业纳税吗？”自此以后，荣昌本地单位，只要是同类产品质量一样、疗效一样的情况下，都会用本土企业产品。

2017年的夏天，公司进入上市答辩关键期。时任区委书记曹清亮得知这一情况后，亲自带我去，还请专家给我做辅导咨询，使我顺利通过上市前答辩，于2017年10月20日正式挂牌上市，成为荣昌本土培育起来的第一家上市公司。

发展更有决心和信心。荣昌区委、区政府对待民营企业和民营企业家的态度，让广大股民和投资者对华森制药的发展未来充满了希望。



华森制药上市 摄/刘汪洋