

阜阳一招商引资企业被“关禁闭”?

企业:不符合开发区规划变更要求强制堵门 开发区:只要满足“三个要求”可以出面协调

记者 宁大龙 文/图

金刚混凝土有限公司,是阜阳经济技术开发区内一家招商引资企业。然而,从本月14日开始,该企业的大门就被一群不明身份的人24小时挡了起来,造成企业正常生产完全停滞。十几天来,企业蒙受巨额损失。堵门的究竟是谁?近日,记者前往阜阳,对此事做了采访。



企业大门被车辆堵了个严严实实

企业:堵门让企业损失严重

随后,记者又采访了金刚混凝土有限公司的负责人。谈到公司被堵门的事件,混凝土公司也非常无奈。

据公司负责人方总介绍,从4日开始的堵门,已经让企业蒙受了上千万的损失。对于企业的大门为什么会遭堵,方总也有自己的看法。他介绍说,2007年,企业通过招商引资进入到开发区,当时也签订了合同。但后来,开发区的规划做了变更,将企业所在的区域,定为食品加工区。开发区就以混凝土企业污染严重为由,要求金刚混凝土公司尽快搬迁。“当时给我的期限是今年3月1日,我答复说不可能,因为我的新厂区还没有建好,最快也要等到今年6月。”方总介绍说,很有可能就是因为这个原因,他们的企业大门遭到了封堵。

“退一步说,即使堵门并不是开发区默许的行为,但企业属于招商引资进驻的正规企业,开发区有义务为企业的正常生产提供条件,但现在,已经半个月过去了,企业损失严重,问题依然没有得到解决,这让我们企业很寒心。”方总这样说道。

开发区:满足三个要求就协调

针对开发区内招商引资企业遭遇堵门的情况,阜阳市经济技术开发区负责人宁东接受了记者的采访。

据宁东介绍,金刚混凝土公司的堵门事件,与开发区没有关系,是当地居民自发组织的。原因就是该企业存在严重的污染情况,对周边居民的生活造成了很大的困扰。

那么,招商引资的企业,在开发区遭遇到这样的事件,下一步准备怎么解决呢?“现在关系闹得太僵了,我们也没法调解,堵门的都是群众,我们又不可能强行派人去开路吧?毕竟群众的利益高于一切嘛。对于企业那边,我们也提了三个要求,第一就是和当地的群众以后搞好关系;第二就是以后如果企业的工程车破坏了路面,企业要承担这个处罚费用;第三,也是最重要的一点,企业必须确定一个具体的搬迁时间。只要做到这三点,开发区就有信心出面将这件事调解好。”宁东介绍说。

现场:公司大门24小时被阻挡

11月22日下午,记者来到现场时看到,混凝土公司的大门口,被几辆挂着皖、豫等地牌照的车辆,堵得严严实实。此外,还有多名不明身份的人员,站在企业门口,阻挡一切车辆进入公司内。甚至连进入企业内部人的身份,也要一一进行排查。也就是因为这些人的阻拦,前来混凝土公司送原料,以及

拉走成品的工程车辆,一律没有办法通行,企业的生产也彻底陷入停滞状态。当记者提出想对堵门的人员进行采访时,也遭到了拒绝。

11月22日晚,记者再次来到金刚混凝土公司大门口,虽然已是深夜,但前来堵门的人,却仿佛铁了心一般,依旧在门口驻守着。虽然人数没有白天多,

但依然有6辆车,排列成一个竖排,堵在通往公司内的必经之路上。据混凝土公司的工作人员介绍,这些前来公司堵门的人,被分成白班和夜班两批,24小时“坚守”在公司的大门口,且前来堵门的车辆,几乎每天都会发生变化,显然已经做好了将堵门长期进行下去的打算。

居民:挡门的多是社居委请来的

田春喜是当地张桥社区唐庄居民组的组长,他向记者讲述了堵门的情况。

据其回忆,11月4日晚,田春喜经过搅拌站门口时看到,门口聚集着几十个人,全部统一身着迷彩服。他们这是要干嘛?人群中,田春喜看到了一个熟人,于是上前询问。“我们要把这个企业

撵走!”此人回答说。

过了没一会,有一辆前来送料的车辆就被人拦了下来。这时候,货主连忙下来与阻拦的人进行商量,没想到,却遭到了堵门人的殴打。此后的几天,这些人脱下了迷彩服,换上了便装,继续驻守在企业门口,阻止一切车辆进出。

事后,当地张桥社区书记张桂军找到田春喜,希望其也参与到堵门的行列当中,并许诺向其支付150元一天一夜的工资,但遭到了田春喜的拒绝。田春喜还介绍说,本月15日,社区里还专门召开了一次会议,讨论的议题就是进一步加强对堵门的监管。

销售量突破5000套,格力滨湖店开业半年逐步走近居民身边:

本周末,格力燃起“冬天里的一把火”

走进格力滨湖旗舰店的大门,你可以顺着环形的店面徜徉一番,也可以在体验室里近距离感受格力的品质,甚至可以在舒适轻松的环境中稍作休息。半年前,格力“落子”滨湖,直营店加入到滨湖的商业“黄金圈”中,吸引了全城的目光;半年后,这家超五星的品牌旗舰店销售量已经突破5000台套。而格力滨湖店带去的不仅仅是一个直营店,更多的是一个提升市民生活品质的引路者。

沈娟娟/文



格力空调滨湖旗舰店
地址:徽州大道与紫云路交叉口(世纪金源一楼)
电话:0551-2930578

半年卖出了5000台空调

今年5月20日,空调“巨人”格力的滨湖旗舰店盛装亮相,将目光聚焦在滨湖这个新兴战场上。

“布局滨湖是一种战略,市委市政府布局滨湖,跟着市委市政府走是不会错的。”用安徽盛世欣兴格力总经理汪晓兵的话说,选择将直营店开到滨湖,正是体现了格力对滨湖的信心,而这个店也是安徽格力一颗很重要

的棋子。

格力滨湖旗舰店负责人,对公司的这个决策却并不惊讶:“我们认为这是个趋势,我们要让居民出了家门口就能买到格力空调,享受到专业的服务,当然滨湖的居民也不例外。”

将格力滨湖店放到地理坐标上,北边是五星级大酒店世纪金源,东边是万尚百货、居然之家等大牌商业体,在安徽盛世格力的整个战略布局中,格力滨湖抢占了“制高点”。

在格力空调滨湖旗舰店内,近1千平米的面积被划分成中央空调、家用空调、小家电、体验馆等版块,而格力空调相关负责人表示,这家安徽最大的也是第一家直营店将成为安徽的“模范”店面。

半年过去了,这家超五星的品牌旗舰店以销售突破5000台套的数量交了一份优异的成绩单。

市民在格力搭的舞台上“跳舞”

进社区,格力滨湖旗舰店不仅仅是一个销

售空调的店面,更重要的是一个拉近格力与市民关系的平台。

“每两周,我们就会主动联系小区,安排专业的咨询和服务人员,为小区内格力的业主提供公益性的服务,包括清洗、安装等。”格力滨湖旗舰店的一名工作人员介绍,格力在入驻滨湖后,就带着服务走进社区,坚持走出去,到居民的身边,不计成本地为不少业主提供免费的服务。

而与此同时,格力为滨湖带去了一个“文化大舞台”,杂技、戏曲、舞蹈等娱乐活动也走近市民身边。

上述工作人员透露,在一些特定的节假日,格力也搭建了一个个舞台让市民展现自己,丰富他们的生活,“这个舞台是提供给有特长愿意表演的社区居民,虽然从销售规模和环境上看,滨湖店是格力所有直营店的示范店,但它更多的不仅仅是一个销售机构。”

半年庆格力再“火”滨湖

格力滨湖旗舰店的一名工作人员还记得,开业的2天1夜,不少市民都抢着买空调,成了一场让人瞩目的盛宴。“聊天后得知,很多住在合肥,但出差淮南、巢湖、六安等地的消费者都赶来抢空调,就怕错过这个机会。”

而就在这个周末,已经半岁的滨湖旗舰店即将再次在合肥燃起第二把火。

购格力I系列、王者之尊系列变频空调赠挂机,变频月亮女神系列送冰箱,Q力小I匹1款惊喜价1980元,购格力水之恋空气能热水器送挂机,小家电半价抢购,电暖器仅售99元……

考虑到滨湖与市中心的距离较远,格力还为打车来的消费者准备了贴心打的费,凡在11月26日、27日,只要用户来格力空调滨湖旗舰店购买空调即送打的费60元,前50名进店消费者凭活动单页还可免费获赠精美礼品一份。

还等什么?周末来滨湖,与格力一起欢聚半年庆吧!