

1957年10月1日创刊

2019年市“两会”建议提案
实现办复率和满意率两个100%

羊城晚报讯 记者文晓玲报道：5月19日，东莞市政府常务会议听取了2019年市“两会”建议提案办理情况。据悉，全部建议提案已在去年10月前办理答复完毕，实现了办复率、满意率100%，较好地解决了“停车难”等一大批事关群众切身利益的问题。

据统计，东莞市十六届人大五次

会议和东莞市政协十三届四次会议共移交市政府办理的建议提案497件，其中，代表建议177件，政协提案320件。这些建议提案围绕全市中心工作和经济社会发展大局，聚焦人民群众关注的重点问题——财经工业方面125件，城市规划和建设方面110件，教科文卫体方面101件，社会建设方面56件，环境与资源保护方面39件，农村农业方面33件，司法民政方面25件，其他方面8件。

在重点建议提案办理情况方面，2019年，市人大和市政协共确定了17件（系列）重点建议提案交由市政府办理，所提建议提案涵盖科技创新、医疗卫生、文化建设、就业创业、停车及交通管理等方面，与市政府中心工作高度吻合。



东莞新闻

2020年5月

21

星期四 < 庚子年四月廿九 >

A13

保持“300+N”家倍增企业 引领带动东莞整体经济腾飞

湾区 新观察

羊城晚报记者 余宝珠

记者 20 日从东莞市工业与信息化局获悉，2020 年东莞倍增试点企业遴选工作已于近期启动，遴选后保持试点企业数“300+N”家。目前，东莞已出台政策，将通过重点保障企业增资扩产用地空间等 10 项扶持举措，进一步推动东莞倍增企业的发展壮大，充分发挥其引领和示范带动作用，进而带动东莞整体经济的腾飞。

市级试点企业不多于300家

根据政策，入选东莞倍增企业将享受多项政策扶持，对企业发展起到很大的促进作用。但记者从新公布的《2020 年东莞市“倍增计划”试点企业遴选工作方案》看，倍增试点企业对规模和效益都有一定的要求。

记者了解到，倍增企业遴选原则不仅要兼顾企业的规模和效益，还对行业导向和倍增示范性都有一定的要求。根据方案，申报企业除在规模上具备一定体量外，还须具有良好的经营能力、运营团队和增长基础，拥有现代化管理体系、先进制造设备、良好的研发创新基础条件和人才队伍，并且已制订可行的倍增方案。行业上，重点遴选软件与信息技术、高端装备制造、绿色

色低碳、生物医药、数字经济、新材料、新能源、海洋经济等制造业和现代（供应链）物流、产业金融、节能环保、文化创意等生产性服务业新兴产业，并要求试点企业在培育方式和企业自身发展模式上，能形成可复制、可推广的示范经验。

另外，今年倍增试点企业的数量对比去年会有所浮动。根据方案，2020 年遴选后保持试点企业数在“300+N”家，包括 300 家市级试点企业和 N 家名誉试点企业。记者了解到，名誉试点企业名单是在去年 56 家名誉试点企业年度考核基础上，增补名誉试点企业，“N”数量不设上限或下限。其中，名誉试点企业是指规模大（年营业收入达 50 亿元及以上）、符合东莞市产业发展导向、对东莞市经济发展影响重大、带动性强、具备较强倍增能力及意愿的企业。

目前，倍增企业的遴选工作正处于企业申报阶段，符合条件的企业根据要求，以自愿为原则，自行登录“企莞家”网，进入“倍增计划”试点企业申报系统完成线上申报。根据要求，倍增企业应具有良好发展基础，所在产业发展前景好，拥有优秀的管理团队和技术团队，且有明确可行的倍增方案，倍增意愿强烈。

对规上工业增长贡献率超五成

2020 年，东莞正式实施“倍增计划”三周年，今年也是东莞三年倍增的验收之年。自 2017 年启动“倍增计划”以来，东莞围绕创新政策、产业、土地、资本、人才五大要素，通过资金补贴、政策扶持等方式全力支持企业倍增。从各企业的发展情况看，在各项给力政策的助推下，倍增试

点企业发展迅猛，对东莞经济起到积极的带动作用。

据统计，2017 年至 2020 年 2 月，东莞市镇两级财政针对倍增企业累计拨付各类扶持资金超 12.4 亿元；累计分配骨干人才子女公办学超 4000 个；累计安排用地指标、完善项目用地手续、盘活存量建设用地，解决历史用地问题等共 139 宗，涉及用地超 1.1 万亩。另外，“倍增计划”也在很大程度上解决了企业融资难的问题。数据显示，倍增企业贷款余额 464.73 亿元，较 2017 年年初增长 94.33%。

而三年多的攻坚，“倍增计划”也为东莞实现了“三提升”：81 家“倍增计划”市级试点企业实现倍增，其中 65 家企业提前实现倍增；规上工业倍增企业完成工业增加值的比重从 18.8% 提升至 31.3%；对规上工业增加值增长的贡献率从 28.7% 提升至 55.3%。

虎门抗疫护士情侣终成眷属

文/图 羊城晚报记者 王俊伟 通讯员 黄宁

5 月 20 日，东莞市滨海湾中心医院的护士周明和孔礼夏领证啦！1 月 28 日，周明随东莞市第一批援助湖北的医疗队支援武汉。2 月 14 日，情人节，周明远在武汉向坚守在虎门后方的女友求婚。“待我归来之后，嫁给我可好？”“你的归期就是我们的婚期！”这是周明求婚的承诺和孔礼夏的回答。5 月 20 日，他们在周明的老家湖南湘潭，兑现彼此的承诺。

小别离

周明来自湖南湘潭，孔礼夏来自广东茂名，相差 900 多公里的两人在护士工作这根红线下相恋，并先后来到东莞市滨海湾中心医院工作。原本两人计划在今年内领证、结婚和搬家。但是随着武汉的一声惊雷和逐渐蔓延的疫情，打乱了他

们所有的计划和节奏。突然知晓周明主动请缨支援武汉时，孔礼夏脑海一片空白。还来不及产生担忧的情绪便立刻转化为对周明的支持与鼓励。1 月 28 日，周明便随东莞市第一批援助湖北的医疗队支援武汉。

周明被分派到武汉汉口医院，每天要进行六个小时的护理工作。“更换防护服也要花费两个小时。”周明目光凝重地说。而留守在市滨海湾中心医院担任重症医学科护理工作的孔礼夏，也在当时疫情的氛围下感到了紧张和不安。他们最快乐的时刻，莫过于休息时间短暂的视频聊天。时间匆忙来不及说太多话，只能互道一句“加油，做好防护”。世间情话万千，却在疫情面前愈发质朴。

一天的工作下来，周明的鼻子和耳朵因长时间穿着防护服而通红

疼痛，看到男朋友劳累的样子，孔礼夏的心情百感交集，“也只能在视频聊天结束后独自偷哭啦。”孔礼夏面露笑意地说。从武汉回到虎门后，经过五十多天奋战和隔离观察期的周明立刻与孔礼夏相见，两人终于可以毫无顾忌地相拥而泣。

疫情使人分离，但爱意不曾消减。它既成了爱的考验，也成了爱的催化剂。

大团圆

回到日常工作中，他们因为交错排班，可以在一起的时间不多，偶尔排在同一个班次，因为要忙着照顾患者，也只有不多的时间可以交流。在医院见多了生离死别，让周明和孔礼夏这对护士情侣更加珍惜彼此的相处时间，领证结婚这件事便只争朝夕了。



5 月 20 日一早，两人约定来到湘潭市雨湖区婚姻登记中心。匆匆忙忙地填表、登记、拍照，简短的流程却是他们等待已久的神圣时刻。虽然经历支援武汉的“大考”，但面对这股人生大事，周明脸上不时还

略带着一点紧张和腼腆，而孔礼夏全程都洋溢着幸福和兴奋的笑容。

生活仍在继续，禁得住患难淬炼的爱情会历久常新。他们并肩抗疫的故事，也在这个特殊年份的“520”为爱情写下了最美的一笔。

少年的成长

招商银行东莞分行风险管理部、授信执行部、资产保全部总经理 张可

十六年前，58 个来自五湖四海的人，走到了一起，筹备招商银行东莞分行。我是第 46 个入职东莞招行的员工，员工号码是 690046。那年我不到 27 岁。

回想起来，我和招行的故事，没有什么惊心动魄、跌宕起伏的情节，相反，是所有招行人都必须经历的场景：顶着恶劣的天气去拜访客户，在烈日炎炎下路演发信用卡，参加近乎苛刻的服务礼仪培训，每天参与晨会 + 夕会，深夜里还在办公室加班，看着走廊里亮着的一盏盏灯……这些和招行的平凡故事，锻造出不平凡的招行人。“一人在招行、全家跟着忙”，“女人当男人用，男人当牲口用”，这些段子早已成为每一个招行人见面时的谈资。开怀大笑的背后，却是艰辛的奉献和付出。

我无疑是幸运的。在招行，我收获了生存技能、社会阅历和丰富的精神世界。在招行，众多良师益友，教会我应怎样做人做事。在招行，我遇见了我的

我和我的招行

——感动与成长，招行 16 载的那些人、那些事

5 月 21 日，招商银行东莞分行迎来 16 岁生日，十几年的稳扎稳打，招行在东莞也从一开始的几十个人的队伍成长为 1000 多人的专业队伍，越来越多的招行人在学习成长、收获感动，在岁月变迁里，在服务客户的过程中，见证着招商银行东莞分行的发展、壮大。我们也邀请了一批招行人，邀请他们从个人角度讲述与招行的故事，通过他们来认识这个注重服务、带着创新基因的股份制银行。



不忘初心

时间如白驹过隙，我从 2005 年入职至今已 15 个年头了。2005 年，初入分行的我，就职分行办公室。当时办公室工作就像“大杂烩”，归集了人力、办公室、监保、合规等工作，事无大小汹涌而来。当时办公室人员不多，每人身兼数职，上下一心，工作效率特别高，现在想来，那能量应该是招行人的使命感。当时真的一点都不觉得累，只有一股莫名的使命感推着我往前走。

2007 年下半年我开始筹建西城支行，那时的我对于网点筹建已驾轻就熟，不曾想，支行开业之后业绩很不理想。我百思不得其解：要使命感，我们有；要勤

招商银行东莞分行运营管理部总经理 何锡祥

奋，我们也有。直至听到一位客户提出“专业”一番话，我才如梦初醒。此后，我对自己和同事都强调“专业性”。

在我招行工作生涯中，印象最深刻的还是 13 年筹建分行小企业金融部的那两年经历。那时部门里产品制度流程等一片空白。我们一切从零开始，把体系、流程在短时间内建立起来，稳妥推动全行小企业业务的完善发展。

在处理不良贷款的过程中，我身边的同事给了我很大的支持。当时分行的第一笔信贷客户资产重组业务的成功就是风险客户的化解，管户客户经理临盆在即，但她坚持在岗、加班加点，终

使得不良贷款收回账，那晚她还坚持加班到九点多，到家十一点多她生下小孩。时至今日，想起像她这样工作高度认真负责的同事，我都非常感激。

2018 年来到运营管理部工作之后，长期工作于业务条线的我，并不知道中后台职责是如此繁杂重要。在我看来，运营条线就像一台超级计算机，各项程序稳定运行。

在招行工作这些年，我的乐趣在于，能够保持年轻的心态，对生活和工作充满好奇，积极发现工作中的美好。在分行 16 岁之际，祝福分行和同事们明天会更好！

招商银行东莞分行消费及电子信息战略客户部主管 易云

卷，一个个难忘的故事。有人说，只要你想，就没有不可能，相信每一个不可思议的背后，都是对极致的无限追求。2019 年末，一名客户紧急向我行提出办理批量保理业务的需求。这个业务时效性要求极高，业务条款及手续复杂，且涉及分布全国 20 个城市的 30 多家项目公司，业务棘手、难度大。一个月内，我和我的同事们加班加点至深夜，牺牲周末去出差，饭点休息不定时，兵分四路，通力配合，加强联动，做“空中飞人”跑遍大半个中国，做“滴滴司机”跑遍整个东莞，完成 30 多个项目的一般风险业务上报、审批、异地开户、核保、额度沟通、投放等。

在客户对我们的专业、高效竖起大拇指那一刻，我感觉一个月的辛苦都十分值得。在招行，这样的场景每天都在上演，这样的故事还有很多很多，感谢招行这个让我实现梦想、超越自我的平台，祝福招行东莞分行越来越好。

20 个城市的跨越

十年前，我怀揣梦想，从某外资银行出发，来到了充满朝气、热情的招商银行，这个我可以称之为奋斗一生的平台。十年里，我与招行批发营销岗位结下了不解之缘。得益于丰富的产品和服务体系，使我总能与各类企业客户找到最佳契合点。每一次与客户探讨问题时碰撞出灵感的火花，在满足各种行内外的制度和审批的前提下找到可行方案，再到与客户通力配合最终促成业务的落地，这些都是一幅幅动人的画