

风起云涌正当时

——大安市赴五省市招商考察纪实

●姜伟明

11月4日至13日,大安市长何野平率招商考察团历时10天,先后赴山东、上海、广西、甘肃、吉林等5省市,行程数万公里,辗转8个城市,考察参观企业10家,签订煤焦油轻质化项目二期50万吨等3个协议,协议利用外资达46.2亿元。这是大安市开展的冬季招商活动中交上的第一份亮丽成绩单。

年初以来,大安市以经开区为主战场,以“一区六园”为平台,各项招商工作呈现企稳向好的形势。截至10月末,全口径招商项目108个,引进资金120.8亿元,完成年度计划的92.9%,完成白城市下达计划的83.9%。

“不行春风,难得秋雨”,没有“储备之冬”,就不会有“开工之春”。大安市委、市政府高屋建瓴,立足抢抓早,再掀招商新高潮,变项目建设淡季为招商引资旺季。

早在盛夏8月,大安市委书记张洪军就在全市项目大联检工作会议上指出,要坚定不移地把招商引资作为大安发展的一条主线,要坚定不移地把项目建设作为永恒的工作主题。总体定位是坚决把项目建设作为打基础、利长远、增后劲的根本性工作;坚决把项目建设作为抓发展、抓民生、抓投入的全局性工作;坚决把项目建设作为历练干部、检验干部、成就干部的战略性工作。总体要求是要全市动员,全民发动,全面升温,全体发力。

大安市长何野平多次召开会议,听取调度情况,明确要求要强化敲门招商、情感招商、以商招商,走出去“招”,追上去“引”,掀起招商热潮,不断打造经济振兴的新增长点。

上有部署,下有行动。全市各部门、各单位以实际行动迅速包装储备项目、沟通对接客商,冬季大招商的高潮正风起云涌。

为了确保招商收到实效,临行前,招商团队做足做好了“功课”:通过各种渠道广泛收集招商线索,根据招商区域、主导产业、目标企业等基本情况,制定招商方案,确定主攻方向,合理安排路线,做到有的放矢、精准招商。

11月4日,高规格、精干的招商团队开始了这次招商之旅、学习之旅、收获之旅。

10天来,他们马不停蹄,一路考察,一路推介,一路拜访,一路交友,不放过一个机会,不错过一个机缘,拜访当地知名企业,积极交流和洽谈,搭起了相互合作的友谊之桥,开放的大安又一次向全国展示了自己的独特魅力和风采。

位于黄海之滨的山东省青岛市是这次招商之旅的第一站。天能重工有限公司是国内专业的风机塔架制造企业,1.5MW及2.0MW风机塔架是其核心产品,拥有生产3.0MW及以上风机塔架的生产能力,在山东、云南、湖南、新疆和我市安广工业园设有5个生产基地。11月4日上午,招商团队不顾旅途劳顿,一到青岛就与公司总经理郑旭进行了会面,双方就在大安域内市场拓展达成了意向。

11月4日下午,招商团队又赶往百余公里外的高密市夏庄工业园区,走进山东恒阳重工科技有限公司敲门招商。这是一家集研发、设计、制造、销售于一体的专业环卫设备及环卫车辆生产厂家,具有年生产移动式垃圾压缩设备400台、固定式垃圾压缩设备100台、移动式垃圾箱3000台的能力。与公司董事长单宏刚进行了亲切洽谈,他决定投资1.2亿元,在大安市生产移动式垃圾车及附属设备,并当场签下了合作的协议。

2013年,大安市成功引进了煤焦油轻质化项目,一期15万吨工程拟在明年投产。如何让这个“大块头”项目早日生根、开花结果成了这次招商的重中之重。11月5日,招商团队赴东营市垦利县考察了汇东新能源有限公司15万吨煤焦油轻质化项目。项目于2013年3月动工建设,今年8月实现试车运营,目前企业生产已步入正轨,生产的汽、柴油质量超过国5标准,每日净利润超过50万元,是15万吨煤焦油轻质化项目的模板。

11月6日,招商团队又考察了国家重点高新技术企业——山东科瑞石油装备有限公司。作为一家国际化的高端石油装备制造企业,生产的钻井平台和石油机械主要出口欧美市场。招商团队与其洽谈了同顺建石油机械公司扩大订单的事宜,建立了进一步对接联系机制。

结束山东的招商考察行程,11月7日正值立冬,招商团队又来到了我国最大的商业、金融中心——上海。他们无暇欣赏美丽的外滩和都市的繁华,直奔位于张江高科技园区的新佑能源科技有限公司考察。公司设计实力强大,专业设计人员达200余人,尤其煤焦油轻质化的设计目前处于国际绝对领先水平。为了进一步扩大合作,招商团队与新佑公司董事长韩宝平、总经理孙立民、副总经理张伟民进行了洽谈,达成了2020年完成115万吨煤焦油轻质化项目建设目标。按照“接二连三”的实施思路,拟在明年一期投产时,启动二期50万吨项目建设,在2018年二期投产时,启动三期50万吨项目建设。全部投产运营后,预期总投入建设资金35亿元,年产值超200亿元,利税可超10亿元。市政府与新佑集团和弘泰新能源公司三方签订了二期50万吨协议,即日起进行技

术设计,明年8月份开工建设。

11月9日,考察团队又转战广西北海市,考察了对煤焦油轻质化项目有借鉴意义的新鑫能源有限公司炭四烷基化装置……

11月10日至11日,招商团队从中国陆地版图的最南端赶往西北的甘肃省省会兰州,赴兰石集团实地考察了15万吨煤焦油轻质化设备生产情况。兰石重装集团正抢抓排工期,为煤焦油轻质化项目全力赶制设备。招商团队对设备生产进度进行了督促,明确要求必须明年3月设备准时安装到位。

11月12日,招商团队回到长春,在纷纷扬扬的首场瑞雪中与吉林天越燃气公司董事长刘波洽谈了天然气液化项目……

11月13日,招商团队又赶往吉林市,与泰达特种钢有限公司董事长王丽娟进行了深入洽谈,签订了总投资10亿元的特种钢生产项目协议:拟建4条生产线,计划明年投产,全部建成后实现年产100万吨,实现产值8.1亿元,实现利税1400万元。由副市长李贺牵头,与中石油吉林石化公司炼油厂厂长姜昌泉进行对接,达成合作推进芳烃项目意向,近期将协调大连新发展集团与吉林炼油厂对接,实地考察,并力争促成双方实现战略合作。

13日,招商团队回到家乡时已是繁星满天。

10天的时间里,广交朋友,推进项目,收获大单,可谓满载而归。

让大安走向全国,让全国了解大安。这次冬季招商之旅在大安开放进程中写下了浓墨重彩的一笔!

招商引资之路 越走越宽广

全方位扩大开放、大规模招商引资,是加快经济发展、适应区域性经济一体化大势所趋,是先进地区、发达地区经济发展的成功经验,更是欠发达地区争取主动、后发崛起的必由之路。

11月4日至13日,市长何野平率队赴山东、上海、广西、甘肃、吉林等五省市进行定向招商,开启了全市冬季招商工作的大幕,取得了丰硕的成果,也给我们带来深刻的启示。

搞好平台建设 是做好招商引资工作的前提

栽下梧桐树,引来金凤凰,如果没有市委、市政府打下工业平台基础,一切都无从谈起。这几年大安市招商形势发生结构性变化,渐渐由“出门招”向“上门找”转变,主要是由于有承载平台。煤焦油项目投资不断扩大,百万吨特种钢坚定不移到大安投资,重要的一点是看中了我们的平台建设,两家子工业园区道路、绿化及服务中等大手笔投入,使客商看到我们是在动真的、来实的,这也坚定了客商投资的信心。

优良政治生态 是做好招商引资工作的保障

大安政治生态好,干部主动想事干事成事,是这次招商时外部客商的一致评价。

党政一条心,合力谋发展,市委、市政府做出的决策在基层得到了不折不扣的贯彻执行,全市上下一盘棋,齐心协力谋项目、上项目,这样良好的政治生态增强了外商投资大安的信心和决心。

发掘人脉资源 是做好招商引资工作的关键

事业成败关键在人,找准一个人,就能撑起一片天,尤其是对大安情况了解的人才,特别是对大安籍在外地成功人士。这次煤焦油轻质化项目之所以成功,刘新成、杨彦麒等大安老手起到了关键作用,主要缘于市委、市政府对他们的热情关心,激发了他们热爱家乡、回报家乡的强烈愿望,他们有家乡情节,兼有外部人脉资源,对大安情况了解,有投资信心,有责任感,同时还有发展工业经济的经验能力,就很容易促成合作、做成项目。

项目建设是县域发展永恒的主题和工作主线,招商引资工作永远在路上,永远没有休止符,只要我们坚定开放自信、发展自信,放大资源优势,坚定不移地走出去“招”,追上去“引”,大安市招商引资之路一定会越走越宽广。(鸣晓)

大安赴五省市招商考察行程图

- 11月4日上午,与青岛天能重工有限公司总经理郑旭洽谈,就该企业在大安域内风场拓展市场达成意愿。
- 11月4日下午,赴高密市与山东恒阳重工董事长单宏刚洽谈,签订了在我市生产移动式垃圾车及附属设备的协议。
- 11月5日,赴东营市垦利县考察汇东15万吨煤焦油轻质化项目试车运营情况;11月6日,赴山东科瑞石油有限公司考察学习,建立了进一步对接联系机制。
- 11月7日-8日,赴上海市新佑能源科技有限公司考察,与董事长韩宝平等企业领导进行了洽谈,达成了2020年完成115万吨煤焦油轻质化项目建设目标,与上海新佑集团和吉林弘泰新能源公司三方签订了二期50万吨协议。
- 11月9日,赴广西北海考察新鑫能源有限公司学习考察,与该公司董事长林炎进行了对接洽谈。
- 11月10日-11日,赴甘肃兰州兰石集团,实地考察了15万吨煤焦油轻质化设备的生产情况。
- 11月12日,赴长春与吉林天越燃气公司董事长刘波洽谈天然气液化项目。
- 11月13日,赴吉林市与泰达特种钢有限公司董事长王丽娟洽谈特种钢生产项目,并成功签约;与中石油吉林石化公司炼油厂厂长姜昌泉对接,达成合作推进芳烃项目意向。



招商引资实现 五个转变

年初以来,大安市招商引资工作呈现企稳向好的形势,实现五个转变。

注重外引助推,推进招商服务由部门牵头向上联动转变。通过健全领导包保、部门联动和全面参与的工作机制,拓宽招商引资渠道。

注重结构调整,推进外引工作由“招商”向“选商”转变,由一二三产业大中小项目一起上向重点引进二三产业大项目转变。全市共组织实施3千万元以上重点招商项目39个,其中一产项目3个、二产项目33个、三产项目3个。

注重引资投向,推进引资项目由分散投放向集中投放转变。光电热发生器、鑫源木塑、吉福汽车4S店、宏运热源厂和成叶片上市等一批新项目落户“一区六园”。

注重规模发展,推进招商项目由单体项目向全产业链式大项目转变。煤焦油轻质化项目,规划三期总投资30亿元,年总产量115万吨,年可创产值110亿元、利润22亿元、税金11亿元,安置就业800人。项目在逐期深度开发过程中,将引领、带动原材料供应、能源开发等产业发展。除此之外,舍力久华2.5产业园、龙沼种鹅示范区项目,初具产业链条式发展雏形,将对农村循环经济发展起到促进作用。

注重质量效益,推进项目效益由突出经济效益向突出经济、社会、生态等多元综合效益转变。今年落地的重点招商项目都是税源型、就业型、环保型项目。39个重点招商项目当期达产后,年可实现产值155.7亿元、利润20亿元、税金4.8亿元,安置就业7700人。(王奇峰)

打造发展平台 加快产业集聚



落户于两家子工业园区的煤焦油轻质化项目一期工程抢抓工期,加快推进。目前所有装置区设备基础构架及管廊基础已完成。 刘立秋摄



鑫源木塑、吉福汽车4S店、宏运热源厂等一批新项目落户“一区六园”。 刘立秋摄