

# 为濉溪高质量发展引源头活水

## ——记濉芜产业园江浙招商组组长陆青龙

■ 记者 吴永生

敢于担当,务实肯干,是领导对他的印象;勤学善思,精通业务,是同事对他的评价;待人诚恳,服务热忱,是客商对他的褒扬;加班加点,忘我工作,是他的工作常态。他就是濉芜产业园江浙招商组组长陆青龙,凭着务实肯干、善学善思和吃苦耐劳,在濉芜产业园及商务局业务指导下,迅速进入角色,成为濉溪招商一线的一名强将。

### 强业务,做勤学肯钻的带头人

陆青龙在濉芜产业园成立之初便参加了园区征迁大会战,对濉芜产业园有着深厚的感情,为此他于2017年5月放弃县委县政府督查室副主任工作职位和禁烧巡查组长岗位,毅然参加了专职招商人员应聘,并于2017年9月被濉溪县委组织部抽调专职从事招商引资工作,负责濉芜产业园江浙招商组日常管理。

濉芜产业园江浙招商组专业招商人员,均来自县直不同部门,主要对接长三角地区的招商。从成为一名专职招商人员那刻起,陆青龙就深刻感受到,招商引资工作涉及领域广,专业性强,不仅要把濉溪县情摸得清清楚楚,还需要其他各方面的知识。

作为一名招商干部,必须把学习作为看家本领,努力成为问策能对、遇事能办、开口能说、提笔能写的“多面手”。为此,他坚持每天浏览国家最新产业政策、省市重要产业动态,针对性地进行学习领会。为尽早进入角色,陆青龙积极学习濉溪县相关招商引资政策,产业规划、产业优势、区位优势、人力资源、交通物流、人文风俗等知识,使自己成为一名“明白濉溪的明白人”。由于要长期在外驻点招商,陆青龙还积极学习各种财务知识及外出公务规章制度,时刻提醒自己不能因不懂规矩而成为一名不合格的招商人,时刻提醒自己是一名代表濉溪的招商个体,做到“三严三实”并以此严格要求本组成员。

每次和客商正式会面前,陆青龙总是做足功课,因而在交谈时能和客商聊“内行话”和最新业界话题。“知行合一,止于至善”,刻苦的学习和实践的历练,使他很快成为工作上的“行家里手”。江浙招商组的年轻同事对他十分信赖,在制定招商考察路线、起草项目承接方案、审核投资合同书时遇到棘手的问题,只要请教他,都能得到满意的答复。

### 重精准,围绕产业链集中发力

在濉芜产业园区管委会领导精心指导下,2018年4月,陆青龙带队顺利进驻浙江嘉善县,开展驻点招商。到嘉善后,陆青龙和同事租赁一套两居室的套房,克服生活上的重重困难,做到寝办合一。

“经过多年多轮的招商,老乡情已被严重透支。驻点后,我们没有像其他招商人员那样先去通过老乡关系来引荐客商,而是找当地综合经济部门、拆迁部门,大力宣传推介濉溪招商政策、区位优势和产业人力优势,全方位地积极推销濉溪。”陆青龙说。

驻点第一站,陆青龙带领同事刘杰、史小辉、杨安安等人走进了陌生的嘉善县大云镇政府,拜访了镇经发办主任、商会秘书长沈美玲。恰巧的是,沈美玲10年前也曾有在温州多年驻点招商的经历,对陆青龙一行的到来表现出极大热情,听取了他们对濉溪县情的介绍并热情地交流自己的招商经历和经验。

“有了这第一次接触,为我们下一步招商找到了突破口。”陆青龙说。接下来,陆青龙带领江浙招商组成员跑遍了当地及周边的镇及开发区,多次参加大云商会在上海交通大学举办的“总裁培训班”,积极融入并与企业家们打成一片,广泛结识当地基层干部和全国各地在嘉善投资的民营企业家,获取了丰富的招商线索。

经过一段时间的外出招商,陆青龙和同事一起分析与濉溪铝基新材料、高端装备制造、新能源新材料等主

导产业相符的招商信息,对有价值的信息进行持续、耐心的跟踪,分成小组对有效信息进行接触、跟进、回访。对有投资意向的信息及时向园区领导汇报,研判投资的真实性并引荐到濉溪实地考察,以此降低招商引资的人力和财力成本。

“2018年,我们组共拜访客商280人次,摸排有价值信息近100条,跟进信息44条。”陆青龙说。经江浙招商组引荐,共有15个批次50多次客商到濉芜产业园实地考察,每位客商均得到了濉芜产业园管委会领导热情的接待和高效的交流。

### 讲策略,竭尽所能引项目勤服务

“招商要有钉子精神,更要讲究方法,善于服务,敢于担当,这样才能打动人心,取得信任。”这是陆青龙一年多来在招商一线实战中总结出来的经验。

陆青龙引进的扬州日利达有限公司铝型材深加工项目(蓝帜铝业),扬州日利达有限公司安排专业团队来濉溪县考察项目落地可行性调研。由于服务精准及“铝基新材料”产业基地这块金字招牌,该公司对项目选址十分满意。由于考察行程紧张,考察人员对劳动用工、产业链配套、物流等情况有一定的担心,双方在洽谈的时候一度陷入僵局。陆青龙注意到这个细节,就主动向对方介绍濉溪铝产业历史及现状、铝产业人才储备、劳动力资源、区位等优势,考察人员听后非常满意,并愉快地达成投资意向。

经过双方多轮洽谈,蓝帜铝业项目正式签约并于2018年5月开工建设。这个项目总投资1.5亿元,建设年产2万吨新型节能铝合金型材、4500套智能化建筑系统配套产品,用地46亩,规划建筑面积2.24万平方米,新建铝型材挤压生产线10条、静电粉末涂装生产线1条、隔热断桥复合生产线4条、全铝智能家居生产线4条。

在项目落地建设期间,陆青龙与

投资方保持无缝对接,用服务巩固友谊和信任。目前,蓝帜铝业项目2万平方米厂房建设已经完成,设备正在安装调试,预计今年4月中下旬即可投入试生产。

2019年1月4日,总投资1.08亿元的汉威铝业光荣地参加了全县工业项目集中开工典礼。该项目用地约40亩,建设周期12个月。项目建设15条铝制品精加工生产线,建成投产后年产100万平方米铝模板、100万平方米智能门窗、20万套全铝家居,可实现年销售收入约1.1亿元,年上缴税收不低于200万元,安排就业100人。

“汉威铝业项目也是陆青龙带领的江浙招商组千辛万苦、历经各种波折,借力铜陵金誉铝基新材料有限公司蔡海涛总经理才成功把项目投资合作方海盐富丽华铝业引进来的。”濉芜产业园管委会副主任王莉介绍说。

任务很重,压力很大,但陆青龙从不叫苦叫累,始终保持旺盛的斗志和良好的精神状态;大部分时间都在招商的路上,户外爱好成了梦想,他没有一句怨言,也没向组织提任何条件和报酬,总是一如既往地任劳任怨。

付出总会有收获,2017年9月至今,先后签约企业4家,落地项目3个,其中亿元以上铝产业项目2个,4000万元项目一个。

陆青龙表示,距离两年选调期满不到半年,他将抓住这余下的时间,服务好已落地企业并尽快促成已签约的安徽立新新材料项目早日开工,同步推进铝板材深加工项目、锅炉及压力容器项目、上海名微控股环保产业园项目、嘉兴溢联环保项目、江苏福瑞斯精密机械项目、山东华建铝业意向重组开发区已收储铝型材项目、职业培训学校及养老等意向项目,争取这些项目能够早日达成共识并签约,同时筹划组织好部分嘉善企业家组团来濉投资考察活动,为濉溪高质量发展引来更多源头活水。

## 科技创新 赢市场

3月21日拍摄的安徽广博机电二期项目生产车间。

位于濉溪县经济开发区的安徽广博机电自2008年成立至今一直从事全封闭式制冷压缩机用电动机系列产品研发、生产、销售工作。

多年来,该公司始终专注科技创新,不断加强产品研发和科研团队建设,加强产品质量控制,促使企业健康可持续发展。该企业在经济下行等不利环境下,反而拓展了国内市场,连续多年产产值达亿元,创造直接就业岗位200多个。

■ 摄影 记者 万善朝  
通讯员 高丹青



## 树立四种观念推动招商引资工作大发展

■ 记者 吴永生 整理

招商引资是一项复杂的系统工程,也是一项动态的经济活动。要不断开创招商引资工作的新局面,必须与时俱进,一切从实际出发,不断创新思路和工作方法。综合各地招商引资成功经验,以下四个方面可供我市招商人员借鉴。

一是转变方式抓招商引资。当前,要重点实施“三个转变”。一是一年四季招商,全年引资,形成千军万马找项目的局面;二是由以优惠政策招商为主向以优势资源、优质服务、优化环境

招商转变,坚持优惠政策与优质服务并举,硬环境与软环境并重,高起点、高标准地做好招商引资工作;三是由以招商引资为主向引进人才、引进技术、引进智力转变,把引进有形资产与引进无形资产相结合,努力营造招商引资的人才和科技优势。要组织高频率、高密度的招商活动,充分挖掘人才资源、信息资源和科技资源,大力开展部门招商、企业招商、会议招商、网上招商、代理招商等多形式、多途径的招商活动,提高招商引资成功率。同时,还要主动争取与市内企业和市外友好市的经济技术协作与交流,形成紧密型的经济联系,实现高水平、深层次的融合,达到优势互补、共同发展的目的。

二是创优环境抓招商引资。要改善招商引资的思想环境。在招商引资活动中,要进一步解放思想,无论是外

来客商,还是本地投资者,只要来投资,都要热情欢迎,热情服务,努力营造一种“你赚钱、我保护,你发展、我铺路,你纳税、我服务,你有难、我帮助”的思想环境。要大力营造周密周到的服务环境,做到有问必答、有求必应、有难必帮、有急必救、有诉必查,以热情周到的服务吸引客商,感动客商,留住客商。

三是转变行政手段抓招商引资。应该看到,人往高处走,真正的企业家看重的是区域对他们的综合引力,是当地部门的诚意。因此,应当着力去营造一种鼓励创业的氛围,去强化一种人人都是投资环境、事事关系信誉形象的意识,去搭建一个所有企业都能大显身手的舞台,去创造一个公平公正的竞争机制,让投资者有稳定感和安全感,还要为企业排忧解难,帮企业做大做强,从而为民间资本的

成长和外来资本的扩张创造更多的机遇。

四是强化责任抓招商引资。对于完成招商引资任务的单位,对招商引资成绩突出的个人,要按规定给予褒奖。考核结果作为领导干部政绩评定、选拔任用、奖励处罚的主要依据。当前,要全力抓好大项目招商。千方百计引进大企业来投资。要强化招商队伍,形成招商引资上下联动、共同招商的良好局面。要面向社会聘请一批高层次外向型人才,充实到招商队伍中去,提升招商队伍层次。要抓好项目的落实,对现有投产和在建项目,千方百计搞好服务,切实兑现承诺,帮助他们解决生产中的困难,协调好企业与政府部门的关系,保证企业正常运转。对与外商签订的意向或协议,要责任到人,跟踪服务,一抓到底,提高项目成功率。

## 招商动态

### 载体单位领导外出招商活动

(3月25日至31日)

#### 濉溪县

3月26日,县委副书记、县长郭海磊赴上海举办2019濉溪土地(上海)招商推介品鉴会。

3月27日-29日,县委副书记、县长郭海磊赴上海、杭州、南京先后考察了爱琴海商业集团、绿地集团、中建新能源汽车项目、力聚汽车零部件项目。

#### 相山区

3月26日-27日,副区长林晓海赴合肥开展招商活动,考察了安徽同福集团股份有限公司、拜访了大唐电力集团,并就开发区供热问题进行协商。

3月29日,县委副书记、区长朱龙赴合肥开展招商活动,考察了安徽麦金地餐饮有限公司,并就项目投资事宜进行了商谈。

3月31日,区委副书记、区长朱龙赴广东、深圳开展招商活动,考察广州荔湾区西关历史文化街区永庆坊。

#### 杜集区

3月28日-31日,区委副书记、区长周无事,副区长丁铁力赴南京市宣宁国际考察标准化厂房项目、赴绍兴市参加遮阳产业协会活动。

#### 烈山区

3月27日-29日,烈山区委常委、副区长邓顶宇赴河南驻马店考察对接现代服务业项目。

3月30日-31日,烈山区委常委、副区长邓顶宇赴河南郑州考察对接电子信息项目。

市高新区(无)  
煤化工基地(无)

## 前两个月 我市实际利用外资 7407 万美元

■ 记者 黄旭 通讯员 鲍锐

本报讯 记者近日从市商务局获悉,1至2月,全市实际利用外资7407万美元,完成市下达的外商直接投资年度目标任务的25.7%,利用外商直接投资总量居全省第9位。

从区县利用外资情况来看,1至2月,濉溪县实际利用外资4309万美元,完成市下达目标任务的37.4%,居全省县域第5位;市高新区实际利用外资113万美元;相山区实际利用外资1391万美元,完成市下达目标任务的24.2%;杜集区实际利用外资1580万美元,增长14.8%,完成市下达目标任务的27.4%;烈山区实际利用外资15万美元。

从外资投向的行业分布情况

### 濉溪优质地块招商推介会举行

■ 记者 吴永生

本报讯 日前,2019年濉溪优质地块招商推介会在濉溪福田辰茂酒店举行。

本次推介会推出的优质商住地块项目涵盖了濉溪河西新区、主城区、老城区、开发区、百善南部次中心以及棚改项目,共计32宗。这些地块区位、规模、用途各异,适宜各类房企的投资需求,吸引了恒大地产、绿地

集团、碧桂园、融翔地产等30多家本地或在本地开发的房企的关注。

推介会上,濉溪县自然资源和规划局介绍了濉溪县近年来土地市场情况,濉溪县住房保障中心对濉溪房地产市场现状进行了详细介绍,濉溪县住房和城乡建设局对濉溪城市规划亮点进行了解读,濉溪县土地储备发展中心对推介的重点地块进行详细解读,最后在濉投资客商代表作了发言。

## 黑龙江乾润食品有限责任公司客商考察相山经济开发区

■ 记者 吴永生 通讯员 王影丽

本报讯 3月20日至23日,黑龙江乾润食品有限责任公司董事长马威一行到相山经济开发区投资考察。

马威一行实地考察了相山经济开发区内的松源食品、食博馆、拟选地块等,听取了相山区历史背景、独特优势、发展现状、投资环境建设以及未来发展规划等情况介绍。马威对相山区的热情接待表示感谢,对投资相山充满信心,同时诚挚邀请相山区领导择机到乾润食品实地考察,感受企业发展实力,并希望

加快项目洽谈合作步伐,争取早日达成协议,促进双方互利共赢。

黑龙江乾润食品有限责任公司是上海海天润集团于2008年在哈尔滨高新技术产业开发区投资并控股设立的糖置换食品生产企业。企业从工厂设计、建设施工到生产经营管理以GMP、HACCP和ISO9001为标准和管理体系,以日本JAS、欧盟EEC、美国NOP等国内外有机食品认证体系为保障,确保以最安全的质量、最信赖的质量、最优秀的服务,让消费者随时随地品尝和享受蓝莓独特的果香和保健功效。

## 中农联·皖北国际农产品物流园项目进展顺利

■ 记者 陈洪

本报讯 近日,中农联(淮北)建设开发有限公司以6300万元竞得烈山区宋庄镇商业用地,这标志着备受关注的中农联·皖北国际农产品物流园项目进入实质性启动阶段。

中农联·皖北国际农产品物流园项目由中农联控股有限公司投资建设,总投资6亿元,用地269亩,总建筑面积约21万平方米,分两期建设,将建成集农副产品批发零售展销、农特产品展示展销、其他商品

贸易及展览展示、电子结算、质量检测、加工配送、冷链物流、信息发布、教育培训、创业孵化、电子商务、金融服务、特色餐饮等功能为一体的现代化大型综合服务平台。项目全面建成营运后,预计年交易额约30亿元,年实缴税收约1000万元。

该项目于2018年11月14日签约。目前,项目拆迁及用地平整工作结束,土地已经摘牌,正在推进施工图单位确定、施工图审核等项目开工前期工作。预计7月份项目正式开工,今年年底一期项目实现封顶。