

聚焦主导产业 坚持招大引强

杜集经济开发区以招商引资助推高质量发展

■ 记者 吴永生

本报讯 近日,由江苏客商投资2亿元的高端新型环保材料项目签约入驻杜集经济开发区创新产业园二期,租赁标准化厂房1.18万平方米。项目建设周期3个月,建成投产后预计年销售收入1.6亿元,年纳税500万元,带动50人就业。

该项目的签约落地,将有力推动园区新材料产业链链补链强链,对杜集经济开发区产业集聚发展、产业转型升级,产业结构优化具有重要促进意义。今年以来,杜集经济开发区立足生态立区、工业强区、产业兴区战略,围绕高端装备制造、新材料、电子信息三大主导产业,树牢招商引资“生命线”意识,完善招商引资激励政策,全面落实重大招商项目跟踪推进机制,园区50%以上人员抓招商、抢项目,7个招商组、5名驻外招商人员外出

找项目、谈项目,发出全员精准招商“动员令”,吹响全员服务项目“集结号”,为园区发展积蓄潜能。

杜集经济开发区总体规划面积30平方公里,目前已建成10平方公里,入驻企业180余家。杜集经济开发区地处淮北大门,地理位置优越,距徐州观音机场60公里,至连云港港口240公里,北接连霍高速、东靠京台高速,距淮北北站2公里,3个多小时可直达北京、上海、杭州、西安等地;2个小时内可达合肥、南京、济南、郑州等地。目前,杜集经济开发区已形成“一区三园”产业集群大格局:杜集经济开发区重点发展高端装备制造和新材料产业;段园工业园重点发展高端机械化和现代物流产业;众帮创业园是省级科技企业孵化器、省首批众创空间;杭淮现代纺织园是安徽省服装企业集群基地。

招大引强是杜集经济开发区建设

发展的关键一招。杜集经济开发区聚焦主导产业,牵住“大好高”项目牛鼻子,全面推进招商升级、服务提速,在招大引强、招新引优上实现强有力突破。该开发区把握国家推动资源型城市转型发展、淮海经济圈和长三角一体化协同发展的历史机遇,以市场需求为导向,围绕高端装备制造、新能源、新材料等主导产业开展招商,带动传统制造业转型升级,推动区域经济高质量发展。高端装备制造上,该开发区紧抓中原经济区、淮海经济区和长三角高质量一体化发展战略机遇,积极参与区域产业链、价值链分工,吸引一批税收贡献大、科技含量高、带动辐射力强的先进制造业项目,推动传统矿山机械制造基地向高端化、多元化发展。新材料产业上,该开发区利用自身资源优势,充分发挥临近徐州的区位优势,深度参与新材料产业集

群分工合作,在水泥生产、玻璃制造、稀土功能材料等方面重点发展新材料配套产业。新能源产业上,该开发区瞄准新能源产业核心环节和前沿领域,主动对接合肥、芜湖、徐州市,积极引进龙头企业,重点发展氢燃料电池、智能电网、新能源汽车配套、生物质能等产业。

截至目前,杜集经济开发区完成新签约工业项目9个,其中10亿元以上项目2个;新开工工业项目8个,新竣工投产工业项目4个,实际利用省外资金预计完成13.65亿元,为实现园区不断做大做强、全面提档升级注入了强劲动力。

下一步,杜集经济开发区进一步树牢“招商为要、项目为王”意识,一以贯之加强服务保障,全力以赴优化营商环境,确保项目早注册、早开工、早投产、早达效,推动园区高质量发展。

市中小企业协会组织会员企业参加全省社会责任报告发布会

■ 记者 吴永生 通讯员 陆永波

本报讯 记者5月20日从市中小企业协会获悉,省工业经济联合会近日发出关于请推荐优秀企业参加2022年全省企业社会责任报告发布会的函后,市中小企业协会立即发文通知会员企业积极准备,争取在会上发布社会责任报告,提升企业社会信用度、行业竞争力,促进企业持续健康发展。

据悉,2022年全省企业社会责任报告发布会拟于今年三季度在合肥举办。报告会旨在为我省履责优秀企业发布社会责任报告搭建全省性平台,同时将邀请省政府和省经信厅、国资委领导,省人大财经委、省政协经济委相关领导及部分在肥的省人大代表、政协委员,省政府有关部门、省青妇等群众组织、省精

神文明单位的领导或代表、全国劳动模范等先模人物代表参会,共同见证企业发布社会责任报告。

2021年12月,民力建设咨询集团有限公司发起成立的淮北市中小企业协会、淮北市工业经济联合会、淮北市中小企业联盟,已拥有包括优质招商引资企业在内的60家会员企业。按照协会章程,市中小企业协会将发挥促进、服务、维权、自律作用,围绕提升中小企业自主创新能力、市场竞争力,提高企业管理水平和中小企业企业家素质、维护中小企业和企业家合法权益开展各项活动。同时,积极宣传贯彻国家关于支持鼓励中小企业健康发展的法律法规,及时反映中小企业诉求,研究中小企业发展方向,为政府制定政策措施提供建议,在政府与中小企业之间发挥桥梁和纽带作用。

雨佳板材循环经济产业园建设提速

■ 记者 余婷

本报讯 记者近日从杜集经济开发区的安徽雨佳板材循环经济产业园项目现场了解到,目前,该产业园项目一期厂区土建、钢结构已基本完成,设备安装60%,总体工程已经完成近85%,项目预计7月可实现投产。

安徽雨佳板材循环经济产业园项目是杜集区重点招商引资项目,总投资15亿元,占地面积约623亩,分两期建设。其中项目一期占地223亩,总投资5.5亿元,主要产品为高科技环保板材。该项目采用德国进口设备和奥地利进口超薄高密度板生产线。一期建成后,可年产1毫米到4毫米超薄高密度板20万立方米,预计可实现年产值约4亿元,利税1亿元左右,提供就业岗位200余个,可间接带动1万人就业。

据介绍,该产业园项目二期占地400亩,总投资9.5亿元以上,主要产品为绿色环保新型实木多层板,计划于2022年下半年开工建设,引进德国进口世界领先的迪芬巴赫实木多层板连续平压线。该生产线核心技术组坯、铺装、施胶、连续平压工段100%德国进口,尤其是铺装工段全部由机器人机械手智能化操作,辅助设备使用世界领先的芬兰劳特旋切机。

“利用该生产线,可将每立方米900元左右的原木经过深加工,形成成品板材每立方米直接销售价格飞跃至3800元以上,真正实现将高科技转变为高附加值,投资投产周期12个月。”王永介介绍说,建成后,二期产业园预计可年产20万立方米绿色环保实木多层板,实现销售收入8亿元以上,利税2.8亿元,净利润2亿元以上,间接带动2万人以上就业。

周氏服装吸纳逾600人就业

■ 记者 吴永生 通讯员 张峰

本报讯 5月16日,位于濉溪县乾隆湖南岸的安徽周氏服装有限公司生产车间内,缝纫机一字排开,工人们在各自的岗位上紧张忙碌,一派繁忙的生产景象。

为了完成来自西班牙等国的订单,该公司服装加工生产线开足马力生产。虽然眼下受到疫情的影响,整个服装行业处于淡季,但周氏服装有限公司凭借在生产、运营、贸易和服务等方面的出色表现,赢得了客商的青睐和信任,订单淡季不淡。

安徽省周氏服装有限公司总经理周军说,面对疫情影响,企业一方面抓疫情防控,一方面抓生

产,目前发展势头良好。预计到今年底,可实现生产外贸服装180万件,营业额2500万元,上缴税收150万元。

良好的企业效益,让服装公司员工对企业满意度提高。员工周秀玲说,在周氏干活非常方便,中午还可以回去给父亲做饭,时间上宽松,工资待遇也非常好。一个月能开4000多块钱,非常方便,工作也非常轻松。

据悉,安徽周氏服装有限公司主要是以外贸订单为主的加工型企业,目前带动就业600余人。下一步,该公司计划在做好外贸的情况下,新增工作服、校服、职业装的生产和销售,做自己的品牌,带动更多人就业。

濉溪经济开发区成功获批4家市级企业技术中心

■ 记者 吴永生 通讯员 周华东

本报讯 近日,在濉溪经济开发区2021年市级企业技术中心授牌仪式上,园区4家企业被授予市级企业技术中心。

据悉,为深入实施创新驱动发展战略,进一步强化企业技术创新主体地位,引导和支持企业增强技

术创新能力,市经信部门组织申报2021年第五批淮北市企业技术中心、濉溪经济开发区内的安徽爱纽牧铝业、安徽奥邦科技有限公司、安徽新品源电池技术有限公司、安徽天凯光通信技术有限公司等4家企业经园区经济发展部审核推荐,成功被认定为2021年第五批市级企业技术中心。

百善镇乡村振兴合作共赢萌宠园项目签约

■ 记者 吴永生 通讯员 张明菊

本报讯 5月20日,百善镇乡村振兴合作共赢萌宠园项目签约仪式在该镇道口村举行,这标志着百善镇乡村振兴发展迎来新亮点。

据悉,百善镇青卫村、徐楼村、前营村、龙北村、桥头村、宋庙村每个村投资50万元,入股淮北柳丰运河旅游开发有限公司。该公司在柳江口花海二期建设占地

30亩萌宠园,项目总投资800万元,建设工期120天,将于国庆节前建成开园。萌宠园的建设,不但能弥补濉溪县境内动物类旅游项目的缺失,也满足周边30公里内各地游客的个性需求,同时也增强了柳江口花海游览的互动性、趣味性,让休闲、观光旅游更加生动鲜活,使之成为柳江口花海标识性旅游项目,从而带动整个百善镇的旅游业发展。

安徽拓邦生产经营驶入发展快车道

■ 记者 余婷

本报讯 5月12日,在安徽拓邦输送装备有限公司的厂房内,记者看到一支白色的“手臂”正在进行有序地工作着。据相关负责人介绍,这是利用数据编程,使智能折弯机器人将所需折弯工件进行精准折弯,提高工作效率,降低出错率。

安徽拓邦输送装备有限公司位于杜集区经济开发区腾飞北路6号,成立于2020年9月,占地约52.4亩,是一家集洗选环保设备、带式输送机配套设备的研发、生产、销售为一体的现代化技术型企业。

据介绍,安徽拓邦专注智能环保输送装备的研发与服务,致力于钢铁、煤炭、电厂、焦化、港口、码头、水泥等行业的输送装备使用者保驾护航,为其提供跑偏、撒料、扬尘综合治理解决方案。

该公司主营产品为环保承载式全密封导料槽、清扫器系列、纠偏装置系列、缓冲装置系列、3DEM曲线落料管系列、托辊系列等。该公司在注重产品质量和企业信誉的同时,不断引进专业技术人才和现代化经营管理模式,以精湛的生产工艺、完善的售后服务呈现于广大客户。公司拥有先进的



安徽拓邦输送装备有限公司生产车间生产场景。

■ 摄影 记者 万善朝

试验和检测设备,建立了完善的质量体系和管理体系,通过ISO9001质量管理体系认证,有效保障了产品质量。

“目前公司年产值3912万元,年销

售收入3900万元,年纳税57.53万元,为淮北大地提供就业岗位30多个。”安徽拓邦行政部主任郭靖向记者介绍,公司成立仅用不到半年时间就被杜集

经济开发区纳入规模企业,驶入了发展的快车道。预计2022年全年产值将达到7000万元,销售收入可达6000万元,年纳税可达150万元。

中芬矿机:打造专业生产智能化浓缩机龙头企业

■ 记者 余婷

本报讯 日前,记者来到位于杜集经济开发区的淮北市中芬矿山机器有限公司,只见车间内一片繁忙的景象,机器在轰鸣声中有序运转,工人们在各自的岗位上忙碌着,厂房外一辆辆货车接连不断地向外输送产品部件。

中芬矿机副总周鹏告诉记者,受疫情影响,之前一直无法出港的货物,放置在公司。但是在5月9日接到了通知,要求5月11日至5月13日完成印尼格林美项目货物烟台港集港,总发货量为26车,13日晚上之前完成所有的货物集港。

据介绍,该公司是国内专业生产高效、大型、智能化浓缩机的龙头企业,一直把大型智能高效浓缩机作为

主导产品。公司位于杜集经济开发区腾飞路1号,成立于1995年1月,总占地面积86580平方米,设有机械研究所、自动化控制研究所、液压控制研究所;铆焊分公司、钳工装配分公司、金加工分公司等10个分公司,加工设备齐全、测试手段先进,具有年产冶金、化工、矿山设备30000吨的生产能力。

中芬矿机研制开发的由可编程序控制的三大系列浓缩机均处于国内技术领先,国际技术先进水平,2021年新获7项国家发明专利,2022年新获2项国家发明专利。如今,公司正致力于大直径、智能化、高效化浓缩机的研发,以进一步提高国产洗选设备的技术水平。

中芬矿机生产的大型工业洗选装备——浓缩机在国内市场占有率超过

40%,拥有有效授权发明专利18项,2019年承担安徽省重大科技专项NXZ-73中心传动浓缩机的研发。该公司产品的应用范围已涵盖煤炭、冶金、化工、钢铁、有色金属、环保等行业,产品不仅销往全国各地,还远销至沙特阿拉伯、巴西、俄罗斯和南非等20多个国家和地区。

周鹏介绍,中芬矿机拥有一支集产品研发、工程设计、设备制造专业队伍和具有丰富经验的售后服务团队,现有员工108人,其中具有高、中级职称专业技术人员26人。安装调试人员、操作工人全部经过专业技术培训,有丰富的实践经验和熟练的操作技能。

中芬矿机不断加大技术引进,加强技术交流,与中国矿业大学、合肥工业大学等高等院校以及相关设计院、

研究院密切合作,不断开发新产品,并对老产品进行技术改进,连续多年荣获“全国十佳选矿设备制造厂”称号,2020年获得专精特新“小巨人”称号,2021年获得国家级专精特新重点“小巨人”称号和安徽省“皖美品牌示范企业”称号。

“虽然现在整体市场低迷,但是对我们公司的订单影响不大,目前为赶生产工期,企业一直在抓紧产品交付。”周鹏告诉记者,2021年,中芬公司产值约2.5亿元,创造利税1200万元。

下一步,中芬矿机的发展方向会更加注重结构优化,走科技创新驱动发展道路,产品实现智能参数化优化设计、大部分产品实现智能化控制、一些产品部件实现智能制造和实现产品智能喷涂。

驻外招商人员如何在走访企业中获取商机



■ 记者 吴永生 整理

驻外招商是招商引资工作中最常用同时也是最有效的方法之一,各地招商人员应如何做好驻外招商?为了方便大家,本期招商周刊选取驻外招商的经验进行整理分享,供我市驻外招商人员参考。

当今网络信息发达,拿到企业名录并不是什么难事,真正难的是如何进企业的门。

几乎所有驻外招商的干部都会有这样的经历,打前台电话,要么是空号,要么没人接,总算打通了一个,话还没说两句电话就被挂掉;按照网上的地址登门拜

访,却被保安无情拒之门外;好说歹说,终于进了企业的门,前台接待只让你留份资料,说会转交给领导,然后,就没有下文了。

所以,从外地成功的实践经验来看,驻外招商,原则上必须要找熟人领你进门。这样至少有三个好处,一是有企业老板的熟人引荐,可以直达企业的关键人物,省去了中间环节;二是由熟人带去,企业老板对你的信任也会多两分;三是有熟人在场,氛围会相对轻松,避免了冷冰冰的招商推介。

驻外干部初来乍到,人生地不熟,根本没有什么熟人,更不要说介绍企业了。所以,这里又涉及到第二个关键点——如何发展人脉?

首先,排在第一的是市场化的招商机构,他们靠推介项目盈利,专业性最强、积极性最高,是政府最重要的项目来源。第二个关键的人脉是当地的商会、

协会、老乡会、校友会等,这些机构掌握的企业比较多,以协会的名义去拜访,老板一般都不会拒绝。第三个是咨询机构,咨询机构的核心是对企业经营情况进行调研并形成投资决策;在这个过程中,咨询机构掌握了许多优质企业的选址信息,而他们也愿意与招商部门合作。第四个重要人脉是本地的企业,通过他们牵线搭桥可以联系到大城市的企业。这里有几个关键点,一是本地企业首先要过得舒心,得他们先觉得好,才会主动去推介;二是政府与企业的利益分配要清晰,最好能写到合同中,越细致越好,这样才会最大限度激发企业的积极性;三是多去本地企业交流拜访,把本地的资源优势、政策优势清晰地传达给企业,便于企业的二次推介。

不通过中间人,直接找企业老板行不行?理论上,熟人介绍只能覆盖一部

分的企业,很多时候也需要招商人员主动出击。招商的核心是要联系到企业的关键人,在以下几个场合,我们有可能直接接触到企业老板。一是参加招商推介会,除了本地的推介会,还要积极参加其他地方政府和产业园区组织的推介会,一般来说,参加招商推介会的企业有两种,一是已经落地的企业,他们来推介会充当气氛组;二是真正有投资意向,且尚未决策的企业,这些企业是招商干部重点把握的对象,与其互换名片、约见交流,诚邀其来本地考察;二是根据当地产业定位,参加相关行业的研讨会、展会、峰会、论坛等,届时与相关的企业家互加微信;当然,互加微信只是第一步,还要去约时间拜访交流,把他们变成熟人,变成朋友;三是积极参加各类创新创业活动、项目路演等,与项目方互换微信,直接向其推介园区的优惠政策。