

签约投资亿元以上项目190个 开工投资亿元以上项目160个 我市明确2023年招商引资目标任务

招商周刊

■记者 吴永生
通讯员 王俊杰

本报讯 1月28日,市招商引资工作领导小组印发关于下达我市2023年招商引资目标任务的通知,今年全市招商引资工作任务是:签约投资亿元以上项目190个,开工投资亿元以上项目160个,签约开工项目均含服务业。

我市坚持“数量+质量”,筑稳高质量招商态势。坚持“大而强”和“小而优”两手抓,全面完成190个签约、160个开工亿元以上项目的年度任务,全

力引进50亿元以上项目6个,实现50亿+项目在各载体单位全覆盖,100亿+项目在淮北高新区、新型煤化工基地和濉溪县再突破。聚焦实体经济、工业强市,招引制造业项目占比不低于70%。盯紧69个重点在谈项目,特别是拟投资50亿元以上项目,全力推动签约落地,力争“首季红”“季季红”。坚持“产业+生态”,围绕“五群十链”主导产业,逐链分析研究产业投资布局,头部企业投资动态,绘制产业招商地图,集中力量主攻产业大项

目、好项目,力争每条链都有1个龙头企业签约落地。加大力度招引物联网、商务5G等数字经济产业项目和工业设计、供应链金融等高端生产性服务业项目,积极发展“电子商务及物流”“建筑业及高端地产”,推动构建优质产业发展生态。

我市坚持“专职+专业”,提升高质量招商能力。成立6个投资促进驻外分中心,深耕围绕“五群十链”主导产业,逐链分析研究产业投资布局,头部企业投资动态,绘制产业招商地图,集中力量主攻产业大项

驻外联络处招商职能,三大联络处每年提供有效线索分别不少于60条。深化“国资引领+社会资本参与”的招商模式,加快打造“基金丛林”,撬动大项目、导入新产业。首批聘请12名优秀企业家担任招商顾问,用好市场思维、深化以商招商。立足徐淮结对共建战略之机,积极引进徐工集团等龙头企业的配套企业,以“反向思维”找准目标企业,提高招商成效。各县区、开发区加快打造专家型项目研判专班、专业化项目洽谈专班和高层次项目推进专班3支队伍,

全方位提升专业化招商程度。坚持“调度+考核”,构建高质量招商格局。实施“红黄绿”亮牌预警,打通发改、统计等部门数据库,压茬调度亿元以上项目洽谈签约、开工建设、竣工投产、达规纳统等全过程,构建纵横联动招商良好机制。健全完善招商引资考核办法,加大对“招大引强”“招新引优”的考核、激励力度,对项目质量高、亩均效益好的载体单位,在土地、能耗、产业基金等方面给予全力支持,形成全市招商“一盘棋”。

我市聘请首批12名招商顾问

■记者 吴永生

本报讯 1月29日,在全市招商引资、项目建设和工业经济工作会议上,我市聘请的首批12名招商顾问从与会市领导手中接过聘书,正式“上岗”。

据悉,为充分发挥龙头企业、行业商(协)会、专业机构、社会知名人士桥梁纽带作用,不断拓宽招商引资渠道,提升招商引资实效,经市招商引资工作领导小组研究同意,聘请安徽口子酒

业股份有限公司董事长、总经理徐进等12人为淮北首批招商顾问,聘期为三年。

聘任期间,市招商顾问将利用商界资源及人脉关系,积极宣传推介我市招商政策、招商项目及营商环境,搭建招商信息平台,围绕“五群十链”主导产业协助开展“双招双引”活动,着力吸引一批优质项目,高端人才及先进技术,助力招商引资取得更大突破、更好成效,为加快建设现代化美好淮北提供强力支撑。

市投资促进中心驻外分中心组建完成

■记者 吴永生 通讯员 王俊杰

本报讯 1月29日,在全市招商引资、项目建设和工业经济工作会议上,市领导为新组建的市投资促进中心驻外分中心进行了揭牌,标志着六个驻外分中心正式组建完成。

据悉,为进一步加大驻点招商力度,提升专业化招商水平,经市委、市政府同意,成立淮北市投资促进中心驻苏州、无锡、常州、杭州、深圳、福州分中心,选调35名招商经验丰富、业务素质高、能吃苦耐劳的同志深入长三角、珠三角等区域开展驻点招商工作。

据介绍,各驻外分中心是市委、市政府派出的专职专业招商队伍,重点围绕“五群十链”等主导产业,利用各方资源加强与驻点区域龙头企业、行业商协会的联系往来,积极搭建招商信息网,捕捉符合我市主导产业、可持续跟踪推进的有效招商线索,推动优质项目签约落地。市委组织部、市投资促进中心负责各驻外分中心的日常管理、调度、督查和考核,确保驻点招商工作取得实效。



图为市投资促进中心驻外分中心揭牌仪式现场。■摄影 记者 黄鹤鸣

濉芜产业园：企业复工复产 锚定新年新高

■记者 闫卓 通讯员 邵联弟

本报讯 1月30日,春节长假后上班第三天,濉芜产业园90%以上企业已复工复产。新年新气象,园区内、厂房内一派繁忙,企业纷纷铆足干劲锚定目标促生产,全力冲刺“开门红”。

在该园区“专精特新”企业中色研达车间内,各项设备正在有序运转,现场一片繁忙景象。在生产车间,机器的轰鸣声不绝于耳,工人们紧张有序地操作着设备;在货物装卸区,

工作人员正在操作叉车将打包好的产品装车,准备发往广州。

“从订单角度来看,我们一季度就能迎来‘开门红’,订单有了倍增增长。”安徽中色研达科技有限公司常务副总经理宋韶说。我们春节返乡的一线人员已经陆续到岗,目前正在加紧施工保生产,产线加速运转。

今年是安徽中色研达科技有限公司成立第六个年头,投资方为广东中色研达新材料科技股份有限公司。总投资3.5亿元,占地110亩,总建筑面积4万平方米,公司为vivo、oppo、

华为、惠普、一加等一线终端客户定制研发高散热高强度铝合金、高强度高亮铝合金等十余款新材料。

宋韶表示,下一步,公司将抢抓发展机遇,进一步延伸产业链,依靠科技进步和技术创新,不断提高产能、增添效能,推动企业做强做大做优,为地方经济发展贡献力量。

同样的场景,在安徽赛宇汽车有限公司成立第六个年头,投资方为广东中色研达新材料科技股份有限公司。总投资3.5亿元,占地110亩,总建筑面积4万平方米,公司为vivo、oppo、

安徽赛宇汽车零部件有限公司是一家专业生产各类汽车高压线总成及相关高压线零部件及点火线圈护套的制造企业。

其自主研发的高压线15大类、200多种产品成为中外30多个厂家的供货商,产品覆盖全球1200多种车型,产品已远销欧美、中东、东南亚、非洲等地区。

“今年订单生产压力比较大,我们安排大家做好了提前返岗准备工作,年初六已经开工,返岗率为90%以上。”该公司一位周姓生产负责人介绍说,加上去年余下的订单,员工

们加班加点,也要排到4月份之后了。

奋进兔年开门红。濉芜产业园管委会全体干部职工以开年企业复工复产为抓手,坚持新发展理念,围绕高端装备制造、新能源新材料、现代服务业延链补链强链,精培产业、精准招商,努力搭平台、优环境、强服务,全力支持项目建设、帮扶企业发展,不断优化营商环境,全力以赴推动企业平稳健康发展,奋战首月首季“开门红”,为圆满完成全年目标任务打下坚实基础。

五沟镇招商引资迎来开门红

■记者 吴永生 通讯员 孙楠楠

本报讯 近日,五沟镇人民政府与浙江省嘉兴市嘉善县恒悦百货有限公司正式签订商贸综合体项目投资协议。

据悉,该项目租用五沟镇集体经济大楼,装饰面积约5000平方米,项目总投资1500万元,年租金约70万元,项目建成运营后年销售收入不低于5000万元,拟打造集儿童娱乐、美容美体、休闲茶吧、精品连锁等为一体的商业综合体。此次签约是五沟镇认真践行濉溪县新年第一会并经济抓发展要求的具体行动,是精准招商、以商招商的具体实践,是发展壮大村级集体经济的有力举措。项目运营后,不仅扮

靓镇区颜值,为乡村振兴和村集体经济注入新动力和活力,同时可带动当地群众就业,满足群众多样化消费需求。

据了解,2022年,五沟镇全面贯彻落实省、市、县“一改两为”会议精神,统筹推进经济社会协同发展,招商引资和项目建设强力推进,招商引资签约项目4个、开工2个、投产2个。其中,投资5500万元、年产6000吨棉纱的淇淇纺织项目落地投产;投资2000万元的品捷商业综合体项目建成运营;投资1亿元、年产1.8亿块折标砖的宿煤新型建材项目和投资6500万元、年产10万方铝幕墙材料和10万方门窗护栏的七色新型建材项目预计今年2月份开工建设。

安徽理士扩产扩能冲刺百亿企业

■记者 吴永生

本报讯 2022年,安徽理士在濉溪经济开发区的铅酸蓄电池和淮北高新区的锂电池两大生产基地实现销售收入80.3亿元、出口2.1亿美元、税收3.4亿元,各项指标同比均实现增长,其中,铅酸蓄电池板块,即理士电源、力普拉斯合计实现销售收入72亿元,呈现扩产扩能扩规模的良好发展态势。

企业发展力量的积蓄,投资项目的支撑、技术和管理的创新,让安徽理士有信心也有条件,今年在铅酸蓄电池板块上,奋力冲刺“百亿企业”。对此,安徽理士电源技术有限公司总经理赵飞华表示,一是用强链项目扩能。计划投资7.5亿元,新建年产1.2万吨AGM隔板和3000万平方米PE隔板、年产2.5万吨高性能塑胶材料,年处理5万吨

废旧锂电池清洁回收综合利用3个项目,年内均可实现项目首期设备安装调试、投产见效。二是用技改项目扩能。加快理士电源4个车间、力普拉斯动力电池车间等5个技改项目的推进实施,通过技术创新、产品升级等措施深挖潜力,实现智能制造,提高亩均产值。同时扩建高性能储能锂电池生产线。三是用工业互联网赋能。面对激烈的市场竞争和瞬息万变的市场需求,企业数字化转型不是“选择题”,而是关乎生存和长远发展的“必修课”。安徽理士将抢抓机遇、换道超车,聚焦“工业互联、智改数转”,实施全要素、全流程、全生态数字化改造,以数字化转型推动高端化智能化绿色化发展的新能源产业基地,不断提高产业链供应链协作效率和协同水平。

全力打赢高质量招商拼夺战

——专访市投资促进中心苏州分中心主任陈言超

■记者 吴永生

市经济和信局党组成员、副局长、二级调研员陈言超曾长期担任市招商部门分管领导,在今年1月29日召开的全市招商引资、项目建设和工业经济工作会议上,他又被组织赋予了市投资促进中心苏州分中心主任的新职务,再次与招商工作结缘。出征出征之际,市传媒中心记者专访了陈言超,请他畅谈驻点招商的初心使命和安排部署。

陈言超说,多年来经济工作的实践,一直困扰自己一个重大的问题,就是工业经济指标在全省未位徘徊,到底怎么办?工业增加值、两项投资何时能摆脱落后的纠结?人们常说,做大增量、激活变量,才能跑出高质量转型发展“加速度”。但增量从哪来?变量怎

么活?实践一再证明,靠自己无法实现飞跃,借势借力才能完成新跨越。全力以赴赴招商,持之以恒引项目,凝心聚力助力高质量转型发展,思想一刻也不能动摇,工作一刻也不能放松。

谈及驻点招商的初心使命,陈言超坦言,市委、市政府组建专业招商队伍,“动员令”下达后,作为一名从事过招商、奋战在经济战线的“老兵”,他在第一时间报名请战、揭榜领任务。不是因为自己的能力有多强、本事有多大,而是深深体会到,招商引资工作,对于养育我们、助我成长、老将康养于此的这座城市,有着何等的重要!此心安处是吾乡,淮北是我家,因为深深爱着这块土地和这里的一切,并心甘情愿地为淮北的工业增长奉献一份力量。发展没有旁观者,招商只愿去一

线。奔着这个目标干,就是要广泛搜集项目信息,对接意愿企业考察,全力争取更多契合“五群十链”的企业和项目签约落地。

说到驻点招商的计划和打算,陈言超有着独特的思考:驻点招商该怎么干?简单地讲,就是瞄准三个重点、依托四个领域,提高两个能力、弘扬三个精神。三个重点:就是要进入苏州,辐射长三角,紧紧盯住各类工业园、产业集群等重点区域,认真研究我市产业契合度相关联的重点产业,精准筛选并牢牢把握产业领军企业、上市公司和知名央企等重点企业。四个领域:依托亲朋好友人脉;依托商会协会节会和现有企业资源;依托央企、名企延链条;依托产业政策寻规律。两个能力:一是学习能力。招商

是一门综合性工作,招商队伍要熟练掌握产业基础、资源禀赋、区位优势、要素成本等市情及能耗、煤耗、产能、融资等关键要素情况,做到知己,确保脱口而出;提前深入了解驻在区域的产业布局、政策及转移动向、园区发展状况、大企业大集团的发展动态及投资意向,做到知彼,以便选准目标,登门拜访。二是沟通能力。招商引资就是一场博弈,招商队伍要有良好的洞察力、社交力、应变力,对项目的投资强度、要素需求、融资情况等关键环节要提前掌握,才能最大限度地展现优势并敏锐地捕捉到投资方的关注点和顾虑点。三个精神:一是勇于拼搏的精神。拜访客商,联系项目,不分东南西北,不问节假日,需要埋头苦干,耐得住寂寞,受得了委屈。吹尽狂

沙始到金,只有想尽千方百计,说尽千言万语,历经千辛万苦,“拼”字当头,才能干出实事,取得实效。二是锲而不舍的精神。融入驻在地,积极联络“熟人”,敢于认识“生人”,遇到信息就盯,碰到项目就抢。“决不放弃、永不言败”,难关难过关难过,事事难成事事成。三是一诺千金的精神。招商工作中,坚持底线,守住防线,切实做到言必信、诺必践,以诚待人、以信取人。