

安徽天成新材料项目建设提速提效

预计项目一期今年6月可投入试生产

■记者 吴永生

本报讯 记者4月10日从安徽天成新材料有限公司获悉,该公司投资建设的醋酸衍生物产品项目建设再提速,设备安装已完成八成以上,预计6月份可投入试生产。

“春季是施工的黄金季节,企业已进入大干快上的施工阶段,目前完成基建投资超过1亿元。”安徽天成新材料有限公司负责人陈飞说。

2017年7月,面临全国化工产业调整重大机遇,安徽(淮北)新型煤化工基地负责同志到江苏天成科技集团有限公司招商,积极推荐煤化工基地的招商优势和煤化工产品项目,其中

的醋酐项目就是煤化工基地明确的招商项目之一。江苏天成科技集团有限公司为拓宽产品市场,延伸产业链条,通过实地考察洽谈后,决定从江苏南通来淮北投资6.6亿元,建设年产16.5万吨醋酸衍生物产品项目,并以安徽天成新材料有限公司作为运营主体。

据介绍,江苏天成科技集团有限公司坐落在闻名遐迩的江苏海安经济开发区,创建于1990年。在该集团多元化发展的道路上,江苏天成生化制品有限公司于2006年12月应运而生,目前生产装置为年生产双乙烯酮3.9万吨,乙酰乙酸乙酯2.2万吨,乙酰乙酰苯胺、乙酰乙酰邻甲苯胺0.6万吨,山梨酸(钾)1.8万吨,是国内双乙酰类产品的最大供应商之一。

“安徽天成新材料生产过程中,可利用淮北煤化工基地内企业临涣焦化股份有限公司甲醇、焦炉气等产品,这样就大大节省了企业成本,这也是我们选择在此投资的因素之一。”陈飞介绍说。安徽天成新材料醋酸衍生物产品

项目占地202亩,利用本地的煤炭下游产品醋酸、甲醇、焦炉气等原材料,经化学合成,生产双乙烯酮、乙酰乙酸甲酯、乙酰乙酸乙酯、山梨酸(钾)、脱氢醋酸、醋酐等产品,这些产品是生产维生素、医药染料、食品添加剂等的基础材料,同时,也是精细化学品产业链上的重要原料。该项目建设周期26个月,分两期完成,其中一期建设3.6万吨双乙烯酮和3万吨双乙酰类产品生产线,周期16个月,项目一、二期全面达产后,预计可实现销售收入15至18亿元以上,利税将超过3亿元。

陈飞介绍说,在项目前期手续申办过程中,得到了淮北煤化工基地领导和工作人员的全力相助,以最快的速度完成土地用地申报手续,全力解决拆迁协调问题,使企业得以快速启动基础建设。在基建项目建设过程中,园区采用建设管理部门提前介入的方法,边跑手续边建设,2018年6月正式开工建设,目前厂区已内完成第一期工程土建任务的90%以上,已经完成厂区的道路硬化施工,22个单体建筑中

主要生产装置的建筑全部封顶,配套的公用工程项目全面启动,项目化工反应的第一道工序裂解装置,设备安装已完成八成以上,计划今年6月投入试生产。

记者在现场看到,100多名工人正在做设备安装,几台大型罐体设备已经采购到位。两块高大的展板上竖立在厂区外,一块是项目规划图和简介,一块是项目建设总进度计划。计划详细列出了项目各施工环节工期、开始时间、完成时间,并用蓝色横杆随时进行更新。由此不难看出,投资方和施工企业对项目建设的重视程度。

陈飞表示,安徽天成新材料将以最快的速度,最大的努力,做好煤化工产业链延伸文章,加快项目的建设进度,借助淮北新型煤化工基地的品牌优势,在“吃干榨净”煤炭的利用过程中,充分发挥技术优势,在醋酸产业链及食品添加剂这一条精细化学产业链上,持续做大做强,为建设千亿碳基产业基地目标和淮北转型崛起贡献力量。

铝基产业引领濉溪经济开发区高质量发展

■记者 吴永生 通讯员 高丹青

本报讯 近年来,作为濉溪经济开发区三大支柱产业之一的铝基产业,经过快速发展,生产规模不断扩大,发展动力愈加充足,企业竞争力不断增强。

作为安徽省唯一一家以铝产业为主导的战略性新兴产业示范基地,濉溪经济开发区已汇聚了以美信铝业、华中天力、力幕科技为龙头,富士特铝业、家园铝业、银丰铝业、广博机电、金鸿盛电气等50余家企业为支撑的上下游关联企业,基本具备了型、板、带、箔、汽摩配的产业链条,年各类铝基高

端金属材料铝材加工能力100万吨。“铝基复合材料、工业铝型材和高精度板带箔”生产企业成为基地产业的骨干和核心,其中,华中天力拥有安徽省最大的高精度铝板带箔生产基地以及国际领先的生产流水线,产品畅销国内、欧美及“一带一路”沿线国家,目前主要产品出口正在稳步提升,其中铝合金容器箔出口一直位居安徽省第一名、行业前列。同时,万顺包装总投资14.2亿元的铝箔加工项目已动工建设,广博机电二期、奥邦锂电池等一批项目建成投产。

在加快发展方面,安徽省唯一一家铝制品监督检测中心落户濉溪经济开发区针对重点招商项目建立领导

包保推进制度,按照责任到人、全程推进、服务到位、跟踪到底的要求,强化要素保障、细化推进措施,推动项目加快落地和建设。深入推动“四送一服”“降成本20条”“降成本新10条”等政策落实,服务园区生产企业。各职能部门积极主动为企业解决生产经营中的土地、资金、用工、管理、创新、市场等方面存在的困难和问题,加大政策扶持力度,营造良好营商环境。铝基产业的快速发展,带动了濉溪经济开发区经济的稳定增长。2018年,濉溪经济开发区累计实现财政收入5.5亿元,园区经济活力不断增强,经济社会各项事业快速发展。

抢抓机遇促发展



产业园区招商引资五步推进法

■记者 吴永生 整理

产业园区招商是一项艰巨而长期的工作,不可能一蹴而就。产业园区都希望高质量产业迅速入驻园区,园区内形成产业集群。但是企业搬迁或是扩张都不并非儿戏,需要考虑众多因素。而企业在投资选址的过程到真正落地还需要经过一个比较长的周期。因此形成一套行之有效的园区招商方法论与实践论,才能从根本上解决招商的问题。

一、战略研究,确定产业定位

在招商工作开始前,招商者必须对园区的产业有明晰的战略发展思路,对主导的发展优势有足够的认识和了解。在与客商的交流中,不少招商人员没法说清楚产业发展的优势在哪里,缺乏数据,也缺乏依据,这样肯定

是无法说服投资者的。对产业定位进行战略研究是招商引资中很关键的一环,但有些领导却把这类研究看作“是来虚的”,是“花架子”,这种认识是极端片面的。产业定位并不是“拍脑袋”的结果,需要从自身的资源优势和区域的竞争优势,乃至全国、全球的比较优势进行客观研究,以及对其进行可持续发展的论证。

二、市场细分,选择目标商家

市场细分最早来自于企业营销的概念,在招商引资工作中同样适用。在确定主导发展的优势产业后,下一步应围绕产业链的上下游商家的需求特征进行细分,从而选择对我们自身条件具有吸引力的客商群,成为我们主要的招商引资目标对象。对产业链的商家进行细分,有不同的划分方式,比如企业规模、所在区域、投资方式、产业的关联度等。细分越明确,就越容易选择目标客商群,在招商过程中就越容易形成产业集群。

三、分析竞争,制定招商策略

竞争的状态决定招商的方式和手

段,决定了我们采用何种招商策略才能脱颖而出。在招商引资中,要确定我们的竞争目标,通过竞争态势的分析,找出比较优势,拟订可行的招商策略。招商策略主要包括招商目标、商户条件、优惠政策、招商渠道、招商诉求、招商步骤、招商保障、招商评估等,方案力求客观可行、针对性强、注重实效、做到有的放矢,胸有成竹。很多招商部门对“家门口的竞争”认识不足,以致丧失了不少的机会。

一般来说,大型企业投资选址时,通常会把在同一个区域、条件相当的两三个园区作为候选的目标,由于基本硬件和基础资源都相差无几,园区的胜败最终取决于谁具有独特的招商策略,从而赢得客商的投资信心。

四、整合资源,确定推广方案

相对于产品市场,国内资本市场和项目市场的整合推广理念显得十分淡薄。在过往的调研中发现,80%以上的园区和其他政府招商部门都没有设立专项的推广费用,或是推广费用不多,也没有用到实处。一部分园区的推广方式极为传统、单调,大部分的人

力、财力和时间都浪费在了东奔西跑的各类展会上。实际上国内大部分的展会都是“雷声大雨点小”,对招商引资工作的促进微乎其微。招商引资是一项极富挑战的工作,面对全国甚至全球市场,单凭一个园区二三十个人的力量是有限的,整合资源借力打力成了高效招商的必然出路。

五、定点跟进,保持良性沟通

有一项策略对招商引资工作尤为重要,那就是“定点跟进”。这不是一般的日常联络,而是循序渐进的互动交流和良性沟通,成功引进一个企业,往往需要半年甚至一两年的时间,在这么长的时间里,会出现很多意想不到的因素影响到投资者的决策,我们的优势可能会逐渐淡化,别人的优势也可能凸显出我们的劣势,使我们的工作前功尽弃,这是经常出现的事情。为化解不利因素的转化,在招商引资中,我们实施“定点跟进”策略非常重要。通过“定点跟进”,保持信息的反馈,不断丰富园区的优势,化解投资者的顾虑,从而不断增强投资者的信心。

招商动态

载体单位领导外出招商活动 (4月8日至4月14日)

濉溪县

4月9日,县人大常委会主任李相军赴河南许昌大周产业集聚区进行考察,先后考察了河南金阳铝业有限公司、河南好宜家铝业有限公司、河南艾浦生再生新材料有限公司。

烈山区

4月11日至12日,副市长林晓海赴河北石家庄、邢台开展招商活动,考察了河北金沙河面业集团、石家庄惠源淀粉有限公司、石家庄外贸官面厂、石家庄安徽商会。

4月13日,副市长林晓海赴江苏徐州开展招商活动,考察了江苏文创史集团徐州探梅老街项目。

市高新区 无
煤化工基地 无

相山区召开各招商团工作调度会

■通讯员 徐微微

本报讯 4月8日,相山区召开各招商团工作调度会。

会上,区投资促进局通报了1至4月份各招商团工作情况,各招商团长汇报了近期工作开展情况。

会议要求,各招商团要严格遵守纪律,外出、返回要填写报备表、核销表,送至投资促进局备案;注重工作材料的收集,及时报送信息材料;工作中,方式要灵活,要坚守廉

洁底线,严格执行各项纪律。要认真研究政策,只有熟知市情、区情,吃透招商政策,才能在与客商交流中事半功倍,沟通顺畅,增进互相了解,提高招商效率。要积极研究产业,针对服务业、绿色食品、生物科技、信息技术等主导产业,研究上下游产业链,围绕龙头企业进行补链、强链,实施产业链招商。要分析梳理信息,对有效招商信息进行分析梳理,弄清楚企业做什么、怎么做,相山区能为企业提供什么,制定详细方案再上门招商,做到精准招商。

烈山区招商引资大讲堂开讲

■记者 陈洪

本报讯 4月12日,烈山区举办第二期招商引资大讲堂。

大讲堂专门邀请了淮北联通产业互联网运营中心专业技术人员,就“烈山服务之窗”APP的主要功能、使用方法、反馈途径等内容进行了详细解读,并采取通过采取“面对面、手把手、点对点”的培训方式,与区直相关部门、载体单位、重点招商企业等单位的工作人员进行了探讨交流,确保了他们能够

熟练掌握APP的基本使用技能。通过培训,进一步健全了招商项目对接服务途径,提高了招商项目服务水平。

按照烈山区委、区政府将招商引资作为全区“一号工程”和“招商引资质量提升年”活动的工作要求,烈山区今年将陆续开展招商大讲堂系列培训讲座活动,旨在提升全区招商引资人员的业务能力水平,加速推进全区招商引资工作力度,为全区培养一支懂招商、会招商、能招商的专业招商干部队伍。

创新引领企业腾飞

安徽金鸿盛电气有限公司见闻

■记者 傅天一 通讯员 高丹青

难和问题,为企业发展营造了良好的环境。

记者了解到,金鸿盛电气项目建成投产初期,因设备调试、新产品研发、市场开拓等因素制约,一度企业产能未完全释放。对此,该公司负责人肖伯文外松内紧,坚持长远眼光,把有限的财力和物力用在专利研发上,一举获得两项国家发明专利和三项国家实用新型专利。现在,金鸿盛拥有一支高技能的自主研发队伍,确保实现了每年至少5款以上的新产品的研发能力。

“旺季才刚刚开始,这种繁忙的生产情况大概能持续到8月份,我们去年生产旺季最高峰的时候,企业员工达到了1800人,全年生产销售了35万台,今年员工数和台数可能还要再增加,总产值也会在去年15亿的基础上再增长。”安徽金鸿盛电气有限公司副总经理阳芳说道。

安徽金鸿盛电气项目由广东省东莞市金鸿盛电器有限公司投资兴建,是我市重点招商引资项目,2015年8月投入生产。东莞市金鸿盛电器有限公司成立于2004年,是一家以研发、生产、销售、服务为一体的移动式空调和除湿机专业制造商,产品主要应用于家庭室内空气环境调节,具有降温、保暖、除湿气、空气净化等多项功能。

公司为中山泰瑞达电器、深圳大松空调、珠海晶弘电器空调生产基地,公司产品更是出口畅销欧美地区和南美地区。目前,东莞市金鸿盛电器有限公司投资建设的安徽金鸿盛电气已经累计完成投资6.8亿元,建成六栋7万平方米厂房和4条生产流水线,提供就业岗位1600余个。

安徽金鸿盛电气项目落户濉溪经济开发区以来,从项目签约、开工到建设,濉溪县委、县政府以及濉溪经济开发区都安排专人进行帮联服务,帮助企业解决建设发展中的困

“这款便携式空调获得国家发明专利,因其不需要专业人员安装,操作十分方便,深受日本市场的欢迎。”阳芳说。

阳芳还透露,金鸿盛电气近期还将加大资金投入搞创新研发,争取获得更多项专利认证,公司并规划新建一栋2万平方米厂房,新上4条空调生产线,力争到2020年空调产量翻一番,争取年产值破100万台,产值达到30亿元。