



# 书记、市长再发力 泰州确定明年产业项目投资目标 2000亿元!

“项目大突破”之推进背景

泰州是个不南不北,不东不西,不上不下的城市,从地理优势讲,她是江苏的地理中心;可从地理劣势讲,她既不像苏南三市和南通,属于上海一小时辐射圈,同样不像镇江和扬州,属于南京一小时辐射圈。

如何在两个圈子的边缘赢得发展机会和发展机遇,这是泰州市委书记蓝绍敏和泰州市长陆志鹏履任以来一直在思考的问题。

从推进思想再解放,再造一个“激情燃烧、干事创业”的火红年代;到城建新提升两年行动计划出炉,计划投资902亿元建“幸福泰州”;昨天,泰州建市以来规格最高、规模最大、范围最广的项目大突破动员大会召开。会议明确目标,力争在2015年,全市完成产业项目投资2000亿元,力争在2016年完成产业项目投资2600亿元。

## 书记语录

1、认识新常态、适应新常态、引领新常态,认识、适应是基础,是条件,是前提,引领才是关键,才是本质,才更考验我们的作为。

2、本届党委、政府任期内,年年都是“招商引资年”,年年都是“项目突破年”,年年都是“转型升级年”,任何时候、任何情况下都不会松懈,更不会动摇。

3、不能“捡到篮里都是菜”,凡是影响子孙后代、环评安评不过关的项目坚决不要。我们要像呵护眼睛一样呵护项目,像呵护生命一样呵护环境。

4、我们为党一任,干事可能挨人骂,不干事肯定挨人骂;干事可能挨人骂一阵子,不干事肯定挨人骂一辈子。

## 一、项目建设牵动发展全局,没有项目大突破,就没有发展大跨越

第一,项目建设是经济工作的第一抓手,这是一场必须打好的总体战

泰州去年新增列统企业100家,全省倒数第二,比宿迁少254家,比南通、扬州、镇江分别少66、88、235家。这从一个侧面说明在经济工作中抓项目建设的力度是不够的。如果再不把项目招引、项目建设、项目突破作为经济工作的龙头和第一抓手,稳增长、调结构,实现转型都是空中楼阁。

第二,项目建设是重构经济版图的关键力量,这是一场必须打好的争夺战

十一五以来,泰州实施亿元以上产业项目数仅占南通、盐城、镇江、扬州的24.3%、25.6%、51.6%、59.6%。投入的差距已成为发展的差距,如果不在有效投资、优质项目上下狠功夫,区域经版图就会越来越不利于泰州的方向重构。

第三,项目建设是打基础利长远的战略任务,这是一场必须打好的持久战

第四,项目建设是党员干部干事创业的舞台平台

## 二、坚持高点定位,奋力攻坚克难,在聚力招商、强攻招商中推进项目大突破

项目大突破总体目标是产业项目的规模总量要大突破,力争2015年,泰州全市完成产业项目投资2000亿元,实际利用外资16亿美元以上,新开工亿元以上项目180个,10亿元以上重大项目24个;力争2016年,完成产业项目投资2600亿元。

另外,对于产业项目投资结构的优化和产业项目投资效率的提升,会上也予以明确提出突破要求。

## 三、筑高发展平台,创新发展环境,为项目大突破提供强劲支撑

1、在提升承载能力上求突破,完善项目建设的“支撑链”

要大力提升开发园区承载功能、要大力提升港口承载功能、要大力提升城市承载功能。

2、在破解瓶颈制约上求突破,打通项目建设的“要素链”。

坚持“两头并进”,破解用地难题、坚持“两个并重”,破解资金难题、坚持“两手

齐抓”,破解用工难题。

3、在打造最佳环境上求突破,优化项目建设的“生态链”。

要从“放”和“管”两端发力,改出一个审批最少、效能最高的政务环境;要在“强”和“活”两方面下功夫,改出一个束缚最少、成本最低的投资环境;要坚持“破”和“立”双管齐下,改出一个符合国际惯例、接轨国际规则的开放环境;营造最佳投资创业环境,说到底就是机关部门围绕企业和投资者转变观念、改进作风、优化服务的问题。

## 四、干部决定项目,项目考验干部,项目大突破关键在干部

一要强化责任落实,始终突出“一把手”抓、抓“一把手”。

二要鲜明用人导向,着力强化“以项目论英雄、凭实绩用干部”。绝不允许被动应付,消极应对,贻误战机,绝不允许做表面文章,玩数字游戏,搞弄虚作假。

三要营造浓厚氛围,不断推动招商引资比起来、项目建设赛起来。

文/吴文锋 尹有文

## 快报会客厅

这里不仅是一个窗口,还是一扇大门,更是一个平台,既可以回首看精髓,又可以前望显真才,还能打开胸腔抒情怀……《快报会客厅》由新华社重点报刊《现代快报》独家推出,以直播访谈、嘉宾专访、连线对话等多种方式,以文字、图片、视频等多种传播形态,通过网络、微信、微博等多介质终端传播平台,展示各地发展成果,发布权威信息,聚焦社会热点,回应社会关切,搭建起一座政府与百姓互动沟通的桥梁。

《快报会客厅》将突出泰州政治、经济特色为己任,以重大政经事件、重要政经活动、重要政经人物为报道焦点,以新闻的眼光、经济的视角、权威的评论,向大众全面展示泰州的方方面面。

# 想做中国的3M公司

——访中科华星新材料有限公司总经理陆泽鹏

从机械行业转型到新材料领域,只用了10个月;从新技术的接受到后续研发创新,耗时4个月;从成功入驻中科院产业园到新厂区建设全面竣工,周期只有8个月。快,就是这家新材料公司的一贯作风!

2013年12月,这家企业已经实现产品的批量生产,目前已实现销售收入近千万。80后公司总经理陆泽鹏的梦却远远没有边界,成为像3M那样的公司是他的远景目标。本期快报会客厅就邀请到这位年轻企业家——中科华星新材料有限公司总经理陆泽鹏,听听他的中国梦。

文/于秋萍



中科华星新材料有限公司总经理 陆泽鹏

现代快报:你好,陆总,虽然对于你80后和新材料企业老总的身份,我们更好奇,可我还是首先想请教一下,咱们中科华星生产的是什么产品?有哪些用途?

陆泽鹏:高性能空心玻璃微珠,说白了就是一个空心的玻璃球,只不过这个玻璃球很小,粒径为几十微米,壁厚仅几微米。

用途很广泛,打个比方,我们日常装修用的涂料,加入了空心玻璃微珠,粉刷的墙面就会变得更“人性化”,不仅不会渗水开裂,而且还能起到隔音、保温等效果,这样的墙面的可谓“终生质保”,大大提高了装修质量,也减少能源的消耗;尖端的产品还可以用在航空航天、海洋工程等领域。

现代快报:听了您的介绍,我大概心里有数了,当初是怎么想到开发这样的新材料的?

陆泽鹏:以前我们是经营混凝土搅拌站,用于建筑领域,可是这个领域竞争比较激烈,产品比较单一化,所以我们一直在考虑转型升级。2012年,在靖江市政府的牵头下,我们和中科院理化技术研究所取得联系,得知这种新材料的技术,并随即展开调研,并争取到了这个项目。

现代快报:与中国科学院理化技术研究所的合作机会可谓千载难逢,我们为此一定付出了很多的努力?

陆泽鹏:2012年年初,我们就在寻求与中科院的合作机会,经过七八个月的接触没有什么实质性的进展,最终在2012年年底确定合作关系靠的还是诚意与实力。早在80年代,空心玻璃微珠课题组组长宋老师就与靖江结缘,靖江政府对于企业的服务热情和

靖江企业的整体实力都给宋老师留下深刻印象。目前,中科院与靖江已经达成13个项目的合作,靖江设立了中科院产业园,给予企业很大的发展空间。就我们公司而言,在中科院产业园一期工程,政府给了我们88亩土地。这些得天独厚的条件是难能可贵的。

现代快报:中科华星新材料有限公司从筹建到成立,只花了一年的时间,速度惊人,为什么能这么高速度发展?

陆泽鹏:是的,高强度、高负荷的工作需要一支“闪电”团队。为了配合新项目的研发拓展,我们组建了7人小组,成员平均年龄在30岁-35岁,具有旺盛的精力和活力。

同时,中科院的专家组也给予我们极大的帮助,专家组成员再忙每个月都会到靖江来指

导,攻坚克难的关键时刻,他们就在靖江常住。

空心玻璃微珠在经过国内的几年发展,特别是油田、建筑保温领域的发展,抢得先机十分关键,很多人都在上这个项目。所以,速度是成为大赢家的关键因素。

现代快报:空心玻璃微珠相对之前的被替换产品最大优势是什么?

陆泽鹏:那一定是环保功能。空心玻璃微珠的主要材料是无机非金属材料二氧化硅,也就是石英砂,它是岩石的主要成分之一,因此与自然的亲和力很好。

同时,空心玻璃微珠抗压力很高,在钻井后,通过简单处理,珠子可以再回收、再利用,回收率能达到90%以上。同时,产品的抗压力高,钻井过程更安全,减少塌陷的危险,有利于保存地貌。

现代快报:前期工作做的已经十分完善了,我们的下一步怎么走?

陆泽鹏:我们坚持走独立自主品牌之路,并制定了一个5年计划。在新厂区,我们将拥有四条生产线,产能将达到3万吨。

通过1年的摸底,我们将在未来1年内主要生产空心玻璃微珠,3-5年将逐步转变成以空心玻璃微珠延伸产业链为主。因为国内相关市场还没有完全打开,我们将把目光瞄准国际市场,采用的是直销与代理相结合的模式,寻求与俄罗斯、印度、中东、新西兰等采油国家的合作机会。未来,我们想成为中国版的3M公司。

(注:3M是一家拥有超过300亿美元资产的跨国企业)

支持单位:泰州市经信委 靖江市经信委