

不走别人老路的“弯道超越”

一批大项目“快步跑进”，成合肥发展“火车头”



大合肥，大梦想，怀揣着“新跨越、进十强”的坚实目标，合肥在未来一段时间将进入经济发展的重要时期。事实上，在过去的一段时间，合肥已经在经济发展上不断发力，一批“大块头”项目进入合肥的步伐调成“快跑”模式，为合肥经济社会发展贡献源源不断的动力。

■ 记者 沈娟娟/文 程兆/图



快速发展给合肥带来了翻天覆地的变化，图为巢湖边的长临河古镇

镜像 一个企业“激活”的一片区域

一个工业项目投资10亿元？那可是个了不起的大项目！

2008年以前，对于这样的“大块头”，他们或许只敢观望。

转折点就在2008年，面对金融危机的

不利影响，京东方合肥6代线最终落户合肥。

“综合考虑了合肥的人力、电力、水力资源和区位优势后，我们最终选择了合肥，当然，最吸引我们的是合肥市委市政府对招商引资的决心。”合肥京东方光电科技有限公司相关负责人说到当初的选择，并没有想象中的激动和兴奋。事实上，这在合

肥绝对称得上是大项目的代表。

因为它总投资175亿元人民币，还是中国大陆首条第6代液晶面板生产线，就是这样一个项目“相中”了合肥。

就在很多地方犹豫不决的时候，合肥市承诺给了京东方一颗“定心丸”。

合肥在京东方项目的引进上，按照“模拟产业投资基金”的模式，一次性拿出30亿元进行战略投资，直接撬动145亿元社会资金，最终成功解决了175亿元的巨大融资问题，这一创新也是京东方项目落户合肥的关键。

业内人士的话说，京东方的落户带动了合肥一个产业的发展，激活了合肥的一个区域，更重要的是，它冲击了所有人的观念，他们开始敢于将目光投向大项目、新项目。

成就 重大项目成合肥经济发展“火车头”

不管是抓园区建设，还是抓产业发展，合肥都把工作凝结在项目建设这个载体和抓手上，形成了源源不断的发展后劲。

自2006年以来，合肥市坚持实施“121”重大工业项目调度机制，京东方8.5代线、长安汽车等一大批标志性大项目落户、投产。

“目前，合肥已初步形成了以高新技术产业和先进制造业为主导的产业体系，以电子信息和家电、现代服务业为代表的八大产业和生态环保、城镇化六大工程飞速发展，迅速提升了合肥的经济实力。”合肥

市经信委相关人士透露。

在项目引进的过程中，很多人都有一些耳熟能详的招商“法宝”，包括精准招商、平台招商、产业链招商、专业招商等，合肥市都用得很到位，有较规范的招商引资政策、有强有力的项目洽谈调度机制、有专业精干的招商队伍，同时创新了很多招商模式，比如以龙头招配套、以配套招龙头等，都收到了很好的效果。

经验 “弯道超越”，“超前谋划”

“不走别人走过的老路，弯道超越。”省委常委、合肥市委书记吴存荣算是个老合肥人了，产业“从无到有”的例子他见得不少，而这一切，都归功于“超前谋划”。

比如，电子信息产业就是一个最好的例子。以京东方6代线为引领，带动鑫昊PDP、彩虹高世代液晶玻璃基板、彩虹蓝光LED等一大批项目陆续落户合肥，初步形成了包括上游原材料、中游面板和下游终端整机等在内的完整产业链。

这样的产业在合肥还有不少，海润光伏、晶澳太阳能等一批太阳能重大项目相继落户，吸引阳光电源等相关配套企业30多家，涵盖了除高纯多晶硅制造以外的产业链各个环节……

用吴存荣的话说，合肥在找项目的同时还多做了一项工作，对产业发展趋势进行前瞻性研究，提前谋划，追随着国际产业的趋势和潮流，“过去在合肥是空白，但却是合肥的优势产业。”

安徽大众白酒进入“宣酒时代”

有人说，一个市场就是一面镜子。合肥市场就是折射整个徽酒市场最清晰的一面镜子。作为安徽市场的高地，拿下了合肥就相当于拿下了安徽市场的半壁江山，众多徽酒品牌都在全力以赴地争抢这块蛋糕。因此，合肥市场大众白酒销售冠军的宝座竞争激烈，也几度易主，可谓各领风骚三五年。

曾经：安徽地产白酒各领风骚

2000年，双轮酒厂推出了“高炉家”品牌，凭借着港币、美元的消费促销模式以及家文化的品牌诉求，快速发展，成为进入新千年后第一个拿下合肥市场头把交椅的徽酒品牌，进而成为安徽

大众白酒的领头羊，一时风光无限。可以说，从2000年到2005年，安徽大众白酒属于“高炉家时代”。2003年，迎驾集团的“迎驾之星”系列产品问世，通过市场深耕、稳扎稳打，集中资源进攻合肥市场。2007年起，“迎驾银星”逐步成为合肥市场单品销量冠军。此后四五年间，银星一直占据着合肥市场大众白酒销量冠军的宝座。2010年后，宣酒与金种子开始全力进攻合肥市场，省城白酒市场一时呈现银星、宣酒、金种子三强争霸的局面。

现在：大众白酒进入宣酒时代

2011年前后，宣酒在纷乱的竞争

环境中以“小窖酿造更绵柔”的独特品质诉求赢得了更多的消费者，开始脱颖而出，并逐渐拉开了与其他竞争对手的差距，赢得了合肥市场的领先地位。据国家权威统计部门调查显示，2013年，在合肥中档大众白酒领域，宣酒以56%的市场占有率成为大众白酒“销量第一”。从安徽各地白酒市场来看，宣酒普遍处于数一数二的位置，可以说，安徽大众白酒市场已经进入“宣酒时代”。但徽酒市场的竞争从来都不会平静，江山代有人才出。随着古井红运和口子美酒进入大众白酒板块，安徽大众白酒竞争将会变得更为激烈。

福布斯发布巴西世界杯

国家队价值排行榜：

西班牙德国巴西位居前三

星报讯(记者 丁林) 日前，福布斯中文版根据巴西世界杯参赛的各国国家队最终提交的23人名单，结合德国知名足球网站TransferMarkt的数据，排列出价值最高的10支国家队。这是福布斯继2010年南非世界杯后，第二次对世界杯参赛32支球队价值进行排行。

2014巴西世界杯国家队价值排行榜

排名	国家	市场价值(百万欧元)
1	西班牙	676.48
2	德国	611.23
3	巴西	508.45
4	法国	447.82
5	阿根廷	425.79
6	比利时	378.48
7	英格兰	363.26
8	意大利	351.29
9	葡萄牙	323.29
10	乌拉圭	236.69

38家上市皖企发放现金红利近40亿

海螺水泥“豪掷”18.55亿

时间进入上半年的最后一个月，上市公司也忙着为上年度赚的钱而分红。截至昨日，市场星报记者统计，半数上市皖企已实施权益分派(现金)或确定了分配方案。与海螺水泥“豪掷”18亿多元不同，也有上市皖企“抠门”，股东每股只能分得几毛钱。

■ 记者 丁林

最慷慨：洽洽食品每股派0.5元

与转增股相比，上市公司派发现金红利是广大股东更愿意看到的。记者昨日统计发现，目前已有38家安徽上市公司发放现金或公告权益分派实施公告。然而，由于去年业绩状况不同，各

家公司派发的多少也大相径庭。

在纳入统计的38家公司中，要数洽洽食品最为慷慨了。“向全体股东每10股派5元现金。”相对“大方”一点的还有江南化工、美亚光电，每股分别能分到0.4元和0.3元。

但也有一些公司稍显“吝啬”。金马股份向全体股东每10股派0.15元，华星化工每10股派0.1元，精诚铜业则更少：每10股只能分到0.05元。

综合来看，这些企业中，以每10股派现金1元的居多，比如海螺型材、铜陵有色、国元证券等。

最豪爽：海螺水泥要发18.55亿

记者了解到，昨日统计的38家公司，现金分红金额近40亿元，达到39.32

亿元。这其中，海螺水泥的“贡献”最大。海螺水泥日前公告称，将向全体股东每10股派发现金3.5元，共计派发18.55亿元。不过，海螺水泥有资本进行如此“大手笔”的分配。去年，公司的净利达93.8亿元，意味着平均每天“入账”2600万元。

此外，在纳入统计的38家公司中，还有多家现金分红过亿元。比如，铜陵有色共派1.42亿；国元证券1.96亿；江南化工1.6亿；洽洽食品1.69亿；华菱星马1.67亿。江淮汽车去年净利达9亿多元，“大赚”之下共计派现2.83亿。

相比之下，也有一些企业派现不足千万。比如，精诚铜业和中钢天源，去年刚刚扭亏，因此在分红上也较为“谨慎”，分别派现163万元和249万元。

我省进出口总额

5月份同比增了三成多

星报讯(记者 董艳芬) 记者从省统计局获悉，5月份，我省实现进出口总额44.3亿美元，同比增长33%，增幅高于全国30个百分点，连续两个月实现大幅增长。其中，出口30.6亿美元，增长55.6%，增幅高于全国48.6个百分点；进口13.7亿美元，增长0.3%，而全国为下降1.6%。

1~5月份全省累计实现进出口总额198.4亿美元，同比增长9.5%，高于全国增幅9.3个百分点。其中，出口120.3亿美元，增长1.2%，而全国为下降0.4%；进口78.1亿美元，增长25.2%，增幅高于全国24.4个百分点。