

致敬 奔跑的你

初心

10月12日晚上6时许,白天还在陪同省委领导调研的张祥安,匆匆赶到碧桂园酒店,和几位城市发展顾问座谈。谈到兴奋处,他和大家蹲在地上,在地图上写写画画。一场头脑风暴,大家共同寻找安庆发展新赛道。张祥安抬头一看时间,突然想起有两拨客商还在等着他。“你们先去吃饭,吃完我们再继续。”

这是主政安庆以来,市委书记张祥安的工作状态:70多次调研、会见230多拨近千名客商、逢双月与企业家座谈一次、每月外出招商……

这一年,从“双招双引”到“三看三比”,从市党代会,到首届“唱黄梅·兴安庆”圆桌会议,再到安庆籍院士和知名专家学者恳谈会……今天的安庆,大动作、新动作频频。

这一年,张祥安上了三次热搜:到任安庆第一天,马不停蹄干了三件事,调研、看望老干部、会见客商;10月,带着安庆100多名干部到先发地区寻找发展“钥匙”;12月,与池州市委书记共同调研大渡口,共商“一江两岸、拥江发展”大计……

这一年,一些重大问题开始以新的方式破局:发展“慢进也是退”?锚定“进百强上台阶”目标,牢固树立“工业立市兴市强市”指导思想,强力推进双招双引、服务企业;发展空间不足?高质量推进新一轮城市规划编制,坚决整治低效闲置用地;平台投融资能力弱?组建安庆金融监管局,择优配强金融专业人才,推动投融资平台市场化改

革;人才难引更难留?加强干部挂职锻炼和学习培训,组建安庆市人才发展集团,将市校合作摆上重要议程;内循环不通畅?谋划通达县域的高速公路……

这是探路,也是启程。

安庆优势也被重新审视。“安庆籍在外人才资源丰富这个优势,将是安庆打好‘翻身仗’的重要突破口。”“内搭平台、外联老乡”的路径刚一确定,全市各级干部思想行动迅速统一。

这一年,市委市政府的“决策语”成了安庆“流行语”。“在赛马中选马”“发展退位、干部让位”“跳出安庆看安庆”“敢与先进比高下,敢与自己过不去”“直道上不吃亏、弯道上能赶超,新赛道上求突破”……

伴随着这些“流行语”出现的还有一些看得见的变化:50亿元以上的大项目多了,飞回安庆的“金凤凰”多了,路上外地牌照的车子多了,机关单位里的脚步声更疾了……

百年大党,初心如磐!这一年,肩扛着“促一方发展、保一方平安”重任,安庆市县乡村四级书记都在“奔跑”中度过。

这一年,新一任县(市、区)委书记们跑得最多的除了农村,就是园区和企业。当脱贫攻坚战打赢、当乡村振兴开篇、当“十四五”开局,当县域经济整体不强的现状摆在面前,怎样接续奋斗,怎样打好翻身仗,怎样带着群众过更好的日子?他们思索着、实践着。

“发展才是硬道理!”“满脑子都是项目!”这一年,为了招引一个项目,与企业谈到凌晨2时,在外出招商的高铁上电话交办项目落地……对县(市、区)委书记们来说都已习以为常。

“江山就是人民,人民就是江山。”深冬时节,站立在这片被革命热血浸染过的土地,县(市、区)委书记们目光更加坚定——赓续红色血脉,传承红色基因,走好新的赶考之路,迎接更加灿烂的春天。

接过接力棒,走好赶考路,也是金目明的“雄心壮志”。

4月,金目明由望江县长岭镇镇长改任书记。“发展是第一要务。”上任伊始,虽然各项重点任务交织、身上担子很重,但金目明头脑清醒。

他的抓手,一个是乡镇工业集中区建设,一个是“双招双引”。这一年,工业集中区里已入驻的10家企业实现产值3.6亿元,现带动300余人就业,即将投入使用的三期厂房招商基本完成。

贫困户增收、村集体经济壮大、老百姓就业、企业便利入驻、拉动税收……工业集中区有前景、有奔头,让金目明越干越有劲。岁末,他将四期项目建设、争创国家级纺织特色小镇都写进了2022年的工作计划。

越干越有劲的还有“明星”村书记王绍南。

每天一早,潜山市黄铺镇黄铺村党委书记王绍南都要到村里的各个工地转上一圈,然后回到村部一直忙到深夜。从2008年成为黄铺村“领头雁”以来,他几乎每天就是这样度过。

58岁的王绍南忙的都是些“新潮”事物:种植太空莲、可食玫瑰,建烘干保鲜加工厂,启动智慧农业、数字乡村建设,建乡村振兴馆、农产品展销中心,发展冷链物流、开展带货直播……这一年,村集体经济收入近700万元,较去年增收100多万元。

不久前,黄铺村两委换届,王绍南再次当选,书记主任“一肩挑”。老骥伏枥、壮心不已,王绍南说,未来他要把黄铺村打造成全省乡村振兴的样板村,让黄铺村“飞得更高”。

乘风破浪党领航!这一年,新老交替,一任接着一任干;这一路,上下联动,一级带着一级走。安庆,朝着“进百强 上台阶”的目标阔步前进。

年终特稿

强音

10月9日,安庆“内搭平台、外联老乡”的消息一出,远在深圳的王孙根激动万分。

9天之后,当潜山市招商人员第一次拨通王孙根的电话,他欣然接受家乡的邀约;21天后,王孙根决定“回巢”兴业,年产8万吨铜箔项目正式签约落户潜山;40天后,项目奠基,落地速度之快,创造了行业纪录。

这个总投资58亿元、建成后年产值可达100亿元的项目成为安庆“外联老乡”的重要成果之一,也圆了王孙根的“回乡梦”。“家乡给我的信任感是外地无法比拟的,家乡办事的高效率让我感动、让我满意。”王孙根言语间充满深情。

在此之前,在外打拼20年的桐城人汪浩也回来了,带回了20多亿元的项目。

20年里他从模具企业的“打工仔”,一步步成长为华为、英伟达、特斯拉、比亚迪等知名企业配套的智能制造企业的负责人。事业风生水起,但家乡始终是萦绕他心头的“白月光”。所以,当迎江经开区县干招商组叩响他的“大门”,他短短三个月就决定回乡,并一次又一次增加投资额。

项目正式落地,他对家乡所有的美好遥想也在项目建设中一点一点化为现实:3个工作日项目备案获批、一个月环评过审、水电等迅速接入……

这一年,在“内搭平台、外联老乡”的路径

指引下,越来越多像王孙根、汪浩一样的“金凤凰”或衔枝来助,或栖枝归巢。

王东作为安庆经开区“县干”招商组成员,见证了年产1020万条高性能子午线轮胎项目落地的全过程:

4月1日,安庆经开区获得项目线索,上市公司——江苏通用科技股份有限公司拟投资新建轮胎生产基地,但投资方已在10个市、县作了考察,并已有初步意向城市;

4月2日,安庆经开区招商团队赶赴企业所在地无锡,向企业管理层作了一个多小时的推介,成功吸引了投资方目光;

4月8日,通用股份考察团来宜,花了两天时间对安庆经开区进行全方位考察;

4月14日,通用股份所属的红豆集团董事局副主席顾率率队到安庆比选调研,市委、市政府召集项目所涉及的相关部门“一把手”与企业面对面座谈;

随后的时间里,商讨投资细节,实地考察项目地块等众多工作按步进行;

7月1日,项目签约仪式在安庆经开区举行,仅仅三个月,投资30亿元的项目完成落户。

这一年,全市42个县干招商组集中“出击”,奔赴全国各地,掀起安庆“双招双引”的旋风,你追我赶的招商之势渐起。

项目来了,人也来了。

52岁的温州商人李增浩在2021年成为安庆人。

他仍记得,动念到安庆来之时,家人的质疑——“离家离朋友那么远,遇事没个照应可怎么办?”此时再看,安庆经开区管委会上上下下都是他的朋友——解决员工住宿、帮忙安装房间空调、帮小朋友找幼儿园,甚至接待客户、厂房管理……这些朋友都在全心全意地帮衬着。

从温州迁来的工厂——尼高智能制造有限公司,产值比在温州翻了几番后,李增浩将一大家子十多口人以及近百名工人都迁到安庆,跟随“尼高”而来的还有多家下游贸易公司。

这一年,“尼高”变成了现象,展现着安庆越来越强的吸引力。

招商人、在安庆和不在安庆的安庆人、“新安庆人”……这一年,他们各自奔忙,把安庆发展的交响乐奏得更响。