

开足马力 成都造汽车今年力破80万台

轰隆隆的机器运转声在车间里回荡，点焊机器人溅出一片片火花。工人驾驶着叉车来回穿梭，将一层层仪表板骨架、轿车门槛等汽车零部件升举进停在车间门口的飞翼车。装载完毕，飞翼车快速驶向几公里外的一汽大众成都工厂。这样来回往复，24小时不见停歇……

这里是成都英利汽车部件有限公司，位于成都经开区南区。从2月3日（大年初四）起，工厂就变得异常忙碌起来。因为从那一天开始，一汽大众成都工厂结束了春节休假，正式复工。“我们为一汽大众新速腾、新捷达配套了114种零部件，以仪表板骨架为例，每天的产量都有1000多件”，成都英利总经理吕世勇解释说，这个产量和一汽大众成都工厂的轿车日产量是配备的。一汽大众每天生产多少轿车，他们就要供应相应数量的零部件。而据了解，2014年，成都一汽大众预计全年轿车产量将达到54万台。

探访地点：成都经开区汽车服务局

攻坚整车项目 为企业落户准备成箱资料

新春伊始，企业显性的忙碌很容易看到，而作为“幕后”主导汽车产业发展的成都经开区管委会，又在忙什么呢？前日，成都商报记者走进了位于经开区管委会4楼的汽车服务局。

忙碌的一名副局长

没空接受采访只好说抱歉

几个年轻人正在电脑旁紧张地操作着，他们在准备同某知名整车企业下一次洽谈的专业资料。汽车服务局副局长李楞刚刚起草好一份给市上的报告，内容是关于吉利控股集团董事长李书福近期来蓉的相关事宜。另一位副局长梁龙边打电话走进办公室，记者本想拉着他做采访，梁龙婉言谢绝了：“不好意思，我正忙着准备几个项目上的事情，下午还要开会。”原来，他正忙着韩国某知名钢铁集团与成都的合作事项。这家钢铁集团是全球最大的钢铁制造厂商之一，其生产的优质钢材用于很多知名轿车。梁龙的任务就是要牵线搭桥，让这家钢铁企业为本地整车企业提供优质钢材。

好不容易，记者“逮”住了汽车服务局副局长陈晓明。他告诉记者，就在当天上午，局里开会确定抽调专人成立了一个项目小组。项目小组由局长挂帅，还有几个分管副局长和多名研究人员，工作职责是为促进某知名整车项目落户成都开展专项工作。

基于商业保密原因，目前这一整车项目的详情尚不能对外公布。记者从其他渠道了解到，国内其他城市也对该项目“虎视眈眈”。不过从去年开始，成都经开区围绕该项目的大量准备工作就已开始，洽谈也开展了很多轮。陈晓明介绍，对方企业此前向他们开出了一份清单，要求经开区按照清单上的指标逐项填写，据说要填写的内容多达数百项。“这份资料将成为企业确定投资的重要依据”。

这份清单细到什么程度呢？举个例子，该企业要求经开区填写的内容甚至精确到项目所在地方圆5公里范围内的电力容量、天然气容量，天然气含硫量、最近5年停了多少次水等。“比如，天然气含硫量高低将决定企业工厂烤漆房设备功率大小，这些细节都是对方要考虑的”，陈晓明告诉记者，对方今年1月份开出单子，目前他们完成了约一半，估计还要用三个月时间来最终完成并调整。

忙碌的一名工作人员

结婚三天就跑回单位上班

项目小组这几天干的工作，很大一部分就是要完成这些资料的收集。“对方企业有一条项目因素曲线，我们提供的东西越靠近这条曲线，对方才越有可能启动这个投资项目”。而据小组内另一成员黄志平透露，光是为该项目准备资料就是成箱成箱的。有些资料作废后他们会烧掉，以确保不泄密。

要完成如此规模庞大的资料准备，就必然要求汽车服务局的工作人员不停向各个部门、各个机构收集数据，并通过非常专业的手段进行分析和填报。这个工作不仅繁琐，对参与人员的汽车专业水平也是极大考验。陈晓明说，汽车服

务局里从事这些工作的人很多都是他们特别引进的汽车专业人员，如清华大学汽车系的研究生，西南交大的汽车专业研究生等等。“他们对一辆汽车上万个零件都烂熟于心。这也确保我们在和对方谈判时能在同一话语体系中对话。”

黄志平春节前刚刚结婚，结婚三天就跑回单位上班。前天，他的团队又去了一趟项目拟所在现场，协调能源问题。“每个阶段有一点点进展，我的心就会放松一点，然后又进入下一轮紧张环节。一个项目最终落地了，我们所有人都倍有成就感。”

记者了解到，目前成都与该知名整车项目的洽谈已进入关键阶段，各项保障工作都在全力推进。按照目标，今年经开区要力争把这一项目引进落地，并已把这个目标写入了全年的工作计划。

典型故事

汽车服务局工作人员王好端

一通电话后 他抓住投资机遇

王好端，清华大学汽车系研究生。去年，他被作为高级专业人才引入经开区汽车服务局。

春节前的某天，办公室里的电话响起了。王好端接通电话，电话那头是一位德国知名零部件企业的中国区经理。这家公司计划在中国西部做投资，此通电话是来了解成都经开区发展情况的。王好端立刻抓住这个机会，用十分专业的“汽车语言”同对方交流起来。随后，王又通过邮件给对方发去了有关经开区的各种资料。经过密集主动的联络，一来二往，王好端已然与这位经理成为好朋友。春节期间，王好端也没放弃同对方的沟通洽谈，“节后我们准备主动去一趟，当面沟通”，王告诉记者，这家企业实力雄厚，在全球非常有名，他们不会放弃。

谈及与这家德国企业的合作前景，王好端说“我很有信心”。这份信心源于他这段时间与对方的多轮沟通，源于他对成都经开区产业承载力的高度自信，也源于自身专业知识的丰富底蕴。

实际上，在同王好端通话前，这位经理已经给国内很多工业开发区打过电话。不过令他失望的是，这些开发区要么没有找到对口人，要么一通电话后再无音信。直到这通电话打到成都经开区，他才遇到了王好端这个“知音”，双方一拍即合。“对方之所以给我们打电话，也是因为他们十分好奇为啥地处西部成都的一个经济开发区可以吸引如此多的世界500强企业。可以说，这些年经开区汽车产业的发展让全球知名企业都十分关注，知名外企主动上门则是水到渠成的事。”

这个投资机遇被王好端抓住，绝非偶然。招商人员的专业、细致、热情，经开区的产业现状，越来越驱动国内外知名企业“心向往之”。

汽车服务局整车处副处长王文麟

过年中断休假 安排接待客商

年轻的王文麟是汽车服务局整车处副处长。大年初四那天，他正和家人在九顶山度假，一个电话打到他手机上：北京一家零部件企业的老总初六要来经开区考察，赶紧回成都准备接待事宜。

二话没说，王文麟中断休假赶回成都。初五这天，他安排好了客商的接机、酒店住宿等各个事项。初六，对方抵达成都。他全程陪着领导接待客商。对方专程前往经开区进行了实地考察，收集了各种素材，了解完当地产业发展情况，满意而归。

“这种事情在我们这里再平常不过了，我没觉得有啥值得说的”，王文麟面对记者如是说。

实际上，每次接待客商，汽车服务局的工作人员都会很细心地研究客商的背景资料，生活习惯、饮食习惯甚至宗教信仰都在接待方案之中，接待完成后还要把各方面情况录入数据库。这个细节是汽车服务局副局长黎明告诉记者的。黎明一句颇为感性真挚的话打动了记者：“招项目好比农民种庄稼，只有精心呵护才能有好收成。我们个人不会从招商成果中得到任何经济回报，但能够为整个区域经济发展做出贡献，能够为当地提供更高的劳动就业率，我们就会感到很骄傲、很满足。”

探访背后

经开区造车实现“开门红”

一季度有望超过20万台

龙泉驿区发改局副局长罗平给记者提供了一组2014年成都经开区汽车产业运行的数据：从微观层面（企业）看，沃尔沃今年将实现量产，预计全年产量4万台，销售收入突破100亿元；一汽大众继续达产放量，预计全年产量54万台，销售收入460亿元左右；大运汽车完成搬迁，经开区新厂投产运营，预计产量2.7万辆，销售收入35亿元；吉利汽车预计全年产量7万台，销售收入达到45亿元。

从中观层面（产业）看，成都经开区今年全年整车产量确保突破80万台，力争85万台；全年力争培育规模以上零部件工业企业100家。“经开区的汽车产业三年实现三个台阶的跨越：2012年是汽车（机械）全产业链（整车、零部件、服务业）销售收入突破千亿，到2013年则是汽车制造业（整车、零部件）销售收入突破千亿。今年，我们将力争整车制造业销售收入突破千亿。”

在刚刚过去的2013年，经开区规模以上工业增加值突破600亿元，增长22%，增幅居全市第一，对全市工业增量贡献率达到55%，比2012年提高了15个百分点。若按照罗平提供的数据平稳运行，成都经开区（龙泉驿区）今年仍将保持在工业经济领域强劲的增长势头。一季度尚未过去，但经开区汽车产业“开门红”的态势已经显现，“估计一季度整车产量将超过20万台”，罗平说。

马年刚到，成都的汽车产业早已开足马力，一马当先。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/57447.html>