

提升绿色发展“含金量”
中国绿色铝都蓄势待发

■ 阮煜琳

2023 年以来,四川省广元市正举全市之力集中资源,打造中国绿色铝都,誓言再造一个“工业广元”,预期到 2027 年,建成广元市首个超千亿元产业集群。广元市有关负责人表示,将推动工业经济规模的突破和质的提升,用生态“含金量”提升发展“含金量”,推进环境优势向竞争优势转变。

实施“百企千亿”计划
打造绿色铝都

铝是国民经济发展的重要基础原材料,在金属品种中为仅次于钢铁的第二大金属。近年来,铝作为节能、降耗的环保材料,无论应用范围还是用量都在进一步扩大。中国是电解铝供给大国,产能产量稳居全球第一。相关数据显示,2022 年全球电解铝产能 7700 万吨,其中中国产能 4400 万吨,占比 57.1%。

作为“南铝北铝”交汇之地,广元市现有规模以上企业 45 家,电解铝平均产能 61.5 万吨,再生铝产能 160 万吨,铝加工能力 180 万吨,产能规模、产品种类、技术装备等处于四川省及区域前列。

2023 年 7 月通过的《中共广元市委关于以打造中国绿色铝都引领推动工业经济突破性发展的决定》提出,要充分发挥中国西部铝锭贸易中心作用,积极引进新疆、内蒙古等铝锭,争取取得广元铝锭期货交割权;实施“百企千亿”计划,到 2027 年,形成 100 万吨电解铝、200 万吨吨外购铝锭、250 万吨绿色循环再生铝的原铝规模。

目前,广元已形成以绿色铝经开区广元经济技术开发区为核心、青川江子工业园和剑阁金剑工业园绿色循环再生铝园区为两翼,辐射带动昭化中国西部(广元)绿色铝家居产业的发展格局,基本建成“绿色水电铝—绿色铝精深加工—铝资源综合利用”产业链。

严格项目投资准入和管控

2021 年 11 月 26 日,生态环境部发布《关于实施“三线一单”生态环境分区管控的指导意见(试行)》。“三线一单”是指生态保护红线、环境质量底线、资源利用上线和生态环境准入清单。

“三线一单”中的生态环境准入清单,既设立了产业限制条件,又指明了投资方向。”据广元市生态环境局行政审批科工作人员贾绍祥介绍,广元市各级政府部门将“三线一单”视为投资说明书,提出项目投资准入和管控要求,为企业项目投资决策、园区和地方政府招商部门项目引进筛选提供指导,提升项目环境准入预判。依据广元市“三线一单”成果,招商引进项目时招商项目与落地管控要求进行了充分了解,避免盲目。

广元市将按应用“三线一单”的环境质量底线对园区规划实施的约束,从水、大气、生态等环境要素分区和环境影响因子出发,依据生态环境分区管控原则对园区规划的产业规模、布局、结构以及环保基础设施建设等提出优化调整建议,将原有散落的企业进行整合,退城入园,并提出污染防治、集中配套环境治理设施等管控要求。

“我们要求所有规划环评、建设项目环评审批,招引项目等必须符合三线一单要求”,贾绍祥说,“三线一单”是资源环境底线和标准,广元市地方各级政府将其视为环境交底书,推进超标准环境管控专项治理。

今年以来,广元市生态环境局已协调四川省厅开展经开园区、剑阁金剑园区规划环评审查和苍溪、旺苍化工园区生态环境板块资料审查工作,为广元市先锋绿色经济产业园、清江石羊工业园、昭化绿色铝家居产业园出具规划环评审查意见,为当地产业发展提供生态环境要素保障。

同时,全程参与重大项目环保设施建设、污染防治等各环节,从项目立项前期决策指导、环评编制、环评审批、排污许可和环保验收等方面提供全生命周期环保服务。并强化环评质量激励约束,严格落实环评质量考评“红黑榜”制度,试行环评管理综合评分制,加强市、县环评质量管理情况通报。

推进环境优势向竞争优势转变

2022 年,广元市 3 家电解铝企业均通过招拍挂方式参与直购电交易。广元中孚高精铝材有限公司与国能大渡河新能源投资有限公司签订用电协议,为当地使用“全水电”生产企业之一。据介绍,目前该企业经过脱硫除尘后的尾气排放指标,仅为行业超低排放标准的十分之一左右,绿色环保、高效低耗的电解铝产业链式初步形成。

一系列政策加持下,2022 年,广元市铝产业企业主要污染物发现现超低排放,其中二氧化硫排放强度仅为行业的 1/7,全市有色金属冶炼及压延加工业单位工业增加值能耗同比下降 22%。2023 年前三季度,广元市单位 GDP 能耗下降 1.26,1-10 月全市绿色低碳优势产业营业收入达 128.1 亿元,同比增长达 19.86%。

广元市委书记何树平强调,要坚定不移走生态优先、绿色发展之路,加快建设美丽广元,进一步推进绿色经济向竞争优势转变。全面推进绿色发展绿色低碳转型,稳妥推进碳达峰碳中和,促进产业绿色转型升级,用生态“含金量”提升发展“含金量”。

厦门打造“新能源产业创新之城”

■ 阮煜琳

宁德时代、中创新航、海辰锂电……近年来,一批新能源、新材料产业百亿级项目落户厦门,让这座海滨城市成为了“新能源产业创新之城”。这些产业为何能在厦门生根发芽,并且规模迅速突破千亿元?厦门有哪些成功经验?

12 月 24 日,厦门大学科技成果推介会 2023 新能源新材料专场暨厦门市新能源新材料产业招商推介会在北京举行。记者从会上了解到,近年来,厦门市高度重视新能源、新材料产业发展,《厦门市“十四五”战略性新兴产业发展专项规划》提出“力争到 2025 年,新能源与新材料的产业总规模达 1400 亿元”的发展目标。近年来,厦门将新能源、新材料产业作为战略性新兴产业纳入厦门市“4+4+6”现代化产业体系中重点培育,持续发力,相关产业规模已超千亿元。宁德时代、中创新航、海辰锂电、厦新新能源等一批新能源、新材料产业百亿级项目落户厦门,呈现蓬勃发展的局面。

此外,厦门市与厦门大学加大科技创新合作,共同建设了嘉庚创新实验室、翔安创新实验室等一批高规格创新平台,围绕新能源、新材料、生物医药、氢能等新兴产业广泛开展产学研合作,取得显著成效。接下来,厦门市将继续加大政策扶持,持续为打造新能源新材料产业高地提供“沃土”。

中国科学院院士、嘉庚创新实验室主任郑南峰在会上介绍了新能源新材料领域的前沿技术和研究进展,并分享了厦门大学在这一领域的学科设置和平台建设情况,特别是嘉庚创新实验室创新的体制机制设置以及成立以来在科学研究



成果转化方面的显著成效。他表示,目前,厦门大学已依托固体表面物理化学国家重点实验室、能源材料化学协同创新中心、高端电子化学品国家工程研究中心(重组)、新能源汽车动力电池技术国家地方联合工程实验室、纳米材料制备技术国家地方联合工程研究中心等国家级科研平台,以及嘉庚创

新实验室等省部级创新平台,构建了从基础研究到工程与产业化的全链条创新体系。此外,火炬招商中心副总经理陈晓新详细介绍了厦门市新能源新材料产业政策。嘉庚创新实验室、厦门大学能源学院、厦门大学材料学院、厦门大学化学化工学院的专家分别介绍了各自平台和学院在新能源新材料研究领域的代表性成果。

会上,嘉庚创新实验室分别与建信信托有限责任公司、华电集团福建分公司、华电集团辽宁能源有限公司等公司签约。其中建信北京公司作为 GP 负责管理嘉庚创新实验室 1 亿元创投基金,这一合作将促进嘉庚创新实验室科研成果更好地转化落地。

本次推介会由厦门市人民政府驻北京办事处、厦门火炬高技术产业开发区管理委员会、嘉庚创新实验室主办、国家能源集团、国家电投集团、华电集团、中国节能环保集团、中国化学工程集团、三峡集团、中国绿发集团、北京化工集团、建设银行、工银投资、中国民生银行、中国国投资产管理公司投资公司等三十余家大型能源材料央企与投资公司参会。

(张尼)

杨林:重塑中国房地产版图的市场巨匠

在中国房地产市场的历史长河中,有一位市场营销专家的名字不断浮现,他不仅以非凡的商业头脑和市场洞察力著称,更以其对房地产行业的深刻影响而受到业界的广泛认可。他就是杨林,成都锦和房地产顾问有限公司的董事长兼营销总监,同时也是中国管理科学研究院经济发展研究中心的客座教授。

从白手起家到成为房地产行业

的佼佼者,杨林的职业生涯本身就是一部励志史诗。他的成功秘诀在于对市场的敏锐洞察力和不懈追求。在房地产项目管理和市场营销方面,杨林展现出了无与伦比才华。他的公司不仅在市场上建

立了强大的声誉,还在多个重大项目取得了令人瞩目的成绩。杨林在房地产科技创新方面的贡献同样令人瞩目。他自主研发的“房产活动营销系统”、“房地产广告管理及数据分析系统”、“房地产用户画像及消费行为分析系统”、“房地产市场调研及趋势分析系统”和“房地产营销策略推广及客户关系管理系统”彻底改造了传统的市场营销方式,为行业带来了前所未有的数据驱动力。这些系统的推出,使得他荣获“2023 房地产市场营销行业科技创新优秀发明成果”奖和“2023 房地产市场营销科技创新先锋人物”,进一步巩

固了他在行业中的领先地位。

在业界,杨林以其独到的见解和专业

知识被广泛尊敬。他不仅是“领袖地产

全国房地产营销大赛”和“房地产营销方案

创新评比活动”的评审专家,还是一位颇具影响力的学者和思想领袖。他的著作,《房地产营销与策划》和《房企制胜智慧

营销》,已成为行业内的必读书籍,为数

数专业人士上提供了宝贵的知识和指导。

杨林的事业成就并非一蹴而就,而是

源于他对房地产行业深刻的理解和对

创新的持续追求。从古镇县县城旧区

改造项目到青城山大观镇高尔夫球场

的造岭、锦江项目,每一个签署的合同都

安徽滁州:以产聚才以才兴产的“双向奔赴”

经济总量稳居安徽第三、居全国百强第 79 位,近 10 年地区生产总值平均增速全国第一,连续荣获 20 强企业中有 9 家落户滁州。近年来,安徽省滁州市正奋力打造安徽先进区和新型储能产业第一城、动力电池产业第二城、新能源汽车产业第三城。

中新苏滁高新技术产业开发区是

新中国、新加坡两国、苏皖(江苏、安徽)

两省、苏滁(苏州、滁州)两市合作共建园

区,是苏市首座工业园区走出江苏实行市

场化合作共建的第一个开发园区。目前

园区规划面积 36 平方公里,常住人口 25

万人,致力于打造一座“产业先行、产城

一体、配套设施全、宜居宜业”的现代化

产新城。

以产聚才,以才兴产,产才融合、人

才和产业在滁州迎来“双向奔赴”。中

新苏滁高新技术产业开发区还引入新加

坡理念,规划建设 12 座邻里中心。记者在

已建成的“东升邻里中心”看到,这里几

乎涵盖了“油盐酱醋茶”到“衣食住行闲”

各类业态,包括餐饮店、生鲜菜场、大型

超市、卖场、服装店、健身房、社区医疗

中心及商业街区金融超市等。

通过跨产业与城市深度融合,中新

苏滁高新技术产业开发区为居民提供了

一个宜居、宜业的生活环境。(韩苏原)

周莲:塑造房地产营销未来的领航者

■ 刘艳

在房地产行业日益激烈的竞争中,

周莲以其卓越的营销管理能力,成为了

该领域的标杆人物。作为绿城集团成都

区公司副总经理兼营销总监,她不仅在

战略规划和市场洞察方面展现出非凡

的才智,还在营销创新与客户关系管理

中取得了显著的成果。

周莲的职业旅程在绿城集团的每一个

阶段都显现出其非凡的才能与坚定的

职业操守。自 2013 年加入绿城集团以

来,她的职业生涯呈现出稳步上升的趋

势,从一名基层营销人员成长为成都区

域公司的副总经理兼营销总监。这一跨

越不仅是对她个人能力的肯定,更是对

她在房地产市场营销领域杰出成就的

见证。

在房地产市场营销方面,周莲以其

独到的洞察力和创新精神,成功地帮助

绿城集团在多个重要合同,极大地推

动了公司的经济增长。周莲的领导使

房地产市场营销从传统销售技巧转变

为智能化、数据驱动的现代行业。她的

贡献在于对行业未来发展路径的启示,

为同行和后来者提供宝贵经验。

周莲在知识产权领域同样卓有成就

。她自主开发并多个创新专利,如“地

产营销中的用户画像生成方法和系

统”、“房地产营销创意方案设计策划

软件”以及“基于 AI 的房产线上营销

的户型展示设备控制软件”,有效整合

了最新科技与房地产营销。这些系统

的突破打破了传统营销局限,为市场

提供了精准的分析工具和系统化管

理。其成果为“2023 房地产市场营销

科技创新先锋人物”奖项,彰显其行业

领先地位。

周莲女士在房地产营销领域的专业

知识和丰富经验不仅在商业界得到了

广泛认可,也在学术界引起了重大关

注。周莲的职业轨迹将继续照耀着行

业创新之路。

周莲:塑造房地产营销未来的领航者

■ 刘艳

在房地产行业日益激烈的竞争中,

周莲以其卓越的营销管理能力,成为了

该领域的标杆人物。作为绿城集团成都

区公司副总经理兼营销总监,她不仅在

战略规划和市场洞察方面展现出非凡

的才智,还在营销创新与客户关系管理

中取得了显著的成果。

周莲的职业旅程在绿城集团的每一个

阶段都显现出其非凡的才能与坚定的

职业操守。自 2013 年加入绿城集团以

来,她的职业生涯呈现出稳步上升的趋

势,从一名基层营销人员成长为成都区

域公司的副总经理兼营销总监。这一跨

越不仅是对她个人能力的肯定,更是对

她在房地产市场营销领域杰出成就的

见证。

在房地产市场营销方面,周莲以其

独到的洞察力和创新精神,成功地帮助

绿城集团在多个重要合同,极大地推

动了公司的经济增长。周莲的领导使

房地产市场营销从传统销售技巧转变

为智能化、数据驱动的现代行业。她的

贡献在于对行业未来发展路径的启示,

为同行和后来者提供宝贵经验。

周莲在知识产权领域同样卓有成就

。她自主开发并多个创新专利,如“地

产营销中的用户画像生成方法和系

统”、“房地产营销创意方案设计策划

软件”以及“基于 AI 的房产线上营销

的户型展示设备控制软件”,有效整合

了最新科技与房地产营销。这些系统

的突破打破了传统营销局限,为市场

提供了精准的分析工具和系统化管

理。其成果为“2023 房地产市场营销

科技创新先锋人物”奖项,彰显其行业

领先地位。

周莲女士在房地产营销领域的专业

知识和丰富经验不仅在商业界得到了

广泛认可,也在学术界引起了重大关

注。周莲的职业轨迹将继续照耀着行

业创新之路。

周莲:塑造房地产营销未来的领航者

■ 刘艳

在房地产行业日益激烈的竞争中,

周莲以其卓越的营销管理能力,成为了

该领域的标杆人物。作为绿城集团成都

区公司副总经理兼营销总监,她不仅在

战略规划和市场洞察方面展现出非凡

的才智,还在营销创新与客户关系管理

中取得了显著的成果。

周莲的职业旅程在绿城集团的每一个

阶段都显现出其非凡的才能与坚定的

职业操守。自 2013 年加入绿城集团以

来,她的职业生涯呈现出稳步上升的趋

势,从一名基层营销人员成长为成都区

域公司的副总经理兼营销总监。这一跨

越不仅是对她个人能力的肯定,更是对

她在房地产市场营销领域杰出成就的

见证。

在房地产市场营销方面,周莲以其

独到的洞察力和创新精神,成功地帮助

绿城集团在多个重要合同,极大地推

动了公司的经济增长。周莲的领导使

房地产市场营销从传统销售技巧转变

为智能化、数据驱动的现代行业。她的

贡献在于对行业未来发展路径的启示,

为同行和后来者提供宝贵经验。

周莲在知识产权领域同样卓有成就

。她自主开发并多个创新专利,如“地

产营销中的用户画像生成方法和系

统”、“房地产营销创意方案设计策划

软件”以及“基于 AI 的房产线上营销

的户型展示设备控制软件”,有效整合

了最新科技与房地产营销。这些系统

的突破打破了传统营销局限,为市场

提供了精准的分析工具和系统化管

理。其成果为“2023 房地产市场营销

科技创新先锋人物”奖项,彰显其行业

领先地位。

周莲女士在房地产营销领域的专业

知识和丰富经验不仅在商业界得到了

广泛认可,也在学术界引起了重大关

注。周莲的职业轨迹将继续照耀着行

业创新之路。

周莲:塑造房地产营销未来的领航者

■ 刘艳

在房地产行业日益激烈的竞争中,

周莲以其卓越的营销管理能力,成为了

该领域的标杆人物。作为绿城集团成都

区公司副总经理兼营销总监,她不仅在

战略规划和市场洞察方面展现出非凡

的才智,还在营销创新与客户关系管理

中取得了显著的成果。

周莲的职业旅程在绿城集团的每一个

阶段都显现出其非凡的才能与坚定的

职业操守。自 2013 年加入绿城集团以

来,她的职业生涯呈现出稳步上升的趋

势,从一名基层营销人员成长为成都区

域公司的副总经理兼营销总监。这一跨

越不仅是对她个人能力的肯定,更是对

她在房地产市场营销领域杰出成就的

见证。

在房地产市场营销方面,周莲以其

独到的洞察力和创新精神,成功地帮助

绿城集团在多个重要合同,极大地推

动了公司的经济增长。周莲的领导使

房地产市场营销从传统销售技巧转变

为智能化、数据驱动的现代行业。她的

贡献在于对行业未来发展路径的启示,

为同行和后来者提供宝贵经验。

周莲在知识产权领域同样卓有成就

。她自主开发并多个创新专利,如“地

产营销中的用户画像生成方法和系

统”、“房地产营销创意方案设计策划

软件”以及“基于 AI 的房产线上营销

的户型展示设备控制软件”,有效整合

了最新科技与房地产营销。这些系统

的突破打破了传统营销局限,为市场

提供了精准的分析工具和系统化管

理。其成果为“2023 房地产市场营销

科技创新先锋人物”奖项,彰显其行业

领先地位。

周莲女士在房地产营销领域的专业

知识和丰富经验不仅在商业界得到了

广泛认可,也在学术界引起了重大关

注。周莲的职业轨迹将继续照耀着行

业创新之路。

周莲:塑造房地产营销未来的领航者

■ 刘艳

在房地产行业日益激烈的竞争中,

周莲以其卓越的营销管理能力,成为了

该领域的标杆人物。作为绿城集团成都

区公司副总经理兼营销总监,她不仅在

战略规划和市场洞察方面展现出非凡

的才智,还在营销创新与客户关系管理

中取得了显著的成果。

周莲的职业旅程在绿城集团的每一个

阶段都显现出其非凡的才能与坚定的

职业操守。自 2013 年加入绿城集团以

来,她的职业生涯呈现出稳步上升的趋

势,从一名基层营销人员成长为成都区

域公司的副总经理兼营销总监。这一跨

越不仅是对她个人能力的肯定