

在徐州港顺堤河作业区码头不远处的徐州港务集团办公区内，有一间挂着东平县港航物流驻徐州招商引资工作专班牌子的办公室。15平方米狭小的空间内电话铃声与热烈讨论声交织，这里就是东平县港航物流开拓市场的“前沿指挥部”。

东平县港航物流驻徐州招商引资工作专班是一支由东平县矿产业发展服务中心和国有金运通物流公司、国有金石矿业公司20余人组成的精锐队伍，以敢闯敢拼的精神，在竞争激烈的物流市场中，闯出了一条属于自己的道路。

东平县港航物流驻徐州招商引资工作专班在徐州港讨论工作。 记者 隋翔 摄



“黄金水道”上的“招商突击队”

本报特派记者 蒋永琳 刘小东 亓浩波

推介+服务 真诚最能打动人心

东平县委、县政府为坚决贯彻落实市委、市政府大力发展港航物流的战略部署，充分发挥京杭大运河通航段最北端优势，开拓市场育产业、服务港口谋发展，成立了4个港航物流招商专班，东平县港航物流驻徐州招商引资工作专班（以下简称招商专班）便是其中之一。招商专班第一时间把办公室设在了徐州港顺堤河作业区，盯靠一线、主动出击、洽谈合作。

推开招商专班办公室的玻璃门，墙上醒目的“作战图”首先映入眼帘——京杭大运河沿线港口、重点企业被一一标注，密密麻麻的联络线如同毛细血管，串联起泰安港、东平港与徐州及周边市场的物流脉络。办公桌上，文件、数据报表堆叠整齐，旁边的白板上

详细记录着港口泊位、船务费、运输物品等信息。

招商专班成立伊始，成员纷纷叩门招商，但效果一般。俗话说“百闻不如一见”，招商专班改变思路——“请客”！4月15日，一场精心筹备的港港联动推介会在东平举行，泰安港、东平港、徐州港及钢厂、电厂、煤炭贸易商等众多企业代表齐聚一堂。

“东平县相关负责人亲自宣传推介，邀请客户实地考察泰安港、东平港，看到现代化的设施和高效率的作业流程后，客户态度明显转变。”招商专班副组长李志说。

这场推介会成为合作的重要转折点，会后招商专班细分重点客户，展开“地毯式”回访，终于让越来越多的企业选择与泰安港、东平港合作。

踢开头三脚，招商专班开始大显身手。招商专班紧盯徐州港作为内河航运“北下南上”大宗货物最佳接驳点及聚集了徐钢集团、华美电厂等数十家大型钢厂、电厂的优势，主动出击、全面对接，“一对一”梳理、“点对点”突破、“面对面”交流，精准洽谈对接企业在煤炭、高钙石、铁精粉等方面的需求，经过艰辛努力、攻坚克难，拿下了一个个订单，打好了一场场硬仗。

客人请来了，服务要跟上。招商专班成立了运营组，工作人员分成早晚两班，24小时盯靠在徐州港提供服务，就连打印提货单都有专人负责。想客户所想，急客户所急。针对招引客户企业运输大宗物品没有物流公司的情况，招商专班协同东平金运通物流运输有限责任公司（以下简称

金运通）承担供应链协调联络角色，推动招商由“港+港”联动模式向“港+企+港”模式转变。“我们不仅要把业务拉过来，还要让企业享受到实实在在的便利和优惠。”李志说。

真诚最能打动人心。在招引徐州港务集团“铁转水”煤炭业务上，招商专班抱定“干就干成、干就干好”的信念，一次又一次、一遍又一遍，上门表诚意、讲优势、谈合作，连续奋战4个多月、洽谈50余次，成功签下协议，将看似“不可能”变成了“一定能”。今年以来，招商专班已走访重点企业300余家、拜访目标客户550余人次、邀请实地考察150余人次，预计全年可签约400万吨的运输协议，新增港口贸易额2.5亿元。

陆运+航运 “旱鸭子”成功试水

成绩来之不易，遥想来时之路却充满艰辛，这一切还要从2024年说起。

当时，山石销售市场下滑，东平县矿产业发展服务中心正千方百计拓市场、促签约、提销量。在省委、省政府的决策部署下，恰逢京杭大运河济宁至东平段航道“三改二”工程开工建设，年底完工后水运通行能力由1000吨级提升至2000吨级。东平县

矿产业发展服务中心瞄准时机、抢抓机遇，带领金运通迅速调整方向，将目光投向了航运和徐州市场。“我们了解到徐州对高钙石等资源有需求，而东平有丰富的资源储备，这是一个绝佳的机会。”金运通总经理陈广震回忆道。

然而，开拓市场的道路远比想象中艰难。当金运通工作人员首次前往徐州钢厂、电厂拜访时，迎接他们的

是紧闭的大门和保安警惕的目光。“当时去企业连门都进不去，就更别说找负责人谈业务了。”金运通业务副总杨启珍对初入企业时的窘境记忆犹新。

但金运通工作人员没有退缩。他们制定了“车轮战”策略，带着精心准备的宣传资料一次次登门拜访，不厌其烦地介绍泰安港和东平港的优势。在一次又一次的坚持下，转机终

于出现。2024年12月底，东平港与徐州港的合作迎来首次通航，装载3700吨高钙石的货轮从东平港鸣笛启航，于今年1月初成功运抵徐州港，叩开了双方合作的大门。

金运通也由纯陆运的“旱鸭子”成功下水，在边学边干中，转型水陆两栖开启航运新征程。据统计，截至目前，金运通累计实现营收1.84亿元。

南下+北上 解决“南满北空”难题

如今，走进徐州港顺堤河作业区，时常能看到来自泰安港、东平港的货轮进进出出。

招商专班成立后，南下山东济宁、菏泽和江苏淮安、太仓、南京，北上内蒙古、陕西、山西等地，通过实地走访、数据采集、座谈交流等方式，深入港口作业现场、贸易企业、物流场站等158处调研点，聚焦港口运营动态、煤炭与焦炭价格走势、铁精粉运输等市场需求，精准摸排市场行情与运输业务痛点，为业务布局与策略调整筑牢信息

根基。“招商专班已与徐州港务集团、陕西神木德林等17家企业签订255万吨的运输协议，为全县港航物流产业发展注入了强劲动能。”李志介绍。

招商南奔北走，水运业务也要考虑“南下北上”。当前，京杭大运河北上业务少，导致水运物流成本较高。招商专班坚持系统思维、有解思维，深入调研、摸清市场、反复研判，最终确定以目前东平县南下货物到港地为重点，主动洽谈镇江港、九江港、大丰港、张家港等港口北上返

程业务，打通“北货南下、南货北上”大通道，把千年运河通航最北端的港航优势转化为发展优势、合作优势。截至目前，招商专班已拓展张家港到东平港的特种设备等北上返程运输业务，并逐步探索解决“满船南下、空船北上”的难题。

成绩面前，招商专班没有丝毫懈怠。在办公室里，招商专班成员围坐在会议桌前，热烈讨论着下一步目标。“我们要继续加大煤炭、山石等重点货种的招商力度，积极拓展集装箱运输和散改集业务。”李志在白板上划出重点，“下

半年，确保签订港口服务合同20份，水运实际运输量达到70万吨以上。”

站在徐州港顺堤河作业区码头上，望着川流不息的货船，招商专班成员们目光坚定。从最初叩门受阻到如今合作共赢，从“无人问津”到繁忙景象，他们用汗水与智慧，在徐州这片物流热土上书写着属于东平港航的奋斗传奇。而随着更多合作项目的落地，这条连接东平与徐州的“黄金物流通道”，将在京杭大运河上绽放出更加耀眼的光芒，为区域经济发展源源不断地注入强劲动力。