

## 声音

### “三大员”谈招商

县域发展靠工业,工业发展靠项目,项目引进靠招商。宜阳县重点围绕四个方面抓好招商引资工作:

“夯”基础,提升筑巢引凤承载力。持续加快24平方公里产业集聚区平台和载体建设。年底前,实现水、电、路、气、通信、供排水等基础设施及公共服务要素全覆盖,不断提升项目综合承载能力。

“调”结构,增强转型升级创新力。不仅注重工业经济的“招大引强”,还全面放开农业农村、城市建设、文化旅游、教育卫生等各个方面,通过全域招商、全方位招商,着力打造县域经济“升级版”。

“强”责任,凝聚项目建设驱动力。在坚持“三大员”挂帅招商、乡镇党政一把手“二分之一”工作法、“小分队”驻地招商的基础上,明确全县82个在谈、签约、在建项目的分包领导、责任单位、责任人和推进节点,确保项目及早建成达产。

“优”服务,蓄积加快发展后发力。继续落实好项目手续办理“两不见面”、项目首席服务官等制度,不断提高办事效率,提升服务水平,吸引更多的品牌企业、重大项目落户进驻,为县域经济发展增添动力和活力。

——宜阳县委书记 王琰君

招商引资是助推宜阳经济转型升级发展的关键之举,我有以下四点体会:

一是善于捕捉信息。围绕装备制造、食品生物、电子信息等主导产业,盯紧国际国内500强和行业100强企业,捕捉最有利于县域产业发展的信息,确保引进项目与县域产业发展充分吻合。

二是勤于持续追踪。坚持项目不签约不放松,“三大员”齐上阵,县直委局和乡镇全动员,跨层级、跨年度、多密度、高频次掌握招商信息动向,力促德力西、沈阳新松机器人、澄美信息产业园等25个重大项目尽快签约。

三是善于深入对接。坚持项目不落地不放松,把项目落地要素、资源配置、市场分析等前期工作做细、做深、做透,及时、主动与企业沟通对接,确保客商想到的全部到位,没有想到的考虑周全。

四是优化招商环境。坚持项目不达产不放松,有多好的项目就有好的政策,把最优惠的政策、最优质的服务、最优秀的人才向招商领域倾斜,着力打造一流安商环境。

——宜阳县县长 黄晓玲

宜阳县产业集聚区管委会重点围绕三个方面抓好招商引资工作:

抓投入,夯实基础平台。成立基础设施建设办公室,明确一名副职和4名工作人员,按计划加紧推进年初制定的各项基础设施项目。

抓链条,培育产业集群。按照“突出主导产业、盯紧知名品牌、产业链招商、培育产业集群”的工作思路,围绕高端装备制造、绿色食品等产业,精准谋划,重点跟踪,以园招商,集聚产业。

抓服务,营造项目洼地。实行重大项目、省市重点项目分包联系制度和行政领办制度,实行“四个一”工作机制,建立规范台账,明确工作任务,着力解决项目实施过程中遇到的实际问题。

——宜阳县产业集聚区管委会主任 王三章  
本报记者 孙小蕊

## 亮点

### 招商案例

#### 一个项目引来9个项目

在宜阳县产业集聚区电子电器产业园内,已有10家企业进驻,这一切都要从深圳海斯迪电子项目说起。2011年4月,宜阳县驻深圳招商小分队得知,深圳海斯迪电子有限公司有意在中西部地区投资建厂。为了引进这个项目,宜阳县成立了由主要领导牵头的项目攻关小组,高密度往返对接,前前后后往深圳跑了20多趟;宜阳县委书记王琰君站在项目选址地块上,向海斯迪推介宜阳县的发展优势。他们锲而不舍的精神打动了海斯迪公司,最终项目成功进驻宜阳县。

在海斯迪电子项目的引领下,投资25亿元的深圳电子产业园项目、投资10亿元的深圳圣海科技超薄触屏、投资3亿元的深圳元正动力电池控制系统、投资5.5亿元的北京京海宇通LED产品、投资2亿元的上海一电高低压配设备项目等9个项目随后落户,产生了良好的产业集聚效应。

#### 登门20余次招来世界500强

在宜阳县产业集聚区内,年产60万升青岛啤酒项目建设正酣。该项目投资10亿元,达产后年产值将超过16亿元,年纳税3亿元。

早在2010年下半年,该县招商人员就得知青岛啤酒集团拟在全国范围内建立分厂,招商人员当即登门拜访,与青岛啤酒建立了初步联系。2011年9月,青岛啤酒集团有关人员到宜阳县考察,宜阳县详细介绍了该县的投资优势、发展优势。只要抽出时间,宜阳县招商人员就到青岛,商谈投资细节。

在签约前的关键时期,市县领导大员上阵,赴北京商谈、敲定协议细节。青岛啤酒集团指出厂房选址高度低于周边道路高度,宜阳县就着手提高厂房地址;青岛啤酒集团提出需要检测水质,宜阳县立即从洛河水水中取样送往青岛。同时,宜阳县成立了9人组成的项目指挥部,只要涉及县里相关政府职能部门办手续、沟通等问题,全权由指挥部负责,提供全方位的服务。

宜阳县的诚意终于打动了青岛啤酒集团。去年11月21日,青岛啤酒年产60万升洛阳(宜阳)项目正式签约。两年来,宜阳县招商人员赴青岛20余次,双方多次沟通、修改的签约协议摆起来有半米厚。

本报记者 孙小蕊

# 五大产业转型发展 “软硬兼施”服务至上

## 一线

### 记者看招商

8月,宜阳县产业集聚区招商引资质项目正酣:世界500强、国内啤酒行业龙头企业——青岛啤酒年产60万升啤酒项目进展迅速;深圳圣海电子科技项目1号、2号厂房主体已完工,3号厂房正在施工……

今年上半年,宜阳县共签约项目33个,总投资153亿元,其中10亿元以上项目4个。该县依托五大产业,创新招商方式,完善基础设施,吸引越来越多的企业投资落户。

#### 五大产业 园区集群发展

在宜阳县韩城镇,一排排低矮的房舍正在建设,这就是伊众肉牛科技产业园新建的牛舍。该项目占地面积580亩,总投资5.8亿元,规划建设集肉牛繁育、屠宰加工、高低温熟食生产、生态科技观光农业等于一体的科技产业园。

对于当地老百姓来说,项目的最大意义莫过于“公司+农户”的养殖模式。韩城镇相关负责人告诉记者,当地老百姓自古就有养殖牛羊的传统,由于缺少龙头企业引领,一直没有形成产业规模。伊众肉牛科技产业园项目投产后,公司将为周边15个乡镇的农民提供小牛犊,让他们代为饲养,养大后再由公司收回屠宰。据保守估计,每饲养一头牛,农民就能赚上几千元。

像这样引进龙头企业、带动农民致富的食品项目在宜阳县还有不少。截至目前,宜阳县已引进了雨润、青岛啤酒、金丝猴等食品行业龙头企业。

传统产业比重高、产业层次低,宜阳县曾饱受产业转型升级之苦。为进一步

推动产业转型升级,宜阳县把食品、装备制造、电子电器、信息、新材料作为五大招商行业,并在产业集聚区内分别谋划了西庄装备制造专业园、电子电器专业园、信息产业园、食品专业园、新材料专业园,形成了“一区五园”的发展格局。

如今在该县产业集聚区电子电器产业园内,海斯迪锂电池、圣海科技超薄触屏、英开电气、屏屏能源等项目紧密相邻,建设正酣。宜阳县招商局局长赵青海告诉我们,这是集聚区专门规划的电子电器专业园,主要引进锂电池、超薄触屏、通信基站储能电源、智能电器、高低压配设备等项目,目前已吸引10家企业进驻。

#### 创新方式 打出招商组合拳

在宜阳县产业集聚区内,投资10亿元年产60万升青岛啤酒项目建设进度非常迅速。世界500强、国内啤酒行业龙头企业,投资规模大、引领效果好……这样的大项目、好项目是县(市)区争抢的对象。那么,宜阳县如何成功引进青岛啤酒?

“我们灵活运用市县联动、大员上阵招商方式,才让青岛啤酒落户宜阳。”宜阳县招商局工作人员表示,宜阳县从招商局得知青岛啤酒的投资意向后,积极主动对接,为企业考察提供便利条件;为推动

项目早日签约,宜阳县委书记王琰君数次赴青岛洽谈;市商务局、市投资促进局对项目跟踪、洽谈、签约的各个环节全程参与,相关职能部门大力支持;签约前的关键时刻,市县主要领导大员上阵,赴青岛再次敲定项目,并与集团高层现场敲定项目落户的关键性问题,更加坚定了青啤的投资信心。去年11月青岛啤酒项目正式签约,今年3月开工。

宜阳县通过灵活多变的招商方式引来的大项目还有不少。在深圳海斯迪电子项目落户后,通过以商招商方式,宜阳县成功吸引了投资10亿元的深圳圣海科技超薄触屏、投资3亿元的深圳元正动力电池控制系统、投资5.5亿元的北京京海宇通LED产品、投资2亿元的上海一电高低压配设备项目等9个项目。

#### 基础为先 服务至上引商来

昨日,在宜阳县产业集聚区综合服务中心,企业人员三三两两正在办事。“有了综合服务中心,在集聚区内办事就方便多了。”一名企业工作人员表示。

该综合服务中心集产品展示、企业服务等等于一体,各职能部门派驻工作人员集中办公,为项目落地、建设、生产、经营和发展提供优质服务。

为了推动项目早日落地,宜阳县建立

健全了“有事即办、急事快办、特事特办、难事帮办”的工作机制,简化审批程序,优化审批流程。对于已签约项目,该县严格落实项目跟踪责任制,促使在谈项目早签约、签约项目早开工、开工项目早投产。

“每个项目都有专人负责跟踪,项目进度慢还要追究相关人员责任”。昨日,记者在宜阳县招商局看到一份《关于印发县级领导分包项目的通知》:投资25亿元的电子电器产业园项目,由王三章、王少杰分包;投资3.7亿元的洛阳海正机械项目,由李保柱分包……

不仅如此,宜阳县还把基础设施建设作为招商引资、筑巢引凤的基础性工作。“项目建到哪里,基础设施就延伸到哪里。”自2009年以来,宜阳县陆续投资56亿元,完成产业集聚区基础设施建设项目68项,实现了省定24平方公里产业集聚区水、电、路、气等基础设施和公共服务要素的“全覆盖”。

走在产业集聚区,道路四通八达,一栋栋建筑拔地而起。下一步,宜阳县将继续围绕五大产业,以专业园区为依托,环境建设为前提,品牌项目为抓手,瞄准国内外500强、行业100强及大型央企,全方位、多层次提升产业结构,助推县域经济转型发展。

本报记者 孙小蕊

## 以商招商 以一带十

招来一个深圳海斯迪电子项目,成功引来9家关联企业,形成一个电子电器专业园。宜阳以商招商、借力发展,让人眼前一亮!

招商引资,招的是企业,谁最熟悉企业?还是企业。以商招商,借助落户客商的信息资源、圈中人脉,利用其作“活广告”现身说法,招进一个、引来一

片,招来一个企业、培植一个产业,可收事半功倍之效。

自己说一百个好,不如客商说一个好。以商招商的关键,是赢得落户客商的“芳心”,让他们真心说我们“好”,充当招商引资的“红娘”。让落户企业发自内心地说“好”,最终要靠我们自身硬,把“围墙外的事情”办好,政策要比

别的地方优惠、环境要比别的地方优良、服务要比别的地方优质。

真心亲商安商,诚心以商招商,以一带十可期!



# 执掌洛阳中心腹地 汇聚一座城市精华

## 强强联合 打造王者生活版图



#### 一步领先 步步领先

在洛阳,谈起商业财富聚宝盆,人们首先想到的是众所周知的升龙广场。雄踞洛阳市中心第一路口的升龙广场,早已成为洛阳人心里最期盼的吃喝玩乐胜地。任何个体、群体或地区,一旦在某一个方面获得成功和进步,就会产生一种积累优势,就会有更多的机会取得更大的成功和进步。占有越多的地方,对人群越有吸引力。此外,在商业发展中也存在着特殊效应。人气越多的地方往往就越有名,越有名的地方则越能聚拢人气。

正如升龙广场坐拥洛阳百万客群,希尔顿酒店、大商百货新玛特、永辉超市、韩国CGV影城、赛博数码等国际国内一线品牌进驻升龙广场,在客流鼎沸、商业氛围浓郁之地推出黄金旺铺,多次引起全城抢购。“傍大盘”与大牌为邻身价必涨,早已成为商业法则,互相吸引,定会愈来愈强。

#### 定鼎中心 地块称王

王者,从来居于中心。

#### 三大主路护航升龙商业

贯通后的唐宫路连接老城区、西工区、涧西区,九都路纵贯洛城东西,王城大道贯穿城市南北。坐拥三大主路交通优势,将使升龙广场更聚人气。随着城市建设的进一步推进,将为升龙广场的区位优势提供更加坚实可靠的基础条件,使得“一日逛遍洛阳城”成为了现实。不论是到洛龙区、西工区、涧西区还是到老城区,升龙广场都将为您打造“10分钟”全能生活圈,居于中心区位,尽享一城繁华。

#### 不可复制 王者气质

在商业投资中,商业整体的业态规划及经营模式备受关注。2013年璀璨升级后的升龙广场C区商业,凭借35万平方米商业巨擘,将运用自身独特的“MALL+步行街”商业模式,坐拥升龙商圈乃至全洛阳的近700万客群。2000余国际国内一线品牌,餐饮、娱乐、购物、生活……

开启业态多元的“一站式”国际生活;开放街区、花园广场、国际都会Mall,成就一座国际气质大商业的24小时消费地,为洛阳打造史无前例的品质生活! (段婷 于山)

## 项目

### 落地节拍

## 宜阳县 落地项目简介

项目:海正机械项目  
投资额:3.7亿元  
签约时间:2012年4月  
项目前景:项目占地面积150亩,建设规模为年产6万台拖拉机、工程机械驱动桥系列产品。项目全部建成投产后,可实现年产值4.6亿元,利税5100万元,提供就业岗位200个。  
目前进展:项目已建成投产。

项目:洛铜宜阳产业园  
投资额:20亿元  
签约时间:2012年4月  
项目前景:项目分为变形镁及镁合金板带材加工基地建设项目、有色金属异型材新型加工技术生产线两大项目。项目达产后,可实现年销售收入5亿元,上缴税收4000万元。  
目前进展:两栋厂房地基已完工。

项目:深圳圣海科技超薄触屏生产项目  
投资额:10亿元  
签约时间:2013年4月  
项目前景:项目占地面积260亩,计划建设高强度超薄触屏生产线6条,年产高强度超薄触屏7200万片。项目投产后,可实现年销售收入3.5亿元,利税1.2亿元,提供就业岗位1500个。  
目前进展:项目招商中心主体已完工,进入装修阶段,1号、2号厂房主体已完工,3号厂房正在施工。

项目:永杰金属项目  
投资额:5.07亿元  
签约时间:2013年4月  
项目前景:项目占地面积117.5亩,年产大轮100马力拖拉机1.2万台。  
目前进展:主体厂房完成70%,办公楼已基本建成。  
本报记者 孙小蕊