

声音

“三大员”谈招商

在招商引资这个大舞台上,要博得大企业的青睐,引来“金凤凰”,须着力打好四张牌:

一是打好“资源牌”。当前,各地之间招商引资竞争激烈,用什么来吸引企业的目光?就是要发挥本地自然资源、市场、区位、产业等优势,壮大支柱产业,赢得企业关注。

二是打好“环境牌”。一方面要抓好硬环境,打造适宜企业发展建设的基础设施环境,建设优美的人居环境;另一方面要抓好软环境,竭力营造良好的投资环境,建设透明的政策环境、稳定的治安环境和优质的服务环境。

三是打好“亲情牌”。项目协议签订仅仅是招商引资的第一步,能留得住、发展好,更为重要。将热情的服务和真诚的态度贯穿始终,是赢得企业信赖的重要保证。

四是打好“诚信牌”。在招商过程中,真实地反映我们的建设进度及发展目标,便于企业做出科学决策;在项目建设过程中,对承诺的一切优惠政策、服务项目,如约兑现到位,树立诚信形象。

——伊滨区管委会主任 刘冠瑜

招商引资工作是发展区域经济的“关键”,也是一个地区对外开放水平、产业承接能力的综合体现。

一是项目要抓龙头。在项目选择上优中选优,瞄准行业龙头、技术源头、产业链头,坚持“最好的土地留给最好的项目”,确保引进的每一个项目都是精品。

二是功课要做扎实。在与意向企业接洽前,对洛阳承接优势进行调研分析,对项目前景进行科学评估,对企业关心的问题周密准备,展示招商的诚意,增强企业进驻的信心。

三是跟踪要有耐心。在项目对接过程中,要采取有效措施,针对目标企业“一对一、点对点、面对面”跟踪,紧盯不放,确保洽谈项目成功落地。

四是服务要全过程。从项目正式签约起,就明确一名县级领导牵头,一个专组负责,以“保姆式”服务、“钉子式”耐力对项目开展全程服务,项目不投产,专组不撤退。积极解决项目建设过程中出现的问题,力促项目如期投产达产。

——伊滨区党工委书记 孙忠信

本报记者 李迎博 见习记者 高峰

亮点

招商案例

诚意打动麦达斯仅用一天

位于伊滨区的洛阳麦达斯年产5万吨轨道车型材及车体大部件项目,是国内唯一能够研发生产高速列车及地铁、磁悬浮、轻轨、专用铁路列车整体结构等型材的项目。

2011年2月底,新加坡麦达斯铝业有限公司来洛考察,初步选定5个县(区)的7个选址。麦达斯在行业内处于龙头地位,产品规格高,这与伊滨区的招商引资标准不谋而合。

当年3月8日,麦达斯项目负责人来到伊滨区进行实地考察。当时的伊滨区,放眼望去是成片的玉米地,还没有一条修好的路,在原材料供应上也没有太大的优势,只能凭一张图纸介绍未来的规划。

在当天下午的选址协调会上,伊滨区代表第一个上台陈述,介绍了伊滨区的规划、未来前景以及为项目提供的优质服务。在陈述中,让麦达斯项目负责人惊讶的是,伊滨区在他们考察走后,只用了一个中午的时间,就测量出了精确的地块面积,并详细标明了征迁任务、周边配套的完工时间。正是这份诚意,让伊滨区得到了麦达斯的肯定。

当天下午,伊滨区与麦达斯相关负责人就商谈合同具体内容,并在第二天正式签约。项目当年4月开工建设,当年年底一期完工并试生产。

细微服务赢得海尔“芳心”

引进劳动密集型产业,提供更多的岗位,解决当地农民就业问题,这也是伊滨区招商引资的主攻方向之一。

去年9月初,得知海尔集团有意进驻洛阳建设产业园,伊滨区多次联系,把海尔集团的战略总监请到了该区。在介绍了伊滨区的发展前景和优势后,工作人员还带着海尔负责人参观了专门为他们准备的公寓及生活配套设施。

原来,考虑到在项目前期建设中,项目单位派驻项目负责人来洛,长期住宾馆企业成本太高,伊滨区就在管委会旁边的标准化厂房区职工公寓内,专门收拾出来几套公寓作为企业临时过渡用房,房间内办公设施、家具、家电一应俱全,拎包就可入住,给外来工作人员家的感觉。

正是这种细致入微的服务打动了海尔集团的负责人,最终项目成功签约。如今,工程正在如火如荼地建设,预计明年可建成投用。

本报记者 李迎博 见习记者 高峰

一线

记者看招商

今年夏天,对正处于加紧建设中的伊滨区而言,意义尤为重大。

总投资达10亿美元的HP-洛阳国际软件人才及产业基地、总投资16亿元的洛阳浙商创新产业园等项目相继签约落户,洛阳麦达斯年产5万吨轨道车型材及车体大部件项目一期试生产,高端电液智能控制装备制造项目建设接近尾声……

自2009年开发建设以来,伊滨区始终将招商引资作为经济发展的主引擎,围绕主导产业,坚持优中选优,招大引强。虽是“后起之秀”,却引进了一批极具产业带动力、市场影响力的重点项目。

重规划 绘就新蓝图

“在这张规划图中,棕色的是产业区,红色的是商务区,粉色的是职教园区……”伊滨区管委会主任刘冠瑜,指着办公室墙上的一张伊滨区的总体空间战略发展规划图向我们介绍。

以郑西高铁为界,伊滨区北部为城市综合片区,规划面积18平方公里,含中央商务区、金融商务区、职教园区、滨河南住区等;产业片区主要集中在郑西高铁以南,规划面积32平方公里,划分为动力谷和科技城两大产业板块,整个区域集“产、学、研、商、住”于一体,真正实现高起点规划,体现了产城融合的理念。

根据区域各板块功能,伊滨区的招商引资也实现了合理布局。动力谷,传承洛阳老工业基地现有产业优势,不断优化升级,重点引进工业机器人和智能制造、交通装备、节能环保装备、汽车整车与核心零部件等产业。目前已有总投资107亿元的高端装备制造产业园、总投资24.62亿元的洛阳麦达斯年产5万吨轨道车型材及车体大部件等项目相继落户。

科技城,重点发展软件与信息服务、工业设计与创意、光电等战略性新兴产业。目前已有总投资6亿美元的微光机电技术芯片设计及制造项目、总投资5亿元的新能源光电设计中心、总投资2.8亿元的意大利都灵理工大学洛阳中意研究院等顶尖科技项目落户。

在中央商务区内,430余栋高楼拔地而起,云集了奥特莱斯购物中心、商会大厦、科技大厦、隆安·明珠广场、国贸大厦等一批商贸服务业项目,着力打造新的城市商业中心。

在规划面积230平方公里的城乡一体化区,洛阳浙商创新产业园于今年7月成功落户寇店镇产业集聚区,钢制办公家具企业在庞村镇钢制办公家具产业基地集聚,各乡镇也分别实现产业集聚。

项目

落地节拍

项目 洛阳麦达斯年产5万吨轨道车型材及车体大部件项目
投资额:24.62亿元
签约时间:2011年3月
项目前景:具有世界最先进的大型铝挤压生产线,主要生产轨道车用大截面铝型材、轨道车车体大部件等。
目前进度:一期挤压车间75MN挤压生产线正在进行试生产;二期大部件车间厂房主体结构吊装已完成,正在进行维护结构施工。

项目 HP-洛阳国际软件人才及产业基地
项目总投资:10亿美元
签约时间:2013年7月
项目前景:计划建设惠普软件人才实训中心、惠普软件测试中心和惠普IT资源服务中心。
目前进度:正在进行征地放线、地面附属物清点及计价等征地相关准备工作。

项目 洛阳浙商创新产业园
投资额:16亿元
签约时间:2013年7月
项目前景:重点引进机械设备、机电产品制造等技术先进、附加值高的产业。
目前进度:正在筹备注册项目建设管理公司,第一批进驻企业已基本确定。

项目 意大利都灵理工大学洛阳中意研究院
投资额:2.8亿元
签约时间:2012年4月
项目前景:推动洛阳与意大利都灵理工大学在科研、技术转化和人才培养方面的深度合作。
目前进度:研发楼主体已封顶,正在进行墙体砌筑等内部装修。

本报记者 李迎博 见习记者 高峰



洛阳麦达斯年产5万吨轨道车型材及车体大部件项目生产线 记者 梅占国 摄

深谋划 引来“金凤凰”

7月18日,世界500强企业惠普公司“牵手”洛阳,项目总投资10亿美元的HP-洛阳国际软件人才及产业基地在伊滨区落户。

“惠普项目对我们来说不仅仅是一个招商引资项目,它更大的意义在于对洛阳经济转型、产业升级的引领和带动,将起到里程碑式的作用。”刘冠瑜介绍,惠普是世界IT领域的龙头老大,它的落户将会吸引超过100家关联的IT企业集聚洛阳,可提高洛阳的信息产业水平,促进产业结构升级。惠普落户洛阳后,将与安徽、山西等省份70多所高校进行合作,每年培养上万名国际软件人才。

以世界500强、中国500强、行业龙头为招商重点,伊滨区招商引资着力于龙头带动。选择项目时,看重的是项目质量以及项目对于行业的带动能力、市场影响力和发展前景,确保招来的都是高端项目、精品项目。

世界500强惠普集团,中国500强海尔集团、中信集团等先后“牵手”伊滨。一个个项目落地开花,已经成为这座“明日新城”的一张张亮丽名片。

2009年以来,伊滨区围绕高端装

备制造、软件与信息服务、工业设计与创意、光电等主导产业开展大力招商,共引进亿元以上项目59个,投资总额1441亿元。其中,10亿元以上项目21个,投资总额1330亿元,占总投资的93%。

重服务 打造新环境

伊滨区管委会旁边的伊滨饭店,二楼的咖啡厅经常会有客商光顾。

“以前伊滨区连个像样的饭店都没有,外地客商来这里很不适应。”伊滨区党委书记孙忠信说,为了适应客商及企业工作人员的生活习惯,经多方协调,位于产业集聚区标准化厂房区的伊滨饭店顺利开业,还专门开设了个小咖啡厅,为客商提供会谈、休闲的场所。

伊滨区的区位优势、发展前景,是吸引客商的主要原因。而让客商决定留下来的,还有伊滨人的真诚、细心和周到的服务。

在惠普公司实地考察过程中,伊滨区在每个选址地块都会做一块活动展板,详细标明该地块未来的规划效果、规划指标、周边配套等情况。为了直观展示伊滨区发展建设速度,增强惠普公司投资发展信心,伊滨区将近年来道路、桥

梁等基础设施及招商项目建设不同时间节点的照片进行对比展示。这样的细节,还有很多。

服务还体现在效率上。洛阳麦达斯年产5万吨轨道车型材及车体大部件项目从初步接洽到正式签约,仅用了15天;海尔集团从实地考察到达成进驻意向,仅用了12天。针对今年新引进项目,伊滨区采取专人分包的形式,配合投资方,协调相关部门,对工商注册、税务登记、组织机构代码证等手续办理进行全程协助。

为给企业进驻创造最优投资发展环境,伊滨区多渠道筹措资金,秉承功能集合构建的理念,为企业倾力打造基础设施、职业教育、检测、研发、物流配送、商务中心、综合服务七大公共平台。目前,道路、桥梁建设与给排水、电力、热力、天然气、污水处理等地下管网及绿化工程已基本实现全覆盖。

下半年,伊滨区还将依托主导产业,围绕现有产业的延链、补链开展大招商,高端谋划筛选新项目,有效推进在谈项目,积极服务落地项目,实现招商引资新跨越。同时,还要重点做好服务企业、优化环境、改善民生等工作。

本报记者 李迎博 通讯员 李贝贝 特约记者 杨鸿雁

“决胜未来”招大商

世界500强惠普集团落户,中国500强中信集团进驻……伊滨区瞄准500强招商的成绩予人启示:招商引资绝不能“剃到篮里都是菜”,一定要围绕主导产业招大商。正如惠普的落户,将会吸引超过100家关联的IT企业集聚洛阳,提高洛阳的信息产业水平一样,着眼于区域定位、龙头带动的招大商,能取得“引进一个,带动一批,辐射一片”的良好效果,而这样的效果,是当前洛阳急需的。放眼省内外,招大商早已被证明为“铁律”。郑州的富士康项目撬动了航空港经济区建设,重庆的惠普项目带动了笔记本电脑关联企业的集聚,西安的三星项目促进了当地电子信息产业的发展……招商引资的重点,就应该放在投资规模大、综合效益高、带动能力强的大项目和好项目上!再具体一点,对尚未在中西部完



伊滨区落地项目简介

伊川县法院:冒酷暑远赴浙江为企业挽回经济损失50万元

“真想不到伊川县法院的法官办案效率这么高,作风这么扎实,我代表龙鼎铝业有限公司全体职工谢谢你们,并向你们表示深切的敬意!”这是8月10日洛阳龙鼎铝业董事长宗永进,发给伊川县法院第一法庭庭长姚天全的一条短信。

洛阳龙鼎铝业公司是伊川县招商

引资重点企业。今年5月,洛阳龙鼎铝业公司卖给浙江军马神铝业公司一批价值近50万元的货物,对方收到货物后,迟迟不支付货款。洛阳龙鼎铝业公司多次派人上门讨要,均被对方以种种理由拒之门外。无奈之下,洛阳龙鼎铝业公司于今年8月8日,抱着试试看的态度向伊川县法院第一法庭递交了起诉状和保全申请书。负责接待的伊川县法院第一法庭,以认真贯彻落实洛阳市委和伊川县委主要领导“真情服务企业,积极破解难题,抓好招商引资”的要求,更好地

服务重点企业、保障重点项目的推进,为全县工作大局提供良好司法保障为指引,经过认真审查,当天上午就办理了立案手续,并向院党组进行了汇报。院党组非常重视,党组书记李海雅当即指示第一法庭立即启动“服务企业绿色通道”,并委派第一法庭庭长姚天全带领办案人员尽快奔赴浙江办理此案。为了确保该案能够顺利审理和执行,李海雅又委派该院政治部主任郭国通与第一法庭工作人员一起去浙江,全力协助办案。当天下午,伊川县法院办案人员即动身前往浙江。

8月8日晚上,该院办案组一行三人到达浙江杭州后,第二天一大早就奔赴被告浙江军马神铝业公司所在地——浙江省诸暨市。到达诸暨市后,恰逢浙江省创历史纪录的高温天气,他们顾不上休息,冒着四十多度的高温,先后到多家银行,连续查询、冻结被告3个银行账户。但是,被冻结的被告银行存款不足以支付全部欠款。正当办案人员准备向被告送达法律文书,依法冻结查封被告厂房土地使用权时,被告收到消息,急忙派人向办案人员提出愿与原告自行和解的请求。姚天全“趁热

打铁”,又立刻赶到被告公司院内督促双方当事人签署了和解协议,被告当场把拖欠原告的货款及因拖欠货款造成的经济损失共计50万元全部偿付给了原告,原告当即申请撤回了起诉。最终,一起涉及伊川县招商引资重点企业的买卖合同纠纷案件,在伊川县法院法官的辛勤努力下,从起诉到执行完结,仅仅用了两天时间,就为洛阳龙鼎铝业公司挽回经济损失50万元,受到该公司的好评。

(张丹华 马富伟)

