

解放思想 负重奋进 加快发展

他山之石

招商引资委局行

大力招商，提升洛阳旅游影响力

旅游产业招商是我市“4+2”产业链招商工作的重要部分，市旅发委一边带着项目“走出去”考察学习国内大景区的招商引资经验，一边精心包装核心景区，邀请实力雄厚的投资者来洛实地考察，打造有核心影响力的旅游产品。

“邀商”推介旅游项目

9月26日上午，河洛文化旅游节旅游项目洽谈会在华翔国际大酒店召开，28家国内知名投资企业齐聚洛阳，精挑细选符合各自口味的旅游项目“大餐”。

在洽谈会上，市旅发委集中推介了我市38个重点旅游项目，不少投资者当场就“相中”项目，与招商负责人对接洽谈。

上海远东国际投资有限公司为旅游景区提升和改造提供资金保障，首选目标是洛阳和焦作。此次洽谈会后，该公司总经理赵俊当即表示把重点放在洛阳，许昌花都集团拟投资在龙门西山整合开发温泉休闲度假项目；美欧国际控股集团总经理段玉亭同洛宁县对接，并赴当地进行考察；深圳市金兆鹏实业公司陈俊周总经理与龙门园区管委会进行对接，赴龙门园区实地考察项目计划落地选址。

多策并举促招商

我市的旅游资源十分丰富，旅游产业发展前景广阔。市旅发委联合各县(市)区着重围绕核心景区，加紧梳理我市现有旅游资源，摸清底数，把需要招商的项目进行分类包装，分为生态自然景区、历史文化景区、自驾车、房车宿营地等新的业态项目和主题公园四大类型，有目的邀请目标企业前来实地考察、沟通对接。

市旅发委主任魏立峰介绍，今年以来，市旅发委利用洽谈会招商取得初步成效；在第31届中国洛阳牡丹文化节投资洽谈会上，6个旅游项目签约；今年5月，我市30家旅游项目单位参加中部六省旅游投资洽谈会，4个项目签约。

在围绕“请进来”做文章的同时，市旅发委还组织招商小分队带着项目“走出去”，赴京津唐、长三角、珠三角等地区与投资者洽谈对接，通过对比，找自身差距，找准项目定位，创新旅游发展理念。

力求项目早落地

“与省内一些先进城市相比，我市旅游产业招商引资效果还不明显，旅游产品还不够丰富，需要挖掘整合资源优势，设计包装业态丰富的旅游产品，吸引更多的投资者来我市投资。”魏立峰说。

下一步，市旅发委将进一步谋划建设旅游产业集聚区，以产业集聚区为主要平台，强化产业链招商；坚持“走出去”“请进来”，以招商大目标，力促有来洛投资意向的国际国内旅游战略投资者投资我市旅游项目；建立大项目服务合作机制，继续做好项目从洽谈到落地后的服务工作，加快我市旅游产业发展步伐。

本报记者 常书香

鹤淇产业集聚区：由煤城到“中国镁谷”的华丽转身

本报记者 石文禹 姜春晖 武怡晗 文图



位于鹤淇产业集聚区的朝歌纺织有限公司气流纺生产车间

提起鹤壁，我们首先想到的是丰富的煤炭资源，在城市中或许随处可见黑乎乎煤灰。我们到了之后才发现，鹤壁新城干净、大气，造型独特的高楼一幢接着一幢，马路宽阔，绿树成荫，完全是一座现代化味道很浓的城市。

采访鹤壁，我们印象最深的还是富士康落户于此的故事。

2012年8月22日，继郑州、济源之后，富士康最终落户鹤淇产业集聚区，标志着“电子巨头”生产线从南方沿海城市大举迁往中部。

按照协议，落户鹤淇产业集聚区的富士康，不仅进行新型功能材料、汽车轻量化部件及电子书、手机、相机等零部件的生产及研发，还将建设中东部地区一流的电子商业卖场和电子销售连锁店。

富士康为何选择鹤淇产业集聚区？有媒体猜测，在争夺富士康的大战中，鹤壁富含镁的资源优势、连通南北的区位优势、低廉的人力成本，是合作成功的“诱惑点”，是富士康降低成本的首选选择。

在当地人看来，不仅仅是这些……

规划先行，产业由小到大变高端

淇河素有“诗河”之称，《诗经》中有很大一部分诗歌反映的是该河两岸人民的生活。

淇河流经的淇县，人口不足30万，粮食总产量不高，棉花种植面积几乎为零，工业门类较多，但奈何“麻雀小”——企业散、规模小、叫不响。金属镁是该县的宝贝，不仅储量大，还有完备的鉴定和交易机构。

富士康的产品离不开镁。这个“大个子”企业落地后，迅速构建了从镁锭生产到手机零部件应用终端的系列产品体系，形成千亿元金属镁产业。业界惊叹：“中国镁谷”正在崛起！

鹤淇产业集聚区的规划者一方面描绘着“中国镁谷”的蓝图，另一方面借助华晨汽车20万辆载货车项目、国家专用车定点生产企业湖北程力等整车项目进驻园区，加速上马汽车轮毂、后桥、厢板等12个汽车零部件项目，上下游产业链初步形成，使这里成为全国产能最大的汽车零部件制造基地之一。

“发展，要招商引资，更要筑巢引凤，规划先行，政策先行。”这是鹤淇产业集聚区给出的答案。

作为鹤淇一体化发展、构建单元组合型大城市的重要载体，鹤淇产业集聚

区按照“规划一步到位、开发分步实施、路网建配先行、项目进驻跟进”的总体思路，制订汽车及零部件、金属镁精深加工、纺织服装、食品加工等产业园区的详细规划。

在汽车及零部件、纺织服装产业发展上，产业园聘请具有甲级资质的设计单位，高标准建设。在汽车及零部件产业园区内，不仅有汽车整车工业园和变速箱工业园、电子电器工业园、模具中心，还有其他汽车零部件等配套产业；规划落地纺织服装产业园区，建设纺纱织布、服装加工、印染整理、辅料服饰和配套服务五大功能区……

“集聚区排放的污水经过深度处理，不仅可以作为灌溉、景观用水等，还可以作为集聚区部分企业的生产用水。”鹤淇污水处理厂总经理孟华介绍，作为集聚区配套项目，该厂日处理污水6万吨，采用国际先进的工艺，出水水质达到一级A标准。

通过加大投入，招商引资等多种途径，鹤淇产业集聚区累计投入73亿元，建设道路91公里，形成“九纵十六横”的路网格局，亮化、绿化、给排水、供电、供气、通信等配套设施建设也同步推进。

专业招商，提供发展加速度

良好的前期规划，使鹤淇产业集聚区在短时间内形成汽车零部件、金属镁精深加工两大主导产业，纺织服装、食品加工两大传统产业优势。填环补链，提档升级，鹤壁这样打好招商牌。

——打造名片，产业招商促发展

在鹤壁市商务局副局长孙静的办公桌上，40多本富士康招商基础资料，“道出”富士康落户鹤淇产业集聚区的秘密。

孙静说，在引进富士康项目工作中，他们密集对接，打好“产业牌”，立足打造“中国镁谷”这一名片以及金属镁产业的资源、技术、市场等优势，从不同层面密集邀请富士康高层等管理层来鹤考察、对接、洽谈。

“富士康的品牌就是速度、品质、效率，为了与富士康对接，大家就像上了发条，一刻也不停地围绕着富士康转，促使鹤壁的项目被纳入了全省的富士康项目总体规划之中。”孙静说。

成熟的镁产业、配套的链条、服务的高效率，使得富士康选择落户鹤淇产业集聚区。

——邀商先行，定点招商促升级

进入汛期以来，赴福建招商组成员李欣泽已经和16次台风打过照面。“驻地招商，做得最多的工作就是约见客商。”李欣泽说，在厦门雨水集中的8月，他风里雨里拜访了20多家企业。

不仅要招商，还要选商。根据《鹤壁市2013年下半年专题招商行动计划》，7月下旬以来，鹤壁市4个专题招商组分别以京津、长三角、珠三角、福建为招商区域，继续围绕已落地的富士康鹤壁科技园等大项目，开展坐地招商活动，进一步完善产业链，促进产业升级。

9月8日至11日，第十七届中国国际投资贸易洽谈会在厦门举行，在这个被业界誉为“全球规模最大投资博览会”上，鹤壁靠着前期驻地人员做好邀商的具体工作，在会上有针对性地进行洽谈对接，3天时间，6个项目成功签约，投资总额37.2亿元。

“集聚区要实现配套发展，招商工作必须向产业的深度和广度进军。”鹤壁市商务局局长刘东凤说，招商发

展1+1>2，就要实行定点招商、专业招商，舍弃“鸡肋”市场。这样的招商效果，在如今的鹤淇产业集聚区已经得到印证。

做好“管家婆”，“三新”更尽心

以纯集团从洽谈到项目落地，仅用了2个月时间；富士康鹤壁科技园从签订合作协议到开工建设，仅用35天时间。企业进驻速度被不断刷新，是鹤淇产业集聚区“管家婆”式的服务。

如何留商、积商、富商？9月18日，在鹤淇产业集聚区，还未洗去在招商路上奔波的风尘，鹤淇产业集聚区发展招商局局长郭洪勇就来到了宇风汽车项目建设现场。作为该项目服务组的成员之一，一来到工地，他就联系公司，协调解决工地建设中废旧电塔问题。

做企业的“管家婆”，尽心服务客商的背后，是产业集聚区的“三新”——新办法、新机制、新思路。

安商新办法——安排17名县局干部、41名科级后备干部，成立12个服务组，这些“管家婆”分包园区和重点项目建设现场。

作为该项目服务组的成员之一，一来到工地，他就联系公司，协调解决工地建设中废旧电塔问题。做企业的“管家婆”，尽心服务客商的背后，是产业集聚区的“三新”——新办法、新机制、新思路。

安商新机制——项目办联席审批、重大项目全程代办、项目“直通车”制度，涉及县级部门负责审批的事项由集聚区直接办理，需市级部门审批的事项直接报送，确保程序最简、时限最短；变上门“问诊”为主动“出诊”，产业集聚区和市重点项目办公室协调市发改、土地、住建等部门上门服务，集中办公、通过现场办公会、专题协调会、座谈会和督办等形式，解决协调问题。

扶商新思路——积极搭建集聚区投融资平台，注册成立了投资开发公司、信用担保公司，累计融资5.1亿元；对前景好、拉动能力强的大项目，县财政主动让利，确保项目顺利实施，实现引进一个项目带动一个产业；淇县人社部门逐家逐户对18岁至60岁的劳动力资源基本信息进行登记，建立“农民就业信息资源库”，对接企业实现就业。

在今日“诗河”之侧，“中国镁谷”“汽车零部件制造之都”正在崛起，昔日煤城华丽转身！

事故大了——这，值得高度警惕，应极力避免。

鹤淇产业集聚区之所以实现了华丽转身，由资源主导型发展模式向产业创新型发展模式迈进，在集聚区建设中实现产业结构的迅速调整，引进的“大个子”企业功不可没。

看来，山中有老虎，好！

本报记者感言

山中得有虎

采访中印象最深的是产业集聚区负责人说的一句话：招商引资“应该贪大，不能求全”，对一些“鸡肋”项目要狠心舍弃。细想一下确实有道理：集聚区土地等资源都是有限的，如果搞一些鸡零狗碎的项目，各自为战，互不关联，无法握指成拳，势必造成土地的浪费，水、电、暖、气等也不能集约利用。这样的产业集聚区，空有其壳，无集聚之实，效益自然低下。就好比山中无老虎，哪怕猴成群，也难成气候。

时下，我市各产业集聚区在建设中也意识到产业关联的重要性，但因急于求成，有的地方别到篮里都是菜，胡子眉毛一把抓，凡能招来的项目，不管大小，不管是否具备产业布局的科学性，一味地往集聚区里摆，反正“装满”就万

记者感言

窗口岗位设置、工作职责及服务范围，市社保局制定了一系列服务规范，推行了五项硬措施：一是统一使用规范文明用语，杜绝禁语；二是推行首问责任制和服务承诺制，对群众提供的材料认真审查，如有缺漏材料不符合规定的，做到一次性明确告知受理所有材料和注意事项；三是推行微笑服务，咨询解答到位，让群众存疑而来满意而归；四是向群众免费发放业务办理指南，掌握和了解业务经办内容；五是设立业务办理咨询引导员，为办理业务人员提供办理业务引导服务，并为不熟悉查询机操作和年老体弱的群众提供查询帮助。（李帆 范广卿）

市旅游发展委员会主任 魏立峰
本报记者 常书香 整理

所有社保事项 企业不出门就可办理

在洛北方易初摩托车有限公司人力资源部，工作人员通过社保网上平台，为员工办理续保业务。这是市人力资源和社会保障创新经办模式的一种探索，更是服务企业、提高工作效率的模板之一。

目前，市人社局已与中信重工、中国石化洛阳分公司、一拖集团、北方易初公司等大型企业签订了社会保险业务委托企业办理协议，通过网上信息系统授权，企业可以直接办理部分社会保险业务。经市社保局经办人员复核无误后予以确认，企业不再到社保业务经办机构办理社保业务，提高了效率，方便了企业，也减轻了经办压力。

与此同时，市人社局还注重发挥银行网点众多的优势，进一步扩大银行委托办理社会保险业务范围，逐步形成银行代办社会保险业务、企业参保人员就近到银行办理社保

手续的格局，此举在全国尚属首例。

市社保局已与中行瀋水支行、长安路支行开展委托经办业务，附近的中铁十五局、南车集团、河柴集团、洛耐集团等企业的参保人员均可直接到银行委托企业办理。同时，该局将部分中小企业职工的社保业务办理网点，扩大到中国银行的8家支行，提高了工作效能，方便了企业办理参保缴费等社保业务，受到参保单位的好评。

为保证离退休人员按时足额领取养老金，防止社保基金“跑、冒、滴、漏”，我市每年都要对领取养老金的离退休人员进行指纹采集和验证。全市有24万余名离退休人员，但社保机构的工作人员数量有限。

怎么办？市人社局就委托代养老金的工商银行、中国银行网点办理离退休人员指纹采集和验证业务，离退休人员在就近到银行网点领取养老金的同时可进行指纹采集和验证，减少了环节，提高了效率，受到广大离退休人员的赞誉。

在洛阳会展中心社保办事大厅，业务查询机、公告宣传板、饮水机、休息座椅、写字台等各种附属设施和用具一应俱全，业务办理流程、办理条件、办理程序、服务标准、办结时限等上墙公示。在这里，企业和参保群众可享受参保缴费、社保转移、待遇核算等“一条龙”的服务。同时，这里还设立了退休行政审批窗口、劳动能力鉴定窗口、中国银

行人和人寿保险公司服务窗口，增设了银行自动取款机，人们在大厅即可办理从参保到缴费的全部业务，大大提高了服务效能。

市人社局还落实“一线工作法”，深入企业、一线办公，联系企业，上门为参保单位和参保人员服务。目前，该局工作人员深入一拖集团、洛阳石化、洛钢、白马集团、黄河水泥集团、市公交集团等30余家单位，开展参保登记、信息变更、失业人员接收、失业保险金申领、失业培训、社保关系接续等手续，确保失业人员失业保险待遇无缝衔接，方便失业人员及时享受失业待遇，受到参保企业和失业人员的欢迎。

细微之处见真情，服务之中树形象。为了严格规范工作人员的服务行为，根据服务

窗口岗位设置、工作职责及服务范围，市社保局制定了一系列服务规范，推行了五项硬措施：一是统一使用规范文明用语，杜绝禁语；二是推行首问责任制和服务承诺制，对群众提供的材料认真审查，如有缺漏材料不符合规定的，做到一次性明确告知受理所有材料和注意事项；三是推行微笑服务，咨询解答到位，让群众存疑而来满意而归；四是向群众免费发放业务办理指南，掌握和了解业务经办内容；五是设立业务办理咨询引导员，为办理业务人员提供办理业务引导服务，并为不熟悉查询机操作和年老体弱的群众提供查询帮助。（李帆 范广卿）

服务企业 改善民生
人社局系列报道之二