

2014年8月13日 星期三 首席编辑:郭晓明 校对:小新 首席组版:杨燕

### 市工信局曹磊:

## 把服务贯穿于“招商时”和“投资后”

#### 招商人员简介

曹磊,市工信局信息化工作办公室通信管理科科长,我市驻环渤海招商组招商人员。

从事招商工作以来,我最大的感触就是换位思考。客商之所以选择投资,归根到底是为了赢利。我们在招商时,不仅要关注这个项目对洛阳有什么好处,还要考虑客商需要什么,我们能提供什么,通过软硬环境的整体提升,提高招商成功率。

#### 掌握洛阳产业现状要系统全面

去年6月,在我市举办的智慧洛阳



顶层设计启动发布会上,我结识了很多智慧城市建设领域的专家、企业家。到环渤海区域从事招商工作后,我再次拜访了这些企业,受益颇多。

招商是个系统工程,是全市的统一部署。我市的招商重点产业包括铝工业及新材料、轴承及高端装备制造、锂离子电池及电动汽车、现代中药及生物制药等。作为一名专业的招商人员,我还要认真了解和掌握洛阳市市情,更要对洛阳各个产业的发展现状了如指掌,只有这样,在与企业对接时,才能向他们展示我们的优势,并根据他们的布局需要提供可行的方案。

#### 驻地招商要建广泛人脉圈子

驻地招商,建立广泛的人脉圈子是关键。除了亲戚、朋友的介绍,我们大多是通过媒体搜寻线索,或者参加行业活动,接触一些企业。

通过这些途径,我们接触的往往

是企业销售部门负责人或者最多是中层领导,在向他们介绍了洛阳的情况后,他们很难将我们的招商意向传递给公司的上层。这时候大员上阵就尤为重要。我们先筛选出符合我市产业发展需要的目标企业,由我们的“大员”出面与企业高层对接,往往可以提高招商成功率。

另外,发展人脉还需开放思想,创新方式。比如在北京的中关村有个科技企业家协会,是一个由北京地区民营科技实业家本着自愿原则组织的非营利性社会团体。南方某个城市专门派出十几名工作人员,常年进驻科技企业家协会办公,与当地的企业家进行最直接的接触,增加了双方的信任,也对当地招商工作发挥了积极作用。

洛阳与国内其他城市相比,在资源、环境等硬环境方面有一定的优势,但在软环境方面,比如我们为企业提供的服务,为产业发展提供的人才、金融、

科技平台等方面,还需要通盘考虑、整体提升,把做好服务客商工作贯穿于“招商时”和“投资后”。

#### 鼓励企业“以商招商”

洛阳是一个老工业基地,产业门类相对齐全,产业发展有基础、有优势、有潜力,但产业集中度和集聚度仍然不够。所以,我们提出产业链招商,增强开放招商的针对性、导向性。这个时候如果发挥本地企业优势,鼓励企业参与招商,围绕龙头企业补链条、补短板,“以商招商”也未尝不是一条好的途径。

企业是市场的主体,企业家们对我市产业发展的现状、对本产业的发展前景有更深入的了解。让企业参与招商,不仅有利于他们走出洛阳、走向全国,学习国内先进企业的经验,更有助于优化我市产业布局,推动本地企业做大做强。

本报记者 李逸博 整理



#### 洛阳世必爱公司:八成产品销海外

昨日,在西工区洛阳工业园区的洛阳世必爱特种轴承有限公司,工作人员正在检验即将出口欧盟的回转驱动轴承,这批出口产品共有2000套。

该款特种轴承是洛阳世必爱公司新开发的太阳能光伏发电行业的自动逐日跟踪系统关键部件。有了它,太阳能光伏板可以自动“追”着太阳转动,使太阳能光伏发电效能提高30%至40%。

该公司年产2万套特种轴承,80%的产品出口海外。

记者 潘郁 通讯员 王哲 摄



## 深化职称改革 提升服务水平

近日,我市近70名农村大龄一线教师拿到了中级职称证书。

为稳定基层一线教师队伍,鼓励专业技术人员扎根基层一线干事创业,去年下半年,市人社局对各县(市)区进行摸底调查,专门研讨解决农村大龄一线教师职称评定问题。对符合以下条件的农村教师直接认定中级职称:一是在乡、村中小学从事教学工作的在岗一线教师(有相应的教师资格,任现职以来年度考核合格以上);二是连续从事教学工作30年以上;三是截至2013年12月31日,男满58岁、女满53岁。

市人社局副局长牛锁介绍,解决农村大龄一线教师职称评定问题,是该局开展

党的群众路线教育实践活动,服务一线、服务基层的具体体现。今后,市人社局还将结合洛阳实际,制定更加科学、规范的评价制度,职称政策要继续向一线倾斜、向农村倾斜。

市人社局职称科科长卫欣涛介绍,今年,我市职称工作坚持“严格标准,择优推荐,控制数量,提高质量”的原则,紧紧围绕实施人才强市战略,进一步发挥职称的激励导向作用,创新与规范并举,管理与服务并重,努力推动职称工作实现更高层次的发展。

深化职称改革,完善评价体系。今年,我市进一步完善中小学教师职称申报评审

条件,采取说课讲课、面试答辩、业务测试、量化赋分、专家评议等多种评价方式,对中小学教师的工作业绩、能力进行有效评价,确保评价结果客观公正。

扩大职称评审范围,服务民营企业发展。今年,我市进一步加大服务非公有制经济发展、服务非公有制单位专业技术人员的工作力度,积极主动联系企业,通过具体统计表格及时了解掌握其专业技术人员的数量、流动、职称评聘、需求等方面的情况,并在中级、高级职称评委会专家库中吸纳一定数量的非公有制单位专业技术人员作为评审专家,充分调动非公有制单位专业技术人员的积极性和创造性。另外,为加强

民营经济组织专业技术人员队伍建设,为民营经济发展提供人才支持和高效、便捷的服务,针对在民营经济组织职称评定中存在的申报渠道不畅问题,市人社局通过工商联建立与民营经济组织之间的信息传递联系机制。

开辟绿色通道,吸引高层次人才。企业的发展离不开企业,企业的发展离不开高层次人才。为更好地服务企业,服务经济发展,市人社局对符合要求的高层次人才在通过“绿色通道”考核认定时,职称外语、继续教育不作为申报要求,并规定通过“绿色通道”取得的任职资格与通过正常评审取得的任职资格具备同等效力,吸引更多高

层次人才来洛工作和创业。同时,工作人员还将到基层进行工作调研,充分征求意见,推动职称工作改革适应企业发展需要。

简化执业资格考试审查程序,提供一站式服务。9月,我市一年一度的职称评审工作即将开始,为避免报考人员多个部门奔波,提高资格审查和网上确认的工作效率,今年,市人社局将改进工作方式,使所有参与资格考试的相关部门集中办公,联合审批,提供一站式服务。

本报特约记者 李帆

**改善民生 保障有力**  
人社局系列报道之六

# 首届洛阳红木家具博览会

### 暨茶叶、紫砂、陶瓷、翡翠、和田玉直销展

#### 厂家直销、底价销售,让红木家具走进百姓家

- 金丝楠、小叶紫檀、红酸枝、檀香木等精品家具8月13日至17日亮相本次博览会。
- 凭主办方赠送邀请函获赠精美紫砂茶具一套。
- 每日前200名顾客登记获赠精美礼品一份。

**时间: 8月13日—17日**  
**地址: 洛阳会展中心**  
 (洛阳新区开元大道286号)

**今日开幕**  
 营业时间:9:30-18:00

#### 工厂直销 品质保证

“昌盛阁”红木家具是老挝昌盛家具国际有限公司的名誉红木家具品牌,公司以国际红木主产地——东南亚的老挝、越南、缅甸等国家为资源依托,工厂设在我国云南、福建,占尽资源和地域优势。强大的资源优势也成就了“昌盛阁”红木家具的高品质和低价格。本次红木家具博览会产品均系出名门,工厂直接提供产品,不通过任何中间商直接面对消费者,价格一降到底,品质信誉保证。



#### 价格逐年上涨 投资市场热捧

“再贵再好的现代家具用上几年就显得很旧了,红木家具用一辈子,还能涨价”,这是很多红木家具消费者最直接的表达。事实上红木家具本身具有丰富的历史文化韵味,承载着中华文化和生活态度,尽管市场对红木家具的价值越来越认同,但是还远远低于其实际价值。清末民初,一件上好的红木家具在北京可换一套四合院,说明红木家具市场投资潜力巨大。

原料危机:国内的传统红木,基本上开发殆尽,传说中的海南黄花梨更是不见庐山真面目。东南亚国家严格限制出口,限制开采,而非州的红木供应也是日渐紧张。俗话说物以稀为贵,10年间黄花梨价格上涨800倍,大红酸枝两年上涨10倍之巨。

文化传承:红木家具在不同历史时期有不同的表现形式,传承到今天保留了它的精髓和文化底蕴,满足了人们对于古典文化的精神诉求和生活体验,被赋予了更高的附加价值和投资空间。

#### 销售价低于同类产品30%~50%

“现在红木家具市场价格太离谱,动辄十几万几十万元,到底值不值,让人摸不着头脑”,很显然,消费者对市场上红木家具的销售价格混乱心里没底,无法判断价格与品质是否靠谱。客观上说,不少销售商都抱着以次充好、漫天要价的心理在进行销售。据本次博览会总监宋先生介绍,举办博览会的目的就是弘扬红木文化,挤掉中间价格水分,以工厂底价销售来回馈消费者。



#### 一般红木家具销售模式



#### 博览会销售模式



## 翡翠、和田玉直销展同期开幕!

### 1/4价买翡翠、和田玉

- 让“疯狂的石头”停止疯狂,即日开“抢”
- 撕开暴利豁口,厂家直供高端翡翠、和田玉
- 8月13日至17日洛阳会展中心诚邀品鉴



## 省钱80%,买翡翠、和田玉

——源于厂家直销——

**传统珠宝商经营模式:** 工厂 → 渠道 → 经销商 → 零售商 → 顾客

**展会直销模式:** 工厂 → 顾客

