

睢阳区：大招商促进大发展

文/本报记者 侯国胜 图/本报记者 石松



位于睢阳区产业集聚区内的中亚化工施工现场



商丘针织内衣服装城的标准化厂房



银河纺织有限公司的自动化生产车间



睢阳区一家医疗设备生产企业的高科技操作机房



睢阳区产业集聚区内一家服装厂的生产车间

从经济发展的角度看,8月27日,注定是睢阳区的盛大节日:6个亿元以上的招商引资大项目在当日于产业集聚区内奠基,投资35亿元的信华国际大酒店及商住综合体项目也于神火大道南段奠基。

“投资6.5亿元的商丘银弘纺织有限公司,投资3.2亿元的恒祺服饰加工项目,投资2.12亿元的河南光明环保(化工)科技有限公司项目,投资2.1亿元的浙江善仁(商丘)医疗器械有限公司,投资1.2亿元的三一重工商丘发展有限公司……”睢阳区区委书记杨继民对这些企业十分熟稔,他信心满满地和记者进行

着统计,“再加上投资千万元以上的项目,仅8月27日一天,就将近50亿元落地睢阳区。8月28日豫商大会当天,投资30亿元的福田手套城项目也将签约,整体算下来,近80亿元的项目将‘花落睢阳’。”

睢阳区区长薛晓峰认为,产业集聚区建设要想爆发后发优势,睢阳区整体经济要实现跨越式发展,必须要有“引擎”发动,这个引擎就是招商引资。招商,不但要大招商,更重要的是要招大商,只有招大引强,才能尽快膨胀经济总量,提升发展质量,真正意义上实现又好又快发展。

为尽快推动产业集聚区建设,全力服务于商丘市中原经济区东部增长极的打造,睢阳区坚持开放带动主战略,坚持招商引资“天字号”工程和“一把手”工程的主体地位不动摇,以承接产业转移为主要抓手,进一步突出产业链招商和产业集群招商,多种招商形式并举,多种激励措施并用,实现了由“招商引资”向“招商选资”、由“数量招商”向“质量招商”、由“单体项目引进”向“产业集群”发展、由“效益为主”向“统筹发展”迈进,提高了招商引资实效,走出了一条科学发展的道路。

上篇：大企业为什么愿意落户睢阳？

大招商只是形式,招大商才是目的和内容。如果只有形式而没有目的和内容,难免会大轰大嗡,只见打雷不见下雨。既要打雷又要下雨,既要开花又要结果,这是科学招商与招商科学的完美体现,也是招大引强的终极追求。

用百度搜索北京绅士服饰,我们会看到这样的内容:绅士集团成立于1981年,绅士品牌以高品质、高织纺面料、稳定的产品质量和不断创新的经营理念,在社会与广大消费者中享有良好声誉,先后被评为“中国十大名牌衬衫”、“中国名牌”、“中国驰名商标”、“国家质量免检产品”、“北京十大时装品牌金奖”,连续十年稳居北京亿元商场男衬衫销售前三甲。这样一个大企业,却从北京移师睢阳区,投资3.6亿元建了北京绅士服饰商丘公司,这绝对可以说是北京绅士服饰的重大战略转移。

那么,北京绅士服饰为什么愿意落户睢阳区呢?用北京绅士集团副总经理谢广东的话说:“我们真是愿意。”为什么愿意?谢广东爽朗地笑着说:“刚接触睢阳区的招商人员时,感到他们非常有诚意,本着的是实事求是的招商精神,我们一来考察,看到的和听他们在北京说的是合拍的,不像其省市的招商人员,说得天花乱坠,一看稀松撒气,他许的政策再好,我们也不会去落户。再说,这里有良好的纺织资源优势,服务非常到位,我越在这里待,越对这里有感情,下一步我们还要扩大规模。”

谢广东说对这里有感情,那是发自内心的。记者在采访时,他和记者开玩笑说:“我原先多白的一个,脸上能照人影,现在都晒黑了,刮三层都不见白印。”“为什么晒黑了?”记者问。谢广东说:“炎热的天,薛晓峰区长天天来工地看,催进度,把我都晒工地上,能晒不黑?!”

谢广东虽然这样开玩笑,但话语间体现的更多的是信心与干劲。作为企业,最担心的是项目一落地,当地政府就不理你了,你资金投在这,反正跑不了了,干露干好那是你的事。睢阳区是真正将跟踪服务和上门服务落到了实处,让企业的问题不出厂门就能解决。谢广东说,薛晓峰区长和其他领导一

到厂里就是问,工程进展咋样?有啥问题需要解决吗?领导的关心就是对企业最大的激励,也可以这么说,党委和政府的关心就是企业做大做强的信心。

谢广东所说的有信心,其实还有另外一层含义:他们图谋站在睢阳纺织传统产业优势上求得企业利益的“核裂变”。其实,这也正是睢阳区的决策者们的用意所在:以资源、项目以商招商,不但要他们来,而且让他们愿意来。

目前,睢阳区拥有纺纱、服装、针织内衣生产企业近500家,产值30多亿元,占全区工业总产值的近三分之一。特别是儿童内衣,去年睢阳区销售2.6亿件,全国市场占有率达到60%。睢阳区在这个产业链中,最弱的就是印染环节,可是投资5.6亿元已建成即将投产的恒大针织印染项目的最大优势就在于印染,它高科技的印染水平,一下子就把整个产业的优势带起来了。

所以,不仅是北京绅士服饰,还有投资1.2亿元的小燕子服饰,投资3.2亿元的海南嘉丽服饰都来了。“纺纱—织布—印染—加工—成衣”这条产业链的形成,必将助推睢阳区成为“中国中西部针织名城”。

和北京绅士服饰等一批企业一样,作为重工业的龙头三一重工也是愿意落户睢阳的典型代表。三一重工作为全球500强,对新拓展的区域要求非常严格,既要有非常便捷的交通区位优势,又要有过硬的基础配套设施,还要有及时高效的服务。

三一重工河南区域负责人何志辉因业务关系和新城办事处主管招商引资工作的大主任崔征建立了友谊。何志辉说:“一开始,我们本没有投资意向,但崔主任并没有因此轻看我们,我只要有事找他,他从来都是二话不说就帮着办。再加上和在睢阳区各职能部门交往过程中,大家都很尊重我们,办事

效率也高,服务也好,日久天长我就有了在商丘投资的意向。给总公司一汇报,总公司立即派人来考察,各方面的情况都非常满意。我们这次投1.2亿元只是先探探路,后期投资将会以10亿元计。”

为了让外地企业愿意来睢阳落户,睢阳区实际上是在推行“阳光招商”、“敞开门招商”的政策,把人家请进来,让人家看,这样的软件、这样的硬件,就摆在这里,开诚布公,树立诚信招商形象,来还是不来,让请进来的企业家自己权衡。3月与5月份,睢阳区两次邀请浙江省市场协会相关负责人到睢阳区考察,4月份,睢阳区邀请了浙江爵溪商会、浙江巨鹰集团有限公司、浙江南南控股集团有限公司、象山菲尔服饰有限公司等35家企业董事长及主要负责人一行54人到睢阳区考察。通过考察,有20家企业确定了投资意向,有12家企业已完成了选址,已落地资金10亿多元。

为了将大招商落到实处,睢阳区不但把企业请进来,而且还主动走出去,通过对睢阳区的推介,让人家首先产生投资睢阳区的意向。5月份,睢阳区赴浙江省进行了为期10天的坐地招商活动,活动情况受到“河南省第二次赴浙招商领导小组”的通报表扬。期间,先后与浙江善仁医疗器械有限公司成功签约了投资2.1亿元的新医疗器械项目,与中国娃哈哈集团儿童服装有限公司达成在睢阳产业集聚区设立生产基地项目的共识。

睢阳区同时还积极参加省、市组织的招商活动。3月份赴泉州,4月份赴深圳坐地招商;5月份先后赴北京、郑州参加了豫京津、豫沪经贸洽谈会,分别签订了投资2.7亿元和5000万元以上项目两个;6月份分别参加了豫港澳、豫东盟经贸洽谈会,在豫港澳洽谈会上,银河棉业有限公司与香港弘信国际贸易有限公司成功签约投资6亿元的20万锭彩色纱纺项目。

下篇：睢阳靠什么招来大企业？

你说你有优势,你要想到别人怎么看,你说你服务好,你要听别人说,你说你一百个好,不如企业说你一个好。招商引资不是拉郎配,也不是乞求,归根结底在于实现利益的互赢。当然这里边还有感情的通融和政策的支持等多种因素,实际上招商引资的艺术就是吸引与被吸引的艺术。

让大企业“愿意来”和“靠什么招”本质上说,是一个问题的两个方面,其最根本的出发点就是做好自身的“基本功”,不但要做好软功、硬功,关键时刻,还能把硬的做软、软的做硬。

要做好基本功,就要出实招,求实效。用睢阳区区委书记杨继民的话说,就是:“产业集聚区建设要突出功能完善,在抓好道路、给排水、供电、通信等基础设施建设的同时,搞好产业集聚区内村庄的搬迁安置,着手规划和建设超市、金融、学校、卫生等服务设施,为项目入驻创造更优越的条件。”

要创造优越条件,就必须下苦功。睢阳区产业集聚区可以说是从一穷二白的基础上建起来的,说是产业集聚区,其实两年前几乎什么也没有。睢阳区招商局副局长苗伟华说:“那时候这里还是一片荒地。但仅用几个月时间就完成了各项基础设施建设,被很多领导称为产业集聚区建设方面的‘睢阳速度’。”

“睢阳速度”的创造靠的就是实干,苦干,靠的就是上下联动的拼搏进取。因为有不竭的进取动力和为企业落户创造优越条件的信心支撑,今年,睢阳区相继新开工建设了经三路、和谐路、中亚大道东路等6条主干道,从而使园区道路总长度达到了46公里,新铺设雨水、污水、供水管网20公里,新装路灯400盏,植树绿化3000棵,新增绿地绿化面积8万平方米,铺设燃气管网24公里。日处理能力3万吨污水处理厂正在建设,一期日处理1万吨规模能力已经形成。上半年产业集聚区累计完成基础设施建设投资4.6亿元,其中道路等附属设施全部按照城市市政工程标准要求高质量建设完成。

睢阳区的软实力还体现在为企业落地、建设、生产所提供的良好周边环境上。8月18日,记者在睢阳区产业集聚区采访时,投资3.2亿元的海南嘉丽(商丘)公司经理陈军指着已全部平整好的150亩的厂区高兴地说:“3天前,这里还

是荒草遍地,还有十余座坟头,自己一看就犯怵。可我这工厂所在地的火庄村群众和所在辖区阎集乡的干部都帮着我干,除草的除草,清垃圾的清垃圾,没有一个人讲价钱。就连移坟这么大的事,我说过后,一天就移完了,而且没有一个群众发怨言,闹事的更没有。我到过全国很多地方,都没有发现素质那么高的群众。”

良好的素质实际上和睢阳区前期的动员、说服、教育工作是分不开的,让当地群众认识到企业落地给他们带来的好处,给他们讲人人都是招商形象的重要意义,让他们知道该做什么、不能做什么,这才有了群众的良好整体形象。火庄村党支部书记火瑞友说:“睢阳区产业集聚区大部分都坐落在俺村,不管哪个企业落地,俺村群众都大力支持。这一两年,没有一个群众拿过人家企业一点东西,没有强装强卸,没有无理取闹。”这实际从根本上解决了企业建设、生产的后顾之忧。

基础设施建设这样的软肋变成了硬形象,软环境软到让企业满意,可以说,睢阳区在硬件和软件建设两方面都是尽心尽力的,都是以企业满意、解企业后顾之忧为出发点的。但招商引资仅仅做到这两点还不够,还要有把亿元项目这块“硬骨头”啃下的“软功夫”,这体现的是招商的韧性和诚意。

睢阳区临河店乡是睢阳区位置最为偏远的一个小乡,但就这两年来,他们不但让投资1.2亿元的小燕子服饰落了地,还招来了浙江善仁医疗器械项目。能招来这个投资2.1亿元的高科技项目,临河店乡就是凭的韧性和诚意。该乡乡长刘书伟说:“第一次去招人,人家根本没有意向,虽说如此,我们还是跟他们认真分析在睢阳区投资的好处,让他们知道睢阳区的优势所在。第二次去时,约定的是在南京见面,可老总因开会到杭州去了,我们立马从南京赶到杭州,等人家把所有的事务都处理完了,再接着谈。当我们第12次到浙

江去谈时,老总被感动了,这才同意到睢阳区考察。看到睢阳区产业集聚区这样好的硬件设施,区里的领导对他们又那么热情,这才拍了板。”

靠韧性和诚信能招来大项目,靠以商招商和周到服务同样招到了大项目。投资3.2亿元的江苏恒大EPS项目商丘负责人、江苏商会副会长袁功勋曾经在睢阳区文化办事处办过一个厂,和文化办事处的领导和群众都建立了很深的感情。产业集聚区建设之初,文化办事处就确立了“以商招商”的思路,想通过这个小厂招来大项目。当时,到江苏恒大招商的单位有十余个,可以说机遇稍纵即逝。为了招来这个大项目,文化办事处采取了“人盯人”的工作方法,企业负责人到哪里,招商人员就跟到哪里。项目一签约,需要建厂房时,文化办事处不等不靠,立即筹资给他们盖起了厂房。袁功勋说:“有这么周到的服务,我们只在睢阳区落户,哪里也不去。”

不仅是恒大EPS项目,总投资10亿元的商丘中亚化工也是以商招商、以诚招商的成果。中亚化工年产12万吨醇醚项目,主导产品是环氧乙烷和醇醚。该项目被列为河南省“8511工程”。项目占地542亩,项目建成后,年销售收入可实现13亿元,年利税将达到1.3亿元。

要想从根本上活“招商引资”这盘棋,还必须形成“领导带动,干部联动”的生动局面。为此,睢阳区突出领导招商,区四大班子主要领导以京津塘、长三角、珠三角、闽浙“四个区域”为主线,以产业转移较为集中的城市为重点,坚持领导带头招商。同时实行二分之一工作法招商,各单位明确一名党政正职长期外出招商,班子成员要拿出一半的力量长期外出招商。为加强督导,睢阳区还对招商引资情况一周一督查、旬一总结、一月一通报,并且对各县(镇、街道办事处)、相关部门招商引资工作进行严格考核,奖励到位、处理到位,严格兑现奖惩。这样一来,就形成招商引资“比、赶、超”的浓厚氛围。

