



## ——洛阳经济奋起之路

### 问己篇

# 洛阳开放招商之问

□洛平

(一)开放力度的大与小,招商实效的强与弱,深刻影响着个城市的发展速度,也深刻影响着个城市的发展质量。

从怯生生地“打开窗户,让新鲜空气进来”,到全方位的“我家大门常打开”,30多年的改革开放,30多年的招商引资,让诸多城市综合实力不断壮大的同时,也让诸多城市在全国经济版图中的位次重新洗牌。

(二)1983年,随着“洛阳彩色摄影扩印服务中心”揭开盖头,我市第一家外商投资企业宣告成立,洛阳拉开了开放招商的时代大幕。

30年后的今天——

7月18日,世界500强企业惠普公司落户洛阳,双方将共同打造中国中西部版图上的“硅谷”;

10月26日,全国最大的通信设备上市企业中兴公司布局洛阳,智慧产业基地将“安家”牡丹花城;

11月1日,阿里巴巴牵手洛阳,阿里巴巴·(洛阳)电子商务合作项目“花开”河洛,网上洛阳产业带平台呼之欲出;

……………

截至目前,在洛投资的世界500强企业已达24家,国内500强企业达35家。

(三)东莞人说,“东莞奇迹”就在于做了两件事:一是把全世界的有钱人都吸引到东莞来投资,二是把全中国最缺钱的人都吸引到东莞来打工。

发达地区的经验昭示我们,开放招商是经济发展的主战略。大开放,大招商,大发展;不开放,不招商,不发展。

发展的历程同样告诉我们,当经济发展遭遇“寒流”,御寒回暖,实现逆势而上,开放招商不仅是一时的应对之策,也是高瞻远瞩的重大抉择。

(四)面对“前有标兵,后有追兵”的严峻外部形势,面对经济增长乏力、产业亟待转型升级的内部形势,洛阳不能不对自己的开放招商有一个清醒的认识。

——思想不够解放。一些同志远未深刻意识到开放招商的重要性,盲目自大、故步自封,“活在历史记忆中”“坐商”“等商”思想严重。

——龙头型、蜂王型带动项目不够多。相对于我市经济发展的迫切要求,近年引进的产业关联度高、影响力大、带动作用强的项目以及投资规模大、综合效应强的项目还很缺乏。

——签约项目推进不够快。受制于项目前期调研和论证不足、基础工作不扎实、服务水平不高等诸多因素影响,招商项目落地难、落地项目推进不快的问题仍未得到根本解决。

……………

(五)一招应多变、一举求多效。开放招商,是洛阳应对当前复杂局面、加快转型升级、破解发展难题最有效、最关键的战略性举措。面对新一轮开放招商的竞争,洛阳需要深思——

如何抢抓党的十八届三中全会提出的全面深化改革机遇,以及当前全国乃至全球产业转移的大好机遇,力争“转来”一批优势产业,进而形成优质产业集聚效应?

如何进一步解放思想、更新观念,牢固树立“先人一步、遍地黄金”的意识,实现“要我招商”到“我要招商”的转变?

如何打造优越的硬件和软件条件,为客商提供一个优质、高效、透明、公正的投资环境,真正把洛阳打造成“政策的高地、投资的洼地”?

(六)开放招商,“招”的不仅仅是项目,

“招”的更是一个地方的未来。那么,我们在谋划一个个具体的招商项目时——

如何站在全球、全国产业发展的背景下,以专业眼光审视当今产业发展最新态势,剔除产能过剩、高耗能、高污染等产业,引进具有创新性、代表性、成长性的产业?

如何“摸清家底”,因地制宜,结合本地的资源、产业、人才等优势及未来产业发展趋势,为开放招商谋划一批符合市情、投资效益好的大项目、好项目?

如何扬长避短,在自己强项上发力,在自己特色上用功,避免出现产业集聚区盲目无序竞争、一个产业“遍地开花”现象,从而进一步实现产业集聚发展?

(七)开放,是一种互动、一种融合,更是一种态度;招商,是一种方式、一种能力,更是一种智慧。那么,着眼开放招商方式方法创新——

我们实施以商招商,有没有真正把客商的心打动,有没有把现有的项目研究透,清楚不清楚产品上下游关系,从而产生“一个项目带动一片”效应?

我们实施专业招商,有没有建立相对稳定的招商队伍,打造一支“虎狼之师”,形成自己的“想招商、会招商、能招商”的招商队伍?

我们说招商需要“四千”精神,我们的招商人员是不是真正具有说千言万语、吃千辛万苦、走千里万里、想千方百计的执着和坚忍?

(八)千难万难,不抓落实就是最难;千招万招,不能落实就是虚招。开放招商不仅要看项目谋划了多少、签约了多少,更要看项目落地多少、建成投产了多少。那么,着眼项目落地生根——

我们有没有做到推己度人、换位思考,从客商角度考虑问题、解决问题、提供服务,真正为外来投资者排忧解难?

我们有没有真正做到放下架子、扑下身子、沉下心来,以踏石留印、抓铁有痕的精神,把项目建设抓在手上、放在心上?

我们有没有对招来的每一个项目,引进的每一笔资金,都进行了跟踪问效、一包到底,努力做到签约项目早落地、落地项目早开工?

(九)产业集聚区,是实现经济转型发展的重要支撑。那么,我市17个产业集聚区——

如何根据产业招商图谱,按图索骥,围绕主导产业链延、补链、强链,形成完整的产业链条,形成产业集聚效应?

如何突出招大引强,通过大力引进龙头型、蜂王型企业,进一步提高产业集聚的层次和水平?

如何营造优良的硬件条件,提供全方位服务,为进驻产业集聚区的企业提供最佳发展环境?

(十)环境是竞争力,更是发展力。着眼打造客商顺心、安心、开心、舒心的服务环境——

如何避免出现少数办事人员官僚习气重、服务意识差、办事速度慢、服务质量低的问题?

如何进一步提高行政服务效率,提升服务水平,做到有诺必践、违诺必究,为企业发展营造开放、公平、透明、可预期的投资环境?

如何进一步加深对企业运行机制的了解和认识,根据企业需求,提高政府服务的专业化水准,从而更好地提供服务、引导企业发展?

(十一)正视问题,是因为清醒和忧患;提出问题,是为了解决问题。

这一串串问题,避不开、绕不过,亟待回应、亟待解答。如何答题,这考量着我们的担当、检验着我们的能力。

### 问计篇

## 坚定信心凝共识 共解难题促发展 《洛阳民营经济之问》引发我市各界热议

□见习记者 苏楠 记者 王文斌 孙利华 特约记者 刘功银 张俊望

本报昨日A03版推出的《洛阳民营经济之问》,引发我市社会各界的强烈共鸣。在关注、热议的同时,各界人士纷纷献计献策。

● 职能委局:  
要对民营企业“厚爱三分”

受访的职能委局负责人纷纷表示,要立足自身职能特点,对民营企业“高看一眼,厚爱三分”,更主动、更热情地提供更多服务。

民营经济的发展,离不开政策的“阳光雨露”。市工业和信息化局局长娄卷明表示,将着力打造中小企业公共服务平台,根据企业要求拓宽服务渠道,同时聘请专家学者对企业经营者进行高层次培训。

● 专家学者:  
苦练“内功”方能不惧风雨

昨日,多位专家学者在接受采访时表示,在我市经济增长乏力的背景下,民营经济存在的问题亟待解决。

市应用经济研究中心副主任冯超说,民营企业要苦练“内功”,提升科研水平和管理能力,才能在市场竞争中站稳脚跟、做大做强。

● 洛阳民企:  
要有做大做强的雄心

《洛阳民营经济之问》在洛阳民企界激起了强烈的共鸣。

河南通达电缆股份有限公司董事长史万福在电话中说,民营企业要有做大做强的雄心,而快速做大民营企业,资本市场无疑是一条可选之路。

● 广大市民:  
民营经济大有可为

作为一家洛阳民营企业的管理人员,冯浩特别希望民营企业拿出真心实意、“真金白银”,让更多的科技人才能够留下来,帮助企业持续发展,进入高端领域。

采访中,无论是工作在民营企业的普通员工,还是目睹民营企业发展壮大的普通市民,都有一个基本共识:只要坚定信心、找准症结、破解难题,洛阳民营经济必将有更大的作为!

### 问彼篇

## 中国一汽的转型路



在一汽现代化的总装流水线上,一辆辆轿车陆续下线

□记者 赵志伟/文 潘郁/图

我国“一五”时期建设的许多工业基地,在市场经济大潮荡涤下有的已风光不再,而中国第一汽车集团公司依然保持着旺盛活力,竞争实力在国内依然无与伦比。

峥嵘岁月60年,一汽人是如何冲破计划经济体制的重重藩篱,把一个机制陈旧的老国有企业发展成为具有现代竞争机制的企业集团?

● 新体制

60年来,中国一汽实现了翻天覆地的变化,但这种变化绝不只是企业规模的扩大、经营数据的飞跃增长,比这更有意义的是,企业通过管理创新拥有了一个新体制。

剥离政府性职能,卸下“企业办社会”包袱;改革管理体制,建立现代汽车企业制度……一汽从一个计划经济体制下的工厂蜕变为市场经济主体,用了不到20年。

● 新气象

一汽曾历经四次创业,在实

现了企业体制的重大转变中,企业生产力水平也实现了跨越。

今日的一汽,已是一个站在新的自主创新体系上,追求自主事业持续发展的新一汽。

一汽人知道,核心技术与能力是买不来的,只能靠自己研发和创造。一汽把增强自主创新体系能力作为企业自主发展的战略基点,作为调整产品结构和加快发展方式转变的中心环节。

● 新红旗

到了一汽,就不能不提红旗。

红旗H7从研发之日起,一汽就明确了自主化、商品化的发展原则,意在打破国外品牌在我国高端乘用车领域的垄断。

红旗品牌国车的地位,也使安全可靠成为红旗与生俱来的一个品质。红旗H7的安全碰撞试验,已经达到2012年欧洲五星标准。

红旗轿车作为国车,伴随着新中国的成长,见证了中国汽车工业从无到有、从小到大、自力更生、自强不息的发展历程,它是中国自主汽车工业发展的缩影。