

咸安经济开发区上半年招商引资交出漂亮成绩单

签约项目19个 投资总额31.7亿

本报讯(记者 漆兵 实习生 陈小璇)近日,记者从咸安经济开发区了解到,今年上半年开发区招商引资工作取得阶段性成效,1至6月新签约项目19个,合同投资总额31.7亿元。其中,投资亿元以上项目12个;在谈项目17个。

今年以来,开发区把招商引资作为“一号工程”,通过外出招商、产业招商、以商招商、亲情招商等多种方式,开展招商引资活动,真正从时间上、思想上、精力上把招商引资摆到

突出位置,作为园区一项全局性、牵动性的工作来抓。

咸安经济开发区坚持“带着诚意走出去”和“张开双臂请进来”的原则,多措并举抓招商。一方面,领导先后带队赴上海、深圳等地招商,招商部也主动发挥招商职能,对项目进行考察摸底。目前,考察和洽谈企业达30余家,其中新恩祥机械、广州金众电子、深圳晶宇星科技、中亚产业园运营公司等多家企业来咸投资意愿强烈。另一方面,开发区先后邀请

东莞五金机械模具协会、深圳东莞商会等协会和团体来咸对接考察,邀请深圳龙鑫源科技有限公司、中亚硅谷产业园运营有限公司等有意向性客商来咸实地考察和洽谈。截止目前共接待来咸客商近200余人。

据了解,为了确保招商引资项目能够“落地开花”,产生效益,咸安经济开发区强化服务意识,对天成麻业、超鸿卓、旭腾精工等已签约的重点招商项目实行帮办和对接服务,明确时间任务和责任,确保项目早实

施、早投产;对江中食疗、九川机器人核心部件等重大招商项目,安排专人负责跟踪对接,力争早签约、早落地;加大对续建项目履约率和工业项目竣工率的督查力度,实行动态跟踪,逐月现场查看进展情况,适时召开项目进度调度协调会,强化跟踪督办。

咸安经济开发区招商部负责人表示,他们就是要通过持续改进作风、强化服务,不断提升招商引资的实效,加快项目建设,吸引更多更好的外来客商来咸安投资。

以诚相待客商来 —— “咸安速度”背后的招商故事

●记者 漆兵 通讯员 李莉

咸安经济开发区有着得天独厚的区位和资源优势,是咸安区委、区政府重点打造的工业集群发展载体和招商引资平台。今年上半年,真奥金银花、天成麻业、江中食疗、久润中药饮片等19个项目成功签约,投资总额达31.7亿元。是什么吸引这些企业,选择在咸安落户发展?“咸安速度”是怎样创造的?招商引资作为咸安经济开发区的“一号工程”,身处招商引资一线的招商部是如何发力的?近日,记者采访了咸安经济开发区招商部负责人葛燕,听她讲述了招商引资背后的几个小故事。



▲正在建设的湖北健翔生物制药有限公司

带着诚意招商

作为咸安经济发展的引擎,咸安经济开发区的产业发展对全区经济的带动和示范作用明显,依靠招商引资加快产业发展显得尤为重要。

今年上半年,开发区主任陈娟、常务副主任钱方庆、工委委员周军先后带领招商团队前往上海、河南、广州、深圳等地开展招商活动,招商部也主动出击,积极发挥招商职能,登门拜访企业家,宣传推介咸安经济开发区,并对一些项目进行具体的考察和摸底。

一次次成功的招商引资,一个个项目的落地开花,招商之路看似平坦,但熟悉它的人都知道,它是一条充满荆棘的艰辛之旅。

从咸安区招商局到咸安经济开发区招商部,从默默无闻到渐成气候,从一枝独秀到遍地开花,负责招商引资多年的咸安区经济开发区招商部部长葛燕回想自己的招商经历,感慨颇多。

为了招商工作,招商干部们长年在外奔波,上海、东莞、深圳去了不下十余次,无数个节假日都是在拜访客商中匆匆度过的。有时候为了拜访客商,他们先坐五六个小时的火车,下了火车坐大巴车,转的士,再坐两轮摩托,辗转十余个小时才能到达目的地。

有一次,葛燕在广州招商,由于长时间的舟车劳顿,晚上肾结石突然发作,痛得她脸色苍白,浑身直冒冷汗,无奈之下,她只好跟同事打电话。同事把她扶到医院,打了一晚上点滴。第二天一大早,葛燕从医院回到酒店,同事让她在酒店休息一下,

葛燕却说:“我一定要准时赴约,第一次约见客商,我不能给他留下一个不讲信用的印象。”一夜没睡的葛燕拖着虚弱的身体又去拜访客商。

葛燕说:“咸安经济开发区的招商干部都具备眼观六路,耳听八方的敏锐,最重要的是带着诚意去招商,这样才能事半功倍。”

有一天,咸安经济开发区分管招商工作的工委周军从一家企业出来,看见有个人在园区到处转悠。长期与客商打交道的他,敏锐地感觉到对方是个商人,可能在考察地块和周围环境。于是,他主动上前自我介绍。果然,对方叫朱伟雄,在武汉做贸易,手上有一个与华中农业大学教授合作的生物医药项目,想在咸宁找一个合适的地方投资建厂。周军立刻把他带到咸安经济开发区管委会,跟他详细介绍了产业规划和招商引资优惠政策。得知朱伟雄是咸安人后,周军还邀请朱伟雄在咸宁工作的老师和同学陪他共进晚餐。朱伟雄被周军热情周到的服务打动了,决定在咸安投资,九灵草项目最终落户开发区,2019年开始投产。

外出考察项目,接待客商来访……咸安经济开发区的招商干部们带着强烈的责任心和使命感,一心扑在工作上,没有节假日,没有上下班之分,一直以这种无私奉献的忘我精神奋斗在招商第一线。

保姆式贴心服务

如果有人问,招商引资成功的秘

诀是什么?葛燕会毫不犹豫地回答:待企业家如亲人。只有把企业家当亲人了,才能真正地给他们提供贴心的“保姆式”服务。

“燕姐,我家孩子马上要填高考志愿了,你能不能抽空帮我指点一下。”近日,咸安一家模具生产的负责人胡总又找葛燕帮忙。前年,胡总来咸安经济开发区投资办厂,老婆、小孩也从广东迁了过来。为了解决胡总孩子的上学问题,葛燕忙前忙后跑了多次。如今,孩子高考毕业,葛燕又帮忙指导孩子填写志愿。

不少咸安经济开发区的企业家都像胡总这样,亲切地喊葛燕“燕姐”,遇到了问题第一个想到“燕姐”。因为葛燕和企业家相处多年,一直像位大姐一样照顾他们。

从企业规划设计到环评立项,从工商注册到税务登记,从员工招聘到水电报批,从银行贷款到子弟上学……只要企业有需要,每一件工作、每一件事,无论份内份外,咸安经济开发区的招商干部们都毫无怨言地用心去做,总是尽心竭力为企业排忧解难,为企业提供“保姆式”服务。

咸安经济开发区生物医药产业发展迅猛,是咸安区重点打造的百亿产业。提起生物医药产业,不得不提健翔生物项目。该项目总投资30亿元,生产多肽产品,是一个“含金量”“含新量”“含绿量”三高的项目。它的最终落户和顺利建设,最能体现咸安经济开发区招商干部把企业家当亲人,甘为企业当“保姆”的真诚。2016年在洽谈初期,投资商提出,咸

安经济开发区必须先拿到项目环评批复,这是前提条件。为了拿下这个项目,葛燕从区环保部门开始,到市环保局,最后到省环保厅,用了半年时间,终于拿到环评批复。在是否投资咸安的问题上,虽然健翔公司内部也有不同声音,但健翔董事长刘庭福却在公司董事会会上坚定地说:“不管有多少人反对,咸安我去定了,因为他们的服务太让我感动了”。2017年,该项目终于开工建设,在近两年的建设中,公司仅派1名代表驻工地,所有建设手续交由招商部代办,所有与施工单位协调工作全部委托给招商部。2019年3月,项目一期一阶段建成投产,2021年项目全面建成投产,产值可达50亿元以上,税收可达1亿元。葛燕说:“健翔在咸安经济开发区投资,是对我们的信任和肯定,我们更有责任服务好这个项目”。

这样的招商小故事每天都在发生着,看似平凡简单,却如涓涓细流,温暖着每一位企业家的心。

在招商引资的道路上,咸安经济开发区从来没有停下脚步,招商部每年都在输入“新鲜血液”,不断扩充队伍,除了对企业进行跟踪服务外,还主动为客商出主意、想办法、当参谋,通过建设良好的营商环境,让企业真正落地。

开发区工委书记、管委会主任陈娟说:“招商引资是咸安经济发展的生命线,开发区是咸安经济发展的排头兵,我们的任务就是要牢牢守住这条生命线,让它保持生机和活力”。