

如何把项目“请进来”,答案是真诚 咋为项目解难题,采取的是主动服务
实现“以商招商”,靠的是亲商营商

营造亲商环境 东昌区抓项目有声有色

抓环境 抓项目 抓落实

不断开创吉林振兴发展新局面

变“冬闲”为“冬忙”,通化市东昌区委区政府主要领导亲自带队赴珠三角、长三角、环渤海等地招商 20 余次,跟踪洽谈中公教育东北总部项目、通化万峰国际旅游滑雪场项目、北京同仁堂项目、鸿福堂康复医院项目等 36 个重点项目,为新一年的招商引资工作打好提前量,赢得主动权,力争招商项目早开工,早落地,早见效。由此可见,在贯彻落实省委省政府、通化市委市政府“三抓”会议精神方面,东昌区行动不仅迅速而且将抓环境抓项目相结合,主动作为、主动服务,良好的亲商环境赢得一个个项目的落地。



用真诚将项目“请进来”

“如果将经济比作城市的血肉,那么,文化则是城市的灵魂与精神。”东昌区委书记王慧一直重视教育在城市建设中的重大作用。为加速形成教育经济,挖掘教育资源,鼓励教育消费,东昌区多方面对接全国各大教育集团,争取开辟通化的教育市场。

中公教育集团是教育服务业的综合性企业集团,是全国公职类录用考试教育教学研究界的一线品牌,在教育经济方面有着雄厚的实力。而且中公教育集团董事长李永新本身就是通化人,多年来十分想为家乡的经济发展做贡献。为表诚意,王慧书记亲自带领区领导赶赴北京拜访中公教育集团。在近四个小时的洽谈过程中,王慧书记详细地向对方介绍了东昌区乃至全市的未来发展规划、投资环境及对企业的扶持力度,听取了中公教育集团的企业发展目标、长远规划。王书记当场表示,“在教育经

济发展方面,东昌区与中公教育的目标方向是一致的,如果中公教育有什么要求,我们必将全力支持”。双方谈得兴致勃勃,已经过了午饭时间,工作人员请示要不要稍作休息再继续会议,王慧书记摆了摆手,继续与李永新董事长洽谈合作事宜。会议持续到下午两点才结束,中公教育当即决定将东北总部落在东昌区,从总部经济、文化产业园、五星级酒店等三方面开展合作。就这样,王慧书记凭着一份真诚的招商心,打动了中公教育集团,他们相信在这样的区位,有这样的领导,他们的企业不愁发展、成长、壮大。回到通化后,王慧书记立即派人根据中公教育提出的要求,选定了 6 处备选地块。一周后,李永新董事长带领决策层一行七人来到东昌区实地考察,王慧书记亲自接待,陪同参考察,并介绍各地块的区位优势。

主动服务为项目解难题

万峰滑雪场是东昌区重点打造的滑雪旅游经济项目,项目已经落地开工,又到了一年冬季,滑雪场却仍然在建设当中,不能营业。王慧书记对此十分关心,召集派驻万峰的驻企干部和经合局相关人员,了解项目进展情况,并告诉他们“项目不能引进来就放手不管了,好的跟踪服务是我区招商环境的重要吸引力,项目落地后,不能只等着企业来提要求,我们必须热情主动地帮助企业解决问题。”当时正值市区两级两会期间,会议一结束,王慧书记立刻带领相关工作人员赶赴上海万峰实业有限公司,深入了解了万峰集团

关于通化国际旅游养生度假区滑雪场项目建设进展情况、项目规划以及目前存在的问题,万峰方面对东昌区政府能主动提出服务的态度十分感谢,提出项目进展缓慢的主要原因,因此导致项目未能按整体规划进行,耽误了工期。王慧书记听后并当场表示一定积极帮助企业解决困难,确保项目顺利完工开业。回到通化,王慧书记多次召集各相关部门,带着问题到工地考察,冒着严寒,开现场会议研究解决方案。农历腊月二十八,王慧书记带领相关部门到长春,向有关部门申请尽快办理相关手续。

雷厉风行加快项目推进

通化市的各大医药品牌在全国享有声誉,但是通化市内却缺少知名的医药销售门店,为发展大健康产业,提升城市形象,区长宋强瞄准了北京同仁堂这一享誉国际的百年品牌。拟定好推介计划后,宋强区长带队赴北京同仁堂拜访对接,由于准备充足,双方在医药销售方面达成共识,经过多次互访和实地考察,北京同仁堂终于决定在东昌区建设北京同仁堂集团通化分公司,但在地块选址时遇到问题,同仁堂方面在原本的选择基础上又加了新的建设条件,经过多次挑选,仍然悬而未决。当时已至年尾,为加快项目进程,宋强区长提出“商贸服务业,选址最关键,企业

既然提出要求,我们必须克服一切困难确保项目落地”,他带领区经合局加班加点研究解决方案,积极帮助同仁堂方面寻找合作伙伴,协调通化瑞丰村镇银行共同投资兴建,在全区范围内又挑选了十余处备选地块,邀请同仁堂来当地考察。宋强区长陪同考察并细心介绍,从早上八点一直到晚上九点,仅用了一天的时间,便引领同仁堂考察团参观了所有地块。同仁堂方面被宋强区长雷厉风行的工作作风和耐心细致的工作态度深深打动,选定地块后,项目规划立即提交同仁堂集团董事会讨论并通过。目前,合作双方已签订合作协议,预计 2017 年开工建设。

亲商环境促成项目落地

东昌区着力构建具有通化特色的大健康产业体系,完善医药健康产业链。在鸿福堂康复医院项目落地过程当中,由于医院项目对区位选址、交通、供水排水等方面要求较高,宋强区长带领经合局迎难而上,在地块选址方面向市卫计局等相关部门了解情况,多次邀请鸿福堂来东昌区实地考察,确定了选址。但就在一切准备就绪,准备签约落地前,在房屋租赁上出现了问题,出租方提出的价格和租赁条件相对苛刻,这把鸿福堂方面难住了,按照计划,年底签约后就要装修改造了,可是租赁方给出的价格远远高于原本的预算,

如果将大量资金都放到房屋租赁上,那就会影响医院开业进程。宋强区长得知此事后,召集相关部门开专题会议,一方面由政府出面协调,争取双方达成共识;另一方面立即寻找其他合适的备选地块。经过各方面努力,终于彻底解决了房屋租赁问题。鸿福堂对东昌区亲商营商的招商服务十分感动,对东昌区投资环境非常认可,主动提出可以引荐其他企业来东昌区投资兴业,东昌区顺利通过鸿福堂刘福才董事长邀请了浙江台州芦浦商会来东昌区考察参观,成功“以商招商”达成了多个合作意向。

正是东昌区这种在抓项目上不遗余力的精神,正是东昌区委区政府主动服务的亲商理念和行为,让东昌区经济社会发展日新月异。相信,未来东昌区的发展,将为通化市乃至吉林省经济发展做出更大的贡献。