

邓明 白培生 李仕兵 朱若葵

产业转移是中国经济梯度发展的必然趋势，是区域经济重新布局和资源整合配置过程中赋予郴州的一次难得的历史性机遇。苏仙区站在新一轮发展的起跑线上，正依托承接产业转移这块“试验田”，迎来了最佳发展期。

今年上半年，该区完成国民生产总值47.6亿元，财政收入3.5亿元，同比分别增长7%、20.3%。实际利用外资5375万美元，到位内资9亿元，均居郴州市第一位。城镇居民人均可支配收入、农民人均现金收入分别为7755元、2915元，分别增长10.4%和5%。

智慧和汗水凝聚成鲜活的数据，昭示着苏仙旺盛的“生命力”。

一花引来万花开

苏仙区承接产业转移有什么秘诀？对话苏仙区委书记肖地楚，他的回答是：以商招商。

以商招商，是指把已落户的企业作为招商引资的桥梁和纽带。通过提供优质高效的服务，赢得落户企业的支持和信赖，再由他们形成带动效应，从而达到引进一个、带进一群的效果。

该区是践行这一理念的受益者。在苏仙区有一个十分喜人的现象，那就是客商爱“抱团扎堆”：一家客商进来了，会有一批客商跟进；一家企业“火”起来了，会有许多同类企业向它靠拢、集聚；一个项目盘活了，会引出一条长长的产业链。

盘点苏仙以商招商成果，令人振奋。

高斯贝尔数码公司的产业链招商会举办后，引来四川视频电子投资4亿元加盟，并带动了电子厂、注塑厂、包装厂、铸件厂等企业落户苏仙区；兴

光矿业引进战略投资者中信集团加盟，投资1.6亿元新建日产2300吨的中型矿冶公司，着力发展锡钨精深加工；云湘锡业投入3500万元技改资金，年产量可由现在的5000吨提高到10000吨……

引进“一粒种子”，带来满园春色。苏仙区项目结构由原来的以资源为主迈向了多元化。一批批科技含量高、经济效益好、资源消耗低、环境污染少的新型工业成了引领湘南大地经济快速发展的主力军。

落户该区科技工业园的诚信印务二期工程、农夫机电二期工程、东塘电气投产、强旺科技厂房主体工程等建设项目亮点频现；在良田民营工业园里，总投资1.79亿元的亿兴钢材厂、剑之翔新材料厂等7个项目入驻意向书已经签订；郴资高等级公路旁，占地3300亩的郴州柿竹园有色金属产业园苏仙项目区日见端倪。

除了以商招商，苏仙区的招商工作还打出了各种“花色牌”：节会招商、自主招商、产业链招商、驻点招商、小分队招商、网上招商、挂职招商……一大批企业来苏仙区考察投资，形成了一传十、十传百的“雪球效应”。

仅今年上半年，全区就引进项目31个，其中上亿元的项目7个，上千万元的18个，实际到位资金8.2亿元人



华录数码工业园

民币，合同利用外资7197万美元，实际利用外资5375万美元，同比增长63.6%。利用外资位居全省十强。

产业联动活水来

“立足现有优势产业和核心企业，着眼于内涵提升，外延扩张，集中培育一批产业突出、竞争力强、规模较大、能参与国际国内产业分工的产业集群，是发展和强大我区新型工业的战略观。”陈湘安深有体会的说。

在这种指导思想下，以龙头企业带动区域经济的发展，不断延伸产业链，苏仙的经济格局正由“点状”向“块状”转变。电子信息产业集群、有色金属冶炼加工产业集群、能源产业集群、加工制造产业集群、建材产业集群5大产业在福地独领风骚。

郴州市最大的电力项目华润电力、最大的高科技企业高斯贝尔、最大的劳动密集型企业嘉玛服饰、最大的竹木加工企业海华竹艺……苏仙岭下，一个个以“最”字当道的企业凭借强劲的发展势头打造福地。

今年，全区规模以上工业企业增至67户，形成了产业片区，有力带动了周边服务业的发展。

随着苏仙产业的发展，城镇化进程也不断提速。去年，该区城市化率已达57%，同时催生的有国家级小城镇示范镇良田镇、商贸中樞集镇栖凤渡镇和五里牌镇。白露塘、良田镇等5个中心城区同中心城区形成“众星拱月”之势。一个以中心城区为核心、城东新区为重点、建制镇为依托的层次分明、特色鲜明、功能互补的城镇体系正在

形成。

工业兴，百业兴。苏仙区坚持用工业化理念发展农业，农业产业化格局为之大变。通过工业成果和技术加强对传统农业的改造提升。“一村一品”或“一乡（镇）一品”的产业格局，邦尔泰、富华食品、海华竹木等18家农业产业化龙头企业活跃“苏区”。

省级农业产业化龙头企业邦尔泰生产的“苏仙”牌茶油获省农博会金奖，成功打入全国各大城市超市后，产品供不应求，1万多农户与该公司签订了供销合约，受益农村5万余人。省重点林业龙头企业海华竹木年加工楠竹70万根以上，年产值近6000万元，产品远销欧美市场。

产业联动，搅活了财富之水。

去年，全区完成生产总值80.05亿元，比上年增长18.8%，67家规模以上工业完成增加值21.7亿元。全区规模以上工业实现利税总额9.53亿元，增长90.63%，实现利润5.75亿元，增长了183.71%；规模以上工业经济效益综合指数305.06%，提高了38.71个百分点。

强区富民兴大业

检验一个地方产业发展的水平和质量，最终要看这个地方城乡居民收入增长情况。

“以富民惠民为重要抓手，推动经济发展与造福百姓相统一。”肖地楚说。

“实施‘工业强区、产业富民’战略，正是苏仙区承接产业转移工作的发力点。”陈湘安说。

细数苏仙区的“家底”：年产值过30亿元的有华润电力湖南有限公司，年产值过亿元的企业有高斯贝尔、华录数码、云湘锡业、金旺实业、电力公司、诚信印务、良田水泥等12家，像海华竹艺、华麟铝业这样年产值过5000万元的企业有26家。

在这些骨干企业的带动下，产业链条不断拉长，其辐射性强、带动作用明显，吸纳劳动力多、附加值大的优势逐步显现。

在高斯贝尔数码产业基地，周边村民3000多人“洗脚上岸”进厂务工；嘉玛服饰公司安置员工4000多人；廖家湾村约有40台车专为玉山水泥有限公司跑运输，玉山公司的工人60%来自本土；云湘锡业吸收了1000多村民就业……亦工亦农的身份让当地村民十分满意，他们在公司每月拿千元左右的工资，每天下班还能够照顾家里的农事和生活。

目前，全区电子信息、有色矿业、能源、新型建材、加工制造等五大支柱产业从业人数达5.6万人。

伴随着产业发展的喜人景象，苏仙区承接产业转移的“动力火车”在青山绿水间一路疾行。

湘南，一座产业新城正向人们走来。



地砖不能退，竟是团购惹的祸

【事件】

家庭装修带来的烦恼

“幸好还刚刚开始不久，不然鬼才晓得我家里的装修要多花多少冤枉钱。”老家益阳，刚在长沙买了房子的王女士暗自庆幸。她和她老公谢先生来长沙打拼了十来年，现在终于在省城长沙的某小区用十年按揭的方式购得一套近100平方米的新房，一家老小都来到了长沙，可谓喜上眉梢。只是装修的事情难以定夺，某团购中介和家装设计师通过各种途径与谢先生取得联系（后来一打听才知道是该小区的物管将业主的联系方式有偿提供给了这些中介机构，据了解，有偿提供联系方式的价格从2元到10元高低不等，而且严重的有些业主的联系方式可以被转卖十次。）天天围着打转转：有邀请参加团购的，更有家装设计愿意提供免费设计与购材装修

“一条龙”服务的，把谢先生搞得晕头转向，不知如何是好。

【中招】

贪便宜，下订单

其中，某团购公司一个姓李的业务员表示，只要谢先生交200元的手续费办一张他们公司的团购卡，这200元就可以以一当十，价值2000元，20000元，甚至更高。因为谢先生可以享受他们团购公司所有团购商品的团购价，而这个团购价是一般消费者所享受不到的，与此同时李某提供了一份详细的关于团购品牌的宣传资料和价格表，并按照市场价格和他的团购价格给谢先生提供了一份报价单，以示李某说法的可信度。的确，表面上看去李某的预算价格比市场价格看上去好像是要便宜些，一般都是在提供的市场价基础上打到了5-7折，大致估算一下，装修全部搞完可能要便宜近两万余元。不过一向小心谨慎的谢先生还是多留了

一个心眼，市场价格和折后团购价格都是李某报过来的，谁知道是真是假！于是，谢先生不动声色地表示要和老李先商量一下再做决定。

次日，王女士一家按照资料上的地址一家一家的去实地了解品牌情况，并对价格进行了比较，从他们两口子自认为的详细调查情况来看，李某的价格确实要比他们自己砍价的价格要低得多，差距有20%-30%，于是，他们经过反复权衡，觉得足不出户就省了两万元，难得有这样的好事，就和李某取得了联系，并交了200元办了张团购卡，皆大欢喜，谢先生以为捡了个便宜，李某也高兴了。但王女士总觉得心里不太踏实：其一，现在这些团购也不知道哪家是真哪家是假；其二，他们去看的这些品牌都是单一的自身与自身的纵向比较，没有与同类型的品牌比较，还真不知道水深水浅，价格是否便宜、质量是否过得硬，还是要货比三家。自然这心里难免就有十五只提桶打

水——七上八下的感觉。

【难题】

不影响第二次销售的砖成烫手山芋

不知道是王女士幸运，还是哪壶不开偏提哪壶，本来刚开始她只是担心，结果担心马上就得到了证实。

原来王女士在某品牌店购买的地板，多出了一部分，她一想多退少补应该是不成问题的，也就把原封未动的砖拖到该门店准备办理退货手续，没想到人家竟然不同意，说是王女士自己算的尺寸，过失不在他们身上，要她自行承担，尽管王女士费尽口舌却依然徒劳无功。尽管王女士一而再，再而三地上门要求退货，但就是得不到解决，最后王女士表示要到相关职能部门投诉，对方才有所松动，却表示要扣违约金，王女士当即表示不解。最后门店老板迫于无奈说出了真相，他们不是不愿意退，只是王女士是人家团购公司介绍过来的，因为团购公

司之前就收取了他们2000元的中介费，而且还要在营业额中抽点，尤其是他们到现在为止还只作了王女士一单，他们自己给团购公司的费用超出了王女士的想象，他们给王女士退了货，蒙受的损失比王女士大多了，他们找谁要去？最终经过反复协商，王女士没办法，只好听了人家的建议，一人承担一半，才算有了个结果。

【内幕】

成了潜规则的受害者

事后，王女士了解到原来他们竟然是遭遇了一家不法团购中介的潜规则之一——空手套白狼，而该团购是一个“两头吃”的中介。其实，这个所谓的团购就是消费者自发组织，在没有中介商的情况下，以量大来找商家进行商品批发，以享受批发价格。而不是由一些中介商打着团购的幌子在消费者和商家之间抓住一些不了解这个行业又希望买到便宜商品的消费者和不正当经营的商家，两头索取费用的欺诈行为。据了解，非法团购中介一般通过三种手段欺骗消费者，其一，在消费者购物前收取每人至少不低于200元的团购费，在商家还没销售商品以前

每家收取至少不低于2000元的介绍费，成交后再索取回扣作为他们的劳务费，其他费用另算；其二，为了更隐蔽地欺骗消费者，这些不法团购将消费者的所谓团购报名费免除而转嫁到参与团购的经营品牌上，提高团购品牌的“入团费”，每户2000元至6000元不等，其他费用另算；其三，不收取消费者和参团品牌的中介费，但是和这些参团品牌勾结，采取提高商品标价，然后打低折的方式，从售价中提取点数作为回扣，点数一般在10%到50%之间。不管是哪种方式，其本质都是万变不离其宗，都是羊毛出在羊身上，最终这些费用都得由消费者买单。所以说这些“团购”无非就是换了一种骗人手段的伎俩罢了。

王女士在此提醒广大消费者，买家居建材不要买非法团购中介和不法设计师或装饰公司推荐的商品，谢绝购物导游，自己做主，不要被不法中介牵着走，不要轻易相信陌生人，一定要到价格有保障、有完善售后服务体系的正规成熟、经营火爆的大型老卖场消费，以免上当受骗。

·周翔·

·和谐湖南·

广东省省级储备粮竞价交易公告

经有关部门批准，广东省储备粮管理总公司定于2008年10月16日在广东华南粮食交易中心举办省级储备粮竞价交易会，采购省级储备粮7.07万吨（其中：国产小麦1万吨、稻谷6.07万吨），销售省级储备粮4.83万吨（其中：美麦1.75万吨、澳麦1.6万吨、稻谷1.48万吨），欢迎广大客商参与竞价。详情请登陆华南粮网（WWW.gdgrain.com）或向广东华南粮食交易中心索取资料。

交易地点：广东华南粮食交易中心交易厅（广州市体育东路116-118号财富广场西塔6楼）

联系人：周晨熹 吕程晖

报名时间：2008年9月26日-10月15日

联系电话：(020)38931088 38818112

广东省储备粮管理总公司

2008年9月26日

郴州市第一人民医院招聘公告

郴州市第一人民医院因业务拓展需要，需招聘以下专业人才若干名。现将有关事项公告如下：

一、招聘对象、条件及要求：

1、成熟医生类：第一学历要求全日制本科以上，在二级以上医院从事相关专业工作三年以上，年龄35周岁以下（1973年9月30日以后出生），已取得执业医师资格。已取得副高以上职称的，年龄可放宽至40周岁。另招学科带头人若干名。专业：口腔科、肿瘤内科、康复科、各系统肿瘤外科、急诊科、保健中心、综合科、放疗科、儿保科、眼科、耳鼻喉科、皮肤科、麻醉科。2、成熟医技类：第一学历要求全日制本科以上相关专业，在二级以上医院从事相关专业工作三年以上，年龄35周岁以下（1973年9月30日以后出生）。取得相应岗位准入资格。专业：放射科医生、功能科（B超医生）、检验师、药剂师、中医师、口腔技师、康复技师。3、体检中心医生类：条件参照成熟医生类。专业：外科、妇科、五官科、B超、心电图。4、以下专业还可招若干规范化培训期内医生：口腔科、肿瘤内科、康复科、各系统肿瘤外科、急诊科、保健中心、综合科、放射科医生、检验师、药剂师。

二、报名：有意者请在2008年10月20日以前将个人推荐材料发送至yiyuanrsk@sina.com，邮件主题请注明“求职材料”，材料经筛选后再电话联系。咨询电话：0735-2225165（人事科）

郴州市第一人民医院

2008年9月22日

湖南日报 HUNAN RIBAO 分类广告 一个电话 轻松办理 权威发布 及时见报 刊登热线：0731-4326024 4326026

五星级歌厅·湖南民营企业500强 大中华歌舞大剧院

大中华歌舞大剧院 历经十年来的磋砣岁月，几度辉煌，几度沧桑，备受时代历史的洗礼和考验。积累多年呕心沥血的丰富经验。在歌厅文化第二次崛起波澜中再展雄风，以“新、奇、特、鲜、活、多、变”的风格和优良服务和谐奋进的精神将大中华这块老字号招牌再