



王利博制图

【招商方法论】

苏浙粤招商经验解密： 政府上下合力，优化产业氛围

宗禾

苏浙粤地区在招商引资过程中，通过专业化、社会化等招商，通过政府上下合力，引来行业巨无霸；行业巨头领衔建链，并以产业链招商，引来上下游配套企业。同时运用各种招商方式，引来各种成长性强的科技企业，成为当地新旧动能转换的主力军。业内人士称赞道，上述举措可以称之为：“既抱了大西瓜，又捡了金芝麻。”

引进行业巨无霸

广州这些年大体量、高层次项目之多令人赞叹。7月6日，广州市委书记任学锋介绍，目前广州市有6个过400亿元的项目在建：富士康第10.5代显示器全生态产业园，总投资610亿元；LG乐金8.5代OLED，总投资460亿元……目前已有297家世界500强企业广州投资。

这些“巨无霸”为什么青睐广州？树根互联公司副总裁刘子庆认为，首先要从珠三角雄厚的制造业基础找原因——在全国大中城市制造业产值排名中，广东连续多年有广州、深圳、东莞、佛山四市入围前十名。

任学锋坦承，作为一线城市，广州这些年第三产业发展迅

猛，但市委、市政府一直将制造业摆在重中之重的位置，招商引资从未断线。

广东各级政府以企为尊、营造良好营商环境，是吸引行业巨无霸的重要原因。在加大招商引资力度的同时，关心、培育好本土企业，也有助于吸引行业巨头。阿里巴巴进驻广州，是因为广州土生土长的UC浏览器发展迅速；腾讯微信总部落户广州，是因为在广州创业的张小龙团队业绩突出。

成长型高科技 中小企业扎堆

苏浙粤招商引资的另一个看点，是成长型的高科技企业扎堆。它们是如何引来、培育的？

依托龙头企业招徕中小企业，是浙江不少特色小镇的共性做法。浙江省嘉善县互联网通信小镇首先引来光通信领域的领军企业——富通集团。有了龙头企业入驻和大手笔规划，嘉善县将100多家企业负责人请来实地考察，与富通集团形成产业链关系的上下游18家企业很快达成落户协议，一条全球最大的光通信产业链在此成形。

对于一些处于成长期的企业，单纯依靠政府招商，存在有效信息不足、调研深度广度不足等

弊端。社会化招商、委托中介机构招商，往往可以弥补这些不足。

苏州、南通两市合作开发苏通科技产业园就是采取委托招商这一模式的。他们把招商委托给一家专注于政府、工业以及商业地产招商领域的专业服务公司谷川联行，正是因为有了专业化服务，苏通科技产业园成长起江苏朗一新能源、南通顶辰、南通吉曜动等一批企业，其中不乏“独角兽”、“瞪羚”企业。

除了专业化的招商公司，充分挖掘社会化、多元化力量招商也很重要。深圳龙华新区是一个“产业大区”，他们善于依托行业协会（联盟）招商引资，如深圳市新材料行业协会与该区合作，先后成功引入了工信部国家级重点实验室和厦门大学龙华产学研研究中心等项目。

避免同质化和恶性竞争

当前招商引资中，一个经常发生的现象是，一个地区内项目同质化严重，不能错位发展，有的甚至竞相抬高招商条件，引发恶性竞争。对此，需要更高级政府做好顶层设计。

华东地区历来具有良好的生物医药产业基础，生物医药也是苏州工业园的主导产业之一。作

为国际性大都市，苏州毗邻的上海更有条件引进这类企业。苏州生物医药产业园总经理庞俊勇说，苏州从一开始就制定了差异化发展规划——有别于上海引进成熟的跨国大药企，苏州聚焦引进成长型的创新药企。

于是，基石药业、派格生物医药、苏州亚盛药业等一批成长型企业落户该园区。差异化发展12年来，苏州生物医药园已聚合1000多家医药企业，2017年主营业务收入超过615亿元，建园以来年均增速超过27%。

在省域内部，各市也要根据自己的产业基础、比较优势，招商引资实现特色化、差异化。为此，江苏专门出台带有引导性的扶持政策：每个市只能选择一到两个最有相关基础的战略性新兴产业，不能动辄选择四五个，也不能与其它市重复；否则，省里的专项扶持资金将不予扶持。

在这种“风向标”指引下，各地招商引资特色鲜明、目标明确，效率十分惊人。昆山10年时间集聚了全国80%的小核酸服务及科研试剂供应企业；常州5年时间集聚了全国50%的石墨烯企业，创下了10个“全球第一”，被称为“东方碳谷”；无锡发展物联网9年来，物联网企业已经超过1400家，物联网年营收超2000亿元。

【政策来风】

郑州为制造业 招商引资“放大招”

《郑州市制造业招商引资考核办法》(以下简称《办法》)已于近日正式出台，《办法》不仅为河南省郑州市各县(市、区)党政一把手安排了高达数十亿元的年度招商引资任务，同时更以“季度通报+年度考核”的形式对工作进展量化考核，对招商项目台账情况进行全市通报，并报送市四大班子领导。

标准更高

《办法》针对各区分别确定了年度目标：各县(市)、街区、开发区，要求党政一把手分别负责招引20亿元以上项目1个；工业、招商和产业集聚区分管领导分别负责招引10亿元以上项目1个。其中，开发区需含50亿元以上项目1个。开工10亿元、20亿元以上项目均不低于1个。

在郑州市内五区和郑东新区中，党政一把手分别负责招引10亿元以上项目1个；工业、招商和产业集聚区(园区)分管领导分别负责招引5亿元以上项目1个。开工(入驻)5亿元、10亿元以上项目均不低于1个。

根据考核要求，上述招商引资工作中，资金到位率要不低于30%。同时，每季度由市加快制造业高质量发展工作领导小组办公室依据各县(市、区)、开发区报送的制造业招商项目台账情况进行全市通报，并报送市四大班子领导。

目标更细化

不仅制定年度目标，此次郑州市还将年度目标细化到具体工作中。《办法》要求，各地要落实招商“一把手”工程，党政一把手每年带队走访对接制造业企业均不少于4次，工业、招商和产业集聚区(园区)分管领导每年带队走访对接制造业企业均不少于8次。要建立制造业招商项目台账，按月报送。

《办法》同时制定了十分详细的加减分标准。根据规定，制造业招商引资考核基础分值为100分，根据重点任务落实情况、签约重大项目情况、项目落地情况、到位资金情况四个方面进行打分。郑州市加快制造业高质量发展工作领导小组会依据年度考核情况，确定年度先进单位6个，提请市委、市政府表彰奖励。

【招商局长必读】

重庆市忠县招商引资“三大招”

2018年以来，重庆市忠县财政局重点围绕总部及区域结算开展招商工作，并明确分管领导和专人集中精力负责招商。截至2018年3月31日，本年度已经实现结算金额22.08亿元，实际入库税金1.53亿元。之所以取得这样的成绩，重庆忠县招商引资的三大招值得关注。

第一招：围绕产业发展重点招商。重点围绕总部及区域结算开展招商工作，强化责任担当，以时不我待的紧迫感和压力感，加强对忠县制定的《普惠政策33条》、《特色工业25条》等招商引资相关政策的学习及了解，不断提升招商本领。围绕新能源、医药、智能装备、资源加工等主导产业，有重点有目标有计划的超额完成招商任务。

第二招：突出财税金融特色招商。以基金招商落地问题为核心，加大力度，多渠道获取信息，进一步推进基金管理公司和

基金招商。积极发挥金融办职能，为基金落地建立绿色通道，为全县招商引资工作营造良好的营商环境。

第三招：精准推进服务“亲情”招商。一是以解决投资者面临的系列问题为导向，对全县招商引资项目中属于财政引进的项目，县财政局将明确专人负责，推进“秘书”服务，从项目对接洽谈、签约引进、建成投产等全过程实行跟踪服务，积

极帮助企业协调解决影响开工的难点问题，确保项目快落地、快投产、快见效。二是积极筹措财政资金，为招商引资工作提供财力保障。1—4月，共计兑现企业招商引资政策1.642亿元。三是积极发挥金融办职能，进一步细化完善金融扶持政策，引导忠县辖区各银行利用自身优势，积极向地方企业和政府性项目融资，为企业营造良好的投资环境。



更多招商信息请访问中国招商周刊网页