



王利博制图



浙江金华：紧盯重点企业推行亲情招商

■ 本报记者 朱晨辉

通过狠抓招商引资“一号工程”，重点抓好一批“大、好、高”项目的谋划、盯引和推进，浙江省金华市招商工作成绩斐然。

“今年招商引资签约的项目块头更大了，项目质量更高了，产业拉动力更强了。”金华市招商局局长洪建文告诉《中国企业报》记者，经初步梳理，金华市目前50亿元以上项目有8个，20亿元以上项目有16个，同比分别增长25%和14.29%，其中有3个百亿级的超级项目签订了投资或框架协议。

坚持项目为王 狠抓“一号工程”

围绕加快打造全省高质量发展重要增长极的目标，金华市从2017年就开始坚持“项目为王”，以金华市领导集中外出招商招才活动、产业链招大引优行动等为载体，狠抓招商引资“一号工程”，重点抓好一批“大、好、高”项目的谋划、盯引和推进。

“一号工程”离不开“一把手”的工作。洪建文告诉记者，

近半年来，金华市四套班子主要领导领衔，先后已有14位市领导带队，分赴深圳、上海、成都、杭州、西安、南京等12个重点城市和区域，考察知名企业，走访在外客商和金华籍人才，对接洽谈产业和人才项目，取得了明显成效，树立了大抓项目、大抓科技创新、大抓实体经济的鲜明导向。金华市领导带队招商活动期间，共对接开发区(园区)7个，大学和科研院所10所，金华商会和博士联谊会9家，重点企业25家，初步达成合作意向24个。

记者发现，仅今年至今，就有华为、中国航天集团、杭钢集团等企业，通过对接受邀来到金华市区各产业平台考察。包括浙江清华长三角研究院杭州分院等重点科研院所所在内，上半年来金华考察的投资商累计有20余批120余人次，达成合作意向项目10余个。

锁定重点客商 推行亲情招商

金华市招大引强的又一法宝是锁定重点客商，推行亲情招商。当地近年来纷纷推出形式

多样的招商大会，大打亲情牌，利用在外乡贤以商招商，以商引商。金华发展大会、世界义商大会、世界东阳人大会、兰商大会、浦商大会、磐商大会等，一场接一场，持续掀起招商热潮。

为打好项目签约的“盯引战”，金华市建立了重大项目“一名责任领导、一张作战图、一套协商破解机制”的市领导联系制度，把重点在谈项目列入领导联系名单，通过高层有力推动重大项目顺利签约引进。

据洪建文介绍，通过亲情招商，今年已分别与杭州金华商会、深圳金华商会签订了100亿元和80亿元的婺商回归投资备忘录，推动杭州、厦门等地的金华商会50人次“回家看看”，考察家乡的投资项目、投资环境，为未来招商引资打好伏笔。截至6月底，今年全市新签约项目89个，总投资1070.78亿元，每个项目平均投资规模12.03亿元。

“建链补链强链” 主动接轨发达地区

根据对以往招引项目的分析，金华市招商项目主要来源于

和浙(婺)商、金华籍人才集聚地，基本上集中在长三角、珠三角和环渤海湾地区等三大沿海经济发达地区。

“为能快速获取招商的第一手信息，充分发挥驻外机构招商桥头堡的作用，金华市正谋划加强和创新驻点招商。”洪建文透露，金华市招商局拟在北京、上海、杭州、深圳设立首批四个“招商引才中心”，争取引进一批创新性、引领性、标杆性的大项目、好项目。

在招商方式上，金华市以政府招商为主导，利用以商引商、基金招商、第三方招商等模式，引资、引技、引智并举，开启精准招商新模式。

据记者了解，年内金华市将重点对省“5213”行动计划的项目、2017年度已签约重大项目、2018年新签约的重大项目抓推进，考核项目落地率，实施进展通报制度，项目落地情况实行“清单销号管理”。围绕产业链招大引强，从“建链、补链、强链”三个方面入手，主动接轨长三角、珠三角等发达地区大城市，争取再招引一批标杆性企业和引擎性项目。



合肥建立“五个一”招商政策服务体系

安徽省合肥市委市政府日前出台《关于进一步加强招商引资工作的意见》，为合肥市新时期加强招商引资制定了行动总纲，并提出建立“五个一”招商政策服务体系。

合肥市编制印发了《合肥市重点产业招商指南》，列出了重点招商目标企业和招商对接平台，提供了产业招商路线图。今年以来，合肥成功举办了“国家集成电路重大专项走进安徽暨高峰论坛”、“海峡两岸信息产业和技术标准论坛”、“2018世界制造业大会”等重点会议、会展招商活动平台。深入推进县干招商，组建第四批44个县干招商小组和三个驻外招商办事处。与德勤、深圳南山上市协会等签订首批委托招商协议，通过平台招商、县干招商、驻点招商、委托招商，形成了纵横交错的招商工作网络。优化调整《招商引资考核办法》，科学合理设置考核指标，进一步激发工作积极性。修订完善《招商引资大项目政策导则》，提升政策的针对性、含金量和吸引力，推动招大引强。

这一系列招商引资政策服务体系，为推进合肥市招商引资工作提供了政策依据和方法指导。

南京出台30条政策支持民营经济发展

今年以来，江苏省南京市对照营商环境最高标准和最好水平，制定出台了优化营商环境100条。在此基础上，南京市委市政府经过认真研究、反复讨论，又于11月25日出台了《关于支持民营经济健康发展的若干意见》，共提出30条举措支持民营经济健康发展。该《意见》把解决民营企业融资难、融资贵问题放到突出位置，30条举措中，有关融资问题就占了8条，比例超过1/4。

《意见》提出充分发挥各类基金补充、补位的作用，缓解民营企业融资难题。发起设立民营企业转贷互助基金10亿元，为民营企业及时提供应急转贷服务，力争年转贷规模超过200亿元；发起设立总规模超过100亿元的民营上市公司、拟上市公司纾困和发展基金，帮助民营企业防范流动性风险，增加重点民营企业流动性。这一系列举措，将充分发挥基金补位作用，帮助民营企业“再续贷”和“再纾困”。



怎样成为合格招商人？

招商引资工作是一个新的课题，是对专业招商人员自身的一种锻炼。专业招商人员要加强自我锤炼，努力提高自身能力和素质。

首先要有三方面的学问：一是关系学。如何接触客商，没有关系学是不行的，和客商交往本来就是社会关系交往的一部分。二是心理学。在具体洽谈特别是合同谈判阶段，要大胆自信，能够察言观色，研究分析对方心理。三是经济学。要懂企业管理，懂经济账。

其次是专业招商人员要有三方面的意识：一是公关意识。要创造一种氛围，让投资者打消顾虑，引导投资者前来投资，建议学习企业营销人员公关学。二是市场意识。能够全面了解企业，了解企业产品市场动态、技术发展前景和投资项目的发展前景。三是服务意识。要把客商当做自己的好朋友，提供一流的服务。

再次是专业招商人员要有三方面的能力：一是对项目的分析、判断和筛选的能力。其中，

对项目信息的前期分析、筛选非常重要。招商引资注重过程，但更注重成果，在洽谈过程中要深入、真诚，来不得半点虚假，要对那些可操作性强的项目重点跟踪。二是要了解政策、熟悉政策，掌握运用政策的能力。将掌握的政策和开发区信息资料充分运用到招商实践中去，切忌说大话、空话、白话、虚话。三是有临场发挥的能力。这就要求我们在洽谈中学会随机应变，对客商提出的敏感性问题要立刻做出回应，不能一味地谈“这个我

说了不算，做不了主”的言语，这样会使客商对你产生很大的不信任。对于客商提出的问题要及时解答，避免冷场现象。

最后是招商人员要具有“五心”，即充满成功的“信心”；洽谈要有“耐心”；和客商交谈要有“诚心”；接待服务要“热心”；对待项目要有“责任心”。

总之，招商引资工作是一项艰苦而又充满挑战性的工作。招商人员要有压力感、紧迫感和责任感，具备“永不言败”的精神，全身心的投入，做好这项工作。



更多招商信息请访问中国招商周刊网页