



广东出台新政 促进科技创新

近日,广东省出台《关于进一步促进科技创新的若干政策措施》。作为省政府2019年“一号文件”,文件提出了推进粤港澳大湾区国际科技创新中心建设;推进创新人才高地建设;加快高新区改革创新;加大企业创新普惠性支持等12条新举措。

文件提出,将推进国家级高新区地市全覆盖,并在3年内布局新建40个以上省级高新区。设立高新区和高新技术企业发展资金,提升高新区产业集聚和公共服务能力,培育一批高新技术企业和成长性科技型中小企业。这将对产业布局、招商引资等都带来重大影响。

在加大企业创新普惠性支持方面,文件提出,进一步降低企业研发成本,在全面执行国家研发费用税前加计扣除75%政策基础上,鼓励有条件的地级以上市对评价入库的科技型中小企业增按25%研发费用税前加计扣除标准给予奖补。

在促进科技金融深度融合方面,文件提出,建立企业创新融资需求与金融机构、创投机构信息对接机制,向金融机构、创投机构开放高新技术企业、科技型中小企业和承担省重点领域研发计划项目企业融资需求相关信息。

贵州向帮扶城市 提供优惠政策

为感恩东部对口帮扶城市支持贵州发展,贵州省近期先后出台了一系列利用东西部扶贫协作机制,开展产业招商的相关政策。贵州省投促局近日公布了《贵州省对口帮扶城市产业扶贫招商优惠政策》,其中涉及降低要素成本、招商引资奖励和服务等多个方面。

根据该政策,贵州省出台了降低要素成本、支持产业发展方面共计9条优惠政策。在降低税收上,该政策提出,符合高新技术企业、西部大开发企业、技术先进型服务企业税收优惠政策规定的,可减按15%的税率征收企业所得税。在降低成本上,该政策提出,优先保障对口帮扶城市投资企业建设用地,符合相关规定的集约型工业用地,可按国家规定最低价标准的50%执行,达到一定生产规模的企业,可返还20%—30%的土地出让金。在资金支持上,该政策提出,绿色产业扶贫投资基金等基金,面向对口帮扶城市来黔进行产业投资适当倾斜,在用资成本上给予优惠等。



更多招商信息
请访问中国招商周刊
网页



重庆涪陵区:精准服务迎来招商收获期

宗和

1月5日,重庆市涪陵区同时举行了4场重点项目集中开工仪式,涉及新材料、食品、城市综合体等领域的19个项目开工,合计总投资达183.1亿元。

“拼优惠政策招商的时代已经过去了,现在要比环境、比服务、比专业。”涪陵区委负责人表示,牢固树立企业无小事的理念,营造稳定公平透明、可预期的营商环境,才能引来好商大商。

“三百”行动 优化营商环境

一年多来,重庆市涪陵区通过开展“三百”行动,即“百名领导联系企业,百个科室对接企业,百项涉企问题化解”,查摆问题、攻坚整治、建章立制,总结提升,对营商环境、产业政策、招商承诺、涉企收费等方面的问题进行整治。

几个月下来,涪陵区共汇总收集到120多个涉及域内企业个

性和共性的问题,形成了《涪陵区百项涉企问题化解责任分解表》,成为该区“三百”行动的首张“作战图”。面对一项项问题,涪陵区委领导带头走访企业,召开现场办公会、座谈会、专题研究会等排查、梳理、解决和沟通。目前,已累计为49户企业融资3.5亿元,为41户企业提供转贷应急资金4.5亿元,为290户小微企业获得无抵押贷款1.8亿元。

目前,涪陵全区共实地走访企业370户1487人次,其中,区级领导联系对接企业156户,走访调研349人次;部门领导联系走访541人次,科室对接服务775人次。

精准化服务 助民企发展

去年9月,涪陵区的一项经验被重庆市相关部门发文要求在全市推广。这就是涪陵区在二手房过户手续办理中,通过“只进一个窗口、只交一套材料、只要一个小时”提升效率、简化流程、压缩

时间的举措经验。目前,不动产登记环节从9个缩减为3个,时限更是缩短到1小时之内。

涪陵区还优化准入环境,将申办营业执照、公章刻制、发票申领的时间,由20个工作日压缩至5个工作日内;拓宽“银政通”服务内容,推进企业登记全程电子化;实施“微企户做大、微企园做优、微企村做强”三项计划。全区行政审批项目由440多项减至311项左右,59项事项做到即到即办、立等可取,369项事项做到一次办结。

统筹全区力量 专业化招商

1月5日的集中开工现场,“万凯年产120万吨食品级PET高分子新材料”项目举行了奠基典礼。该项目由浙江万凯集团投资36亿元在涪陵兴建,预计年产值可达120亿元。

据投资方相关负责人介绍,项目之所以选址在涪陵,一方面看重当地的营商环境,另一方

面在于当地招商引资过程中的专业化和灵活性。去年以来,涪陵区通过抓统筹促合力,在政策给予、项目审批和工作调度中坚持全区统筹,对全区招商引资扶持政策进行收集整理,分行业、分产业对土地及要素供给、产业扶持、股权投资、高管奖励、住房保障等普惠政策进行规范明确。

该区还坚持上下联动、内外互动、综合发力,加强与市级相关部门对接汇报力度,获取了正大集团、康师傅等10余家企业投资线索,实现部分项目成功落地;与上海汽车协会、上海有色金属协会、浙江投资促进会等10多个行业协会、商会平台建立合作关系,做到“闻风而动、拎包就走”,先后挖掘项目线索60余条,累计接待客商150余批次;强化招商引资落地企业的协调服务,助力重大项目缩短落地周期尽快上马。

今年,该区将继续把招商引资工作摆在重要位置,力争引进投资亿元以上项目35个,其中,投资10亿元以上项目10个,投资或产值50亿元以上项目4个。



招商引资,要学会讲故事

目前,招商难依旧是产业园区的心头病,面对这个棘手的问题,招商人该怎么做呢?开展园区招商之前,需要先学好怎么讲一个精彩的故事。

1、脚本

要实现成功招商引资,首先要做的是规划定位,这是成功的前提和基础。先要确定园区在区域经济及市场客户中的地位,从而明确园区的发展方向与竞争优势,做好经济环境和政策环境走势的客观分析,将功能定位与产业特色相结合。只有这样,才能确定园区应有的规模、服务对象、功能和产品设计以及未来

运营发展,使得园区真正成为集聚化的产业枢纽平台。丰富的内涵和鲜明的个性,将为园区招商引资打下基础。

2、听众

在完成园区的规划定位后,首先应该调整心态从长远的大局考虑,选择有代表性的目标客户,锁定市场,也就是选择好聆听人。必须进行客户甄别和目标客户的发掘,确定哪些是本项目潜在客户,将其资料予以留存归档,开展与客户的定向联络,适时传递项目最新进展信息,以使其保持对项目的关注,全程把握其投资心理及进驻意

向,直至其确定进驻园区为止。好的运营模式是吸引企业入驻园区最好的卖点。

3、专业

人的因素是最关键的,必须从上到下组建一支精明强干的招商团队,这是园区招商工作的重中之重。然而,目前招商执行不到位成了众多园区棘手的问题,强化执行力其实关键在于如何打造一支有协作精神的招商团队。

4、宣传

除了媒体广告招商、活动招商、捆绑协会招商、项目推介会等传统方式,产业园区还可以引入资源丰富的中介机构,特别是

在市场培育初期,引入中介机构能够起到积极的引导与牵线搭桥的作用,有助于提高产业园区招商进度。另外,还可以与租购服务平台合作,让园区招商实现快速分享与高效率传播。

5、互动

企业入驻园区并不代表招商结束,将企业留在园区才是园区长期发展的根本,招商成功离不开周到的售后服务。

除了讲好“故事”,如何主动适应经济新常态,摒弃过去传统的招商方式,创新招商思维同样也是产业园区招商需要关注的重点。