



王利博制图



广西再出新政 开展产业大招商

近日,《广西2019年产业大招商攻坚突破年活动方案》发布,该方案提出,2019年广西招商引资到位资金要确保完成8210亿元人民币,其中,战略性新兴产业到位资金要增长15%以上,商务口径实际利用外资力争完成7.5亿美元,增长50%。

广西投资促进局副局长路万青表示,2019年,广西将开展产业大招商攻坚突破年活动,强化正向激励措施,对设区市、招商引资项目和招商引资中介机构进行全面激励,从奖励资金、土地指标、债券发行、平台建设、招商活动等方面加大支持力度,调动各方积极性。

据介绍,目前,广西各地正采取有力措施开展产业大招商工作,结合实际在投资促进体制机制方面大胆创新、先行先试,积极探索实施市场化运作、公司化招商,推进招商主体多元化、招商方式多样化、招商网络全球化。

路万青表示,广西将围绕“引进新项目、培育新动能”主题,以引进新技术、新产业、新业态、新模式和高科技、高质量、高附加值、高成长性为标准,聚焦大健康、大数据、大物流、新制造、新材料、新能源以及向海经济和金融等重点产业领域,因地制宜,鼓励各地结合实际选准主导产业,开展有序竞争,构建特色突出、错位互补的产业招商新格局。

西安14项行动 加快产业园区建设

近日,《西安市加快县域工业集中区和产业园区建设行动计划》印发。《行动计划》指出,西安市将实施产业布局优化行动、公共设施提升行动等14项行动,到2021年,全市私营企业超过65万户。

《行动计划》提出主要目标,到2021年,全市县域经济实力、县域企业数量质量和县域工业化水平大幅提高,特色主导产业快速发展,形成一批具有县域特色和市场竞争力的优势产业集群。

《行动计划》指出,西安市将实施产业布局优化行动、公共设施提升行动、产业精准扶贫行动、骨干龙头扶持行动、产业配套推进行动、“双创”基地建设行动、招商引资联手行动、技术创新升级行动、人才团队打造行动、先进示范引领行动、智慧园区培育行动、产城融合促进行动、绿色循环发展行动、产业园区带动发展行动共14项行动。到2021年,全市工业集中区和产业园区平均培育和发展3个年产值过亿元的龙头骨干企业和10户规模以上企业。



更多招商信息请访问中国招商周刊网页



从招商到引智,重庆点燃创新引擎

渝文

重庆的“招才引智”工作如火如荼。深圳市无限空间工业设计有限公司、华东师范大学重庆研究院、浙大网新智慧城市项目,10天之内,3家科研机构或高校落户重庆两江新区。近年来,重庆市在密集招商引资的同时,加快了引智节奏。

政策利好 “招才引智”

在高校与科研机构这轮落户热潮中,有一半以上的高校和科研机构选择两江新区。该区的吸引力何在?

业内人士分析,主要原因在于,两江新区集内陆首个国家级开发开放新区、中新示范项目核心区、重庆自贸区核心区“三区叠加”的制度和政策优势,发展科技创新优势明显。

借助这一优势,两江新区出台了系列政策,在知识产权、科技金融、政务服务等方面先行先

试,完善的创新链满足了各类创新企业全方位的需求,不断推动全球创新资源要素的集聚。

比如,2017年8月8日,两江新区出台4个“黄金10条”招商引资新政策,其中包括《重庆两江新区促进科技创新发展办法》。根据该办法,世界500强企业、国内外行业领先的大企业集团、知名高校、国家重点科研院所等来两江新区新设立新型产业(技术)研究院,如果达到约定条件,前3年每年可获最高1000万元研发及运营经费支持。

除了政策优势外,两江新区布局的两江数字经济产业园、礼嘉智慧生态城、重庆两江协同创新新区三大创新平台已浮出水面,两江新区对创新的规划愿景清晰可见。

重庆两江协同创新新区则提出,到2020年,集聚20家以上高校及科研机构、超过1万名科技创新人才、100个省部级以上的科研平台、100余家科技孵化企业。目前,同济大学、中科院计算所、北京理工大学、西北工业

大学、华中科技大学、中国科学院大学、吉林大学、比利时鲁汶大学等8所国内外重点院校已接踵而至。

为智能化 提供“弯道超车”

其实,不仅是两江新区,重庆市引进高校、科研机构的步伐也在加快。

近年来,在重庆推动高质量发展的进程中,科技创新发挥了越来越重要的作用。但重庆科技创新仍有需要弥补的“短板”,特别是高端平台较少。

为了有效弥补重庆创新资源不足,加快西部创新中心建设,2017年11月重庆市科委发布《重庆市与知名院校开展技术创新合作专项行动方案》。到2020年,重庆将力争引进国内外100所以上知名高校、科研机构等,最高支持额度达5000万元。

该方案出炉后,重庆在加快引进国内外高校和科研机构步伐方面,取得了显著成效。就在

方案公布当天,同济大学、哈尔滨工业大学、吉林大学、中国兵器科学研究院、中国科学院计算技术研究所与重庆方面签订合作协议。

2018年,重庆进一步加快与知名院校的合作,先后与中国科学院、中国工程院、西北工业大学、新加坡国立大学、华中科技大学、北京理工大学、华东师范大学、西安电子科技大学、武汉理工大学、中国地质大学(武汉)等多所高校达成合作,涉及科学研究、人才培养、产学研合作等方面。

特别是去年8月举办的重庆智博会,让重庆成为焦点,大咖企业纷纷落户重庆,比如腾讯西南总部、科大讯飞西部总部等。不仅如此,重庆还立志在3年内引入100所以上知名高校、科研机构。业内人士评价,如今,诸多高校蜂拥而至便是科研上的一项“弯道超车”。上述高校与重庆的合作中,大多提及智能化及大数据研发合作。而这一项“弯道超车”只是重庆众多方面的一个细节。



处理好这三大关系,招商引资事半功倍

产业园区招商运营不同于一般企业运作,需要对系统资源进行充分梳理和整合,兼顾经济效益与社会效益,政府利益、入园企业效益与运营商利益。产业招商,要找到一种平衡,切忌顾此失彼,缺乏系统思考。

第一,处理好“招大”与“聚小”的关系。

在招商过程中,地方政府一般要求园区引进大企业或品牌企业。但大企业招商难度大、周期长,且可能存在客大欺店的情况,谈判周期长,交易中利润少,甚至会出现难掌控的局面。但大企业影响力大,带动效应好,

税收贡献高,也容易获得政府的多项支持。所以,在招商中,大企业主要是造势聚人气,树品牌。中小企业才是很多产业运营重点整合的部分。

所以,在招大引强与中小企业聚集之间一定要找到平衡,既要关注大企业的带动作用,也要聚集一定数量中小企业,最终形成大企业带动中小企业共同发展的良好局面。

第二,处理好传统招商与新型招商的关系。

目前,一般招商模式就是提供土地,让企业入驻投资建厂、生产,这种招商模式较单一。另

外,销售或租赁标准化厂房也是目前专业园区的通行做法,这种发展模式大大提高了土地利用效率,得到了市场的认可。

随着产业地产的不断成熟,目前又延伸了一系列新的招商模式。针对有项目、缺资金的企业,运营商也可采取入股投资的形式,吸引企业入驻;针对有资金而没项目的企业,运营商也可提供项目合作的形式;针对资金不充足的企业,运营商也可提供设备、厂房等固定资产入股合作模式。总之,不管招商模式怎么变化,最终目的就是吸引企业入驻,为企业入驻提供尽可能多的

方便,迅速让产业聚集,形成气势。

第三,处理好重点招商与分类招商的关系。

产业园招商一定要细分客户,针对不同客户提供差异化的解决方案,做到“看菜吃饭”。

要充分对客户进行细分,实现招商先易后难,不可遍地开花平均用力。可按照产业链客户细分、客户规模细分、客户区域细分、客户需求细分。通过细分,确定细分客户的招商策略,做到重点突出,分类招商,从而渐进成势,为后续发力提供支撑。