

定位清晰,特色明显,着力培育新兴产业集群,拓展产业链,进行强链、补链招商,成为有效解决园区招商困难的重要路径。

产业链招商构建园区“强磁场”

■ 本报记者 马国香

产业园区招商引资一直面临激烈的市场竞争,为此各地园区纷纷出台优惠政策降低投资商成本,同时不断优化园区内部环境提升竞争力,但是这种招商模式对于企业的吸引力越来越弱,如何提高吸引力,怎样留住企业成为摆在产业园区面前的难题。

随着各地资源节约利用的需要和招商政策的同质化竞争,园区也在探索新的突围方式。记者在采访中了解到,以集聚上下游产品、降低综合配套成本、拉长产业链条、培育优势支柱产业为主要内容的产业链招商方式,正成为越来越多园区新的招商策略。

打通上下游产业链

作为先进制造业集聚高地,杭州经济技术开发区现已集聚了40多个国家和地区的700余家外商投资企业。奕真生物、辉瑞生物、美国礼来、默沙东、雅培、康莱特药业、九源基因、艾博生物、澳亚生物、创新生物、铭众生物、健培科技等企业先后落户开发区,基于开发区现有的产业优势,打通上下游产业链,园区内大健康产业集群已经形成。

目前,开发区正在打造成集生物制

药产业上游研发智库、中游智能制造以及下游智慧医疗于一体的产业小镇,并以产业服务生活为核心理念,打造中国生物医药产业产城融合示范区的“杭州东部医药港小镇”,已被列入杭州市特色小镇。“十三五”期间,开发区将以东部医药港小镇建设为载体,全力打造生物医药全产业链生态体系。

据统计,全球前十大药企中,已有一半在杭州经济技术开发区投资。开发区管委会负责人说,通过3—5年发展,力争实现生物医药人才项目、科技成果、绩效贡献“三个倍增”,努力将开发区建成国内领先的技术先导区、创新创业团队和高端人才集聚区、全球先进医药技术进入中国的首要承载区。随着开发区生物医药产业规划的出炉,一个500亿级规模的生物医药产业集群正在崛起。

倍增效应已显现

新春伊始,山东临沂经济技术开发区继去年“大干一百天、决胜四季度”活动后,按照“产业立区、项目兴区”的发展战略部署,重点围绕产业升级“招大引强”,围绕集群发展“补链强链”,围绕创新驱动“招才引智”,集全区之力招商引资,汇聚高端装备制造、精细化工、健康产业、新能源新材料、

生物医药、信息电子、文旅地产、金融总部等八大产业集群,全力构建具有特色的现代产业框架,把开发区打造成经济发展的最大增长极。

临沂经济技术开发区招商事务局副局长邵峰对《中国企业报》记者说,作为开发区招商引资过程中的主导理念,产业链招商带来的倍增效应已显现,高端装备制造、新能源新材料、精细化工、现代服务业、软件信息、生物医药等产业链逐步形成。目前,集聚在临沂经济技术开发区的工程机械行业已达80多家,形成了以沃尔沃—临工、山重建机、柳工机械、三一重工、华夏重工、鲁一机械等整机生产企业为龙头,以临工金利、金利液压科技、正大机械、全能机械、日本胜代、山诺机械、无锡蓝力、联创重工、韩国明诚机械、三友重工等配套企业为支撑的工程机械产业集群,生产门类达六大类整机产品,关键零部件产品40多个系列。

中国管理科学院副院长张乃剑在接受《中国企业报》记者采访时说,随着龙头企业上下游产业链条的完善,配套企业的增多,对于招商引资和地方经济的发展起到促进作用。在产业做大做强同时,拉长了上下游产业,壮大链条式的磁性引资效应,容易聚集成竞争力十足的产业集群。

专家点穴

中国社科院当代城乡发展规划院副院长张朝伟:

要扭转“重建设轻运营”理念

今后产业园区发展在招商理念上必须要扭转过去“重建设、轻运营”的思路,在价值链、产业链中找到自己的差异化优势。尤其加强创新和改革,这就需要在招商模式上进行创新,包括技术创新、服务创新、管理创新等。

我国的产业园和开发区不缺乏硬件设施,各个园区内大多楼宇靓丽,观感十足,内部配置高档,几乎个个都达到A级写字楼标准,只是入园企业门可罗雀。其中,关键问题就是重建设、轻运营。而运营的核心问题就是园区的定位、推广和服务。尤其是“定位”,一定要在大范围经济圈(区域、全国乃至全球)价值链、产业链中找到差异化优势,避免同质化。当然,有好的产业园,还要有优秀企业。缺乏优秀企业入驻,再好的营商环境也是一厢情愿。什么是优秀的企业,选择哪些优秀的企业,这些企业在自身的产业园区、产业新城中未来扮演什么角色,在园区自身的产业链中起到什么样的关键和不可替代的作用,这些都是需要在招商前思考的问题。

总之,园区的发展,城镇化的推进,最根本的出路就是壮大企业,提升企业的创新能力。这就需要加强经济体制改革,尤其加强科技、教育和文化体制改革。

此外,要充分调动社会资金和企业力量,包括借助PPP模式开展市政、基础设施和公共服务等领域的投资建设服务园区。在这个过程中,尤其需要金融机构的支持配合。

北京迪顿投资管理有限责任公司总经理郭恒:

园区招商要避免盲目和跟风

园区招商要避免同质化竞争,做到有理性、有研判、有前瞻,不跟风。

所谓新型的招商模式便是要首先摒弃掉过去的缺点。过去通行的招商模式一般是拿土地资源换投资,这样除了低廉的地价优势之外,导致园区没有实质的优势和吸引力,影响园区的下一步招商。同时,土地招商还会造成有些企业以圈地、房地产开发为目的,导致园区住宅化、睡城化,这些都背离了产业园区的初衷。未来,在土地政策收紧,土地资源不能成为优势的情况下,园区在招商上要苦练内功,加强自身的金融服务、政策服务等方面的服务水平。

还一个问题就是目前招商同质化现象严重。不考虑自身实际情况和产业禀赋,一窝蜂招高科技、高新产业。前些年,很多园区积极上马光伏产业,结果造成了各地光伏产业的严重饱和。近几年,又有园区跟风招商大数据产业,如果不结合自身情况,盲目招商下来,同样会造成产业过剩。

未来招商在考虑投资企业的税收、就业等经济贡献之外要有大格局,充分考虑自身的优势产业定位,而不是盲目招商。建议园区要有前瞻性和顶层设计,避免在招商上同质化竞争。各地在招商中要多试点,成型以后再渐次推广。

政策



2017年2月,《国务院办公厅关于促进开发区改革和创新发展的若干意见》发布,是我国第一个关于各类开发区的总体指导文件。明确提出,鼓励开发区设立综合服务平台,为投资者提供行政审批一站式服务。开发区要全力做好招商引资工作,积极主动开展招商引资活动,创新招商引资方式。开发区可结合产业发展方向,依法依规制定招商引资优惠政策。



2017年,中央首次明确:地方政府可在法定范围内制定招商引资优惠政策。国家发改委主任何立峰上任伊始就指出,加快各地经济和开发区的开发开放,构筑高端化、高质量、高新化的产业结构,招商引资是第一位的任务。



2016年9月,国家发改委公布了《关于贯彻落实区域发展战略促进区域协调发展的指导意见》,把促进产业有序转移与承接,作为推动区域发展的一个重要组成部分,并对产业园区发展释放诸多利好。这对于未来各地承接产业转移和招商引资提供了重要政策空间。

