



王利博制图

【招商方法论】

# 杨建国：招商应区域合作与市场化手段并举

■ 本报记者 朱虹

在中国经济转型升级的新时代背景之下，地方政府招商引资力度不断加强，相应竞争也变得日益激烈。对此，中国产业集聚研究专家、《老杨会客厅》创始人杨建国表示，招商引资还面临资本回流等诸多难点，需要做好区域合作，用好市场化招商手段，做好招商引资体制机制同步升级；此外，还应该孵化加速产业园区作用和功能，创造良好的营商环境。

## 政府招商与委托招商并举

业内专家指出，在中国经济转型升级的新时代背景之下，既是新区域竞争的时代，也是招商观念和手段竞相升级的时代。长期以来，地方政府一直是招商引资的主导力量，决定了当地经济发展速度和资源供给量的多少，这是我国大部分地区现在和将来发展的不变趋势。

杨建国对《中国企业家》记者表示，当前地方政府招商从总体上看，大致分为两种类型，一种是政府招商；另一种为委托招商、中

介招商。这两种类型下，每一种包含着很多细分类型及变化。政府招商层面，包括过去很传统的政策招商、产业招商、服务招商等。近年来，随着招商引资不断进化，各地政府在政府招商层面，又分化出了很多新的方式，比如产业链招商、图谱招商、驻点招商、以商招商、主题招商、峰会招商等等。委托招商层面，包括推动招商引资市场化、委托商会和行业协会招商，以及委托中介机构及专业机构招商等等。

“值得注意的是，近年来，地方招商在政府层面和市场化招商之间不断深度融合，涌现出了一些政府和市场相结合的招商模式。例如：类似华夏幸福和地方政府合作的联合招商模式、产学研政联合的孵化招商模式、产业基金招商模式、PPP模式等等。”杨建国指出。

## “三招”破解招商压力

不过也要看到，招商引资是省市县各级地方政府的重要职能，是发展地方经济的强有力抓手，同时也是众多政府工作的难点和痛点。

对此，杨建国分析，招商引资的难点首先是在宏观环境上，地方招商面临着以下三重压力：首先，主要发达国家企业、资本正在加速回流，外资撤资、产能回流加剧；与此同时，各个国家也纷纷祭出了“招商引资”的大旗，充分利用各自优势，在全球范围内争抢优势企业和资本；第三，全国各区域之间的招商引资竞争也变得日益激烈。招商难、招商慢、招商层次低，是地方招商的共同困境。

谈及对策和建议，杨建国表示，首先是做好招商引资的区域合作，包括招商引资飞地模式，按照“共建、共管、共享”原则，不同地方打破行政区划限制，开展跨区域全产业链布局集群发展。其次，用好市场化招商手段，更好地借助外力，用专业的机构、专业的人员，以及更加清晰的权限，更好地挖掘招商潜力；第三，做好招商引资体制机制同步升级，探索完善重大项目招商引资机制，推动招商引资质量和效益提升。

## 产业园区与营商环境尤为重要

业内人士指出，面对竞争激

烈的招商引资工作，各地方必须进一步更新观念，创新方式方法，提升招商引资工作水平，为经济高质量发展提供更加坚实的项目支撑。

杨建国建议，从政府创新的层面，地方政府可以学习两个地方：

一是学习杭州。杭州推出了招商引资工作由“各自为战”向“全市一盘棋”转变，同时还坚持把招商引资作为“一把手”工程，完善以质量和绩效为导向的考核机制，推动各级各部门的主要负责人做到重大招商活动亲自参加。二是学习淮阴。在招商引资方面，淮阴创造了招商引资任务“一下三年”的考核方法；将乡镇部门捆绑，从而更好地资源互补、互相促进等等。

对于未来地方政府招商引资发展状况前景，杨建国认为，未来地方政府招商引资过程中，营商环境的决定性作用越来越大。营商环境是当下地方发展过程中，最大的生产力和最大的动力来源。尤其是在地方招商方面，营商环境是招商引资的生命线。营商环境的好坏，将决定未来地方政府的招商前景。

的招商小组，不定期地主动出击，到一些重点国家和地区拜访有关的公司、机构和人士，进行招商和宣传、介绍及项目洽谈的促进工作。

方法五：以商引商。对已签约来本地区投资的项目兑现基础设施供应和服务承诺，做好服务工作，有助于这一项目带动其上游产品的供应商公司和下游产品的客户公司来同一地区投资。

【招商信息直播】

## 兰洽会张掖市签约83项

7月4日，第二十四届兰洽会张掖市招商引资项目签约仪式在甘肃省兰州市举行。本届兰洽会张掖市共签约项目83项，其中：合同项目57项，投资额99.55亿元；达成意向性协议项目26项，意向性投资额162.88亿元。今年以来，张掖不断优化投资环境、创新招商方式、强化项目落地，以农畜产品精深加工、绿色食品工业、文化旅游、生态工业项目为主攻方向，以项目储备为基础，坚持“走出去”与“引进来”并举，实施“引强入张”和陇商张商回归行动，大力开展节会招商、精准招商、商会招商、以商招商，为张掖市经济社会发展提供了有力支撑。

## 武汉金融创新支持招商引资

近日，由湖北省武汉市金融工作局和汉口银行联合举办的武汉市招商引资金融支持推动会暨汉口银行“九通招商贷”产品发布会在武汉举行。汉口银行在现场正式发布创新产品“九通招商贷”，全面对接招商引资金融服务需求。“九通招商贷”是汉口银行研发的又一全新金融服务产品，汉口银行将以“一号产品”定位“九通招商贷”，全面对接武汉市招商引资“一号工程”，为武汉市招商引资工作再上新台阶、迈向新高度作出新贡献。会上，汉口银行与10家企业现场签订“九通招商贷”框架合作协议，签约意向融资总额逾150亿元。

## 自贡市沿滩区签约42.18亿元项目

7月3日，四川省自贡市沿滩区举行了工业专场招商暨项目推进签约仪式，现场签订总投资42.18亿元的项目引进协议11个，签订项目推进协议5份，并与项目承载地签订项目落地“军令状”4份。招商引资推介会上，沿滩区委常委、区政府常务副区长李伟对沿滩区情作了介绍，并就工业项目作专题推介。李伟介绍，沿滩是经济发展的“宝地”、是产业聚集的“洼地”、是宜商兴商的“福地”，始终以“一线经济带”发展战略和“工业强区”战略为统领，目前经济呈现出加快发展、争先进位的良好态势。此次重点包装推出节能环保装备制造、新能源汽车配套、灯饰照明、食品加工、泵阀制造等6个工业项，涉及总金额297.5亿元。李伟表示，沿滩区委、区政府高度重视对外开放和投资促进工作，在政策优势、投资成本、营商环境上都将竭力为企业创造条件。

【招商局长必读】

# 局长必读的五个招商大招

招商方式层出不穷，五花八门，选择最佳方式才是制胜之道。具体来说有如下几种方法：

方法一：利用传媒招商。首先，可以制作、刊登本地区的宣传介绍广告、文章。此外，可以定期举办新闻发布会、项目签约仪式、建设动工典礼等活动提高地区知名度。

方法二：举办或参加各类招商会议及活动招商。首先，利用

会议招商。举办或参加各种会议，也是进行招商宣传的重要方法之一，而这些亦是目前采用最多的方法。其次，通过文化体育活动招商。通过举办或参与一些有地方特色的文化、体育活动吸引社会各界群众参加，起到招商宣传的作用。

方法三：借助中介机构的联络渠道招商。要与中国驻外的使领馆商务处建立联系，向他们

介绍本地区的投资环境，主动出击，与潜在的投资者建立联系。也可以在境外的重点国家或地区设立自己的“窗口”公司，以利于招商和其他经贸活动的开拓。同时，还可以通过外国使领馆招商。

方法四：派出招商小组主动出击招商，重点在国（境）外跨国公司。招商机构可以选派熟悉业务、精通外语的人员组成精干



更多招商信息请访问中国招商周刊网页