

“筑巢”引得“金凤”栖

——丽缙园招商引资工作速览

■本报记者 丁昱 通讯员 刘伟富 郑惠尹

招商工作一直是园区的“一号工程”。丽缙产业园将早已深深融入缙云血脉的工业基因转化为推动丽水高质量绿色发展的思想自觉,转化为以“丽水之干”担纲“丽水之赞”的行动自觉,“干”字当头,高质量谱写“八八战略”丽水新篇章,努力将园区打造成为缙云乃至丽水生态工业新引擎。

截至目前,园区已累计引进企业30余家,园区累计合同利用市外资金89.69亿元,合同利用外资15287万美元。骑客园、普崎数码、畅尔智能、前进暖通、赢康科技、炜特科技等项目相继落地,总投资10亿元的全市目前最大外商独资项目肖特高端药用玻管项目土地成功摘牌……大企业纷至沓来,好项目相继落地。置身新一轮生态工业发展潮流,如今的丽缙园,创业兴业的氛围越来越浓,正成为投资的“洼地”、创业的“福地”、发展的“高地”。

建链、强链、补链 招商作战图燃遍全国

要实现跨越式高质量绿色发展,就不能单纯依靠内生动力,要不断扩大朋友圈,拓展对外开放新维度。科学的招商理念是园区上下的共识。“一定要开放,只有开放才有更多的可能和机会,才有更大的希望。”这是记者在丽缙园采访时听到最多的一句话。“丽缙园虽地处缙云壶镇,但作为丽水市首家也是目前唯一一个省级高新区,丽缙园同时也是丽水的、浙江的,乃至全国的丽缙园”正是秉持开放的理念,坚定不移地“走出去”,丽缙园才迎来了新的鸿图腾飞。

创园初期,园区有一部分传统制造业,还停留在产业链中低端环节,利润比较微薄。走出去,实行产业链招商,可以有效提升产业发展的质量效益,主要通过以龙头企业为主体,使产业链从单纯的生产制造向价值“微笑曲线”利润最高的两端延伸,从而提高产业链的平均利润率。

于是,从2017年下半年开始,强产业链招商行动“这把火”正式点燃了。园区根据产业发展实际,重点推进产业链招商的三大工程,找准重点发展的战略性新兴产业进行“建链”,围绕现有产业链条的缺失环节进行“补链”,对现有优势产业链,从科技、金融、信息化提升以及品牌引领入手进行“强链”。招商工作也开始了轰轰烈烈的“北伐”和“南征”,招商的作战区域由以往的省内为主,迅速拓展席卷到沿海经济带。北上广深全部纳入招商作战图,按照优势互补、特色突出的思路来推动产业集聚。目前园区已形成以肖特新康为引领的医疗健康产业板块、以畅尔智能为引领的高端装备产业板块、以丽缙智能装备小微企业园为引领的小微企业园板块、以天喜集团为引领的智能厨电产业板块、以普崎数码为引领的数码打印产业板块、以骑客智能制造产业园为依托的短途智能交通产业板块,六大产业板块多向蓬勃发展。

走出去,走越多人脉就越多,人脉越多资源就越多。随着招商作战图燃遍全国,招商工作也迎来井喷。去年以来,骑客园、普崎数码、畅尔智能、前进暖通、赢康科技等项目相继落地,2018年度成为丽缙园创园以来招商工作成绩喜人的一年。

领导挂帅 多部门协同作战形成合力

思路决定出路,出路决定生路!

“招商引资是加快丽缙园高质量绿色发展的必然选择。”“没有好项目,就没有好发展;没有大项目,就没有大发展。”作为丽水市生态工业经济发展的新平台,市县领导都对丽缙园的

发展倾注了大量心血。丽水市副市长徐光文曾带队赴广东实地考察普崎数码科技有限公司,副市长杨秀清(时任缙云县委书记)曾连夜赴杭州走访骑客智能科技有限公司。

在丽缙园,招商“一号任务”的理念深入人心。园区上下深刻认识到,招商引资不仅是填补产业短板、优化经济结构的主动动力,更是缙云跨越发展、转型升级的主路径。

建园以来,丽缙园高度重视招商引资工作,一直奉行“一把手亲自招商、全员全责大招商”的工作理念,特别是在缙云县委书记(时任缙云县委副书记、县长)李一波兼任丽缙园管委会主任后,非常重视园区的招商工作,多次听取园区招商工作汇报,实地考察企业,并亲自牵头抓肖特玻管项目的招引对接。缙云县委副书记、代县长王正飞兼任丽缙园管委会常务副主任后,第二周就率队赴北京、河北及周边等地考察项目,不断拓宽招商路径,主动出击。园区其他领导班子成员亲自参与招商,积极筛选考察本地优质企业,推动肖特玻管、小微园项目落地,率队赴江西考察具体项目,已先后对接北京汉能集团、上海华润置地、红星美凯龙、东莞川电(日资)等知名企业,进一步提升了丽缙园的品位和地位。

骑客智能科技有限公司的大事记中,一直珍藏着一张手机截图。这是2017年6月16日,一位缙云乡贤发给王正飞的,上面是骑客智能科技有限公司老总应佳伟的联系方式。

凭着一个电话,王正飞迅速与应佳伟取得了联系。第二天,应佳伟就带着助手深夜来到缙云,与丽缙园进行了第一次的接触。

王正飞满满的招商诚意和前沿的理念让两人越聊越投机,那一夜,他们聊了很久很久。丽缙园和“骑客”的“姻缘”也在那一夜奠定了基础。

7月29日,王正飞带队考察“骑客”,到了9月5日,时任缙云县长李一波带队签订合作框架协议,2018年5月29日,骑客园项目摘牌。据了解,骑客园项目总规划用地面积228亩。其中一期用地面积70亩,投资人民币约3亿元,拟打造全球智能短途交通工具制造中心,建成达产后形成约15亿元产能,可实现税收7千万元以上。

与时间赛跑,追赶超越才有速度。多部门协同,团队协作才有质量。

为提升招商引资工作质效,园区不断开阔招商思路,创新招商理念方式,既注重数量的扩张,又保证质量的提升,在招商引资的大潮中奋勇争先,力求招商引资工作实现华丽蝶变。

东莞市炜特五金塑胶制品有限公司是一家专门从事高端马达定转子精密生产的企业,大疆无人机的核心电机80%左右都是由他们制造提供,在业内拥有极高的声誉。在前期对接中,丽缙园的园区定位让他们产生了触动,去年7月底,向丽缙园发出了洽谈邀约。

首战当决战,见了面就要想方设法把对方“拿下”。正是抱着这样的想法,8月1日,园区的招商干部千里赶赴东莞,进行合作洽谈。

除了招商干部,随同前往的园区财政局干部显得特别“扎眼”。在合作洽谈中,他将“炜特”的财务状况查了个清清楚楚,既让招商干部做到了心中有数,也让“炜特”的人员感受到了园区的专业精神。“双方可以说是‘一见钟情’,后面的洽谈就是水到渠成。”丽缙园分管招商工作的副主任陈新贤说,8月29日,“炜特”的工业用地就开始挂牌,“这是目前园区招商的最快速度。”

“在这几年的招商工作中,园区逐渐形成了多部门协同作战的独特风格,不光是财政局的干部,我们在和企业洽谈的时候,往往会按照实际需要带上环保、经发和金融等部门的干部,去

看企业的生产工艺。这样做,一方面是对合作企业进行最精准全面的评估;另一方面,也是园区全员全责大招商的体现,各部门团结合作,以最大诚意邀投资商来园创业。这其实是我们的秘密武器。”丽缙园投资促进局副局长陈海松如是说。

要有人站出来“不” “不可行论证”剔除潜在风险

除了把招商团队打造成行业的专家之外,园区还汇集众人智慧,尝试了“不可行论证”。

在以色列的情报改革法则,有一个著名的“第十人理论”:当一个人因为主观因素认为一件事是对的时候,第二个人沿着第一个人的思路也会产生相同的看法,以此类推直到第九个人也是产生同样的看法,说明那九个人都是沿着同一思路去看这个问题,第十个人就必须反对前面九人的看法,并尝试从反面来看待这个问题,以此来思考这个思路存在的隐患,才能真正全面地考虑问题。

“第十人理论”就是要有人站出来“不”,其实和公司或者园区的发展有着异曲同工之妙,招商的环节中应当有个人站出来提反对意见,并尝试从反面来看招商的所有决策,这样才能真正考虑全面,把招商中的风险隐患降到最低。

园区把“第十人理论”应用到了招商工作中,不止一次召集经信和发改的专家,专门对招商项目进行“不可行论证”。陈新贤说,“我们刚刚在对接一个在全球都算顶尖的新能源和高端装备项目,这是一个环境友好型同时又是科技型的战略新兴产业项目,但是首期的投入也非常高。于是我们召集了相关的职能部门,从技术、财力、人才、市场等各个方面进行不可行论证,尽可能地挖掘潜在的风险。目前尚处前期对接阶段。我觉得不管这个项目成功与否,‘不可行论证’都是园区招商工作中剔除潜在风险的有效手段。”

大力发展生态工业 “婉拒”千万项目

“我们在别的园区都是香饽饽,为什么到了你们这里就把我‘婉拒’了呢?”这是去年一家想入园的企业想了好久没想明白的事情。

陈海松介绍说,去年一个来自外地的紧固件产业集群向丽缙园伸出了橄榄枝,提出要一千亩土地,将整个产业集群都搬过来。作为可以立即上马并在短期内产生效益的大项目,企业家信心满满。

可是经过全方位的考察,园区认为这个产业不适合园区未来发展方向,最终没能同意这个产业入园。

被拒的企业家觉得不可思议,但是在丽缙园,类似的情况还有不少,一些传统的产业,其它园区都在争,但都被丽缙园拒之门外。据了解,到目前为止,税收超千万的项目,就已拒绝3家。

缙云县委书记、丽缙园管委会主任李一波说,全市“两山”发展大会深刻阐释了“两山”理念所蕴含的发展内涵,明确指出“两山”理念是讲发展的重大理论命题,其核心思想是加快高质量绿色发展。丽缙园作为全市唯一的省级高新技术产业园区,是生态工业高质量绿色发展的重要战场,必须站位全国、放眼一流,坚持生态优先、创新引领,绿色发展,把生态经济化、经济生态化作为主攻方向,全力以赴做好精准招商引企、招才引智等工作,发展蓝天白云之下、绿水青山之上的可持续生态工业,让“生态”二字成为每一名园区干部的坚定信仰,真正走出一条特色鲜明的生态工业发展之路,成为全县乃至全市高质量绿色发展的重要增长极。

优化营商环境 力促项目“落地生根”

一个利于投资兴业的环境,必是一个开放包

容的环境。

站在投资者的角度,一流的服务环境,跟产业基础、资源禀赋相比同等重要。去年以来,园区不断深化“最多跑一次”改革,在招商引资中,围绕打造审批事项最少、办事效率最高、政务环境最优、群众和企业获得感最强的营商环境,对招商引资企业从项目用地保障、高层次人才队伍建设、名牌产品创建等方面给予帮扶。同时,不断加强基础设施配套建设,努力提升工作效能,全心全意为入驻企业服务。

站在丽缙园这片热土上,浙江迈帝康医疗器械有限公司的CTO李勃博士丝毫没有陌生感。2017年5月,他加入浙江迈帝康医疗器械有限公司后,为了工作生活更加便利,于2017年6月在缙云办理了户口登记,正式成为一名新丽缙人。他最大的感触是:这里的领导和企业家都很真诚热情,很实在,执行力强,效率高。无微不至的照顾,保姆式的服务,让他觉得很贴心放心,所以他选择留下。

这样贴心服务的例子还很多。2018年8月,肖特新康公司的德国高管急需办理居住证,相关部门第一时间帮助协调,主动上门送政策送服务,仅用4天时间完成办理,得到了企业和人才的高度认可。该公司总经理Muecke也成为了全市第一个申领丽水居住证的外国专家。

脚踏实地服务企业,企业才能安心发展。在园区投资建厂的浙江津灿工贸有限公司对此深有感触。该企业负责人吕晓明说,之所以选择落户丽缙园,就是看中这里良好的投资环境,亲商、尊商的优良传统和一流的招商服务。在项目对接过程中,园区干部坚持不懈的精神、认真细致的作风深深打动了投资企业。

打铁还要自身硬 苦练内功,积极打造专家型团队

招商是一项风险极大的工作。

招商过程中会遇到各种未知的风险,有来自自身认知局限,也有来自项目及其他领域的风险。而拓宽自身认知局限,无疑是降低风险的致胜法宝。从创园之初,园区就要求招商干部不仅要具有独到的眼光,还要求具备过人的才学。

打铁还要自身硬,爱学习、主动学、善总结是丽缙园对招商干部的工作要求。“习总书记曾说:‘我们的干部是复合型干部,有些知识是基础性的,都得掌握,不可偏废,然后再术业有专攻。’我觉得习近平总书记的讲话对我们的工作具有十分重要的指导意义。项目能否引进,从我们自身考虑,首先要符合区域主导产业发展方向。从项目来考量,需要对项目质态进行评估甄别。这一点对招商人员的要求高一些。”陈新贤说,比如同样是做汽配产业,有意投资的项目处在哪个产业层次,招商人员对此要做到心中有数。从这个角度来说,招商人员不仅要成为什么都要懂点儿的“杂家”,还要对具体产业领域进行持续的跟踪学习,掌握主要的产业发展方向,成为“专家”。

没有一所学校开设“招商”这门课程,那就自学;碰到工作中的新问题,那就随时请教相关领域的专家。靠着自我的严格要求,园区“半路出家”的招商干部,从代办各类企业审批手续开始,逐步熟悉招商工作流程和方法,慢慢积累经验,如今都成了行家手里。

梧高凤必至,花香蝶自来。当丽缙园迎来自己六周岁的生日,越来越多的优秀企业开始看好这块热土。

看中丽缙园,投资丽缙园,一个个项目在丽缙园落地生根,开花结果,繁荣发展,成为拉动我市经济社会发展的“加速器”。项目建设不但带活了区域经济,还增强了经济发展后劲。走过大步前进的六周年,丽缙园正开启从初创期步入中兴高潮期的大幕。

