

新区党政办许可证字第 013 号

西咸研究

(增刊·第 3 期)

西咸新区研究院

签发人：申博

本期导读：

1. 上海的区政府是如何招商的？
2. 东莞出台 18 条招商措施，推动新质生产力发展
3. 招商赛马比拼 两江新区为何能一马当先

上海的区政府是如何招商的？

5年前，特斯拉落户上海时曾创下当年开工、当年投产上市的“特斯拉速度”。如今，上海又有了“莫德纳速度”：全球制药巨头莫德纳落户上海闵行区，从签约到开工仅用时3个多月，再次刷新了重点项目落地的速度，甚至比特斯拉用时还少1个多月。

全名为美德纳中国研发生产总部项目，总投资约36亿元人民币，是目前全国生物医药领域投资额最大的标杆性外资项目，被国家发改委列入第七批重大外资项目。莫德纳被誉为“生物医药界的特斯拉”，对我国生物医药产业的迭代升级效应，可能不亚于特斯拉的“鲶鱼效应”。

从目前已披露的细节来看，此次招商落户过程中，有很多值得学习借鉴的经验。

01 关键4天，把细节做到极致

细节决定成败。上海闵行区在招商过程中把细节做到极致，尤其是抓住莫德纳集团首席执行官斯特凡·班塞尔到上海考察的4天，一锤定音。

2023年4月1日，班塞尔一行首次来沪投资考察。在此之前，他们甚至还没确定是否在上海投资。因此，第一印象对招商成功来说极为重要。

班塞尔本人十分朴素，出行未带随行人员，自己拉着行李箱就走了出来，但他的朴素并不影响闵行区热情周到的服务。接送机时，闵行区通过各方渠道，成功协调浦东机场的VIP贵宾室，

给予班塞尔访沪的贵宾礼遇。

衣食住行是细节，也是决定招商成败的重要影响因素。制定考察方案时，闵行区委书记和区长亲自召开专题会议研究每天行程，细化到每个时间段、每条线路的安排。甚至考虑到，每餐吃什么能让班塞尔感到宾至如归。

考察前，闵行区就充分了解到班塞尔先生的相关习惯。一次晚宴上，闵行区领导特意加了一道中国特色菜——炒螺蛳。这道“中国小蜗牛”让班塞尔先生惊喜不已，当场吃得停不下来。

细致服务还体现在很多方面，比如考察期间所有用餐配有英文菜单，还有上海七宝等特色小吃；早上乘坐考斯特有区领导陪同介绍，晚上单人回程可休憩；下榻酒店摆放了一束鲜花，有区领导亲手写的贺卡和英文版闵行区投资环境评估报告等。

尤其是班塞尔先生几次提到，作为一名法国人，他的名字 **Stéphane** 是有一撇的，但过去出席活动时席卡经常写错，只有在闵行，每一次都是对的。这个细节让他非常感动。

为了让班塞尔感受上海的风情和文化底蕴，行程中还特意安排了闵行博物馆正在举办的“马王堆文物精品展”。招商人员秒变“展览讲解员”，对整个动线、每个展品进行全英文讲解，让考察团对中国文化赞叹不已。

这些细节既展现上海形象，又凸显了专业化团队的项目服务能力，给考察团留下深刻印象。班塞尔回到美国后，项目方很快确定在上海投资发展的计划。

02 超前谋划，机遇总是给有准备之人

成功不是偶然的。闵行区下的工夫不仅在这4天，更多的是超前谋划、准备在前。

早在3年前，闵行就“盯”上了莫德纳项目。2020年，闵行区获悉项目方有投资中国的计划后，立即准备区情和营商环境介绍、外资企业特别是美资企业在闵行发展情况、闵行区生物医药产业发展情况等相关资料，并持续跟进对接。

考察团到来之前一个月，闵行区就围绕莫德纳项目建立了专班工作机制，由区委书记、区长担任双组长，梳理出了莫德纳项目负面清单、产品准入审批、规划环保等方面问题事项，明确问题解决路径，为莫德纳投资决策和后续落地打下坚实基础。

其中，项目落户选址尤为重要。闵行区筛选出近10个地块，考量的因素包括：有相关配套企业、能为生物医药领域客户提供专业的冷链物流运输及仓储服务，或者附近有美国学校、英国学校等国际学校，方便解决企业高管子女就学等。

每个地块都会提前“踩点”多次，特别绘制了英文版地图，把地块周边的外资企业、上市企业都标注出来。甚至连瞰景位置都精心设计、反复测试，寻找最佳视野。

比如在莘庄工业区，选择8层厂房顶楼看地。考察当天是上海4月难得的艳阳天，阳光洒满在四四方方的地块，还隐约可见浦东“三件套”，让班塞尔眼前一亮。原本莫德纳计划要拿的地块大约100亩，但看完这270亩的地块后，他们决定“全要了”。

莫德纳一眼相中的“宝地”，它的由来也证明了超前谋划的重要性。作为老牌市级工业园区，莘庄工业区成立30年以来，始

终坚持走制造业发展的路子，即使在最困难的时候也没有上房地产项目。

自 2018 年起，莘庄工业区对存量土地进行全面摸排，特别是针对有空间节余的地块开展调查研究，并积极与土地权利人沟通地块开发意向。莫德纳项目所在地块原是一家企业的节余用地，工业区此前已与业主方进行多轮谈判，探索出节余土地分割收回的创新操作路径，以点带面破解低效产业用地盘活难题，为大项目落地腾出空间。

产业生态是莫德纳落户闵行的另一个重要考量，而产业生态不是一朝一夕就能构建起来的。生物医药产业是闵行区着力打造的两个千亿级产业集群之一。虽然知名度不及浦东，但闵行也是上海重点布局的五个重要承载区之一。

近年来，闵行加速生物医药产业布局，推动创新链、产业链、资金链、人才链、空间链深度融合，全力营造“热带雨林”式产业发展生态。

目前，闵行区已集聚 600 余家生物医药企业、多个专业服务平台，涵盖从药物研发、生产制造到销售服务的各个环节。莫德纳项目旁边就有一家上游原料企业——兆维科技，这是重要的加分项。

机遇总是给有准备之人。项目不会天上掉下来，发展之路也没有奇迹。特别是大项目落户牵涉面广、考量因素多，必须超前谋划和精心准备。

03 “零时差”，从各个环节抢时间

项目落地，速度是关键。由于莫德纳项目方处在海外，想要快速地推进项目，国内外时间差是个大问题。

为此，闵行区制定“零时差”专班工作机制，由区委书记、区长担任双组长。对项目方提出的需求，“即时对接、2小时内回复、4小时内落实”。为减少时差影响，专班工作人员轮班24小时在岗待命，全力保障落地速度。项目方发来的邮件，5分钟内就回复收到，同时内部进入小循环。

两个月时间里，通过邮件往来，工作专班回复解答了项目方需求事项45个，最快30分钟内完成闭环处理，确保服务零时差。

一个工程项目从启动到开工，再到竣工投产，涉及部门多，审批环节多、见效周期长。在莫德纳项目落地过程中，闵行区各环节紧密衔接，部门合作推动，突破瓶颈，才诞生“莫德纳速度”。

一般情况下，从土地出让环节到取得施工许可证，需耗时2—3个月。闵行区创新推出“串联审批”到“并联推进”模式，把“土地出让”到“施工许可”之间10余个环节加以整合，打包成“土地出让前”“土地出让后”两大环节“集装箱”。各部门审批“并联”推进，以“重点先行，提前预审”为原则，在土地出让前期同步进行施工图编制、施工图预审，以及勘察、设计、施工、监理等承发包手续，做好施工许可审批前的各项准备工作。项目在完成土地出让手续后，即可第一时间完成施工许可审批，既做到依法依规，又大幅缩短了开工审批时间。

此外，闵行区还创建了“辅导+预审+审批”方案征询工作机制。在项目方案正式审批前，专班就提前召集14家委办局举行

了两次“联合预评审会”。第一次预审会上，各部门分别告知设计准则和负面清单，明确哪些不能做，让项目设计方少走弯路，尽可能一次成功；一周后是第二次预审会，各部门对成形方案进行递交前的预审，指出需要修改、细化、补充的地方。两次预审后，项目方案上传系统，3个工作日内，就收到了所有部门的回复。如此，从方案征询到审批完成，仅历时3周。

倒排时间表也是项目的特色做法之一。每周六闵行区领导都会召开专班会，根据倒排的时间节点，各成员单位汇报一周最新进展，是否按节点完成任务，针对遇到的具体难题进行协调解决。

项目落地的过程，是与时间赛跑。只有从各个环节抢时间，才能将速度提升到极致。

04 能级跃升，从一个项目到一个产业

重大项目的辐射带动作用巨大，这是各地高度重视招引龙头企业项目的原因。虽然莫德纳项目目前仍处在建设阶段，但闵行区已经在谋划升级打造生物医药产业生态圈。

莫德纳落地闵行的生产研发项目，覆盖从药物物质到药物及个体化新抗原生产全链条，将带动中国 mRNA（信使核糖核酸）整体产业链的提升，推动产业上下游发展，并将其全球化经验带到中国，促进中国生物医药领域的标准走向国际化。

为充分发挥莫德纳项目的高端引领带动作用，闵行区从延链补链、空间规划、产业政策、人才科研等方面，全方位营造优质产业生态。

在延链补链方面，闵行区以莫德纳项目落地为契机，针对产

业链关键环节、上下游配套企业，梳理排摸出 mRNA 模板、原液、制剂三大板块上下游企业 99 家，组建数支招商小组，有针对性地走访对接，招引配套企业入驻园区，提升产业整体竞争力。

在空间规划方面，闵行区结合全区生物医药细分领域的产业规划，提出以莫德纳项目为中心，就近布局产业链上下游企业，打造领先的核酸产业品牌。

而莘庄工业区也为未来发展预留出空间，除了已储备研发用地约 150 亩，未来还将收储约 700 亩低效用地，并梳理盘活工业厂房及楼宇约 20 万平方米。

园区将优先把莫德纳项目地块周边土地资源倾斜给优质上下游企业，促进链条企业的集聚。

在产业政策方面，闵行区出台相应创新鼓励政策，逐步探索、细化相关的政策指导，使 mRNA 产业链在闵行发展有更明确的政策依据和方向指引。

在科研人才方面，闵行区加大包括 mRNA 在内的生物医药高端人才的引进，并加强相关科研院所的科研合作。

结合项目的落地达产，加强与区域内高校、医院、兽研所、新虹桥国际医学中心等相关机构的横向合作，更好地赋能产业链发展，推动产学研深度融合。

对于闵行区来说，莫德纳项目落地不仅成功引进了一个重大项目，而且带动整个生物医药产业集群的发展壮大和能级跃升。

（来源：决策杂志）

东莞出台 18 条招商措施, 推动新质生产力发展

去年是东莞的“招商年”，东莞聚焦“科技创新+先进制造”，全面落实“招商年”工作部署，着力推进“大招商、招大商、招好商”，引进协议投资 3680.4 亿元，增长 9.4%。从全市招商总体情况来看，大项目招引实现新突破，引进亿元以上产业项目协议投资 2209.4 亿元，增长 15%，为全市发展打下了坚实的基础。

今年的东莞招商引资会有哪些新动作？日前，东莞印发《关于推进新型工业化 构建大招商新格局 加快推动经济高质量发展的实施方案》（下称《实施方案》）以及《关于组建“1+1+N”产研招商组团和重点地区招商工作组的方案》，即大招商 2.0 行动方案。

开展新一轮总部企业大走访活动、开展产业主管部门“1+1+N”组团式招商、强化国资国企资本招商、探索设立市级招商公司、用好 2000 亿高质量发展基金推动招商引资、加快推动 12000 亩产业用地挂榜招商、实施投资东莞全球推广行动、举办“投资东莞大学堂”、低成本高品质空间招商……《实施方案》共有 18 条具体措施，可谓干货满满。

《实施方案》以新型工业化为引领，奋力实现“大招商”工作目标——2024 年，全市亿元以上产业项目协议固投 1500 亿元以上，战略性支柱和新兴产业协议固投增长 10%以上，制造业协议固投增长 12%以上。

对比去年的 1.0 方案，此次出台的大招商 2.0 行动方案在全

面总结过往经验成效和问题短板的基础上，进一步强化“大招商”合力活力，突出产业研究和项目研判在招商引资的先导引领作用，进一步推动资源要素供给模式改革和招商引资“打法”创新。

抓统筹促联动 形成“大招商”工作合力

东莞招商的“打法”在变。

今年2月3日，东莞召开了全市招商引资工作会议，会议透露出两个重要信息：

一是要解决好“招什么”的问题，会议强调要突出产业研究和项目研判在招商引资中的先导引领作用，进一步加强对各类风口产业、新兴产业、未来产业的研究，结合“科技创新+先进制造”的城市特色，及时完善招商图谱，瞄准科技型、绿色型企业、国产化替代型企业、产业链上下游企业、新业态新模式企业、央企国企等，引进更多根植性强、竞争力强的好项目、大项目。

二是要解决好“如何招”的问题，会议强调要及时转变招商方式，学习先进地区经验，学好用好配资、代理招商、以商引商等“新式招”。要下定决心，创造宽松环境，强化空间、资源、资金等各方面保障，发动各行各业力量，实行“组团式”作战，全市上下一起联动、整合多方资源，坚定信心决心，锚定目标苦干实干。

而此次出台的《实施方案》中，18条措施就有6条措施是关于如何形成“大招商”工作合力的。

首先，《实施方案》提出，要强化“大招商”市级工作统筹。发挥市招商引资工作领导小组统筹协调作用，突出资源要素供给、市场化招商机制改革，激发各方产业研究和招商动力活力，

营造“大招商”浓厚氛围。开展新一轮总部企业大走访活动，市镇组团联动精准走访市外企业 1000 家以上。

招商引资不是漫无目的地寻找项目，必须有的放矢，瞄准现有产业链的薄弱环节、战略性新兴产业等方向实施“靶向招商”。

《实施方案》提出，开展产业主管部门“1+1+N”组团式招商。东莞将组建 9 个“1+1+N”工作组团，形成“1 个牵头产业主管部门、1 个联合招商部门、N 个配合单位”的产研招商联动配合体系，常态化研究产业发展现状和未来趋势，编制产业地图、招商图谱及重点目标企业目录，开展产业链精准招商。

《实施方案》提出，要根据战略性新兴产业基地和镇街（园区）资源禀赋、产业方向以及经济发展情况，发挥镇街（园区）主力军作用。四大战略平台、七大战略性新兴产业基地重点招引战略性新兴产业、未来产业，制造业协议固投增长 15% 以上。各镇街突出主导产业和特色产业，制造业协议固投增长 12% 以上。

此外，东莞还要加强行业主管部门新业态新经济招商。强化“管行业必须管产业、管产业必须管招商”，充分发挥行业管理资源优势，推动新业态、新技术、新产品、新模式在莞应用落地；强化国资国企资本招商。强化市属国企市场化招商能力，依托空间、基金、场景等优势挖掘项目资源，主动向制造业“延伸”。大力推动市场化招商。探索设立市级招商公司，支持镇街（园区）建立市场化招商公司，组建市镇两级专业化招商人才队伍。各镇街（园区）出台招商引资项目引荐人奖励政策，对于成功引荐协议固投 1 亿元以上产业项目的给予奖励。

抓改革破难题 推动“大招商”提质增效

去年年末，2023 东莞全球招商大会举行，这是东莞近五年来规模最大的全球招商大会。会上，东莞举行了 2000 亿元高质量发展基金启动仪式，对外正式发布六大基金群：一是聚焦项目引进，推出 80 亿元的招商引资专项基金，就项目落地、设备、租金、人才等全要素给予奖补。二是聚焦企业种子期，推出目标规模 300 亿元的产业转型发展基金，只要符合东莞产业发展方向的先进制造业，特别是具备明显创新属性的种子期、天使期项目，都可以通过基金赋能企业重大关键技术产业化。三是聚焦企业初创期，推出 200 亿元的创新创业基金，主要针对高精尖领域的初创期科技企业，重点保障企业落地诉求。四是聚焦企业成长期，推出 400 亿元的产投基金，重点支持本土企业增资扩产，以及行业龙头、上市企业定增并购。五是聚焦企业成熟期，推出 300 亿元的战新引导基金，通过设立“一产业一基金”，重点支持战新基地项目建设。六是聚焦项目承载，推出 800 亿元的城市发展基金，重点聚焦城市更新、产业园开发运营等领域，积极引入社会资本参与打造高品质、低成本产业空间载体，开发一批高端化、智能化、绿色化的现代化产业园。

这六大基金群覆盖企业种子期、初创期、成长期、成熟期的全生命周期发展需要，从企业初创期成果转化的天使轮投资，到成长期、成熟期扶优扶强的不同轮次投资，为企业符合其发展阶段的全方位支持和服务，希望通过新投资，培育新优势。

此次出台的《实施方案》提出，要用好 2000 亿高质量发展

基金来推动招商引资。要制定以投促引、产业导入、落地东莞为导向的母基金管理制度，加强与有资源、有项目的团队、基金机构合作招商。

在 2023 年东莞全球招商大会上，东莞还推出了 45 块总面积达 1.2 万亩的条件最成熟、连片规模最大的产业用地面向全球挂榜招商，从而实现了由“项目等地”到“地等项目”的转变。

此次出台的《实施方案》则提出，要加快推动 1.2 万亩产业用地挂榜招商。建立工作专班和提前介入机制，开展土地收储筹备等工作，实现“土地等项目”。挂榜地块可享受战略性新兴产业基地政策，“一地一策”招引龙头项目。组织镇街（园区）赴市外先进地区举办万亩产业用地供需对接活动。

《实施方案》还提出，要降低企业用地成本。对属于省、市确定的优先发展且用地集约的制造业项目，可按国家规定的工业用地优惠政策执行。实行工业及其他产业用地弹性年期供应制度，产业项目用地出让期限可按照 30—50 年确定。强化低成本高品质空间招商。制定低成本高品质产业空间大招商工作方案，加快招引一大批高成长性优质企业和高科技创新型企业。建立厂房代建与先租后售机制。探索制定厂房代建与先租后售政策文件，助力优质企业轻装上阵。

抓机制强支撑 强化“大招商”实施保障

推动“大招商”提质增效离不开机制支撑。《实施方案》提出，支持镇街（园区）自行制定招商引资项目奖励扶持政策，积极引进符合全市产业发展方向的先进制造业项目；实施投资东莞全球

推广行动。通过“走出去、请进来”，在境内外重点国家和地区举办100场以上投资东莞推广活动。开展“发现东莞”系列宣传推广，打造“主流媒体+社交媒体+户外媒体”宣传矩阵。

此外，《实施方案》对项目的发现、决策、落地、考核都有一套完整的机制流程。在完善项目发现生成机制方面，提出要深化重点龙头企业“以商引商”“产业链招商”。加强北京、上海、广州、深圳、香港等重点地区驻点招商。遴选新一轮全球招商顾问，强化机构招商。市镇组团联动开展国家级省级关键展会招商。设立东莞香港服务中心，推动“飞地”招商；在建立项目快速决策机制方面，提出落实项目“首谈”负责制，“首谈”单位“一杆到底”牵头做好企业项目洽谈落地工作。建立市内流转机制，项目在规定时间内无法明确用地选址的，推动在全市范围内流转；在项目落地履约监管机制方面，提出要紧盯项目摘牌、开工、投产、达效等环节履约情况，通过优化考核年限、调整爬坡期等方式，强化事中风险预警、事后违约处理；在优化招商引资考核考评方面，提出根据各镇街（园区）、市直部门、市属国企负责行业（区域）的资源优势和发展能级，合理设置年度指标任务，优化招商引资考核权重。

建设高素质专业化招商队伍。定期举办“投资东莞大学堂”，实行全员业务大轮训。开展全市招商综合能力大比武，提升业务能力和专业化水平，着力打造一支懂产业、通政策、善谈判的专业化招商队伍。

■方案解读

本次印发的《关于推进新型工业化 构建“大招商”新格局 加快推动经济高质量发展的工作方案》及《关于组建“1+1+N”产研招商组团和重点地区招商工作组的方案》，即大招商 2.0 工作方案，既是东莞落实“投资年”的具体措施，也是全年招商引资的工作指南。

据介绍，对比去年的 1.0 方案，2.0 方案在全面总结过往经验成效和问题短板的基础上，进一步强化“大招商”合力活力，突出产业研究和项目研判在招商引资的先导引领作用，进一步推动资源要素供给模式改革和招商引资“打法”创新。

2.0 方案最大的特点之一就是产业研究摆在招商引资工作中更加突出重要的位置，围绕新一代电子信息、高端装备制造、新能源、半导体及集成电路等九大产业行业，组建由市领导挂帅、市直产业主管部门牵头的“1+1+N”产研招商组团，通过常态化研究产业现状和未来发展趋势，明确产业发展的“重点领域+未来方向”，有重点、有针对性地推进产业链精准招商。在产业招商的具体抓手上，将持续实施投资东莞全球推广行动和总部企业大走访活动，用好用活 2000 亿高质量发展基金，加快推动 1.2 万亩产业用地招商，统筹百万平方米租金具有较大竞争力的产业空间，为龙头项目、优质企业、人才团队落户东莞提供有力的支撑保障。

此外，2.0 方案以问题为导向，充分借鉴先进地区经验做法，推出超五成的改革类创新类政策措施，重点包括推进市场化招商，探索设立市镇两级市场化招商公司；降低企业用地成本，对

属于省市确定的先进制造业项目，可按东莞工业用地最低价标准的70%执行；推行工业用地弹性年期供应制度；建立厂房代建与先租后售工作机制；支持镇街（园区）自行制定政策，引进协议固投亿元以上产业项目；健全项目快速决策和落地履约监管机制；大力推进“以商引商”、驻点招商、机构招商、展会招商、“飞地”招商等。主要目的是通过丰富招商引资政策工具箱，破解当前招商引资存在的瓶颈问题，真正为企业投资“松绑”，让各单位放手招商。

而《关于组建“1+1+N”产研招商组团和重点地区招商工作组的方案》，主要是进一步明确“1+1+N”组团的组织架构和工作职责，并结合东莞驻点招商工作实际，组建重点地区招商工作组。在组团招商方面，组建9个“1+1+N”产研招商组团，即1个牵头产业主管部门、1个联合招商部门、N个配合单位。同时，建立“十个一”工作机制，即各组团明确一位牵头市领导、成立一个专班、撰写一份产业报告、出台一份专项政策、制定一份产业地图、梳理一份招商图谱、走访一批重点企业、梳理一个项目清单、举办一批推介活动、参加一批关键展会。在重点地区招商工作组方面，组建北上广深和香港招商工作组，各工作组由熟悉经济或招商工作的市人大、市政府和市政协有关领导担任双组长，副处以上及相当职级干部担任副组长，组员由各相关部门统筹选拔。各工作组将与“1+1+N”产研招商组团加强衔接，集中优势资源力量推进高质量产业招商。

（来源：南方日报）

招商赛马比拼 两江新区为何能一马当先

招商引资，如何吸引世界 500 强企业？战略机遇是一张关键“牌”。

如何促成行业知名企业落户？通过产业链“顺藤摸瓜”是好办法。

那么对中小微企业而言呢？几乎可以肯定，他们都非常在意服务。

前不久，重庆公布了 2024 年一季度全市招商投资赛马榜，两江新区居综合榜排行第一。此外，在招商实效指数榜、制造业招商指数榜、战略性新兴产业招商指数榜、现代服务业招商指数榜等榜单中，该区均位于全市前列。

在这场赛马比拼中，两江新区为何能一马当先？记者深入该区采访后了解到，两江新区根据不同类别的企业所需，打好了三张“牌”。

第一张“牌”

用战略优势抓招商，引来世界 500 强医药企业

3 月 31 日，世界 500 强跨国医药企业丹纳赫，将其中国西部的创新中心落户在重庆两江新区。

在双方举行的签约仪式上，丹纳赫全球副总裁、中国区集团总裁彭阳把这次合作形容为：“一场双向奔赴。”

“两江新区是重庆市打造国家级生命健康产业集聚区最具优

势和潜力的地区，新区将生命健康产业作为三大支柱产业之一及未来发展新增长点。”两江新区党工委副书记、管委会副主任许宏球说，目前，新区直管区已集聚相关企业 272 家，是全市产业集聚度最高的区域，已建立起新药研发、高端制剂生产、医疗器械和高值耗材、生物技术等产业集群。

丹纳赫的战略投资部门也对两江新区开展了调查，相关调查显示：2023 年，两江新区生命健康产业全产业规模 151.58 亿元，其中规上工业产值 104.07 亿元，同比增长 24.7%，约占全市的 15.6%。

“两江新区希望我们搭建高水平创新平台，构建研发、实验、培训、项目孵化体系，实现‘产—学—研—用’链条融会贯通。”彭阳称，这与丹纳赫的发展规划高度契合。此次，在两江新区建设的丹纳赫西部创新中心项目，其侧重点就是服务成渝地区医药科研与创新转化。

可以说，丹纳赫落子两江新区，战略优势这张“牌”发挥了关键作用。

在采访中，彭阳提及我国今年 3 月发布的《促进国家级新区高质量建设行动计划》，对全国 19 个国家级新区布置了今后 3 年拟集中推进的重点工作任务。其中，两江新区被点名赋予三项重点任务，将更好服务区域重大战略和区域协调发展战略。

“两江新区是国家级新区，有着自身独特的优势，这对我们在中国发展十分有利。我们希望未来围绕丹纳赫西部创新中心的建设，与生态伙伴携手打造高水平精准医学和生物医药一体化的

创新平台。”彭阳说。

第二张“牌”

深耕产业抓招商，沿着产业链“顺藤摸瓜”引来项目

仅有战略优势，还远远不够。拿什么和企业对接？怎样衔接当地产业？

易易互联科技有限公司（以下简称易易互联）是电动汽车充电基础设施运营、电池出租领域的头部企业。在重庆一季度现代服务业招商项目十强榜单中，易易互联全球总部项目榜上有名。

易易互联和两江新区是怎么“联姻”的？

答案是“顺藤摸瓜”。

2023年6月，重庆与浙江吉利控股集团有限公司签署战略框架协议，其中部分项目落户在两江新区。

“从那时起，我们的产业链招商人员紧盯产业链头部企业不放，紧密跟踪吉利集团在各产业领域的新需求，做足以商招商文章，最终与吉利集团在换电领域找到新的合作机会，促使易易互联全球总部项目落地。”两江新区招商集团汽车产业部关键零部件办主任彭俊杰说。

易易互联重庆公司负责人杨攀洪介绍，易易互联全球总部项目将立足两江新区智能网联新能源汽车这一成熟的产业生态，依托吉利产业体系和吉利电池快速更换架构，打造行业首个具备“整车—电池—换电—运营”的智慧换电生态全产业链开放平台。

“重庆作为新能源汽车换电模式应用试点城市之一，拥有广阔的市场前景和行业资源。”杨攀洪说，项目将立足重庆、放眼

全国，预计到今年底建成超 500 座换电站，到 2026 年力争达到 2000 座换电站，覆盖全国 30 多个城市，服务 40 万辆换电汽车。

“两江新区最突出的优势在产业，最核心的竞争力在产业，最大的发展潜力也在产业。”许宏球表示，坚实的产业基础是两江新区招商主动出击的底气，也是打动企业的重要因素。

深耕产业抓招商，是两江新区打出的第二张“牌”。

为放大产业优势，两江新区围绕全市“33618”现代制造业集群体系，形成了新能源智能网联汽车、新一代电子信息、生命健康等 8 条重点产业链，对应组建了 8 支产业链融合招商团队，以“合署办公+对口联络”的方式，强化与园区公司、基金公司、职能部门的深度协同，推动信息和资源高度融合。

第三张“牌”

聚焦服务抓招商，当好企业“合伙人”

项目来了，不等于招商工作结束，“后半篇文章”更重要。两江新区招商的第三张“牌”是服务。

前不久，两江新区低空经济领域再入驻一家无人机企业——重庆飞快通航科技有限公司，从注册到落地开工，仅用一周。

为什么这么快？

原来，在招商阶段初步达成意向后，两江新区航空航天产业链办公室——航投集团企业服务人员便迅速跟踪项目落地，组建工作专班，实行“一个专员”“一跟到底”的服务制度，第一时间为企业代办工商注册、银行开户、税务登记、载体租赁等业务，用“保姆式”服务让企业把全部精力和资源投入到经营主业上。

“没有想到这么快就能实现项目落地投产，还为我们考虑得面面俱到，真是新区速度！”重庆飞快通航科技有限公司负责人连连点赞，飞快通航是一家初创企业，项目推进的速度直接关乎企业生存。

受益于此的企业，不止重庆飞快通航科技有限公司一家。就拿刚落地的丹纳赫来说，去年以来，两江新区与丹纳赫就丹纳赫西部创新中心项目落地，已经开展了数轮沟通。

记者了解到，一方面，两江新区推动“招落服”一体化，整合招商力量，打通前端招商和后端服务各环节，形成从洽谈、签约、落地到投产的全生命周期服务机制。

另一方面，两江新区构建了服务企业“双专员”、企业家沙龙、园区服务中心等三项服务机制，从企业不同成长周期发展需求出发，将订单接洽、法务支持、银企对接等专业性服务作为重要内容，提高服务质量。

自2023年8月启动企业服务“双专员”机制以来，两江新区为辖区1272家“四上”企业和成长潜力大的重点企业匹配400多名党员干部，并为企业“一对一”配备服务专员，主动走访企业，解决急难愁盼问题，真正当好企业“合伙人”。

（来源：重庆日报）

送：西咸新区党工委、管委会班子成员。

省委政研室、省政府研究室。

西安市委政研室、市政府研究室。

发：各新城，新区各部门，各直属机构，各国有企业，各驻区单位，
各镇街。

责任编辑：李宁

电话：15991985438

2024年5月11日印发
