

6 大案例+经验做法，彻底吃透产业链招商！

近年来，产业链招商已经成为地方政府招商的重要手段。建立特色产业招商思维，打造一体化产业链，已经成为经济新常态下区域经济实现转型发展的必由之路。

产业链招商，是指以产业链分析为基础，满足构建产业链的需要，寻找和弥补产业链的薄弱环节，确定目标企业，打造产业集群，有目的、有针对性地进行招商。

目前一些地方、特别是沿海发达地区已创造了一些好的做法和经验。主要有以下几种：

- 1、利用终端产品和核心产品的优势，吸引配套产业投资落户。

- 2、利用产业优势，吸引组团式投入。

- 3、利用新兴产业，吸引优势传统产业加入。

- 4、利用产业企业群体优势，吸引龙头企业投资发展。

- 5、立足本地特点和优势，确立产业招商重点吸引外资，“龙头企业拉动，配套企业跟进，产业集群发展”的思路，通过实施产业链招商，形成“滚雪球”式的集群效应，有效提高核心竞争力。

一、产业链招商优势

1、提升招商效率

如果当地的产业链已具雏形，或是龙头项目或关键性项目已经引进，产业链内的投资者也会为了自己企业的发

展，积极引进上下游生产企业或产前产后的服务性企业，与之配套，以减少自己的经营成本，达到以商引商的目的。

2、完善产业环境

通过产业链招商，将同一产业链上的项目引导在一起，形成一定规模的产业集群，可以减少企业之间的经营成本，并通过上下游关系或协作关系，使企业相互促进，提升效益。

3、推动地方经济发展

产业链的形成使产业知识、技术等扩散到园区外部，通过溢出效应带动地方经济发展。其次，产业链形成后，可以有效的促进地方就业、拉动基础设施建设、增加税收收入等，对于地方经济发展具有重要价值。

4、促进土地集约化利用

产业集聚后，来投资的企业密度相应提升。另一方面，激烈的竞争促进企业不断增加投入，进而促进土地的集约化利用。在实战中，这些都得到了充分体现。

二、产业链招商案例

案例一

浙江嘉善县互联网通信小镇首先引来光通信领域的领军企业——富通集团。经过系统评估，小镇的创建者一次性拿出 1100 亩土地交给富通，由企业按产业链布局统一规划。有了龙头企业入驻和大手笔规划，嘉善县将 100 多

家企业负责人请来实地考察，与富通集团能形成产业链关系的上下游 18 家企业很快达成落户协议，一条全球最大的光通信产业链在此形成。

案例二

杭州经济技术开发区打通上下游产业链，打造大健康产业集群。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。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。

案例三

重庆市以主攻产业链条关键环节入手，在笔记本电脑产业链条中，按照“整机+零部件”的产业组织模式，相继招引惠普、宏碁、华硕、东芝等一大批国际知名品牌商和代工巨头，创造出上中下游产业垂直整合、同类企业集聚共生、制造业与生产性服务业融合的集群发展模式。

案例四

常熟临近南京、上海等汽车产业重镇，具有发展汽车产业的潜质。但当时我国汽车生产核心部件还多依赖进口，仅依靠本地的零件生产企业难以形成竞争力。但受限于自身经济体量，常熟的外资引进工作一直止步不前。于

是，政府请来夏普(常熟)公司负责人，对接日资汽配企业，邀请他们来常熟考察，并向日方展示出了足够的诚意和发展愿景，终于招来了第一家日资汽配企业——日本精工株式会社。此后，出于产业集聚和战略布点的需求，其他相关外资企业纷纷跟进。2010年，政府从常熟汽配企业中了解到观致汽车项目正在选址的消息，立即组成了招商团队，重要场合由市领导亲自出马，引进了国内首个真正意义上的自主品牌整车生产合资企业——观致汽车有限公司。整车制造工厂的落地，吸引了大批汽车零部件企业入驻，产业发展所需要的各项要素不断提升。1年后，总投资109亿元的奇瑞捷豹路虎项目也顺利落户。如今常熟已集聚了300余家汽车及零部件企业。其中世界500强、世界汽车零部件企业100强企业27家，2016年常熟的汽车产业总产值已经占到了全市工业总产值的13%，而常熟也在2017县域经济百强榜中高居第四。

案例五

昆山就是把一台笔记本电脑拆开，里面1000多个主要零部件，按照“缺什么补什么”的原则，一个环节一个环节的进行招商，持之以恒，招来的企业数越来越多，规模越来越大，档次越来越高，同时产业链越拉越长，形成了庞大的IT产业集群。产业链招商，让昆山市招商引资站

到了很高的层次，具备了很强的竞争力，产生了令人羡慕的“葡萄串”效应。

案例六

位于黄海之滨启东的某产业园区人流如梭，这里小五金产业蒸蒸日上。抓住了改革开放的机遇，这座看似不起眼的小镇利用 40 年的时间打造出一条“黄金”产业链，从小五金修理、销售到电动工作制造一应俱全。截至 2017 年底，启东已有电动工具企业 442 家，电动工具年销售量占全国市场的 60%。启东模式的成功，并不是偶然。事实上正是基于产业链这一前瞻性思考，这座城市才能成为“五金”第一城。

打造一体化的产业链，能带来一系列立竿见影的效果。流水线式的标准化建设，能节约生产成本，尤其是集约化发货压缩了物流成本。浓厚的创新氛围可以激发团队活力，聚集的人才更是能展开更为高效的“头脑风暴”。

此外，产业链化的生产模式也有利于提升品牌知名度，更容易形成富有品牌效应的成熟产业集群，从而助推地方经济高质量发展。

来源：招商引资内参