

运用产业链提升项目谋划与招商引资的成效



公司官网

冯翔

13605511067
13339109067
0551—65397558



公司公众号

目 录

- 第一部分 产业链的发展模式与实现路径
- 第二部分 产业链在项目谋划工作中的作用与应用
- 第三部分 产业链在招商引资工作中的作用与应用
- 第四部分 区域政府如何利用产业链做好招商引资工作
- 第五部分 区域政府产业链招商案例分享
- 第六部分 三个产业链的展示与分析

第一部分 产业链发展模式及实施路径

产业链招商是指围绕一个产业的主导产品及与之配套的原材料、辅料、零部件和包装件等产品来吸引投资，谋求共同发展，形成倍增效应，以增强产品、企业、产业乃至整个地区综合竞争力的一种招商方式。

例如单个的、未加工的山楂，吃起来会有些酸涩，也卖不上价钱，当把山楂串成串儿，做成糖葫芦，既好吃又能卖高价。产业链招商就好比串糖葫芦，把一群有产业关联的企业串成“产业糖葫芦”，企业之间相互连接、相互促进，各自提升品位，群体创造价值。

“链长制”下的产业链发展新模式探索

百年未有之大变局下，全球产业链重构危与机并存。产业链强则产业强，产业强则实体经济强。为维护产业链的安全稳定，推动区域块状特色产业做大做强，针对产业链进行的补链、延链、强链精准开展的“链长制”脱颖而出。

“链长制”由“链主”和“链长”两个部分组成。“链主”是在产业链发展过程中由市场自发形成的，能够协调产业链上各个节点的活动，在产业链协调中会利用其主导地位实现自身利益最大化，淘汰产业链落后环节，引领产业链发展。而“链长”是产业链倡导者、维护者、守护者，一般由地方政府高级公务员和行业协会负责人担任。

“链主”是企业，“链长”是政府。

“链长”与“链主”的关系也是政府和市场关系。

总之，“链长制”的产业链制度就是“链主”（企业）通过自身实力在市场竞争中逐步获得产业链中的话语权和领导权，在这个竞争过程中需要“链长”（政府）的维护，发挥好建设者和协调者的功能。“链长制”最早出现在湖南长沙，而浙江是国内最早在全省范围推行“链长制”的省份。

链长制的特点和优势主要体现在通过链长制，主要领导亲自挂帅，可实现统筹内外部资源，集中力量在产业链薄弱环节进行重点突破，加速构建完整产业链条。统筹考虑项目建设、人才引进、招商引资、技术创新、政策扶持等工作，加大工作力度，尽快推动“建链、补链、强链、延链”取得实质性进展。

“链长”通过产业政策引导产业链做大做强和转型升级，促进产业链协同发展，协调解决发展中的重大困难问题。在产业链出现过度集中和过度控制时，链长推动产业链链主及关键控制者公开技术秘密或拆分市场份额，促进产业链充满创新活力、竞争活力，在竞争中发展壮大。就是在培育扶持本地区“链长”企业的同时维护市场秩序。

在产业发展过程中，企业如散落的珍珠，串珠成链，方能绽放璀璨光彩。从一些先行省市探索实践看，“链长”就是聚焦产业链，积极推进“延链、补链、强链”，加快促进产业链上下游、产供销、大中小企业协同发展，畅通产业循环、市场循环、经济社会循环，打造产业集群、推动产业迈向中高端的主要负责人。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

产业链的完整度已成为衡量一个地区投资环境和竞争力最重要的因素。特色经济、品牌经济、规模经济与产业集群是密切相关的。那么，如何做好产业链招商？

（一）最重要的“器”——产业图谱

在产业链招商工作里，最重要的“器”是产业图谱。所谓产业图谱，是指对各个产业及细分市场行业规模、产业链结构、链上企业数据等进行的研究和探索。从区域经济的角度看，产业发展的目标与时序跃然纸上，能够快速带动区域产业结构的升级转型，提升区域产业在国际价值链中的整体地位；同时，招商人员可以按图索骥，有的放矢，做到精准招商。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

具体来说，一份有效的产业图谱，应包含以下几方面的内容：

1. 梳理产业链上、中、下游关系，厘清产业链各环节的传导机制与价值关系；
2. 标注各细分领域龙头、机构、专利技术，划出产业链布局图；
3. 立足本地，列出推荐招商企业与重点关注企业，附企业档案与联系方式；
4. 了解产业链发展的痛点，理清产业链发展的具体需求。

(二) 产业链招商步骤

“建链”是产业链招商的第一步，围绕一个核心产业（龙头企业），针对产业链的各个环节筛选优质供应商，通过开放供应链、资源共享、政策扶持、联合研发、基金并购等方式搭建产业链合作生态。

“补链”在园区已经有一定产业基础，产业链初步形成之时，围绕产业链条的缺失环节展开针对性招商，目的是延展和扩充产业链条，打造更稳定、更强大的产业集群。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

(二) 产业链招商步骤

“稳链”是在产业链面对外部冲击时做出的应急措施，通过政策落地、政府采购、（协助企业）技术改造、转型升级等方式，分级分类做好「链式服务」，保障产业链、供应链逐渐畅通。

“强链”主要针对产业链已经较为完善、但价值链欠缺的地区，通过引进高附加值企业，形成核心竞争力。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

(三) 围绕产业链形成集群化发展格局

按上中下游产业链，利用已有的上游企业招引中游、下游企业，利用中游、下游企业招引上游企业，或利用中游企业招引上游、下游企业，形成上中下游产业链的优化配置。企业有利可图，愿意集聚在一起，招商就能事半功倍。比如，按照“垂直整合一体化”方式，将品牌商、代工企业、零部件配套厂一体推进的结果。总之，一个能上下游互相配套的、有较大市场规模的产业链体系，往往具有较强的产业集聚能力，能实现资源优化配置、降低运行成本。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

(三) 围绕产业链形成集群化发展格局

集群式发展，不仅可以使产业链的上中下游企业之间的资源要素实现有机整合，避免行业内的供需错配，使供给更加精准有效，还能通过产业链条上生产技术和工艺的良性竞争，推动企业不断创新，促进优胜劣汰，延长产业的寿命周期，实现产业能级的快速跃升。更具现实意义的是，能够有效降低物流等成本，补齐创新等短板，形成核心竞争力。产业集群发展模式，能为地方政府调结构、转方式起到核心支撑作用，是不容易垮掉的。



■ 产业链招商：有哪些实施路径？

具体方式上，要推动三种集群：

1. 产业链上游、中游、下游的集群

比如说汽车产业，一辆汽车有上万个零部件，要形成支柱，就要把上游零部件产业的百分之七八十都实现本地化生产。又如，搞电子产业，笔记本电脑有2000多个零部件，就要本地化几百上千家零部件企业，从集成电路到液晶面板，从印刷线路板到机壳，各种各样关键零部件都能实现本地产。这样上游、中游、下游产业链，形成集群。



■ 产业链招商：有哪些实施路径？

2. 促使同类产品、同类企业扎堆形成集群。

当一个大产品产业链集群形成之后，那么它的上游原材料、零部件配套产业既可为这家龙头企业服务，也可为那家企业服务，这就有条件把同类产品、同类企业扎堆落户，形成集群。打个比方，就像一个地方有希尔顿也有喜来登，有可口可乐也有百事可乐，这样就使得这个产业“东方不亮西方亮”。

否则，如果只有一个世界级企业，今年它订单多了，就可能大发展，明年如果丢了几个大单子，就可能出现20%、30%的负增长。这样，会使得一个地区的经济大起大落，进出口也大起大落。只要形成了这种同类企业集群，即使有个别龙头企业遇到困难，但就产业整体而言，是稳定的，是持续向上的，整个产业集群就能健康发展。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

3. 生产性服务业和制造业形成集群。

产品销售过程中，会产生结算和物流等环节。比如，产品在全球销售、在全国销售，就会使得与结算、物流相关联的各种服务型企业集聚扎堆，围绕着制造业集群来布局产业链。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

(四) 因地制宜的制定招商政策

各级政府职能部门应密切关注国际国内产业结构调整及转移的趋势，国家产业战略变化及本地区的比较优势、招商环境变化等，结合本地区现有的需求可能、市场发育、产业发展在人才、技术、投资、组织管理等方面具备的要素条件，以及政府在财政、配套、服务、产权保护等方面的支持能力，以此制定出切实可行的产业链招商考核机制及措施，确保产业链招商的导向性和可操作性。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

(五) 锁定重点，创特色产业

做好产业链招商，要锁定重点，创特色产业。

要大力促进现有产业的有机联系。招商政策的重点应放在有效推动地方产业网络整合，提高企业产品、技术的关联度等方面，为实现产业资源优化配置奠定基础。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

1. 要切实把大项目做成大产业。要有针对性地布点、规划和建设好现有的大项目，为产业链伸展预留充分的空间，充分释放大企业对产业链的规模带动作用，提升区域生产能力和产业集聚度。
2. 要全方位培育产业链招商主体。重点骨干企业可通过项目合作实现并购嫁接；外资企业可通过增资扩股扩大生产规模；外贸企业可通过订单共享联动发展；私营个体企业可通过出让股权，连锁经营。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

3. 要提升产业环节配套衔接。多渠道做好国外大企业本地化与本地企业国际化相结合的工作，切实促进大企业在集群中与产业价值链中的中小企业建立紧密联系，发挥其在招商引资、技术创新和市场营销中的骨干引领作用，以提升技术延伸产业价值链，消除大企业核心技术“空洞化”隐患，促使品牌企业变成品牌产业，实现大中小企业互促共进、协同发展的集群集聚发展态势。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

（六）建立健全产业“微笑曲线”

一个产业领域中，有研发、生产、销售、结算等多个环节，单个企业不可能“大而全”、“小而全”的干，过去几十年由于交通工具便捷化推动世界变成平的，产生了水平分工的发展模式，也就是龙头企业、品牌企业抓住品牌、研发和销售结算体系，把各种零部件制造和整机组装以水平分工分包给各类企业。

这种分工对一个龙头品牌企业来说，是合理的，能降低成本、提升效率，形成良性的竞争力。但对地方政府而言，世界并不是平的，如果产业发展没有形成全产业链，重点招引的组装等制造环节可能处于“微笑曲线”低端，除了提供了大量的就业岗位，没有太高的附加值，同时加工基地很不稳定，随时可以拎包走人，企业很容易转移到其他地方。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

(六) 建立健全产业“微笑曲线”

所以，一个地方要形成国际化主打产品的核心竞争力，就要在全产业链上下功夫，以垂直整合的方式，把研发、材料与零部件制造、物流、仓储、结算、销售等高端环节与整机组装制造集于一地，占据“微笑曲线”全产业链，就能形成集群化竞争能力，这样做对品牌企业还是水平分工的加工贸易模式，但对地区制造业则是垂直整合的产业集群。这样，整个产业的“大厦”就能拔地而起，我们就能掌控整个“微笑曲线”，真正“微笑起来”。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

（七）要重视链长制与产业链招商完美结合

出于“链长制”的任务要求，“链长”往往由高级别政府领导担任、具备与所负责产业链条相关的专业背景或工作经历，利用地方负责人的综合协调优势，从高层面保障各个产业链的完整、稳定和发展。往往高级别领导一般又都是地方主政领导，对地方对产业发展、新经济增长指标负责。

因此，链长制与产业链招商完美融合。一方面链长能够从全局的角度考虑产业链的发展策略，对招引哪些目标企业，是要强链、补链还是优链需要有明确的思路；另一方面链长能够更好地协调区域资源要素，对于重点引进的项目判断会更加有把握，尤其是科技创新项目。

■ 产业链招商：有哪些实施路径？

(八) 建好载体，完善配套服务

要按照规模化、特色化、市场化、集约化要求，搞好产业规划和产业功能布局，整合资源，协调发展。

要注重强化产业组织及服务创新。通过市场化运作，加快建设技术创新中心、现代物流网络、信息化网络，这样既能形成整体优势，又能建成发挥个体潜能的新型产业组织和产业服务体系。

第二部分 产业链在项目谋划工作中的作用与应用

(一) 产业链在项目谋划工作中的作用

对于区域政府而言，产业项目的谋划与落地关系到政府的经济增长与发展。对于投资者而言，投资产业项目关系到企业的生存与发展。所以产业项目的谋划无论对政府还是对企业而言都是极其重要的工作。而产业链在产业项目的谋划工作过程中扮演者至关重要的角色，其重要作用主要体现在以下几个方面：

1. 产业链是产业项目谋划的必然路径

产业项目谋划的根本目的是促进区域产业发展，优化区域产业结构，释放区域产业发展势能，提升产业价值贡献。产业链表达了产业各要素之间的技术经济关系，产业项目就源自于对各生产要素有效配置，因此高质量的产业项目谋划离不开对产业链的分析研究。

2. 产业链是项目谋划的重要依据

(1) 产业链能体现区域产业关联程度。区域经济发展不是孤立的，区域内的产业也不是孤立存在的。通过产业链可以发现区域产业内部和对外的产业关联，可以站在区域经济产业协同发展的角度谋划项目。

(2) 产业链能体现发展需求的满足程度。立足于区域发展定位、目标与方向，分析区域特色产业链就能够清楚的发现区域产业发展的方向和重点，从而在正确的方向和快捷的发展通道上谋划项目。

(3) 产业链能体现区域资源加工深度。产业链上资源加工深度的直接表现就是产业链的长短，有些产业链本身就比较短，有些产业链本身可以较长，而因当地加工不足导致产业链较短。为延链谋划项目提供了依据。

(4) 产业链能体现各环节产业要素的重要程度。通过对产业链的分析研究，可以发现各环节和要素对产业发展的贡献程度和重要程度是不一样的。这些差异为我们选择重点环节和关键节点谋划项目提供了依据。

(5) 产业项目的投资优势要通过深入研究和分析产业链来挖掘。产业链表达了产业上中下游各环节、各要素之间的技术经济关系。不同产业对资源和要素的需求不同，同一个资源或要素在不同的产业和产品中所释放的价值大不相同。可以将区域特色资源和要素置于产业链中分析其在产业项目中的核心价值和比较优势。

3. 产业链为项目谋划指明方向

(1) 不同的产业链对应的是区域产业发展不同的方向。不同的产业基础和特点对应不同的区域特色产业链，不同的产业链对应的是区域产业发展不同的方向。例如新能源汽车可以是一个独立完整的产业链，新能源汽车电池也可以是一个独立完整的产业链。产业链实际上就是确定了产业定位与发展方向。

3. 产业链为项目谋划指明方向

(2) 围绕区域特色产业链建链、补链、强链、延链是产业项目谋划的基本路径。产业链对项目谋划工作最直接的作用就是通过产业链，无中生有、扬长避短、查漏补缺、增量扩容。

(3) 产业链上的核心环节和关键节点是项目谋划的优先着力点。区域经济和产业发展的承载能力是有限的，项目谋划工作应选择优先选择带动性强、附加价值高、技术先进稳定的产业项目。

4. 产业链能提升项目谋划的可行性

(1) 以打造和健全产业链为目的谋划的项目更具有发展动力。打造产业集群，发挥产业集聚效应促进区域经济发展是普遍规律。产业链建设是实现产业集聚最有效的抓手。在此基础上谋划的项目必然受到政府和企业的青睐。

4. 产业链能提升项目谋划的可行性

(2) 围绕产业链谋划的项目更能突显投资优势。项目的投资优势一方面是项目本身的技术、工艺、产品等优势，另一方面是项目建设地区域资源和要素优势对项目的促进，围绕产业连谋划的项目兼顾和突显这两个方面的投资优势。

(3) 围绕产业链谋划的项目更具有投资吸引力。围绕产业链谋划的项目立足于产业基础，突显项目投资优势，兼顾周边产业的协调发展，更具备市场活力，更容易吸引投资人。

(二) 产业链在项目谋划工作中的应用

在产业项目谋划过程中，产业链的应用占主导地位。

1. 产业链全景直观展示产业全貌

(1) 绘制具有区域产业特色的产业链全景图。通过对区域经济和产业的调研研究，总结绘制具有区域产业特色的产业链全景图。这是产业项目谋划的第一步，也是必须的一步。

(2) 将区域产业要素与产业全貌一图展示，实现看图作业。针对区域特色产业链开展全面研究，包括：产品、市场、企业等，为下一步精准谋划做准备。

2. 以产业链建设为指引谋划项目

(1) 区域产业基础较弱时，建链谋划。在当地没有成形的产业链或者产业基础较弱时，帮助区域政府确定主导产业，通过谋划产业上中下游的具体项目来帮助区域政府建立产业链。

(2) 区域特色产业链相关环节未实现本地化时，补链谋划。区域经济具备一定的产业基础，产业链只有一部分环节实现了本地化生产，经过对缺失环节研究分析后，在具备一定可行性条件下，谋划一定的对应项目，将区域特色产业链补齐。

2. 以产业链建设为指引谋划项目

(3) 区域特色产业链产品单一、规模较小时，强链谋划。当地产业链的上中下游的环节都有，但是市场主体较少、产品和渠道单一、产业抗风险能力较差。此时需要根据当地资源和要素条件，以及产业承载力情况，在产业链各个环节谋划同类提质扩能项目。

(4) 区域特色产业产品初级、产业链较短时，延链谋划。最常见的就是当地拥有矿产资源或者其他原材料，但是原材料开发出来后直接对外销售，或者在加工环节只有初级产品粗加工，无法充分挖掘资源或原材料的附加价值。此时需要谋划精深加工或资源循环利用等能够延长产业链，提升附加价值的项目。

3. 聚焦优势突出重点谋划项目

(1) 聚焦产业链优势环节和产品重点谋划项目。聚焦区域经济和产业基础在产业链中的优势环节和产品，围绕巩固和强化产业优势谋划项目。

(2) 聚焦产业链的价值核心环节重点谋划项目。聚焦产业发展的重点领域或者产业链中价值贡献较大的环节谋划项目，例如新能源汽车产业的电池、机器人产业的变速器。

(3) 聚焦产业链关联性强的环节重点谋划项目。聚焦产业链中关联性、带动性较强的环节谋划项目。例如新能源汽车产业的整车制造、航空产业的飞机制造等。

第三部分 产业链在招商引资工作中的作用和应用

产业链在投资促进工作中的应用

根据产业链招商的特点，我们将产业链招商划分为三种模式：



■ 产业链在投资促进工作中的应用

延伸产业链招商

延伸产业链是将一条既已存在的产业链尽可能地向上下游拓展延伸。产业链向上游延伸一般使得产业链进入到基础产业环节和技术研发环节，向下游拓展则进入到市场拓展环节。通过延伸产业链，打造专业优势，加快地区产业的转型升级，提高产业链抗风险的能力。



■ 产业链在投资促进工作中的应用

接通产业链招商

接通产业链是指将一定地域空间范围内的断续的产业部门（通常是产业链的断环和孤环形式）借助某种产业合作形式串联起来；接通产业链有利于加强区域内各产业部门间经济联系，使区域内各产业部门共同面对市场，有利于提升区域经济综合竞争力

分析区域内有多少条产业链？

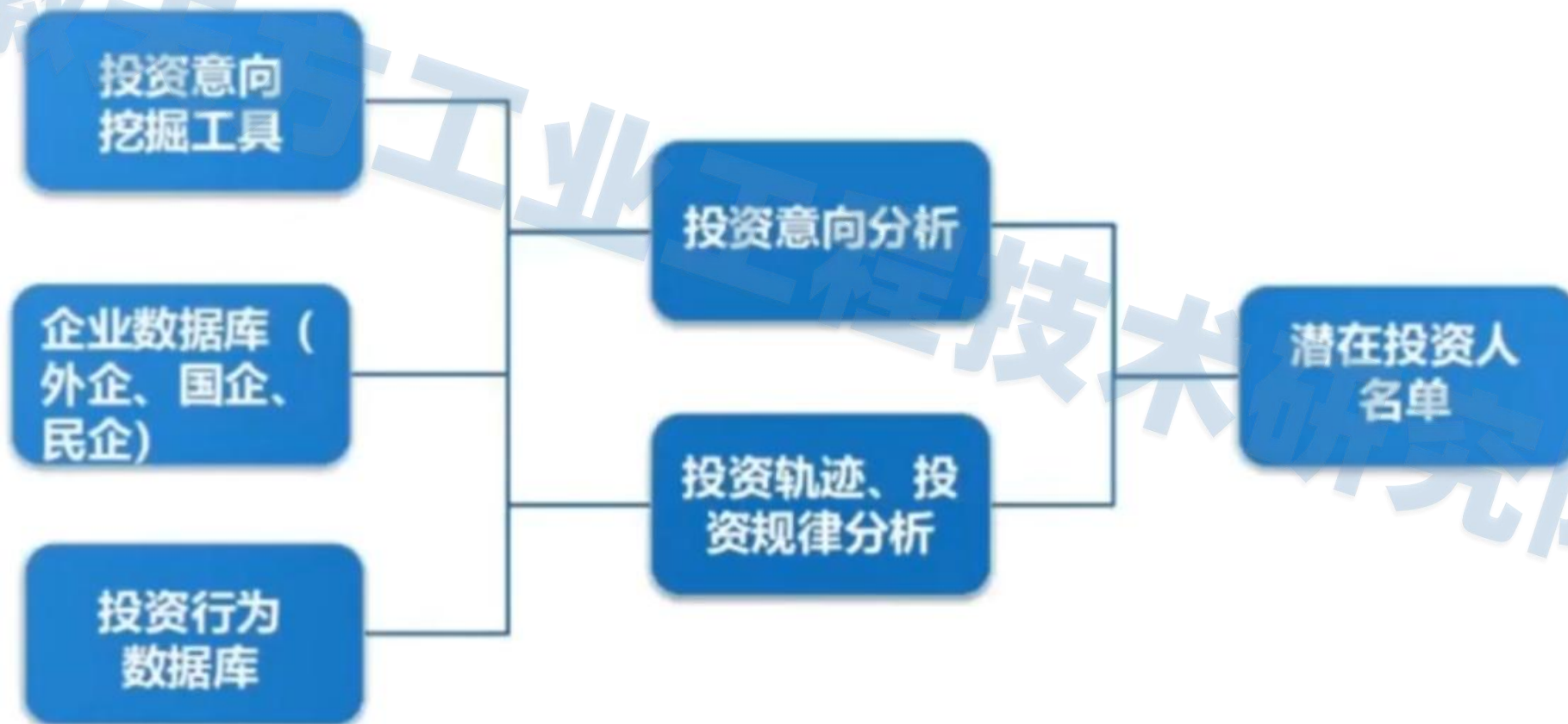
这些产业链是否完整？

每条不完整的产业链的断环、孤环在哪里？

列出这些产业链断环和孤环的全球生产商和投资人，有针对性地进行招商工作

■ 产业链在投资促进工作中的应用

接通产业链招商



■ 产业链在投资促进工作中的应用

世界前沿产业链招商

世界前沿产业链是指国际上非常有发展前景的产业，在某些国家发展已趋成熟的产业，但由于技术原因该产业在本地区乃至中国仍处于起步阶段。

本地具备较好的条件可以促使国际上的公司落户本地。例如新能源产业。这种产业链往往是新型业态，在全球极富竞争力。如果当地资源不许可，可能就存在产业的更替和升级问题。

■ 产业链招商的实际操作

产业链招商方法

目前，产业聚集已经成为吸引投资者投资的重要因素之一。如果某地区已经形成了产业聚集，且拥有一定数量的龙头企业，那么充当产业链补缺环节或者是延伸环节角色的企业都较易跟风而至。

而世界前沿产业代表着整个产业未来的发展趋势，由于种种客观因素存在，其招商引资的难度是远远甚于可延伸产业链招商和可补充的产业链招商。若能够纵观分析全球前沿产业转移趋势，迎合招商，往往事半功倍。

■ 产业链招商方法

龙头企业帮您找到可延伸的产业链

引进一个世界500强的企业对本地区产生的规模效应是无法估量的。首先从本地区的龙头企业入手，以龙头企业为节点，向其两端的供应链及服务链延伸。深入挖掘龙头企业的一级、二级、三级配套商，通过产业链的延伸形成该产业配套集群。



■ 产业链招商方法

龙头企业帮您找到可延伸的产业链

我们往往会想一级、二级配套商要怎么找、产业链要怎样挖掘呢？其实很简单，从龙头企业入手，通过分析龙头企业的一级供应商，来逐步引资。常用手段有：

- 企业拜访，走访龙头企业的生产和采购部门，掌握其一级配套商主要信息情况及采购的主要产品种类及数量，并根据所掌握的资料进一步搜集、整理，分析这些供应商当前的投资分布及产能等情况，以便下一步的招商行动；
- 协会或专业服务机构牵头，商协会和专业服务机构掌握大量的会员资料和渠道信息，可通过他们邀请客商，或以承办活动的方式集中锁定投促机构的目标群体，集中、高效地开展投资环境推介等招商活动；
- 重点客商应进行深入的拜访、洽谈，并邀请其对投资环境进行实地考察。

■ 产业链招商方法

产业配套帮您找到可补缺的产业链

在延伸产业的同时，应抓住产业链横向补缺，即将一定地域空间范围内的断续的产业部门借助某种产业合作形式串联起来。

比如，在引进龙头企业的一级、二级、三级配套商时，他们可能会关注当地物流、航空配套产业的规模及发展状况，并希望在引入资本的同时，其他的一些配套服务也能够同步进入，以保障日后生产流通环节的顺畅。

所以通过产业链纵向的延长和深挖，以及横向的补缺，各地的投促机构应该更加有针对性的规划当地的产业园区，如工业园区、配套企业园区、科技园区、物流园区等，逐步形成产业集群效应。

■ 产业链招商方法

区域产业链分析

区域产业链分析

投资者长名单

投资者投资轨迹分析（投资者短名单）

项目包装

项目推送

项目跟进

利用大数据分析做好项目挖掘

企业投资动因概述

总的来说，令企业决定是否投资、选择投资区域的动因有以下11类：

- 战略布局：从整体发展考虑，保持竞争力和可持续发展。
- 客户要求：主要客户已在新地区投资，要求原材料供应商就近供应。
- 市场需要：产品销售市场现量巨大，成长性强。
- 资源制约：生产原料属于紧缺资源，资源地控制以未加工形态外流。
- 成本因素：产品附加值较低，难以消化原投资地成本上涨压力。

■ 企业投资动因概述

- 产业聚集：同类产业在投资地已产生聚集效应，形成了强大的配套优势。
- 合作发展：寻找在生产或市场具有优势的同类企业，通过并购，优势互补，共同发展。
- 优惠吸引：投资地政府制定的优惠税收、地价、奖励等。
- 竞争压力：同行业竞争对手已在新投资地投资经营，生产、销售以及未来发展前景良好。
- 未来期望：投资地未来发展充满机遇，市场成长空间巨大。
- 防范风险：根据鸡蛋不要放在同一个篮子原理，为了化解风险，选择新的安全投资地。

■ 利用大数据分析寻找潜在投资者

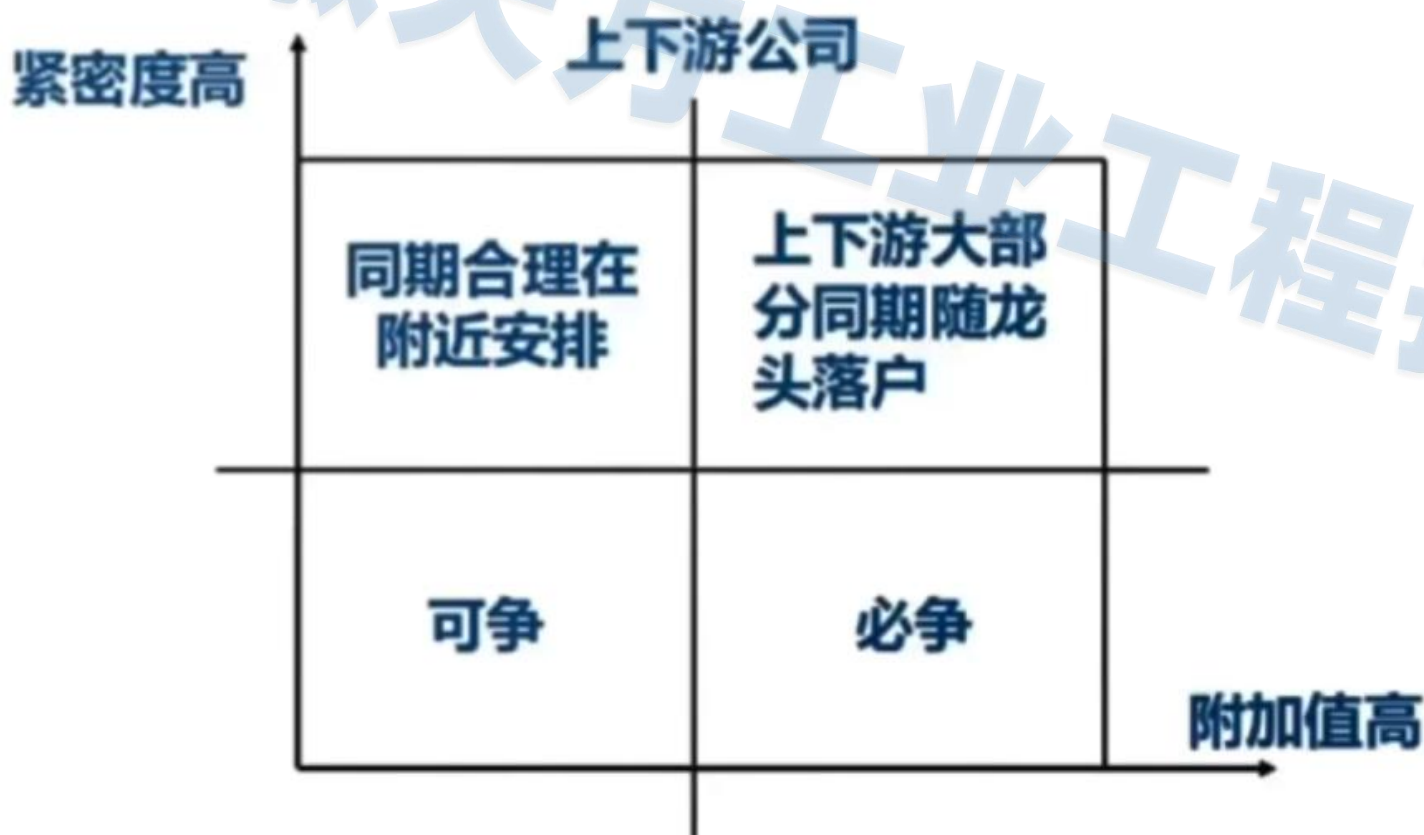
企业投资动因概述

11种投资动因中的大部分可以通过公开信息推测

实际上，通过对企业（包括跨国企业与中国上市企业）的公开信息和财务数据进行推算，能发现相当多的投资意向，再结合该企业在中国的市场份额、产能分布、竞争对手动向、以及该企业的资产周转率等要素，能对目标企业的投资方式做出较准确的预测，从而有的放矢地开展招商活动

■ 利用大数据分析寻找潜在投资者

企业投资动因分析：战略布局、产业聚集

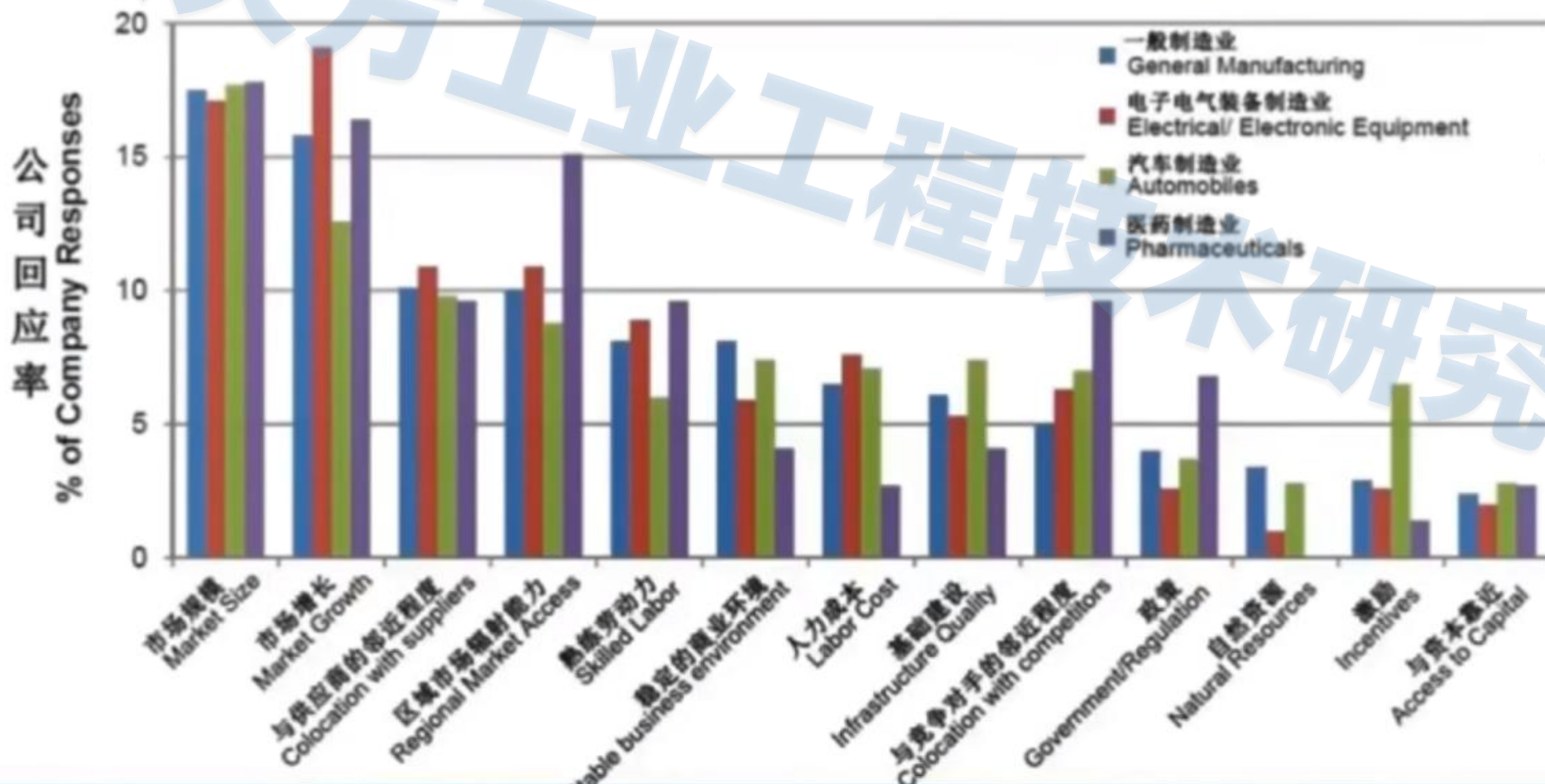


- 根据上下游关系，认定下游行业
- 从下游行业认定下游公司成长名单
- 数据分析成短名单

■ 利用大数据分析寻找潜在投资者

企业投资动因分析

不同制造业的企业在选址时，不同区位因素的重要性



■ 利用大数据分析寻找潜在投资者

企业投资动因分析

全部制造业企业选址时，共同考虑的区位因素的重要性

Driver 驱动		Score 1-10 分数
Talent-driven innovation	人才驱动创新	9.22
Cost of labor and materials	劳动力和材料成本	7.67
Energy costs	能源成本	7.31
Economic, trade, financial, and tax systems	经济、贸易、金融和税收制度	7.26
Infrastructure quality	基础建设	7.15
Investment in manufacturing and innovation	制造业和创新方面的投资	6.62
Legal and regulatory system	法律和监管体系	6.48
Supplier network	供应商布局	5.91
Local business dynamics	地区业务动态	4.01
Health care	医疗保健	1.81

第四部分 区域政府如何利用产业链做好招商引资工作

(一) 产业链挖掘项目的思路与方法

产业链招商是招商方式的一种创新，是一个系统工程，相对于传统的招商方式，产业链招商并不比拼土地、优惠政策，而是以产业链分析为基础，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，突出地方的优势产业。



■ 产业链招商概述

运用“四个聚集”开展产业链招商

聚集重点产业

聚集重点企业

聚集重点地区

聚集现有资源

■ 产业链招商概述

产业链招商新常态

精心筹备，明确“拿什么招商”

明确“从哪里招商”

聚集明确产业链招商的主攻方向

产业链招商三个重点

重点领域招商——“一地一策”

重点产业招商——增链、补链、强链

重点企业招商——锁定行业领军企业

(二) 用传统工作手段挖掘项目

- 组织活动
- 参加会议
- 上门拜访
- 派驻小分队
- 聘请中介机构

(三) 用策划与整合做好项目挖掘

- 单个项目的策划
- 产业集群的创新和升级
- 国别园区的策划
- 以市场换投资
- 产业引导基金
- 产业运营商的引入

服务好园区发展，就是最好的招商引资

- 打造好的营商环境
- 建立完善服务体系
- 增强存量企业的存在感
- 提高政策含金量

所谓以商引商，就是通过区域现有的企业客户招来新的企业客户，借助企业客户的人脉资源关系，经过与其他企业之间的商业来往口口相传，形成好口碑，从而吸引更多同类型或相关产业链的企业前来投资，达到以商引商的目的。

很多地方及区域都意识到了以商引商的作用，但是缺乏经验与方法，不知如何去开展以商引商，下面就来梳理一下区域该如何做好以商引商。

第五部分 区域政府产业链招商案例

(一) 围绕工作目标，结合产业招商主攻方向，分析并结合大数据抓取相适合于本地产业方向的潜在投资者长名单，并进一步推演出合适的投资者短名单，进行有商业逻辑、专业化的项目分析、包装、推送。

围绕产业招商主攻方向，划定重点区域，建立有效关系的合作平台。

(二) 加强招商队伍建设，打造专业化、熟悉产业、懂得企业家语言、理解企业投资动因分析的专业化招商队伍。

理顺招商机制和体制，做好市场化与专业化相结合，建立有效的激励和考核体系，打造人人参与招商和专业化招商的有效结合。

(三) 打造内外网络

(四) 围绕产业招商方向，指定一业一策，并做好招商载体的准备。

(五) 运用信息化和大数据等现代化手段建立项目管理、客户管理、载体管理、服务管理等系统化管理体系，以及现代化、新颖的投资环境、区域宣传的体系。

(六) 提高项目信息、项目谈判的成功率，建立有效的投资者真假和项目绩效评估机制和体系。

■ 产业链招商强市的典型案例

成功实现产业链招商的关键在于要明确园区内是否已有产业链、优劣势在哪、当前面临的机遇与挑战、支撑条件是什么，等等；此外，还要充分认识当前产业链招商的重点、主体、载体、服务等，达成产业集聚、功能转型、综合环境优化的目标。本文选取山东青岛、湖南长沙、安徽合肥等地案例，帮助我们更加深度的了解产业链招商的实践路径。

■ 产业链招商强市的典型案例

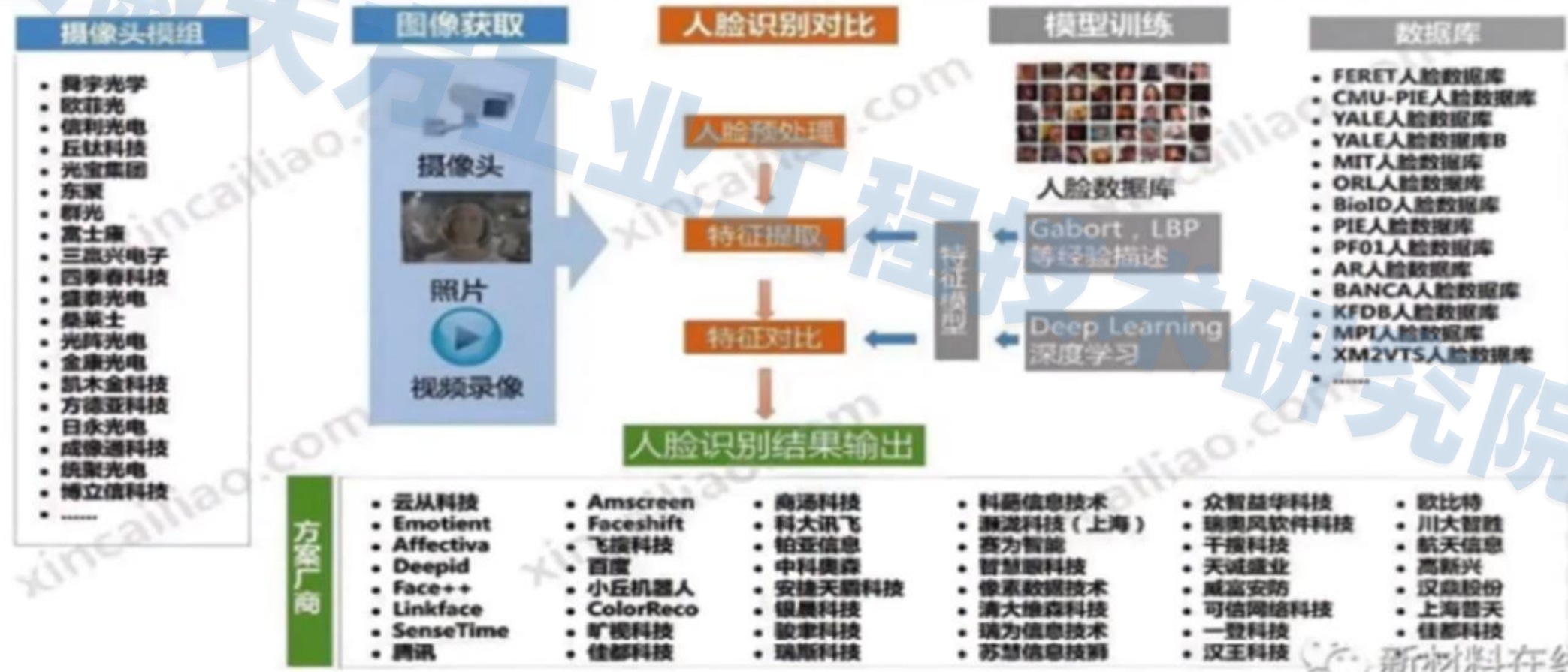
（三）合肥市产业链招商：从“无中生有”到“弯道超车”：

20年来，合肥在战略性新兴产业领域加速发展，“无中生有”实现“弯道超车”，“小题大做”实现“跨越发展”，走出了一条“引进大企业、大项目—完善产业链—培育产业集群—打造产业基地”的“合肥路径”。

第六部分 三个产业链展示和分析

新材料在线
xincailliao.com

人脸识别产业链全景图



新能源汽车产业链全景图

新材料在线
xincailiao.com

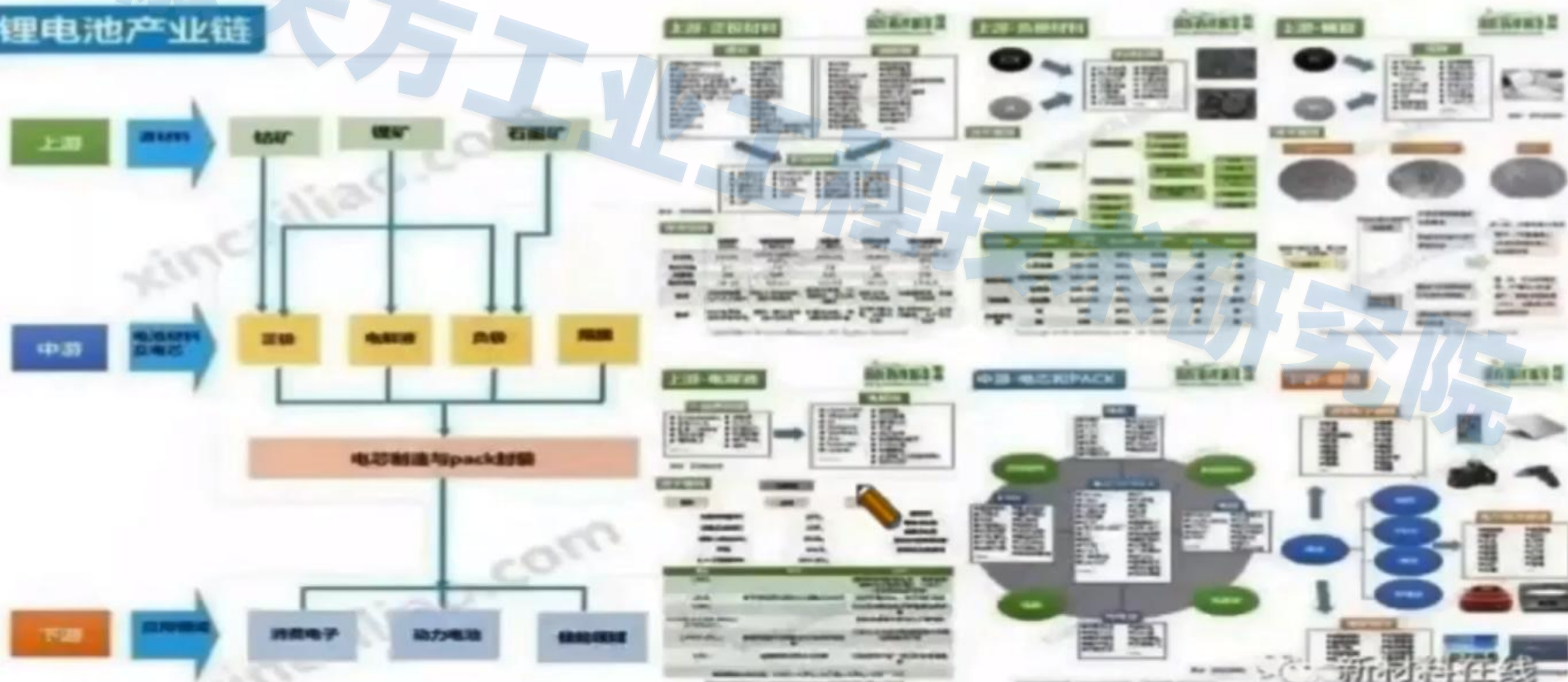


产业链招商方法



锂电池产业链全景图

锂电池产业链



感谢聆听!



公司官网

联系人：冯翔

联系方式：13605511067
13339109067
0551-65397558



公司公众号