

一個投促中心的24小時

深圳光明區招商引資「一企一策」 政企洽商「無縫銜接」

內地經濟復甦觀察

香港文匯報訊（記者 李望賢 深圳報導）來自深圳光明區的投資推介考察團日前抵達歐洲。從法國開始，這個由區委書記蔡穎帶領的推介考察團將在十天時間裏拜訪50家企業。作為籌備該區三年來的首個對外推介團的參與機構之一，光明區投資服務促進中心（以下簡稱「投促中心」）所有成員從新春假期結束前兩天就提前開工，投促中心主任占川的行程表滿滿當當，按小時排定了一天的安排，「大家都憋足了一股勁，你不走，企業都推着往前走。」



◆深圳光明區投促中心與西門子工業軟件的座談會現場。

香港文匯報深圳傳真

今次行程依託深圳市內衣協會、鐘錶協會等行業協會與當地聯繫，投促中心主任占川和同事們每天都來回與各協會進行更新信息，筆記本不離手，隨時記錄、現場辦公。「我們對每個企業都做足功課，不僅做了PPT、視頻，還制定『一企一策』。不管企業是落戶還是業務合作，都制定了配套的文件和合作方案，光是『一企一策』的文件就有200多頁。」占川語速極快介紹了這些細節。投促中心短短數天不僅要完成這些資料準備，還要溝通反饋、更新行程，每個人的案頭都摞着高高的資料，凌晨離開辦公室更是常態。

落戶點信息詳細 企業當場拍板

2月1日上午9點，占川在光明區城市展覽館，準備接待西門子中國方面的代表。這是光明新區希望引入的重點企業，在此之前，投促中心已經跟企業進行了4輪溝通，做足了前期工作，在核心城區為企業篩選了幾個備選的落戶點，中心從大到城區的發展前景，周邊的總部基地、園區規劃，小到交通的便利程度、附近的租金水平等信息均加以梳理。

這天的會面，由區委書記蔡穎與西門子的代表座談並共用工作午餐，光明區委常委、副區長沈華新全程陪同。令占川意外的是，「一般來說企業第一次看場地不會明確表態，但剛看完第一個參觀點，企業就覺得很滿意，當場拍板確定下來，甚至開始討論應該如何裝修。」高效率確定了場地後，政府接待企業吃了簡單的工作午餐，下午2點左右召開座談會討論詳細細節。

「當晚合作協議就起草完畢」

當天下午恰逢光明區領導進職會，沈華新的發言臨時被調到了第一位。發言結

束，他迅速回到與西門子的座談會現場，直到當晚8點才結束座談。當天雙方已經溝通到非常具體的細節，「甚至細到了戰略合作協議的一些具體的條款，以至於當天晚上與西門子的相關合作協議初稿就起草完畢。」占川說。

幫助客戶快速解決難題

在西門子這個重要的行程之外，這天下午，占川的公務安排表上還有其他三撥接待。下午五點，占川快步進到接待室，和深圳內衣協會秘書長張峰偉握手後落座，打開筆記本，快速進入討論環節。「這次歐洲之行中，我們在巴黎最重要的行程之一就是要和紐約時裝周創始人、維密創意總監 Rene Celestin 見面。我們一直在跟他的助理確認見面的時間。」沒有寒暄，他開門見山跟張峰偉說最重要的內容。Rene Celestin 世界五大頂級秀場之一，馳騁時裝和奢華品界二十餘載。他與深圳時尚行業淵源頗深，曾經作為特邀嘉賓出席中國內衣文化周，並以評委的身份觀摩和指導了SIUF2016、2017國際內衣超模大賽總決賽。

占川與張峰偉的討論30分鐘結束，坐在一旁的企業家程先生立刻「無縫銜接」。他提出想在光明落戶企業總部。「我的內衣企業年產值30億元人民幣，已經在廣州黃埔享受了很多退稅優惠，想知道在光明區落戶企業總部的話，政府能提供哪些優惠政策呢？」程先生話音剛落，占川已經打開筆記本，提筆計算落戶企業總部的土地優惠。一小時後，程先生起身告辭時，已經看好了未來企業總部用地，他迫不及待趕回黃埔與合夥人商量，準備近期來簽署投資意向書。

整理好下午兩場工作的資料，投促中心的人員又迅速投入到與西門子的相關合作協議初稿的起草工作中。此時，窗外，月亮已悄悄爬上枝頭。



◆光明新區投促中心人員陪同西門子代表考察產業空間選址。

香港文匯報深圳傳真

一天接待10家企業 中心人人成「多面手」

特稿

位於深圳西北部的光明區，擁有亞洲最大的養鴿基地、中國最大的鮮奶出口基地、廣東最大的西式肉製品生產基地。在外界看來，這裏曾經是一個偏遠悠閒的轄區。如今，光明區已經作為中國第四個綜合性國家科學中心的核心承載區，布局建設了24個重大科技創新載體，近年來成為深圳發展速度最快的城區之一。光明區投資促進服務中心過去一年累計引進245個優質產業項目，合計註冊資本104.8億元（人民幣，下同），預計達產後產值超624億元。



◆深圳光明區如今是中國第四個綜合性國家科學中心的核心承載區。圖為企業考察光明區某產業園。

香港文匯報深圳傳真

「高峰期有5家企業排隊等候」

內地開年拚經濟，各行各業都踴躍。作為招商推介部門，光明區投促中心的每個人感受到了強烈的紧迫感。投促中心副主任黃一寧說，最明顯的變化就是企業的來訪量變大了。「原來過去平均一天接待五六家企業，現在可能一天要見到10家企業。」來訪的企業中，既有希望落地投資的，也有希望一起走出去拓展市場的，「我們中心有3個班子成員，最高峰的時候，有5家企業排隊等候。」

黃一寧預計，開年以來的「戰鬥」狀態將在今年持續保持。他翻開中心今年

的工作計劃，包括了一系列的外出招商行程：3月份赴日本、韓國等東南亞地區，重點招引高端製造設備、生物醫藥、新一代電子信息等領域產業；5月份赴香港，重點招引金融、生物醫藥、現代時尚等領域產業。此外，還要赴北京、大連、重慶、成都等新興產業較為集羣的城市，開展國內推介活動。

黃一寧笑言，過去跟企業打交道經常是客套式地問「老四樣」：做什麼，產值多少，稅收多少，什麼困難。現在跟企業接觸，往往更為直接，有時直接跳開寒暄的環節，商討困難解決的方法，「從租金到生產鏈條、供應鏈、稅收補貼等等，有些企業找不到一些零部件，都會來找我們幫忙對接工廠生產。」他說，甚至企業高管的教育醫療配套都會幫忙協調解決，所以中心的成員除了對轄區的企業和園區情況心裏有數，還要跟學校、醫療機構等對接，變成了實實在在的「多面手」。

◆香港文匯報記者 李望賢 深圳報導

「大膽敲門」無懼冷眼 發展前景吸引外資

香港文匯報訊（記者 李望賢 深圳報導）在赴歐洲拜訪的目標企業清單中，不乏全球最大的時尚趨勢預測公司之一的Carlin（卡琳國際）、特種設備領域的隱形冠軍德國企業格鬥特科、世界第二大奢侈手錶製造商歷峰集團總部等龍頭企業。此前，許多投促企業中心都未接觸過。投促中心副主任劉利說，團隊的心態是「大膽敲門」，「只要符合我們的招商推介導向，都大膽去聯繫，哪怕別人冷眼。」

剛開始跟德國企業格鬥特科聯繫的時候，對方只是客套地答應接待參觀，態度並不積極。這家企業成立於1992年，總部位於德國勃蘭登堡州，企業雖然產

值不大，但卻是大眾、奔馳、寶馬、空中客車、特斯拉等汽車的供應商。

為了「拿下」這家企業，投促中心團隊開會，針對企業的需求進行深度梳理。投促中心副主任劉利提出，能吸引格鬥特科落地的不是租金和補貼，而是應用場景和合作夥伴。投促中心圍繞企業產品特點，梳理了全區落地可以匹配的資源，未來在國內的應用場景等信息。俄烏衝突爆發以來，歐洲能源供應持續緊張，價格高企，團隊又細化對比了國內外的水電氣價格，為企業估算出可以降低的綜合成本。

第二次溝通，格鬥特科態度轉變明顯，

主動提出希望多安排一些時間。「我們重新排了行程，安排了一個半小時。1月31日，格鬥特科再次反饋，我們打算把午餐時間縮短，簡單吃個漢堡，爭取出更多的商談時間。」聽到這個消息，劉利和同事們都忍不住歡呼雀躍，這也成為出發前提振士氣的最佳案例。

感受到各行業對今年發展的期待

2月6日，中心團隊從光明區啟程遠赴歐洲。「除了第一天倒時差，每天的行程基本上超過12個小時。」對於這份忙碌，劉利感慨，切實感受到了各行業對於今年發展的期待。

見證香港考察團到內地線下交流

復常日記

全面復常通關後，香港工商界便有80多人考察團抵達廣州南沙。作為派駐廣東的記者，我已經許久沒有參與這樣的兩地線下交流活動。從線上回到線下，一切都是那麼的真實而親切。

2月6號上午，香港考察團在南沙慶盛站出站，已有20多名當地政府官員、內地港人團體代表、工商界代表在此等候，張開雙臂互相擁抱，雙手緊緊握在一起，老友

相逢的場景令人動容。考察團成員中相當一部分人自疫情爆發以來，就沒有來過內地。因業務發展需要，長期「滯留」在內地的港人，見到老友猶如親人重逢。

原本處於藍圖中甚至還沒有規劃的基礎設施，如今已變成真實可見的現代化建築。在一個即將建好的港式社區，有代表團成員當即表態，「我要買3套舖」。

在南沙「創享灣」，過去三年政府推出的政策，放在了最顯眼的位置。考察團成員一邊拍照記錄，一邊詳細諮詢工作人員。率團的全國政協副主席梁振英，疫情期間也多次來內地考察交流，對南沙情況較為了解。為了團隊成員便於吸收、理解

相關規劃和政策，他甚至臨時當起了解說員。我在現場觀察到，掃碼互加微信成了最多的場景。

從6日早晨到7日晚上，兩天的行程，考察團用足了可用的時間，用「沒有浪費一分鐘」來形容，一點都不誇張。多個香港商協會與內地同業簽約了合作，多家企業達成合作意向，考察團收穫滿滿。相信這是美好的開端，接下來，兩地人員往來、商務交流將更加密集。

敬敏輝



◆香港考察團與內地同業互加微信，加強聯繫。

香港文匯報記者敬敏輝 攝