

进一步深化对德招商与合作 打造国家级全方位对德合作平台

□市招商局课题组

太仓深耕对德合作28年,成果丰硕,优势明显,已经成为中国德资企业发展最好、密度最高的地区之一。近期,省商务厅、发展改革委、科技厅和自然资源厅等部门联合发布了《支持太仓进一步深化对德经贸合作打造中德中小企业合作示范区的意见》,省工信厅、人社厅、教育厅等七部门协同支持。这既是对我市多年来对德合作的充分肯定和有力支持,也对我市提出了更高工作要求。本文基于太仓对德招商引资经验,研究完善载体、优化服务等不同路径,为实现更高水平对德合作提出建议对策。

一、丰富完善对德招商硬件载体

太仓对德招商多以制造业招商为主,受新冠肺炎疫情影响,国际经济大环境下行压力增大,太仓高端装备制造特别是汽车零部件行业增速放缓,部分德资投资计划多变且前置时间较往年大大缩短,必须更加注重以企业和行业需求为导向,首先着力解决好硬件载体问题。

1. 拓展厂房资源。

总结在太德企发展经验,大部分德企习惯于轻资产运营,厂房资源是影响招引德资落户的重要因素之一。但目前全市厂房资源存量有限,供给需求错配和建设标准不达标等方面仍存在问题。我市现有适合德企入驻的高标准厂房载体以及适合小微德企的厂房载体明显不足。对于厂房建设,德企需求多样,要求严格,从车间结构、办公结构,到环保性和耐用性等,都有较高标准,一般民营厂房因为建设早、标准低,难以满足德企需求。针对上述现状,需从增量、存量两个方面着手。增量上,加强规划引导,鼓励各类建设主体以德企需求为出发点开发建设,推动各板块在今后的载体建设中,谋划新建小面积、高标准单层厂房。存量上,出台适当的鼓励政策,发动有能力的民营主体对厂房进行改造升级。

2. 保障土地供给。

对比周边城市如苏州工业园区、昆山等地,太仓在土地资源方面尚具备一定的优势,但各板块间差异比较明显。高新区可用工业土地占比最高,但土地出让门槛高,德商会反映个别中小德企扩产受到实质影响,存在德企流失风险。同时,其他板块虽落户要求相对较低,但土地空间余量并非充裕。因此,亟需激活德企项目全市流转机制,确保有投资需求和增资扩产的德企得到有效保障,牢牢稳定德资企业群体的“基本盘”。同时,要全力推进国土空间全域整治,加紧清退一批低效能低产出企业,加快盘活土地存量,为优质德企发展留足土地空间。

3. 探索飞地模式。

为吸引刚进入中国市场,尚未实现规模化生产的德企以及服务型德企落户太仓,我市将逐步在国内一线城市

市建立若干个飞地孵化器,借助一线城市的国际化平台,推动太仓招商服务前移,从源头着手,孵化培养一批德国项目。同时我市各部门将协同做好政策支持、载体建设、要素保障等工作,竭力为德企项目提供更好的服务。

二、优化提升对德营商环境

德企选址落户过程中,除考虑载体因素外,营商环境也是影响其投资决策的重点要素,一般包含以下几个方面:政府支持政策及兑现能力、人力资源解决方案(招聘、培训等)、合规性指导(环保、安监等)、企业注册及各类审批服务。下一阶段,太仓应充分运用近30年对德招商领先经验,围绕做大做强“太舒心”“5E”国际化营商服务品牌,努力以更优质的服务赢得德企信赖。

1. 加强对德招商精准支持。

近年来,周边城市对德招商优惠政策不断突破上限,对优质德企项目的支持力度更是加大,但这样的模式并不利于本地区长远发展。今后的招商模式应更注重立足德企所急需,加快从“粗放型”招商转变为“产业链招商”“精准招商”。我市招商政策也应针对德企需求及时加以调整,使其更为精准化。同时要从产业链招商的角度出发,在强链补链延链上做文章,用完善完备的政策招引更多优质德企。

2. 想方设法解决德企用工难题。

德商会多次反映长三角地区德企招工难。该问题的产生有多重因素,如劳动力市场结构性供需矛盾、疫情影响以及“90后”“00后”新生代务工人员求职需求变化等,外资“招工难”在长三角地区已经成为较普遍现象。为帮助德企稳定生产经营,要继续巩固拓展太仓“双元制”培训先发优势,建议整合15个培训中心、AHK中德培训中心等培训机构,建设相对独立市级公共“双元制”培训中心,扩大“双元制”培训规模,拓展“双元制”培训专业,提升培训层次和能力,培养更多符合德企需求的技术工人。要依托健雄学院、西北工业大学太仓校区、西交利物浦大学太仓校区等高校资源,通过开设智能制造、工业物联网、人工智能等培训课程,培养符合德企需要的高级人才。要充分发挥中西部协作功能,吸

收中西部合作院校学生,进行中短期培训,满足德企普通技工需求。在招商引资过程中,也要为德企招聘提供预案,提前为企业对接人社局、“双元制”培训中心等资源,实现项目签约与员工招聘同步推进。

3. 在管理与服务中寻找平衡点。

德商会部分会员反映,为符合更新的安全生产合规性政策要求,需增加相关的设施设备,产生的费用超出既定的年度预算,加大了国内德企管理层向总部汇报的压力及申请相关费用的难度,造成企业运行成本增加,无形中会影响运营团队的当年业绩。对此,要进一步树立企业用户思维,一方面,用好太仓外商投资协会月度总经理会议这个平台,定期会同相关部门做好政策宣讲,让德企对相关管理要求早知道,从而实现早规划、早落实,降低企业的行政性负担。另一方面,适当整合检查工作内容,降低检查频次,规范整改举措,尽量做到一次整改,全面达标。

三、拓展巩固对德招商宣传渠道

1. 巩固强化成熟渠道。

多年对德招商,我市已积累近百个对德招商渠道,构筑了全方位立体太仓对德合作网络。接下来,要进一步发挥这一立体网络作用,通过加强高层领导定期互访互动,邀请重点客户参加太仓中德主题活动,共同举办专题研讨会、政策解读会、招商推介会等,强化太仓对德合作品牌建设,提升太仓在德国“德企之乡”知名度。同时,要大力推进罗腾堡德国风情街建设,建好玛丽蒂姆酒店等配套设施,让在太德企感受更浓德国生活场景,通过德企圈的“裂变”传播,为太仓对德合作“聚变”积蓄更多能量,达到事半功倍之效。

2. 全力加大对上争取。

基于江苏省对太仓进一步深化对德经贸合作的支持,要抓住受疫情影响省商务厅驻欧洲各国办事处人员基本均已回国的机会,应用“三大法宝”经验,践行“三大法宝”精神,借鉴昆山引进江苏第一家中外合资企业的做法,全力以赴对上争取,进一步拓展对德招商网络,争取更多高层活动落户太仓。

3. 挖掘新渠道尝试新办法。

不断创新体系化对德招商宣传举措,广泛吸引德国政商界人士积极来太考察,邀请其为我市打造德国元素建言献策,让德国基因融入太仓版图;借助德媒,展现太仓中德共赢发展历史,讲好太仓中德合作故事;把握重大展会等契机,向全世界展示太仓对德合作的城市名片;利用各大平台渠道,扩大太仓对德招商朋友圈。

四、加强对德招商全产业链研究

目前,全市拥有德企近390家,世界“隐形冠军”超50家,大部分德企专注高端装备制造等领域,群体呈现出“小精尖”的特点,但经过几十年的发展,太仓早已具备承载不同类型产业的基础,接下来的对德招商中,在不放过“小精尖”德资项目的同时,要着力开拓“旗舰型”“龙头型”德资项目及世界“五百强”项目。加大对德国优势产业、龙头企业的研究招引力度,强化产业链招商,分析德国百强企业特别是高端装备制造、汽车零部件、新材料、生物医药及航空产业在中国的投资情况,做好趋势研判,下好招引“先手棋”,充分利用各大平台,有效整合各方资源,全力推动“产学研用”紧密结合。特别是航空产业,德国航空产业曾一度走在世界前列,在一些细分领域德国具有相当大优势,且多为中小企业,也是我市未来对德合作重点拓展区域。建议结合我市发展航空产业规划,加强与德国航空航天领域联系,梳理一批优质中小企业,加大招商引力度,助推我市航空产业发展壮大。同时要加大对招引德国高端服务业项目力度,鼓励德国金融、保险机构来太设立分支机构,积极引进德国检验检测机构、银行、酒店、学校、诊所等服务业项目,实现太仓对德合作在德国制造、德国服务和德国标准的全方位、多领域提升,在拓展招商引资领域的同时,助力打造国家级全方位对德合作平台。



接种新冠疫苗

保护自己

保护家人

