



■ 本版撰文 本报记者 高洪艳

编者按:30多年的改革开放历史证明,招商引资是各地增强自身活力、快速发展地方经济并造福当地百姓的一大有效途径。在经济下行压力下,招商引资更是被冠以稳增长“火车头”之名,成为地方政府的“头等大事”,所以,兵强马壮的招商团队

四处活动,引资压力层层加码。但是,商人不笨,资本不傻。没有高效的行政效率,没有良好的投资环境,没有可期的发展前景,再豪华的形式、再热闹的承诺,都无法让真正有实力的投资者真心实意地“落地生根”。

灭招商虚火 引民资活泉



当前,随着十八届三中全会各项改革措施的一步落实,民间资本的活力进一步释放,民间投资正迎来一个极具活力的春天。同时,各地盘活民间资本的热情也不断高涨,由政府主导的招商引资工作也将目光聚焦在

了民间资本活泉上。但是,由于政府对方向的把握有失偏颇、项目落地过程不够规范、上级部门监管不力等,招商引资工作往往事倍功半,劳民伤财,引来怨声一片。

国际商务环境评估与投资促进协会多年来一直关

注地方政府招商引资工作,协会秘书长、国务院发展研究中心顾问黄静在接受《中国贸易报》记者采访时,总结出了目前地方政府招商引资工作的三宗罪。他说,个别地方不顾国家产业政策,无视当地发展实际,什么样的

项目都敢要,什么样的优惠政策都敢给,什么样的奖励回报都敢拿,犯下了招烂商(污染商、淘汰商、劣质商),滥招商(全民招商、盲目招商、无序招商),招商乱(官商勾结、权钱交易、奢华招商)的三宗罪。

一宗罪:招烂商

在黄静看来,投资项目水土不服、难以为继是很多地方政府招商引资后遇到的普遍问题。尤其是在遇到污染商、淘汰商、劣质商时,招商项目的风险更是难以估计。

记者对近些年媒体披露的地方招商引资失败项目进行梳理后发现,有些经济发展相对落后的地区以破坏环境为代价,走先污染后治理的老路,不惜把一些产生污水、废气、固体废弃物、噪声、辐射等污染性要素的项目也一股脑儿引进来,使生态系统严重受损,对当地群众身体健康造成极大威胁。

有的地区起点低、起步晚、产业基础差,为了迅速提升经济发展速度,头脑发热,缺乏远见,不顾当地资源优势和特点,承接了其他地区淘汰的项目,以至于进进出出、上上下下、多次折腾、劳民伤财,没有给当地经济发展带来积极的作用,反而引发了不少麻烦。

另外,还有一些地方招商引资遭遇了名不副实、坐地敛财的“无良”商家。他们或打着办企业的幌子,实际只是皮包公司;或与地方政府私下达成协议,转投其他项目,在中标获得小区建设、道路施工、桥梁建造的承包权后偷工减料,导致豆腐渣工程层出不穷;或只为诈骗而进入招商市场,以招商一方的资产作抵押,骗取贷款或转卖财产后卷款而逃,给当地政府留下一个烂摊子。

黄静认为,为了规避这些风险,地方政府在进行招商引资时必须遵循几条原则:一是违反国家政策的项目不招、导致环境污染的项目不招、市场产能过剩的项目不招、重复建设的项目不招、技术含量低的项目不招。并且,招商引资中要知己知彼,从被动地吸引投资,变成主动地选择投资。

“投资人的投资有7种空间指向:原料指向、市场指向、劳动力指向、交通运输枢纽指向、科技指向、集聚经济指向、污染和衰退产业转移性指向。承接产业转移是中西部地区招商的一个主要选择。什么样的产业会发生转移呢?显然主要是污染型和衰退型的企业。”黄静指出,这些企业在发达地区服务多年,资源利用率低、能效差、环保技术落后、工艺水平落伍,已经成为投资强度不断增加的发达地区淘汰的对象。虽然这些企业可以被中西部地区承接,但是,很多企业将来服务的年限不会很长,很快也会被淘汰掉。那么,这种招商的成本就很高,危害也不小。因此,招商引资需要高瞻远瞩,长远规划。

二宗罪:滥招商

在河北省衡水市某区县发改局任职的支先生告诉记者,之所以会招商变招“伤”,甚至变招“贼”,是因为地方政府存在投资冲动,在唯GDP论政绩和缺乏问责机制的背景下,很多地方的招商活动已呈野马脱缰之势。

记者在百度搜索输入“招商引资”词条后发现,XX市、XX县等三四线城市对招商引资成效的宣传报道更新极快。但其中不难发现,为了吸引投资,很多地方竞相出台优惠政策,投入大量人力和财力,甚至搞层层摊派、全民招商。

安邦集团工资制合伙人唐黎明指出,近20年来,随着GDP主义大行其道,地方政府招商引资压力剧增,蜕变为“公司型政府”:市长和市委书记如同公司董事长一般,飞赴各地宣传城市推介项目,深度介入到各种经济活动中,书记与企业家一起畅想当地的发展前景,各种产业规划粉墨登场,各种名目的开发区园区建设也热火朝天……

支先生也指出,不少地方领导主要是跟着项目转,把招商引资作为第一要务,就连像他一样的普通公职人员也或主动或被动地上了招商引资的“战车”,想下来都难。一些地方政府为了抢外资、争项目,不断在土地、税收政策方面越权开口子,甚至不考虑招商引资的科学性,只要投资企业肯来,各种好处优惠先送过去。

“地方政府都在‘拼政策’、‘拼承诺’,实际上,投资者要的是服务和速度。”中国产业集聚研究专家、河南集聚产业咨询有限公司首席顾问杨建国还指出,“大多数地方政府一旦招商引资项目落地,前面的政策承诺就成了一张白纸。这比关门打狗还可怕!”

黄静也提醒说:“招商引资谈判时地方政府说好给予合理的土地政策,实行税收减免、完善配套设施、帮企业招工等,拍着胸脯作保证。项目刚进来,却急于获利、食言而肥、不顾企业死活,单方面撕毁合约,这种JQK(将投资者勾进来、再圈住、继而揩油)的做法严重损害了政府的信誉和形象,一旦给投资人造成这样的负面印象,需要长时间和大量的宣传才能修复。”

黄静一直反对行政性的“全民招商”。他指出:“正如人身体的八大系统各司其职一样,让非经济部门承担招商任务,是行政性‘不务正业’,不仅没有效率,还会滋生造假和腐败问题。但是,我主张‘全市大招商’,即在明确一个城市整体性、结构性、功能性、效能性的基础上,强调全市企业的对接操作、产业的集聚、政府服务与协调功能的完善、城市整体形象的树立与传播。”

三宗罪:招商乱

黄静认为,全民无序参与还会使招商引资工作成为滋生腐败的温床,一些政府部门经办人员可能会“吃拿卡要”,以收缴税费为名索要好处,更有甚者还会明火执仗、百般刁难、官商勾结、权钱交易。

比如,为了方便“交流”,少数地方招商团的“高端”玩乐项目消费会由一些老板来买单。有媒体曾经报道,在香港,一些内地政府招商团在私密的高端会所与投资者“交流”,有的则干脆租一艘游艇,边出海观光,边“洽谈项目”。

另外,奢华招商风早已“名声在外”。进京推介会一掷千金,赴港招商团众星捧月……少数干部把招商活动当成抖“四风”的“避风港”——住得“高端”,吃得“大气”,活动“上档次”,好不“风光”。

最近,又有媒体曝出地方领导借招商引资之名大行公款旅游之实,在招商时顺带途经旅游热地游山玩水。对此,安徽省政府办公厅已于近日印发通知,要求各地、各部门进一步规范招商引资活动。借着招商便利,顺带途经旅游热地旅游的行为被严令禁止。

由此可见,招商领域已成为抖“四风”的重要战场。

据记者了解,商务部在开展党的群众路线教育实践活动时,特意把境外招商“多、滥、假、奢”行为作为“四风”突出问题列入专项整治。同时,商务部还会同相关部门对各地招商引资工作进行督查,重点检查招商活动过多过滥、铺张浪费、弄虚作假和全员招商等问题。

经过整治,效果立现。来自商务部的数据显示,2013年,各地省级政府组织开展的商务领域境外招商活动平均不到3次。陕西省在港澳地区举办的经贸促进活动中,代表团人数减少60%,时间缩短2天,费用支出减少600万元,签约项目和意向投资额反而有所增加。

“国际商务环境评估与投资促进协会始终提倡简洁、实效、有针对性的招商引资。”黄静说,招商本身是一个经济行为,应当符合节约和节俭的经济原则。如果招商脱离了这个基本的意义,那招商就会背道而驰。一些地方领导好大喜功,做花样文章,把招商搞成了一种表现、一场演出,与招商引资的目的相悖。

巧借平台 妙作推演 全国招商事半功倍

河北小伙子胡鹏(化名)毕业于省内一所经贸学院,两年前,他考取了省内的选调生并回到家乡,在一个市县级的政府机关有了差事,担任投资促进局的招商专员。原本以为当了公务员日子会过得很清闲,但是,两年下来,他早已累得苦不堪言。

“我和两三个同事组成一个招商小组,从严寒到酷暑、从黎明到傍晚,一年365天,几乎没有节假日,可以说是舟车劳顿,走遍全国了。以前主要跑长三角、珠三角这些东南沿海的重点招商区域,现在也响应国家号召,开始在古丝绸之路沿线的一些内陆省市找项目。”胡鹏说,有时候睡觉做梦,都是梦见在火车上,要不就是梦到一场接一场的全国招商会,一个又一个项目签约仪式、一批又一批的外地客商,工作压力有多大可想而知。

但是,一年到头跑断了腿,人力物力财力没少投入,好的投资项目却还是难以引进门。胡鹏告诉《中国贸易报》记者,在汹涌澎湃的招商引资热潮中,很多市县都把招商引资工作当作“一把手”工程,不仅有拿得出手的投资环境和优惠政策,还有“一个项目、一名

领导、一套班子、一抓到底”的工作模式,相比之下,自己家乡的投资优势并不明显,招商团队也势单力薄,想要与兄弟省市竞争,吸引到有效投资,并不是一件容易的事。可没有招商业绩,就相当于完不成工作量,年终考核都会受到影响。

胡鹏其实道出了很多地方政府招商工作负责人的苦衷。

国务院发展研究中心顾问专家、国际商务环境评估与投资促进协会秘书长黄静在工作中接触过很多有这种苦恼的地方政府人士。

“一个地方发展直接的动力来自于三驾马车的推动,鉴于中国的国情与近几十年的发展历史,地方的发展主要源自于投资,因此招商引资一直是地方政府的主要工作。但是,很多地方政府把能用的招都用上了,从城市结盟招商到学术招商,从以商招商到网络招商,有的县级市驻外招商队伍多达30个,每年参加数次招商引资会议,但招商效果就是不理想。”黄静说,究其原因,问题在于招商部门没有能力来整合商务资源或没有整合好商务资源,诸多招商环节工作效

率低下。

对于胡鹏的遭遇,黄静分析说,并非当地优势不明显就无法有效招商,很有可能是胡鹏做了很多无用功。招商引资中工作的无效可能表现在宣传的无效、谈判的无效、资料信息的无效上,这些“无效”的产生源于招商引资信息缺乏权威性、科学性,再加上针对性欠缺、艺术性较差,因此难以被投资人认同。

“我经常说,地方政府的招商引资工作应该重视‘巧’、‘妙’二字,‘巧’是巧借平台、小题大做,‘妙’在以理服人、无为而治。”黄静指出,招商引资有很多平台可以利用,每个上级政府部门的活动平台都有可以为我所用的政务资源、商务资源,不仅可以节省招商资金,还可以提升引资功效。例如,河南省陕县曾与三门峡市协商,在2008年的“黄河旅游文化节”上发布陕县的投资环境信息并举办“联合国工业发展组织投资环境工程试点城市”授牌仪式,引起了媒体的广泛关注,陕县也由此吸引了投资商的目光。

其实,如果对一个城市的亮点、精髓进行深度挖掘,一定可以找到很多类似的平台拿来借用,不仅可

以提高招商活动的感染力和传播性,还可以将消费引导到投资领域,使投资机会凸显,比如寒亭的“萝卜文化节”、淮南的“豆腐文化节”、以及众多的牡丹节、梨花节等,均做到了精致细微,将消费、投资两驾马车捆绑到一起,很大程度上推动了地方的经济发展。

“吸引到关注度只是第一步,关键还要以理服人。招商引资工作需要高度的艺术性才能打动投资人、说服投资人。这种艺术性体现在宣传材料的制作、投资商的接待与谈判、投资合作的推演、招商政策的宣讲、城市魅力和个人人格的展示等各个方面,可以说,招商引资工作是一门具有艺术性的执政工作。”黄静还告诉记者,现代社会已经形成了许多规范,无论是技术层面还是管理领域,一些工作已经集约化、模块化了,所以很多招商引资工作可以省去形式上的东西,更灵活一些。比如可以开展园区招商、功能区招商、孵化器招商,可以实行外包招商,将许多服务功能分包出去,还可以构建产业集群和区域生产综合体,让投资人自己来找座位。这些思路可以节省很多管理资源,真正做到无为而治、政通人和。