

汉阳投入真金白银培育热带雨林式创新生态

6.58亿元政府基金招引268家企业

■长江日报记者肖清清 张衡 通讯员黄璞

10月,武汉市经信局公布2024年独角兽企业认定结果,汉阳区滴水智能科技、武汉万睿科技有限公司成功入选“种子独角兽”。而这两家分别于2022年、2023年落户汉阳的企业,有一个共同的投资人——汉阳投资发展集团。

投资股权成为支点,聚星成链招引企业

万睿科技于2023年10月落户汉阳。创办于北京的万睿科技是一家专精特新“小巨人”企业,参加汉阳区第二届“知音云上”创投大赛,获奖得到汉阳股权投资后,创始人决定从北京搬迁至汉阳。

“来武汉之前,我们团队先后在国内七八个城市参加过创投大赛。来到汉阳发展,除了真金白银的股权投资,更让我们感受到全方位的‘无忧’服务。”万睿科技总经理李小满介绍说,去年新公司重新起步,汉阳区联系在汉高校为万睿科技揽人才,开展产学研合作,并为企业找办公地拎包入住,为企业节省了时间成本。公司自主研发的养老人形机器人正在组装、

调试,预计今年年底发布。

“投早、投小、投创新、投硬科技。”汉阳投资发展集团董事长冯振宇介绍,2021年起,汉阳设立15亿元政府引导基金,连续三年举办的“知音云上”创投大赛,面向全国寻找优质企业、项目。截至目前已累计投资数澜科技、万睿科技、兆格信息等36个项目,总投资6.58亿元,并以投资股权作为支点,顺着被投资企业产业链“按图索骥”,带动招引企业268家。

在成功举办的前两届大赛中,引入泽塔云、数澜科技、趣链科技等一批行业领军企业扎根汉阳,武汉智慧地理信息大楼、星火数字产业大楼、万科数字经济特色大楼等成为楼宇“数字园区”。

共同的股东“血缘”,企业落户“亲上加亲”

这么多优质企业,为什么选择来到武汉发展?冯振宇介绍,成为被投企业的“股东”后,汉阳投资发展集团不只是给钱“扶上马”,还为企业提供“送一程”的陪跑服务。例如,通过股权投资、基金加倍、投贷联动等服务,帮助企业解决资金问题;请专业团队为企业发展把脉问诊,提供贯穿全生命周期的

扶持;以资本为黏合剂,帮助企业梳理整合产业链,让“上下游”变为“上下楼”,不断催生新的应用场景。

促进参赛企业形成生态融合发展,这样的例子在汉阳投资发展集团参投项目中屡见不鲜。第一届大赛获奖企业兆格信息和今谷神箭,实现空间数据在交通领域应用场景落地;第二届获奖企业万睿科技与泽塔云等汉阳已落地企业深入合作,催生出超融合技术在人工智能和元宇宙领域的更多应用场景。

“共同的‘血缘’关系,让企业在汉阳有更多‘知音’、朋友、家人。”冯振宇说,汉阳依托股权基金等发挥撬动和倍增作用,用市场化、专业化服务聚链发展。

汉阳成立的武汉基金产业基地,目前管理规模突破1850亿元,吸引154家投资机构。资本“活水”以追加投、联合投等金融手段,加速优质项目的发展。大赛邀请武汉基金产业基地企业、银行、投行及其他投资机构加入“百亿基金联盟”,共同参与优秀参赛项目的投资。

“将金种子‘带土移植’,耐心培育扎根汉阳的‘参天大树’。”到目前为止,汉阳区资本招商、股权招商的招引企业中,有8家获评湖北省或武汉市金、银种子企业,15家获评专精特新企业。

新形势下招商引资拼改革创新拼营商环境

产业生态招商是大趋势

■长江日报记者常少华 吴瞳

党的二十届三中全会提出,清理和废除妨碍全国统一市场和公平竞争的各种规定和做法。规范地方招商引资法规制度,严禁违法违规给予政策优惠行为。

新形势下,地方招商引资“拼什么”?近日,长江日报《云端会客厅》采访了上海江享科技集团董事长、武汉市招商大使聂清平和中国(深圳)综合开发研究院研究员贾文凯。

从中央到地方,一系列公平竞争政策的出台,意味着招商引资正从比拼优惠政策搞“政策洼地”向比拼营商环境创“改革高地”转变。

专家认为,以往内卷式的招商引资竞争,导致了地方保护和市场分割,也制约了经济的高质量发展,发展新质生产力需要公平竞争的市场环境。应对招商引资新形势,营造良好营商环境是根本。

发展新质生产力需要公平竞争的市场环境

《云端会客厅》:构建全国统一大市场,为什么要先拆违法违规招商优惠政策这根“篱笆”?

贾文凯:传统的招商模式有三个特点。一是把政策补贴作为第一推动力,地方政府之间比拼的是产业扶持和补贴力度,包括土地优惠、固定资产投资补贴、技改贴息、厂房代建、税收减免、房租补贴、搬迁补贴、出口补贴、搬迁补贴、人才奖励等。二是存量式的招商比拼,即除了一部分招商是增资扩产项目,还有相当一部分招商是把其他地区的一些项目转移过来。第三,虽然产业补贴和扶持形成了招商部门之间存量式的零和博弈,但这对财税部门造成了一定的负面影响,通过地方财税的减免转移到企业的生产经营领域,最终冲击了中央财权和税收法定原则。

这种内卷式竞争的后果如今已经越来越明显,导致了地方保护和市场分割,不利于劳动力、资金、产业项目的正常流动,也制约了经济的高质量发展。

聂清平:过去几十年,我国经济发展很大程度上依赖要素驱动型模式。这种模式主要依靠廉价劳动力、资源、土地等低成本要素投入,进而推动经济增长。所以,过去各地都在搞税收优惠等降低某些企业经营成本的政策,这是发展过程中时代的特定产物。

同时,在有人口红利为衣食住行供给侧买单的增量市场背景下,传统招商模式带来的问题并不显现,企业只要把成本降下来就好了。但是,弊端也在逐渐显现,比如加大了地方财政压力,损害了市场公平竞争原则,甚至扭曲了资源配置,降低了市场效率等。

时至今日,我国经济已逐步转向高质量发展模式,而发展新质生产力是推动高质量发展的内在要求和重要着力点。发展新质生产力,科技驱动的创新型企业是关键主体,他们需要公平竞争的市场环境,心无旁骛加快技术创新步伐。因此,建设全国统一大市场是发展的必然选择。

做好企业服务就是最好的招商引资 产业生态招商是招商引资的终极趋势

《云端会客厅》:相比过去,地方招商引资要有哪些新思路?

聂清平:今年7月份以来的一系列措施,都指向了构建更为公平的全国统一大市场的目标。近期招商新规的出台,会让企业的自由流动更为便利。这就意味着地方不仅面临企业如何招进来的问题,还有如何留得住的压力。

做好企业服务就是最好的招商引资。为企业提供更好的服务,就是能给企业创造更大的价值。对高科技企业而言,最大的价值在于两点。一是资本,因为科技公司研发需要大量资金,资本招商将成为一些有实力的政府的主要抓手。二是场景,高科技企业必然要在当地找到充足的创新型应用场景。

应强化对链主企业的招商,通过链主企业的自我裂变和生长培育新的生态,给链上企业带来更多场景,这样就解决了过去“一竿子买卖”导致的无尽招商。

地方政府要形成从企业招商、投产、开业到后续运营的全生命周期服务链条,而不仅仅停留在招商层面。这也需要政府机构改革的推进来实现。

最后,进一步完善市场化机制,政府要用投行的思维做好企业服务,逐步退出市场经济的管理角色,主要通过国资平台发挥耐心资本作用,通过整合资源发力产业招商,转型成为“投行化”和服务型政府。例如,武汉市可以继续强化市场化的做法。首先,从提供场景到

资本招商,加强与综合性的投行公司合作。其次,要把科教人才优势转化为创新发展优势,围绕链主企业精准培育和服务。最后,重视和支持产业集群的发展。同时,利用武汉的人才、交通和科教优势,创新性地开展面向共建“一带一路”国家的新型业务。

贾文凯:首先,锻炼投行思维是招商团队的基本功。传统招商引资比拼的是地价优惠、物业免租、政策资金支持等,对招商人员的项目甄选和尽调能力要求不高。在公平竞争刚性审查环境下,项目洽谈、甄选、落地不再主要依赖扶持政策力度,而是靠对科技和产业前沿趋势高度敏感的感知能力,对行业发展底层逻辑和内在机理的洞察能力。经济部门和国企招商干部要以敏锐的眼光,从项目核心技术、商业模式、团队实力、在手订单等方面进行法律、财务、业务尽职调查,科学评判项目质量。因此,练就一双“火眼金睛”是招商干部的基本功。

其次,产业生态招商是招商引资的终极趋势。现代产业体系不仅是链条,更是网络。以生物制药产业为例,在一款新药推向市场之前,需要超长期的技术研发以及大规模的融资支持,不仅对材料、试剂要求严格,而且需要基础研究实验室、双回路供电、实验用动物房、危化品处置等产业基础设施,以及专业人才储备、行业论坛等配套环境。一个产业往往是一整套生动活泼的产业生态场景,所以招商部门要强化产业规划布局,提高招商工作的系统性和前瞻性,围绕产业生态展开招商;密切跟踪重要行业,梳理出清晰的产业图谱。发挥龙头企业“链主”作用,建好公共平台,吸引相关企业和资源在某一区域内集聚,从而形成生态协同效应,大幅提升产业的整体竞争力。

最后,招投贷联动对高科技的初创项目具有杠杆推动作用。设立产业引导基金实现招投联动,资本招商成为具备财政实力的地方政府的青睐方式。政府对产业项目的扶持和补贴资金作用是有限的,仅具有输血特征而没有造血功能。而以产业引导基金的方式投入入股后,政府可以在项目建设、政务审批、贷款增信、业务拓展等方面予以加持。特别是当政府引导基金投入后,市场上的股权投资基金相对而言也会予以配套支持。

在未来招商新格局中,武汉有独特优势

《云端会客厅》:与东部沿海地区相比,中西部地区在产业基础、创新能力和营商环境等方面还存在短板,招商是否将面临更大挑战?

贾文凯:从政府角度而言,未来纯粹的产业支持政策尤其是地价优惠逐步取消之后,招商部门会更加注重精准匹配和优质服务。

从企业角度而言,由于很难再通过分散布局来获得各地的产业扶持和补贴,它们对外投资就会更加谨慎,往往就会聚焦到交通便捷、产业基础较好、营商环境较完善的地区。本质上讲,这些地区基本上都是现在经济基础较好的地区,所以这些地区产业会越来越集聚,经济会越来越强。

对中西部地区而言,应对招商新形势,要从根源上优化营商环境,这是产业发展的根本。栽下梧桐树,引得凤凰来。只有市场化和法治化的营商环境,才能给企业家和投资人带来稳定的预期,才有可能做出项目落地、增资扩产等中长期决策。

其次,可以在中西部地区尝试设立离岸创新中心、科创飞地、产业带土移植培育中心。传统的飞地园区是发达地区嵌入欠发达地区,而离岸创新中心、科创飞地是反向的“飞地”,在发达地区设立一个离岸创新中心,在飞出地先进的地区来孵化,然后通过带土移植再转化到中西部地区来。这将会为中西部重点产业的发展创新带来一定的引导作用。

武汉位于中国地理版图的中心,很多企业在布局总部时会首先考虑武汉,从而形成南北呼应的格局,这是武汉未来在产业发展和招商引资中的一个独特优势。

风雨无阻向前沿

(上接第一版)

开辟经济发展的新领域新赛道 “我们正让更多前沿技术‘梦想成真’”

“经过多年的努力,我带领团队研发出了65000通道、双向的脑机接口芯片。我们的技术居国际领先水平。”

武汉高德红外董事长黄立,这两年有了新身份。由黄立创立的武汉衷华脑机融合科技发展有限公司,通过“植入式脑机接口系统”拿下全球首款6.5万级通道电极等多个首创。未来,这项技术甚至可以实现控制鼠标、对记忆进行存储等,科幻小说里出现的场景,正在变成现实。

2013年7月21日下午,习近平总书记来到武汉东湖国家自主创新示范区暨“中国光谷”展厅视察。在高德红外展台,总书记驻足听取了黄立的汇报。

“那时红外芯片的研发正进行到关键时期。总书记的鼓励,坚定了我们走自主创新之路的决心和信心。”黄立说,作为高科技企业,必须努力研发出更多让梦想成真的前沿技术。用一项又一项的创新突破,加快打造新质生产力。

向新而行,就是要不断开辟经济发展的新领域新赛道,又踔层峰新赛道。

今年,武汉出台促进未来产业发展实施方案,选取未来显示、人形机器人、量子科技、脑机接口等13个细分领域,布局“武汉未来产业地图”。

10月29日,国内首台拥有量子安全芯片的云电脑——天翼量子信创云电脑正式发布。中国科学院院士、武汉量子技术研究院院长徐红星认为,“中国量子科技处于世界第一梯队,武汉也成果频出。”

在TCL华星武汉,全球首条采用印刷OLED技术生产显示屏的产线已投入使用,首款应用于医疗设备的显示屏成功试产,计划在2024年底前启动量产。在这条产线上,屏幕像纸张一样被“打印”出来。

这一成果,离不开华中科技大学机械科学与工程学院院长、智能制造装备与技术全国重点实验室执行主任尹周平团队的多年攻关。

向新而行,就是要努力实现后来居上、弯道超车,更扬云帆立潮头。

5月21日,在我国第一个航天发射基地——酒泉卫星发射中心,“武汉一号”卫星发射成功。这是我国首颗专门为城市定制的专用光学遥感卫星,突破了“无控制点高精度定位”等核心技术难题,发力商业航天新赛道。担任这颗卫星首席科学家的中国科学院院士龚健雅说:“只有敢想敢试,才有机会达到目标。”

以“武汉所能”服务“国家所需”。今日的武汉,扛牢中部重镇使命担当,创新活力迸发,创新热潮涌动,科技创新的“关键变量”正成为城市高质量发展的“最大增量”。

洪山菜薹、蔡甸莲藕、汉南甜玉米、舒安藠头

地理标志产品飘香吉庆街

长江日报讯(通讯员王智 项彦喆)香味扑鼻的汪集鸡汤,甜脆鲜嫩的洪山菜薹……11月1日上午,市民耳熟能详的武汉特色农产品在江岸区吉庆民俗文化街亮相展销,迅速吸引众多市民、游客品尝、购买。

为加大地理标志区域品牌运营推广力度,11月1日—2日,由武汉市市场监督管理局、武汉农业集团主办、江岸区市场监督管理局承办的武汉地理标志产品和特色农产品展销活动在吉庆民俗文化街举办。

位于市中心的吉庆民俗文化街游人如织,在这里,武汉本地的洪山菜薹、蔡甸莲藕、汉南甜玉米、舒安藠头、陶板鸭等10余个地理标志品牌以及30余个省内地理标志产品参与展销,为广大市民、游客呈现了一场地理标志品牌集中展示的市集消费场景,进一步拓展了地理标志品牌展示展销的新渠道。

“刚热好的汪集鸡汤,您尝一尝。”这个舒安藠头香脆腌嫩,入口无渣。”……活动现场,各具特色的地理标志产品铺满展销档口,接受市民游客挑选;展商们热情邀请市民、游客现场品尝不少市民、游客试吃后竖起大拇指。

“口感确实比普通产品好得多。”市民陈女士试吃后,花20元购买了3袋舒安藠头。在家门口就买到了正宗的地理标志产品,价格又不高,陈女士很满意。来自蔡甸的莲藕采用真空包装,还打上中国地理标志,胡先生买了几袋准备送给家人:“质量有保障,买得也放心。”

酒香也怕巷子深。武汉市市场监督管理局相关负责人表示,本次活动聚焦地理标志运用促进,依托我市中心城区商贸物流优势,探索在江岸区吉庆民俗文化街等特色传统商贸街区搭建地理标志公益推广新平台,推动地理标志“出圈”“出彩”;同时借助“江城百臻”区域商标品牌组团运营模式,发挥地理标志强企领军效应,推行“龙头企业+专业合作社+地理标志+农户(基地)”发展模式,推动形成多元化产业链条。

地理标志价值需继续盘活。下一步,市、区知识产权部门将联合相关部门开展地理标志产品运营推广活动,进一步提升武汉市地理标志区域品牌知名度和市场价值。

长江日报 云端会客厅



上海江享科技集团董事长、武汉市招商大使聂清平:

做好企业服务就是最好的招商引资。为企业提供更好的服务,就是能给企业创造更大的价值。对高科技企业而言,最大的价值在于两点。一是资本,因为科技公司研发需要大量资金,资本招商将成为一些有实力的政府的主要抓手。二是场景,高科技企业必然要在当地找到充足的创新型应用场景。



中国(深圳)综合开发研究院研究员贾文凯:

对中西部地区而言,应对招商新形势,要从根源上来优化营商环境,这是产业发展的根本。栽下梧桐树,引得凤凰来。只有市场化和法治化的营商环境,才能给企业家和投资人带来稳定的预期,才有可能做出项目落地、增资扩产等中长期决策。



加入光盘行动