

招商大戏中的政府角色

■协议利用外资高调公布,履约率为何会后没了下文? ■金洽会谁人喝彩? 政府角色是否错位?

19岁金洽会, 谁人喝彩

“快看一下那批客商的名单传过来没有!”伴随着办公室此起彼伏的电话铃声,叶婷(化名)一边交待手下,一边急匆匆地起身赶去会议室,参加这批客商接待讨论会。

作为南京一家高档宾馆的销售部经理,叶婷的工作节奏总是很快,尤其是每年的9月、10月,各种各样的洽谈会、博览会特别集中,接待任务也最繁重。一年一年下来,叶婷感到,南京的酒店业也多少多少“上了瘾”——竞争再激烈,每年这时候靠这些活动拉一拉业绩,总是稳赚不赔的。

叶婷关心的是销售报表上的数字,忙碌中透着点兴奋。而南京市委办公厅一位工作人员则带着点抱怨:“金洽会年年搞,明明已经没劲了,可每年还是要抽调一大批人,忙得跟孙子似的。”

今年,南京金秋经贸洽谈会与软件博览会、国际服务外包大会同期举行,相比之下,已经走到19个年头的金洽会明显已经“老了”,无论在活力还是关注度上,都远不如后两者。其实,在政府心目中,这也是明明白白不过的事,“在精力和人力、物力投入上,市里的重视程度还是有区别的,我们内部给这三个会排了个序,也是软博会第一、服务外包会第二、金洽会第三。”

对金洽会的媒体记者而言,“金洽会”一词的响亮程度似乎也打了折扣:很多活动名头很大,内容很空,就连闭幕当天,原本通知了一个签约仪式,后来也被取消,结果组委会只会“通稿”形式发布了这次金洽会的成果,照例是一组惊人的数据,看似比往年更加“成功”……

不过,发布的数据就算再“硕果累累”,市民的反应还是平平。金洽会更像是一场政府唱主角的“大PARTY”,缺少了群众的参与,也就少了很多喝彩。

江苏省某厅一位长期抓经济工作的负责人感叹:“何必呢,现在的南京早已过了要依靠‘洽谈会’来招商引资的时候,金洽会一类的活动,该取消就取消,该升级就升级,集中精力打造几个更适合发展新形势的品牌活动,并不会影响到政府的‘面子’!”

洽谈会变身“大PARTY”

在今年的金洽会上,韩国乐爱金财产保险公司的签约,使其成为南京第一个外资保险机构的法人总部。根据官方发布的数据,这次市层级层面有530个内外资项目在各种招商引资活动中签约,总投资超过670亿元。

会期仅仅3天的金洽会,真的有着这么大的魔力,频频让做“跨国的南京”见钟情?江苏保险行业一位知情者道破玄机,“乐爱金此前早就在国内运作了很久,在获得国家保监会批准时,也已经与南京有所接触,金洽会只是搭了个顺风车而已……”

然而,所谓洽谈会,不如说倒像是一个政府举办的“大Party”。说白了,一连串的签约



签约仪式是金洽会的重头戏 CFP



招商会少不了文艺来助兴 CFP



这样的演出是招商会上少不了的 CFP

项目,庞大的投资数额,更像是用来“撑门面”的花环,一些项目在会前早就已经“两情相悦”,但是“大婚”却被要求等到金洽会召开,一些刚刚“相过亲”,感觉只是“可以”,双方还有待加深的了解的项目,也被拉到会上“订个亲”,以填充所谓的“协议利用外资额”……

南京金洽会、软博会及国际服务外包“三会”组委会的一位官员则坦言,从实际效果来看,3天的会期确实是一个投资项目,肯定是不够的。这位官员连续多年参与金洽会的组织工

作,他说,“南京更多是将金洽会作为招商引资一条主线,强调会前、会中、会后三个环节。”他没有否认有些项目是金洽会之前就“八九不离十”。“各个区县也是金洽会的一部分,现在是在市、区两级洽谈。金洽会一年一办,从洽谈、签约到落成,也是滚动的。比如说,区县在网上都有招商项目,也许在金洽会期间没人看到,但是过了几个月有人看到了,就会与区县联系……”

这位官员说,客商与政府,项目承办方不管通过何种方式联系,接洽后,总要求谈,此时金洽会就是最好的利用平台,越来越多的项目是通过金洽会,或是在金洽会上开始洽谈,或是通过金洽会签约,或是在会上发照。“一个项目也是一两年时间,总要跨这样一个过程。再说,动辄一两千万元的大项目,国外的客商们也需要一个类似签约的‘形式’,显得更加正式、重视性更高。”

上述这商强调金洽会作用的话,另一方面也恰好证实,它已脱离真正的“招商引援”功能,更多地向着“大PARTY”的方向

发展。近年来,南京的招商引援对金洽会的依赖其实已经越来越小,用某区一位招商局长的话说,“原来是我们到招商会上去卖项目,求资金,现在是金洽会来找我们要项目,撑‘门面’。”

招商项目的“雾里看花”

对那些真正想会上找项目的客商而言,有时候则遭遇了失望。部分看起来很不错的项目,实际联系后却发现不完全如此。

连续几年,金洽会都把一些招商项目在网上公布,同时标注招商联系方式。今年,一些基础设施项目、城建项目比较受关注,例如,南京市纬三路过江通道工程,拟对该项目35%的股权进行融资,合作方将共同参与该项目的建设及运营管理,希望合作方有参与过类似项目建设和运营管理的经验。然而,当记者拨打标注的联系人电话时,却被告知这位联系人“早就调走了”,关于项目的招商事宜,现行工作人员或表示“不清楚”,或称“那是以前的”“还没定”,……可以想象,如果换作一位客商拨打这个项目的招商热线,又会是怎样一种反应!

再如,南京奥林匹克体育中心部分设施租赁经营项目,初步合作建议及项目现状是奥体中心近5万平方米办公、商业附属用房对外招商,可进行大型餐饮、健身、商业等活动。记者调查时,标注的联系电话那头同样传出了让人费解的信息:“这个项目已经结束了,大部分已经租完了。”……另外,包括金陵大报恩寺增资扩股项目,则是年年待嫁的老面孔,只是总也遇不到意中人。

作为一场“经济贸易洽谈会”,毫无疑问,项目是最重要的部分,何以屡屡出现上述现象呢?调查中,有些区县及项目承办单位坦言:“都是上级要我们报的,那就报呗!”

南京金洽会组委会的一位官员对记者表示,网上公示的一些项目经常变,未必来得及更新。这些项目在各县区报上来后就挂到网上,很可能有客商看到后来电联系,有的签成了可能没有挂牌。

至于每年金洽会签订的合同中,有多少项目是来自于此一途径,该官员没有正面回答,但表示“推出来的这些项目,还带有一些‘信息性’,由此了解客商们是否对其感兴趣。”

鲜有公布的“协议外资履约率”

某酒店服务员小陈,对金洽会也有着特殊的视角。她坦言,每到金洽会期间,客商们的房间是较难整理的,“沙发上、书桌上,通常都会散落着许许多多的资料、画册、文件。今天整理好了,明天又多出一大堆……”让她诧异的是,有些客商在离店时,会留下一大堆资料,这些在她看来很重要的东西,似乎并不被这些客商们所关注。后来时间久了,似乎也就见怪不怪了。甚至有一次还听到老员工说,还见过客商把签好的“合同”扔在房间没带走呢……

苏南一家加工企业负责人



外商们是招商会上被追逐的焦点 CFP

[记者观察]

施瓦辛格会不会为硅谷吆喝

虽然国内一些省市对政府主导的“PARTY”一类的招商会进行了反思,并成功进行了转型。但目前国内包括南京在内许多地区,似乎依然对一年一度、时间高度集中的招商引资活动热情不减。在经济形势发生了根本变化的今天,在招商活动中,政府角色究竟应该如何定位呢?

其实,从近年来南京“办会”的实际情况来看,一些转变已经悄然出现,面临的新问题是如何进一步改善新的定位、协调好与市场的关系。

一是“办会”的目的。南京“三会”组委会的官员这样认为:“如果一个城市,在招商引资上没有这个大活动,在世界上就没有声音;那么多客商同时到一个地方来,产生的效果也不一样。如果没有金洽会,点对点的洽谈也可以,而金洽会则是面对面,提供一个更广泛的平台,同时

也提升了南京的形象。”

今年金洽会前,南京常务副市长靳道强说,金洽会要达到四个目的:第一,通过这个会让南京的一批项目能够让投资方和我们的需求进行结合;第二是把金洽会作为一个交流的平台,每年的经济发展,企业的壮大,投资环境的变化,都有一些新的情况、新的信息要互相进行交流;第三,希望通过这样一个交流的平台,能够和老朋友进一步加深友谊,和更多的新朋友相互认识。此外,通过这个平台进一步宣传、展示和介绍南京。

不过,在新主题日益突出的同时,金洽会已经退化的“招商引资”功能如何应对,是摆在政府面前最迫切的话题。

“进入发展新时期,招商引资也要体现科学发展观的要求,至少也需要创新。”江苏省社科院世界经济研究所所长田

二是在办会的形式与内容。

另外,到了南京后,总要以政府名义进行一次宴请、招待,“这部分是我们来做。”该官员也认为,如果这些都要政府付钱的话,“费用不得了。”再者就只有一些也不算“吓人”的开销,例如开幕式,要花上几万元、十几万元等。

不过,记者在向承接金洽会、软博会、国际服务外包大会客商接待任务的酒店咨询时,部分酒店则给出了不同的答案:“政府邀请,当然是政府买单!”据透露,固然有不少客商自己购票机票,负责住宿,但是一些跨国公司的高层、国家有关部门的官员,则也有“统一安排”。

“政府买单”前听证了吗? 如果说,金洽会的目的是为了收效,那么势必也要算一算它的投入。摆在“明处”的一项最主要投入,就是那么多客商来到南京,衣食住行谁来买单?采访中,记者听到了两种不同的说法。

金洽会组委会一位官员表示,“按照国际惯例,机票、住宿都是客商自己出的。或者就是,哪家企业、企业邀请他,费用就由哪家出。”

“每年的金洽会都要有一个主题。”几年前,省领导对南京便提出了这样的要求,于是从2005年起,每届金秋经贸洽谈会都明确一个主题,例如2005年突出了软件业主题,同时举办了国际软件博览会;2006年确定了数码主题,同时举办了南京国际数码产品博览会;2007年金秋经贸洽谈会突出服务外包主题,同时举办了江苏国际服务外包大会;今年“三会”同时举行,延续的软件业、国际服务外包业主题基本确定为南京经济发展的新名片。

不过,在主题日益突出的同时,金洽会已经退化的“招商引资”功能如何应对,是摆在政府面前最迫切的话题。

“进入发展新时期,招商引资也要体现科学发展观的要求,至少也需要创新。”江苏省社科院世界经济研究所所长田

另一项重要投入,就是金洽会等“三会”期间,让人应接不暇的会展、论坛及区县活动,这些开销谁来承担?据介绍,基本原则是“谁承办、谁掏钱”,哪个部门或单位负责,就由哪个单位出钱,市里的财政不统一拨款,“企业、开发区、区县都要发展,这也是必须要投入。”

在一系列活动中,记者选

择了人们印象深刻的“激情长江浪漫新城”国际音乐烟花晚会进行调查。漫漫长江岸线,五彩烟花在夜空绽放,美轮美奂的场景确实“锁住”了现场所有人。在嘉宾席欣赏这场盛宴的,是600多位“三会”客商及有关领导。另外外席还有一部分人是持赠票入场的。当然,这场“视觉盛宴”代价不菲。今年燃放烟花多达260多种、10万方,为西班牙大师所设计,其中还添加了奥运元素的图案,“大脚印”“笑脸”等。

该项活动的落实单位是建邺区政府、河西指挥部。建邺区有关部门负责人告诉记者,烟花燃放的费用大约为60万元,连同场地租用、宣传费用等,共近200万元。这笔钱从哪儿来?“我们也想到了市场运作的方式。”该负责人举例说,一是整场烟花晚会的冠名权,要求90万元以上,其次是中华联合财产保险股份有限公司承保,再者就是出售门票,“余下的则由政府投入。”

不过,似乎除了冠名权,区政府投入仍然占大头,门票收入这一看似市场化的渠道并没有发挥什么效用,今年的收入只有几万元,“可能大多数市民都还没有购票观看烟花的习惯,大多数门票的确是送出去的……”

对这样一个烟花晚会,市

伯平研究员认为,有两点需要弄清:各种各样的经贸洽谈会过去通过“政府搭台、经贸唱戏”,在引进外资较少的时候发挥了重要作用,即使是在现在,对经济欠发达地区而言也不失为一种方式和经验。但随着宏观经济发展的变化,很多地区资金已不再是紧缺的,政府面临的主要不是“找资本”的问题,而是“选项目”的问题。“地方政府需要改变理念,过去没经验,是通过资金进来带动项目;现在是有好的项目,肯定就有资金进来。”

其次,从国际宏观形势来看,受次贷危机和金融风暴的影响,发达国家资金都在收拢,再像这样大规模地“办会”,效果可能未必更好。如果要办,也需要创新。

从更长远来看,江苏乃至全国都处于产业转型时期,不

适合再发展大规模的制造业,而是发展人力资本为主的软件业、服务业,“这两年南京的尝试已经可以看出一些趋势,但是还要进一步完善。”

“最重要的,是今后如何打造整个市场环境,达到不需要招商,都有企业要来的目的!”田伯平研究员说,对政府而言,更重要的是打造环境、打造产业链,让企业不是冲着你的优惠政策,而是冲着企业的生存发展空间而来。“国外很多企业都是这样,只有主动融入你的产业链,才会有更好的发展机会。”比如硅谷,从来没有听说过加州州长施瓦辛格带着“吆喝”招商!

“政府招商的最高境界,应该是打造一个永久性的平台,为企业大量提供可供创新的要素,而不是一个暂时的招商节、招商会。”

快报记者 郑春平

共有41个总投资在1000万美元以上的外资项目和45个总投资在5000万元人民币以上的外资项目签约。41个外投资项目总投资22.3亿美元,协议外资15.8亿美元,外投资项目总投资和协议外资分别比上年增长28%和116%。45个内资项目协议投资总额192.4亿元,比上年增长127%。

从这次的数据上看,不能充分说明金洽会与南京招商引资的紧密程度。因为金洽会披露的“利用全市”的数额只占全市全年利用外资总额的一部分,以2006年为例,据南京外经贸局的统计,当年前11个月,全市新批外投资项目760个(金洽会的项目是54个),协议注册外资43亿美元,增长21%;实际到账注册外资2.9亿美元,增长60%。

金洽会组委会有关人士也没有对数据进行分析,更没有说明金洽会与全市引资的关系。

投资的“南京扬子石化碧群乙酰有限责任公司”日前落户南京,它是通过金洽会全资子公司“扬子石化化工股份有限公司”与“英国石油公司(BP-CHEMICALS INVESTMENTSLIMITED)”各以50%的股权共同投资设立。该项目投资总额为13.9亿元人民币。

BP集团是世界上最大的石油与石油化工集团之一,位居2001年财富杂志全球500强的第7位。它是通过金洽会中南京的(中国)有限公司,对方称,“我们早在以前就开始与南京方面洽谈了,会上只是签约而已。”一个金洽会,并不会改变世界500强企业是否落户南京的决策。

在这次的国际服务外包大会上,美国毕博管理咨询有限公司参会人士高度评价了这次会议的层次和组织水平。该公司与南京高新区有合作关系,“金洽会的项目是54个”,协议注册外资43亿美元,增长21%;实际到账注册外资2.9亿美元,增长60%。

金洽会组委会有关人士也没有对数据进行分析,更没有说明金洽会与全市引资的关系。

在这次的国际服务外包大会上,美国毕博管理咨询有限公司参会人士高度评价了这次会议的层次和组织水平。该公司与南京高新区有合作关系,“金洽会的项目是54个”,协议注册外资43亿美元,增长21%;实际到账注册外资2.9亿美元,增长60%。

金洽会组委会有关人士也没有对数据进行分析,更没有说明金洽会与全市引资的关系。

在这次的国际服务外包大会上,美国毕博管理咨询有限公司参会人士高度评价了这次会议的层次和组织水平。该公司与南京高新区有合作关系,“金洽会的项目是54个”,协议注册外资43亿美元,增长21%;实际到账注册外资2.9亿美元,增长60%。

金洽会组委会有关人士也没有对数据进行分析,更没有说明金洽会与全市引资的关系。

在这次的国际服务外包大会上,美国毕博管理咨询有限公司参会人士高度评价了这次会议的层次和组织水平。该公司与南京高新区有合作关系,“金洽会的项目是54个”,协议注册外资43亿美元,增长21%;实际到账注册外资2.9亿美元,增长60%。

金洽会组委会有关人士也没有对数据进行分析,更没有说明金洽会与全市引资的关系。

谁还记得这些数据

南京金秋经贸洽谈会进入了第19个年头,究竟又有多少项目是通过金洽会落户的呢?今年9月16日,在“2008中国南京金秋经贸洽谈会网络互动采访”中,南京市有关领导公布了一组数字:全市60%以上的三资企业、80%以上的合同外资金额,以及90%以上的超千万美元的外资项目,都是洽谈会直接或间接的产物。

记者从官方网站摘录了2003年—2007年五年来的金洽会“硕果”,从中不难看出,南京无论在吸引外资还是内资方面,都在节节攀升。

2003年金洽会

批准外投资项目337个,协议利用外资12.87亿美元;内联项目292个,总投资197.88亿元。

2004年金洽会

批准利用外投资项目309个,投资总额25.1亿美元,协议利用外资13.4亿美元;内联项目221个,协议引进市外资金109.89亿元。

2005年金洽会

45个外投资项目总投资13.5亿美元,内资项目5000万元以上内投资项目引资87.2亿元,比去年翻了一番多。

2006年金洽会

30个内资大项目引资85亿元,54个外投资项目总投资17.4亿美元。

2007年金洽会

共有41个总投资在1000万美元以上的外资项目和45个总投资在5000万元人民币以上的外资项目签约。41个外投资项目总投资22.3亿美元,协议外资15.8亿美元,外投资项目总投资和协议外资分别比上年增长28%和116%。45个内资项目协议投资总额192.4亿元,比上年增长127%。

从这次的数据上看,不能充分说明金洽会与南京招商引资的紧密程度。因为金洽会披露的“利用全市”的数额只占全市全年利用外资总额的一部分,以2006年为例,据南京外经贸局的统计,当年前11个月,全市新批外投资项目760个(金洽会的项目是54个),协议注册外资43亿美元,增长21%;实际到账注册外资2.9亿美元,增长60%。

金洽会组委会有关人士也没有对数据进行分析,更没有说明金洽会与全市引资的关系。

在这次的国际服务外包大会上,美国毕博管理咨询有限公司参会人士高度评价了这次会议的层次和组织水平。该公司与南京高新区有合作关系,“金洽会的项目是54个”,协议注册外资43亿美元,增长21%;实际到账注册外资2.9亿美元,增长60%。

金洽会组委会有关人士也没有对数据进行分析,更没有说明金洽会与全市引资的关系。

在这次的国际服务外包大会上,美国毕博管理咨询有限公司参会人士高度评价了这次会议的层次和组织水平。该公司与南京高新区有合作关系,“金洽会的项目是54个”,协议注册外资43亿美元,增长21%;实际到账注册外资2.9亿美元,增长60%。

金洽会组委会有关人士也没有对数据进行分析,更没有说明金洽会与全市引资的关系。



“金洽会”在繁华的新街口占据了“有利地形”