

探访营商优选地

□ 本报记者 周颖一 郁进东 郭存举

拥有5个国家级开发区,在全国229个国家级经开区中实际使用外资排名第三——

北 仓 引 力

党的二十届四中全会审议通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展的第十五个五年规划的建议》强调,坚决破除阻碍全国统一大市场建设卡点堵点。规范地方政府经济促进行为,破除地方保护和市场分割。当各种税收优惠、财政奖励和补贴“退潮”之后,招商引资靠什么?地方政府如何因地制宜提升投资吸引力?记者深入一线采访,探访多个营商优选地,总结提炼各地在纵深推进全国统一大市场建设背景下优化招商引资工作、推动高质量发展的新实践、新经验。今天推出宁波市北仑区的报道,敬请关注。

——编者按

冬日,寒意料峭。走进浙江省宁波市北仑区机器人产业园,塔吊林立、桩机轰鸣,热火朝天的建设场景随处可见。从空中俯瞰,凤凰城、甬江科创区北仑片区建设日新月异,不断刷新城市天际线。

向海而生、因港而兴。1984年,宁波经济技术开发区设立,初始面积仅3.9平方公里。1986年,北仑港工业区设立,面积达70平方公里。1992年,两区的重点开发区域合并,形成了现在的宁波经济技术开发区,2003年1月1日起,北仑区与宁波经济技术开发区实行“一套班子、两块牌子”的管理体制。如今,北仑区域内拥有宁波经济技术开发区、宁波保税区、大榭开发区、宁波出口加工区、梅山保税港区5个国家级开发区,也是浙江自贸试验区宁波片区的承载地,是浙江省开放时间最早、开放程度最高、国家级功能区最集中的区域之一。

地区生产总值突破3000亿元,规模以上工业增加值连续7年位居浙江省榜首,52项制度创新入选浙江省最佳实践、44项成果在全国复制推广……一组组“硬核”数据,是北仑区打造投资兴业沃土的有力见证。在商务部公布的2024年国家级经济技术开发区综合发展水平综合评价结果中,宁波经济技术开发区综合考核成绩,在全国229家国家级经开区中排名第9位。

在中央纵深推进全国统一大市场建设、持续规范地方政府招商引资等经济促进行为的大背景下,北仑区如何继续依托“自贸试验区+5个国家级功能园区+海关特殊监管区”的平台优势,锻造开放新引擎,打造更高质量的投资优选地?

“经过40多年开发建设,北仑区招商引资必须要立足现有条件做到‘有的放矢、有中生优’。我们坚持‘以项目论英雄’,科学绘好招商‘鱼骨图’,按图索骥找到上下游缺失的模块,从生产端、贸易端、销售端、服务端,全系统开展延链补链强链招商,同时瞄准新兴产业赛道精准招商。”宁波市委常委、北仑区委书记、宁波经济技术开发区党工委书记潘银浩说。

制度性创新——

“地上没空间,就往地下钻”

对于“五山一水四分田”的宁波来说,经济越发展,土地资源供给越紧张。而北仑这个制造业大区,工业用地规模已达74.7平方公里,占全区建设用地比例超35%,高于长三角地区城市25%至30%的平均水平,工业用地呈高饱和状态。

与全国多个城市一样面临类似难题:没有土地,就难以吸引更多企业落户。

如何突破瓶颈制约?北仑区的做法是:地上没空间,就往地下“钻”。即把地上项目“挪”到地下,以制度和技术创新盘活地下空间资源,实现发展空间拓新。

想法虽好,难度却大。

一方面,由于地下空间环境复杂,洞库、轨道交通线、通信管线等项目可能出现空间重叠,从而导致权属交叉。

另一方面,原有二维确权模式已无法满足现有需求。二维证书上只能显示地下空间的平面图,相当于把整个空间压缩成一个平面,信息承载有限。

在大胆设想下,当地以自贸试验区制度创新与试点为契机,小心求证,突破种种限制,在全国率先探索地下空间分层利用确权试点,出台全国首个大宗商品资源配置枢纽地下空间管理办法。

2025年7月,全国首本地下洞库国有建设用地使用权三维不动产权证——北仑区1#地下洞库不动产权证顺利颁发。

宁波百地年液化石油气有限公司,是最早的受益者。在政策支持下,该公司建设了200万立方米地下洞库,主要用于丙烷仓储和中转,相当于增加了1200亩仓储用地。

宁波华泰盛富聚合材料有限公司副总经理任建松告诉记者,北仑区大榭岛地质具有先天优势,适合开发地下洞库,公司考察了相

关地下项目,后续会根据发展需要进行开发。

“地上绿水青山,地下金山银山。”北仑区凭借制度性创新,有效突破国土空间土地资源利用的瓶颈。地下洞库上方的地表山体 and 植被均被保留,地下空间用于谋发展、建项目,真正实现了一举多得。

“除了百地年项目,中海油500万立方米地下原油洞库正在加快建设中,两个项目节约地表用地近3000亩。”宁波经开区自贸区综合协调局副局长刘琛说,下一步,将把三维“身份证”从地下洞库推广至更广阔的自然资源空间领域,并探索向海域、地上立体空间延伸,为全国三维不动产登记工作提供更多可复制、可推广的经验。

向东是大海,创新和敢闯是北仑人写进骨子里的特质。

北仑的发展,始终绕不开“港口”。目前,北仑境内已拥有两座“千万箱级”单体集装箱码头。

为放大港口码头优势,北仑区以全域国土空间综合整治为牵引,科学梳理“港城分界线”,优化“两场一仓一中心”布局,破解“港、产、城”空间功能交织难题。

制度创新,不止于此。当地创新推出“全区一港、一体通办”等突破性服务举措,海事业务的办结时限较法定办结时限压缩80%以上;成功争取离岸贸易免征印花税试点政策,上线浙江省首个离岸贸易综合服务平台;宁波经开区设立营商环境改革局,用“鱼骨图”将重大项目审批周期压减60%;工业社区“共享安全员”制度,让小微企业用10%的成本获得专业服务……

在全球投资者“用脚投票”的自由选择下,北仑区2020年至2024年5年累计实际利用外资超70亿美元,营商环境“无感监测”指数稳居浙江省前列。

多元化招商——

“竭尽所能用好耐心资本”

作为宁波舟山港核心承载区,北仑区经济总量大、外向度高,对吸引临港产业项目具有一定优势。

然而,发展新质生产力的底层逻辑发生了变化,需要从要素驱动转向创新驱动。产业向新向高,如何吸引更多企业?

——链条招商,高效集约。

成熟的产业链条,在招商引资过程中具有独特优势。

在北仑区,“链主企业+专精特新”产业共舞,产业链成为招商“鱼骨图”上最浓重的线条。

目前,北仑区已建成26个上下游创新共同体,数量居宁波市首位。以海天、吉利等“航母”为核心,140余家上下游企业组成创新联合体,在伺服系统、车规级芯片等60余项“卡脖子”技术领域发起攻关。新能源汽车共同体聚集6家企业,实现从电机电控到智能座舱的全链生产。高端装备共同体打通“基础材料—核心部件—整机集成”的闭环,关键工序本土配套率进一步提升。

灵峰工业社区聚焦新能源汽车风口,通过力量整合、信息共享,构建起分工合理、配套齐全、协作紧密的新能源汽车产业链条。“我们定期梳理匹配链上发展需求和资源供给清单,搭建优势互补、产销对接的平台载体,推动上下游企业信息互通、资源共享、产销协同。”灵峰工业社区党委书记史孟艳说。目前,灵峰工业社区规模以上企业达58家,上市企业6家,国家级专精特新“小巨人”企业14家,高新技术企业44家。

2025年以来,北仑区着眼新材料、高端装备等优势产业领域,梳理集成电路、合成生物学等产业链上下游细分领域,形成精准的产业链招商图谱,以延链补链强链为导向,引进了一批技术含量高、附加值高、辐射带动力强的科技项目,构建形成完整的产业链生态。

“打铁还需自身硬,招商引资工作必须

深度嵌入产业发展,成为懂行、精准、坚韧的价值发现者与传递者。为此,我们加强行业研究和学习,在专业积累上下功夫。”宁波经济技术开发区金融创新发展局副局长、党组成员徐迎说。

——场景招商,招新招优。

在全球产业加速迭代的当下,招商引资模式需要与时俱进。产业应用场景日益成为企业投资的重要考量,也是提升招商竞争力的重要筹码。

北仑区压铸模具产业集群规模大、企业多,但在迈向高端化过程中遭遇发展瓶颈:工艺设计与优化高度依赖国外模拟软件,普遍存在服务响应慢、使用成本高、迭代更新难等问题。

困难和机遇总是相伴相生。北仑区意识到,本是制约产业升级的共性堵点,却隐藏着清晰的招商场景:一个亟待本土化、专业化软件服务商填补的巨大市场空间。

迈格玛公司总部位于德国亚琛,是世界领先铸件过程模拟软件提供商。为引进该企业落地,北仑区组建专班,深入调研产业链,精准量化国外软件市场份额、企业年投入及服务短板,变“口头推介”为“实地验厂”,邀请公司负责人深入多家压铸企业生产一线,直观感受迫切的升级需求,最终增强了企业的投资信心,让该企业成功落地北仑。

晶创科技、甬强科技、万维感知……记者在采访中发现,一批又一批高新技术企业如雨后春笋般在北仑区生根发芽、枝繁叶茂。2024年,北仑区国家高新技术企业有效数突破850家,备案国家科技型中小企业776家、省科技型中小企业378家,当年实现规模以上工业企业研发费112.2亿元,高新技术产业增加值700.1亿元。

——基金招商,抢占先机。

经过多年发展,北仑区积聚了2万多家基金公司,聚集了宁波70%以上的私募基金管理人,设立国资投资基金37只,规模超200亿元。对于招商引资来说,这是重要的“资源库”。

社会资本看好的项目,具有更高含金量。基金公司更有专业的眼光,在全国投资众多新兴项目。用好基金公司,便有无限可能。

为用好私募基金的集聚优势,北仑区建立基金被投项目动态数据库,基金机构定期推荐优质项目。当地正在对接的“镭昱光电”项目,就注册在北仑区的源码资本推荐。

巩固基金招商优势,还要解决“谁来投”和“投什么”两大问题。一方面,构建多元协同基金矩阵,探索设立混合所有制改革基金,通过国资参与、市场化运作的模式,放大财政资金杠杆作用;另一方面,实施精准滴灌分类对接,借助“AI+大数据”技术融合应用,梳理全区私募基金,按重点产业赛道形成分类清晰的产业投向清单。

2023年6月,宁波获批股权投资和创业投资份额转让试点,成为继北京、上海之后第三个开展试点任务的城市,并将北仑列为先行试点地区。截至2025年9月底,北仑区已完成10单基金份额转让业务,转让份额26.49亿份,为耐心资本提供了新的退出通道。

精细化服务——

“像呵护孩子一样呵护企业”

“上午从外地坐飞机来北仑,晚上就可以带着营业执照和公章回去。”一个地方的办事效率,体现着营商环境和服务温度。在徐迎看来,招商引资就是抢项目和抢商机。为此,她的手机保持24小时开机,就怕项目找上门时错过机会。

2025年初,北仑区发布“营商环境优化行动18



灵峰工业社区为辖区企业组织召开前沿资讯和政策讲解会。

(资料图片)

条措施”,推动提升涉企法治服务、持续优化政务服务、加强要素保障服务、深化开放自贸服务4方面54项具体任务全面落地。

采访中,多家企业负责人向记者反馈,落户北仑后最大的感受便是找到了家的温暖。

翌波光电科技有限公司是一家从事医疗影像探测器核心材料研发与生产的企业,公司之前在外地,产品规模化量产 after 需要拓展厂区。“当时沪苏浙地区都找遍了,最后选择了北仑,最看重的就是这里的环境和服务。”公司董事长杨建春告诉记者。

“北仑区对待企业就像对待自己的孩子一样,一点委屈都不让企业受。”杨建春顿时滔滔不绝起来,作为高新技术企业,需要引进国外高层次专家,北仑区相关部门帮着在全球张罗,最后向企业推荐了一名专家。正是感受到了当地的暖心服务,除了企业生产厂区,杨建春“举家”搬了过来,定居在北仑。

放眼全国,“强产业、弱配套”是不少工业园区的通病。对于临港重工业、先进制造业集聚的北仑区而言,也曾面临类似的问题。为此,北仑区通过工业社区模式,破解服务配套顽疾。

“自全国第一个工业社区在北仑区诞生以来,目前已经发展到20个,企业园区化、服务社区化的工业型社区服务形态独具特色。”北仑区营商环境建设办副主任李蓓莉说。

工业社区服务效果如何,落户企业最有话语权。

“有困难找政府,有事情找社区。”这是耐达资本有限公司行政经理郭壮威经常挂在嘴边的一句话。公司目前在上市筹备阶段,工业社区经常主动来公司了解困难和需求,还为公司推荐了4家机电设备零配件供应商。

对企业来说,项目落地只是起步,日常服务更考验政府诚意。北仑区创新推出企业“烦恼指数”,20个工业社区的200余名“亲清管家”主动对接近6000家企业收集“烦恼”;11个属地街道、20余个职能部门,聚焦行政审批、执法监管等方面专项监督,确保企业诉求件件有反馈、事事有回应。

一批批企业的发展壮大,离不开北仑这片以人才为基、以科创为壤、以数字为翼的优质生态沃土,也印证了“才聚则业兴,赋能则果硕”的发展逻辑。

2024年,北仑区入选首批浙江省外国高端人才创新集聚区,获批国家级市域产教联合体。该联合体由108家单位组成,海天塑机投资1.3亿元共建“蓝金领高技能人才工厂”,目前已输送人才4000余名。

截至目前,北仑区入选全国双创优秀示范基地、全国青年发展型县域试点、浙江省外国高端人才创新集聚区,创新活力持续迸发。2019年至2024年全社会研发经费投入年均增长11.5%。

当前,北仑区正在布局人工智能、生命健康、低空经济等八大未来产业赛道,持续扩容“人才蓄水池”、升级“创新服务链”。数据显示,2025年1月至11月,北仑区高新技术产业增加值增速达9.7%。

上图
宁波舟山港穿山港区。
沈颖俊摄(中经视觉)

下图
宁波北仑区大榭岛。
(资料图片)

当前,区域经济竞争日趋激烈,招商引资早已不是简单的政策优惠比拼或项目签约竞赛。如何让企业不仅“愿意来”,更能“留得住、发展好、带一片”,成为衡量一地营商能力与产业远见的重要标尺。在宁波北仑区,当地政府主动转变角色,以“发展合伙人”的姿态开启一场从“单一引资”到“系统营商”的深刻变革。

进来,靠引力。北仑依托世界级港口优势和大宗商品储运能力,为企业提供不可替代的区位和物流竞争力,并通过精准绘制产业地图,提前布局产业链关键环节,让企业看到落户后的协同空间。正是基于对其产业链定位和本地应用场景的清晰规划,北仑吸引了翌波光电、万维感知等高新技术企业落户投产,进一步推动产业升级。

留下,靠生态。企业落地后能否扎根,取决于运营生态。北仑通过构建产业生态,系统性降低企业成本。在大榭石化园区,企业间管道互连、原料互供,大幅降低了物流与交易成本;副产物资源化利用,降低了环保成本;公共配套和专业化服务共享,降低了配套成本。这种“嵌入式”发展模式,使企业深度融入本地产业网络,有利于其长期发展。

扩充,靠信心。北仑通过制度创新和精准服务,主动为企业扫清发展障碍。面对用地瓶颈,创新推出地下空间确权模式,为中海油等企业扩建提供战略储备;建立场景开放机制,为高新技术企业提供测试验证平台,加速其产品迭代和市场拓展;实施问题导向的服务模式,针对企业不同发展阶段的需求,提供从审批协调到人才引进的全周期支持。这种“发展合伙人”姿态,让企业敢于在此谋划长远。

强链,靠龙头。当龙头企业扎根成长,其供应链协同需求自然产生“磁吸效应”,吸引上下游配套企业集聚。政府扮演“产业连接器”角色,定期组织产业链对接会,促进信息互通;围绕龙头企业发展需求,针对性补链强链;打造专业化园区,为配套企业提供“拎包入住”的承载空间。并通过“以商招商”,实现了从招引一个项目到繁荣一条产业链的跃升。

北仑经验表明,招商引资工作的重要竞争力已转向了产业生态的完备性、制度创新的穿透力以及政府与企业协同共进的配合度。北仑通过链式集聚、空间革新与制度护航,不仅为自身构建现代化产业体系奠定了坚实基础,也为更多地区推动高质量发展提供了一套可借鉴、可深化的系统营商范式。