

深圳龙岗区创新招商机制 优化企业服务 引来“源头活水”

□ 王欢 周建乔

深圳市龙岗区深入学习贯彻党的二十届三中全会精神，坚决落实深圳市委、市政府关于招商引资的部署，摒弃拼资源、拼政策等“内卷式”招商，聚焦加快建设更具国际竞争力的现代化产业体系，发扬“五个千万”招商精神，按照“贴近市场、贴近场景、贴近人才、贴近海外”招商方略，全力推进招商引资工作，从资源禀赋、产业优势的实际出发，创新招商工作机制，提高招商质量水平，全力招引落地一批根植性强、带动力强的大项目、好项目，为高质量发展提供源源不断的动力支撑。

龙岗区坚持产业立区、制造业当家，连续7年位居全国工业百强区榜首。产业的发展离不开招商引资“源头活水”的支撑。2024年1—11月，龙岗区落户意向投资亿元以上项目274个，较2023年同期增长34%。2024年以来，落户了引望智能网联汽车总部、圆通速递湾区总部、拓维信息湾区总部、香港瀚星科技研发中心、上海电影IP产业基地等重大项目，落地项目预计可贡献超过1000亿元增量（产值/营收），不断为产业发展注入活力和动力。

转变思路，构建精细化大招商新格局

围绕传统招商“大水漫灌”、单打独斗、力量不足等问题，龙岗区转变招商工作理念和方式，把牢精准招商总基调，坚持“专、精、细”的招商思路，推动全区招商工作提质增效。

变撒网式招商为精准招商。充分发挥工业强区挑大梁作用，围绕“3+4”产业体系（“IT+BT+低碳”三大主

导产业，建筑业、文化创意、跨境电商、低空经济四大重点产业）开展重点产业专项招商，特别是针对重点产业链上下游的缺链环节，着力引进一批补链强链延链的核心项目、优质企业。滚动更新重点产业集群目标企业清单，细化每个领域尚未落户深圳的领军企业，形成重点招引企业目录。

变部门招商为全线招商。建立由1个总指挥部、8个行业指挥部（电子信息<先进制造>、生物医药<科技创新>、绿色低碳、商贸服务、智慧建筑、文化创意、现代物流、金融招商指挥部）、N个线索提供部门和项目服务单位组成的“1+8+N”重大招商项目推进指挥部体系，形成“区领导+处级干部+科级干部+招商专员”四级招商小组架构，做到“管行业管招商，人人肩上有任务”。龙岗区四套班子领导肩负分管指挥部的招商任务，参加重大招商活动，会见重要客商，洽谈督办重点项目，协调解决重点问题。

变基层招商为“一把手”招商。突出“一把手”招商的引领和示范作用，龙岗区委、区政府主要领导亲自挂帅，坚持每月开展一次“走出去”招商，赴北京、上海、杭州等地拜访亚马逊云科技、高德、咪咕文化、普诺飞思、稀宇极智等目标企业，了解企业需求，精准对接资源。亲自调度项目建设，对关键节点进行督查督办，成功推动上影IP产业基地、上海城建粤港澳大湾区总部、上海市政总院科创中心、杭州华电能源湾区总部等优质项目落地。

创新模式，多措并举强化招商引资效能

围绕“三全”智能、集成电路与半导体等重点领域，龙岗区创新招商模

式，把握行业发展新机遇，拓宽招商引资渠道，全力招引一批10亿元以上重大标志性项目，大力引进“七个一批”。

一是围绕龙头企业吸引一批。用好龙岗华为、比亚迪“双龙头”等行业领军企业资源，围绕链主企业延链补链强链，大力引进总部、研发中心、生产基地等优质板块。2024年5月以来，成功引进引望智能网联汽车总部、中邮普泰鸿蒙交付中心、诺瓦星云湾区总部等产业链上下游项目。

二是强化场景联合创新集聚一批。成立场景应用创新专班，推动“全领域、全区域、全流程”场景创新落地应用。首批发布应用场景机会超300个，开展各领域场景对接活动138场，落地场景项目121个。依托龙岗智能驾驶、全身智能、低空经济等一批带动性强、覆盖面广的特色场景，成功引进上海峰飞航空科技创新研发中心、纵横集团湾区总部等优质项目。

三是通过市区联动成建制落地一批。与国家信息中心、中国机电设备采购中心等“国字头”机构达成战略合作，产业“朋友圈”日益壮大，“成建制”推动一批优质企业组团落地。设立全国首个市容环境产业园，首批招引了仙途智能等18家“AI+市容环卫”企业。依托国家粤港澳超高清数创产业园首批引进了宝视达等8家文创领域头部企业。推动8家高德产业链上下游企业组团入驻丰隆深港科技园。

四是打造全球出海总部落地一批。在丰隆深港科技园挂牌成立了粤港澳大湾区首个服务企业出海一站式平台，服务全国优质企业出海。2024年11月，在新加坡和深圳龙岗两地同时揭牌成立新加坡—大湾区企业出海基地，共同打造两地企业出海“第一



深圳东部产业大区龙岗是一片投资和创业热土

（龙岗区委宣传部供图）

站”、场景应用“第一线”、创新创业“第一选”，推动新加坡丰隆集团、微软出海中心等优质平台在龙岗区打造更多出海基地物理载体，助推龙岗区建设全领域、全过程、全链条的企业出海综合服务体系。

五是依托专业机构招揽一批。与园区及市场化招商机构、创投机构等外部专业机构建立招商联盟，成立投融资顾问团，逐步打造多方参与的招商“集团军”，快速链接潜在投资者，扩大招商覆盖面。2024年以来，龙岗区与星河world、天安云谷等园区建立紧密联系，共同推动胜利纳米湾区总部、拓维信息湾区总部等项目落户。

六是利用投资基金引导一批。与国内外知名投资机构建立紧密联系，推动被投资企业募投项目、新增产能布局龙岗区。2024年以来，与源码资本、工业软件基金、深圳湾生物医药基金等基金平台紧密对接，吸引了北京鞍石生物生产基地、圆通速递湾区总部等优质项目落户龙岗区。积极协助仙途智能、京西重工等优质企业与创投公司对接，解决落户企业融资诉求。

七是通过区域协作承接一批。结合兄弟区优势产业，建立联动招商机

制，精准引入产业链上下游企业，打造承接市内外溢产能的“根据地”，推动外溢资源优先在龙岗区布局。

优化服务，推动高质量项目落地见效

围绕招引项目在空间、政策、服务等重点领域的需求，龙岗区建立健全从项目引进到建设投产的全链条配套机制，推动项目加快落地投产。

打响企业服务品牌。2024年7月，龙岗区挂牌成立区企业服务中心、新质生产力促进中心和营商环境投诉监督中心，依托“深i企”“龙i企”、民意速办等平台，搭建起了企业服务工作的“四梁八柱”。2024年11月，龙岗区成立了“厚土新芽”服务专班，将“干部助企行”工作前移，靠前服务，专门为刚落地龙岗区不满一年的企业提供“一对一”的保姆式服务保障，推动项目加快落地、更好发展。随着场景应用创新专班、投融资顾问团队成立，一大批场景机会相继发布，龙岗区日益成为企业“产品打样、卖向全球”第一线。

强化产业空间保障机制。为让好项目“一定有地可落、一定快速落地”，龙岗区成立大面积产业空间土地整备

攻坚总指挥部，强力攻坚全区大面积产业空间土地整备工作。比亚迪全球研发中心项目落地后1个月即开工建设，深圳市委书记孟凡利、比亚迪股份有限公司董事长王传福亲临开工仪式，见证“龙岗速度”。

2023年，龙岗区完成1.34平方公里产业用地招拍挂出让，占全市出让产业用地一半以上；土地整备入库超400公顷，完成量连续三年全市第一。

完善政策配套机制。龙岗区围绕市、区两级产业发展需要，总结企业遇到的普遍性问题，统筹研究现有各类企业扶持政策，出台《龙岗区支持产业发展若干措施》，从构建企业全生命周期培育体系等6个方面，提出101条惠企措施，实现“全区政策一文读懂、扶持标准一文说清”。龙岗区还出台了《龙岗区“培土倍增”五年行动方案（2024—2028年）》，全面提升龙岗区在资金、空间、场景等要素方面的集中供给，推动各行业规模和质量企业数量实现倍增。此外，龙岗区还聚焦助力企业开展数字化转型，对全区产业政策进行全面评估、动态更新，突出完善“三新”产品的认定和扶持政策，确保把企业该享受的政策落实到位。

□ 秦頔

近日，第11届TMA盛典在广东省广州市圆满落幕。合肥胖牛科技有限公司总经理刘云童受邀出席，并荣获“年度AI营销杰出人物”称号，公司也一举斩获“年度AI创新服务商奖”。作为我国首个聚焦移动和AI领域的专业营销奖项，TMA大奖旨在盘点并分享年度创新的移动营销案例，从策略创意、媒介应用、技术支持、成果转化等多个维度，挖掘并传播移动营销的独特价值，为品牌提供绝佳的移动营销解决方案。此次获奖不仅彰

显了刘云童在营销领域的专业能力，更为行业带来了新的突破与启示。

技术创新上，刘云童收获颇丰。他独立开发了多项行业领先的软件解决方案，如“多渠道数字营销自动化管理平台”和“企业社交媒体营销管理系统”等，这些计算机软件著作权已经被安徽安联、国仪量子、安徽一视科技等知名企业广泛应用，解决了企业跨平台营销中的数据孤岛问题，实现了资源优化与协同效应，推动了客户的实质性收

益，帮助他们取得了千万元级别商业回报。

学术上，刘云童不仅是行业的推动者，更是引领者。他在多家国家级学术期刊上发表了多篇具有影响力的研究论文，这些研究深度剖析了行业发展趋势，并为企业提供了切实可行的营销对策。例如，他在期刊《市场调查信息》上发表《抖音短视频营销模式对受众消费心理的影响探讨》一文中，详细阐述了短视频如何通过视觉

冲击、情感共鸣、社交互动等方式，影响消费者心理；而在《老字号品牌营销》发表的《大数据时代品牌数字营销的优化策略研究》中，提出了如何利用大数据进行精准营销、提升市场竞争力的策略。这些研究不仅为学术界提供了宝贵理论框架，也为企业的数字营销实践提供了有效指导。此外，刘云童还作为主要作者撰写了《数字营销创新策略与实践》一书，由全国知名图书出版机构吉林出版集团股份有限公司出版。该书重点阐述了数字营销战略的制定与优化，提供了应对市场变化、发挥企业优势的实用指南。这本书不仅为数字营销领域提供了重要的理论支持，还为从事相关行业的读者提供了实践指导。

刘云童不仅在数字营销领域作出了贡献，更在推动行业进步和社会发展中发挥了重要作用。未来，期待他继续助力行业创新，带来更多的变革与突破。

深入剖析了社交媒体营销在企业网络营销中的应用内容，精准预见未来营销趋势，并在提升用户粘性、塑造品牌影响力方面，提出了切实可行的解决方案，直击当前营销的核心痛点。该论文在全国知名的学术期刊《老字号品牌营销》发表，引起了业内广泛关注。论文既推动了建筑装饰行业数字营销的理论深化，也为实践应用提供了参考，为行业数字化转型拓展了思路，拓宽了路径。

荣获“年度AI营销杰出人物”称号不仅是对商婧玄过去努力的肯定，也是对她未来发展的期许。相信在未来的日子里，商婧玄可以继续助力行业前行，创造更加亮眼的成绩。

□ 廖文

近日，第11届TMA盛典在广东省广州市圆满落幕。作为我国首个聚焦移动和AI领域的营销奖项，本届TMA大奖吸引了来自全国的顶尖数字营销人才和企业参与，其严格的评选标准和较低的获奖率，也让它成为营销行业的标杆。经过组委会数月的严格评审，获奖名单逐一揭晓。数字营销专家商婧玄凭借其卓越的创新成果，荣获“年度AI营销杰出人物”称号，她开发的“建筑装饰一体

化供应链管理与市场分析平台”荣获“年度最佳AI创新工具”。这一双重荣誉充分体现了行业对她实力的高度认可。

商婧玄现为北京华固屹顺建筑工程有限公司的市场营销经理，同时担任中国市场营销学会的理事代表。中国市场营销学会是我国专注于市场经济体制与营销理论研究的全国性学术团体，其成员均为在市场营销领域具有重要影响力的专家学者。商婧玄自2018年获美国约翰斯·霍普金斯大学市场营销硕士学位后，投身数字营销领域。她致力于将

前沿科技融入营销实践，推动行业高质量发展。过人的营销才能和对行业的贡献，助力商婧玄2024年成功当选中国市场营销学会的理事代表。

建筑装饰行业长期面临的核心难题是供应链管理问题。由于难以准确预测市场趋势和消费者需求，加之产品种类繁多、价格波动大，企业往往难以控制采购成本。商婧玄开发的“建筑装饰一体化供应链管理与市场分析平台”通过大数据和人工智能技术，预测市场趋势、消费者需求和偏好，帮助制定更合理的供应链方

专业赋能打造高质量工程

等，结合专家组其他成员意见，成功评选出了中标人，展现了他在路桥施工技术领域的深厚造诣。福建省评标专家的人选标准非常严格，要求专家需是具有高级专业技术职称，具备丰富工程实践经验的行业领军人物。刘文昌的入选证明了他路桥工程领域能力卓越、口碑良好。

不仅如此，刘文昌还是一位积极探索的研究者。近年来，他致力于将丰富的实践经验转化为学术成果，在行业知名期刊上发表多篇学术论文，为解决工程难题提供了理

论支持。例如，他在《运输经理世界》杂志上发表学术论文《道路桥梁施工中混凝土裂缝成因及应对措施》，深入分析了混凝土裂缝的成因，并提出了有效的预防措施。该文首次探讨了材料选择、施工工艺和环境因素对裂缝的影响，为同类工程提供了解决方案，显著提升了施工质量和耐久性，延长了桥梁使用寿命并降低了后期维护成本。此外，他还在《安家》上发表《道路桥梁施工中钻孔灌注桩施工技术的应用》，详细阐述了钻孔灌注桩施工流

程，以及其在复杂地质条件下的适应性和施工效率，确保了其在城市道路桥梁建设中的环保优势。这些研究成果对提升施工技术水平具有重要意义，为行业同行提供了宝贵的经验和技术指导。

刘文昌在评审工作中的专业素养与责任担当，以及在学术研究中的贡献，彰显了他推动我国路桥施工技术发展的不懈努力。未来，随着更多项目的推进与技术难题的解决，刘文昌必将继续在这一领域发挥更大作用，助力行业持续进步。

（徐继君）