威海高新区：引进一个龙头，带动千亿元产业

8月12日上午，威海国家高新区（以下简称威高新）招商人员刘浩出现在第八届中国创新创业大赛（山东赛区）暨山东省中小微企业竞技行动计划电子信息领域晋级赛的现场，面对现场数十个来自国内外的创业团队侃侃而谈，“聚集众多世界500强”“电子信息全产业链”等关键信息是他重点强调的优势。

面朝大海、拥有46.5公里海岸线的威高新是中国高新区群体中的“老字辈”，成立于1991年3月6日，是国内最早成立的三个火炬高技术产业开发区之一。从地图上看威高新，它位于山东半岛东端，三面环海，与韩国、日本隔海相望，飞行时间甚至短于到同省省会济南的陆行时间。这是其面向全球聚拢资源的天然优势。而刘浩不知道的是，现场的不少创业者都对威高新并不陌生，“拆解八千个零部件，带起千亿元产业群”的故事早已声名在外。

“我们紧紧围绕‘专业化、产业链’招商，引进一个龙头企业，培育一个产业，形成一个产业集群，正在打造激光打印机全球产能第一、技术水平第一的新高地，为山东省打造对外开放新高地、加快新旧动能转换贡献力量。”威海市高新区党工委书记、管委会主任刘伟说。

引入“世界500强”企业“绣花功夫”没白费

作为山东省的地级市，威海没有北上广的资源，没有成都、武汉的光环，要想引入“世界500强”，它有什么？

契机出现在三年前。2016年盛夏，惠普全球供应链副总裁玛丽亚·廷德尔造访威海，调研代工企业生产情况。在当地，10万平方米现代化厂区可在短短3个月内建成，堪称高效，这让这位惠普的“铁娘子”直呼“威海有魄力，了不起!”

廷德尔的话或是客气，或是感叹，或是真心赞赏，但对威高新来说，这句话却更像是线索所在——能不能引入惠普？这一想法堪称大胆。惠普的打印机主要依靠代工。在这个世界500强企业的眼中，上海、重庆等城市才应是首选。

威海是小城市，人口不到300万，消费能力有限，但威高新人却不这样以为，“惠普急需扩大A3打印机的市场份额，找人代工难免受制约。”同时，威海也不是没有优势：工信部电子信息技术综合研究中心、工信部电子信息产品试验检测中心等一系列“国字号”研发检测服务平台落地；世界龙头配套企业香港亿和、台湾正崴等项目正在谈判；110多家配套企业形成完整的激光打印机产业链条……

但这些还不够。威高新决定组建专业化的招商团队，下足“绣花”功夫，全面搜集研判打印机行业格局等各方面信息。他们将打印机拆开，一个个地研究配件构成，一项项地对比成本，一点点地吃透链条，梳理出110多家供应商，一家一家去谈，而他们都是惠普产业链上的重点供应商、关键技术和核心零部件项目研发企业。

努力没有白费，2016年底，一场关键性的三方会谈在威海举行。谈判桌上，刘伟详细列出了人工、配套、交通等22项精准到部件、涵盖全要素的数据分析，全面突出了威海的综合优势。专业的分析扭转了惠普公司的态度，后者表示，优先考虑收购威海代工企业。

一年后的2017年10月，商务部正式发布公告，惠普进驻威海成为定局。

引入“女婿”不忘“儿子”传统产业要“华丽转身”

对国内高新区来说，转型发展的未来在于新产能、新产业、新模式、新势力，这“四新”从何而来？或者来自“腾笼换鸟”的新动能，或者来自凤凰涅槃的旧产业。总之，新旧动能转换，引入“女婿”不能忘了“儿子”，没有落后的传统产业，只有落后的产业传统，把“汗水驱动”变为“智慧驱动”，传统产业也能长出新势力来。

在威高新，“迪尚”曾经是代工、贴牌的代名词。后来当家人朱立华尝试脱离单纯代加工，增加面料研发业务。2010年，企业开始真正走自主创新、自主设计、自主生产的道路，出口产品95%以上属于自主品牌。朱立华认为，搞转型，先要把传统产业基本功做好。

但完成这场转型，朱立华走过不少弯路。“互联网科技企业想新旧动能转换很困难，因为他们不了解传统产业；传统产业要转换也很难，因为不了解高新技术。其实就是一层窗户纸，不明白的人就是雾里看花。”朱立华说。

基于这样的探索，他把市场、产品、设计做好，用互联网把设计结合起来，搭建好平台，把面料做成数据化的东西呈献给客户，再上升到品牌。如此，新旧动能转换之路，便打通了。

实际上，在威高新，面临传统制造业新旧动能转换需要跨过去的坎，一大批传统制造业企业以智能制造、机器换人为抓手，将企业的效益增长从“汗水驱动”转为“智慧驱动”，找到了新旧动能转换的突破口。

通过自动化、信息化改造，山东卡尔电气股份有限公司制造费用降低15%，产量提升20%，年耗能不到总产量的千分之一；在成功将镁合金轮毂送入国际顶级汽车生产企业之后，万丰镁业科技发展有限公司开始在新能源和电动汽车领域加大研发力度，朝着大批生产轻量化核心零部件方向发力……

倡导“半个专家”精神“量身打造”企业配套服务

引入外来项目要专业精神，激发本地项目潜力则需要专业态度。有观察者如此总结威高新的专业化：专业能力不是天上掉下来的。成为“半个专家”的背后，往往是对行业发展动态、技术升级方向、高端人才分布、当地产业配套等诸多方面长期的跟踪和研究。

再以惠普为例。据了解，威高新专门成立了“办公自动化（惠普）招商服务处”，点对点实施精准招商，为惠普提供“保姆式”服务；科学规划产业园区，为惠普产业链“量身定制”了占地6000亩的激光打印机产业园，整个园区只确定了激光打印机这一个主导产业，各环节物流距离以“米”计算，衔接时间以“秒”计算，真正实现了“产业全链条、供货零库存”。同时针对产业链发展所需定制配套了生产、研发、检测、认证等服务。以往惠普打印机需要到广州、苏州用5—7个工作日才能完成的检测、认证环节，现在不出园区只需要30分钟即可全部完成。

在威高新采访，记者听说一件新鲜事——该区管委会打造的两大专业园区实现了企业办公区和厂房的“私人定制”。根据企业需求，为他们“量身打造”办公场所，企业可“拎包入驻”。

作为威海着力打造的五大重点产业园区之一，威海电子信息与智能制造产业园是威高新建成的两大千亿级创新园区的其中一园，位于双岛湾科技城南部，规划面积8.2平方公里，分为三个区域，占地2.7平方公里的建设发展区已有25家企业入驻，产业规模达80亿元，此外还有新开发的占地1.95平方公里的重点拓展区，以及占地2.23平方公里的预留发展区。这些园区无论是在立项前，还是建设中乃至投入使用后，管理者们都下足了“绣花功夫”，让使用者感到满意。也是这些付出，让威高新招商人员刘浩在第八届中国创新创业大赛（山东赛区）推介自家优势时，信心更足了。（记者 王延斌）

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/144075.html