



自2006年苏宿工业园区成立以来，戴中华一直从事招商工作，为园区经济发展添砖加瓦。面对“老黄牛”这个称呼，他谦逊地说：“我也就是尽力把自己分内的事情做好。在宿迁，还有很多和我一样的招商人，他们常年奔波在外，不辞辛苦招商。这个称呼属于大家。”

当记者问起这么多年招商有什么经验和诀窍时，戴中华认为，要用心招商、用情招商、用智招商，“把客商当做自己的亲人来看待，把客商的事当做自己的事来办。”

用心

时刻不忘捕捉商机

2006年年底，苏宿工业园区开工建设，次年开始组建相关职能部门，急需人才。有着多年招商工作经验的戴中华应招进入招商与经济发展局工作，并逐渐成长为招商队伍的骨干。

招商是一项具有挑战性的工作，在戴中华看来，招商重要的一点就是能及时捕捉到有价值的信息，从而拓宽招商路径，产生事半功倍的效果。“犹如一个作家，事事留意生活才能发现素材。有时，别人无意的一句话，以及你无意之间结识的一些人

，都有可能对招商有帮助，关键要做有心人。”

2019年5月，在一次朋友聚会时，无意中听朋友说起南京有家公司有意到外地投资兴业。戴中华如获至宝，立即请这位朋友与客商联系，在多方撮合下，客商终于答应面谈一次。戴中华进行了精心准备，赶赴南京，对苏宿工业园区投资环境进行详细推介。之后，他又多次到南京邀请客商来宿考察。

戴中华清楚地记得，客商第一次到宿迁考察，要求很高，近乎苛刻，从早晨看到天黑，晚上还要看详细图纸和相关资料，他一直陪同，尽管身心疲惫，但仍然满脸笑容地相陪，令客商很感动。

考察完后，客商虽然没有当即答应投资，但戴中华并没有灰心放弃。客商考察回去之后，他与客商一直保持联系，时不时传些图片、资料，告诉客商苏宿工业园区最新的招商优惠政策，有时也发一个简单的问候短信，让客商觉得宿迁有一个关心他的朋友。

经过半年多的努力，戴中华终于赢得了客商信任，总投资1.5亿元的绿发新型建材项目成功落户。在签约会上，客商刘宇说：“其实，我当初投资意向是合肥。但是，实在禁不住戴处长的‘软磨硬泡’，才来宿迁看看，没想到这一看，就不想走了。”

刘宇告诉记者，在项目的对接过程中，戴中华把每一个细节都安排得妥妥当当，一套方案不满意，马上再来第二套，并替他们谋划市场开拓方案，正是这些点点滴滴的细节打动了刘宇，让他打消顾虑，决心把项目落户宿迁。

用情

贴心服务温暖客商

苏宿工业园区是苏州和宿迁合作共建园区，成立之初，园区很多企业是从苏州招引过来的。在长期驻苏州招商期间，戴中华跑遍了苏州工业园区大小企业，了解企业发展现状，详细记录企业“发展图谱”，本着真心待人、真诚感人，和很多客商处成了朋友，并成功将苏州阿罗米科技有限公司招引到宿迁。如今，该企业已经在宿迁投资建设两家工厂，总投资达5亿元。

“刚落户宿迁时，企业负责人因为无法顾及两地公司业务，甚至将宿迁公司的全部公章交由我保管，这是对我们极大的信任，我们不能辜负了这份信任。”戴中华说。

“引进客商要用心，对于已经安家落户的企业则要全力跟踪服务，这样才能使企业引得进、留得住、有发展。”戴中华常说，招商部门首先是服务部门，招商人员也首先是企业的“服务员”，要让企业安心发展，必须时刻想着客商，为企业排忧解难。

长电科技是国家重点高新技术企业，落户苏宿工业园区已近10年，发展一直稳中有升。戴中华在服务企业过程中，帮忙办理各种审批手续，协助招工等，只要企业有需求，他随叫随到。

前几年，根据国家半导体政策需要，企业控股权将进行置换。戴中华获知消息后，结合多年服务经验，积极与企业负责人探讨园区优势，帮助他分析园区在用工服务、资源要素、发展潜力、营商环境等方面的优势，请他到集团说服总部将园区纳入投资测评选择地之一。经过不懈努力，2018年5月，长电科技总部在园区又投资100亿元建设集成电路封测基地，达产后可实现产值120亿元，新增2700个就业岗位。

平时，与客商交流时，戴中华经常挂在嘴边的一句话就是“有事儿找我”，对于客商提出的问题或者遇到的困难，不管是与招商相关的、还是不相关的，他从不推诿，总是想方设法去办。也正是由于他的真情服务，现在很多客商成了他非常要好的朋友，只要有招商线索就会第一时间告诉他。

用智

精准发力引来“凤凰”

光用心、用情还不够，还必须勤于学习，有充分的招商知识积累，这样才能让客商了解本地投资优势，愿意让企业来落户。

“多年招商经验告诉我，只有懂行业、懂产业状况，精准施策，才能与投资方‘同频’。每次见客商前，我都提前做足功课，让自己和投资者有更多共同语言。”戴中华说，多年来，他一直坚持边学习边招商，遇到不懂的问题，积极向专业部门请教，对于一些重要的政策，他就像学生一样去背诵，做到熟记于心，了如指掌。

2019年5月，戴中华得知苏州工业园区一家企业因市政规划需要搬迁时，他找来企业相关材料，并深入细致研究有关政策，多次到企业推介苏宿工业园区投资环境，最终招引来投资两亿元的海尔美针织项目。该项目负责人说：“企业能来宿迁投资，主要是因为戴处长在招商时，对纺织行业有深刻的认识和独到的见解，并对企业未来发展提出不少有价值的建议。”

正是凭借这样的招商态度和精神，去年，戴中华带领招商队伍赢得了一张沉甸甸的成绩单：300天的时间里，累计拜访企业242家，收集100多家企业有效信息，邀请客商来宿考察100多人次，促进项目签约9个。

虽然在招商上取得累累硕果，但也有让戴中华遗憾的事情。2007年，他长期驻苏州负责招商工作时，女儿才一岁多。如今，女儿已经13岁了，他错过了太多孩子的成长过程。“这么多年，家里全靠妻子操持，现在有时间就带他们出去旅游。”他希望以此弥补对家人的亏欠。

“招商很辛苦，但很有成就感。”戴中华说，招商只有进行时，没有完成时，今年将继续发挥专业招商优势，拿出只争朝夕的拼劲，不断加大外出招商力度，招引更多优质项目，努力为宿迁经济发展尽一份绵薄之力。

责任编辑 张海南