



打造园区4.0模式

作为一个经常漂泊的“投资人”，王煜对很多城市的感觉都是来去随缘，但宁波这座“港口大都市”却让他感受到了久违的温暖，正如他自己所说：“我对宁波一见钟情。”

与宁波的缘分始于杭州湾新区的一次招商推介。深入交流及数次考察后，王煜认定宁波杭州湾新区是华东地区外资制造业未来的一片蓝海，决定在这里开发宁波外资招商急需的欧标智慧厂房。

为此，他开创性提出园区4.0模式，即与地方政府合作进行精准产业定位，以准产业化定制的方式建设具有完整产业生态的产业园，此次开工的沛琰智能制造产业园便是王煜在宁波的“试验场”。

产业园项目以全产业链园区模式打造中国新一代智能产业园，重点引进传统及新能源汽车零部件、智能装备制造业及医疗器械等产业，项目建成后预计引进入园项目产值可达10亿元。

与传统产业地产商打造的产业园区最大的区别在于，沛琰产业园从园区规划、基础设施配套、建筑规格等硬件条件，到招商团队、园区运营模式、入驻企业员工服务等软件配套，全部基于该细分产业的生产、研发、物流、员工特征进行量身定制，基于其多年的跨行业选址投资经验及园区开发经验，分期建设包括生产、物流、研发、加速、系统集成、数据处理全产业链的房产物业设施，可以充分发挥细分产业的集聚效应，实现一园带动一个开发区产业转型升级的作用。

除了自己将项目投在宁波，王煜还在谋划更大的“局”。目前，沛琰与西门子、SAP等国际知名企业进行5G+AI智慧园区的运营开发合作，进一步提升入驻客户的智能化水平，建立制造业产业园的新标杆。当然，这些外资企业对于宁波本地经济的繁荣尤其是制造业能力的提高发挥了重要作用。

“引凤求凰”之余，2018年6月，王煜受聘为宁波外资招商大使，不遗余力贡献自身的一份力量。先后为宁波多个区县（市）招商人员进行外资的招商培训，从外资客商角度为招商人员分析跨国公司的选址逻辑、评分标准、人员画像、以及沟通技巧，抛砖引玉，帮助招商人员改变传统的招商模式，更深入了解外资，用外资的逻辑和选址语言引导招商，提高效率。

王煜积极利用各种机会推广宁波的外资营商环境和招商政策，通过欧洲宁波周、上海进博会等机遇促成多家知名跨国企业考察及与主要领导的深入沟通。在他心里，宁波这座854.2万人口、9816平方千米的城市必须拥有更加美好的未来。正是得益于王煜的联系和推动，宁波与外企，以及上海各级政府机构、商协组织及知名企业建立起密切联系，获得了丰富的客户资源，拓宽了对外合作的渠道。

获得甬商回归“红娘奖”

随着中国产业结构调整的深入和消费升级，中国对外资的人口红利正在从传统制造向高端制造与研发过渡，宁波凭借其大湾区的区位优势，在高端人力资源成本、政府专业水平及产业供应链成熟度等方面，对外资具有相对明显的洼地效应，在高端制造、智能装备、医疗产业、港航服务、智能终端等产业，已经产生了一批具有集聚效应的专业园区。

虽然受疫情影响，但沛琰智造园一期项目今年如期开工，对王煜来说意义非凡。“沛琰智造园从筹备到落地，经历了各级领导的支持与关心，建成后将成为宁波进行招商推广最重要的载体，使命重大。”

作为落户宁波的企业之一，宁波开放的态度与专业精神是沛琰对宁波投资信心的基础。王煜认为，宁波作为具有数百年通商历史的城市，重信守约的商业精神成为宁波各级政府最重要的管理原则，也是宁波对外招商引资的一张重要的城市名片。

王煜表示，身为宁波市招商大使代表，将努力成为宁波与外资先进制造业与研发机构的沟通桥梁，积极推广以杭州湾新区、鄞州区为代表的宁波市优秀园区的营商环境，扩大宁波在外资企业中的影响力，为宁波引入更多符合产业发展方向与技术领先的优质外资企业。

今年年初，王煜获评甬商回归“红娘奖”，这是对他来说，不仅仅是一种鼓励，更是一份鞭策。无论是“红娘奖”还是沛琰智造园一期项目，都只是王煜扎根宁波，服务宁波的开端。

眼下，沛琰正联合海外基金与外资先进制造企业在宁波打造基于全产业链的新一代产业园区，这些园区也将成为宁波服务外资企业的新的平台。