

关于新形势下推进招商引资工作的建议与思考 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/495/2021_2022__E5_85_B3_E4_BA_8E_E6_96_B0_E5_c25_495722.htm

招商引资是生产要素的流动过程。它是从高成本的地方流向低成本的地方，从门槛高的地方流向门槛低的地方，从不赚钱的地方流向赚钱的地方。通过招商引资可以帮助经济欠发达地区解决发展经济的最大瓶颈，即资金短缺的问题。近几年来，X X县招商引资工作取得了较好的成效，出现了全民招商热潮，新上了一大批具有产业带动能力的龙头企业，为县域经济的发展注入了活力，有力地推进了全县工业化进程。但也应该看到，全县的招商引资工作也还存在一定差距和不足，与当前改革开放步伐加快、各地对新一轮招商引资竞争更为激烈的情况很不相适应。如何进一步完善策略，把X X的招商引资工作做得最佳，是当前亟需解决的一个重大课题。

一、目前我县招商引资存在的不足

近几年，**在改善投资环境方面取得了很大成效，也得到来自投资者的认同和赞赏。但我们与上海、东莞等先进地区相比，在投资环境和招商力度上仍然存在不可忽视的差距，所隐含的问题也比较多，主要表现在：（一）思想解放不够，大招商、大开放的意识还不是很强，“投资促进”理念不牢。一些部门和乡镇还没有把招商引资作为加快发展的重大战略举措来抓，没有把主要精力投放到招商引资上。“投资促进”是指一个地区根据其资源、投资需求、经济发展需要而采取的吸引外资的各种手段的有机结合，主要包括旨在树立地区形象的宣传手段，用来吸纳投资的承载手段，推动投资交易成功的运作手段，扩大再投资的市场

手段，以及整个投资前、中、后期的科学服务手段等。这些年来，我县出台了一系列方便外来投资的政策和措施，但法定性政策不足，未能形成有效的依法调整、规范投资活动的法制环境，就是现行的一些政策、措施，执行起来往往也不到位。部门与部门之间一定程度上还存在互相推诿、扯皮和各自为政的现象，缺少互相信任与有机协调。上海市提出“信守诺言、言而有信”；苏州市信守“亲商、富商、安商”；昆山市以“打造阳光政府”，这些先进地区按照这些理念来建设各自理想的招商引资环境，相比之下，我县还存在一定差距。

(二)招商引资尚无系统化的政策、规划、措施及科学的评价考核标准。对全县形象的宣传、产业优势的推介、项目的包装、信息的收集、整理、发布等没有明确的程序和方法；审批、收费的透明度不高，使得我们在组织招商引资工作时对县情把握不准，对外来投资者说不清：究竟上级的规定是啥，外地情况怎样，我们的优势在哪里，实际上是糊涂招商。

(三)招商信息来源渠道单一，信息不能共享。招商无门，如何找到客商，客商在哪里，是招商引资最为困惑的问题之一。现有的招商渠道大都是客户、朋友、亲戚或外商找上门来的，我们自己还没有建立起有效的信息来源。且各乡镇、各单位所得到的信息对外封闭，不能共享，使招商成本增加。

(四)缺乏高素质的专业招商队伍。招商引资涉及面广，专业性强，招商人员不仅要清楚市情、县情，本地产业导向、特点、行业规划、优惠政策等，还要针对不同行业研究客商心理，分析客商心理，分析客商需求，收集相关资料，及时提供信息，且能熟练运用谈判策略、技巧。而目前我们恰恰缺乏这样一个招商群体。

二、当前推进招商引资工作

的几点建议 针对目前招商引资过程中存在的问题，建议应侧重做好以下几点：1、进一步解放思想，树立三种新观念 一是要树立外商内商都是客商的新服务观。一个地方的经济发展，依赖于这里的资金聚集状况。因此，对一切到XX投资兴业的，不论是外商还是内商，不论是投资大的还是投资少的，都要以诚相待，以礼相待，予以尊重、支持、保护，真正形成“亲商、重商、安商、富商”的氛围。做到宁愿多谈一千，不可忽视一个。二是要树立“发展是硬道理，招商引资也是硬道理”的新发展观。经济发展是发展的核心内容。要始终不渝地坚持以经济建设为中心。招商引资可以促进XX产业结构升级，吸引先进的管理和技术、增加财政收入，创造更多的就业机会和有效地弥补建设资金不足。因此，我们要咬住招商引资这个主题，把它作为发展XX经济的第一要务。三是要树立“不看成分、看发展”，“不看性质、看贡献”和“以发展论英雄、以实绩论高低”的新的经济价值评价观。外商来XX投资目的只有一个就是赚钱发财，即追求利益最大化。作为XX人要树立“双赢”意识，不要患“红眼病”，不要鼠目寸光，只考虑自我利益，局部利益，眼前利益，而影响外商企业的发展，我们要营造XX人文环境，有正确的价值取向，体现我们的地方环境；不要向外商敲杆、闹事而得到一点点利益，最后失去了XX信誉，失去了XX形象，失去了XX发展的机遇，要营造“八方悦来”的良好发展环境。2、营造招商强“磁场”，把握四大关键点 一是市场效益要最大。通过合理资源配置实现利益最大化目标是市场经济的本质规律。这就决定了企业投资商把追求经济利益最大化作为第一选择。招商引资就是要通过一种最低

成本实现最大效益的预期效应来吸引投资者。因此，XX要吸引投资者，最根本的是要有良好的市场预期效应，必须具备与众不同的比较优势。作为经济欠发达地区，对投资者最有吸引力的是低价的劳动力和土地成本。但又受到观念、人才、机制、市场规模等滞后因素的影响。因此，XX要扬长避短，最大限度地发挥比较优势，使XX成为投资者的首选。

[NextPage] 二是服务环境要最佳。一个成功的企业家除看合作者能否给他赚钱之外，再次最关心的是投资环境是否最佳。因为投资环境的好坏直接关系到企业的发展。企业发展环境包括区位优势，社会风气，服务环境，治安环境，市场秩序等诸多因素。XX作为经济欠发达地区，要在抓好园区、城区等硬环境建设的同时，着力抓好软环境建设。一方面，通过召开不同规模的投资环境说明会、项目推介会和工业形势分析会，有选择的拜访客商或邀请客商来XX考察等形式加强宣传推介，扩大XX影响力，为XX招商奠定长期的基础，另一方面，在县内落实“四通”服务，整治投资环境，完善月通报、月调度、督查督办、挂点帮扶等各项制度。县级班子领导要深入一线，率先垂范，以实际行动营造了浓厚的氛围。

三是地方优势要最特。商场如战场，“知己知彼，百战不殆”这一战争法则同样适用于当今的招商过程。我们要在了解对方需求的前提下，充分发掘和发挥自己的优势所在，把政策优势、环境优势、资源优势、市场优势等等，一一找出来。在宣传自己优势的同时，还要知道自己的不足，定位目标时尽可能选择可以“藏拙”的目标市场。与珠江、长江三角洲等地的投资环境相比，XX的投资环境有一定差距。但事实上，投资者千差万别，投资者的需求也千

差万别，一个投资区域再优越也不可能同时满足所有的投资者。我们要通过调查分析，寻找出投资群体中未被充分满足的投资需求，或是随着形势变化变得不充分的投资需求，根据本地的实际状况确定招商目标市场，以发掘新的招商机会。

四是招商政策要最优。传统的招商方法，如减免税收、降低地价等已广泛被采用，为吸引外商投资，一些地方争先恐后地推出优惠政策，尽管如此，却往往收效甚微。据一则报道显示：在调查我国西部投资环境时了解到，海内外许多有实力的大企业并不特别看重土地价格、税收等优惠政策，他们更关心的是投资综合环境，如法制环境、政府部门办事效率和服务水平、综合配套能力等。一位瑞典客商欲在重庆投资，重庆经济技术开发区提供的土地每亩25万多元，而城北一家开发区的土地仅要6万元，但外商最终还是选择了前者。看到城北那家开发区的领导大惑不解，外商笑着说：“你们的政策比国家级开发区还优惠，这政策是谁给的？”这位领导回答“我给的。”外商摇着头说：“你给的政策虽好，可我不敢要。”

所以如何在招商策划中因地制宜、扬长避短，制定出有创新意识的招商方案，取得出奇制胜的成效，就显得尤为重要。

3、适应开放新形式，跟进五项强举措

一是要科学编制地方特色产业导向。要进一步做好县城功能定位、产业规划，至少从战略上形成有别于其他地区的特色，加快制定自己的产业规划、产业导向，对于符合县产业规划或鼓励类项目给予特殊优惠，从而加大这类项目的引进力度，加快形成我县产业特色的步伐，形成产业链。产业链形成和发展是最好的投资环境和招商手段，国内很多城市去东莞驻地招商，但对东莞的影响不大，原因就是东莞形成了完善的产

业链，上下游配套，企业经营资源配置相当完善。东莞政府官员满怀信心地讲，不怕台资离开东莞，离开了也会回来。因为企业离开了东莞，就象鱼儿离开了水。我县已初步形成了香料化工、轻工纺织、食品加工、机电冶金四大工业支柱产业，招商引资应注重这些产业下游产品生产企业的引进。

二是要加强专业招商队伍建设。要在招商竞争中突出重围，首先必须要有一支出色的招商队伍。招商人员作为特殊商品的推销员，除具有一定金融管理、投资、国际经贸、法律及相关行业的专业知识外，还需吃透客地情况，找准对接点。首先应力求做到“知彼”，准确把握招商地的经济发展动态、企业投资方向、产业转移动向，深入了解、分析和研究招商地的经济社会状况，包括对其地缘文化、产业特色、发展环境、政策规定、社会动态、风土人情等，尤其是对当地的重点企业及其主导产品、发展状况、机构设置、领导班子等情况了如指掌，甚至对企业主要负责人的个人经历、家庭背景、社会关系、兴趣爱好等都有所了解，找准结合点和突破点，尽快打开工作局面。其次，做到“知己”。从投资者来说，其所关心的除了我县的优惠政策、土地价格、投资环境以外，还要看其在XX拟投资企业的综合经济效益成本，即产业关联度、产品的配套程度以及物流状况等。因此，作为外出招商人员，应把吃透县情作为一项基本功，对我县现有的主导产业，哪些产品可以配套，哪些资源可供利用，哪些市场潜力有待挖掘，烂熟于心，如数家珍，以便在招商过程中有针对性地对发达地区的相关产业予以重点关注，有效地捕捉商机，找准对接点。

三是要继续坚持以商引商，形成“葡萄串”。要真心对待客商，真情打动客商，真诚吸引客商

，真心实意地与客商交朋友，以个人的人格魅力增进与客商的感情与友谊。要通过优化对客商的服务，认认真真地帮助客商解决难题，实实在在地为落户项目做好各项服务工作，使客商真正感到在XX投资兴业顺心、舒心、安心，从而增强其投资的信心，激发其创业的激情，使他们自觉成为我县扩大对外影响的宣传员、投资环境和优惠政策的解说员、以外引外形成产业集聚的招商员，实现“以商引商”、“以外引外”，努力形成葡萄串效应。四是要建立招商引资激励机制。要坚持“四看”的标准，强化招商，即地方和单位的发展看招商引资成果，干部本领强弱看招商引资效果，干部工作实绩看招商引资业绩，干部的考核看招商引资成效。同时要完善领导体制和工作机制，强力推进一把手负责制和责任追究制。实行重大项目、重点企业县级领导挂点制，全程负责重点项目引进和实施。五是要全身心融入投资商的“商圈”。招商工作的根本突破是要突破“商圈”。要想吸引较高层次的投资商，首先必须进入他们的“商圈”，增加与他们的接触与了解。在“珠海与世界握手”研讨会上，美国未来趋势国际集团董事长兼总裁华赞先生提出要“以内观内”而不是“以外观内”，要提高招商成功率，就要突破“无形的隔墙”。他对此作了通俗的表述：“就是说我有中餐，我邀请你来吃，不是提供给你我喜欢的，而是尽可能地，我穿你的鞋，坐在你的位置，了解你大概的口味是什么，了解你的心态，思维定式，你的习惯。”所以我们必须要了解投资者的想法，学会用他们的习惯来思考问题，并以此来作出正确有效的招商策划，才能够扩大招商范围，提高招商成功率。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

