# 在全市招商引资推进会上的讲话

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-05-22

*根据会议的安排，现在我就全市1-7月份招商引资工作作一简要讲评，并就下阶段招商引资工作强调几点意见：一、认清新形势，进一步坚定做好招商引资工作的信心和决心 一是开发区利用外资作用继续增强。今年以来，市开发区积极应对宏观调控，创造性的开展工作...*

根据会议的安排，现在我就全市1-7月份招商引资工作作一简要讲评，并就下阶段招商引资工作强调几点意见：

一、认清新形势，进一步坚定做好招商引资工作的信心和决心 一是开发区利用外资作用继续增强。今年以来，市开发区积极应对宏观调控，创造性的开展工作，利用外资取得很大突破，主阵地作用继续增加。1-7月份，新批注册外资 1.4亿美元，同比增长33.45％，占全市完成数的54.57％，分别完成全市考核目标和加压目标的59.18％和40.58％；注册外资实际到帐4762万美元，同比增长62.48％，占全市完成数的46.31％，分别完成市考核目标和加压目标的39.69％和28.01％。 三是部门利用外资又有新进展。1-7月份，除开发区外，全市83个部门（包括市招商局）形成新批注册外资 1491万美元，占全市完成数的5.7％；形成注册外资实际到帐758万美元，占全市完成数的7.4％。其中市招商局形成新批注册外资308万美元，实际外资18万美元。

四是增资项目创历史新高。１—７月份，全市新批新批增资项目 个，同比增长 ％，增资 万美元，同比增长 ，目前已形成到帐外资 万美元，占全市完成数的 。

五是骨干企业招商初见成效。全市骨干企业招商共形成新批注册外资 万美元，注册外资实际到帐 多万美元，分别占全市完成数的 ％和 ％。

在看到成绩的同时，我们必须清醒地认识到招商引资工作还存在不足，完成全年目标任务、确保南通动态第一的形势依然十分严峻。 二是自身招商基础仍然需要加强。从我市自身看，仍然存在着三大问题。第一，大项目的支撑作用不明显。在今年新项目中，超亿美元项目没有，超千万美元项目只有 个，而超千万美元的启东有 个，如皋有 个，如东有 个，通州有 个，海安有 个。据了解，目前在谈的千万美元也不多，只有 个。大项目少，反映我市利用外资后劲不足，潜力不大，竞争力不强。第二，序时脱幅的问题依然存在。1-7月份，我市新批注册外资分别完成市全年考核目标和加压目标的61.36％和45.22％，注册外资实际到帐分别完成市全年考核目标和加压目标的43.83％和30.2％。可见，仅新批注册外资超出了考核目标序时进度3个百分点外，其余序时脱幅依然都很大。注册外资离加压目标序时进度还相差13.11个百分点，实际外资离考核和加压序时进度还分别相差14.5和28.13个百分点。从每月平均到帐看，如果剔除去年结余下来的1200万美元，今年我市平均月到帐仅为1297万美元。而根据今年下达的考核目标和加压目标，我市每月至少应平均到帐1955万美元和2838万美元，目前月平均到帐比预计还分别少658万美元和1541万美元。序时进度的差距虽然和上月比已有所缩小，但在接下来的5个月中，至少每月平均到帐2700万美元我们才能迎头赶上实际到帐考核目标序时进度。第三，不平衡性的问题依然突出。全市23个乡镇中，海门镇、货隆、包场3个乡镇完成了实际外资全年考核目标任务，三星、德胜、三和和海门镇4个乡镇完成全年注册外资加压目标任务。注册外资和实际外资各有9个乡镇达到考核目标序时进度要求，但目前还有2个乡镇（场）利用外资双空白。注册外资和实际外资达到考核序时进度要求的要分别比上月少5个和2个乡镇。全市83个部门中（不包括开发区），政府办、政协办、财政局、工商局、人大办、物价局、人事局、交通局、粮食局和建设局10个部门完成实际外资全年加压目标任务，财政局、政府办、环保局、工商局、人大办、统战部、建工局、建设局和审计局9个部门完成了注册外资全年加压目标任务。注册外资和实际外资分别有67个和62个部门达到考核目标序时进度要求，但目前还有58个部门利用外资双空白。可见，我市实际外资南通六县（市）第一的地位并不十分巩固，主要是靠一个个小项目叠加起来的，这种增长是低水平的增长，这种发展也仅仅是爬行式的发展。对此，我们必须要保持清醒的认识。

二、展开新攻势，进一步提高做好招商引资工作的水平和成效

当前，我市开放型经济正驶入高速公路的入口处，全市利用外资能否在高平台上继续攻坚克难、乘势而上，取决于各乡镇、各部门跨越发展的坚定信心和全市上下的不懈努力。下阶段，要推动我市利用外资从“量变”发生“质变”，我认为，必须坚持以科学发展观为指导打好“五张牌”：

一是要解放思想打好观念牌。苏南县市的招商实践证明，思想解放的程度决定着经济发展的速度。苏南句容、扬中等地，乡镇年实际到帐少则千万美元，而且像抽水蓄能电站，这样的超亿美元特大项目就落户在乡镇，他们的乡镇利用外资水平撑起了全市“半壁江山”。要说句容和扬中的区位条件，既不通高速公路，又不通铁路，也并不比我们好；要说这两个地方的经济基础，去年财政收入还不到海门的一半，也并不比我们强。然而，这两个地方的招商引资就是搞得比我们好。苏南县市招商实践告诉我们，乡镇招商和开发区招商一样大有作为。人家在高平台上正在大踏步前进，作为相对后进的我们怎么办？必须进一步解放思路，转变观念。一要思想大解放。我们要敢于破除乡镇招商“无所作为”的狭隘观念，克服畏难情绪，树立“大目标、大项目、大跨越”的意识，突破“百万概念”，瞄准“千万目标”，充分发挥地方比较优势，想方设法创造条件，围绕中心，强势推进，再掀招商引资新高潮。二要思路大开拓。在前几次的推进会议上，我们在工作思路上提出了整合土地资源促招商、“四业”齐上促招商等观点。各地也结合本地实际， 开创了许多新的工作思路，比如利用闲置的旧厂房、旧校舍、旧村部进行招商等，实践证明的确是起到了非常好的效果。下阶段，我们在原有好的工作思路基础上，要进行新的探索和创新，形成更好的工作思路。现在比较流行的有两类经济值得我们加以研究，即“楼宇经济”和“循环经济”。所谓楼宇经济，其本意是指在现代商务楼宇密集区域，以商务楼宇为载体，吸引种类企业投资，带动区域经济发展的一种新型经济形态。其特点是“内涵增长、集约开发、有限空间、无限发展”。一座品质超群的商务楼宇，就像是一个强力磁场，巨大的人流、物流、资金流、信息流在这里汇聚，从空间上为企业间的交流和合作提供了便利，带动相关经济发展。资料表明，一幢高级商务楼里各类企业所产生的效益可等同于城郊7.8平方公里范围内产生的经济效益。这种高度聚集的引资效益对开发区发展具有很好的启发的作用，我们除了充分整合有限土地资源外，要大力推广多层次标准厂房建设，引导中个企业使用标准厂房，大力发展楼宇经济，为将来重点项目发展留下一席之地。所谓“循环经济”，是指在人，自然资源和科学技术的大系统内，在资源投入、企业生产、产品消费及其废弃的全过程中，把传统的依赖资源消耗的线性增长的经济，转变为依靠生态型资源循环来发展经济。人类经济发展经历了三种模式：第一种是“资源——产品——污染排放”的传统模式。第二种是以“先污染、后治理”为特征的“过程末端治理”模式，第三种是“资源——产品——再生资源“循环经济”模式。专家指出，传统发展模式已经是到了尽头，必须坚定不移地实施可持续发展战略，走循环经济发展之路。我们对“楼宇经济”和“循环经济”要作必要的研究和探索，这样，我们的发展才具有长远的生命力。三要重点大突破。大项目少一直是困扰我市开放型经济发展的一条短腿，我们力求招商引资取得大突破必须要靠大项目来支撑。下阶段，我们依然要瞄准世界500强以及一些上市大公司，力争在引资重点上有大的突破。

二是要强化组织打好领导牌。招商引资成败得失的关键在于领导重视的程度、抓组织工作的力度以及推进项目的速度。我们组织招商引资仍然要打好“领导”这张牌。一要抓重视招商的程度。开放型经济既是智慧经济、人才经济，更是压力经济、领导经济。我在调研中发现，尽管在招商条件上存有一定的差异性，但凡是乡镇和部门领导特别是一把手领导招商引资就往往能搞得有声有色、红红火火。在下阶段的工作中，各乡镇和部门的领导要切实把注意力和重点转移到招商引资上来，招商引资作为“一把手”工程，摆上重要位置，在领导精力、人员配备、经费安排上提供有力保证，为招商引资鸣锣开道。二要抓组织工作的力度。句容市要求乡镇和党委书记轮流至少每个月外出招商一次，乡镇派出小分队频繁到深圳、东莞、厦门、上海、浙江、南京等地，进行专业性招商，每年这样的小分队招商不少于150次。可见，句容等苏南县市也并不是等客商自己找上门来的，而是主要去招来的。各乡镇、各部门要加大招商活动组织力度，除了市里统一举办招商活动以外，自己也要排定招商计划，瞄准主攻方向，力争做到天天有洽谈周周有项目，旬旬有招商，月月有到帐。外出招商也许是十网打鱼九网空，但如果不有目的地组织招商活动，光靠碰运气项目的希望则更加渺茫。市里准备8月底9月初在广东和上海两地组织专题招商活动，目前，预备通知已经发出，我希望每个乡镇至少有一个100万美元以上，开发区和招商局有一个千万美元以上的项目参加集中签约。三要抓推进项目的速度。市里拟成立联席会议制度，定期不定期召集相关职能部门召开工作会议，及时协调解决项目推进过程中遇到的具体问题，确保重大项目顺利实施。各乡镇、开发区和各乡镇要建立领导联系重点项目制度，做到一个项目，一个领导，一套班子，一抓到底。市推进办要建好重大项目定期汇报制度，对全市重大项目定期进行汇总、分析、督办，各乡镇和开发区则要以日促旬，以旬促月，倒排工作计划，实施挂图作战，加大项目推进速度。

三是要放大优势打好产业牌。根据句容、扬中等市的招商经验，依托本地特色产业广泛招商引资，既能引进大量的资金，又能壮大自身产业基础，形成一批优势产业，最终达到“双赢”效果。我市目前已初步形成了五大板块特色产业，有的乡镇还有自身的特色产业，像包场的电碳产业。有特色才有比较优势，有比较优势才有竞争力。下阶段，我们要做足“特色经济”这篇文章，通过“引资”和“引智”，不断延伸产业链做大做强地方产业。一要依托优势产业招商。我市至少在三大产业上有文章可做。一是轻纺服装业。我们既有全国最大的家纺专业市场三星叠石桥国际家纺城，又有张謇一手创办的百年老厂通棉三厂，还有许多新兴纺织服装企业，我市完全有基础做大这一产业基础。二是生物医药化工产业。我市拥有江苏原创、慧聚药业等一批生物医药研发机构和生产企业，我们要进一步发挥产业集聚优势，引进更多的生物医药化工企业，把海门打造成为名副其实的“药谷”。三是新材料产业。我市是首家国家火炬计划新材料产业基地，经过多年的培育和发展，已经形成了特种钢材、特种铜材、特种陶瓷、特种橡胶等特种材料生产基地，但真正能够叫响的品牌还不多，我们完全可以通过嫁接外资，进一步壮大新材料产业，拼抢国际国内更多的市场份额。各地还要挖掘自身更多的比较优势，走特色化发展之路，不断壮大地方优势产业。二要延伸产业链招商。句容市通过延伸自行车、光电、建材等产业链形成了一批产业群，仅自行车这一产业，该市就引进了自行车整车8家，配套企业30多家。句容经验值得我们借鉴，我们要有意识地去延伸已有企业的产业链，通过引进上下游企业，不断提高产业知名度，提升地方吸聚力，形成区域集聚效益。三要激励骨干企业招商。骨干企业招商实绩在我市已初见段端倪。我市拥有68家骨干企业，他们的业务往来十分广泛，在企业界的朋友也很多，掌握项目信息比较及时，只要把他们的积极性调动起来，招商潜力巨大。企业招商，通州搞得很成功，去年该市一个综艺集团，引进外资就达 万美元。我们要抓紧研究制定相关优惠政策，激励企业参与招商引资工作。

四是要优化环境打好服务牌。服务出效益。句容市打出了“诚信认真、有求必应”的服务品牌，创建了“直通卡”制度，在吃、住、行、旅游、入学、就医甚至购物等方方面面对外商实行超市民待遇。在外商中形成了很好地反响。许多外商纷沓而至，许多项目慕名而来。我市分别在4月份和7月份举办了两项外商沙龙活动，对外商在企业发展中遇到的问题，我们能够解决的及时解决，对不能解决的认真作了解释和沟通，许多外商感到非常满意，我们感到外商与我们的距离一下子拉近了。对外商做好服务工作，意义非同一般，有时他们讲一句话可以以一当十。在下阶段的工作中，我们要一如既往继续打好服务牌。一要进一步加强后期服务。我们在对外商服务的过程中，前期工作往往比较到位，但对他们在后期跟踪服务上还是需要进一步改进的。市里仍将通过外商沙龙、联席会议等形式加强与外商的联系和沟通，增进彼此理解，努力实现共同发展。开发区、招商局和各乡镇也要注意对外资企业的后期服务，及时帮助他们在发展中遇到的困难，为外资企业保驾护航。现有外商投资企业既是海门投资环境最有说服力的宣传者，又是最现实的增资扩股者，还是最直接的牵线搭桥引路者，对他们一定要服务好，绝不能前热后冷。二要进一步创建诚信体系。句容品牌之所以能释放出巨大的能量，最根本的还是建立在“诚信”二字基础上的。我们要坚定不移地打造“诚信海门”品牌，建立与外商良好的诚信关系，凡是承诺的优惠政策，必须不折不扣地执行到位；凡是承诺客商的条件，尽最大努力兑现到位，真正做到一诺千金、一言九鼎。三要进一步延伸服务领域。句容经验的可贵之处在于，他们的服务涵盖了方方面面。事实上，外商离家背境在异国他乡发展事业真正很不容易，他们所付出的艰辛，他们所作出的努力，确实是常人所无法想象的。尽管服务也是为地方经济发展作出了巨大贡献。外商服务无小事，我们要把外商卸任是海门的贵宾来对待，要延伸对他们的服务领域，平时有时间哪怕请他们喝杯茶、吃个饭，加强沟通，增强自己的亲和力和吸引力，真正把“亲商、安商、富商”落到实处，而不是常常挂在嘴边。我们在努力为投资者提供企业申办注册的一条龙服务，通关的便捷服务，生产经营的全过程服务的同时，还要将服务内容和领域拓展延伸到改进电力服务、消防服务、人力资源服务、改善交通状况、治安状况、人居环境等方面，并在投资者子女入学、生病就诊、衣食住行等方面提供贴心服务，使投资者感动、感激，让投资者信任、信赖。

五是要激发活力打好机制牌。科学的机制、过硬的队伍、扎实的基础是做好招商工作的有力保证。要继续发挥机制作用，打好机制牌。一要加强招商机制建设。要营造鼓励外商并购和增资扩股的机制，使外资企业引得来，留得住，发展快。要营造项目资源共享的机制。开发区、乡镇之间经常会出现有项目没土地的情况，这就需要加强项目的信息管理，加强统筹和协调，抓紧建立面向全市的项目信息反馈机制，建立利益共享机制，确保项目落户。要形成招商信息资源整合的办法，建立组团出访的考核机制。招商要讲成本和效果，出访不是一种待遇，而要带项目、带任务、带责任，出访回来后要对客源收集、项目签约、成果反馈进行考核。要加强目标机制建设，我市年初确立的目标和苏南相比还是有较大的，“瞄准苏南争进位”，首先要落实在目标上。各乡镇、各部门在市下达加压目标基础上要进一步自我加压，确立更高的超越标杆。二要加强激励机制建设。市里对在三季度完成实际外资全年加压目标任务、四季度完成翻番目标任务的，仍将实行重奖，奖金的幅度正在研究考虑之中，最起码不低于上半年特别贡献奖。各乡镇、各部门也要进行研究奖励措施，充分利用激励机制激发创业热情。此外，各乡镇和有关部门对骨干企业招商，也要进行专题研究，拿出激励措施，鼓励骨干企业参与招商引资工作。三要加强招商网络建设。各乡镇、各部门要继续选拔优秀人才充实到招商队伍中，加强现有招商人员的培训，形成一支拉得出、善打战、打得赢的专业招商队伍。同时，句容、扬中招商引资之所以搞得好，是与乡镇有健全的招商网络分不开的，各乡镇要加强招商网络建设，组织专门班子，发放专项经费，常年驻外招商。

同志们，新情况、新形势对招商引资工作提出了新的要求。在经济大环境宽松的时候，需要我们奋发有为，在经济大环境趋紧的时候，更需要我们振奋精神。让我们以这次推进会议为契机，更加自觉的以科学发展观为指导，坚定信心，顽强拼搏，奋勇争先，努力推动招商引资在高平台上实现新跨越，为我市经济发展再作新贡献！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找