# 在“百日招商”总结表彰大会上的讲话

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-10-19

*今天会议主要是围绕前一阶段“百日招商”活动，总结成绩，表彰先进。刚才，王市长作了很好的总结，20个单位受到了表彰，大家要向先进看齐，向先进学习。通过同志们的共同努力，这次招商引资百日大会战取得了较大突破，主要呈现三大特点，一是招商密度大，共...*

今天会议主要是围绕前一阶段“百日招商”活动，总结成绩，表彰先进。刚才，王市长作了很好的总结，20个单位受到了表彰，大家要向先进看齐，向先进学习。通过同志们的共同努力，这次招商引资百日大会战取得了较大突破，主要呈现三大特点，一是招商密度大，共举办各类招商活动超过100次，每天都有招商活动，每天都要接待几批外商。二是投资总量大，共推进项目147个，合同外资5.73亿美元，平均每天引进外资600多万美元，三是项目质量高，500万美元以上项目24个，合同外资3.93亿美元，有的单体项目超5000万美元，超8000万美元，如天工的特种钢生产项目，总投资8600万美元，鱼跃集团的医疗器械项目，总投资.6000万美元，并与法国埃赫曼公司、美国英沃凯尔公司等一批国际大企业、大集团取得了成功合作的经验。“百日招商”的成功，是在全市利用外资连续两年翻番的基础上，又一较大突破，充分说明全市党员干部在招商引资工作上有信心、有压力、有干劲，充分说明全市党员干部在招商引资工作上精神振奋、思路清晰、措施得力，充分说明全市党员干部抓机遇意识很强、抓发展意识很新、抓外向意识很浓。在此基础上，我再强调几点：

一、总结经验，全力提高招商引资积极性

这次“百日招商”在较短的时间内，展开高密度的招商活动，取得显著成效，成绩值得肯定，经验值得总结。

1、“百日招商”的成功，是全市上下齐心协力、奋力拼抢的结果。“百日招商”活动，受到了非典和洪涝灾害的双重不利影响，各镇、各部门都能克服畏难情绪，一手抓防非抗涝，一手抓招商引资，确立目标，找准坐标，强化措施，化压力为动力，变危机为转机。皇塘镇在与香港联荣公司洽谈中，发现外商对投资仍有疑虑，主要领导第二天就冒着酷暑赶到东莞，现场解决问题，最终落实了投资项目。开发区分管领导在广东蹲点招商一呆就是两个月，并冒着台风接送外商，这就是一种对外商高度负责，对经济发展高度负责的精神，这就是一种锲而不舍，紧抓不放的争先精神和拼抢精神。招商引资不能只挂在嘴上，喊在口上，要从思想上高度重视，无论是经济部门还是非经济部门，无论是党员干部还是普通群众，每个人都是引资者，每个人的精神面貌都是投资环境，每个人都自动维护着招商引资的大局，这就是“百日招商”能够取得成效的根本保证。

2、“百日招商”的成功，是全市上下创新思维、锐意进取的结果。这次百日招商活动中，各镇、各部门解放思想，更新观念，以变应变，创新措施，创新方法。后巷镇充分利用自身企业、产业发展好的优势，积极开展产业招商，以贸引外，吸引了一批大项目，利用外资取得历史性突破。云阳镇除了参加全市的招商活动外，还由主要领导带队外出招商，自办活动6次，到会外商70人次，邀请访丹外商50人

次。这种“大兵团”、“小分队”分类突击搞引资的方式，使招商活动效果明显。横塘镇把主要精力集中在吸引韩资上，充分了解韩国客商的投资心理和生活习性，精心组织，快速反应，抢抓先机，全力攻坚，一次引进了3个项目。不断分析外商投资形势，把目标远准，把方法用准，就能提高招商引资成功率。

3、“百日招商”的成功，是全市上下强化措施、真抓实干的结果。在“百日招商”活动中，各镇、各部门做到了领导挂钩，分解责任，真抓实干，全力以赴。特别是麦溪、河阳、延陵等西部地区，不等不靠，不比基础比思路、不比区位比定位，真正把招商引资工作当作跨越发展、抢先发展的突破口。河阳镇还专门成立了由党委书记任组长的招商引资工作领导小组，并出台了鼓励外商投资的有关优惠政策，及对外资引荐者实行重大奖励的有关规定。通过“百日招商”，河阳镇一举突破了多年招商引资低位徘徊的局面。实践证明，只要我们坚定信心，主动出击，奋力赶超，招商引资工作就一定能春色满园，硕果累累。

这次“百日招商”也暴露出了一些问题。一是少数乡镇、部门对外向型经济的重要性认识不够，没有真正把招商引资工作放在第一位。有的领导干部利用外资缺乏主动性，错失了发展良机，辜负上级信任，愧对一方百姓，这是对地方经济发展极不负责，对人民群众极不负责的态度。必须确立这么一种观念，不能集中精力抓外资的领导，是不称职的领导，抓不住外资的领导是能力不强的领导。各级领导干部一定要自加压力，增强招商引资的责任感、紧迫感，特别是一些名次后移的乡镇，更要认清形势，奋起直追。二是少数乡镇、部门的招商方法不科学，没有很好地研究招商引资工作的客观规律。我们有些单位招商队伍浩浩荡荡派出去，又两手空空地回来，既浪费精力、财力，又毫无成效，主要原因是不注重招商方法，不讲究招商策略。各镇、各部门一定要善于捕捉信息，分析形势，找到自身优势和差距，因势利导，因地制宜，扬长避短，提高招商引资成功率。三是少数乡镇、部门斗志不强、钉劲不够。在招商引资工作中遇到困难就退，遇到问题就软。有的乡镇、部门面对其它地区的竞争，消极应对，一些在手项目被抢夺。必须从主观上找原因，从现实中找对策，目标决不能改变，信心决不能动摇，招商引资工作一定要创出新的成效。

二、抢抓机遇，全力把握招商引资主动权

总体上看，我市招商引资工作的发展势头良好，但与苏南先进地区的差距不是在缩小而是在拉大。1-8月份，昆山合同利用外资28亿美元，实际利用外资8.6亿美元，张家港今年千万美元以上项目就有58个，总投资16.6亿美元，句容、扬中甚至苏中县市也是紧逼不放。前有标兵，后有追兵，招商引资的竞争已经到了白热化的阶段，我们必须深入分析形势，敏锐捕捉机遇，积极应对挑战，不断提高招商引资水平。

1、在资本转移中抢抓机遇。当前，国际资本向中国转移，珠三角资本向长三角转移，上海资本向周边转移，这是我们所面临的历史性机遇，

也是整个长三角共同面临的历史性机遇。与东部地区比，我们招商引资的基础相对薄弱，但是通过换位思考、逆向思考，就能找到错位发展的机遇。我们的综合地价和建筑成本比苏南先进地区低35%左右，劳动力成本低45%，更适合劳动密集型产业的发展。从三大资本转移的整体格局来看，在长三角地区也是带有梯度性的。上海逐渐成为一些跨国公司的金融中心、高科技研发中心，苏州、无锡地区则集中了一批it产业和重化工产业，其它大量传统制造业，如冶金、纺织、建材等正大规模地向其它地区转移。我们要紧抓三大资本转移的历史机遇，放远眼光，拓宽思路，全方位开放，既要大项目，也要小项目，无论外资、民资，无论高科技产业还是传统产业，能抓就抓，能引就引，能联就联，努力打开招商引资新局面。

2、在产业集聚中抢抓机遇。产业招商已成为新一轮引资的热点，从当前外资投入的态势来看，是整个产业的转移，而不是小打小敲，从外资投入的方式来看，开始由分散投入转向组团投入，由独资办厂转向更多地采用控股、并购手段。据统计，世界500强企业中，有近400家在我国投资了XX多个项目，其中70%以上是对我国现有产业的增资、改造。我市的产业优势十分明显，纺织、木业、眼镜、五金工具、汽配、皮鞋等在全国都有很高的知名度，这是我们的独特优势。法国埃赫曼公司能与天工合作，正是看中了天工高速工具钢世界第二的生产能力。美国英沃凯尔公司投资云阳镇，也是看中了鱼跃集团医疗器械项目的价值。目前，全省确定了100个产业集群，并对其中规模较大、竞争力较强的20个经济板块给予重点培育，丹阳的五金工具、眼镜和包装印刷各列其中，这就是机遇，我们绝不能错过，要进一步把这些产业做大做强，将产业高地转化为招商高地，形成后发居上的产业招商优势。各镇、各部门要充分利用各自的产业优势，认真研究国家宏观政策和产业发展走势，编制、包装一批有规模、有优势、有竞争力的招商项目，吸引外资投入。要加大改革力度，通过与外商合作，盘活资产存量。同时也要积极调动企业积极性，以企引资。大亚集团在“百日招商”中，一次性推出3个项目，实现合同外资470万美元。目前，我市许多企业，特别是像大亚、天工、飞达、沃得这样的大企业招商引资的积极性都很高，招商经验也很丰富。要加强组织领导，充分发挥他们经营灵活，朋友众多，信息广泛的优势，全力招商引资。我市所有的企业都要认识到，只有引外资、走外向，发展的路才能更宽，发展的速度才能更快。要抓住机遇，创造机遇，积极参与招商引资。

3、在沿江开发中抢抓机遇。沿江开发是当前区域经济发展中的最大机遇和历史性机遇，不仅苏南在抓，苏中也在抓，不仅有长江岸线的县市在抓，没有长江岸线的县市也在抓。与东部相比，我们的沿江开发不是早了，而是晚了，不是快了，而是慢了。江阴今年投资10亿元用于沿江开发区基础设施建设，吸引外资项目46个，合同外资7.8亿美元。常熟沿江开发区到目前为止3000万美元以上的大项目就有10个，形成了电子、造纸、精细化工和钢铁工业四大特色板块。沿江兴则全局兴，各镇、各部门要认真研究沿江开发的政策，主动纳入到沿江开发中去，充分利用这一优势资源，集思广益，协调发展，共同打响“沿江牌”。我们有15公里的长江岸线，沿江四镇产业基础很好，配套设施也很完善，当前突出问题是要加大投入，引进一批优势项目，做好产业链接，形成“一花引来万花开”的格局。我市的长江岸线是夹江，要针对夹江的特点，根据“深水深用、浅水浅用”的原则，大力发展能源产业、特种钢铁产业，纺织印染产业、化工产业、轻工造纸产业、汽摩配件产业等高耗能、大运输量的特色产业，争取建成一个，带动一批，辐射一片。

三、狠抓关键，全力打造招商引资

新优势

开放型经济是区域经济发展的立足之本。多年实践证明，加快发展需要借助外力，没有外资引入，经济建设将缺乏动力，后劲不足。各镇、各部门要以“百日招商”的成功举办为契机，进一步明确目标，理清思路，落实责任，激励斗志，集中精力办好“11.18”中国丹阳国际经贸洽谈会，真正做到一步不松，狠抓当前，全力开创我市开放型经济的新局面，全面和超额完成今年各项目标任务，为“两率先、两步走”开好头、奠好基。

1、项目推进要有新举措。项目是招商引资的“龙头”，谁抓住了项目，谁就把握了招商引资的主脉。对于在手项目，各镇、各部门要全场紧逼，采取“人盯人”的战术，以感情打动外商，以服务打动外商，争取早日与对方签约。在洽谈过程中，要注意工作方法，讲究工作效率，通过一事一议，及时解决投资者提出的问题和要求，能当面答复的，就要当面答复。需要集体研究的，应该立即研究迅速答复。需要上级支持的，必须尽快上报，尽早答复。对于一些投资额大，科技含量高、拉动力强的大项目，相关部门主要负责人要亲自挂帅，从领导力量、人员配备、政策待遇等方面实行倾斜，加快工作进程，力求尽快开工，尽快建设，尽快竣工。要吸取以往一些项目签约以后不了了之，“无疾而终”的教训，对于在手项目长期得不到落实或跑漏、跑丢的情况，要深入追究有关领导的责任。项目有没有落实，资金有没有到位，将是今后招商引资考核制度的主要内容。对已经投产的项目，有关部门仍要跟踪服务，及时发现投资者遇到的困难，把困难解决在发生之前，解决在投资者提出之前。使投资者能够把精力集中在技术创新上，集中在扩能改造上，集中在市场营销上，不断加快企业的发展步伐，从而为我市的经济建设作出应有的贡献。

2、载体建设要有新成效。“要引金凤凰，先种梧桐树”。要继续高起点、高标准抓好开发区规划和建设，向3年建成国家级开发区迈进。各镇工业园区建设要整体推进，协调发展，通过财力启动，多元化资金投入，市场化运作等方式，加大基础设施和标准厂房建设。在这次“百日招商”活动中，各镇工业园区发挥了积极作用，同时也要看到，各工业园区缺少系统规划，建设投入分散，基础设施滞后等问题十分突出，造成了资源浪费，增加了投入成本，也影响了要素的有效聚集。各镇工业园区建设要整体协调，打破

区域界限，实现资源共享，滚动发展。沿江开发区要按照基础先行的原则，克服资金困难，集中有限财力，建设一批重点项目，实现与城区交通运输接轨、信息网络接轨、高新技术接轨、金融贸易接轨和环境治理接轨，争取早日出形象、出效益，发挥招商引资的示范带头作用。需要强调的是，各镇、各部门要全力做好产业招商这一大载体，做大做强本地企业、本地产业，促使它们想引资、能引资、引大资，要规划建设好自身特色企业、特色产业，形成“产业高地”吸引外资投入。

3、投资环境要有新形象。招商引资的竞争，说到底就是一种是软硬环境的较量。一方面，要以“让投资者满意、让投资者放心”为准则，切实履行服务承诺，提高服务质量，在全市积极营造亲商、扶商、富商、安商、便商的招商引资氛围。加快行政审批制度改革，做到规范操作，公开透明，简化程序，限时办理。努力打造“平安丹阳”、“诚信丹阳”的品牌，使外商在丹阳投资有优越感，赚钱有安全感。另一方面，要努力提高城市基础配套设施建设的水平。拉开

框架，加快市内大交通网络的构筑。我们提出，三年规划两年实施，全面完成农村公路改造，实现农村道路等级化，这将大大改善各镇的投资环境。同时，结合“双城同创”活动，进一步优化生态环境和人居环境，使丹阳真正成为外商投资创业的乐土和生活居住的乐土。

4、经贸活动要有新突破。“11.18”经贸洽谈会，是我市今年外向型经济工作的又一个重头戏。从现在起，各镇、各部门要把主要精力集中到经洽会上来，严格按照这次活动的总体要求，不折不扣地抓好落实，确保经洽会邀请外商500人次，新签合同外资2亿美元，新签进出口贸易成交额１亿美元的目标顺利实现，奋力推动我市外向型经济的新跨越。在突出抓好招商引资的同时，还要切实抓好外经和外贸工作，实现三外联动，拓展对外开放的更大空间。首先要千方百计扩大出口，不断增强国际市场竞争力。要培育壮大外贸出口大户，扩大外贸出口主体，特别是要鼓励和推动有实力的规模企业、民营企业跨出国门，抢占国际市场，带动国内产品和设备出口，为经济增长提供新的动力源。其次，要积极拓展跨国经营，加快“走出去”步伐。要大力发展以海外工程承包为主要形式的服务贸易输出，注重发展对外劳务合作，全面提高开放型经济的总量和水平。

同志们，招商引资工作始终是各项经济工作的重中之重，是牵动全市经济发展的“牛鼻子”，是全市经济社会发展的总抓手。全市上下必须始终坚持全民招商的方针不变，始终坚持严格的招商引资考核措施不变，始终坚持招商引资激励政策不变，以更高的热情、更新的方式、更活的机制、更优的政策，凝心聚力，奋发作为，全力推进招商引资工作，为全市实现“两率先、两步走”作出新的贡献。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找