# 在“百日招商”活动动员大会上的讲话

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-10-15

*经市委、市政府研究决定，从今天起到9月18日，集中100天时间在全市开展“百日招商活动”，这是“非典”疫情缓解后，市委、市政府根据当前全市招商引资的严峻形势，强力推进我市招商引资工作，确保全面完成全年利用外资目标任务而实施的一项重要举措。市...*

经市委、市政府研究决定，从今天起到《?xml:namespace prefix = st1 ns = \"urn:schemas-microsoft-com:office:smarttags\" />9月18日，集中100天时间在全市开展“百日招商活动”，这是“非典”疫情缓解后，市委、市政府根据当前全市招商引资的严峻形势，强力推进我市招商引资工作，确保全面完成全年利用外资目标任务而实施的一项重要举措。市委、市政府对搞好这次活动非常重视，专门开会对此项工作和将要出台的措施进行了认真研究。今天，我们在这里召开会议，就是要对全市招商引资进行一次再动员、再部署、再落实，全民动员、全面出击、全力以赴，举全市之力唱响招商引资主旋律，打好招商引资百日大会战，以我们的不懈努力，夺取今年招商引资工作的全面胜利。下面，我就进一步抓好招商引资工作再强调几点意见。

一、提高认识，抢抓先机，全力保持开放型经济发展的良好势头

4.18”

3、应对区域竞争，必须扩大开放。当前，区域经济竞争态势十分激烈。第一，大家都在抢抓疫后先机。大家都认识到，随着疫情得到有效控制，外商对长江三角洲地区的投资热潮将会更加高涨，招商引资的激烈程度将更加白热化。各地都在积极谋划，强势出击，努力夺回因非典遭受的损失。在当前情况下，谁早动手、快出手，谁就掌握主动。我市很多意向性项目，前一阶段由于“走不出、请不进”，受到了很大冲击，几乎停止不前。面对当前更加激烈的竞争，我们要发扬在抗非斗争中培育的时代精神，精神更足，思路更新，措施更实，全面实现双过半，全面完成全年各项目标任务。第二，沿江开发竞争激烈。东部地区的江阴、常熟、张家港、太仓沿江开发起步早、层次高，外资、产业集聚速度很快，大有赶超昆山之势。长江北岸的苏中地区也正在积极规划、加快推进，大有后来居上之势。镇江范围内对外开放的势头也很强劲。沿江开发是新一轮对外开放的重点，也是希望所在，竞争激烈。我市的沿江开发相对于周边地区还有很大差距，必须全力加快推进。面对当前如此严峻的形势，如果我们不能对形势有一个正确的判断，不自加压力，不自我紧逼，必将失去工作的主动权。全市各镇、各部门一定要增强对形势发展的敏感度，统一思想，提高认识，把这次“百日招商”活动作为“防非”这一特殊时期我市发展开放型经济的一项重要活动，作为我们迎难而上，知难而进，主动出击，强势应对的一次挑战，抢抓机遇，早作准备，加快行动。

二、突出重点，狠抓关键，全力实现对外开放的新突破

近两年来，经过全市上下的艰苦努力，招商引资工作取得了明显成效，利用外资屡创新高，呈现出良好的发展势头。但是，我们不能小胜即满，更不能厌战畏难情绪，要适应新要求，瞄准新目标，加大力度，改进方法，主攻重点难点，突破重点难点，再掀招商引资新高潮。

1、发挥优势求突破。丹阳拥有区位、交通、产业、环境等众多现实和潜在优势，从区位、交通条件来说，处在铁路、公路、水运、航空立体交通网络的交汇点，尤其是高速公路出入口紧靠市区，就在开发区，具备了其他城市不可替代的优势，具有十分广阔的发展前景。如何发挥这些优势，经济学有一个“洼地效应”，就是哪里的优势突出，哪里的优势多，资本和信息就往哪里流动和聚集。目前，这种洼地效应已在我市初步显现，经常有客商在丹阳诸多优势吸引下前来洽谈项目。我们要充分发挥好、利用好这些优势，就必须“走出去”，宣传丹阳“三金品牌”，诚招商客商来丹阳投资，使潜在的优势尽快转变为经济优势。

2、招大引大求突破。有没有重大项目，是利用外资水平高低的晴雨表，也是反映地方经济发展水平高低的衡量仪。我们讲，产业不分一二三，能来丹阳就行，项目不分大中小，能投丹阳就行，这无疑是非常重要的，特别是对现阶段的丹阳来说，能引来小项目也很不错，但是“顶天立地”式的大项目具有企业形象优势，集团管理优势、产品开发优势，对扩大我市经济总量、提高经济运行质量、壮大财源经济所起的作用确实是小项目不可比的。因此，我们在一手抓铺天盖地的同时，更要把注意力放在大中项目引进上，形成大招商、招大商的格局。要把眼光对准跨国公司或国内大企业、大集团，舍得花大力气，花大价钱，只要有一线希望，就要作百分之百的努力，加快引进一批投资规模大、产业关联度高的龙头项目。

3、园区建设求突破。一个好的载体，就是一个高效的强力磁场，就是一个新的增长级。要继续高起点、高标准地抓好开发区的规划和建设，加大环境整治力度，推进基础设施建设，增强配套功能，向3年建成国家级开发区强势推进。在乡镇工业园的建设上，要抓好规划，把园区规划与路桥建设、小城镇建设紧密结合起来，与未来区域发展紧密结合，着眼长远，高起点规划好。要加大园区的基础设施和标准厂房建设，通过财政启动、多元化资金投入、市场化运作等方式，着力做好“筑巢引凤”的文章。同时要抓好配套，加快园区内水、电、路等基础设施建设，搞好园区绿化、美化工作，不断提升园区档次。要加快沿江开发区的科学规划和前期建设，按照整体开发、分步实施、差别化竞争、可持续发展的原则，精心编制好开发规划，加大开发推进力度，尽早使其成为全市招商引资的主战场。

4、企业引资求突破。企业是招商引资的最终载体，必须突出企业在引资中的主体地位，激发企业引资的热情。我市有一批具有较强发展实力的规模骨干企业，有一批富有开拓创新精神的明星企业家，有一批具有较高市场覆盖率的名牌产品。这是我们引进外资，进行外资嫁接的最大本线。各镇、各部门要积极引导这些企业克服满足现状、小富即安、自我封闭和怕失权失利的思想障碍，增强主体意识，强化责任意识，走上招商引资第一线，实行以强引外、以优引外、以名引外，着力引进一批科技含量高、投资规模大、市场拓展能力强、发展后劲足的外资项目，把这些骨干企业做大做强做优，使它们真正成为能促进我市经济加速腾飞的顶梁柱。私营小业主、个体工商户是扩大招商引资的一支重要力量，要加强组织引导，充分发挥他们经营灵活，信息丰富，朋友众多的优势，为招商引资献计出力，作出贡献。

5、创新思路求突破。随着形势的变化，我们的招商方式和方法也要相应变化。一要搞好定点招商。针对发达地区提高项目准入度的趋势，组织小分队主动出击，定点招商，积极抢抓源头招商的主动权。同时，依托我市资源优势和特色园区，组织小分队到加工业相对发达而资源相对短缺的地区实行定位招商。二要网上招商。网上招商是适应信息化社会要求的新探索，是搞招商效率的新手段，要利用丹阳信息港、金丹阳网、丹阳经贸网等网站大量发布招商信息，系统介绍我市的资源优势、区位条件、政策环境，让更多的外商了解丹阳、熟悉丹阳。三要以情招商。市场经济不相信眼泪，但市场经济又是感情经济、人文经济。很多招商引资比较成功的地方、一个重要的因素就是以情招商。人都是有感情的，感情的力量既是细微的，又是执着的。对那些不仅自己在我市投资，而且积极穿针引线，带动其它客商来我市投资的客商，要保持特殊的联系，建立特殊的感情，发挥他们特殊的作用。对有意来丹投资的客商，要立足长远，多管齐下，加强联络，培养他们对丹阳的感情。做到先交天下朋友，后引八方资金。四要办会招商。有针对性地、有重点地举办好有一定规模的集中招商活动，扩大影响，形成声势。在“百日招商”活动期间，我市将在境内外组织举办一批招商活动，各镇和有关部门务必精心组织，取得实效。

三、鼓劲加压，艰苦创业，全力增强对外开放的精神动力

一是进一步营造讲奉献、比贡献的浓烈氛围。作为党员和国家干部，都应有先天下之忧而忧，后天下之乐而乐的思想境界。我们今天优越的工作环境和生活条件都是建立在一代又一代前人的奉献和艰苦奋斗的基础之上的，没有前人栽树，哪有后人乘凉，丹阳将来的发展、将来的辉煌要靠我们这一代广大党员干部无私的奉献和艰苦的付出。丹阳在苏南板块还相对落后，要缩小差距，出路在于大力招商引资。历史也注定我们这一代丹阳人是创业的一代，吃苦的一代，负重爬坡的一代，大家都应以加快丹阳发展为己任，主动积极投入到招商引资工作中去，在招商引资中奋发有为，有所作为。各镇、各部门要广泛宣传招商引资典型事例，大力表彰在招商引资工作中做出贡献的有功之臣，使广大干部群众切实增强招商引资的荣誉感、责任感和使命感,最大限度地激发广大干部参与招商、主动招商的热情，不断取得招商引资工作的新成绩。

二是坚持合理的用人导向，增强招商引资的驱动力。要把招商引资作为培养干部的主战场。在新的形势下，怎样培养干部，培养什么样的干部？发展经济能衡量人、锻炼人。目前，我们有相当一部分干部的市场经济观念仍然较为淡薄，服务经济建设的意识仍然不强，适应市场经济的能力仍然不强。我们就是要通过动员和组织各级干部参与招商引资，把大家推到经济建设第一线，逼向市场经济主战场，解放思想，更新观念，增强能力，使大家在工作中受到磨炼，经受考验，增长才干，树立威望。只有这样的干部，别人才信得过，自己才站得住。要把招商一线人员作为提拔干部的主渠道。我们就是要坚持在市场中锤炼干部，在市场中选拔干部，要变“伯乐相马”为“赛场选马”，真正让在市场大潮中大显身手，在招商引资工作中大有作为的“黑马”崭露头角。要进一步加大对招商一线人员的培养力度，进一步激发广大党员干部统一思想，形成共识，积极主动地投身招商引资工作。招商引资是加快丹阳发展的根本举措，是各项工作的重中之重，也是考核干部政绩的主要指标。今后看一个干部政绩如何，首先要看招商引资工作怎样，要看引来多少项目，招来多少老板，为地方经济发展作了多少贡献。对于经济主管部门干部的考核，尤其要突出招商引资工作。

三是正确利用和发挥经济利益的激励作用，增强招商引资的拉动力。在市场经济条件下，人的经济活动都不可避免地具有追求功利的动因，排斥功利性的经济就不是市场经济，因此，我们不必要再羞于言利，只要取之有道，只要符合政策法规，只要有利于地方经济的发展，我们都会积极鼓励，大力支持。开展招商引资工作，必然会投入一定的精力、财力，有时还要付出很多。在精神上鼓励、政治上关心的同时，也要有必要的经济激励。招商引资奖励办法，对招商引资作出贡献的单位和有功人员，市里都奖予以重奖，要奖得招商者有动力，奖得旁观者有压力，奖得对招商工作产生推动力，真正把方方面面的积极性、创造性调动起来，使招商引资由被动变主动，由压力变动力，由要我招商变为我要招商，真正在全市形成人人关心招商，人人热心招商的生动局面，大打一场招商引资的人民战争。

四、提升层次，标本兼治，全力优化对外开放的服务环境

能否创造一个安全、宽松、规范、公平、高效的投资环境，是丹阳开放型经济跨越式发展的关键所在。近两年来，我市的投资环境有了明显改善，受到了广大外商和群众的普遍欢迎。但是，与新形势新任务的要求相比，与先进地区相比，我们在软环境上也还存在着一些问题，有的问题还比较突出，必须一着不让，常抓不懈。

一要大胆创新，营造开放开明的政策环境。要用创新的精神制定政策，创造性地开展工作。凡是上面政策没有明确规定的，只要符合“三个有利于”的标准，就大胆探索实践，绝不墨守陈规，自缚手脚，以免丧失机遇，贻误发展；凡是上面原先政策与本地新的情况不相符的，要敢于突破，敢于创新，为促进地方经济发展提供政策支持。要善于“跳出丹阳看丹阳”，和周边地区横向比较，在政策灵活程度上绝不比别人低，在各种收费标准上绝不比别人高。对于软环境的问题，一定要下猛药，出狠招。谁破坏了经济发展环境，谁影响了丹阳的经济发展，谁损害了丹阳人民的利益，我们绝不答应，绝不姑息！要经常听取外商和私营个体业主的意见，请他们对政府部门作出评判，是哪个部门、哪个岗位、哪个干部与招商引资唱反调，给招商引资设障碍，我们就坚决用改革的办法调整权力、调整岗位、调整干部。

二要诚信招商，营造重信守诺的信用环境。信用是市场经济的基石，信用环境是重要的经济发展软环境。以诚待人，恪守诺言，塑造地方良好的社会信用形象，这是我们吸引外商、聚集人气、加快发展的内在需求。在招商引资工作中，各地、各部门努力兑现各项招商引资优惠政策，积极为外商搞好服务，赢得了外商的普遍认可。但也有个别地方和部门，谈判时拍着胸脯，说了许多大话，开出许多优惠条件，一旦外商真的投资到位，却又兑现不了承诺；也有的招商前热情周到，陪前陪后，项目落实后，却不闻不问。这种前热后冷、前恭后倨、前说话后摆手的失信行为，伤害了外商的投资热情，损害了政府的信用形象，破坏了地方的发展环境，危害很大，必须高度重视，诚信是执政之要、为政之道。各级政府要率先垂范，有诺必行，塑造信用政府的良好形象。要努力打造“信用丹阳”的品牌。

三要加强教育，营造健康文明的人文环境。软环境问题，归要到底是人的素质问题。要围绕改善投资环境，有针对性地开展各类宣传教育活动，使“人人都是投资环境，人人代表丹阳形象”成为广大干部群众的自觉行动，在全县上下形成人人为丹阳形象增光彩、人人为招商引资作贡献的良好氛围。要深入开展群众性精神文明创建活动，大力加强职业道德、社会公德、家庭美德教育，倡导现代生活方式，弘扬文明新风，自觉维护丹阳形象。要消除排外观念，树立亲商意识，礼貌待商，热情友善。通过全社会的共同努力，为投资者创造一个“亲商、安商、富商”的投资环境，使外地企业能够进得来、留得住、办得好、长得大，使外地客商感受到在丹阳这片土地上，交往有亲切感，办事有方便感，生活有舒适感，投资有优越感，赚钱有安全感，使丹阳真正成为投资者的热土、创业者的乐园。

四要加大投入，营造全力以赴抓招商的社会环境。要加快发展，就必须有超常规投入。这种投入既是时间精力上的投入，也是人力、财力上的投入。在精力投入上，各级干部要排除各种烦琐事务和应酬的干扰，集中精力谋大事、创大业。在人力投入上，要进一步增强招商力量，做到领导力量向招商引资集中，精兵强将向招商引资集结，社 会力量向招商引资集合。在财力投入上，向招商引资倾斜，要把有限的资金用到刀刃上。招商引资需要支付一定的成本，仅仅靠“空手道”是不行的，在这方面要有必要的灵活性。各镇、各部门在安排经费时，首先要考虑招商引资，要让宝贵的资金引来更大的财源，实现效益的最大化。总之，通过加大人、财、物的投入，努力在全社会形成无人不招商、无事不招商、无时不招商、无处不招商的局面，使招商引资工作健康快速向前推进。

五、精心组织，务求实效，全力搞好“百日招商”活动

“百日招商”活动是我市今年招商引资工作的一项重要活动，是全市今后一段时间工作的重中之重。

1、明确目标。“百日招商”活动成效如何，将直接关系到我市利用外资实现翻番的目标和外向型经济的跨越发展。为此，市委、市政府经过了充分的讨论和酝酿，确定了具体目标，即：连续招商100天；进行各类招商活动100次；推进在手项目100个以上，形成合同外资3亿美元；新洽谈项目100个以上，形成意向性合同外资3亿美元。确定这样的目标，既是全面完成今年招商引资目标任务的需要，也是为明年招商引资工作的跨越发展奠定坚实基础的需要。各镇、各部门必须切实把这项活动摆上重要位置，调动各方面力量，落实各项有效措施，精心组织，同心协力，确保活动取得预期效果。

2、加强领导。为切实加强这次“百日招商”活动的领导，市委、市政府决定成立“百日招商”活动领导小组，领导小组组长由我和王市长担任，陈步荣副书记、王冬生、穆耕林、金国平、许文副市长任副组长，全面负责活动的统筹部署。各镇、各部门也要成立相应组织，由一把手负总责，条线分管领导具体抓，形成上下联动，左右互动的组织网络。会后，各镇、各部门都要认真研究制定活动方案，并按要求及时上报，确保“百日招商”活动有计划、有组织地顺利开展。

3、强化责任。各镇、各部门要坚持把发展作为第一要务，把开放作为第一战略，把招商引资作为领导的第一责任。要建立强有力的责任体系，通过层层分解任务、逐级传递压力，形成人人都是招商引资责任人、个个为招商引资献计出力的良好氛围。各镇和有关部门要根据活动安排，结合自身实际，认真筹划，积极组织开展各类行之有效的境内外招商，通过各种形式和方式，结识新客商，掌握新项目，并扎实推进在手和在建项目。一百天时间，转眼即逝，各级领导要发扬“拼”和“抢”的精神，只争朝夕，惜时如金，顽强拼搏，以不甘落后的志气，自强自立的骨气，一往无前的锐气，时不我待的朝气，争先创优的勇气，在“百日招商”活动中，理出新思路，落实新举措，打开新局面，凝聚起广大干群招商引资的强大合力，扎扎实实把“百日招商”活动向前推进。

4、落实政策。为进一步改善招商投资环境，促进我市开放型经济的发展，市委、市政府经过认真研究，出台了《关于进一步激烈外商投资的若干意见》、《关于对外来投资者颁发“金卡”的实施意见》、《关于加快发展开放型经济的奖励办法》以及《关于沿江开发的实施意见》等一系列政策。各镇、各部门要确保各项政策的落实到位，说了就算，定了就干，任何部门不得从部门利益任意裁剪政策、截留政策。同时要坚决兑现奖励政策，只要符合文件规定的，不管财政有多少困难，都要按时、按数兑现，做到取信于民。

同志们，今年的招商引资工作形势严峻，任务艰巨。我们要进一步振奋精神,鼓足士气，万众一心，迎难而上，一手抓“防非”，一手抓发展，全力以赴组织好这次“百日招商”活动，为全面完成今年开放型经济工作任务而不懈努力。

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