

招商引资要有四种精神

要有笑迎八方的“开放精神”一个地方要想发展，就必须加大改革开放。尤其对于后发地区，只有引进先进的人才、技术、信息、管理等，才能“采它山之石可以攻玉”“闭门造车”只会导致更加的贫穷和落后。近年来，经济滞后的地区通过招商引资，奋起直追，逐渐缩小了与发达地区的差异。这些对于我们谋求发展有很大现实意义。无论是政府还是当地人们，必须顺应时代的潮流，融入改革开放的大潮，既能为“大”也能为，“切忌“坐井观天、夜郎自大”。

要有百折不挠的“进取精神”要想招来一个客商，引进一个项目，投产一个企业，就必须要有不怕吃苦、不怕困难的干劲，要有抓住不放、干就成功的精神。当然，招商引资过程中碰壁和失败在所难免，不能一遇到挫折，

就打“退堂鼓”人为地夸大存在的难处。对此，我们要有一种不怕失败，不轻言败，百折不挠的进取精神。即使遇到阻力，只要认准目标一直谈下去，总有“柳暗花明”的时候，最终会苦尽甘来的。

要有同心协力的“合作精神”招商引资是一项系统工程。一个项目的成功引进，往往涉及到许多部门和单位，需要同心协力、通力合作。各部门要从经济和发展的大局出发，步调一致，同心协力，同舟共济，开好“招商”这艘大船。在实际工作中，只要项目有需要，各相关部门都要为之出谋划策，共商对策，做到密切配合，跑办盯办，清除路障，铺平道路，推动项目快进快上。

要有顾全大局的“奉献精神”只有付出才有回报，付出就意味着奉献。各个部门要讲大局，要明白“只有全县发展了，才有单位的发展；只有全县富裕了，才有民众

的富裕”这个道理，切忌出现因局部利益、个人利益影响招商大局的现象。个人要发扬不怕吃苦的精神，把更多的时间和精力用在跑项目、找老板、引资金上。涉及到招商项目时，部门应尽力为其服务，排忧解难，而不要计较部门的得失，个人的得失。

招商引资要大力发展三种精神

要发扬不轻言败的“进取”精神。做成一个项目，必须具备不怕麻烦、不怕困难、不怕辛苦的品格。必须要抓住不放、志在必得的精神，八方联系，四处奔波，一次两次谈不成持续再谈，一家企业谈不成另找企业再谈，看准了项目，一抓到底，不达目的不罢休。当然，招商引资过程中碰壁和失败在所难免，难的是要有一种不怕失败，不轻言败，努力进取，敢于承担责任的精神。

招商引资不是每一个项目一谈即成，谈不成也是正常的，只要认准目标一直谈下去，就会有收获。

要发扬密切配合的“协作”精神。招商引资是一项系统工程。一个项目的成功引进，往往涉及到许多部门和单位，需要同心协力、通力合作。各级各部门一定要从全市经济和发展的大局出发，步调一致，令行禁止，同心协力，唱好“招商”戏。要项目有需要，涉及部门就要积极行动起来，协调一致，密切配合，帮助出谋划策，跑办盯办，清除路障，铺平道路，推动项目快进快上。努力在全市形成“围着项目转，盯着项目干”的良好工作氛围。

要发扬锲而不舍的“钉子”精神。项目的引进往往是艰辛的。我们在工作中一定要用锲而不舍的精神去打动投资者、留住投资者。招商引资工作虽然有一定难度，但

关键在决心、关键在办法。要发扬“钉子”精神,招不让,一步不放。只要一捕捉到信息,对接上企业,就紧追不舍,快速跟上,对重要项目采取“人盯人”战,在手上不放松,一抓到底。抓出成效。同时要一心扑在招商上,放下自己的面子,对投资者以诚相待,以情感商,以诚服商,以心留商。

招商引资工作“四个不论”和“五千”精神

“四个不论”即：不论内外资，不论何种所有制“身份”不论归谁所有、隶属关系如何，不论规模大小、投资额多少。

“五千”即：想出千方百计、动员千军万马、不辞千辛万苦、不惜千言万语、不怕千山万水，全方位、多角度地推进招商引资工作。

“四新理念”为招商引资和项目建设引航指路

招商引资理念要有新提升。要树立有所为有所不为的理念，实事求是，实施有选择性的招商。要有开放的胸怀。要进一步转变思想观念，营造开放氛围，让开放成为我们的思维方式，让开放成为我们的工作方法。要有大开放、大包容的心态，加大招商引资，最终实现互利双赢。要结合全市的实际，把能发挥自身优势、把想发展的优势企业吸引过来，特别是要加强与央企、省属大企业的合作，加强与晋煤集团、煤运集团的合作，充分发挥他们在加快全市产业结构调整和城市化进程中的作用，实现互促互动，你中有我，我中有你，融合式发展。要有开阔的视野。市场经济就是发挥市场在资源配置中的基础性作用，这是市场经济的基本理论。要站在晋城的自身需要出发，然后站在更高的起点去看问题、想问

题，开放的思维方式，就是要在更高层次、更大空间内去谋划晋城，去思考产业的布局。有多大的坐标才能做多大的设计，我们必须要有想象力，不能就眼前说眼前，我们必须要有“眼高手低”只有眼比手高才能前进。要有开拓的精神。我们现在更需要开拓创新意识，为长远打算，善谈非煤项目。要走出“资源诅咒”就不能让资源的心理依赖，束缚了我们的思维，要敢于开拓创新，敢于施压，只要走出去就能走出一条适合晋城转型跨越发展的道路。

政府项目策划要有新创意。做好项目策划，必须要有创意。政府部门在策划项目上要有主动意识，就是政府部门必须有政府项目创意。为企业的招商引资营造一个前提，企业就可以用这个概念去招商引资，推进产业

的集聚，使专业化程度进一步提升。政府部门不仅要提高对项目策划的认识，也要有营造创意策划的能力。其次是要借外力。必须借用别人的智慧和力量来实现晋城的发展，集思广义，请专家，让更多的创意和想法为晋城服务，发展晋城。第三是重实效。政府部门要做好前期的项目策划、创意、论证对接，不讲形式、图热闹，要切实做好前期项目的准备工作，明确目标任务，充分做好宣传推介、前期对接、项目洽谈的准备工作，全面掌握了解招商对象的投资意向、发展方向，有针对性和说服力地介绍我市的投资环境，解答投资者关心的问题，力求把工作做细做实，收到实实在在的效果。

招商引资方式要有新途径。招商方式是招商成功的关键一环，实行多种招商新方式。专业化招商。要招商

引资先要有人之间的沟通，然后推进信息的沟通，再而推进资金、项目、技术的落地。要根据既有的产业基础，精心设计好招商项目，搞好针对性的专业化招商。区域性定向招商。要瞄准一个地方，集中进行招商，全面承接产业转移。要组织专门力量，研究境外跨国公司和省外大企业、大集团特别是上市公司的发展动态及投资意向，选准目标，主动上门，加强联系，增强招商的针对性；要在沿海发达省、市派驻小分队常驻招商。集群化招商。要根据当地的比较优势和合理的产业定位，以龙头企业为依托，围绕产业的主导产品及其上下游产品的聚集成成。集群化招商需要满足垂直的供需链和横向的协作链两个链条，以吸引更多的垂直和协作关系的企业投资配套与服务。特别是要围绕工业化战略，推进工业园区建设，吸引外来投资者到园区内兴办工业项目，努

以产业为依托，借助本地比较优势和合理的产业定位，围绕产业的主导产品及其上下游产品进行招商的新模式。产业招商瞄准高端产业，高起点引进优质项目，特别是新兴战略产业。要着眼国家战略性新兴产业发展，研究适合本地发展的战略性新兴产业，实现招商新突破。针对全市产业发展现状与趋势，瞄准大型国企、世界强等重点企业，采用高密度、多频率、不断线的小分队招商方式，千方百计引进重点产业龙头项目。搞好项目储备。要精心遴选招商项目，建好招商项目动态库。围绕全市产业特点和资源优势，策划包装一批市场前景好，投资回报率高，能拉长产业链条、扩大产品规模、形成产业集群的新项目。要突出引进战略投资者这一主题，重点开发一批能够吸引战略投资者的大项目、好项目；

科研院所、大专院校保持联系，从中收集一批已经研究成熟的科技成果，充实到全市项目库中；切实做好项目前期工作。要强化企业的主体地位，政府多引导少管制、多服务少指挥，变政府主导型招商为企业市场化招商。要发挥国有企业在招商工作中的骨干作用，展示资源型企业在招商工作中的资源、资金优势，激发民营企业在招商工作中的活力。

对外交往活动要有新拓展。要构筑合作通道，加强与各友好城市间的党政高层交往与交流，建立健全双方工作交流与经贸合作机制，有效发挥政府在经贸合作、产业对接的引领作用。加强与发达地区相关部门、办事机构、行业协会、商会组织的沟通协作等活动，更好地让他们给提供信息，帮助招商引资。特别要瞄准重点国家、重点地区、重点人员，资源型经济转型领先地区和

全方位推动我市的对外开放。

对重点国家和地区可派驻招商代表或委托招商，并利用友好省州、友好城市关系招商。外事部门对接待的国外客人，经常联络，建立朋友关系，成为我们的信息渠道。今天的项目决定明天的产业，今天的投资决定未来的发展。只有用新的思想、新的理念，解放思想、转变作风，把招商引资和项目推进作为加快转型跨越发展的头等大事，作为一项永无止境的活力工程、全民工程、系统工程、智慧工程来抓，不断开创招商引资和项目建设工作新局面，才能为把晋城建设成为“方便、温馨、开放、现代”的宜居之城、活力之城、幸福之城做出新的更大的贡献。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/836205132010010154>