



王利博制图



甘肃推出新政 加强招商引资工作

近日,甘肃省委、省政府印发《关于进一步加强招商引资工作的意见》,要求强化项目基础,创新体制机制,增强招商导向性、主动性,优化服务环境,提升投资吸引力,以高质量招商引资促进全省经济社会高质量发展。

该意见要求,强化项目基础,增强招商导向性。抓好项目谋划,制定全省行业招商引资指导目标,编制招商引资重点项目目录,明确招商重点和方向。突出重点招商,立足十大生态产业和有色冶金、能源化工等传统优势产业,围绕“延链”“补链”“强链”目标,紧盯前沿高新技术、龙头企业、领军人物,重点引进世界500强、中国500强、民营500强以及行业领军企业。抓住产业的关键环节和核心要素,因地制宜开展精准招商,实现特色突出、优势互补、错位发展。扩大区域合作,深入融入“一带一路”建设,强化国际陆海贸易新通道合作,进一步推动与中亚、东南亚、欧美、日韩等国家和地区的合作,继续加大在台港澳地区的招商引资力度,强化与周边省市区及长三角、京津冀、粤港澳等区域合作。

宁德出台意见 大力发展数字经济

日前,福建省宁德市发改委印发了《宁德市数字经济招商工作指导意见》(下简称《意见》),以促进宁德经济提质增效。

《意见》明确,要坚持创新驱动、数字化引领,以“数字宁德”“互联网+”为导向,以数字经济核心产业为重点,加快推进传统产业数字化转型,大力发展数字贸易、两化融合、信息软件、智慧物流等优势产业,提前布局大数据、云计算、物联网、人工智能、区块链等新兴产业、新业态,切实提升公共管理和服务水平,努力推进数字提速经济。希望通过吸引一批有实力的数字经济型企业,在数字产业化、产业数字化、“互联网+”、智慧城市建设等方面取得明显成效。

《意见》对宁德市数字经济空间布局作出了合理科学规划。《意见》提出,要发挥宁德市域特色和集聚效应,结合城市功能定位要求,形成聚散合理、分工互补的空间布局。以“沿海”蕉城、福安、福鼎、霞浦、东侨为核心,以“山区”古田、周宁、屏南、寿宁、柘荣为延伸,以各类大型产业集群为多点集聚,从总体上构筑“沿海先行山区延伸多点衔接”的产业发展布局,形成共同发展数字经济的局面。



更多招商信息
请访问中国招商周刊
网页



书记市长挂帅,南京打响招商“擂台赛”

宗和

2018年,南京发生了不少事:阿里巴巴江苏总部、小米华东总部等高端项目相继落户,塑造了南京现代服务业的新高度;全市新能源汽车产量接近10万辆,实现产值300亿元,增长150%;台积电等龙头项目实现量产,并由此带动集成电路产业集聚上下游企业200余家、产值增长55%……

无论是提高城市首位度,还是实现高质量发展;无论是建设创新名城,还是打造产业地标,都要落在实实在在的项目上。“经济要发展,项目是支撑,招商是关键”。2018年以来,“招商”更是以前所未有的“高频率”,成为南京发展的“热词”。

立下千亿招商引资“军令状”

在2018年年底召开的市委十四届七次全会上,南京市提出要扎实做好“稳”“进”“好”三篇文章,并将今年确定为“招商突

破年”。在这一轮机构改革中,市委专门组建投资促进局,牵头负责全市的投资促进和招商引资工作。

近日,南京市委、市政府召开全市投资促进暨招商突破年推进会,全面研究、部署和推进招商引资工作。各区各部门负责人悉数参会,江北新区常务副主任和各区区长向市政府递交工作目标责任书。会议规格之高、分量之重引人注目。

会上,南京市立下了2019年招商引资“军令状”:签约项目投资总额达到9200亿元,实际利用内资达到1500亿元,实际使用外资达到40亿美元。

江苏省委常委、南京市委书记张敬华说:招商引资是发展的永恒主题,对南京这样的省会城市、特大城市、中心城市来讲,不仅过去需要、现在需要,将来也需要。

南京市委副书记、市长蓝绍敏说,今年是市委市政府确定的“招商突破年”。既然是突破,就不是常规性地增长,而是要跨越式地前进。

每季都有招商“擂台赛”

2019招商突破年,南京在招商引资上该有什么样的站位?应有什么样的作为?

南京市投资促进局将通过举办“百场”高质量招商活动、签约“千个”亿元以上项目、新储备“万个”目标招商项目,助力全年招商工作全面突破。

南京还将实施重点招商项目“531”行动,建立市区领导挂钩联系推进市重点招商项目制度。什么是“531”行动?市委、市政府主要领导分别挂钩联系1个总投资50亿元以上的重点招商项目;相关副市级领导分别挂钩联系1个总投资30亿元以上的重点招商项目;江北新区分管领导,各区区委、区政府及南京经开区、江宁经开区主要领导分别挂钩联系2个总投资10亿元以上的重点招商项目。目前市区领导挂钩联系推进市重点招商项目共56个,计划投资总额超2200亿元。

南京招商引资每季都有“擂台赛”。“擂台赛”是什么?就是在招商引资工作上比进度、晒成效、找差距。“擂台赛”在江北新区和11个区之间分3组组织,每个季度为一个赛季,围绕年度目标任务和质量效益,设“目标任务进度奖”、“重大项目推进奖”两个奖项,每个奖项设“流动红旗”,授予季度赛单项第一名。“擂台赛”以季度为周期,不累计叠加积分。每个赛季每个单位成绩归零。每个赛季都是一次新的开始,都有争先创优的希望。

还有这些“重磅信号”:“一把手”要亲自招商,各板块、各园区党政主要负责人都要轮流带队外出招商,并亲自督办落实;南京市委、市政府明确了对招商成效明显的板块和部门给予奖励,目标任务完成达不到一定比例的原则上不得评优;对招商实绩突出的干部,要加大选拔使用力度,切实形成以实绩论英雄的鲜明导向……

“大招商、招大商、招好商”正在成为南京高质量发展的“主旋律”和“最强音”。



如何广辟渠道做好信息收集工作?

招商引资,信息为王,如何收集招商信息是制胜的法宝。为此,形成一套自己的招商信息搜集科学方法,是每一个招商人必须具备的能力。

一是密切联系各级政府部门特别是产经部门。政府部门特别是产经部门掌握着大量国家经济资源,负责从中央到地方的政策制定,对经济市场和经济活动起着引导和推进作用,可以通过出席内部会议、查阅公开文件、参加新闻发布会等进行收集。

二是通过当地政府驻外联络机构捕捉产业转移信息。陆

续设立驻各地的招商联络机构,专门负责联络辖区内及邻近区域企业和收集相关商务资讯,作好承接前的摸底调研工作。

三是借助行业协会和各类商会收集信息。行业协会和商会一般每年都会召开年会,发布行业年报和地域投资通报,会刊载相当有价值的行业信息和投资动向,有时还会不定期出版会刊,及时发布各类商务信息,这对于投资促进部门而言具有风向标意义,可作为招商方向或招商地域的参考内容。

四是聚焦特色企业收集信息。主要是围绕世界500强和

国内500强及民营500强企业收集相关投资信息。大型企业或上市公司投资较为谨慎和规范,一般会召开董事会或股东会商讨,或通过投资战略部门发布中长期和近期投资规划,可通过网络、报纸和內刊收集其募投计划、定向增发股票、战略投资规划、企业发展方向等重大信息,研究其投资扩大领域和地域。

五是加强科技信息的收集。现代产业和科技密切相关,高度融合,科技界的一次重大创新和变革都会带来产业经济的颠覆性革命,甚至会催生

一批前所未有的新兴产业,因此对科技界的重大动向和新技术的发明应用及产业化需保持灵敏的嗅觉,以确保招商引资工作时刻处于产业的制高点和最前沿。

六是加强处于同一经济发展水平和具有相似产业环境地区的信息收集。同类地区经济发展结构和发展路径及产业导向极为相似,可相互借鉴,互相学习,同时在争夺某一类产业和项目时,具有高度同质竞争性,需要招商人员收集大量信息,以便在拼产业条件时实行错位竞争,拔得头筹。