



石家庄市将1月份 定为招商引资启动月

为落实石家庄市委十届六次全会精神,深入推进项目建设年活动,石家庄市投资促进局积极谋划重点项目,加快招商引资工作节奏,强化招商引资成果导向,将1月份列为“招商引资启动月”,集中开展系列精准招商活动,促进优质项目导入和落地,为经济高质量发展汇聚更多高端资源要素。

举办高端活动,拓展招商引资渠道。在长期沟通、对接、洽谈等工作基础上,1月份,该局计划组织举办5场精准招商活动,精准推进项目对接,实现一批优质项目落地,加快“4+4”现代产业发展,强化重大项目突破。与中国空气净化行业联盟联合举办“中国空气净化行业高峰论坛”,拟邀请200家空气净化产业企业参会,推介石家庄市“空气净化国际协同创新中心暨创新园区”项目,实现产业园起步和产业项目导入;举办肿瘤精准医疗对接活动,推进石家庄市“肿瘤精准治疗国际合作中心暨创新园区”项目;与清华控股启迪公司合作举办现代农业交流对接活动,推进现代农业孵化和产业导入项目落地石家庄市。依托中国外商投资企业协会年会,开展石家庄市投资环境、利用外资政策和重点合作项目推介活动,对接世界500强和跨国公司,提高招商引资层次,为2019年石家庄市扩大利用外资打开局面;组织举办在石投资的央企和世界500强企业交流合作会,加强以商招商合作,积极探索代理招商,推动建立市场化招商机制。

持续解放思想,扎实推进政策制定和落实,不断优化石家庄市营商环境。进一步推动各县(市)、区党政“一把手”重视招商,积极“走出去”抓招商,对接客户、举办活动、推动项目,形成石家庄市上下一致、协调联动的招商局面;与县(市)、区联合招商,推进建立项目共同谋划、客户共同拓展、工作共同推动、履约共同监督、问题共同处理、考核联动进行的联合招商工作机制。加强石家庄市开发区动态考核,制定开发区能级提升考核办法,促进开发区综合承载能力提升,发挥开发区对石家庄市经济拉动作用、创新引领作用、改革示范作用。牵头组织制定石家庄市招商引资各类优惠政策实施办法、实施细则,协调推进招商引资、项目落地专项财政资金安排和落实,明确申请、受理、审核、监管、审计等程序环节,充分发挥支持资金等优惠政策作用。



更多招商信息
请访问中国招商周刊
网页



平度创新招商合作方式 培育投资兴业热土

本报记者 朱晨辉

“有朋自远方来,不亦乐乎!”写出这句流传2500年名句的孔子来自山东曲阜,而近日来自山东另一个城市平度,以副市长徐君率领的团队也高兴得不亦乐乎,因为这支20人的队伍于2018年12月28日在北京人民大会堂三层小礼堂见证了《中国企业报》股份有限公司和平度市人民政府签约仪式。

据了解,双方的合作内容主要包括以下几点:双方致力于创新战略合作方式,依托各自的资源力量,充分发挥自身作用,共同在产业服务、招商引资以及城市宣传推广方面开展工作;《中国企业报》股份有限

公司在平度市(招商局)设立产业服务工作站,根据平度产业招商需求,积极联系、推荐相关企业与平度对接,拓展招商领域,促进平度招商引资工作的深入开展和项目落地;合作期内,《中国企业报》股份有限公司将平度市作为其重点采访基地,持续关注并宣传平度市营商环境及招商引资工作开展和成果等。

平度市隶属于山东省青岛市,是连接青岛、潍坊、烟台三大城市的“枢纽”,被青岛定位为“北部崛起的战略支点”。正如平度市副市长徐君在人民大会堂的发言所说,平度亲商重商,是全国县域百强县、工业百强县,山东省唯一综合改革试

点市。平度组建了山东省首家行政审批服务局,着力打造全省第一、全国一流的营商环境、投资环境绝佳。立足新时代、新发展,平度抢抓后峰会时代青岛大发展、大突破的重大机遇,科学谋划平度发展战略。

在战略目标上确立“1+4战略目标体系”。“1”是一个总体目标:青岛北部崛起的现代化区域中心趋势;“4”就是四个特色目标:青岛北部先进制造业基地、山东半岛陆港物流集散地、山水田园休闲旅游胜地和国家现代旅游示范区。确定新兴产业、高端装备、机械电子、食品饮料、橡胶等产业发展体系。

在人民大会堂签约结束后,平度市招商局局长孙生,汽车产业事业部部长、招商局副局长杨志刚接受记者采访时表示,近年来,平度市围绕建设“青岛北部崛起的现代化区域性中心城市”这一总体目标,以省级经济开发区、同和高新技术产业区、新河生态化工基地和南村镇等四大板块和17个特色小镇为载体,重点提升机械制造、家电电子、化工橡胶、食品饮料四大支柱产业,大力发展高端新材料和现代装备两大新兴产业,成为海内外投资兴业的关注之地,与中国企联和《中国企业报》有着广阔的合作空间,也必将带动平度市在2019年的招商引资结下新的硕果。



以“四库”建设为抓手提高招商效率

地方政府在全力招商的同时,注重要注重实际效果,增强可操作性,以“四库”建设为抓手,可以提高招商引资活动的效率。

(一)抓好“客商库”建设。及时收集县内外客商、企业老总的资料,特别是国内经济发达地区、国外客商与本地有经贸联系客户的情况,全面掌握其企业状况、工作生活习惯,并登记造册,形成比较完备的客商资料库。根据客商库资料,有的放矢,定期举办由各地外商参加的联谊、

经贸洽谈活动,以商招商、以外引外,巩固老客商、结交新客商。

(二)抓好“项目库”建设。计划、经贸等部门要针对上情、县情和外情“三情”,认真研究,搞好项目储备。把握上情,依据国家宏观政策走势和投资导向,抓好好项目的可行性研究,力争把项目编报得可行、可信,列入国家或省市计划的“篮子”,以提高项目争取的成功率;立足县情,精心编制、包装一批关联度高、牵动性强的大项目,及时推出,寻求合资合作。

(三)抓好“信息库”建设。多渠道、全方位了解和掌握项目和招商信息。发动方方面面的力量,利用战友、老乡、同学、朋友等多种关系沟通信息;认真研究国外及国内沿海地区正在转移的产业及资本的信息、正在寻找新的投资领域和合作伙伴的企业信息;及时了解全国及地区性重点会展、经贸洽谈会等发布的有关项目信息;加强与各地招商中介组织、专业招商队伍的联系,实行代理和委托招商,及时掌握项目信息;通过网络、电子

商务等现代化手段,延伸触角,拓宽空间,及时发布并获取各类信息。

(四)抓好“专家库”建设。在多年的招商引资实践中,一些地方政府培养了一批熟悉外贸工作及国际经济规则的人才、精通外语及招商技巧的人才、有招商经验的人员,许多经常同外商打交道的企业家也成为了专家。对这些人才要纳入专门管理,给荣誉、给待遇,并通过多种形式进行培养、深造,关键时刻发挥好他们的作用。