

首页 >> 工商管理

招商，服务比“优惠”更重要

2020年03月25日 15:44 来源：人民日报 作者：张敬华

字号

打印 推荐

招商引资不是“一锤子买卖”；抓招商，不能只埋头“拉车”，还要低头“修路”，切实用一流的营商环境，让广大企业在南京发展得顺心、舒心

招商引资是经济工作的生命线，是城市发展的活力源。今年，面对疫情的冲击，在统筹推进疫情防控和经济社会发展中如何抓好招商引资工作？我们必须在思维方式上做出根本转变，具体来说要认清六对关系。

创新比“套路”更重要。时代在发展、形势在变化，很多传统的招商套路已经行不通了，“一招鲜吃遍天”的套路已经成为过去时。面对疫情冲击，由于我们加大线上招商力度，保持了招商引资的“加速度”。这段时间我们还有不少创新的认识和做法：在对象选择上，抓招商不能总是眼睛朝外，也要抓好本地挖潜招商，推动新型研发机构孵化项目就地落户；在路径创新上，我们要加强市场化招商，善于运用中介招商、以商引商、资本招商等手段。

服务比“优惠”更重要。对于真正市场化的企业来说，服务远胜过政策比拼，越是高质量的企业，越看中城市的营商环境。近些年，我们引进台积电、LG化学、中兴通讯、T3科技平台等大项目，靠的就是良好的发展环境、创新氛围和服务口碑。我们要把“招商突破年”和“企业服务年”有机统筹起来，围绕企业发展全生命周期提供源源不断的全方位服务。抓招商，我们不能只埋头“拉车”，还要低头“修路”，切实用一流的营商环境，让广大企业在南京发展得顺心、舒心。

诚信比“项目”更重要。招商引资不是“一锤子买卖”，必须要有细水长流的心态、重义守信的姿态，切实用长久的努力铸造长期的信任、赢得长远的合作。有时对接的一些客商，虽然暂时没有达成合作，但如果相互之间建立了密切的互动、良好的友谊、稳定的信赖，当他再次投资项目或者向别人推荐投资目的地，大概率就会选择南京。所以大家一定要明白，诚信是一笔长久的“招商储值”，是“隐性资源”，未来必定有机会转化为重要的“显性项目”和现实成果。

我们还要明确：质量比总量更重要，今天的质量就是明天的总量、明天的效益，只有高质量的项目才能成就将来更大的产业规模、更高的产出总量；落地比签约更重要，到年底要靠统计数据和落地成果说话；链条比单体更重要，城市的发展靠产业，产业的优势靠链条，要围绕主导产业加强通盘考量、链式招商，形成既有大项目带动、又有中小微支撑的产业梯队，更好发挥项目集中、企业集聚、产业集群的乘数效应。

——江苏省委常委、南京市委书记张敬华在南京市招商突破年动员大会上说

（人民日报记者 申琳整理）

作者简介

姓名：张敬华 工作单位：

分享到：

转载请注明来源：中国社会科学网（责编：闫琪）

相关文章

