

附记

编号:

45

分类:

许昌市第 届人民代表大会 代表在闭会期间提出的建议、批评、意见专用纸

年 月 日

题目: 关于促进经济发展需要加大招商引资力度的建议

代表姓名	选举单位	详细通讯地址、邮政编码、电话号码
陈旭恒		18603749999

处理意见:

市商局

说明: 1、要一事一建议; 2、建议正文请打印或用钢笔、签字笔书写清楚, 勿用铅笔或圆珠笔书写; 3、编号、分类及处理意见请代表不要填写; 4、姓名、通讯地址、邮政编码、电话号码一定要填写详细、清楚。

关于促进经济发展需要加大招商引资力度的建议

陈旭恒

一个地方的经济发展需要引进梧桐树才能招进金凤凰，梧桐树是企业、是项目，金凤凰是人才，只有好的企业和好的项目才能引进好的人才，才能让地方经济可持续发展有根基。招商引资政策往往是招商落地的关键。最高效的招商渠道之一是以商招商，地方企业充分运用自身优势吸引上下游及研发企业落地本地形成产业闭环，更具有长期发展的稳定性，一但一个大个头企业被成功招到本地，随之而来的可能就是一个完整的产业链，所以，招商政策的确定尤其重要，既能真正落实，又具有吸引力。目前许昌各区的政策优势不明显，地方政府对招商政策尺度决定权少，在某些意义上竞争力弱，特别是对于竞争力较强的其他省市缺乏必争之力。

提一下几点建议：

- 1、各个区、县的招商政策最大限度的给与自主权。
- 2、对于以商招商的企业要兑现奖励政策，鼓励积极性。在招商过程中我们不难发现，“自己说千句，不如客商夸一句”。要知道落户客商对于一个地方的投资环境、营商环境最有发言权，也最具有可信度。因此借助企业家之间的口口相传，宣传效果事半功倍，项目落地成功率相对而言比较高效，此外通过落户客商来招引新的企业入驻，能够实现以小的成本获取大的效应，可谓是低成本高收益。

3、以商招商需要招商的人与企业保持密切联系，在持续沟通交流的过程中，挖掘并积累一定的人脉与情感，做到以情招商、以诚感商，巧打感情牌，要定期、全方位地走访企业，主动了解企业需求，服务好企业，要亲商暖企。地方区域对企业的服务是最好的营商环境，是最好的招商宣传，只有做到“事事有回应，件件有着落，凡事有交代”，才能让口碑传播源远流长，有利于实现以商招商。

4、已经落地的企业一定要兑现招商承诺。不能企业一旦落地，承诺随风飘去！企业之间的信息通常是互通的，如果寒了一个企业的心，有可能寒了一个行业的心，会出现一曝十寒的现象，对地方经济和产业的常态化招商造成长期持续的负面影响。

以上是我的建议，不当之处还请批评指正。