

在阳之对。太阳、太阳。困魏救赵共敌不如分敌，故阳不如故阴。借刀杀人敌已明，友未定，引友杀敌，不自出力，以《损》推演。以逸待劳困敌之势，不以战。损刚益柔。趁火打劫敌之害大，就势取利，刚决柔也。声东击西敌志乱萃，不虞，坤下兑上之象，利其不自主而取之。《敌战计》无中生有敌也，非虚也，实其所直也。少阴、太阳、太阳。暗渡陈仓示之以动，利其静而有主，“益动而巽”。隔岸观火阳奉阴乱，阴以待逆。暴虎馘蛇，其势自毙。顺以动豫，豫顺以动。笑里藏刀信而安之，阴以图之。备而后动，勿使有变。刚中柔外也。李代桃僵势必有所损，损阴以益阳。顺手牵羊微隙在所必乘，微利在所必得。少阴，少阴。《攻战计》打草惊蛇疑以叩实，察而后动。复者，阴之媒也。借尸还魂有用者，不可借，不能用者，求借。借不能用于用之，匪我求童蒙，童蒙求我。调虎离山待天以困之，用人以诱之，往蹇来返。欲擒姑纵，逼则反兵，走则减势。紧随勿迫，累其气力，消其斗志，散而后擒，兵不血刃。商，有孚，光。抛砖引玉类以诱之，击蒙也。擒贼擒王摧其坚，夺其魁，以解其体。龙战于野，其道穷也。《混战计》釜底抽薪不敌其力，而消其势，兑下乾上之象。混水摸鱼乘其混乱，利其弱而无主。随，以向晦入宴息。金蝉脱壳存其形，完其势；友不疑，敌不动。翼而止追。关门捉贼小敌困之。剥，不利有攸往。远交近攻形禁势格，利从近攻，害以远隔。上火下泽。假道伐虢两大之间，敌胁以从，我假以势。困，有言不信。《并战计》偷梁换柱顺更其阵，抽其劲敌，待其自败，而后乘之。曳其轮也。指桑骂槐大凌小者，警以诱之。刚中而应，行险而顺。假痴不癫宁伪作不知不为，不伪作假知妄为。静不露机，云雷屯也。上屋抽梯假之以便，吮之使前，断其援应，陷之死地。遇毒，位不当也。树上开花借局布势，力小势大。鸿渐于陆，其羽可以为仪也。反客为主乘隙插足，扼其主机，渐之进也。《败战计》美人计兵强者，攻其将；将智者，伐其情。将弱兵倾，其势自衰。利用御寇，顺相保也。空城计虚者虚之，疑中生疑。刚柔之际，奇而复奇。反间计疑中之疑。比之自内，不自失也。苦肉计人不害，受害必真。假真真假，间以得行。童蒙之吉，顺以巽也。连环计将多兵众，不可以敌，使其自累，以系其势。在师中吉，承天宠也。走为上全师避敌。左次无咎，未失常也。《胜战计》瞒天过海备周则意怠，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对。太阳，太阳。困魏救赵共敌不如分敌，故阳不如故阴。借刀杀人敌已明，友未定，引友杀敌，不自出力，以《损》推演。以逸待劳困敌之势，不以战。损刚益柔。趁火打劫敌之害大，就势取利，刚决柔也。声东击西敌志乱萃，不虞，坤下兑上之象，利其不自主而取之。《敌战计》无中生有敌也，非虚也，实其所直也。少阴、太阳、太阳。暗渡陈仓示之以动，利其静而有主，“益动而巽”。隔岸观火阳奉阴乱，阴以待逆。暴虎馘蛇，其势自毙。顺以动豫，豫顺以动。笑里藏刀信而安之，阴以图之。备而后动，勿使有变。刚中柔外也。李代桃僵势必有所损，损阴以益阳。顺手牵羊微隙在所必乘，微利在所必得。少阴，少阴。《攻战计》打草惊蛇疑以叩实，察而后动。复者，阴之媒也。借尸还魂有用者，不可借，不能用者，求借。借不能用于用之，匪我求童蒙，童蒙求我。调虎离山待天以困之，用人以诱之，往蹇来返。欲擒姑纵，逼则反兵，走则减势。紧随勿迫，累其气力，消其斗志，散而后擒，兵不血刃。商，有孚，光。抛砖引玉类以诱之，击蒙也。擒贼擒王摧其坚，夺其魁，以解其体。龙战于野，其道穷也。《混战计》釜底抽薪不敌其力，而消其势，兑下乾上之象。混水摸鱼乘其混乱，利其弱而无主。随，以向晦入宴息。金蝉脱壳存其形，完其势；友不疑，敌不动。翼而止追。关门捉贼小敌困之。剥，不利有攸往。远交近攻形禁势格，利从近攻，害以远隔。上火下泽。假道伐虢两大之间，敌胁以从，我假以势。困，有言不信。《并战计》偷梁换柱顺更其阵，抽其劲敌，待其自败，而后乘之。曳其轮也。指桑骂槐大凌小者，警以诱之。刚中而应，行险而顺。假痴不癫宁伪作不知不为，不伪作假知妄为。静不露机，云雷屯也。上屋抽梯假之以便，吮之使前，断其援应，陷之死地。遇毒，位不当也。树上开花借局布势，力小势大。鸿渐于陆，其羽可以为仪也。反客为主乘隙插足，扼其主机，渐之进也。

招商

三十六计

招商引资困局应对良策与细节

赵民 洪军 张骏阳◎著

《敌战计》美人计兵强者，攻其将；将智者，伐其情。将弱兵倾，其势自衰。利用御寇，顺相保也。空城计虚者虚之，疑中生疑。刚柔之际，奇而复奇。反间计疑中之疑。比之自内，不自失也。苦肉计人不害，受害必真。假真真假，间以得行。童蒙之吉，顺以巽也。连环计将多兵众，不可以敌，使其自累，以系其势。在师中吉，承天宠也。走为上全师避敌。左次无咎，未失常也。《胜战计》瞒天过海备周则意怠，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对。太阳，太阳。困魏救赵共敌不如分敌，故阳不如故阴。借刀杀人敌已明，友未定，引友杀敌，不自出力，以《损》推演。以逸待劳困敌之势，不以战。损刚益柔。趁火打劫敌之害大，就势取利，刚决柔也。声东击西敌志乱萃，不虞，坤下兑上之象，利其不自主而取之。《敌战计》无中生有敌也，非虚也，实其所直也。少阴、太阳、太阳。暗渡陈仓示之以动，利其静而有主，“益动而巽”。隔岸观火阳奉阴乱，阴以待逆。暴虎馘蛇，其势自毙。顺以动豫，豫顺以动。笑里藏刀信而安之，阴以图之。备而后动，勿使有变。刚中柔外也。李代桃僵势必有所损，损阴以益阳。顺手牵羊微隙在所必乘，微利在所必得。少阴，少阴。《攻战计》打草惊蛇疑以叩实，察而后动。复者，阴之媒也。借尸还魂有用者，不可借，不能用者，求借。借不能用于用之，匪我求童蒙，童蒙求我。调虎离山待天以困之，用人以诱之，往蹇来返。欲擒姑纵，逼则反兵，走则减势。紧随勿迫，累其气力，消其斗志，散而后擒，兵不血刃。商，有孚，光。抛砖引玉类以诱之，击蒙也。擒贼擒王摧其坚，夺其魁，以解其体。龙战于野，其道穷也。《混战计》釜底抽薪不敌其力，而消其势，兑下乾上之象。混水摸鱼乘其混乱，利其弱而无主。随，以向晦入宴息。金蝉脱壳存其形，完其势；友不疑，敌不动。翼而止追。关门捉贼小敌困之。剥，不利有攸往。远交近攻形禁势格，利从近攻，害以远隔。上火下泽。假道伐虢两大之间，敌胁以从，我假以势。困，有言不信。《并战计》偷梁换柱顺更其阵，抽其劲敌，待其自败，而后乘之。曳其轮也。指桑骂槐大凌小者，警以诱之。刚中而应，行险而顺。假痴不癫宁伪作不知不为，不伪作假知妄为。静不露机，云雷屯也。上屋抽梯假之以便，吮之使前，断其援应，陷之死地。遇毒，位不当也。树上开花借局布势，力小势大。鸿渐于陆，其羽可以为仪也。反客为主乘隙插足，扼其主机，渐之进也。

《败战计》美人计兵强者，攻其将；将智者，伐其情。将弱兵倾，其势自衰。利用御寇，顺相保也。空城计虚者虚之，疑中生疑。刚柔之际，奇而复奇。反间计疑中之疑。比之自内，不自失也。苦肉计人不害，受害必真。假真真假，间以得行。童蒙之吉，顺以巽也。连环计将多兵众，不可以敌，使其自累，以系其势。在师中吉，承天宠也。走为上全师避敌。左次无咎，未失常也。《胜战计》瞒天过海备周则意怠，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对。太阳，太阳。困魏救赵共敌不如分敌，故阳不如故阴。借刀杀人敌已明，友未定，引友杀敌，不自出力，以《损》推演。以逸待劳困敌之势，不以战。损刚益柔。趁火打劫敌之害大，就势取利，刚决柔也。声东击西敌志乱萃，不虞，坤下兑上之象，利其不自主而取之。《敌战计》无中生有敌也，非虚也，实其所直也。少阴、太阳、太阳。暗渡陈仓示之以动，利其静而有主，“益动而巽”。隔岸观火阳奉阴乱，阴以待逆。暴虎馘蛇，其势自毙。顺以动豫，豫顺以动。笑里藏刀信而安之，阴以图之。备而后动，勿使有变。刚中柔外也。李代桃僵势必有所损，损阴以益阳。顺手牵羊微隙在所必乘，微利在所必得。少阴，少阴。《攻战计》打草惊蛇疑以叩实，察而后动。复者，阴之媒也。借尸还魂有用者，不可借，不能用者，求借。借不能用于用之，匪我求童蒙，童蒙求我。调虎离山待天以困之，用人以诱之，往蹇来返。欲擒姑纵，逼则反兵，走则减势。紧随勿迫，累其气力，消其斗志，散而后擒，兵不血刃。商，有孚，光。抛砖引玉类以诱之，击蒙也。擒贼擒王摧其坚，夺其魁，以解其体。龙战于野，其道穷也。《混战计》釜底抽薪不敌其力，而消其势，兑下乾上之象。混水摸鱼乘其混乱，利其弱而无主。随，以向晦入宴息。金蝉脱壳存其形，完其势；友不疑，敌不动。翼而止追。关门捉贼小敌困之。剥，不利有攸往。远交近攻形禁势格，利从近攻，害以远隔。上火下泽。假道伐虢两大之间，敌胁以从，我假以势。困，有言不信。《并战计》偷梁换柱顺更其阵，抽其劲敌，待其自败，而后乘之。曳其轮也。指桑骂槐大凌小者，警以诱之。刚中而应，行险而顺。假痴不癫宁伪作不知不为，不伪作假知妄为。静不露机，云雷屯也。上屋抽梯假之以便，吮之使前，断其援应，陷之死地。遇毒，位不当也。树上开花借局布势，力小势大。鸿渐于陆，其羽可以为仪也。反客为主乘隙插足，扼其主机，渐之进也。



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

招商

三十六计

招商引资困局应对良策与细节

赵 民 洪 军 张骏阳 著

人 民 邮 电 出 版 社
北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

招商三十六计 / 赵民, 洪军, 张骏阳著. — 北京:
人民邮电出版社, 2010.7
ISBN 978-7-115-23100-0

I. ①招… II. ①赵… ②洪… ③张… III. ①外资利
用—研究—中国 IV. ①F832.6

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第087789号

内 容 提 要

本书通过引用大量实际案例, 并总结归纳提炼为三十六计, 详细阐述了招商引资工作策略和方法。全书分为四大篇。“方针篇”是宏观方向, 包括一些具有普适性的政策制定方法; “策略篇”和“运作篇”分别介绍招商工作的主要运作策略和实施细节; “机制篇”介绍的则是开展招商工作必要的制度保障和管理保障。各篇中, 每计均引用3个实际案例作为佐证, 共108个招商故事, 并加以精彩的“正略钧策评价”, 为各地在招商中遇到的困难和问题提供应对的良策。其中既有可以直接借鉴的方式, 比如晋江市鼓励民营企业做强, 上海安亭镇“腾笼换鸟”所采取的措施等; 又有可作为启发和尝试的方法, 比如睢宁县的招商宣传方式, 张家港市快人一步的秘诀等; 当然也有值得思考的“后事之师”, 比如由竞争恶化导致的两地两败俱伤, 等等。

本书适合各级政府的商务机构、招商引资机构、投资促进机构、对外经济贸易机构、发展与改革机构和经济协作机构的工作人员参考使用。

招商三十六计

◆ 著 赵 民 洪 军 张骏阳

责任编辑 王华伟

◆ 人民邮电出版社出版发行

北京市崇文区夕照寺街14号

邮编100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本: 700 × 1000 1/16

印张: 20.5

2010年7月第1版

字数: 240千字

2010年7月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-23100-0

定价: 45.00元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

前 言

改革开放 30 多年以来，招商引资随着时代而变化：国外风起云涌的经济形势，国内日新月异的发展面貌，不断赋予着招商引资工作新的内涵。

招商引资也随着地域而变化：沿海发达城市的转型阵痛，新增长区域的奋起直追，欠发达地区的艰难起步，不同的地区面临着不同的发展局面。

因此，回首过去，放眼未来，招商引资既是对成功经验的回顾，更是对未来发展的前瞻。

2008 年 9 月首先在美国爆发的全球性金融危机，使我国的经济发展经受了—次前所未有的考验。当年 9 月份金融危机爆发，10 月份我国实际利用外资额首次出现同比负增长，11 月份我国出口贸易也出现单月负增长。这表明，已经纳入全球化体系的中国无法在经济上再独善其身，我们的招商决策者必须站在全球化的角度来看待中国的发展，进而摆正地区经济所处和应处的位置。

如今的中国，对全球经济复苏发挥着异常重要的作用。对于我国的招商引资来说，金融危机是挑战，但更是机遇。

2008 年的全球金融危机也让新一轮的产业梯度转移提前到来。在过去的二三十年中，我国东南沿海地区经济取得了飞速的发展。随着西部大开发、东北老工业基地振兴、中部崛起、天津滨海新区等国家战略的陆续实施，我国的经济增长格局正悄然发生着变化。天津滨海、关中经济区、成渝走廊、北部湾、武汉城市圈、湘株潭等全新一批“投资洼地”正向着“新增长极”逐步地迈进。在我国的经济版图上，产业从东南沿海向东北、华北、中部、西部梯度转移速度正在加快，中西部很多地区实际利用内资增长的速度已超过了实际利用外资的增长速度。

产业梯度转移对新的发展地区来说是难得的机遇，但竞争的压力也是空前的；产业转移对东南沿海发达地区来说是产业转型的机会，但保增长的压力和转型过程中的阵痛也让这些地区体验到了二次创业的艰难。逆水行舟，

不进则退，百舸争流，唯有勇往直前。

如今，招商引资工作已不再是单纯的资金、产业引进，招商引资必须与保持经济的可持续发展，保证经济、社会的和谐发展和进步紧密地结合在一起。劳动力密集型产业虽然在短期内能解决大量的就业问题，但对地区经济长远持久发展毕竟贡献有限，打造自身的核心技术和品牌，走“聚资引智”的道路更具远见；节能降耗型经济、环保新能源产业不但是利国利民的大事，而且已逐渐成为继信息产业时代后世界性的新一代“黄金产业”。我国经济发展方式正从“投资——出口”驱动型向“投资——出口——消费”驱动型转变，如何切实扩大投资需求和消费需求，也是招商引资所不得不面临的新问题。

由此可见，招商引资已不单单是一个简单的工作流程问题，而是涉及到经济、管理、人文、营销等综合性、系统性的大学科，应从全局的角度、战略的高度对其进行研究和把握。

如何应时代之变、发展之变、经济之变、投资需求之变，破解招商引资这一难题，以变应变，就是我们正略钧策公司撰写《招商三十六计》这本书的初衷。

正略钧策公司成立了已将近 20 年，作为国内资深的一家咨询公司，正略钧策有幸伴随着祖国改革开放的脚步不断向前迈进。在这近 20 年中，正略钧策也参与了很多企业的投资咨询和地区区域发展、产业规划、城市营销和招商引资的咨询工作，与众多投资企业、地方政府和各级开发区结下了不解之缘。

《招商三十六计》不再就招商工作流程进行分析，而是从全局的角度出发，对招商工作进行系统的梳理，深挖每项工作背后的内涵，找出各项工作之间的关联，最后回归到招商工作这一有机的整体中，希望以此帮助招商决策者寻求适合自己的解决之道。

同时，这本书也献给改革开放的“排头兵”们和正在为地方经济发展做出贡献的人们。



| 第一篇 | 方针篇

第一计 知己知彼 / 2

故事一

知彼——看台商是如何选择投资地点的 / 3

故事二

知己——抚顺是如何让小产业影响世界的 / 5

故事三

知己知彼——只有几万平方公里的小国是如何引入芯片龙头的 / 7

第二计 宁缺毋滥 / 11

故事一

环境第一——为何腾冲的招商门槛挡不住投资 / 12

故事二

坚持定位——芜湖是如何发展第三产业的 / 14

故事三

“挑”商“选”资——淮阴是如何选择自己的发展之路的 / 17

第三计 量体裁衣 / 20

故事一

因地制宜——张家界市是如何把自己打造成“旅游天堂”的 / 21

故事二

“裁衣”误区——能穿的衣服也不一定适合自己 / 24

故事三

量身定做——广州是如何为光宝集团打造 VIP 待遇的 / 26

第四计 扬长避短 / 30

故事一

选对定位——无锡是如何成为明星级配角的 / 30

故事二

选对产业——保定是如何打造自己的长期优势的 / 33

故事三

选对资源——温州为何“对内开放” / 35

第五计 投桃报李 / 39

故事一

请来“龙头”的价值——“西部鞋都”是如何诞生的 / 40

故事二

以服务为投入——长兴是如何从第十七名到第一名的 / 43

故事三

以诚意换回报——焦作为何如此吸引龙头企业 / 45

第六计 一诺千金 / 48

故事一

言出必行——“长虹的第一服务人”是如何做表率的 / 49

故事二

说到做到——小宿迁为何能招到大商家 / 51

故事三

食言而肥——某市招商服务局的人才风波 / 54

第七计 避实就虚 / 57

故事一

适时应变——N县是如何在土地价格“红线”规定下优惠招商的 / 57

故事二

通权达变——G市是如何满足外商特殊要求的 / 60

故事三

弯道加速——新余市是如何实现经济持续和节能降耗协调发展的 / 61

第八计 软硬兼施 / 65

故事一

高起点建投资环境——梅山岛上呈现出的大手笔 / 66

故事二

双管齐下——萧山是如何把自己打造成投资宝地的 / 68

故事三 / 71

着力治本——昆明市是如何当选“浙商最佳投资城市”的 / 70

第九计 防微杜渐 / 73

故事一

县长的一周和工作人员的一分钟——为什么某县招商功亏一篑 / 73

故事二

从重视战略到重视细节——点评中原某市的招商理念 / 75

故事三

对细节的高要求——为什么宿迁市的招商面貌能够改头换面 / 77

| 第二篇 | 策略篇

第十计 马首是瞻 / 82

故事一

牵动“龙头”——大连引发投资热潮 / 83

故事二

从无到强——宁波是如何打造电子信息产业集群的 / 85

故事三

品牌榜样的力量——宁乡县是如何挺进全国百强的 / 87

第十一计 筑巢引凤 / 91

故事一

从县情出发——庄浪县是如何“筑巢”的 / 92

故事二

实际的行动——峨眉山市是如何构建产业转移之“巢”的 / 94

故事三

敞开胸怀——广西是如何打造国际合作共赢平台的 / 96

第十二计 固本培源 / 99

故事一

帮助创业——金乡县是如何把小产品打造成大产业的 / 100

故事二

帮助成才——晋江是如何把打工老板培育成品牌老板的 / 102

故事三

制造首富——无锡是如何把尚德从零开始扶植起来的 / 104

第十三计 顺藤摸瓜 / 107

故事一

种子企业的作用——菏泽是如何在短短几年内形成医药产业集群的 / 108

故事二

花开两枝——济宁是如何实现跨产业发展的 / 110

故事三

步步深入——苏州是如何把台湾电子产业“连根拔起”的 / 111

第十四计 腾笼换鸟 / 115

故事一

精打细算——安亭是如何在土地满负荷情况下招商的 / 116

故事二

以退为进——南京经济技术开发区是如何最大限度地利用土地资源的 / 118

故事三

谆谆教导——广东省是如何做好“腾笼换鸟”思想工作的 / 121

第十五计 远交近攻 / 124

故事一

主攻周边——桐庐是如何从周边城市“挖角”的 / 125

故事二

远距连线——渤海湾城市是如何对“珠三角”和“长三角”进行产业对接的 / 127

故事三

南北合作——中国汽车产业的合作局面 / 129

| 第三篇 | 运作篇

第十六计 反客为主 / 134

故事一

麻雀引凤——瓜埠镇是如何从一笔小投资拉来整条产业链的 / 135

故事二

榜样招商——唐山针对日商的招商策略 / 137

故事三

以企引企——遂宁是如何在承接产业转移过程中抓住商家的 / 139

第十七计 借鸡生蛋 / 142

故事一

请出“龙头”——邕宁区招商是如何“突破”浙江的 / 144

故事二

广布渠道——江山市是如何通过中介撒网招商的 / 146

故事三

代理招商的误区——为何西部某县签约上百却一无所获 / 147

第十八计 厚积薄发 / 151

故事一

分类分工——钦州市是如何组建招商团队的 / 152

故事二

聚沙成塔——招商每分必争的昆山精神 / 155

故事三

持之以恒——山区小县是如何引来世界 500 强企业的 / 157

第十九计 承前启后 / 160

故事一

城市合作——九江市是如何对接上海的 / 161

故事二

园区帮扶——江苏是如何振兴苏北经济的 / 164

故事三

园企合作——长春是如何用园区直接招商的 / 166

第二十计 有的放矢 / 169

故事一

精确制导——枣庄市是如何定向招商的 / 169

故事二

精确对接——绥中县是如何打造“海岸中关村”的 / 172

故事三

主动找商——高邮市是如何把招商前线推到别人家门口的 / 174

第二十一计 身先士卒 / 177

故事一

亲力亲为——贫困县是如何引入娃哈哈的 / 178

故事二

高层推动——通辽是如何加快经济转变步伐的 / 180

故事三

一把手服务——河源是如何推进百亿项目的 / 182

第二十二计 项庄舞剑 / 185

故事一

“茉莉”之争——醉翁之意不在酒 / 186

故事二

一曲成名——无锡市成为日资高地的背后 / 188

故事三

旅游先导——丽江的经济发展模式 / 190

第二十三计 顺水推舟 / 194

故事一

借风扬帆——南汇工业园是如何实现质的飞跃的 / 194

故事二

借展招商——大庆市是如何最大化利用“哈洽会”优势的 / 197

故事三

借机扬名——山西运城发展汽配产业是如何吸引眼球的 / 199

第二十四计 独辟蹊径 / 202

故事一

引凤归巢——泉州是如何引导泉商回家的 / 203

故事二

特殊的乡情——漳平市是如何化“知青情结”为“知青经济”的 / 205

故事三

侨乡福清是如何充分利用海外华侨资源的 / 207

第二十五计 先声夺人 / 210

故事一

立意高远——山东是如何打造自己的品牌的 / 211

故事二

创新宣传——睢宁是如何让投资者认识和记住自己的 / 214

故事三

宣传定位——南通市的“小金三角”构想 / 217

第二十六计 先入为主 / 219

故事一

未雨绸缪——为什么张家港就能抓住世界 500 强 / 220

故事二

捷足先登——“高要速度”的最好诠释 / 222

故事三

毛遂自荐——池州市是如何紧抓招商先机的 / 224

第二十七计 见缝插针 / 227

故事一

反败为胜——Y 县是如何在最后时刻抢来亿元项目的 / 228

故事二

随时准备替补——乙市是如何从甲市挖角的 / 230

故事三

针尖对麦芒——W 市招商惨胜的启示 / 231

第二十八计 以逸待劳 / 235

故事一

静待时机——南区工业园是如何从北区请走明星企业的 / 236

故事二

以长击短——D 县是如何让客商回心转意的 / 238

故事三

利益博弈——“以逸待劳”为何会造成招商成本水涨船高 / 239

第二十九计 旁敲侧击 / 244

故事一

诚心打动——射阳是如何让 T 董事长改变初衷的 / 245

故事二

耐心开导——一个险些因客商家庭问题流产的项目 / 247

故事三

全心维护——苏州是如何打造“外商之家”的 / 248

第三十计 得陇望蜀 / 252

故事一

从 800 万到 12 亿——烟台是如何赢得投资者重视的 / 253

故事二

从试探投资到主动推荐——余江县“七分安商”的秘诀 / 255

故事三

从一家企业到支柱产业——平湖是如何做大光机电产业的 / 257

第四篇 | 机制篇

第三十一计 纲举目张 / 262

故事一

明确职责——解读无锡市的招商项目责任体系 / 262

故事二

持续服务力——长兴是如何建立增后劲的长效机制的 / 264

故事三

以落实为目的——看南通市招才引智政策的变化 / 267

第三十二计 高屋建瓴 / 270

故事一

创建阶段——蕪城是如何全力推动开发区上马的 / 271

故事二

拓展阶段——昆明全民招商的背后 / 272

故事三

成熟阶段——江宁滨江开发区是如何进行一体化规划的 / 274

第三十三计 见贤思齐 / 278

故事一

通过思想冲击认识到落后——大名县是如何转变发展观念的 / 278

故事二

通过挂职学习取经——欠发达地区能从招商发达地区学到什么 / 280

故事三

通过培训建设队伍——大庆是如何提高招商工作人员素质水平的 / 282

第三十四计 招贤纳士 / 286

故事一

引入人才——点评招商人员的公开招聘法 / 286

故事二

梯队培养——徐州是如何建立招商人才梯队的 / 289

故事三

良性淘汰——苏州沧浪区是如何做好干部下岗工作的 / 291

第三十五计 立木赏金 / 294

故事一

普适性的奖励——解析湖南省茶陵县的招商奖励措施 / 295

故事二

侧重性的奖励——解析佛山市高明区的招商奖励措施 / 297

故事三

奖励机制的改革——浙江省为何不奖励招商干部 / 300

第三十六计 唯才是举 / 303

故事一

鼓励招商——解读 W 县的人事规定和激励措施 / 304

故事二

科学用人——看盱眙县的选才标准和选才方式 / 306

故事三

科学发展——看广东省市厅级领导干部评价指标和考核办法 / 308

