

实践 与 探索

——饶贵生文集

SHIJIAN YU TANSUO

饶贵生◎著



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

实践与探索

——饶贵生文集

饶贵生 著

中国商务出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

实践与探索：饶贵生文集/饶贵生著. —北京：
中国商务出版社，2015. 6
ISBN 978-7-5103-1301-1

I. ①实… II. ①饶… III. ①社会科学-文集 IV.
①C53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 135685 号

实践与探索——饶贵生文集

SHIJIAN YU TANSUO——RAOGUISHENG WENJI

饶贵生 著

出 版：中国商务出版社
发 行：北京中商图出版物发行有限责任公司
社 址：北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号
邮 编：100710
电 话：010-64269744 64218072（编辑一室）
010-64266119（发行部）
010-64263201（零售、邮购）
网 址：<http://www.cctpress.com>
网 店：<http://cctpress.taobao.com>
邮 箱：cctp@cctpress.com bjys@cctpress.com
照 排：北京科事洁技术开发有限责任公司
印 刷：北京密兴印刷有限公司
开 本：787 毫米×980 毫米 1/16
印 张：15.5 彩 插：0.625
字 数：315 千字
版 次：2015 年 6 月第 1 版 2015 年 6 月第 1 次印刷
书 号：ISBN 978-7-5103-1301-1
定 价：35 元

版权专有 侵权必究 盗版侵权举报电话：010-64245984

如所购图书发现有印、装质量问题，请及时与本社出版部联系。电话：010-64248236



序

郑克强

饶贵生虽然小我几岁，但也基本可算同一代人。新世纪初，我们在南昌高校新区建设相交相识，深为他不平凡的经历感慨，也为他充沛的热情感动，更为他取得的一桩桩业绩感佩。这个从赣抚平原飘洒着橘香的红色土地上走出的汉子，似乎浑身总有一股使不完的劲儿，给人留下深刻的印象。

贵生，自幼勤奋好学，有幸在改革开放之初考上江西财经学院（今江西财经大学），并于1982年7月毕业于贸易经济系贸易经济专业。大学毕业后，他毅然下基层，担任南丰县供销社副主任。1985年，贵生带领7名干部到当地比较落后的三溪乡扶贫。通过深入走访群众，发挥当地资源特点，摸索出一条全面振兴三溪经济的新路子。他在三溪乡任党委书记期间，形成了“讲直的、干实的、来快的”办事风格，在与当地群众的共同努力下，三溪乡迅速摘掉了“穷帽子”。

20世纪80年代末期，饶贵生先后担任抚州地区外贸局副局长、局长，曾引进抚州地区第一家中外合作企业。突出的工作业绩引起了上级领导部门的重视，1996年3月，他被调入省外贸部门工作，担任江西省纺织品进出口公司总经理。在改革开放的大潮中，饶贵生以敏锐的市场眼光，宽阔的国际视野，形成了“抢抓机遇、敢为人先、不怕困难”的工作理念，积累了丰富的管理经验和较高的组织领导能力。

2001年年底，饶贵生转战教育领域，担任江西省对外经济贸易学校校长。他抢抓机遇，和学校一班人马在瑶湖之畔开启了新校区建设的艰难历程，其间的酸甜苦辣不与其事者真的很难体会。“十年磨一剑”，2003年经教育行政主管部门考察评估，终于使学校升格为高职院校——“江西外语外贸职业学院”。这是贵生人生道路上攀登的又一个高峰。为了学院的发

展，贵生倾注了大量的心血，他始终以高度的责任感、强烈的事业心、饱满的热情、旺盛的斗志投身于工作之中，做出了积极贡献。十几年来，学院发生了天翻地覆的变化，实现了跨越式发展：在校生规模达到 12000 人，各项重要指标翻了十倍，办学综合实力在全省乃至全国商务系统同类高职院校中名列前茅。

贵生不仅注重实践，也非常注重理论学习。他善于结合实际工作进行思考，先后主持了 4 个省级以上课题，发表了 30 多篇论文，累计 100 万多字。《实践与探索》一书汇集了他学习、思考、研究的成果，围绕贸易、治校、育人三个方面，精选了几十篇论文和讲话稿，是他多年从事贸易和教育工作实践的总结。书中的一些文章，阐释了他对外贸工作的理解认识，对治校办学的心得体会，对教书育人的拳拳真情。不少文章论点鲜明，剖析透彻，论证严谨，即使是讲话稿读来也颇有味道，其中不乏立论独到、精彩生动之作，体现了作者强烈的创新精神。

“言为心声”，作为贵生退出一线领导岗位后的第一部书，无疑映照着他人生的许多感悟。当然，也会给读者朋友许多新的启发。

是为序。

（作者系中部地区经济社会发展研究中心主任，管理科学与工程博士生导师，原南昌大学党委书记）



目录 CONTENT

第一篇 贸易篇

关于亚洲金融危机的几点思考	3
关于改善我国外商投资软环境问题的思考	7
纺织业如何应对“入世”的挑战与冲击	11
我国应对国外反倾销的基本对策初条	15
试谈加快我国中小型企业开拓国际市场步伐的策略	19
中小企业在当前贸易出口中的困难和挑战	25
我国中小农产品出口企业的经营之道	31
如何积极稳妥地开拓国际市场	37
开展区域经济协作加快内陆地区外向型经济发展	53

第二篇 治校篇

当前做好中专学校招生工作的有益探索	61
试论高职院校的办学定位问题	64
强化实训教学以培养高素质实用型专业人才研究	68
论高职院校对信息素质的培养	73
如何做好高职院校班主任工作	79
新形势下如何做好高职院校毕业生就业工作	82
当代大学毕业生就业中频繁跳槽现象原因分析及对策	88
江西高职教育发展的回顾与展望	96
实现“中国梦”是全体中华儿女的共同期盼	107

深化内涵 凝练特色 全面提升人才培养质量

——江西外语外贸职业学院人才培养工作汇报	120
----------------------------	-----

真抓实干建示范 提升内涵促发展

——省级示范性高等职业院校建设计划项目验收汇报	127
-------------------------------	-----

建学科 强师资 促升级 全面提升办学水平促进学院各项事业又好又快发展

——在 2013 年江西外法外贸职业学院工作总结暨表彰大会上的讲话	137
---	-----

着力打造三个平台 为江西开放型经济发展提供有力支撑

——江西外语外贸职业学院服务经济社会发展工作情况汇报	152
----------------------------------	-----

艰苦奋斗创伟业 一路高歌再向前

——在江西外语外贸职业学院 50 周年校庆典礼上的致辞	155
-----------------------------------	-----

第三篇 育人篇

当代高校教师应具备的基本素质	161
----------------------	-----

志存高远 树立理想

——谈谈当代大学生如何践行社会主义核心价值观	173
------------------------------	-----

战胜挫折走向成功

——畅谈大学生如何应对挫折与成功心态的培养	191
-----------------------------	-----

学会感恩 回报社会	203
-----------------	-----

试谈当代大学生成才之路	213
-------------------	-----

试探新形势下如何做好大学生思想政治教育工作	218
-----------------------------	-----

新形势下高职辅导员与任课教师合力育人模式探析	223
------------------------------	-----

中国国情

——援外培训讲稿	228
----------------	-----

后 记	238
-----------	-----

第一篇
贸易篇



关于亚洲金融危机的几点思考

1997 年的国际金融市场，最为发人深省的事件就是起于东南亚、波及东亚、影响全球经济的金融危机。7 月 2 日，泰国将固定汇率改为浮动汇率，引起该国货币大幅度贬值，至 12 月中旬，泰铢贬值 48%。东南亚其他国家货币相继受到冲击，菲律宾比索、印度尼西亚盾、马来西亚林吉特和新加坡元均大幅度贬值。10 月以后，韩国金融危机骤起，韩元大幅贬值，股市受挫，大公司纷纷破产。亚洲金融危机对我司（指江西省纺织品进出口公司，下同）出口所产生的影响和启示，是需要认真思考的重要课题。今年年初以来，我司组织人员对此进行了认真调查研究。结果表明，我司今年一季度对该地区的出口成交量下降，出口创汇受到了较大影响。

一、亚洲金融危机对我司扩大出口的影响

东南亚国家的出口结构与我国相似，其货币大幅度贬值后，出口竞争力加强，对我司出口形成较大压力；同时，中国香港、日本、韩国、东盟、东亚各国和地区一直是我司主要的对外经贸合作伙伴，其货币贬值和经济不景气，对我司产品需求减少。自去年下半年暴发东南亚金融危机以来，我司销往东南亚地区的一些主要商品受到严重冲击，具体表现如下（见《东南亚金融危机对我司几个主要出口商品影响一览表》）。

(1) 全棉纱：主要销往港澳地区，1996 年出口 3000 件，1997 年出口 1914 件（其中下半年至出口 520 件），1998 年 1~2 月份出口 200 件，较历年减少 300 件左右，3 月份市场开始出现恢复性反弹，3~4 月份共出口 560 件。

(2) 棉胚布：我司 1996 年销往港澳地区 800 多万米，1997 年实际出口 662.6 万米，1998 年 1~4 月份出口 175 万米，较去年同期减少 50 万米。

(3) T/C 胚布：日本是我司 T/C 胚布传统出口市场，1996 年实际出口 375 万美元，1997 年由于（其他口岸低价倾销）和日元大幅度贬值和其他口岸的无序竞争等因素的影响，1997 年实际出口 117 万美元，1998 年 1~4 月份仅出口 4 万美元。较去年同期减少出口 80 万美元。

(4) 全棉小方巾：主要销往韩国市场，1996 年出口约 200 万打，1997 年出口 120 万打，1998 年 1~2 月份未发生出口实绩，3~4 月份出运 2 个货柜，共 10 万打，较去

年同期减少 20 万打。

(5) 床上用品：主要销往马来西亚，1996 年出口 100 万美元左右。1997 年下半年由于马来西亚林吉特贬值 40%左右。1997 年全年出口仅 80 万美元左右，今年 1~3 月份基本处于停滞状态，4 月份出运 5 万美元，1~4 月份与去年同期相比减少出口 30 万美元。

(6) 夏布：主要销往韩国、日本，1996 年出口 350 万美元，1997 年下半年韩元贬值幅度达 30%左右。1997 年在我省夏布生产形势较好的情况下，仅出口 200 万美元，1998 年 1~2 月份未发生出口实绩，3 月份市场重新开始启动，3~4 月份出口 50 万美元。

东南亚金融危机对我司几个主要出口商品影响一览表

品名	出口国别地区	1997 年 出口量 (1~4 月)	1998 年 出口量 (1~4 月)	减少出口额	1997 年价格	1998 年价格	减少利润
全棉纱	中国香港、 中国澳门	929 件	760 件	8.1 万美元	480 美元/件	480 美元/件	
全棉胚布	中国香港、 中国澳门	230 万米	175 万米	27 万美元	0.55 美元/米	0.53 美元/米	4.48 万元
T/C 胚布	日本	323 万码	15 万码	80 万美元	0.26 美元/米	0.23 美元/米	20 万元
小方巾	韩国	30 万打	10 万打	16 万美元	0.8 美元/打	0.74 美元/米	7.96 万元
床上用品	马来西亚	20 万码	3 万码	30 万美元	1.8 美元/米	1.6 美元/米	26 万元
夏布	韩国、日本	4 万匹	2.5 万匹	30 万美元	21 美元/匹	20 美元/匹	12.45 万元
合计				191.1 万美元			70.89 万元

综上所述，受东南亚金融危机的影响，我司六个销往东南亚的主要商品 1~4 月份共计减少出口 191 万美元，减少利润 70 万元。

二、亚洲金融危机的启示

亚洲金融危机带给我们的启示很多，首先，最重要的就是要有良好的经济结构，不要积累风险；要建立健康、完善的金融风险防范机制，防止出现泡沫经济。新兴市场国家在改革的进程中，必须高度重视经济泡沫的产生，在经济泡沫破灭之后再采取措施，其损失将是惨重的。泰国所借大量外债用于房地产，而搞房地产，并不容易创汇，这是造成泰国国际收支失衡的重要原因。本国经济越健康、越坚强、越能增强抵御和防范外来冲击的能力。在这方面，中国香港特区和新加坡的做法值得人们注意：几经国际货币投机行动冲击，却未出现明显的经济滑坡，把损失降到很低的水平。这与它们具有合理的经济结构和有效金融风险防范机制是分不开的。

其次，金融市场开放要和本国的管理能力相适应。东南亚一些国家在国内经济、金融体制不太健全的时候，过早地开放资本市场，让外国投机资本钻了空子，酿成苦

果。这说明，一个国家开放资本市场，要与国内经济、金融体制是否健全相适应。我们要充分汲取亚洲金融危机的教训，对资本发放要慎之又慎。

再次，要不断优化出口商品结构，增加高科技含量产品的出口。亚洲发展中国家实行出口导向型战略，出口结构单一，以劳动密集型产品为主，相互竞争激烈，在欧美紧缩市场、实行贸易保护主义的时候，出口开始迅速下滑，进口势头上升，贸易赤字迅速增加。然而在 20 世纪 90 年代初，以欧美为代表的发达国家经济向信息产业化方向发展，成功地进行了产业结构调整，出口主要以高科技含量、高附加值的电子产品和成套机械设备等为主，经济持续增长，通胀率低，本国货币坚挺。然而东亚一些国家经济调整滞后，通胀率高于美国等发达国家，本国货币高估，出口竞争力削弱。这时，他们未能及时调整固定汇率制度，导致出现经常项目赤字，使金融风险加大，最后爆发金融危机。

三、几点思考

(1) 深入研究，更新观念。世界环境是不断变化的，不存在一种永远正确的国家政策和发展战略。东南亚国家实行出口导向型战略和美元挂钩的固定汇率制，在 20 世纪七八十年代对东南亚经济的腾飞起到了促进作用，然而发展到 90 年代，美元不断升值，东南亚国家进口的增长远高于出口的增长，经常性项目长期逆差，最终给国际投机资本钻了空子，爆发金融危机。这就要求我们不断研究世界环境和国家政策的变化，不断更新自己的知识与观念，以适应国际国内局势的变化，抓住新的机遇，求得新的发展。从 1998 年 6 月 1 日起，我国两纱布出口由经外贸批准的享有两纱布出口经营权的各类出口企业（包括自营出口生产企业）自行对外成交，不再实行统一联合经营。这意味着我们十几年来依靠中纺总公司联合经营的格局将打破，两纱布将面临激烈的市场竞争。同时，我们也面临着新的发展机遇。从 1997 年 1 月 1 日起国家将纺织品的出口退税率提高到 11%，这对于目前纺织行业受东南亚金融危机影响，面临的许多新困难将起到较大缓解作用。纺织品出口退税率的提高将促进我司纺织品的出口，也为我司纺织品出口结构的调整创造新机遇。1997 年 5 月 2 日欧盟特别首脑会议正式确定 11 个成员国于 1998 年 1 月 1 日启动欧元，这是一个具有重大历史意义的事件，它会“决定性推动”欧洲国家的一体化进程，必然促进未来世界政治、经济新格局的形成。在未来的国际舞台上，欧元国家在联合国组织、世界贸易组织等国际机构里，会更多地用一个声音说话，欧元也极有可能成为继美元之后的国际贸易通用货币。欧元的诞生对我国对外贸易的影响是一个值得我们深入研究的新课题。

(2) 认真实施市场多元化战略，努力增加出口渠道。我司将按照“巩固欧美、港澳市场，扩大日本、南韩市场，积极开拓非洲、拉美市场，占领东南亚、澳洲市场”

的思路,坚定不移地实施市场多元化战略。根据不同的国家采取不同的措施和方式,采用“一把钥匙开一把锁”:①在欧美市场,主要是开发新产品,组织高附加值、高科技含量的商品出口;②在非洲和拉美市场上,认真搞好商品、市场和客户的调查研究工作,多参加该地区的展销会,尽快建立合作渠道;③在亚洲市场上,对日本按照平等互利的原则,广交客户,提高出口商品质量,改善售后服务;积极深入香港、深圳前沿阵地,减少中间环节。同时,重点开拓澳洲、南美市场。实施市场多元化战略,增加公司出口创汇的回旋余地,提高应变能力和抵御风险能力。

(3)认真实施以质取胜战略,不断优化商品结构。我司在巩固原有骨干商品的同时,将努力培植新的增长点,增强公司的发展后劲。对配额商品如装饰布、沙发布、色织布等,要实施可持续发展战略,不断开发新品种,在深加工上下功夫,提高附加值;对三类产品,坚持薄利多销,按照“盈利积极做,微利大胆做,无利不亏兼顾做”的原则,争取卖好价,降低进货成本,扩大出口规模。在搞好工贸联营的基础上,认真实施名牌战略和以质取胜战略,扩大公司“银箭、金牛、金鼎”等商标在市场上的影响,提高产品知名度,追求名牌效益。重点开发和培育一批年创100万~500万美元以上的名、优、特、新产品出口,使它成为公司出口创汇新的支撑点。另外,公司还将抓住国家调低关税和东南亚货币贬值的机遇,努力增加进口,提高公司的盈利水平。

(4)认真改正贸易方式,把业务搞活。我司将改变单一贸易方式,拓宽进入国际市场的渠道,在认真做好一般贸易的同时,积极开展加工贸易、易货贸易和进口贸易,努力做到“以进养出、以进带出”,特别是要尽快改变公司加工贸易份额较小的落后状况。变坐商为行商,全方位开拓国际市场。认真抓好广交会、华交会和其他各种展销会、博览会的参会、参展和对外推销工作。不断增强应变能力,克服东南亚金融危机所带来的负面影响。

(5)认真强化管理,防范风险,提高经济效益。规范操作,严格监控,坚决防止产生新的失误,特别是重大失误,切实提高营运质量,使公司步入健康发展的轨道;认真审单,严格把关,尽量降低商品进价,提高卖家,增加毛利率;以资金为中心,充分发挥电脑等现代化办公设备的优势,全面强化管理,认真抓好“三挖潜、四清理”工作,压缩不合理资金占用,节省利息支出,减少财务费用,进一步密切税贸、银贸关系,加快出口退税速度,缓解资金紧张状况;进一步充实力量,加大力度,建立责任制,采用切实过硬措施,催收国内外账款,特别是三大债务,今年要力争取得新的突破;严格执行财务制度,树立过紧日子思想,减少管理费用开支,着力提高经营效率。

——该论文于1998年2月发表在《江西国际经贸》

关于改善我国外商投资软环境问题的思考

改革开放以来,我国利用外资从无到有,从小到大,吸引了大批外商投资,引进了大批先进、科学、适用的技术和管理经验,促进产业结构和产品结构升级,创造了大量的就业机会,培养了大批技术和管理人才,增加了国家税收和外汇储备,带来了中国经济的迅速崛起和快速发展。同时,促进了人们的思想开放和观念更新,推动了社会主义市场经济体制和涉外法律体系的建立,加速我国经济与世界经济接轨的步伐。其经济效益、社会效益都非常显著,令世人瞩目。进入90年以来,经济全球化已经成为世界经济发展的明显趋势,各国经济间的融合越来越深,经济区域化、一体化进程加快,在吸纳和引进国际资本方面,国与国之间、地区与地区之间的竞争日趋激烈,出现了许多新情况和新问题,需要我们去探索和研究,特别是投资环境的优劣已成为影响和制约利用外资工作的重要因素,越来越引起人们的高度关注。

江西作为一个内陆省份,改革开放以来,在利用外资方面,做了大量卓有成效的工作,取得了可喜的成绩。但是,与同类型的内陆省份相比,存在明显差距。①外资总量少,项目规模小。全省共批准外资项目5950项,占全国1.8%,实际利用外资总额仅占全国总量的0.8%,项目平均外资规模88.6万美元,而全国平均规模为176万美元。②项目成功率低,实际进资少。截止到1999年6月底,全省共批准外商投资5950家,而在正常营业的企业只有1104家,只占批准总数20%,大大低于全国53%的平均水平,实际进资21.64亿美元,占全国的比重为2.38%,而福建占9.75%,安徽4.75%,湖南占3.43%。

最近,针对当前江西利用外资工作的现状和特点,笔者深入到龙南、万载、宜丰等县市,对利用外资的投资环境问题进行了一次专项社会调查。通过调查发现,影响和制约全省利用外资工作的因素主要有以下几个方面,但最突出的矛盾还是投资环境问题,需要着力抓紧解决。

第一,认识存在差距,思想观念落后。首先,不少地方对扩大开放、积极招商引资重要性的认识仅仅停留在口头上、文件上,没有真正落实在行动上和战略部署上。其次,尽管大家都认识到投入不足是制约经济发展、财政增收和劳动就业的突出问题,但对如何增加投入感到束手无策,方法不多,存在等、靠、要思想。再次,对招商引资工作,仅仅是在领导层强调得多,还没有真正把群众发动起来,全民招商的大气候

尚未形成，存在上头热、下面冷的不协调局面，少数人甚至至今还担心外资进来会与自己争市场，抢饭吃，怕别人挣钱，而且部门之间缺乏协调意识，遇事互相推诿、互相扯皮，形成不了合力。

第二，政策不落实，承诺不兑现。有的外商反映，国家和省市在政策上给外商企业许多优惠，但企业能真正享受到的不多。有的地方政府在招商过程中，存在“三拍”现象，即想事“拍脑袋”，凭空想象；办事“拍胸脯”，乱许愿；遇事“拍屁股”，不负责。有的越权或不切实际地对外商作出承诺，外商进来后，又不兑现承诺。有的地方由于领导变动频繁，新官不理旧事，缺乏政策的连续性，使外商感到政府言而无信，极大地挫伤了外商来赣投资的积极性。

第三，法制不健全，权益无保障。有的部门有法不依、执法不严，存在地方保护主义，外商的合法权益得不到有效保护。“三乱”现象严重，重复检查，交叉检查时有发生。经常随意收费、罚款，不仅加重了企业负担，还严重干扰了企业的正常经营活动。

第四，经营环境差，办事效率低。一是服务机构不健全，不少地市仍存在“六无”现象，即无海关、无商检、无外运、无外管、无外税、无涉外保险等机构，外资企业办大小事都得跑到省城，很不方便。二是政府监管部门关系不顺，政出多门，办事效率低，缺乏透明度。由于政府部门办事程序和办事制度不公开，本来很简单的事，非要托人找关系才能办成，存在“不给好处不办事，给了好处乱办事”的不良现象。三是企业经营中存在的诸多问题难以解决。例如，配套资金难落实，不管企业的效益如何，在当地很难得到配套资金；职工队伍难管理，由于地方改革不配套，外资企业辞退职工往往受阻，甚至受到威胁；电力供应难保障，电力部门经常随意拉闸，影响生产的正常运行。

从调查了解的情况看，江西外商投资环境中通信、交通、电力等硬环境近几年有较明显改善，但软环境确实存在不少问题。若不采取果断措施，认真加以整治和改善，势必影响江西的对外开放，利用外资将缺乏后劲。而改善投资环境是一项系统工程，涉及面广，情况复杂，有大量的工作要做，必须采用综合治理的办法才能取得良好效果。

一、提高认识，转变观念，形成全民招商大气候

要以邓小平理论为指导，按照十五大总体战略部署，认真实施开放带动战略，“以改革开放总揽全局，以大开放促大发展”，以“投资政策最优，投资环境最好”为目标，开展“人人都是投资环境，事事关系江西形象”的宣传教育活动，使全省上下形成共识，懂得积极、合理、有效地扩大利用外资是促进经济发展、财政增长、扩大就

业门路的重要途径，并以此带动人们思想观念的转变。实践证明，哪个地区的开放度高，哪个地区的思想观念就新，哪个地区引进的外资就多。例如，龙南县原是一个经济相对落后的农业县，近三年来，通过解放思想，扩大开放，从改善外资投资软环境入手，大规模招商引资，成为外商投资热点，外来资金为该县经济的发展注入了强大的生机和活力，促进了经济发展和社会全面进步。

二、改进方式，拓宽领域，开展招商引资大行动

要在总结以往招商引资经验教训的基础上，注意克服无序招商和形式主义，确立正确的招商引资策略，“以诚招商，以情招商，以商招商”，努力改进招商方式，拓宽招商领域，实行科、工、农、贸结合，个体私营、集体、国营、股份合作企业一起上的全方位、宽领域的招商新格局，以求更好的招商实效。①要确立招商引资主体，强化社区服务功能，政府支持企业唱主角，要彻底扭转招商多元化、政企不分或大包大揽，单纯采用行政干预的行为。②推行招商代理，努力提高招商成效。招商方式要一改以往形式单一、大轰大哄方式，要有新意，灵活多样，包括采用现代技术如国际互联网、多媒体信息技术或驻外机构、新闻媒体全方位和多渠道散发宣传资料，把招商信息推向全世界。另外，还可以推行招商代理，充分发挥各种中方组织、华人、留学生作用，扩大招商引资渠道。③严密组织，规范招商工作，努力提高招商的时效性和针对性。对招商时间、地域、类型、方式、规模都要精心研究，科学安排，做到有序有效。④做好招商引资的前期后续工作，包括项目论证、企业包装、形象塑造、后续跟踪与配套服务等，克服重“引”轻“扶”现象。总之，要在统一思想形成共识的基础上，采用多层次、全方位、宽领域方式，开展招商引资大行动，使利用外资工作取得实质性进展。

三、依法办事，科学管理，营造平稳宽松的大氛围

要严格依法办事，对外资企业的管理要真正做到依法管理，照章办事，坚决兑现政策。特别是要注意克服朝令夕改、言而无信的现象，保持政策的稳定性。①推行政务公开制度。政府部门要实行承诺制，公开办事程序、所需资料、办事时限和收费标准。②推行外商投资企业的“一站式”办公制度。通过“一个窗口对外，一条龙服务，一个地点收费，一个中心投诉”为投资者提供高效便捷的服务。③推广龙南、宜丰等县给外商投资企业颁发“一牌两卡”的做法。“一牌”即外商投资企业合法权益保护牌；“两卡”指外商投资企业合法权益保护卡和外商投资资格证。同时，制定全省统一的收费手册，免费发给企业并上网公示，坚决制止重复检查和“三乱”行为。④建立健