

<<招商选资的经营管理>>

图书基本信息

书名：<<招商选资的经营管理>>

13位ISBN编号：9787509608838

10位ISBN编号：750960883X

出版时间：2010-2

出版时间：经济管理出版社

作者：张鸿儒

页数：325

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<招商选资的经营管理>>

### 前言

刚刚参加完1979级83届中国政法大学（原为北京政法学院）学生相聚30年的活动，原79级11班的学生、本书的作者张鸿儒送来书稿，请我作序。

我对79级的学生是有着特殊感情的，这份感情使然，写下内容，仅以作序。

中国的招商选资工作取得了显著的成绩，有力地促进了经济发展，这方面的理论、经验需要概括、提高，以指导实践。

同时，由于这项工作是随着中国改革开放深入进行的，特别是作为对外开放的主要内容和成绩的招商引资工作，整体上处于“摸着石头过河”的状态，再加上我国的经济、法制环境也处于建设的起步阶段，因此也有许多问题需要探讨，一些教训应该总结。

该书就是这方面的尝试。

法律专业的学生改行，像其他任何专业一样，都是正常的。

但对79级83届的法律专业学生来讲，还是比较少的，因为当时社会对法律工作者的需要量很大。

张鸿儒在1988年就做了天津市人大常委会法制工作委员会的法规处副处长，后又在职读了南开大学的世界经济专业的硕士、博士，改做招商选资工作以后也卓有成绩。

个人爱好是做好本职工作的前提，社会需要比自己的爱好更重要，二者若能结合就更好。

社会实践和各种科学都证明，人的潜能被开发出来的是很少的部分，考大学报志愿时，自己的经验、知识加上父母、老师的指导，以及竞争、就业的考虑，很难让自己一生不改行。

我认为，读大学时要认真学习，毕业后干不干这个专业是另一个问题。

## <<招商选资的经营管理>>

### 内容概要

《招商选资的经营管理》从实践的角度，详细介绍了招商选资行之有效的十八种招法，并配之以案例、原理和要点，对从事招商选资的工作人员具有重要的启迪指导作用。

从管理学原理和经济学原理角度对招商选资中的基础工作、原理、原则、机构、人员的作风、效率等有关内容，以及招商选资涉及的财务工作、法律工作、建设工作等的概括总结，对招商选资的领导者和工作人员具有直接的指导意义。

营销大师的箴言、沟通与口才、商务谈判、世界主要国家高科技园区的经验等内容对招商选资的领导者和工作人员、理论工作者、大学教师 and 在校大学生都有借鉴和参考作用。

《招商选资的经营管理》作为课题，荣获南开大学国际经济研究所“理论联系实际重大突破奖”。

## <<招商选资的经营管理>>

### 作者简介

张鸿儒，1956年生于天津，父亲是会计师，母亲是工人。

“文革”中读小学、中学。

1974年下乡到天津西青区做知识青年，一年后作民办教师。

1977年选调到天津铸石厂做工人，后在财务科、保卫科“以工代干”。

1979年考入中国政法大学，1983年毕业回天津，先后在天津市人大、市政府机关任处长，天津阀门厂任厂长，天津港保税区管委会任副主任、贸发局长。

1999年相继任中国香港津联集团（兼任天津发展公司）副总经理、总经理。

2006年任天津汽车工业（集团）有限公司副总经理，兼任天津滨海汽车零部件产业园有限公司总经理

。1983年获得法学学士学位，1993-1999年在南开大学国际经济研究所获得硕士学位、博士学位。

并任南开大学兼职教授，中国招商引资研究院首席研究员；具有律师执业资格，为天津市经济仲裁委员会委员。

参与编写了《立法理论与立法技术》、《中国社会主义股份经济问答》、《走上兴隆之路——企业发展战略概说》等3本著作，并发表法律、经济、管理类论文多篇。

30年的招商选资工作，与世界许多国家的商人斡旋，不但积累了丰富的工作经验，而且还对工作进行了大胆的创新，像天津保税区国际棉花交易市场、天津东丽湖世界滑水基地、天津滨海汽车零部件产业园、团泊湖（天津）生化与制药产业园等都是他或以他为主的作品。

特别是2009年，一年中成功运作了20个项目，其中10个项目已开工建设，2个项目当年生产，出让土地600多亩，总计投资12亿多元，创造了招商选资的辉煌。

## &lt;&lt;招商选资的经营管理&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 做好招商选资的准备工作第一章 招商选资的党务工作第一节 招商选资方向、战略、目标、政策的制定第二节 招商选资工作重大事项的领导第三节 招商选资重要人才的选聘第四节 对群众组织的领导第五节 组织政治理论学习第六节 开展纪检、监察工作第七节 招商选资的党建工作第二章 招商选资与国际资本流动第一节 国际资本流动与直接投资第二节 国际资本直接投资的原因、规律、特点和发展第三节 国际资本直接投资的主要国家、跨国公司第四节 主要吸引外资国家的投资环境第五节 吸引国际资本直接投资的主要做法第六节 中国利用外资的特点、成绩和存在的主要问题第三章 招商选资的原理和原则第一节 招商选资正解第二节 对资本的认识与分析第三节 决定选资和投资的依据——利益的最大回报第四节 招商要追求双赢，选资要实现互惠第五节 不同性质资本的投资分析第六节 招商选资工作的发展变化第七节 招商选资领导者的专业认识第八节 招商选资应做的准备工作第九节 招商选资领导人应掌握的具体做法第十节 死抓项目，大力发展第十一节 用投资乘数评价项目好坏第十二节 用累积税收折现率计算土地盈亏第十三节 项目的甄别分析和取舍标准第十四节 概算招商选资的效益第十五节 招商选资中的政府作为第十六节 与政府部门在工作上相互配合第十七节 招商选资效果好坏与成败分析第十八节 投资者的需求与对策第十九节 对投资决策人的影响第二十节 招商选资成功的表现第二十一节 招商选资行为的特性第四章 招商选资的机构和人员第一节 时代召唤，重任挑选——招商选资工作人员的能力水平第二节 表里俱佳，内外兼修——招商选资人员应具有的条件第三节 胜不骄，败不馁，高不傲，低不卑——招商选资人员必备的气质第四节 不断进取，不断成功——招商选资人员的学习法宝第五节 靶心精确，点滴到位——招商选资人员应接受的培训第六节 业绩辉煌，待遇优厚——招商选资人员的使用第七节 外是雄狮，内是虎狼——招商选资工作的领导第八节 兔子跑得快，全靠狼作怪——招商选资团队的效率第九节 沙丁鱼死不了，全凭鲶鱼追着跑——提高招商选资团队的活力第十节 激励优者，淘汰劣者——招商选资队伍的自身建设第十一节 分工定责任，合作攻目标——招商选资队伍的目标责任管理第十二节 一旦发现破窗户，即刻修补不耽误——招商选资工作的自我完善第十三节 文化在脑，项目在手——招商选资团队的文化理念第二篇 驾驭招商选资的实务第五章 招商选资人员的沟通与口才训练第一节 关于沟通第二节 口才的训练第六章 招商选资人员的礼仪训练第一节 服饰礼仪第二节 迎送礼仪第三节 会面礼仪第四节 宴请进餐第五节 旅行与交通的礼仪第六节 住宿休息的礼仪第七节 赠送和接受礼品的礼仪第八节 电话礼仪第七章 招商选资工作中的客户开发与项目推动第一节 开发潜在客户第二节 接触可能客户第三节 深化与投资者的关系第四节 招商选资单位的介绍第五节 安排客人参观考察第八章 招商选资的谈判第一节 谈判的定义和本质第二节 谈判的态度和原则第三节 谈判的修养和礼仪第四节 谈判的准备和方案第五节 谈判的方法和技巧第六节 谈判的成果第九章 招商选资的思路和理念第一节 招商选资准备阶段要解决的三个问题第二节 项目始于“知晓”，成于“优惠”第三节 招商选资把有资源变成有优势第四节 招商选资工作要重选质量，轻选数量和规模第五节 招商选资要争取“近利”与“远利”的平衡第六节 红色地毯，绿色项目第七节 “三心二意”推项目第八节 打好土地变量牌，项目建得好又快第九节 招商选资要有最新的营销理念指导第十节 最朴素的招商定律：拜访量定江山，业绩来自准客户第十一节 把梳子卖给和尚第十二节 光脚人都是买鞋的潜在客户第十三节 不会写字的人也买笔，不识字的人也买书第十四节 毒药也能卖，荒地有人买第十五节 好酒也怕巷子深第十六节 繁华的地方原有草第十七节 原始也是特色第十八节 落后更易增长第十九节 潮涨有推力，潮落可拾遗第十章 招商选资的策略和方针第一节 招商选资“五字经”第二节 招商选资“五要则”第三节 招商选资“五杠杆”第四节 大项目，大优惠第五节 错位招商，正确决策第六节 增资和再投资是招商选资的捷径第七节 招商选资，环境首要第八节 招商选资工作应该成为专业的商业行为第九节 专业招商与社会招商相结合第十节 自身的比较优势是招商选资的直接前提第十一节 让投资者出钱少，让项目无限大第十一章 招商选资工作与营销大师箴言第十二章 十八种招商选资的战法第三篇 完成好招商选资的相关工作第十三章 清晰招商选资的财务工作第十四章 熟悉招商选资的法律工作第十四章 知晓招商选资的建设工作第四篇 扩大招商选资的视野第十六章 外国和中国台湾地区的相关经验附录参考文献后记

## <<招商选资的经营管理>>

### 章节摘录

1.必须加强对事关经济发展全局重大关系的研究 中央要求各级党组织要妥善处理好事关经济发展全局的重大关系,比如城乡关系、地区经济关系、经济和社会发展的关系、人口与资源环境的关系、国内发展和对外开放的关系、社会收入分配关系、改革发展和稳定的关系等。深入研究和妥善处理这些重大关系,全面把握和妥善解决来自各方面的利益诉求,是党领导经济工作的重要立足点,也是党在领导经济工作的过程中谋全局、抓大事的具体体现。

作为招商选资单位也是在各种关系交织下发展,这些关系包括招商选资单位与地方政府的关系,招商选资单位与相邻招商选资单位、工业区、产业园之间的关系,招商选资单位工业用地与农村用地的关系,招商选资单位自身的发展与企业发展的关系,招商选资单位内各个产业、企业之间的关系,招商选资单位所需资源与其他所需资源的关系等。

只有按照统筹兼顾的思想处理好这些错综复杂的关系,自身才能实现全面协调可持续发展。

2.必须深入研究和把握市场经济运行的规律性 认识规律是党提高驾驭市场经济能力,正确领导经济工作的基本前提。

只有在实践中不断探索和深入把握市场经济发展规律和运行特点,才能保证党对经济工作领导的科学性,正确把握经济发展的方向,掌握工作的主动权,经济发展思路才更具有前瞻性,各种重大政策才更加符合实际、更加有效。

3.必须妥善处理好地方和招商选资单位的党政关系 党政关系处理得好,权力配置合理,就能造成和谐融洽、团结向上的局面,就能不断提高党领导经济工作的水平和政府实施宏观经济管理的效能。

理顺地方、招商选资单位党委和政府(行政)的关系,涉及地方、招商选资单位发展的重要问题,由党委(组织)集体讨论决定,经常性工作由政府及其部门按照职责权限决策和管理。

4.必须深入研究招商选资工作的规律 招商选资作为一项重要的经济工作,与别的任何工作,即使是与别的经济工作相比也有其固有的特性和规律,比如招商选资单位的发展周期,投资者投资规律,民营企业投资规律,跨国企业投资规律,项目的建设规律,等等,只有充分认识,尊重这些规律,并在此基础上充分发挥主观能动性,积极运用这些规律,适当地进行创新,才能取得最佳的效果。党组织的干部,尤其是领导干部要胸怀全局,放眼世界,虚心学习招商选资工作的一切规律,才能实现党对招商选资工作的正确领导。

<<招商选资的经营管理>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>