<<《珠江三角洲地区改革发展规划纲要>>

图书基本信息

书名: <<《珠江三角洲地区改革发展规划纲要>>

13位ISBN编号:9787545402513

10位ISBN编号:7545402510

出版时间:2009-6

出版时间:广东省出版集团,广东经济出版社

作者: 苏金生 编

页数:160

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

<<《珠江三角洲地区改革发展规划纲要>>

内容概要

《珠江三角洲地区改革发展规划纲要(2008-2020)学习丛书:肇庆篇》介绍肇庆市社会经济、人口资源等的基本情况。

总结改革发展30年取得的成就。

分析深化改革发展所面临的挑战和机遇。

肇庆将加快建设广猿城际轨道交通等重大交通项目.使肇庆尽快融入珠三角一小时经济圈。

围绕珠三角"世界先进制造业基地"的战略定位和"肇庆传统优势产业转型升级集聚区"的布局,以 太旺等因区为载体。

着力打造传统优势产业转型升级集聚基地,建立现代产业体系。

努力争取成为央企落户广东、省属大型国企扩张发展的重要基地。

以城际快速轨道为轴心。

对高要、四会、端州、鼎湖两市两酝和大旺商新区实行统一规划。

<<《珠江三角洲地区改革发展规划纲要>>

书籍目录

第一章 休闲之都,活力肇庆一、旅游胜地(一)自然景观(二)人文资源二、宜居之所(一)自然环境(二)人文环境(三)社区环境(四)政策环境三、创业之城(一)中山(肇庆大旺)产业转移工业园--承接双转移的"天然良港(二)中山大涌(怀集)产业转移工业园--"造林引凤(三)顺德龙江(德庆)产业转移工业园--"蓄池养鱼第二章 珠江三角洲新星一、肇庆底气何在(一)经济发展成就(二)社会发展成就(三)城乡巨变成就二、冬天里的春天(一)当前的形势与挑战(二)《纲要》实施给肇庆提供了千载难逢的机遇三、中国最具投资吸引力城市(一)投资洼地,尽显魅力(二)后发优势,无以比拟第三章代表科学发展成果的城市一、指导思想二、战略定位(一)六大战略定位(二)思路决定出路--肇庆"发展战略定位"解读三、发展目标(一)发展目标的制定(二)发展目标的解读四、发展思路(一)在思想观念上与珠三角对接(二)在基础设施上与珠三角对接(三)在产业上与珠三角对接(四)在城市经济上与珠三角对接(五)在区域协调发展上与珠三角对接第四章措施之一:打造科学发展"软优势"一、解放思想寻出路(一)学习《纲要》求共识(二)解放思想无止境二、以党的建设和组织工作促科学发展(一)在促进发展上取得新突破(二)在科学考核上取得新突破(三)在服务基层、解决重点难点问题上取得新突破(四)在完善制度、健全机制上取得新突破三、先行先试得优势……第五章措施之二:融入珠三角"1小时经济圈"第六章措施之三:打造传统优势产业转型升级集聚区第七章措施之四:打造"三个最适宜"城市第八章措施之三:打造传统优势产业转型升级集聚区第七章措施之四:打造"三个最适宜"城市第八章措施之五:推进"大肇庆"建设参考文献后记

<<《珠江三角洲地区改革发展规划纲要>>

章节摘录

三、创业之城肇庆政通人和,社会大局稳定,正大力营造廉洁高效的政务环境、规范有序的经济环境、文明法治的社会环境、诚实守信的人文环境,以及在全市营造创业、创新、创造和亲商、富商、安商的良好氛围。

筆庆以增强服务意识、提高办事效率、改善投资环境,塑造良好形象为目标,努力优化发展环境,营 造政通人和的良好投资环境。

肇庆市政府行政服务中心"一站式"的电子政务服务平台已经建成,投资项目的咨询、立项、报批、建设、营运等全过程所需的服务和办理手续基本都可以在行政服务中心办妥,对外商投资重点项目的审批还落实专人协助办理,并提供"一条龙"、"保姆式"的优质服务,为广大投资者开通了便利快捷的绿色通道。

目前,肇庆工业已拥有全国40个生产行业中的37个,初步形成了门类比较齐全的电子信息设备制造业、微生物工程和制药、食品、饮料、汽车配件、纺织服装、林产化工、建筑材料等一批支柱产业,创出了风华高科、星湖科技、蓝带啤酒等一系列全国知名品牌企业,是全国电子元件和生物制品的生产科研基地。

重大项目建设也硕果累累,亚洲铝业、鼎丰纸业、华润水泥、奥威斯五星酒店等相继建成投产或开业

日本本田、韩国SK集团、美国I。

P汽车集团等世界500强、美国500强企业以及亚洲最大的铝材生产企业--亚洲铝业集团已落户肇庆。 在肇庆的外资企业普遍得到了良好的投资回报。

几年来,先后有蓝带啤酒、万亚电子、中宇科技、金宝利鞋业、肇杰鞋厂等10多家企业进入全国外商投资企业500强行列。

<<《珠江三角洲地区改革发展规划纲要>>

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