

# 招商引资工作方案范文汇总 9 篇

## 招商引资工作方案 篇 1

今年以来，县委、县政府紧紧围绕“艰苦创业五六年、力争跨入百强县”的总体目标，紧扣发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。一、上半年工作总结

### （一）总体情况

今年 1—6 月份，全县共引进项目 75 个，实际到位资金 8.9 亿元，其中 1000 万以上项目到位资金 4.9 亿元，完成全年任务的 60，实现了时间过半，完成任务比例过半。今年以来新开工建设的重点招商引资项目有：“四百”工程一期、齐鲁味精集团新上多功能塑料薄膜项目、华鲁制药公司袋装输液生产线项目、华鲁制药公司新上合成输液袋生产项目、信乐味精公司新上年产 10 万吨硫酸项目、信乐味精公司复合肥项目、美达纺织公司电脑刺绣项目、1200 米商业步行街开发项目等。

### （二）主要做法

1、修订文件，兑现政策。今年上半年，我们组织召开了由各乡镇、县直各部门及各企业参加的全县招商引资动员大会，对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定和鼓励外商投资优惠政策进行了重新修订、完善，对项目引荐人按照政策给予奖励兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。通过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

一是继续实施“一把手工程”。工作调度到“一把手”，奖惩兑现到“一把手”。二是分解目标任务。在全县目标考核办法中，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。三是兑现奖励。每年初，都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓地表彰，大力激发了各级、各部门想招商、议招商的积极性。四是强化调度，加强督促。坚持实行了“三分之一”工作机制，月调度、季通报、半年观摩评比、年终奖惩兑现制度。

## 2、初步建立了县级领导分包重点招商项目制度。

为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了县级领导分包重点招商项目制度，实行招商全过程管理。凡新开工一个重点工业项目，都由一名县级干部分包，分管领导人都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，领导人的办公桌就搬到哪里，确保拿出 2/3 以上的精力放在项目建设上。每月至少召开一次项目进展调度会，听取包保重点项目的领导和企业负责人汇报，分析问题，研究对策，帮助解决项目进展中遇到的实际困难和问题，督促企业加快项目建设。

## 3、不断突破新的招商领域

今年通过不断拓展招商领域，实现了农业、商贸、城建开发等领域招商引资的新突破。在农业方面，我们引进了圆铃大枣无公害生产与产业化开发项目，项目总投资 1000 万元，已到位资金 520 万元。在商贸流通领域，我们引来了上海华联超市、上海联华超市、浙江中大家具商场等各类大型超市 6 家。在城市建设开发方面，我们完成了荏东引水、枣乡街、振兴路开发、人民广场、天然气管网、美丽华酒店等一大批招商项目的建设。

## 4、小团组招商和网络招商成效明显。

今年以来，我县紧紧抓住赴南方发达城市招商的机会，逐步走开了小团组、多批次、专业化外出招商活动的路子。先后由县级领导同志带队外出 20 余次，

签订合同项目 26 个，合同引资额 8.5 亿元，其中有 18 个项目已开工建设。今年 4 月份以来，我们以聊城市网上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商工作的新突破。自洽谈会开幕以来，网上洽谈 1000 余人次，达成合作意向 13 个，外商来我县实地考察已达 20 余人次。

5、把招商引资与招才引智结合起来，引进了一批职业经理和专业技术人才。鑫鑫铝业公司引进 6 名韩国工程技术人员后，改进了生产工艺，产品档次和质量迅速提升，打入了韩国市场。

## 二、存在的问题

今年以来，虽然在招商引资工作上进行了艰苦的努力，取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：

1、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

2、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

3、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。虽然各级各部门积极运作组织招商引资，而大多数企业招商引资的意识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，缺乏开放意识和市场竞争意识。

4、企业融资困难。国家宏观调控中的产业政策、信贷政策的后续作用，使得企业贷款难，融资渠道少，导致资金到位、项目引进的难度增大。

## 三、下步工作打算

(一) 不断改善投资环境，努力构建招商引资的强磁洼地。

一是要从影响投资和发展的突出问题入手，以创新机制和完善制度为突破口，切实落实首问责任制、限时办结制、投诉受理制等制度；转变政府职能，简化审批事项和办事程序，提高服务水平。二是要将“诚信”贯穿于招商引资各个环节，无论是主管领导还是一般干部，在接触之初吃透政策，谨慎承诺；在签约之后要落实政策，履行承诺。坚持依法行政，加大政务公开力度，提高政府工作的透明度，促进投资环境的改善和优化。三是要树立强烈的亲商意识，提高行政效率，提升服务质量，持之以恒地抓好各种环境建设，努力为客商营造一个公平竞争的市场环境，公正的法制环境，稳定的政策环境和高效的服务环境，使引进的项目迅速建设投产达效。四是各相关部门要放下架子、沉下身子，强化服务职能，切实深入到已落户的企业中去，进行走访调查，真正帮企业协调解决一些问题。同时，要做到言必行，行必果，为投资者不折不扣地落实各项招商引资优惠政策，使投资者能够得到实实在在的实惠，真正实现项目前期以诚信为本招商、项目中期以优质服务招商、项目后期以良好的环境招商、项目建成后以规范化管理安商的招商引资良性循环。五是加大招商引资的定期督办、调度和检查力度。要通过项目调度会及现场办公会的形式，及时协调解决项目引进过程中遇到的问题。

（二）抓好重点招商项目的建设。一是集中主要力量，加大“四百”工程的建设力度，重点是二期 60 万吨氧化铝项目，投资 1.5 亿元的液碱项目，投资 2 亿元的 200 万吨水泥项目。二是抓好华鲁制药公司合成袋装输液器项目、信发旭泰公司合金铝及电气开关项目信达公司年产 100 万吨合金铁生产项目，促其尽快建成投产。三是加大工作力度，抓紧 1200 米商业步行街建设。

（三）以小团体招商为主要方式，逐步扩大外出招商成果。一是以鑫鑫铝业公司为窗口，扩大与韩国的交流与合作，争取在韩国引进一批工业铝材加工项目。二是抓好紧固件园区建设，力争年底有 5 家以上紧固件企业落地。三是进一步扩大与温州、萧山、宁波等地的往来和交流，筹建浙江工业园区，力争使农药、水泥、不锈钢生产等几个项目落户茌平。

（四）千方百计解决制约外商投资的难点问题。一是突破用地瓶颈，创造引资空间。盘活土地存量，用好现有闲置土地、用好荒废土地，本着宜征则征，宜租则租，宜股则股的原则，解决好土地问题，确保招商引资项目建设用地。二是突破融资瓶颈，服务项目建设。通过建立和完善信用担保体系、信用评价体系，提高企业信誉，千方百计争取金融部门信贷支持，积极争取国家、省、市一系列用来扶持中小企业发展的各类基金和扶持资金。

（五）大力引进各类人才，提升现有企业的档次和水平。选择一部分密度板和铝加工企业做为试点，着力从浙江、广东引进一批职业经理和高级技术工人，进行合资、合作或委托经营，利用他们先进的经营理念和生产工艺，提升我们的管理水平和产品档次，抢占市场至高点，扩大在平在全省、全国的影响。

总之，今年我县的招商引资工作形势还很严峻，但同时也面临机遇和挑战，需要创造性的开展工作。我们相信，有县委、县政府的坚强领导和全县上下的共同努力，今年的招商引资工作一定会实现新的突破。

## 招商引资工作方案 篇2

为进一步改善我街道投资环境，把田心街道办事处招商引资工作早安排，早落实，抓紧抓好，抓出成就，做好十二五的工作规划，全力以赴抓好招商引资各项工作，根据《\_\_\_\_区招商引资工作考核办法》精神及考核办法的有关规定，特制定如下工作方案：

### 一、坚持发展是第一要务。

坚持“引进来”与“走出去”并举的战略，围绕以经济建设为中心不动摇，按照市领导有关要求和我市“十二五”规划，做好扩大开放和招商引资工作，以“环境友好型、资源节约型”，不断扩大我街道利用外来投资规模，推动我办经济结构调整和增长方式转变，加速实现\_\_\_\_区经济社会的跨越式发展。

## 二、坚持区政府制定的“五年再创一个新\_\_\_\_\_”的工作思路。

坚持区政府制定的“五年再创一个新\_\_\_\_\_”的工作思路。发展战略和依托城市壮大三产，加强投资方向性指导，积极引进符合清水塘街道办事处优化经济结构，具备资源优势和区域优势的项目，引导投资流向主导优势产业，并对我街道四个村进行道路硬化改造，突出自身优势，加强科技投入和基础设施建设，加强引进项目和项目建设工作，一条龙为投资商协商服务，并且将在办事处设立“投资商家意见投诉站”，对我街道各相关部门进行监督，为商家提供最大化的优质服务。

## 三、抓好项目前期工作，提高招商引资效率。

深入企业、基层，结合实际制作一批可实施项目，对重点项目要做到一定的深度。要充分利用好招商项目库。及时将招商引资项目库中的项目进行归类、更新、调整，利用招商引资项目册、政府信息、市内外新闻媒体进行宣传推介，把我办的招商项目信息向国内外传递。

## 四、不断创新招商方式，提高招商引资的针对性和实效性。

要利用全街道工作人员、在外创业人员、各类商会联系广泛的特点，动员他们参与我办的招商引资与经济协作，不断拓宽招商与协作渠道。不断加强招商人员业务素质培训。通过多种渠道和途径，努力培养一支适应对内对外开放的高素质工作人员。

## 招商引资工作方案 篇3

为进一步推进招商引资工作顺利开展，强化招商措施，拓宽招商渠道，创新招商方式，优化投资环境，加速项目落地，扩大招商实效，根据《关于招商引资工作的意见》，本着招商工作项目化、项目工作具体化、具体工作责任化的原则，结合先进地区招商引资工作经验，特制定本实施方案。

### 一、大干二十天，打好重点项目大会战

从现在起，到4月10日，针对已签约或洽谈成熟、具备开工条件的项目，一个项目一套班子，从开工建设到建成投产，全过程跟踪服务，及时解决项目实施过程中的各种困难和问题，县委、县政府主要领导每周听取一次各套班子推进项目的落实情况，确保项目尽快启动，全面开工建设。已开工但进展缓慢及近期计划开工的项目责任领导、责任单位分工详见附表。

### 二、切实执行“二分之一”工作法

各乡镇、开发区党委书记确保用80%以上的精力抓招商引资，乡镇长用80%以上的精力抓项目服务。各招商引资单位外出招商负责人要全力外出招商，开发区、各有关部门在家主持工作的同志要随时为招商引资搞好服务。从4月1日起，开发区、各乡镇、各招商引资重点单位的外出招商负责人每半个月至少用固定电话向县委、县政府主要领导和分管领导汇报一次招商情况；其他招商引资单位每半个月至少向县招商办汇报一次，必要时向县主要领导或分管领导汇报。县招商办每半个月要向县主要领导和分管领导了解各单位汇报的招商情况并汇总印发招商引资通报，不能主动向县领导汇报的单位给予通报批评。项目洽谈过程中需要县领导出面的，县领导随时出面。

### 三、成立专业招商队伍

从现在起，到3月底，组织人事部门从现有行政事业单位的财政供养人员中，选拔出12名在外关系广、社交能力强、精通业务的同志组建专业招商队伍，移交给县经济技术开发区管理。4月初，由开发区聘请专家对专业招商人员进行短期培训，系统掌握全县基本情况、招商优势，同时制定出管理办法、奖惩措施。4月10日左右，县财政拨付专门资金，12名专业招商人员分三组赴浙江、江苏、上海、广东、胶东等地进行招商。在组织人事部门把专业招商人员选拔到位后，县招商办尽快出台管理办法、下达任务目标、制定考核奖惩措施，开发区做好配合。

#### 四、狠抓宣传策划

为充分发挥我县的资源优势和产业基础，全面展示成武的投资环境，县加快发展办公室要根据原有的《招商引资工作手册》，借鉴外地先进经验，4月底前组织专人编制出规范的《成武县投资环境报告》，专门用于外出招商引资。同时，在全县主要路段设立招商引资宣传牌，营造招商氛围。县招商办要在3月底前，对现有招商项目册子进行梳理，重新编制出规范的对外招商项目册子，力求每个项目都有可行性研究报告，能批复立项的尽量争取批复立项。县电视台要继续保持每天都有招商引资新闻的做法，进一步营造全民招商的氛围。4月初县电视台要组织专人走出去，对在外创业的成武籍人士有重点的宣传报道，5月份开播《他乡成武人》专题栏目，从各方面引导他们回乡创业，为家乡经济发展作贡献。

#### 五、着力加快开发区建设

3月底前，开发区要对区内现有可利用土地摸清底子，把所处位置、地上附属物、面积大小、权属等情况汇总后制作成图，交县主要领导及分管领导，便于项目审查领导小组对入区项目进行审查论证、选址落地。同时，开发区要根据现有30个入区项目逐一排出配套服务责任人，全力推进项目建设进度。对入驻开发区的项目用地要求，自签订正式协议后，开发区要在投资商确定的开工日期前10日内确保把项目用地清理完毕，具备开工条件；项目必须在三个月内全面开工建设，否则收回土地；对固定资产投资5000万元以下项目建设周期不超过一年，投资5000万元以上项目不超过两年且当年投入不低于总投入的一半。基础设施建设方面，县交通局、公路局要加快先农坛街东延伸段、文亭街东延伸段的施工进度，确保6月底前建成通车；济南市帮扶建设的“一纵四横”五条道路的绿化工作，3月20日前确定绿化方案，3月底前骨架树木栽植完毕，同时，向济南市领导做好汇报，争取更多的帮扶资金用于开发区基础设施建设；县供电公司负责的城北周店11万伏变电站至开发区内供电线路的连接工作，5月底前全部完成，确保成武（济南）工业园内项目生产用电。

#### 六、广泛开展招商活动



整体思路是：奋战二季度、招引大项目，决战三季度、突破大项目，再战四季度、储备大项目。从现在开始一直到年底，各级各部门要积极行动起来，进一步转变招商观念，明确招商导向，强化“招商”就是“商招”的认识，强化措施，拓宽领域，创新方式，集中时间、集中精力招引一批大项目。全年的招商活动分四个阶段进行。

第一阶段：集中招商阶段。从4月初开始，拿出7-10天的时间，分别由县委、县政府主要领导和分管领导带队，在浙江、江苏、上海、广东、胶东等地，开展举办投资环境说明会、登门拜访等一系列招商活动，为专业招商人员顺利开展工作打下良好基础，同时邀请当地客商参加牡丹花会。4月20日左右，借助举办牡丹花会的机遇，在县内召开成武投资环境推介会，邀请在成武创业的外地客商，并请他们再邀请一批有实力的朋友到成武参加，同时有选择地邀请在外创业的成武籍人员，动员他们返乡创业，力争在“打工招商”上实现突破，“凤还巢”效应尽快显现。

第二阶段：跟踪洽谈阶段。5月份、6月份，针对4月份招商活动中有合作意向的项目，哪个单位洽谈的项目，哪个分管县领导跟踪联系，集中出击，确保洽谈成功。6月下旬，对上半年招商引资进行初步总结，对没有项目落地的单位给予黄牌警告，单位主要负责人在电视台表态。

第三阶段：外出招商与项目集中落地并重阶段。7月份、8月份，要一手抓外出招商，一手抓项目落地，再掀招商引资新高潮。针对项目落地过程中的困难和问题，以现场办公会议的形式集中解决，必要时进行一次集中奠基活动。9月底对招商引资活动进行一次现场督导。

第四阶段：储备项目、总结奖惩阶段。10月份、11月份由县委、县政府主要领导和分管领导带队赴浙江、江苏、上海、广东、胶东等地集中开展招商引资活动，为明年招商引资储备一批大项目。12月份对全年招商引资工作搞好总结，兑现奖惩。

12处乡镇分三组，开发区及县直单位分四组（开发区及投资1000万元以上项目任务的单位为一组，投资500万元以上项目任务的县直单位为一组，投资100万元万元以上项目任务的县直单位为一组，上级驻成单位为一组），每季度末现场调度时，每组分别进行评比，排出名次，乡镇组第一名、县直有项目落地且进展较快的单位，现场给予表扬，现场发放红旗，完成任务快、项目规模大、形象进度好的项目单位负责人由组织人事部门及时考虑提拔重用。

## 七、大力优化投资环境

3月底前，优化环境办公室要对度实交税金过100万元的企业和投资过1000万元的项目，进行重点保护，发放保护牌，未经允许，任何单位和个人不得进企业检查、查帐、收费，确需进企业检查的要提前向优化环境办公室报告。从现在起，重点保护企业进出货物的车辆，各部门、各单位不得以任何理由查车收费，对于不涉及我县企业的车辆也要从宽处理。各有关职能部门围绕优化环境要在县电视台向全县人民表态承诺，优化环境办公室要设立专门举报电话，开发区要设立24小时服务电话，自接到举报电话后5分钟内要赶到现场。具体操作办法由优化环境办公室制订。

## 篇 4

为认真贯彻全县开展“招商引资”活动的有关精神，确保完成县委、县政府下达的招商引资目标任务，特提出如下工作方案。

### 一、招商引资工作思路

招商引资工作总体思路是——强化招商引资工作领导力量，增强招商引资的实效性。以五大产业为主线，重点以精选轻纺电子、机械制造、现代服务业为突破口。

### 二、总体目标

完成县委、县政府下达 500 万元的任务。

### 三、招商方式

招商活动主要采取以商招商、推介招商、产业招商为主要形式，增强实效性；对上述所列的重点招商项目，主要采取小分队招商为主要形式，增强自主性；以探索异地招商新途径为抓手，推行代理招商，实现招商引资新突破；以全面完成年度招商引资任务为目标，鼓励各企业积极采取“走出去、请进来”等各种灵活多样的招商方式，实现引资工作新跨越。同时，采用现代化手段，提高招商水平，推行网络招商，充分发挥优势，为全县招商引资工作提供信息和服务，并定期在网上发布有关招商信息，搞好经常性的网上招商。

### 四、工作措施

#### （一）拓宽招商渠道，加大招商引资力度

1、落实优惠政策，实施政策招商。在落实全县有关招商引资优惠政策的基础上，加大对各类优势及招商引资优惠政策的宣传力度。

2、依托产业优势，实施产业招商。发挥我县生态、资源和交通优势，依托我县现有产业基础，有针对性引进一批农副产品加工、果品加工等企业，发展一批农产品出口基地、绿色无公害基地等农业产业基地。依托我县生态环境优势，重点引进集生态保健旅游和休闲观光于一体的产业项目。

#### （二）精心组织，确保招商成效

1、积极“走出去”、“请进来”，大力开展农业产业招商。要组织专门的招商分队走出去，有针对性到发达地区开展专题招商活动，同时邀请外地客商在我县实地考察，推介项目。着力引进辐射面广、科技含量高的项目。

2、切实做好落户招商项目的协调和服务工作。加大对签约和在谈项目的跟踪落实力度，招商项目跟踪服务责任制贯穿洽谈、引进、建设、投产、达效全过程，确保项目顺利实施并正常运转。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/736243231014010045>