

园区招商工作职责 产业园区招商工作计划精彩(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

园区招商工作职责篇一

一、一月份主要工作。

- 1、招商部团队管理与气氛培养；
- 2、园区写字楼招商；
- 3、园区厂房招商。

二、招商部团队管理与气氛培养。

- 1、落实每日汇报，每周总结的工作制度规范，将每日工作实际进度与成效进行汇总跟踪。
- 2、每周五开展招商技巧培训，以学习《产业园区招商实战攻略》书籍和观看营销录像为主，提高团队营销能力。
- 3、每日下午五点三十分进行工作分配。

三、写字楼招商。

- 1、制作出跟实际有用的宣传资料：重新制作出符合宣传需要的写字楼招商资料，包括写字楼面积、配套设施、写字楼平面图、写字楼优势等资料。

2、派发传单：划分区域，到各个区域派发传单，特别是写字楼密集地，写字楼招商地附近，进行广告宣传。

园区招商工作职责篇二

一、主要指标完成情况

(一)已签约项目情况：经过前期工作努力，共计签约项目31项，签约金额亿元，1060万美元。

(二)落地项目及到位资金：截至目前，已落地项目7项，其中通过县区考核部门认定项目5项，到位省外资金亿元，完成全年引进内资任务的，已报送市考核办认定。

二、工作措施

(一)统一思想，提高认识，进一步认清做好招商引资工作的重要性和紧迫性

2月6日，**市农业局召集局机关全体干部职工、局属各单位主要领导召开xx年招商引资工作动员大会，传达《全市xx年工作目标奖惩兑现xx年工作目标责任状暨工业突破园区建设招商引资动员大会》精神，安排部署xx年招商引资工作。会议邀请市考核办副主任、市投资促进局副局长张宗能同志到会指导工作。会上，局长孟少波同志结合全市农业农村工作实际，就如何做好xx年招商引资工作，进行了全面的安排部署和动员；同时局长与各分管领导、各分管领导与各处室、单位负责人签订了招商引资责任状，把招商任务层层落实到每一个处室、单位和个人，形成“人人有任务、个个有责任”，齐抓共管的良好态势。

(二)制定招商引资工作方案及百日竞赛活动计划

为认真做好xx年招商引资工作，做到早计划、早安排，在总

结xx年经验的基础上，制定了xx年工作方案及百日竞赛活动计划。按照市工业突破园区建设招商引资工作指挥部印发的《**市招商引资百日竞赛活动实施方案》的要求，全局统一思想、提高认识，精心组织、加快行动，迅速开展竞赛活动。要求各责任单位领导高度重视，按照百日竞赛活动的要求，早计划、早安排，及时上报招商引资项目签约及落地情况，并对照全年的招商引资任务，树立比、学、赶、帮、超的竞争意识，在全局上下形成投身招商、关心招商、支持招商、扩大招商的浓厚氛围。

(三) 做好招商项目整理和储备

按照省、市有关部门的要求，认真编写《*市生物产业重点招商项目册》。通过广泛征集，共收到各有关单位和部门报送招商引资项目36项，经我局组织省、市生物产业各方面的专家进行咨询论证并完善修改，初步确定招商引资项目20项，涉及生物产业基地及公共平台建设、生物医药、生物化工、畜牧业、农副产品加工等方面，总投资规模为亿元。

(四) 积极加强对外招商工作

加大国外招商引资力度。4月22日，由市长张祖林带队，局长孟少波及相关工作人员陪同前往参加了“韩国？高阳花卉国际博览会”。在“中国韩国高阳招商引资推介会”上，局长孟少波同志代表**市政府向与会领导、来宾、企业介绍了**市情、农业产业化招商引资优惠政策，并进行了项目推介。此次国际花卉节**市共组织农业产业化招商项目22个，项目总投资约亿元，涉及农业园区建设、农产品物流交易市场建设、优势特色产业基地建设、农产品加工等内容。出席本次推介会的嘉宾还有高阳市市长及46家韩国企业代表。

2. 市领导带队到开展招商引资活动。5月26日-28日，由**市人大张显忠副主任、**市政府李喜副市长、**市政协傅汝林副主席、常敏副主席带队，组织招商分局等相关部门和部分

县市区领导到开展招商引资活动。

园区招商工作职责篇三

院系：金融学院

班级：07金融3班

姓名：史维

学号：702120159

指导老师：张启智

西部地区改善投资环境与吸引外资问题探讨

内容摘要：在西部大开发的指导与促进下，西部地区的经济在有丰富自然资源的依托下快速发展，但与东部区相比，西部区的经济还是大大落后的，其重要原因就是融资投资体系的落后。投资体制落后、投资渠道狭窄、投资力度不够等问题直接制约了西部区经济的发展。因此，改善西部投资环境是促进经济进一步发展的重要因素。本文将从西部地区投资环境的优势劣势、西部地区利用投资存在的主要问题、西部地区引进与利用外资问题的解决三个方面对西部地区改善投资环境与吸引外资问题做初步探讨。

目录：

一、西部投资环境的主要优势

（一）、自然资源丰富

（二）、劳动资源丰富且价格低廉

(三)、中央与地方政府高度重视，制定了多个优惠方针政策

二、西部投资环境的主要劣势

(一)、基础设施严重不足

(二)、科技和教育落后，严重缺乏人才

(三)、产业结构不合理，对第二产业依赖严重

三、西部地区引进与利用外资存在的问题

(一)、引进外资规模偏小，与东部地区的规模存在很大距离

(二)、引进外资渠道单一

(三)、利用外资的质量不高，且直接的比例小。

(四)、外资的利用投向不合理，加剧了西部产业结构的失衡

(五)、以资源环境换取外资，生态环境成本加大

四、对引进与利用外资存在问题解决的建议

(一)、加大国家与地方政府的推动作用，强化政策效应，完善政策机制

(二)、加强金融机构对引进外资的中介作用，引导外商企业在西部投资

(三)、扩大利用外资的领域，拓宽利用外资的渠道，放宽利用外资的条件

（四）、加强基础设施建设，营造清晰合理、公平透明的投资环境，强化利

用外资的区域导向

（五）、扩大利用外资的渠道，合理放宽利用外资的条件

园区招商工作职责篇四

近年来，市委、市政府更进一步加大招商力度，强化招商措施，招商引资工作取得了明显成效，项目总量增多，档次提高。全市共引进市外投资项目个，计划总投资亿元，实际到位资金x亿元，各项指标较往年同期都有大幅增长。项目产业结构有所优化。工业项目个数和投资额分别占各项总数的六成以上。工业园区建设规模扩大，黄金桥工业园区已有xx村集团□xx集团等家企业注册，饮品公司、飞x公司正在动工兴建，工业园已签订正式合同，即将进行园区土地平整，在这些入园企业的有力支撑下，园区面积正在迅速扩大。

一、采取的工作措施

（一）解放思想，再掀招商引资新*。市委、市政府始终把招商引资作为加快市域经济发展的关键措施，放在经济工作中的突出位置来抓。一是努力营造全民招商的浓厚氛围。继续对招商引资工作升温加压，确定、年为招商引资年，通过一月一检查，一季一督办等措施，广泛发动群众，充分利用各种社会关系，挖掘招商潜力，加大全民招商力度，努力在全市营造人人议招商、想招商、干招商的浓厚氛围。二是进一步明确责任狠抓落实。继续实行招商引资目标责任制，把招商引资任务指标层层分解，层层落实，充分调动每个干部群众参与招商引资工作的积极性和主动性。三是加大考核督办力度。年后每年春节后召开的全市经贸招商工作会议上，按照有关文件规定严格兑现奖惩，对贡献突出的给予大张旗鼓

的表彰，累计颁发奖金近万元，对乡镇前三名和市直前五名单位的主要负责人进行了奖励，对没有完成任务的单位和个人进行了通报批评。

（二）强化措施，活化招商引资形式。一是不断创新招商方式。突出抓好重点地区招商，进一步加大国内经济发达、外资密集地区的招商力度。连续两年市委、市政府抽调十余名市级领导组成招商专班，重点抓好某省、某省、某省、某省、某省、片区的招商工作。二是立足现有骨干企业和优势产业，重点抓好载体招商。充分发挥已引项目的作用抓好以商招商，进一步完善了节会招商、敲门招商、网上招商、电话招商、函件招商、委托招商、代理商招商等招商手段，不断巩固和扩大招商成果。三是继续采取“走出去”与“请进来”相结合的战略。通过参加全国青年企业家经贸洽谈会、海峡经贸交易洽谈会、经贸洽谈会，举办投资洽谈会、香港招商会心及某省客商来麻城开招商会等多种方式，不断加强与外商的联系，邀请他们对麻城的投资环境进行实地考察，增强他们对麻城投资的信心和决心。

（三）明确方向，确立招商引资重点。一是突出存量资产招商。茧丝绸公司成功引进了服装有限公司、丝绸有限公司□xx公司去年腊月廿八日开始洽谈，今年正月十四即签订了正式投资协议□xx公司去年十二月份开始洽谈签约，今年正月初九正式动工，新上条亚麻生产线。两个公司共投入资金余万元，安置职工余人，预计销售收入余万元，税收万元。二是突出资源招商。今年我市的铁矿、石英矿、石材等行业招商成效显著，一批批客商接踵而来，全市资源类招商正式协议投资额就达万元。仅石材类一行，就汇集某省、等地客商余名，新办石材加工类项目个。三是突出优势产业招商。汽配行业今年先后有某省xx集团、达公司、某省xx集团等纷纷前来洽谈汽车配件项目合作事宜。四是突出机遇招商。利用国家重点投资建设项目即将开工的机遇，着重对其上下游产业进行招商。

（四）加快园区建设，充分发挥载体效应。近年来，全市集中力量抓好以黄金桥工业园为重点的园区建设。重点加大了园区的基础设施投入，配套完善载体功能，不断提高建设档次和水平，突出抓好园区内供排水、供电、供热、污水处理、路面硬化等基础设施建设，确保园区内企业的水、电供应及道路、排污畅通。在抓好重点园区建设的同时，搞好乡镇园区的规划和发展，为招商引资项目提供载体保障，目前白果石材工业园、福田河菊花工业园、盐田河建材工业园建设初具雏形，龙池工业园已由省有关部门审批。积极探索园区建设经营管理新体制，认真落实了“特区特管”和“一个漏斗”收费政策，营造政策性“洼地”，吸引企业向园区集中。

（五）优化环境，全力创造相对优势。一是提高了办事效率和服务质量。加快政府服务与国际惯例接轨步伐，转变职能，提高效率，推动各项工作全面提速。建立了一站式服务工作室，认真兑现服务承诺，进一步简化办事程序，缩短办事时限，提高“一站式”服务水平。实行外商投资“首问负责制”和项目总负责人制度，由引进项目的单位负责提供审批、登记、协调等全程跟踪包揽式服务。二是相关市领导和部门一月召开一次碰头会，专题研究外来企业的重点、难点问题，以专题会议纪要的形式解决客商实际问题，近年来共解决外来客商实际困难余件。三是加大外商投诉查处力度。四是加强了安商、亲商工作。在元旦、春节、五一等重大节日利用召开联谊会，举办专题文艺晚会等形式，联络与客商的感情，听取他们的意见，解决他们的实际困难。

二、下一步工作打算

（一）进一步提高对招商引资工作的认识，在深度解放思想上谋求新突破。

全市上下必须从实际出发，进一步树立“无外不快、无外不强”的思想，树立“敢为天下先，敢用天下钱，敢招天下贤”的勇气和胆识，切实增强招商引资的紧迫感和责任感，

把解放思想作为招商引资的“第一动力”，把招商引资作为加快市域经济发展的“第一要务”，把优化环境作为招商引资的“第一要素”，把推介麻城三大优势作为招商引资的“第一名片”，树立科学的发展观，抢机遇争进位，聚精会神谋发展，一心一意抓招商，形成全市上下人人招商引资的新局面。

（二）强化园区招商，在把握发展关键点上谋求新突破。

突出重点抓园区，就是要按照“高起点规划，高标准建设，分步骤实施”的要求，着力打造工业发展平台。是经济欠发达地区，自身驱力不足，必须构筑招商引资的“洼地”，通过打造园区比较优势，集聚各类资本投入。一是要坚持招商产业园区化。二是要坚持园区投入多元化。三是要坚持园区发展可持续化，一方面要引进那些产品科技含量高、市场前景好的企业，另一方面要引进关联度强、支撑带动能力强的企业，下步就要做好伊利集团、佑威集团和与南街村集团配套的包装厂和彩印厂的引进工作。在招商中要注意引入无污染企业，使园区经济可持续发展。

（三）改进工作方法，在创新招商方式上谋求新突破。

一是必须树立超前意识，增强对接意识，强化包装意识，具有接纳意识，立足长远意识。二是要构建宽松的政策平台，构筑良好的法制环境，创建一流的安商环境，打造诚信政府，建立行之有效的激励机制，营造浓厚的招商人气氛围。三是要做到依托资源优势招商，依托产业优势招商，依托重点项目优势招商，依托盘活企业存量资产招商，依托国家重点工程，特别是利用铁路、公路、火电厂即将开工的机遇招商。四是要搞好内资与外资相结合，数量与质量相结合，项目与市场相结合，引商与安商相结合。五是要完善园区招商，以商引商，网上招商，委托招商，电话招商，函件招商，节会招商，代理商招商等招商手段，不断巩固和扩大招商成果。月份，市委、市政府将与在麻城全国各地的饮料、食品、酒

类代理商举办一次恳谈会，请他们提供各大企业投资信息，抓住机遇招商。

（四）加大查处力度，在优化招商引资环境上谋求新突破。

我们要进一步优化招商环境，努力创造相对优势。一是要提高办事效率和服务质量。配套完善“一站式”协调服务工作室，加快政府服务与国际惯例接轨步伐，转变职能，提高效率，推动各项工作全面“提速”。二是要进一步规范收费行为。近期要召开专题会，研究建立“两卡”（即绿卡、收费明白卡）收费管理制度，坚决制止“三乱”行为。三是加大外商投诉查处力度。开通外商投诉热线电话，健全处理外商投诉联席会议制度，确保外商投诉事事有着落，件件有回音。

（五）加大招商力度，在引进招商项目上谋求新突破。

一是要有克难奋进的精神，咬定青山不放松，拿出超常的盯劲、韧劲和钻劲，碰到困难要硬着头皮，遭到冷遇要厚着脸皮，寻找外资要踏破脚皮，介绍麻城要磨破嘴皮，殚精竭虑，竭尽全力。二是要敢于引大攀高，大手笔谋划大项目，大气魄运作大资本。今年必须要有一个在黄冈叫得响的大项目落户。三是要加大跟踪督办力度，意向项目抓洽谈，洽谈项目抓签约，签约项目抓开工，在建项目抓投产，投产项目抓效益，环环相扣，步步紧跟，切实地提高招商项目的履约率和成功率。

在巩固扩大往年招商引资工作成果的基础上，下步我们将继续坚决按照“全党抓经济，重点抓工业，关键抓投入，突出抓招商”的工作思路，进一步加大措施力度，力求在招商引资总量、规模和档次上实现新的突破。

一、工业园区基础设施建设进展情况

塑料工业片区是县委、县政府提出的“一园五片”工业园区

规划布局、实施工业强县战略的重要举措之一，是我乡招商引资主要聚集地和重要载体。乡党委、政府高度重视片区建设，要求以求真务实的工作作风，紧紧围绕打造“实力、生态、文化、平安、和谐、活力”的总体目标，努力实现全乡工业大突破、基础设施大投入、生态环境大改善、经济发展大跨越的工作思路，加快了片区基础设施建设步伐。工业片区于20xx年9月30日完成一期征地工作□20xx年3月20日开发有限公司首家开工建设，我们不断加大园区基础建设投入，优化投资环境，到今年7月份，完成了工业片区10千伏园区企业供电线路建设，完成抽水电线路和通信线路搬迁、改造1万多米，投资800多万元新建了园区主干道1219米，建设完成了园区1300多米供、排水管网□20xx年9月份□xx乡工业片区又投资400多万元启动了2条次干道的建设，投资2100万元的35千伏的变电站已开工建设，目前完成土地平整工作。

二、招商引资项目建设情况

招商引资是加快地方经济快速发展的重要途径和工业强县、强乡的根本保障。乡党委、人大、政府紧紧依托工业片区，强化招商引资服务强度，成立了以乡长主任的工业园区办公室，安排专人负责跟踪服务，办理入园企业各项手续，为入园企业解决后顾之忧。到20xx年9月份，我乡共成功引进14家省（市）外企业入驻片区，预计总投资额为71000万元，其中园区5亿元；园区实际完成投资2.29亿元，目前入园企业全部企业均已开工建设，有3家已正式生产或试生产。园区外的昆明大湾生态旅游度假项目将于本月28日正式动工；管桩项目征地工作正在加紧协调中。

20xx年我乡第一次提出建设工业片区时，很多干部摸不透，大多数群众不理解，乡党委、人大、政府决心没有动摇，进行了认真细仔的教育说服，村组干部和群众观念得到了质的转变，在20xx年我乡启动二期建设时，群众由原来的不支持变为要求多征地，截止目前，我乡已征地568.62亩，改变招

商引资方式，主动走出去，加大对外宣传，收集整理各自自身经济发展和资源特色等优势资料，进行包装，整体向外界宣传推介。以良好的服务态度、优质的服务吸引客商，有效推进我乡招商引资工作平稳、快速的发展。

三、我乡招商引资工作的下一步打算

在全市、全县、全乡工业强市、强县、强乡的一盘棋的前题下，我们将加强服务，强化职能，抓住有利时机促发展。

4、优化投资环境，强化服务意识，进一步抓好硬环境的建设，逐步加大资金投入，搞好交通、通讯、电力等基础设施等硬件建设，为企业的引进和发展创造良好的条件。

5、抓好软环境的建设，以良好的服务态度、优质的服务内容吸引客商，以亲商、爱商、安商、富商的良好感情与行为感化客商，既要引的进，又要留得住。

一、上半年主要招商成果

20xx年，在全镇上下的共同努力之下，共完成招商引资任务x万元，其中，市外资金x万元，新引进项目6个。其中4个养殖业、1个工业、1个服务业。主要有□1□x项目，总投资1200万元，总占地200亩，于20xx年4月份开始建设，目前完成投资近200万元，将建成一个集养殖、垂钓、餐饮于一体的农业生态项目。2、规模较大的x项目，该项目系客商利用集镇区位优势，拟投资1100万元兴建的一家集日用品、家电、服装、餐饮于一体的大型综合超市项目，项目于6月6日落地，目前已到位资金300万元。

二、招商主要做法

（一）明确工作重点，主攻一产项目的招引

由于地处较偏，交通不便，为本镇招商引资工作的开展带来了必须的难度。结合这一实际，我们明确了“主攻一产打基础，推动三产上规模，鼓励创业促带动”的整体招商思路，充分发挥本镇丰富的农业资源优势，把大力发展种养业作为我们招商引资工作的重点，充分借助独特的区位优势，提升三产服务业的规模和水平，把鼓励全民创业作为二产发展的助推器，推动二产由小到大，由少向多的方向发展。

（二）主动出击，充分调动各方用心性

根据县文件精神要求，今年以来，我镇招商小分队坚持走出去和请进来相结合的办法，把小分队外出区域定在本地人务工较集中的江浙一带，先后外出招商6次，每次在外招商时间均在10天以上，每到一地，首先和本镇在当地创业人员取得联系，透过他们接触了一批外商，很好的宣传并推介了蒙城。同时，我镇在招商工作中，除发挥招商小分队人员的主体作用外，还透过宣传发动，用心调动全镇上下的招商用心性，使得更多的人都参与到了招商引资工作中来，努力构成全民招商的氛围。

（三）加强服务，确保项目的顺利建设

对于镇辖区的所有新建设投产项目，无论项目大小，我们都坚持服务为先，用心为他们解决生产、建设中的困难和问题，有力的推动项目的健康运行，同时，也为下一步招商引资工作的顺利开展打下了坚实基础。

三、存在问题

一是虽然在招商引资工作中，我们付出了必须的努力，但由于受到地理位置等条件的限制，相比周边乡镇，我们取得的效果不是很明显，引进的项目较少，个性是在工业的发展上，存在很大的差距。二是招商方式方法有待创新。全镇上下发展经济的氛围还不浓厚，在必须程度上制约了我镇招商引资

工作的开展。

园区招商工作职责篇五

为抢抓国家扩内需、保经济、保增长、促发展和省委振兴徐州老工业基地带来的发展机遇，充分发挥我县区位、环境和产业优势，进一步扩大对外开放，加大招商引资力度，扩充区域经济总量，促进区域经济持续快速健康发展，结合我县实际，现将我县2012年招商引资工作思路和措施等汇报如下：

一、招商引资的总体工作思路、工作目标和重点区域

总体工作思路是：紧紧抓住我县发展的重要战略机遇期，坚持科学发展观，进一步解放思想、扩大开放，充分发挥我县的资源优势、政策优势、区位优势、后发优势和环境优势，整合、调动各种招商引资的资源和力量，在政府引导、企业为主、部门服务、全方位参与的前提下，发挥重点区域、部门、产业、企业和开发区主力军的作用，瞄准发达国家和国内发达地区，以引进大项目和有助于形成产业聚集、产业升级、形成新经济增长极的项目为重点，进一步加大招商引资力度，提高招商引资质量，扩大招商引资规模，保障我县经济社会健康、快速、可持续发展。

工作目标：按照“投资大、质量高、效益好”的标准，加大对投资规模在千万元以上项目的引进力度，特别是要加大对符合我县产业发展方向的国内外大型企业的引进力度，实现引资项目由数量型向质量型的根本转变。全年全县引进千万元以上投资规模的实体项目达到57个，协议引进投资额保持在65亿元以上。其中，县经济开发区完成固定资产投资亿元以上的新上项目5个；各镇完成固定资产投资亿元以上的新上项目1个。

重点招商区域：在引进外资方面，“巩固港台、发展日韩、

开拓欧美”，锁定港、台、日、韩、德等地区和国家开展定向招商活动；在引进内资方面，突出长三角、珠三角、环渤海地区，重点抓住民营经济向内地转移的机遇，跟踪相关产业和项目，搞好项目对接，持之以恒，锲而不舍地做好招商引资工作。

二、今年一季度招商引资成效

三、目前招商引资存在的困难和问题

（一）发生的美国“金融海啸”加大了招商引资的难度

受美国“次贷危机”影响，全球经济形势下滑，经济安全威胁度增加，各行业特别是中低端、劳动力密集型行业不景气，外商投资者缺乏投资信心，招商引资、新上项目受到很大制约。

（二）国内各地之间招商竞争日益激烈

面临经济危机形势走向，国内各地投资扩张势头减弱，招商引资竞争加剧，招商引资周期拉长、难度加大、效率降低，东部与西部、沿海与内地、发达地区与欠发达地区，甚至于同一地区之间，招商引资竞争趋于激烈化，产业转移速度放缓。

（三）国家实行了最严格的土地管理制度

中央在十七届三中全会上，为了实施新农村建设、促进城乡一体化协调发展，在诸如环保、土地上实行了最严格的管理制度，这对开展招商引资、新上工业等项目带来了更大的困难。在一些地方甚至对工业新上项目用地出现了挂牌现象，可见招商难、难招商、项目落地难会进一步加剧。

（四）签约项目履约率较低，进展慢，项目资金到位率低

能带动产业发展的签约大项目和工业项目较少，尤其是一些大的项目意向多于合同，履约较低，资金到位缓慢，影响项目实施进度。

(五) 储备项目对接性不强, 园区招商平台作用未能得到有效发挥。项目信息少、结构不优、更新不快, 个别储备项目层次不高、论证不充分, 不符合国家和省投资导向, 缺乏对投资者的吸引力。作为承接项目的开发园区落户项目少, 载体作用没能发挥出来, 带动和示范效能不够明显。

四、招商引资工作主要采取的措施及建议

(一) 进一步突出招商引资的工作重点

围绕招大引强工作重点。坚持外资、民资、国资三资并举, 三次产业齐头并进, 招大引强, 推进招商引资向招商选资转变, 重点引进投资强度高、产出效益高、科技含量高、产业关联度高的“四高”项目。特别是要瞄准世界500强和国内500强企业, 重点瞄准符合我县产业发展方向的行业50强及“国”字头企业, 对接项目, 提高利用外资的规模和水平。

围绕构筑六大产业集群工作重点。加强产业链招商, 以招引符合本县产业布局和发展方向的龙头企业为重点, 形成产业集群和产业特色, 不断壮大支柱产业、提升传统产业、培育新兴产业。重点引进盐煤化工、电动三轮车(机械制造)、果蔬加工、木业加工、纺织服装和三产服务业, 着力建设一批投资规模大、技术水平高、产业链长、资源转化能力强、符合环保要求和行业标准的大项目, 以及引进一批与县域特色经济相匹配的商贸物流旅游业等三产项目。

围绕矿产资源深度开发利用工作重点。依托盐、煤矿产资源, 借助我县省级盐化工产业园平台, 加大盐、煤化工项目的引进力度。同时, 调整准入门槛, 限制污染严重、水平低下、浪费资源等不符合我县产业政策的项目引进。(1)

围绕推进农业产业化进程工作重点。在积极引进各类龙头企业项目的同时，引进资金和技术，促进农业产业基地项目，发展生态后续产业，开辟新的经济增长点，推进农业的区域化布局、标准化生产、产业化经营和现代化建设。

围绕加快发展服务业工作重点。根据我县第三产业发展规划和有关政策规定，在提升商贸流通业、餐饮业等传统服务业发展水平的基础上，借助招商引资，积极发展金融、信息、中介、会展等新型服务业；发展现代物流、旅游、房地产等强势服务业；推进科技、教育、文化、卫生、体育和市政公用等社会产业的发展。

围绕推进城市化和基础设施建设工作重点。按照城市功能定位和规模，区别情况，引进企业，融通资金，加强城市基础设施等领域的招商引资工作。积极引进县外企业，通过合资、合作□bt□bot等形式，投资我县的地方铁路、公路、水运等基础设施建设。

围绕开发区招商主战场工作重点。力抓建好开发区招商载体，继续实施基础设施建设、招商队伍建设，抓好人才培养引进工作，优化各项政策，形成招商引资的“凹地”，以提升开发区专业开发、主题开发、综合开发功能，着力建成“一区四园”格局。

（二）不断改进招商引资的工作方式

转变招商工作方式。开展产业招商、专业招商、小分队招商、以商引商，精细组织好小型招商推介会，突出小型“圆桌式”招商，提高招商项目的“对接率”和“成功率”。实现从全民招商转变为专业招商、从粗放招商转变为精细招商、从盲目招商转变为目标招商、从政策招商转变为环境招商，提高项目成功率。

利用好扶持政策。研究国家经济政策走向，用好、用足、用

活国家、省、市近期出台的一系列鼓励性政策及国家、省扩大内需促经济保增长方面给予的财政政策，竭力促使关系我县重大发展的项目有新的突破，做好项目对接，争取资金支持、财政项目支持、大项目落地。

开展五大主题招商活动。认真组织参加国家、省、市安排的招商活动；积极抓好我县1—3月份开展“凤还巢、梨花节”为载体的“春季招商行”活动；4—6月份开展的“招商竞赛季”活动；8月份开展的“外企服务月”活动；9—11月份开展的以“红富士苹果节”为载体的“金秋招商大会战”活动。

（三）健全和完善招商引资的工作机制

健全招商工作领导机制。各单位“一把手”为招商引资工作的第一责任人，要求拿出一半的时间和精力抓招商。建立各镇党政主要领导每月轮流带队外出招商制度，各镇招商分局和六大产业招商组专业招商人员常年驻外开展招商引资工作。

创新招商项目跟踪服务机制。进一步加强招商机构内部管理，做到企业服务无盲点，完善招商例会制度、重大项目推进制度和招商引资优惠政策。加强和整顿行政服务中心建设，提高工作人员素质，实行首问责任制和全程代办制。搞好跟踪服务，健全外商投诉受理机制，认真落实招商引资各项优惠政策，营造安商、亲商、富商的投资环境。

健全招商人员奖励激励机制。健全招商人员重点选拔任用的干部任用导向机制，组织部门在每年的干部提拔任用上招商人员占取一定比例，加大对招商人员的奖励，在政治上落实各项待遇，经济上提高专业招商人员及从事招商管理工作人员的待遇，严格兑现奖励。

完善经费保障、调度督查机制。要进一步加大招商经费投入，切实保障招商经费，县政府要适当增加招商经费预算，确保各项招商活动的开展；各镇要把招商经费纳入财政预算，保

证招商工作有序进行。实行县委或县政府主要领导月调度制度。每月对招商实绩后三名的镇和县直单位全县通报批评，每季度对招商实绩后三名的镇和县直单位进行全县招商工作点评并电视曝光，点评到单位主要负责人。实行定期不定期的现场督查督导办法，以提高招商人员的积极性及项目的成功率。

（四）完善落实招商引资工作奖惩制度

设立招商引资先进单位奖。根据年终考核结果，评出招商引资工作先进单位予以表彰。招商实绩得分作为年度目标管理考评的重要依据。

实行招商引资工作保证金制度。对全县所有招商引资任务的责任单位（6大产业招商小组、驻外招商联络处、条管单位除外），本着以镇为主、机关单位配合的原则，组建16个招商分局。以分局为单位，按开发区（凤城镇）90万元、其余镇30万元、县直单位按年任务‰的比例缴纳招商引资保证金。年底根据考核认定结果，完成任务的，返还给单位，未完成任务的，保证金全部用于全县招商引资工作的开展和奖励。

实行招商工作科学重管机制。以认真负责的态度，科学管理招商队伍，修改完善××招商引资奖励办法。促使招商签约项目落到实处，建立实绩后进重管制度，对招商实绩后三名的单位，第一季度对主要负责人进行《提醒警示通知书》，第二季度对主要负责人诫勉谈话，第三季度责成主要负责人离岗招商。对年度未完成目标任务且考核得分处于镇及县直单位后三名的（条管单位除外），列为招商实绩后进重管单位，该单位年度考核确定为称职以下等次，不得推荐提拔干部，试用期内干部延长试用期。以上过程性处理措施，至该单位引进项目并经考核认定达到标准后方可解除。

招商引资工作思路和措施的延伸阅读：如何写好你的工作计划

三、如何保证工作计划得到执行：工作计划写出来，目的就是要执行。执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。另外，工作计划应该是可以调整的。当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时，需要对其做出调整，不能为了计划而计划。最后，修订后的工作计划应该有企业领导审核与签字，并负责跟踪执行和检查。