# 产业招商

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-06-12

*第一篇：产业招商产业招商什么是产业招商？“产业招商”，就是从本地比较优势出发，基于合理的产业定位，采取多种形式吸引资金和技术来投资产业主导产品及其上下游产品，或与之配套的原材料、辅料、零部件和包装件，实现产业上的缝合断层、填补空白、调整结...*

**第一篇：产业招商**

产业招商

什么是产业招商？

“产业招商”，就是从本地比较优势出发，基于合理的产业定位，采取多种形式吸引资金和技术来投资产业主导产品及其上下游产品，或与之配套的原材料、辅料、零部件和包装件，实现产业上的缝合断层、填补空白、调整结构，形成完整的产业链，扩大产业集群，提升综合竞争力的一种招商模式。

作为一种新的招商模式，产业链招商摒弃了靠政策优惠进行低层次竞争的政策招商思路，而将招商的着眼点放在产业系统的建立和可持续发展上。

“产业招商”在本质上是新形势下区域经济发展的客观要求，也是企业及产业自身发展的客观需要。它能实现企业间信息资源、人力资源、市场资源和产业服务体系的共享，提升产业的专业化水准。

产业招商具有哪些优势？

产业招商更注重招商系统策划，以实现区域内优势的聚集和扩散，高效配置资源。

招商策划有很强的立意、定位、提炼、凝聚的功能，能够在有效的时间内提升区域的知名度，更大范围内吸引相关产业集聚，打造优势产业集聚高地。

产业招商更加注重协调区域内招商引资产业布局，一改过去“大兵团作战”的招商方式，淡化“是商即招，招来即商”的理念。

更注重产业结构，以工业带动农业和服务业，一二三产业协调发展；

更强调按产业链招商，通过招商完善产业链，既可以提高资源利用率，也可以产生集聚效应，拴住候鸟型企业。

产业招商更注重产业细分上的适当错位，强调区域产业的核心竞争力；

避免打造的招商产业链却与周边地区、资源禀赋相近地区相似，这样不但能避开竞争锋芒，而且能打造区域特色产业。很多产业具备很强的地域特点，比如一些与矿产、林渔、农副资源紧密相关的产业，地方可以在自已的优势项目上大做文章，通过拉长产业链提高产品附加值。

**第二篇：产业体系招商**

关于开展现代产业体系招商的工作方案

为深入落实市委、市政府关于构建现代产业体系的决策部署，紧紧围绕大力改造提升传统产业、培强做大新兴产业两大任务，通过招商引资、招才引智、招院引所，科学高效的推进全市产业转型发展，建成具有安丘特色的现代产业体系，现制定工作方案如下：

一、指导思想

全面贯彻落实十八大和十八届三中、四中全会精神，以提高经济发展质量和效益为中心，以增强产业竞争力为关键，认真分析全球产业发展趋势和国家政策，明确我市产业发展现状和产业转型需求，制定明确的产业招商计划，建立完善的责任机制，调动各级各部门招商能动性，引进一批资金、技术提升带动现有企业转型升级，引进一批产业链高端项目和新兴产业项目提升全市产业层次。

二、工作目标

以农业、2个传统优势产业、5个战略性新兴产业、8个现代服务业为重点，侧重相关产业的招商力度，促进产业向高端高质高效方向发展。

1、品牌农业。到2025年底，确保引进 个项目，总投资

2、传统优势产业。到2025年底，确保引进 个项目，总投资

3、战略性新兴产业。到2025年底，确保引进 个项目，总投资

4、现代服务业。到2025年底，确保引进 个项目，总投资

三、招商规划

（一）农业

1、品牌农业。以品牌打造为主要内容，通过招商引资挖掘我市农业优势和特色产业，形成在全国具有重大市场知名度的产业集群。

（1）招商工作重点。一是利用农产品安全区域化管理“安丘模式”的金字招牌，在扩大出口创汇的基础上，与中粮集团等大型国企、央企进行战略合作，打造高品质路线的“安丘”品牌农产品，开辟优质安全农产品高端市场；二是招引外来资本与本地企业、农村专业合作社合资合作，对我市的地理标志产品进行品牌运作；三是积极对接中国农业大学、西北农林科技大学、华中农业大学、中国农业科学院、中国林业科学院等农业高校院所，在农作物选种、种植、优化等方面给予技术支持，改变我市种苗产业发展滞后于现代农业发展的现状，同时结合我市自然气候和地理环境，再选育一批优质特色农产品。

（2）牵头部门。市农业局、市招商局。

（3）责任单位。各镇政府、街办、开发区管委会，市林业局、市畜牧局，各驻外招商联络处。

（二）传统优势产业

1、食品工业。以产业层级提档为主要目标，改善产品

科技含量低、附加值小、市场竞争力不强的形势。实现我市食品加工由初级粗加工向精深加工的转型。

（1）招商工作重点。一是加快专业食品园区建设。建设一处远离工业“三废”污染、水源条件优越、原材料供应方便的专业食品加工园区。依托园区进行招商，便于形成聚集发展的洼地效应；二是优化重组本地企业。鼓励本地龙头企业兼并整合中小企业，重点对接金锣、得利斯等省内知名食品加工企业，积极对接雨润、双汇、娃哈哈等大型食品加工企业，培育一批带动能力强、辐射范围广、产业集中度高的食品加工企业；三是增强本地企业技术实力。重点对接江南大学、浙江大学、华中农业大学等食品专业科研实力较强的高校，通过研企合作，深入挖掘芦笋、牛蒡、桑蚕、魔芋等本地特色农产品的经济价值，开发附加值高的食品和保健品，提升企业竞争力。

（2）牵头部门。市经信局、市招商局。

（3）责任单位。各镇政府、街办、开发区管委会，市农业局、市林业局、市畜牧局，各驻外招商联络处。

2、机械装备制造业。将机械装备产业作为实现工业转型升级的战略重点，调整优化产业结构，实现全市工业经济跨越发展，带动全市现代产业体系建设步伐。

（1）招商工作重点。一是进行产业链招商。将单一产业拉长成产业链条，例如，利用恒安散热器、凯动、华丰动力的发动机，盛瑞公司的传动零部件，华动铸造、秋辰机械的发动机缸体等招引相关汽车零部件配套企业，最终形成涵

盖整个汽车装配的产业链条；二是进行产业集群招商。突出我市传统产业品牌优势，招引其上下游配套产业，构建机车及配件产业集群、电力铁塔产业集群、工程机械产业集群和包装机械产业集群，最终形成安丘自己的品牌产业；三是侧重技术引进。加大招院引所力度，支持企业与高等院校、科研院所联合研究、委托开发、成果转化、共建研究开发机构和科技型企业实体等，促进产品升级换代。

（2）牵头部门。市经信局、市招商局。

（3）责任单位。经济开发区、新安街道、兴安街道，科技局，各驻外招商联络处。

（三）战略性新兴产业

1、电子信息。招引民企、外企，丰富完善产业结构；招引人才、技术，提升企业研发创新能力。通过信息化建设，带动全市的工业化进程。

（1）招商工作重点。一是对青龙湖高新技术产业园、圣普闪联高科技产业园、国能光电研发基地为中心的电子信息产业园重点招商，持续引进电子信息项目，形成研发、孵化、推广、产业化于一体的电子信息产业基地；二是积极引进光电企业、带动汇川电子、康瑞盛电子等基础元器件企业发展，丰富节能灯、LED灯具为主的光电产品种类；三是对沿海特别是珠三角等电子信息产业发达地区实施重点项目引进落户工程，充分利用我市区位优势和电子信息产业园集群优势，承接以上区域的产业转移；四是鼓励企业技术创新，支持企业与各类科研机构建立技术研究中心与试验检测平

台，引导企业重视专利、标准和品牌发展战略。

（2）牵头部门。市经信局、市招商局。

（3）责任单位。经济开发区，各驻外招商联络处。

2、生物医药。进一步优化产品结构，在重点培植本地企业中成药项目的基础上，大力引进医疗器械、生物制剂、现代中药等新医药产业，促进行业向高、大、强转变。

（1）招商工作重点。一是面向国际市场，抓住国内医药市场开放，国外医药企业进驻中国的契机，加强与国内外著名制药企业的联系，引进国内外著名制药公司来我市投资建厂，合资合作；二是加快医疗器械产业园建设，聚集医械生产制造企业、生物制剂加工企业、技术研发机构、医械维修企业、国外产品代理商和国内经销公司，构建医疗器械产品、技术交易平台，形成高端医疗器械维修交易基地；三是大力实施人才引进战略，广开门路招贤纳士，组建一支善于技术研发的科研专家队伍，一支善于营销策划的销售人才队伍和一支善于经营管理的医药企业家队伍。（2）牵头部门。市经信局、市招商局。

（3）责任单位。兴安街道，市卫生局，市科技局，各驻外招商联络处。

3、节能环保。依托节能减排和节能环保产业重点工程，加大节能环保产业招商，推进节能减排、发展循环经济，实现节约资源、环境保护与经济发展的有机结合。

（1）招商工作重点。一是引进新项目，重点对接大气污染治理、饮水安全保障、城市社会源固体废弃物及余热、余压、废水处置和循环利用项目，培植高效节能、先进环保、资源利用三大行业；二是提升原有企业节能减排水平，通过引进技术和先进设备，提升锅炉窖炉、电机、智能设备制造企业技术标准，改善化工医药生产企业废弃物排放水平，构建绿色、循环的现代化健康工业。

（2）牵头部门。市经信局、市招商局。

（3）责任单位。经济开发区、新安街道、兴安街道，各驻外招商联络处。

4、新能源及电动汽车。抓住新能源产业飞速发展的有利时机，在新能源开发利用、配套设备生产、新能源汽车生产多个领域全面发展，为这一朝阳产业的发展奠定基础。

（1）招商工作重点。一是打造西南山区新能源利用基地。加强与中广核等大型风电企业合作，积极争取上级政策扶持，最大限度的利用西南山区充沛的风力资源；二是加快各镇、区闲置资源开发利用，利用坡地、大棚顶、园区厂房、楼顶的闲置空间，引进有实力的光伏企业进行太阳能开发；三是引导新能源汽车发展方向，对纯电动汽车、插电式混合动力汽车、增程式电动汽车生产企业加大扶持力度，促进行业技术竞争力。

（2）牵头部门。市发改局，市招商局。

（3）责任单位。经济开发区、兴安街道、新安街道、柘山镇、辉渠镇、石埠子镇，市经信局，各驻外招商联络处。

5、新材料产业。利用新材料产业的广阔前景和我市巨大的发展空间，将发展新材料与提升传统玻璃钢复合材料相

结合，实现两大产业共同发展。

（1）招商工作重点。一是大力引进纳米材料、高分子材料、超导材料等前沿技术的行业领先企业，以企业知名度提升区域知名度；二是重点引进先进复合材料技术，提升我市玻璃钢行业技术层次，结合复合材料专业园区的建设，改善目前企业规模小、技术落后的局面，最终实现传统玻璃钢产业向先进高新技术材料产业的转型。

（2）牵头部门。市经信局、市招商局。

（3）责任单位。经济开发区、新安街道、兴安街道，各驻外招商联络处。

（四）现代服务业

1、健康养老。借助我市拥有优越的自然生态环境、安全的农产品质量监管模式，打造医养结合的区域性养老养生基地。

（1）招商工作重点。一是养老地产招商，争取与北京市石景山区寿山福海养老服务中心、陕西西安未央区老年福利服务中心、广西区桂林冶金疗养院等国内知名养老机构合作，选取环境优美，远离城市喧嚣的区域，建设现代化养老基地，对大型养老地产项目给予一定扶持，加快我市养老产业现代化进程；二是养老旅游招商，开发慢节奏、低强度特点的老年人健康旅游项目，并与国内大型养老机构、旅游公司开展合作，每年分批来我市进行短期休闲疗养。

（2）牵头部门。市发改局，市招商局。

（3）责任单位。市旅游局，市民政局，市卫生局，各

驻外招商联络处。

2、总部经济。大力培育引进各类总部及分支机构，逐步形成种类齐全、分布合理、运作规范、接轨国际的现代总部经济体系。

（1）招商工作重点。依托我市金融中心、青龙湖高新技术产业园、圣普闪联智慧产业园的配套基础，主要面向外资、民营企业，基金会、慈善组织等社会团体开展总部招商，并加强对配套的会计、律师、税务、审计、设计、规划、检测等中介机构的招商。

（2）牵头部门。市财政局，市招商局。

（3）责任单位。各镇街区，市直有关部门、单位，各驻外招商联络处。

3、金融产业。大力发展金融机构，形成覆盖银行、保险、证券、担保、基金、融资等多元化的金融体系，提高金融系统收益的同时，借助便捷的借贷、融资服务，有效拉动社会各个行业的发展。

（1）招商工作重点。一是积极对接各类银行、保险、证券、信托、基金机构，特别是外资银行及各类投资担保机构，丰富完善金融体系构成。二是加快金融中心建设，加大招商步伐，确保2025年有20家以上金融机构入驻。

（2）牵头部门。市金融办，市招商局。

（3）责任单位。经济开发区、新安街道、兴安街道，各驻外招商联络处。

4、文化创意。推动文化创意产业发展，开创经济领域

新增长点，丰富市民精神文化生活，促进文化保护和多样性发展。

（1）招商工作重点。一是做好齐鲁酒地文化创意产业园、市民文化中心、会展中心等重点文化项目的招商推介，对项目进行科学规划和包装，吸引投资；二是引入先进文化创意公司，深入挖掘年画、剪纸等传统工艺品，集市、庙会等民俗活动的市场价值；三是做好创意设计、动漫影视、广告策划、古董交易等产业招商，推动文化产业繁荣发展。

（2）牵头部门。市文广新局，市招商局。（3）责任单位。市旅游局，各驻外招商联络处。

5、现代物流。将物流业作为服务业发展的重要突破口，以物流业现代化带动服务业现代化。突出区位和交通优势，打造助力地区经济实力和辐射力提升的智能型区域物流综合枢纽，发挥现代物流综合体独特的产业资源集聚和经济辐射能力。

（1）招商工作重点。一是依托民欣物流、达森仓储物流、颐高电子商务产业园、潍坊果蔬园冷藏物流配送中心、瀚沃城等物流企业，在双丰大道周边，形成一处生产生活资料型物流园区；二是引入资金，盘活盛鑫冷链物流，与盛大农产品交易中心构建一处农产品型物流园区；三是凭借市北区工业企业集群优势，建设一处工业品物流园区；四是积极对接顺丰快递、邮政速递、宅急送等大型物流配送企业在我市设立仓储转运中心。

（2）牵头部门。市商务局，市招商局。

（3）责任单位。经济开发区、新安街道、兴安街道，各驻外招商联络处。

6、新兴商贸与电子商务。发展新兴商贸与电子商务是解决县级就业的有效途径，可以对物流配送、信息技术、商贸零售乃至整个服务业带来持续性的收益。

（1）招商工作重点。一是加强宣传，加快个体私营向电子商务产业园集聚，协助没有电子商务平台的企业加快平台建设，借助广阔的互联网络拓宽企业运营销售渠道；二是加强上下游配套服务，做大做强物流配送，积极引进信息技术企业，为电子商务产业提供滋长的沃土。

（2）牵头部门。市商务局，市招商局。

（3）责任单位。市经信局，各驻外招商联络处。

7、乡村旅游。将乡村旅游作为旅游业发展的重点，充分发挥自然生态资源、人文遗迹、民俗风情、特色农业等方面的优势，利用乡村旅游带动农村经济腾飞发展。

（1）招商工作重点。一是加强基础设施配套，改善南部山区交通不便，采摘基地、风景区建设配套设施不完善等情况；二是提高景区知名度，积极申请传统古村落、非物质文化遗产、旅游特色村等，配合宣传推广，扩大乡村旅游品牌知名度；三是引进专业开发集团，对景区进行高标准规划，形成完成度较高的旅游项目。

（2）牵头部门。市旅游局，市招商局。

（3）责任单位。辉渠镇、柘山镇、石埠子镇、郚山镇，各驻外招商联络处。

8、复合型地产。多种地产模式共同发展，形成现代化城市新格局。建设商业地产，方便市民生活，提升城市形象；建设工业地产，集约土地资源，方便中小企业孵化发展；建设养老地产，解决养老难问题，实现养老产业现代化。

（1）招商工作重点。一是做好工业地产招商，严格落实对工业地产建设方的优惠政策及落户工业地产企业的优惠政策，吸引工业地产开发商和中小企业落户；二是做好养老地产招商，对养老地产制定适当的优惠政策，促进大型养老机构投资；三是做好商业地产招商，加快市北区佳乐家商业中心、金孚隆商业中心建设，对商业综合体项目进行筛选，重点引进规模大、业态全的现代化城市综合体。

（2）牵头部门。市经信局、市招商局。

（3）责任单位。经济开发区、新安街道、兴安街道、金冢子镇，各驻外招商联络处。

四、推进机制

（一）加强组织领导。加强对全市招商工作的统筹、指导和协调、建立招商项目会审机制、协调重大招商项目的政策支持、地区布局、要素保障及推进落实等问题。实行招商项目信息定期报告制度，做好全市招商计划与各类专项招商计划的安排。

（二）加强专业队伍建设。加快全市专业招商队伍的专业化进程，打造一支熟悉国家法规和产业发展趋势，掌握本地资源优势，并有良好沟通谈判技能的高素质招商队伍。强化驻外招商联络处职能，根据驻点区域特点，对产业体系内

容进行分配，明确任务目标和责任分工。

（三）加强督查考核。市府督查室、市委督查室、市招商局负责对产业招商情况进行督查，实行定期调度、通报、考核制度。市委、市政府将根据考核结果进行表彰。

**第三篇：巩留县产业招商工作总结**

优势互补共谋发展

巩留县产业招商工作总结

近两年来，在张家港市援疆工作组的指导和帮助下，巩留县

与张家港市不断加大两地间的经贸合作，大力宣传推介巩留县投资环境，积极寻求两地合作的新领域、新空间，在两地产业招商工作中取得了较大突破。

一、领导重视，高位推动。

为进一步加强产业招商力度，县委、政府高度多次召开产业

招商工作专题会议，研究部署产业招商工作，包括制定如何进一步加强两地经济技术全方位、深层次、宽领域、多形式的合作，推介巩留县优势产业招商项目，争取吸引一批有实力的客商来巩留县投资发展，扩大两地经贸合作方案和措施，从而实现两地优势互补、共同发展。

二、扎实推进落实产业招商。

1、认真打造优势产业招商项目。立足县域资源，依据国家产业导向和产业援疆产业转移特点，认真筛选、打造了一批涉及装备制造、小五金、特色产品加工包装、仓储物流、旅游、太阳能等产业34个优势招商项目。

2、积极宣传推介巩留县的产业项目。连续两年在张家港市举办巩留县〃张家港市产业对接会，宣传推介巩留县产业发展情况、投资政策环境及优势产业合作项目。同时搭建巩留县特色农副产

品展台，介绍和展示了巩留县特色林果、中药材、畜产品10余种优质农副产品，收到良好效果。

3、拓宽领域合作交流，促进双赢。在两地经济合作洽谈会上，分别签订了《巩留县〃张家港市经济合作框架协议》、《张家港市〃巩留县旅游合作框架协议》、《农产品购销合作协议书》、《订单培养协议书》，为两地进一步产业合作、转移对接、原料供应等方面创造了良好的合作发展商机。

4、加强两地人才学习交流。依托张家港市经济、人才和资源等方面的优势，选派2名从事招商工作人员赴张家港市经信委挂职锻炼，深入学习张家港市在招商引资、企业发展、经济运行、技术创新及企业管理等方面的先进做法和成功经验。

三、下一步产业招商重点。

立足巩留县资源、地缘、政策等比较优势，充分发挥张家港市产业、资金、技术优势，重点推进巩留县现有特色产业和潜力项目的发展：

1、围绕巩留县资源优势和产业优势积极开展招商引资活动，有针对性地拜访张家港市企业家和重要客商，与张家港市相关领导负责人座谈交流，邀请他们组织当地客商来巩留观光考察，投资兴业。

2、结合巩留县企业发展和县域硅产业发展规划及目标，围绕新疆鼎新、晶维克、嘉格森硅业等硅企业与张家港市相关关联企业在硅产业链延伸上开展针对性地招商洽谈，拓展和完善硅产业链，力争在单晶硅、多晶硅生产、微电子、家电、多晶硅片、太

阳能电池、光伏发电等硅产业链下游相关产业上有重大突破。

3、立足巩留县工业园区得天独厚的区位和“低电价” 优势，充分发挥张家港市的产业优势、技术优势和人才优势，引导鼓励张家港市企业西进巩留县投资办厂，建立生产基地和原材料采购中心，引导鼓励巩留县企业把江苏张家港市作为开拓市场、引进产业资本的窗口和平台，努力提高巩留县自身造血功能和可持续发展能力。

4、加强两地经贸招商部门对口联系，实现招商信息共享，推动两地在产业发展规划、运行管理、项目建设、招商引资等方面取得突破，做好相关产业、技术的梯度转移和承接工作。

**第四篇：产业区简介招商**

浚县产业集聚区简介

浚县产业集聚区位于国家历史文化名城—河南省浚县县城东北部，是河南省首批省级产业集聚区之一。目前，建成区面积6.8平方公里，入驻企业72家，总投资77.6亿元，其中建成投产企业51家，总投资23.8亿元；在建工业项目21个，总投资53.8亿元，从业人员2万多人，先后被评为全省发展又好又快产业集聚区、十快产业集聚区、农业产业化示范产业集聚区、最具投资法治环境产业集聚区、最具产业竞争力集聚区、全省先进产业集聚区。

集聚区依托现有产业优势，重点发展食品轻工、生物医药、服装加工主导产业，已基本形成了以汉生食品、辛安面业为龙头的面制品产业集群；以六和至真食业、超汇食品、瑞贝特兔业、和谐鹅业为主导的肉制品产业集群；以中鹤品鲜食品、安贵食品为龙头的调理食品产业集群；以谷夫食品、百翼蜂业、淇河酒业为骨干的饮品产业集群，产品有专用面粉、营养挂面、速冻水饺、元宵粽子、谷物早餐、酒水饮料、鸭兔鹅系列速冻食品、风干食品和烤肠等9大系列200多个品种。生物医药、服装加工及轻工产业已拥有国能生物发电、北京御生堂、瑞黎发制品、永连服饰、爱菲梦制衣、贝迪塑业、仕隆电器、九合电器等重点企业。同时，坚持产城融合，狠抓道路、供排水、污水处理、电力通讯、供气及综合培训中心、综合服务中心、廉租房、学校等设施建设，产业承载能力显著提高。

**第五篇：产业园区招商工作计划**

20xx年即将结束，招商部全体成员整装待发，期待在20xx年的工作中找到突破，为使得工作更加有条理有目标，我们规划下面的几项工作作为20xx年招商部主要的工作来做：

1、完善地建立一支熟悉业务，而相对稳定的招商团队

打造一支专业、高素质的招商团队，是产业地产招商工作顺利进行的重要保证，一切招商业绩都起源于有一个好的招商团队，建立一支具有凝聚力、合作精神的招商团队是我们园区的根本。在一月份的工作中建立一个和谐、具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓，而且这也是招商部一项长期的主要工作。20xx年要加强招商人员对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，尤其是新加入我们招商队伍的。

2、完善招商制度，建立一套明确系统的业务管理办法

招商管理是企业的老大难问题，招商人员外出，招商人员绩效，招商人员情绪管理，是提高园区业绩一个重要步骤。完善招商管理制度的目的是让招商人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高招商人员的主人翁意识。

3、培养招商人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养招商人员发现问题，总结问题目的在于提高招商人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、不断寻找新的招商渠道，为更好的完成招商任务做准备

寻找多种招商渠道与开拓新的招商方法是招商部成员2025年工作路线，在不断寻找新渠道新方向的基础上，改善招商方式与方法，提高业务效率。

5、招商目标

今年的招商目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的招商任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日；以每月、每周、每日的招商目标分解到各个招商人员身上，完成各个时间段的招商任务。并在完成招商任务的基础上提高招商业绩。

产业园20xx年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的招商团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！