# 大由乡招商引资的成功之路（大全）

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-06-29

*第一篇：大由乡招商引资的成功之路（大全）创比较优势 增发展后劲—大由乡招商引资的成功之路大由乡地处石城县最偏远西南角，系宁、瑞、石三县（市）交界处，俗称“倒角”地方，不靠国道，资源缺乏，是个典型山区农业乡。近年来，该乡紧紧围绕县委、县政府...*

**第一篇：大由乡招商引资的成功之路（大全）**

创比较优势 增发展后劲—大由乡招商引资的成功之路大由乡地处石城县最偏远西南角，系宁、瑞、石三县（市）交界处，俗称“倒角”地方，不靠国道，资源缺乏，是个典型山区农业乡。近年来，该乡紧紧围绕县委、县政府提出的“掉头向东，推进农业产业化，构建工业主导型经济”的发展战略，坚定不移地把招商引资作为突破口，实施工业兴乡策略，走加快发展新路。仅～年、～年招商项目8个，完成投资额1350万元，高背鳗场、大由良种生猪扩繁场、草场脐橙园、王沙养牛场成为该乡种养业产业化龙头；永源毛织厂、鑫磊针车蝴蝶配件厂、水南毛织厂、龙兴毛织厂成为该乡工业龙头企业，安排600多名农村劳动力就业，奠定了该乡党委政府提出构建十里针织产业示范带、二十里林木产业示范带、三十里猪—沼—果生态农业示范带等三条产业带基础。探究一个落后的山区农业乡是如何成为招商引资的“热土”，该乡的一些成功经验做法值得借鉴。

一、明晰产业发展思路，突出产业招商重点在招商引资过程中，大由乡明晰产业发展方向，突出重点产业地位，引导投资方向。首先，该乡强化抓重点产业意识；其次，在选择什么作为当地的重点产业上，深入调研，科学论证；第三，为重点产业发展创造条件，提供全方位服务。大由乡党委政府立足该乡实际，充分发挥比较优势，以高背、大由、兰田等村养植和沼气池建设的原有规模优势，建设三十里猪—沼—果生态农业示范带；以下伊、罗田等山区村拥有丰富林木资源，建设二十里绿色林业产业示范带；以本乡外出务工人员大多从事针织、针车工种的劳动力优势，建设一条沿屏由公路线的十里针织产业示范带。该乡用工业的理念谋划农业，以工业项目推进乡域经济发展，把产业招商同承接沿海发展地区产业梯度转移相结合。一是突出重点，围绕产业优势招商，对生态农业和针织项目精心包装，建立招商项目库，根据项目特点进行选择性招商；二是做好规划，加强基础设施硬件建设，完成三条产业带水泥公路改造工程，完善水、电、路、通讯“四通一平”建设；三是突破瓶颈，建立完善劳动力市场，把市场信息、技能培训、农民就业联系起来，构筑为产业招商和产业发展的信息服务平台。

二、创新招商新理念 强抓招商促发展大由乡党委、政府坚持依托和发挥生态农业、针织产业比较优势，始终把招商引资作为经济工作中的“牛鼻子”和“生命线”来抓，全面树立“全党抓经济、全民抓招商”的意识，采取“走出去，请进来”的方法大做特做招商文章。一是落实招商引资责任制，按照“责、权、利”相结合的原则，进一步充实完善招商引资工作责任制，做到“项目到位、考核到位、奖惩到位”；二是充实招商队伍力量，在乡机关干部中按比例抽调人员担任招商员，并成立专业招商小分队长年驻外招商；三是明确招商重点和策略，制定“主攻闽粤、拓展长珠三角、突破外贸”目标，重点瞄准“三高”生态农业项目、针织项目招商；四是完善招商工作机制，细化招商任务，通过考核机制，激活乡村干部参与招商、服务招商的能动性，改进招商方式方法，提高招商对象的命中率。并且党政一把手带头招商，切实把乡镇工作重心转移到招商引资上来，通过落实责任，实现招商引资“人人头上有指标，个个身上有压力”。

三、落实措施强服务，全力助商立诚信如何使客商招得进、留得住、发展快，这是招商引资的一大难题，尤其在区位优势相对较差的地方，更要做好安商、富商这篇文章。为此，大由乡在招商引资工作中强调“三个度”、“四个一”理念。“三个度”是指：一是把对客商服务的水平度作为检验工作能力的标准，客商利益无小事，处处都要服务好，在去年干旱时期乡党委专门指派干部到高背鳗场所在村小组妥善处理了鳗场生产用水和农民农田灌溉的冲突；二是把客商的需求度作为工作的目标，商客的需求在哪里，工作的目标就放在哪里，有外商企业遇到资金周转困难，乡党委书记邓春红出面协调金融部门优先贷款，帮助企业度过难关；三是把客商的满意度作为工作的成效，切实把服务工作做细做实，外商企业刚筹建时，乡党政领导时常忙碌在工地上，为外商解决用水、用电等工程问题，缩短企业建设工期。“四个一”是指：“一诺千金”，实行公开承诺和首问责任制，把县乡出台的优惠政策、办事程序、收费项目、收费标准公之于众，并按时兑现，落实到位，针对不少企业反映招工难的问题，该乡专门出台一项招工优惠政策，对在外务工的熟练工返乡到引进企业就业并签订1年用工合同的，由乡政府报销往返车费；“一呼百应”，提供全过程服务，做到有求必应，主动上门与客商沟通，征求意见，永源毛织厂刚引进时，出现订单不足的困难，邓春红书记了解此事后，主动带企业老板到福建联系订单，帮助永源毛织厂和台商南益集团签订大额订单合同；“一路绿灯”，开启外商绿色通道，对每个招商项目都指定一名党政领导、一个协调服务小组跟踪服务，提供证件代办，限时快速服务；“一查到底”，设立整治招商环境办公室，凡是发现有破坏招商此引资和损害客商利益的人和事，一经查实，将从严从重处理。

四、立足长远谋发展，产业集群富客商大由乡以“产业做大、企业做强、品牌打响”为中心，坚持“客商创业我铺路，客商发财我发展”的宗旨，通过创造发展环境扶优扶强已引进企业，致力把单个企业做成产业集群，实现以商招商，形成落户一个，带来一批的“滚雪球”效应。一是把当前引进的一家针车配件厂、三家毛织厂和四个农业项目培育发展为能带动产业集聚的行业骨干企业和龙头，以此来引进更多同类企业，形成“产业生态环境”。二是提高产业专业化分工和技术链条发展，强化产业链延伸和相关行业配套的拉力，增强产业关联度，以此来加强与闽粤地区产业对接，积极承接沿海发达地区产业转移。三是鼓励和支持产业（企业）与院校、科研机构的合作，开发高技术含量、高附加值的新产品，提高产业（企业）创新能力，推动产业升级。四是由政府牵头通过“农民知识化、公民职业化”培训平台，建设好五大培训基地，组织“定向、定岗、定级”技能培训和农村实用技

术培训，提高劳动者素质，为产业（企业）发展提供劳力资源。五是积极引导筹建了猪—沼—果种养协会、针织行业协会等行业组织，充分发挥协会联系政府与产业（企业）的桥梁纽带作用，协调会员（企业）之间生产经营、技术合作关系，推动行业之间横向经济的联系。并且该乡针织行业协会还发挥行业优势开展招商，今年7、8月份就帮助乡政府联系洽谈广东揭阳、汕头和福建等三家客商投资大由开办针织厂。“一凤引来百花开”，大由乡以“优良的环境、优惠的政策、优质的服务”赢得了外商接踵而来，并走出了一条“以产业为依托，以市场为动力，以招商为重点”的产业化发展新

**第二篇：乡招商引资实施方案**

为进一步提升全乡对外开放招商引资水平，促进产业转移、激活资本市场、加速结构调整、壮大综合实力、推进全乡经济社会持续快速健康发展，现就加强全乡招商引资工作提出如下意见。

一、总体思路和目标

（一）总体思路

围绕建设“现代畜牧强乡、安定团结名乡、劳务输出特色乡”目标，突出抓好产业培育、项

目推进、基础设施、安全稳定、民生改善，加快农业产业化、农村集镇化进程，奋力推动新街科学发展和谐发展跨越发展。

（二）工作目标

以2025年全乡实际到位乡外国内资金为基数，保持年均递增不低于25%的速度，自2025年起，至2025年，全乡引进县外资金总量达到万元以上，每年招商引资占全社会固定资产投资比重保持在30%以上。全乡大幅增多签约项目，提高签约项目履约率，外协、外宣、外游、外联、外智等工作进一步加强，全乡经济基础进一步夯实，经济结构进一步优化，经济运行质量进一步提高，对外开放力度进一步加大，招商引资工作实现新的突破。

二、产业重点

（一）第一产业

依托“畜牧、核桃、马铃薯、水产、花卉、中药材”等农产品优势，重点引进肉类食品加工、核桃深加工、马铃薯加工、渔业养殖加工，引进科技含量高、市场前景好的特色保健食品生产、生物制药等项目，提高农产品附加值，延伸农业产业链，推动农业产业结构调整，提高土地利用效率，促进农民增收、农业增效。

（二）第二产业

抓选场安全、提升机制木炭厂效率。针对我乡选场、机制木炭厂实际抓安全生产，强责任制度落实，确保我乡境内生产安全，产业产值稳步提升。

（三）第三产业

1.旅游业。发挥生态乡优势重点引进有资金实力、有开发经验的旅游开发企业，对新街生态旅游资源进行开发，加强旅游基础谩施和服务设施建设，景区景点设施建设，提升品质和档次，加快旅游业发展。

2.服务业。引进商贸、物流、餐饮、酒店、房地产开发等项目，加快新街城镇化建设步伐。

三、目标区域及企业

（一）目标区域

从全乡的区位、经济发展情况来定位，全乡招商引资的重点目标区域为昆明和曲靖，以我乡外出经商的民营企业聚集区为重点，针对重点目标区域，跟踪相关产业和项目，搞好项目对接，形成多层次、多领域、多形式、多元化对外开放和招商引资格局。

（二）目标企业

充分发挥新街的自然资源、区域等优势，以省内500强、省大型企业及省外大企业、大集团为重点，加强跟踪联系，吸引其到新街投资兴业。紧盯省内信誉好、实力强的国有及民营企业，加快引进战略投资者和有利于促进畜牧、生态旅游等项目。

四、工作措施

（一）狠抓项目储备

1.落实项目储备责任。把项目储备作为招商引资工作的基础和前提，认真落实行业主管部门的项目储备责任，分别下达各项目储备任务，由各主管部门负责完成。严把项目储备质量关，对上报的储备项目，必须经招商引资领导小组办公室审核论证后，方可列为储备项目。

2.着力包装大项目。招商引资领导小组办公室要在畜牧、生态蔬菜种植、食品加工、旅游资源开发等方面，切实加强与科研院校合作，精心包装好产业关联度大、产业链长、市场前景好、项目回报率高的大项目，前期工作力争达到项目建议书或可研深度，切实把最好的项目推介给投资者，提高招商引资的成功率。

3.建立招商引资项目库。各部门上报的项目，由招商引资领导小组办公室负责做好筛选、论证，建立门类齐全、大小兼有的招商引资项目库。到2025年，力争全乡储备10个以上可行性强、成熟度高的招商项目。充分利用网络等媒介，做好本地、本行业招商引资储备项目的信息发布工作。

（二）创新招商方式

1.领导带头招商，实行乡四班子实职领导“一岗双责”制，把招商引资工作列为分管联系部门的重要工作任务，认真研究、安排、布置、督促、检查，做到既对分管联系部门的工作负责，又对分管联系部门的招商引资工作负责。充分友挥乡四班子实职领导招商引资的带头作用，每年下达一定的招商引资任务至四班子领导，并进行考核奖惩。

2.强化以商招商。以本乡企业为重点，切实为企业提供全方位、高品质的服务，创优新街投资服务环境，使企业主动，以情招商，介绍更多的商界友人到会泽考察投资，引进关联项目和产业。借助本乡企业的信息渠道、商务渠道和人脉资源优势，充分发挥合作社、商会的桥梁纽带作用，定期组织本乡企业、合作社、外地客商开展招商推介活动，进一步增强互信、加深了解，谋求合作发展商机。

3.组团外出招商。乡招商引

**第三篇：\*乡招商引资工作经验材料**

解放思想闯新路 全力招商促发展

大由乡地处石城县最偏远的西南“倒角”，属于典型的山区农业乡，不靠国道，资源缺乏，发展经济的条件存在先天不足。但该乡党委政府紧紧围绕“调头向东、全力推进农业产业化，构建工业主导型经济”目标，坚持解放思想，排难而上，把招商引资作为突破口，实施招商兴工战略，走加快发展新路，取得了显著的成效。到目前，已引进外引内联项目18个，其中2个工业项目合同资金达到2025万元，实际已进资1200万元。如何能取得这样的阶段性成就，他们的做法是：

一、创新招商理念，实行全方位立体式招商。

面对现实和形势的严峻挑战，大由乡一班领导竭力探索全新的招商机制和方法，并通过实施“五大策略”，提升招商水平。

1、实施产业招商策略。充分发挥产业、劳力比较优势，筛选出纺织器材、针车和毛织等一批有发展潜质、配套能力强的产业，进行包装推介成招商项目，以此来承接长珠闽地区相关产业转移。如广东客商韩柱坤老板起初只是想到石城招收熟练毛织工人，大由乡党委书记邓春红与他接触后，详细介绍了石城和大由的优势招商项目，韩老板经过一番认真考察，对石城的劳力和成本优势、产业发展前景大为满意，最后变招工为就地办厂，投资600万元创办了永源毛织厂。

2、实施专业招商策略。通过以成本为核心，从过去的全民招商转变成专业队伍招商，由专业招商队有针对性地到沿海发达地区收集信息，结识外商，洽谈、跟踪项目，避免了过去招商盲目出击、“大海捞针”，改变了以往不懂招商的也去招商，出现说外行话、做外行决策的现象。今年大由专门指定了一名付书记和一名付乡长分管招商工作，抽调懂业务的干部成立了招商小分队，并建立激励机制，实行绩效挂钩，采用企业化运作。如今招商小分队在长珠闽重点城市已开展了招商引资活动12次获取在谈项目7个，并建立13个驻外招商联络处，与30多家重点客商建立了长期联系。

3、实施以商招商策略。通过认真做好已引进客商的跟踪服务工作，鼓励他们大力宣传大由招商引资的优惠政策和良好的投资环境，并从成功的招商企业做起，延伸企业产业链，增强企业间的关联度，扶持办好现有外来投资企业，形成“蚂蚁效应”，现在大由乡引进的毛织厂和针车配件厂，就是以商招商的成功典例，它们现已发展为块状经济形成产业链，吸引了更多相关企业前来洽谈投资。

4、实施市场化招商策略。不断完善委托招商、代理招商方式，并聘请知名招商中介机构、招商引资顾问，帮助策划包装推介招商项目。大由乡现已在沿海城市聘请了26位石城籍企业家和当地知名人士担任招商顾问，特别授权代理招商事项，通过市场化运作招商，不仅降低了招商成本，而且极大地提升了大由的招商形象，扩大了知名度。

5、实施诚信招商策略。招商是一门细心话，需要细火慢炖工夫、镌合不舍的劲头和热诚服务的态度，大由乡的各级干部始终坚持诚信招商，做到了一腔热情招商、一如既往待商，凡是有承诺坚决兑现。去年年底，在石狮创业办厂的陈先仪老板回乡探亲，大由乡的领导立即捕捉到这是一个招商机会，于是安排了陈老板对大由的投资环境进行实地考察，当时陈老板并没有表示出投资意向，但他们没有放弃，多次主动地与他联系，问寒问暖了解他的工作和生活，耐心细致地向他介绍大由的优惠政策、服务环境、产业发展前景，并真诚地请他对大由的工作提意见谈看法。今年4月份陈老板终于下决心回乡办厂，但提出要在短时间内帮他完成工厂选址，大由乡的党政领导放弃了休假，连夜召开党政联席会，及时出色拿出了项目规划，真心实意打动了陈老板，他高兴地说：“到底是家乡的人亲，乡里的干部工作务实待人真诚，冲着你们的这份诚信我对投资就有信心了”。

二、提高服务水平，优化招商环境

俗话说“三分招商，七分安商”，如何使客商招得进，留得下？大由乡的领导干部在工作中严格做到了“四个一”。其一是“一诺千金”，即实行首问责任制和公开承诺制，涉及招商工作的各部门都要向社会作出公开服务承诺制，把办事程序、时限要求、收费项目、收费标准公之于众，对制定的优惠政策和作出的承诺事项必须按时兑现，落实到位；其二是“一呼百应”，采取招商引资联合办公制度，从土地、税收、规费、供水、供电、用工等方面提供“一条龙”服务，帮助协调有关事宜和生活中的实际问题；其三是“一路绿灯”，开启外商绿色通道，实行集中审批办证运行机制，为企业提供证件代办制，使原来外商需要一个星期办的事，现在一天就能办好；其四是“一查到底”，为保护投资环境，设立了整治招商引资环境办公室，聘请了32名县乡人大代表、政协委员和企业代表担任督查员，凡是外商群众举报或督查员明察暗访发现有破坏招商环境和损害客商利益的人和事，一经查实，将从严从重处理。

为了做好安商工作，大由乡对每个投资项目都成立了服务协调小组，配备项目跟踪服务人，为客商提供“保姆式” 服务，为客商排忧解难，释疑解惑。有一次韩柱坤老板反映，他投资的永源毛织厂没有享受到电价方面的优惠政策，比同类企业负担了更高的电价，当时韩老板表示出很大不满，邓春红听说后立即到有关单位了解实情，经过反复对比计算，发现原来是韩老板计算错了，邓春红书记不仅上门耐心地向他解释清楚，还陪他重新调查，最后韩老板赞不绝口地说“我服了大由的干部，事无巨细都是那么认真细致，我对这里的投资环境很满意很放心”。还有一家外商企业曾经出现过一次工人罢工，外商为此急得一筹莫展，甚至一度想抽资走人，服务协调小组的干部闻知后，立即上门了解情况，原来是工人听信谣言，担心拿不到工资才纷纷提出辞工，协调小组的干部一连几天住在厂里耐心做好工人的思想工作，帮助外商妥善处理好这一事件。通过这件事，大由乡党委决定在外商企业中发展党组织和工会组织，培养发展高素质工人，并成为协调工人与厂商之间的劳资关系的连心桥，实现企业正常发展、工人安心工作、厂商放心投资。

三、坚持富商兴工，实现企业与地方经济共同发展

大由乡牢固树立“客商发展我铺路，客商发财我发展，客商困难我帮助”的观念，积极采取“三大富商”措施。一是由政府组织“定向、定岗、定级”培训，为企业提供合格的技术工人。韩柱坤老板就是听说能解决熟练工招工等一系列困难后，才毅然投资办厂，大由乡党委政府也积极配合，迅速帮助培训和招聘了60多名熟练工，使企业刚成立就开工生产，节约费用近万元，并很快产生效益；二是为企业解决发展中遇到的技术与资金困难。去年下半年，外商赖重潮老板的南金纸厂遇到了技改资金不到位，企业面临延迟升级的困难，该乡领导知道立即协调金融部门优先贷款30万元，终于使该厂按期完成新增两条生产流水线，生产规模比以前扩大两倍，同时还选派两名懂技术有管理经验的乡企站干部上门挂点扶持，帮助建立起现代企业管理制度，使企业焕发出了更大的活力；三是帮助企业寻找市场解决产业销路。有一个时期，永源毛织厂的订单减少，产品出现严重积压，大由乡党委书记邓春红立即多方联系，通过驻外招商联络处，帮助联系上台商南益集团，并促成南益集团到我县和永源毛织厂实地考察了3次，最后永源毛织厂和南益集团顺利地签订长期合作协议，并得到了大额订单，永源毛织厂也迅速发展壮大，韩老板又满怀信心地决定在大由乡和小松镇再各设一个分厂。如今到大由创业的客商均取得长足的发展，纷纷追加投资扩大规模或设立分厂，今年仅招商引资企业上缴税金就将达到 元，工人的工资平均可达到600元以上，我乡地方财政收入将超过 万元，与去年相比增长。

**第四篇：乡招商引资工作总结**

双江乡二00四年招商引资工作总结

2025年，我乡以“三个代表”重要思想和十六界四中全会精神为指导，始终坚持加快发展这个第一要务，与时俱进，求真务实，克服双江地域偏僻、交通闭塞等不利因素，经过全乡人民的共同努力，招商引资工作取得了可喜成绩。

一、明确工作目标，切实加强领导

今年，区委、区政府分配给我乡的招商引资任务是：区外境内资金500万元，合同引进外资20万美元，到位外资5万美元，对于自然条件、基础设施相对较差的双江来说，要完成这个任务压力很大。因此，乡党委政府高度重视，多次召开党委扩大会议，专题研究招商引资工作，成立了以乡长肖质彬同志为组长的招商引资的招商引资领导小组，明确一名副职具体抓，并把招商引资工作作为全乡经济工作的重点，将目标任务分解到各位班子成员、各站所、各村，做到人人有任务，个个有要求，形成党政领导齐抓共管，干部群众全民招商的良好格局。

二、依托资源优势，营造全民招商氛围

双江现有丰富的旅游资源，无公害的农产品资源，以及丰富的地下矿产资源。因此，我们着力打好这张资源牌，发动机关干部、定补干部、党员群众以及在外工作人员，积极提供招商信息，对有价值的招商信息，实行重奖。将招商引资工作纳入乡、村干部的目标管理范畴，与干部的工资、福利及挑拨任用、下岗分流等相结合，切实加强乡村干部的招商意识。此外，经济发展环境是招商引资工作的一个重点，也是客商引不引得进、留不留得住的关键。因此，我们在发动干部群众全民招商的同时，在人民群众中广泛开展“人人都是投资环境，个个代表双江形象”的宣传活动，全力打击强装强卸、强揽工程、阻工～等非法行为，营造优良的招商环境。并且，我们想客商之所想，急客商之所急，为他们协调工农矛盾，代办一切手续，尽可能的为他们服好务。

三、采取有力措施，招商引资工作迈上新台阶

1.将上乘食品厂进行改制重组，引进广东客商吴惠时，合资成立了湖南天源农业科技有限公司，注册资金400万，其中客商投资308万。目前，企业生产经营情况良好，并在今年的农博会上取得了800余万元的销售订单。

2.为发挥我乡矿产资源优势，狠抓了矿产品加工项目储备及开发工作，完成钒、铁矿开采加工的可行性研究及有关手续审批工作，并发布了招商信息。引来了娄底金鼎建业有限公司，重新启动锰矿，计划由金鼎公司投资800万元，打5口新井，并建厂进行深加工。永州客商的锰铁合金加工项目，也正在进行可行性论证。

3.利用丰富的无公害农副产品资源优势，与清泉大酒店老板颜文合作，兴建清泉——双江无公害农业生态园，并签订了合作协议。目前，无公害农业生态园已经正式挂牌，后期合作正在有条不紊的进行当中。

4.下大力气抓了洪家山森林公园招商开发工作。完成了项目商业计划书，建立了网站，发布了招商信息，乡人大主席、公园管理处副主任黄雄志到浏阳、西安等地的森林公园进行了考察学习。今年6月，公园管理处正式挂牌后，在进行整体招商的同时，计划先引进几个子项目试开发，如圣仙洞、四工区游乐区。并于10月赴张家界等地组织考察学习森林公园开发经验。

5.为加大招商引资力度，我们还建立了双江乡招商引资项目库，并对外发布招商信息，把双江推向外界，使更多的人了解双江。

二00四，我乡招商引资工作在区委、区政府及上级各主管部门的关心支持下，取得了一些成绩，但离上级要求还有一定的差距。今后，我乡一定按照上级的安排部署，克服困难，加大招商引资力度，采取一切行之有效的办法，使我乡招商引资工作更上一层楼！

双江乡人民政府

2025年12月3日

**第五篇：乡招商引资工作经验材料**

解放思想闯新路全力招商促发展

xx乡地处xx县最偏远的东南“倒角”，属于典型的山区农业乡，不靠国道，资源缺乏，发展经济的条件存在先天不足。但该乡党委政府紧紧围绕“调头向东、全力推进农业产业化，构建工业主导型经济”目标，坚持解放思想，排难而上，把招商引资作为突破口，实施招商兴工战略，走加快发展新路，取得了显著的成效。到目前，已引进外引内联项目xx个，其中x个工业项目合同资金达到xxxx万元，实际已进资xxxx万元。如何能取得这样的阶段性成就，他们的做法是：

一、创新招商理念，实行全方位立体式招商。

面对现实和形势的严峻挑战，xx乡一班领导竭力探索全新的招商机制和方法，并通过实施“五大策略”，提升招商水平。

1、实施产业招商策略。充分发挥产业、劳力比较优势，筛选出纺织器材、针车和毛织等一批有发展潜质、配套能力强的产业，进行包装推介成招商项目，以此来承接长珠闽地区相关产业转移。如广东客商xxx老板起初只是想到xx招收熟练毛织工人，xx乡党委书记xxx与他接触后，详细介绍了xx和xx的优势招商项目，x老板经过一番认真考察，对xx的劳力和成本优势、产业发展前景大为满意，最后变招工为就地办厂，投资xxx万元创办了xx毛织厂。

2、实施专业招商策略。通过以成本为核心，从过去的全民招商转变成专业队伍招商，由专业招商队有针对性地到沿海发达地区收集信息，结识外商，洽谈、跟踪项目，避免了过去招商盲目出击、“大海捞针”，改变了以往不懂招商的也去招商，出现说外行话、做外行决策的现象。今年ｘｘ专门指定了一名付书记和一名付乡长分管招商工作，抽调懂业务的干部成立了招商小分队，并建立激励机制，实行绩效挂钩，采用企业化运作。如今招商小分队在长珠闽重点城市已开展了招商引资活动1９次获取在谈项目7个，并建立13个驻外招商联络处，与30多家重点客商建立了长期联系。

3、实施以商招商策略。通过认真做好已引进客商的跟踪服务工作，鼓励他们大力宣传大由招商引资的优惠政策和良好的投资环境，并从成功的招商企业做起，延伸企业产业链，增强企业间的关联度，扶持办好现有外来投资企业，形成“蚂蚁效应”，现在ｘｘ乡引进的毛织厂和针车配件厂，就是以商招商的成功典例，它们现已发展为块状经济形成产业链，吸引了更多相关企业前来洽谈投资。

4、实施市场化招商策略。不断完善委托招商、代理招商方式，并聘请知名招商中介机构、招商引资顾问，帮助策划包装推介招商项目。ｘｘ乡现已在沿海城市聘请了26位ｘｘ籍企业家和当地知名人士担任招商顾问，特别授权代理招商事项，通过市场化运作招商，不仅降低了招商成本，而且极大地提升了ｘｘ的招商形象，扩大了知名度。

5、实施诚信招商策略。招商是一门细心话，需要细火慢炖工夫、镌合不舍的劲头和热诚服务的态度，ｘｘ乡的各级干部始终坚持诚信招商，做到了一腔热情招商、一如既往待商，凡是有承诺坚决兑现。去年年底，在xx创业办厂的ｘｘｘ老板回乡探亲，ｘｘ乡的领导立即捕捉到这是一个招商机会，于是安排了x老板对xx的投资环境进行实地考察，当时x老板并没有表示出投资意向，但他们没有放弃，多次主动地与他联系，问寒问暖了解他的工作和生活，耐心细致地向他介绍xx的优惠政策、服务环境、产业发展前景，并真诚地请他对xx的工作提意见谈看法。今年4月份x老板终于下决心回乡办厂，但提出要在短时间内帮他完成工厂选址，xx乡的党政领导放弃了休假，连夜召开党政联席会，及时出色拿出了项目规划，真心实意打动了x老板，他高兴地说：“到底是家乡的人亲，乡里的干部工作务实待人真诚，冲着你们的这份诚信我对投资就有信心了”。

二、提高服务水平，优化招商环境

俗话说“三分招商，七分安商”，如何使客商招得进，留得下？xx乡的领导干部在工作中严格做到了“四个一”。其一是“一诺千金”，即实行首问责任制和公开承诺制，涉及招商工作的各部门都要向社会作出公开服务承诺制，把办事程序、时限要求、收费项目、收费标准公之于众，对制定的优惠政策和作出的承诺事项必须按时兑现，落实到位；其二是“一呼百应”，采取招商引资联合办公制度，从土地、税收、规费、供水、供电、用工等方面提供“一条龙”服务，帮助协调有关事宜和生活中的实际问题；其三是“一路绿灯”，开启外商绿色通道，实行集中审批办证运行机制，为企业提供证件代办制，使原来外商需要一个星期办的事，现在一天就能办好；其四是“一

查到底”，为保护投资环境，设立了整治招商引资环境办公室，聘请了32名县乡人大代表、政协委员和企业代表担任督查员，凡是外商群众举报或督查员明察暗访发现有破坏招商环境和损害客商利益的人和事，一经查实，将从严从重处理。

为了做好安商工作，xx乡对每个投资项目都成立了服务协调小组，配备项目跟踪服务人，为客商提供“保姆

式” 服务，为客商排忧解难，释疑解惑。有一次xxx老板反映，他投资的xx毛织厂没有享受到电价方面的优惠政策，比同类企业负担了更高的电价，当时x老板表示出很大不满，xxx听说后立即到有关单位了解实情，经过反复对比计算，发现原来是x老板计算错了，xxx书记不仅上门耐心地向他解释清楚，还陪他重新调查，最后x老板赞不绝口地说“我服了xx的干部，事无巨细都是那么认真细致，我对这里的投资环境很满意很放心”。还有一家外商企业曾经出现过一次工人罢工，外商为此急得一筹莫展，甚至一度想抽资走人，服务协调小组的干部闻知后，立即上门了解情况，原来是工人听信谣言，担心拿不到工资才纷纷提出辞工，协调小组的干部一连几天住在厂里耐心做好工人的思想工作，帮助外商妥善处理好这一事件。通过这件事，xx乡党委决定在外商企业中发展党组织和工会组织，培养发展高素质工人，并成为协调工人与厂商之间的劳资关系的连心桥，实现企业正常发展、工人安心工作、厂商放心投资。

三、坚持富商兴工，实现企业与地方经济共同发展

xx乡牢固树立“客商发展我铺路，客商发财我发展，客商困难我帮助”的观念，积极采取“三大富商”措施。一是由政府组织“定向、定岗、定级”培训，为企业提供合格的技术工人。xxx老板就是听说能解决熟练工招工等一系列困难后，才毅然投资办厂，xx乡党委政府也积极配合，迅速帮助培训和招聘了60多名熟练工，使企业刚成立就开工生产，节约费用近万元，并很快产生效益；二是为企业解决发展中遇到的技术与资金困难。去年下半年，外商xxx老板的xx纸厂遇到了技改资金不到位，企业面临延迟升级的困难，该乡领导知道立即协调金融部门优先贷款30万元，终于使该厂按期完成新增两条生产流水线，生产规模比以前扩大两倍，同时还选派两名懂技术有管理经验的乡企站干部上门挂点扶持，帮助建立起现代企业管理制度，使企业焕发出了更大的活力；三是帮助企业寻找市场解决产业销路。有一个时期，xx毛织厂的订单减少，产品出现严重积压，xx乡党委书记xxx立即多方联系，通过驻外招商联络处，帮助联系上台商南益集团，并促成南益集团到我县和xx毛织厂实地考察了3次，最后xx毛织厂和南益集团顺利地签订长期合作协议，并得到了大额订单，xx毛织厂也迅速发展壮大，x老板又满怀信心地决定在xx乡和xx镇再各设一个分厂。如今到xx创业的客商均取得长足的发展，纷纷追加投资扩大规模或设立分厂，今年仅招商引资企业上缴税金就将达到xxxx元，工人的工资平均可达到600元以上，我乡地方财政收入将超过xxx万元，与去年相比增长 xx。

乡招商引资工作经验材料

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！