# 招商引资工作计划表11篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-02-24

*工作计划写好了，我们各个方面一定都能有所提高，想必你也思考过，如何在开展新阶段工作任务之前，如何制定一份工作计划吧 。以下是小编精心为您推荐的招商引资工作计划表11篇，供大家参考。招商引资工作计划表11、工作指标：招商引资任务指标100亿元...*

工作计划写好了，我们各个方面一定都能有所提高，想必你也思考过，如何在开展新阶段工作任务之前，如何制定一份工作计划吧 。以下是小编精心为您推荐的招商引资工作计划表11篇，供大家参考。

招商引资工作计划表1

1、工作指标：招商引资任务指标100亿元

2、进一步加强招商引资工作的领导。招商引资工作的组织领导是做好这项工作的强有力的保障，没有一个好的领导机构，巩固我们招商引资的软环境就是一句空话，就不能充分保障在我们现有条件下硬环境不足靠软环境来弥补的前提条件。所以，各园区、各乡镇要强化招商引资工作的组织领导，加大招商引资的领导力度，促进招商引资有序开展。

3、充分发挥经济顾问、招商局副局长、专职招商人员的作用。xx年的招商引资工作我们要突出发挥我们所聘请的经济顾问、120名招商局副局长和我们培训出来的90余名专职招商人员的作用，发挥他们持有的各种特长，以多条腿走路，探索出一条崭新的招商引资路子来。

4、强化“二城三区六园”的载体作用。“二城三区六园”是我们产业发展的主要载体，开发建设好这些载体是我们招商引资工作强有力的基础，是引进一大批龙头项目的基地，高标准的规划，精准的产业定位，为我们充分发挥载体招商提供了超强的保障，促进我们的招商工作真正过渡到招商选资中去。

5、继续做好包装静海、营销静海的工作。静海已有“二城三区六园”这些载体，每个载体也有了产业定位，那么让外界如何了解静海，了解一个什么样的静海是我们拓宽招商渠道的主要工作，我们要以科学发展观为指导，发挥自己的特长和优势，加大我县的知名度。

6、将总部经济提升到招商引资工作的议事日程。发达地区总部经济的税收不菲，有的一栋楼宇税收就达亿元以上，我市市内六区及周边地区也都在进行着这项工作，我们要充分发挥子牙环保园的优惠政策和团泊新城的特殊地理位置，积极探索这项工作，将其提到招商引资工作的议事日程。

7、做好引进项目调度调度工作。“三区六园”的产业定位为我们招商引资提出了一个新的课题，那就是招商引资全县一盘棋，充分发挥各园区招商部门的作用，引进项目按产业分类进行调配，是我们在今后工作需要积极探索的一项工作，要把引进项目充分利用和合理入住园区，达到尽快将“三区六园”项目摆满、发挥效益的目的。

招商引资工作计划表2

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，抢抓西部大开发、“西电东送”和新阶段扶贫开发机遇，按照市领导有关要求和我市“十一五”规划，做好扩大开放和招商引资工作，以“好的环境、好的项目、好的方式”，不断扩大我市利用外来投资规模，提高利用外资的质量，推动我市经济结构调整和增长方式转变，加速实现六盘水经济社会的跨越式发展。

二、着力改善投资环境，进一步搞好投资环境建设

认真贯彻×××人大通过的《×××外来投资者权益保障条例》，严格执行省纪委、监察厅《关于危害经济发展环境行为党纪政纪处分暂行规定》，强化招商环境执法监察，对损害投资环境的行为实行责任追究。建议由政法、监察、招商等部门组成联合督查组，每年至少两次到外来投资企业进行走访和明查暗访，及时查处那些危害投资环境、损害投资者行为的人和事；对外来投资者的投诉，由监察会同招商等部门及时受理，提高结案率，保护投资者的合法权益。结合市政府批转的完善招商引资工作协调服务投诉处理机制的意见，抓好对三个机制的落实，建立、完善相关实施细则，增强透明度和可操作性，使之落到实处。同时，进一步完善和争取出台《关于改善投资环境的实施意见》、《关于强化投资环境建设，建立改善投资环境长效机制的若干意见》、《关于对损害外来投资发展环境行为实行责任追究的暂行规定》、《关于转发“××省外来投资者投诉处理暂行规定”的通知》等文件，切实构建改善投资环境的长效机制，不断促进我市投资环境得到改善和优化。

三、抓好项目前期工作，提高招商引资效率

⑴要深入企业、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。

⑵要定期不断地推出招商项目。定期由市、县（区、开发区）两级分别组织相关部门领导、专家对各单位提出的招商引资项目进行筛选，对既符合国家政策又切合我市实际的拟招商项目进行可行性分析论证，编制规范的项目资料。招商项目要本着集中管理、项目共享、统一对外的原则统一集中到市级招商项目库中管理使用，避免项目分散、多头管理、各自为政、浪费资源现象。

⑶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，制作成项目简介，利用招商引资项目册、政府信息网站、市内外新闻媒体进行宣传推介，把我市的招商项目信息向国内外传递。

⑷要争取解决招商引资项目前期经费，做好项目工作，以项目引进资金。

四、依托我市煤炭资源优势，拓宽利用外资渠道

按照我市“十一五”产业发展战略和规划项目，大力推进产业结构调整，做大做强煤炭、电力、钢铁、建材等传统支柱产业，延伸发展煤化工、高载能、矿山机械和矿山机电制造业；加快发展轻工业和现代服务业；培育壮大旅游、金融保险、交通运输、商贸流通、餐饮娱乐等产业；创造条件，逐步发展高新技术产业。按照建设社会主义新农村，统筹城乡发展的重大战略决策，积极引进资金、人才、技术，以公司加农户加基地为主要形式，重点发展生产马铃薯、生姜、苦荞、核桃、茶叶、畜产品、中草药等系列产品的农业产业龙头加工企业。以珠江三角洲、长江三角洲为招商引资重点地区，积极承接沿海地区产业转移。同时，在招商引资过程中，切实贯彻科学发展观，认真做好节能减排工作，贯彻执行好国家产业政策，按照科学发展观和发展循环经济的要求，转变经济增长方式，严把市场准入标准、提高项目引进门槛，将项目的引进与调整产业结构相结合；与环境保护和资源综合利用相结合；将“引资”与“选资”相结合，坚决避免引进高污染、高能耗、高排放的项目，全面提高招商引资的质量和效益。

五、发挥我市在泛长三角经济带中的区位优势

进一步加强与周边地区的经济协作，积极开展与“泛珠三角”等区域的经济技术合作和交流，继续加强与湛江等8个友好城市的友好往来，广泛与这些城市开展项目合作。争取有针对性地缔结新的友好城市。

六、不断创新招商方式，提高招商引资的针对性和实效性

今后，要充分发挥企业在招商引资中的主体作用，采用委托代理招商、专业公司招商、项目业主自主招商等有效方式，同时，要利用驻外办事处、在外创业人员、各类商会联系广泛的特点，动员他们参与我市的招商引资与经济协作，不断拓宽招商与协作渠道。

七、不断加强招商人员业务素质培训

举办多种形式的招商引资培训，通过多种渠道和途径，分期分批组织招商人员到国内外发达地区进行考察培训或挂职锻炼，努力培养一支适应对内对外开放的高

招商引资工作计划表3

继9月29日，五台子办事处召开招商引资动员大会以来，充分利用辖区资源优势，不断改进和创新招商措施，优化投资发展环境，加大招商引资力度，到目前为止取得了明显效果。办事处具体从五方面做好招商引资工作。

一是通过构建招商网络加大招商力度。由办事处经贸办牵头，搭建办事处各部门、社区、辖区单位招商网络。通过招商推介会、互联网等及时发布招商信息，把办事处、社区的地理区位优势、资源优势、政策优势推介出去，吸引投资。

二是通过强化措施提升招商效果。突出领导带头招商，强调以情招商、以商招商、以友招商，强化企业主体招商，充分利用闲置资产招商，深入开展项目招商。

三是通过完善机制落实招商责任。完善招商引资目标责任制，制定好招商引资奖励办法，并严格考核兑现。加大招商工作的督促落实，实行办事处领导招商工作定期汇报制度，根据招商进度及时调整措施。

四是通过社区宣传，加大招商引资力度。在社区醒目位置设立招商引资宣传角，印发招商引资宣传册，宣传西市区招商引资工作的政策，营造招商引资氛围。各社区召开新闻发布会和招商引资座谈会，利用在职党员进社区，开展一系列活动，同时号召有经验的专业人士献计献策，充分做好招商引资工作。

五是通过加大协调服务力度，改善招商环境。把一事一议、特事特办机制坚持经常化，能现场审批、现场办结的立说立行。积极主动与招来的企业、投资商沟通联系，解决企业开办和发展中遇到的困难，为投资者提供便捷的服务。近一个月以来，办事处引进项目三个，有意向的项目三个，到位资金达到1400万元。从年初到目前为止，共引进项目30个，正在洽谈的有一个，有意向的一个，到位资金总额99580万元，完成年计划92%。办事处以招商引资加快了经济发展，街域经济发展态势良好。

招商引资工作计划表4

20xx年，区招商工作总的思路是按照区委、区政府总体工作部署，围绕转调创深入开展大招商、招大商活动。结合一城四基地（一城即现代化新城区；四基地指现代物流基地、城市商贸基地、现代文化基地、城市工业基地）的发展定位，进一步理清思路，突出工作重点，落实责任措施，推进招商工作专业化、市场化、精细化。在重点片区、重点产业、重点项目招商方面扩大招商成果，扎扎实实再引进一批对全区经济拉动力强的大项目好项目，进一步提高招商引资工作的质量和水平，力争我区在全市的位次前移1-2位。通过开展招大商，招商局机关确保完成引进过亿元招商引资项目2个以上。

（一）实现重点片区招商新突破。

按照我区“一城四基地”发展布局，突出“四一三”战略重点，有的放矢招商引资，加快项目迅速聚集，形成特色鲜明的发展高地。火车站南广场作为“换乘中心与城市客厅”，20xx年主要抓好道路等基础设施招商围绕元素，坚持政府主导下市场化运作，引进会展、文创、企业总部、大学科技园、体育运动、风情商业、社区、国际教育等项目，20xx年通过招商重点突破核心区建设；片区突出康体休闲特色，引进高端居住、休闲度假、商务娱乐、教育康体、高新技术产业以及现代高效农业项目；特色产业园、经济开发区低碳产业园、乐埠山创新科技产业园重点引进装备制造、电子信息、新能源、新材料、环保节能等高新技术产业项目招商；国家级广告产业园着重在引进广告传媒、数字动漫、文化咨询等高端项目上实现突破。

（二）实现产业链招商新突破。

建立区级领导牵头的产业招商机制，加强对全区专业招商队伍的协调调度、队伍培训和活动开展。8支专业招商队伍以小分队形式开展常态化产业专题招商，围绕装备制造、纺织服装、食品调料、新型建材四大主导产业，坚持“引龙头、带配套”和“抓配套、引龙头”，发挥的产业比较优势，打造产业链条。

明年计划在乐埠山创新科技产业园打造住宅产业化和立体泊车设备两条产业链并开展招商。住宅产业化是国家住建部牵头推广示范项目，通过对建筑构件模块化生产，实现节水80%、节能70%、节时70%、节材20%、节地20%、基本杜绝噪声和粉尘，从而提升建筑品质和效率，国家计划到20xx年末，20%城镇建筑达到绿色建筑标准要求，市场前景广阔。集团住宅产业化项目于11月9日成功落户乐埠山创新科技园，项目占地1500亩，是区大力开展产业链招商的成果，项目区附近有山水水泥和建筑料石厂，原料配送方便。北部的物流中心有交易量300万吨的钢材物流园和全市最大的装饰材料市场，加上周边富特空调设备是最早、最专业的地源热泵生产商，国建高创科技是节热系统研发与推广的企业，铝型材是省规模较大的`销售、生产铝型材和隔热断桥门窗、幕墙的企业之一，因此打造住宅产业化基地有利于企业间资源共享，形成产业链条。

中国泊车产业园占地1000亩，于11月13日成功签约，是集立体车库设计、研发、高端零部件及控制系统于一体的综合泊车设备制造生产基地，通过招商引资，大洋泊车项目和银河泊车项目已经落户该区域，并成功引进了华光泊车电器制造有限公司、德沃泊车液压设备制造有限公司、德顺泊车机械制造有限公司等7家配套企业，目前年产值12亿元，五年内将达到100亿元的产值规模，全部建成后将成为全国规模最大的泊车设备生产基地。

（三）实现重点项目招商新突破。

围绕四一三战略重点投入领域，再筛选包装一批重点投资合作项目，进行重点推介，实行重点引进。风筝会、鲁台会等大型招商活动也要围绕重点项目搞好推介洽谈，不搞大呼隆，精简形式，专题对接，注重实效。强化招商引资和招才引智、招院引所并重，结合城新规划的大学科技园，重点洽谈好上海复旦大学、上海工程技术大学联合在区设立大学科技园项目。加大力度，明年重点推进国际城、啤酒产业园两个项目进展，其中，国际城项目拟落户城，占地800亩，由集团投资建设，建设国际五星级酒店、国际社区、总部企业区、国际学校等；青啤产业园拟落户片区，首期占地500亩。两个项目前期已经基本达成意向，争取尽快签约。全力推进黄金国际、两岸文创园、爱德恩商业地产开发、通铭金属地块、绿之源生态农业科技、日本国际商贸城、润恒物流等项目，加强与合作方的联系，争取尽快落地。

（四）实现服务招商新突破。

继续完善“两库一平台”建设，按照“更新完善、筛选推介、跟踪服务”的要求，增强对客商的吸引力。不断创新服务招商手段，为企业搞好服务，促进以商招商。对银座物流、清华同方、和平广场等在建和新建项目，搞好跟踪服务和调度，促其按照预定建设目标，如期建成投产。对住宅工业化、中联水泥、新能源、一立航空涡喷发动机、城市综合体、高科能源计量检测、光伏科技、CNG天然气中心站等已签约项目，协调有关部门单位，按照国家有关规定，及时完善报批手续，落实建设条件，促使合作双方按期履约，早见成效。

招商引资工作计划表5

1、抓好产业发展。

结合我市“十三五”规划，制定产业招商方案，创新产业对接方式，开展建链、补链、延链、强链集群式招商。以服装产业园建设招商为战略重点，研究制定相关扶持政策，对重点行业、重点企业、重点产品进行扶持，加快建立产业战略优势，努力提高我市在区域产业分工中的地位。大力发展加工贸易。充分借鉴外地成功经验，通过引进外向度高的加工贸易产业链，培育新的优势产业集群。集中精力，加大吉林森工、佛山服装产业园、福建石狮服装、谷为电子、博大天然芦笋产品深加工、宇柏林电子等一批重大项目的跟踪力度，促使这些项目早日开工建设、投产。

2、抓好区域协作。

广泛开展区域协作，在更高层次、更大范围赢得发展机遇。积极融入环洞庭生态经济圈、长株潭一体化城市群和大益阳城市圈建设。继续融入泛珠三角、中部崛起等地的区域协作，深入对接珠三角、长三角等区域协作区，加大与毗邻长沙、浏阳等地的互动合作，在产业分工协作、城市群联动、基础设施建设、新型城镇化、农业现代化、市场一体化等方面开辟新的合作领域，形成互利共赢、开放发展的新局面。突出招商重点，明确重点区域、企业和项目，积极开展专题招商活动，借助平台、扩大宣传，力争在区域协作的各种经贸活动中捕捉到更多发展信息。

3、抓好平台建设。

根据本地资源优势和现有两个园区的工业基础，科学制定专业园区建设计划，充分利用园内企业老板的资源优势，大力开展招商引资以商引商，建成以纺织、食品、船舶企业为龙头，制衣、制鞋等加工小区为支撑的产业转移承接示范区。完善园区的水、电、路、气、通信等基础设施，整合现有用地资源，盘活存量土地，提高工业用地的使用率。综合利用好丘岗山地来承接项目，尽量不占或少占耕地。规划现有工业用地，尤其要盘活闲置厂房，调整产能较低的工业用地，并明确投资规模和强度，避免出现用地过度现象。

4、抓好制度完善。

密切跟踪湖南省、XX市负面清单工作，探索对外商投资实行准入前国民待遇加负面清单的管理模式。完善投资项目全程代办和一站式、并联式审批机制。整合现有的各种产业资金、专项资金。突出重点，创新“一企一策”政策，对带动性强的特大项目，争取有突破有创新。完善签约项目跟踪管理机制，对重大招商活动的签约项目实行单独考核。完善工作推进机制。进一步完善开放型经济考核机制，提高开放型经济在综合考核评价体系中的权重和比重。加强工作联系，注重日常考核，定期调度项目进展，完善和规范数据统计、信息报送等基础性工作。

5、抓好环境优化。

抓好优惠政策的落实。全面梳理、及时调整已出台的促进投资发展的各类措施，承诺的服务必须落实到位。用足用好扶持政策，切实依法保护投资者的合法权益。在严格执行国家政策的前提下，切实降低企业用工成本。着力规范公共服务和行政执法行为，严禁以罚代管和不作为、乱作为现象，查处乱收费、乱罚款、乱摊派行为。及时查处一批严重影响经济环境的典型案件。强化引进项目的服务力度，实施项目跟踪服务制度。

6、抓好保障服务。

对重点支持、符合条件的项目加快土地审批和办事速度，积极协调好征地拆迁建设中的具体问题，促进早投产早见效。强化能源保障。做好水、电、气、运的调度和保障，优先保障重点项目、重点企业的能源供应，保障企业正常生产经营的能源需求。强化人才保障。完善人才培养机制，造就一支复合型、高素质的招商人才，培育一批具备战略眼光的企业家群体。加强人才引进，有针对性地引进金融、物流、创意和服务外包领域的专业人才。

招商引资工作计划表6

建全招商体制

立足区域实际，实行“1+5+8”招商模式，“1”是用好国家级高新区这块牌子，吸引高新技术企业来区投资；“5”是发挥五大行业牵头部门作用（区经信委、区商委、区文广新局、区旅游局、区金融办），协助各招商平台开展专业招商；“8 ”是以八大板块为项目承接对象，结合板块自身特点，有针对性开展招商。

把准招商方向

结合全区产业发展导向、功能板块发展定位，瞄准大集团、大企业、大项目和高科技、高附加值、市场前景好的项目，重点出击，精准招商。特别要研究分析功能板块的资源、优势、前景，找准市场要求、企业需求结合点，提高招商工作的针对性和时效性，拟定招商名录、确定招商对象，第一时间组团对接，上门开展招商。

创新招商方式

注重实施产业招商、中介招商，突出项目招商，通过项目策划包装提升吸引力、竞争力；重视政府引导，突出企业的主体地位和产业链聚集效应，大力实施以商招商、以链招商、业态定制招商；抓好“主题活动推介、组团定向对接、新闻媒体宣传”多层次立体招商，开展“引技术、引人才、引资金、引项目”四位一体的综合招商。

做优招商服务

通过“一对一”、“点对点”达到“心贴心”，把专业化、精细化、“保姆式”的服务贯穿于项目招引、落地、建设、达产乃至持续发展的全过程，坚决避免“虎头蛇尾”，确保签约一户、落户一户、达产一户、带动一片。同时，通过内挖潜力、外拓市场，引导企业、产品、技术，积极“走出去”发展，加快建设科学发展开放型经济示范区。

打造一流团队

逐步建立一支专业、高效的招商队伍，不断提高招商人员综合素质，突出招商引资的专业性，变“被动”招商为“主动”招商，变等项目为找项目。通过外聘等方式引进一批沟通协调能力强、有一定专业素养的招商人员，不断充实招商队伍。同时，注重对招商人员的培养，定期举办招商引资专题培训，提高招商人员的专业素质和业务能力。

招商引资工作计划表7

“给力”的20xx：

20xx年感觉过的好快，工作的忙碌淡化了岁月的侵蚀，特别是最后俩月基本上就是人普的记忆，记不清加了多少班，才和金荷的团队一起顺利完成任务，好欣慰。年底盘点自己的工作生活，自觉很“给力”—精彩：

一、经济指标完成良好：

1、工业经济指标平均超额7.5%完成既定任务。

2、固定资产投资超额9%完成年初任务。

3、招商引资内外资平均超额45%完成既定任务。

二、各项工作进展顺利：

1、定时走访重点企业：解读政策、送服务，营造良好的沟通平台，创造宽松的发展环境，辖区七家规上企业年产值平均涨幅达33%。

2、精心服务重点项目：跟踪配合、促发展，及时掌握项目进展，详细了解项目概况，辖区重点项目顺利完成投资目标。

3、及时掌握楼宇信息：摸清税源，协护税，开展税收摸清底数，依托楼宇增强税源活力，20xx年90%招商引资项目来自辖区楼宇。

4、积极做好科技商务：优化资源，强创新，积极做好发展服务业的服务工作，加快发展服务业的投资、创意、研发、中介、商业零售等生产性服务业。

5、尽心完成阶段任务：团队合作，创佳绩，10年一遇的人普工作，考验我们财经科的团队作战能力，“七大创新两项措施”确保我们顺利完成了此项庞大的工程，交出了完美的答卷。

三、个人素养提升档次

1、年初业务知识培训，提高自身服务能力。

2、年底党员争先创优，开阔自我发展空间。

20xx继续“给力”

“金虎辞岁，玉兔迎春”，正月初七我们就开始跑楼宇，访企业，收材料，翻开工作记录本，满满当当的记录着招商引资、发放解决企业流动资金通知、重点商业企业调查、劳动力调查、迎接科普示范区检查等等工作安排，20xx年真的是很\"给力\"—努力。20xx年是全面开展“十二五”规划的重要年份，新的一年带来新的挑战：

一、继续提升自我素养：认真学习“十二五”相关文件和经济业务知识，提高自身的素质和服务能力，为辖区企业的发展提供一个良好的投资服务环境，

二、积极整合楼宇资源：完善楼宇信息，定时对接、走访楼宇物业、招商部门，实时更新楼宇信息，并在与物业公司保持良好沟通的基础上，与私人业主进行联通，建立多方位的楼宇动态信息，加强房产税的代征工作。

三、加大对辖区企业的走访力度，保持7家规模以上工业稳定增长的同时，积极培育规下的企业，挖掘引进新的工规企业。

四、内资、外资方面：加强与相关职能部门的信息沟通，及时整理、反馈、掌握信息，一方面积极跟踪原有大型企业的增资情况，另一方面密切关注新注册企业与有意入驻的新企业，做好协调工作，促进尽快落地。

五、深化服务内容：跟踪指导企业科技创新和品牌产品的工作，把科技局布置的工作及时地传达到有关企业，进一步增强街道经济发展后劲；尽心服务现代服务业，拓展第三产业发展空间。

招商引资工作计划表8

各位领导、同志们：

受镇领导的工作安排，下面我就20xx下半年年招商引资工作从三个方面作一个简短的发言：

一、明确责任抓招商。招商引资全镇经济工作的重中之重，镇党委、政府高度重视。镇领导起到很好的示范带头作用。各单位和各村联动开展有关招商活动，形成了全民发动、全心全力、全力以赴招商的氛围。招商办是全镇招商引资工作的服务职能单位，承担起引领一方发展的重要职责。20xx年招商引资工作号角已经吹响，而对新的一年的招商目标任务，我们唯有咬定目标、明确招商责任、时刻保持强烈的招商意识，切实把招商引资工作时刻放在心上，抓在手上，拉足马力去招商。

二、拓展信息去招商。有效的信息收集是招商引资工作的基础，招商引资已经作为镇村年终考核的重要内容，其中信息收集占较大的比分，考核的结果一定程度上取决于招商引资的开展情况。没有信息，招商只能是一句空谈。去年年终根据张书记的要求，招商办向各村发放了在外能人统计表，对在外有一定有影响力的人员进行了排查、梳理，我们进行了汇总。将联系有关村进行针对性的拜访交流联系，在直接了解有关招商信息同时，更主要的把信息的收集拓展到亲朋好友，开展多渠道广泛的收集，不断扩大我镇信息源，从中产生一批有意向性的项目。

三、强化服务抓招商。对反映的有价值的信息，我们将会同镇领导进行全方面的跟踪洽谈，强力推进我镇的政策环境、生产环境、服务环境，以良好的服务态度、优质的服务内容、优惠的服务政策去招商，来安商，吸引更多的人来关注海南，投资海南。

招商引资工作计划表9

抓好招商引资工作，是壮大村级经济，实现富民强街最有效、最直接的手段。几年来，我们始终坚持把招商引资作为经济工作的首要任务来抓，立足于早发动、早部署、早落实、早见效，招商引资工作也取得了一点成效，20xx年，我村实际完成民资注册资本6030万元，其中民资注册资本1000万元以上项目2个，对照街道下达的实际利用外资150万美元，民资注册资本6000万元的工作目标，虽然民资工作超额完成，但外资工作没有实现零的突破，总体工作还存在一定的差距。为确保全面完成07年招商工作任务，我们将采取以下工作措施：

1、提高思想认识，强化组织保障。

确立招商引资作为经济工作“重中之重”的工作思想不动摇，做到思想发展与社会发展同步。把“引资兴村”作为加快我村经济发展的重要战略，走外力推动，外脑促动的发展之路，树立一种时不我待的机遇意识，居安思危的忧患意识。结合我村实际情况，我们成立了有3人组成的招商办公室，派专人负责招商引资工作，为招商引资工作提供坚强的组织保证。同时分解工作目标，传递工作压力，村与全体工作人员签订招商引资责任书，年终根据完成情况进行奖罚，确立常年抓招商的思想意识，把招商工作落实在平时工作中。

2、走出去与请进来相结合，多种方法并用，积极开展推介招商活动。

为加大招商引资力度，变等商上门为主动出击，上门招商。我村一直积极参与区、街道组织的各种招商活动，如“烟花三月节”、“南方行”、“百日会战”等，自行组织赴上海、苏南等地招商，结识新朋友，留住老朋友，进一步扩大信息源，客商源和项目源。同时，充分利用各种节日前后亲朋好友回家过节的有利时机，有重点的拜访一些在外成功人士并向他们介绍曲江街道近几年的发展状况，取得的成绩和下一步的打算，欢迎他们为家乡的发展进言献策，亲自参与并介绍朋友同事到家乡来投资兴业。我们将继续保持和发扬招商引资中有效的工作方法，同时拓宽思路，拓展信息渠道，扩大交友面。如从工商、税务等方面收集信息，从以商引商、以友交友方面获取信息、筛选信息、锁定目标、重点攻关，确保招商引资工作取得实实在在的信息。

3、围绕民资项目，狠抓跟踪服务工作。

抓好对沙口村区域范围项目的跟踪服务工作，协助企业办理相关证照手续，协调解决企业在投资过程中遇到的实际困难，主要做好以下几项工作：

⑴抓好金阳光皮革城项目服务工作，对进场项目及时协调办理工商注册，对有特别需求的商户，一事一议，帮助做好诸如招工、住宿等后续保障服务工作，尽力为商户提供优质高效的服务；

⑵继续做好与东城国际的对接工作，对已出售的写字楼进行逐一登记，同时帮助准备进场客商办理相关证照手续。

⑶继续加强对福建武夷房地产项目跟踪服务工作，争取该项目在今年增资到位。

⑷跟踪汽车东站搬迁后该地块的项目开发，主动对接相关职能部门，确保该地块的项目不流失。

对进入曲江小商品市场A、B区四楼落户经营的商户做好跟踪、服务工作，帮助商户办理工商注册等服务工作，尽力让商户要进得来、留得住，对有需要仓储、住宿、上学的商户提供后勤保障。

通过落实以上措施，切实加大招商引资力度，为村级经济的快速、健康有序发展提供保证。

招商引资工作计划表10

一、上半年招商引资情况

今年以来，xx乡党委、政府紧紧围绕县委、县政府的正确决策和部署，结合区域优势和资源优势，走以资源引资，以资源利商的路子，牢固树立项目是投资的载体和支撑，抓经济就是抓投资，抓投资就是抓项目的思想，积极主动出击，狠抓跟踪落实，招商引资工作取得了一定的成绩。截止6月底，我乡共引进投资额在 万元以上的项目 个，投资额在 万元以上项目 个， 万元以上项目 个，其中续建项目1个，竣工项目4个，在建项目7个，意向项目5个。基本情况是：

续建项目1个

竣工项目4个

建项目7个

意向项目5个

二、下步工作打算

今年上半年，我乡招商引资工作取得了一定的突破，通过重点项目建设，加快了我乡工业企业的规模化、产业化步伐，初步形成了以矿产品开发业为龙头，造纸印刷业、水泥建材业等为骨干的工业发展新格局。今后，我们将围绕壮大乡域经济实力的总体目标，继续抓住机遇，创新思路，加大力度，做好以下几个方面的工作，求得更大的突破。

1、认准既定思路，突出特色招商

特色就是优势，就是竞争力，就是经济效益。xx乡党委、政府立足实际，准确定位，把丰富的矿产资源项目开发建设作为招商主攻目标，把石材石墨深加工、铜铁矿浮选，作为招商重点，突出优势，精心包装，强力推介，下一步我们还要认准既定思路进一步整合资源，侧重在引进实力强的大集团和大公司上狠下功夫，力争培植一批资本聚集高、规模膨胀快、核心竞争力强的大个企业，为进一步做大做强产业龙头打下了坚实的基础。

2、创新发展理念，炒热招商氛围

面对全县上下开放带动、招商引资办工业的逼人形势，xx乡将进一步抢抓机遇、创新理念、炒热氛围，形成全面招商、全员招商的强大氛围。一是要通过各种会议、“双日”活动等形式，向全乡党员干群大讲xx资源优势，大讲xx社会资金、企业发展积累多的资金优势，大讲抓工业上项目是一个乡、一个村发展经济的支撑和核心，增强优患意识，凝心聚力谋发展。要理直气壮叫响“以工业论英雄、以工业论贡献、以工业论成败”，通过加压紧逼，使广大干部首先成为工业型干部、使领导成为工业型领导。二是对全乡在外工作的干部、务工经商、创业有成的人员登记造册，制成通讯录，通过召开联谊会、乡情恳谈会、发信致函等形式，向他们介绍县乡对外开放、招商引资的优惠政策，把我乡的资源状况、招商引资项目，通过本乡在外务工、求学、经商、工作人员向沿海发达地区的客商宣传推介项目。三是以工业企业为窗口，以洽谈商会为平台，组织乡村干部组成招商“小分队”到福建、深圳、珠海、汕头等经济发达地区，开展特色产品推介会、项目信息发布会、协议项目洽谈会等活动，内外联动、广引项目。

3、拓宽招商渠道，把着力点延伸到村级

xx乡有抓工业上项目的传统优势、产业优势、项目优势；有一批脑子活、观念新、肯吃苦、有能耐的“经济能人”队伍，有一批懂经营善管理的“双强”型村干部队伍，全乡16个党支部书记有13个经商办企业；仅XX年村组干部发展的项目涉及到石材、石墨、石粉加工等，投资额超千万元，他们足以具备干大事、创大业的素质和能力，是发展我乡经济的中坚力量。因此要进一步明确目标，强化责任，夯实任务。各村支书、村主任还要分别拿出500元作为抵押金，班子成员和机关干部每月要拿出地方补贴的30元作为抵押金。各村、各战线完成1个投资50万元以上的项目或引进一个2万元以上的无偿资金项目，除返还抵押金外，另按引资额的1%奖励有关人员，凡完不成任务的，押金变罚金，班子成员及站所人员不得参与评先，村支书不得推荐为县功勋支书，不得评为乡标兵支书。充分调动党政班子成员和乡村干部抓项目、跑项目的积极性。

招商引资工作计划表11

(一)加大招商引资项目的储备力度

我们将依据国家产业政策和投资方向，按照立足当前、着眼未来的原则，在现有项目储备的基础上，筛选一批关系全区经济发展的重大项目，特别是农林牧水等非征地类项目来加大引资力度。一方面,将围绕实施经营城市战略，规划和申报一批以市场建设、培育财源、解决失地农民出路、扩大就业途径、促进非公经济发展

、健全城市服务功能为目标的经营性项目。另一方面,将利用我区气候多样、物种丰富、生态品位高、环境污染小等自然资源优势和区位、交通优势，加强与周边市县在品质、品种、规模、上市时间上的优势互补，引促进农村产业发展、促进农民增收、改善基础设施条件、提高农村生活质量、促进农村二三产业发展的项目。此外,我们还将充分发挥丽江旅游业高度发达、知名度不断提高的优势，围绕丽江旅游业发展总体规划，在现有景区提升改造的基础上，引文化资源、自然资源、民风民俗等开发项目。通过项目的成功引进来大力发展县域经济，加快城市化进程，提升我区的综合实力。

(二)抓好招商引资拟建项目的落地工作

要围绕区委、区政府确定的经济发展战略，进一步完善招商引资目标责任管理体系，按职级落实项目责任制，专人负责，紧盯不放，使协议项目尽快转为合同项目，合同项目尽快落地实施。20xx年要做好以下拟实施项目的前期工作:

1、丽江束河茶马古镇计划开发项目。具体包括: 1)院落式特色民居。占地约128亩,目前概念规划评审准备进入设计施工图。2)、国际艺术村。占地为245余亩,目前处于计划筹备阶段，明年内开工。3)、束河红山度假村项目。征地设计同步进行，第一批拟征地为1270亩，分期建设。

2、中济海片区开发项目。该项目由斯特曼国际房产集团公司开发,预计总投资35亿元。将建造一个大型开放式城市公园，同时在用地范围内建造高星级酒店或超高级别墅、产权式度假酒店以及酒店公寓、商店、住宅、相关配套设施等。项目建设期预计 3-5年。

3、丽江国际休闲旅游商贸城项目。项目拟用地400亩，总投资约10亿元, 建设丽江国际休闲旅游商贸城。项目分二期开发，首期开发200亩，选址为新团片区。目前该项目投资商已与古城区人民政府签订了投资建设框架协议书。

(三)加大招商引资工作的后续服务力度

要进一步加强招商引资重大项目的跟踪协调力度。对已落户的项目要做好跟踪服务工作, 及时解决项目进展过程中的困难和问题。一方面要加强招商引资工作的领导，强化责任落实，继续落实“重大项目领导负责制”，积极协助领导做好相关服务工作。另一方面要继续协调好与工商、税务等部门的工作关系，简化办事程序，提高工作效率。此外, 还要进一步强化一流的服务环境、政策环境、法制环境和舆论环境，营造与国际惯例相适应的综合环境新形势。明年要重点做好以下项目的后续服务工作: 丽江悦榕酒店、水木清华苑、印象古城、金凯商业广场、南门福国大饭店、雪山世纪花苑、蛇山白塔、新华文化广场、丽江旅游文化商城、世界遗产公园改扩建项目。

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！