

变废为宝活动反思 中班教学反思(实用10篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

招商引资工作计划篇一

20__年，我镇认真总结了过去一年的招商引资工作，对今年的招商引资工作进行重新定位，制定了今年的工作计划，我镇将积极依托自身的行业优势和区位优势，顺势而为，科学作为，积极有为，力争今年完成招商引资2.8亿元，在大市排名进入前30名。为做好今年的招商引资工作，我们主要抓好以下几个方面工作。

一、梳理招商线索，有的放矢地开展工作的

我们在春节前后这一段时间，积极动员镇村两级干部、企业老板、部门负责人迅速行动起来，利用春节前后这一段在外人员返乡、亲戚朋友聚会的机会，积极搜索相关招商线索，并对招商线索进行了认真梳理，共落实招商线索15个，拟投资6.6亿元，其中千万以上的项目4个。

一个是贵阳轴承厂投资6000万元的轴承生产项目，这个项目由__村主任__引来的。第二个是无锡开元轴承有限公司__投资4000万元的轴承加工项目。第三个是由瓦房店__投资兴建的(五金)轴承商贸城，门店建筑面积15000平方米，可容纳90户生产经营户。

整个轴承商贸城按照一个园区进行整体规划，集中管理，按照以店带厂的模式经营，前店后厂，销售与生产一体，一个

企业在园区中相当于一个车间。

每户投资500万元，总投资4.5亿元，需建厂用地500亩。第四个是钢厂引进的煤碳公司，总投资在7000万元，该煤碳公司建成后，年创税可实现1000多万元。对于这些落实的招商线索，由副科级以上干部和经委的工作人员一包到底，主要是为企业搞好服务，确保项目尽快落地，投产达效。

二、搞好基础设施建设，优化招商引资环境

今年，我镇将在土地修编后，按照“三纵五横”的总体格局，对整体园区进行统一规划，不断加大水利、电力、道路等基础设施建设，对园区进行硬化、绿化、净化、亮化、美化，做到整齐划一进一步优化招商引资环境，为经济发展打造一个良好的发展平台。对投资规模比较小的招商项目，我们将统一规划，将它们放在一起作为一个企业通盘考虑，整合资源，将资源充分利用起来，以最小的资源占有和消耗，发挥出最大的经济效益，促进经济增长方式转变，调优经济结构。

三、发动骨干企业，以商招商

现在，许多企业受国际金融危机影响，生产处于低迷状态，有近三分之一的企业停产、停工。针对当前的严峻形势，我镇将进一步加大工作力度，帮助企业疏通流通链条，促使企业产品流动起来，激活企业生产，使停产、停工的企业尽快恢复生产经营，挖掘骨干企业招商引资的巨大潜力。现在已初见成效，中瑞轴承配件公司与天津的一家轴承企业进行合作，在引进了一系列配套项目的同时，也使整个企业生产红火了起来。兴潘特钢厂为扭转当前钢材生产的不利局面，欲引进煤碳项目，进行煤碳生产，预计该煤碳公司的上马，不仅能够扭转当前的被动局面，还能年创税1000多万元。

四、盘活闲置厂房，充分利用现有资源

在当前企业占地十分紧张的前提下，我镇将充分利用现有倒闭企业和闲置厂房开展招商引资工作。春节前后，我镇派出专门人员对全镇的倒闭企业、闲置厂房进行了全面排查摸底，共排查出闲置企业厂房近500亩，比较集中的主要有海川轴承厂、鑫运轴承厂、龙业轴承厂和棉厂的闲置土地，这四块闲置土地就近200亩，对这些闲置企业厂房，我镇将采取得力措施，扎实做好各方面工作，与招商项目对口接应，使招商项目尽快落地。

五、扩展土地使用资源，___制约发展瓶颈

在我镇企业用地十分紧张的前提下，我镇积极和外单位接触，乡镇寻找闲置厂房，突破土地使用瓶颈，不断扩大招商引资战果。贵阳轴承厂就是一个很好的例子。贵阳轴承厂是我镇潘北村村主任李之恒引进的，该项目由贵阳轴承厂陈金国投资兴建，总投资6000万元。该项目拥有从锻造、加工到成品组装一整套的生产工艺。该项目将在八岔路镇建厂。

六、做好拆除企业工作，确保项目不流失

由于土地问题，我镇的龙海轴承厂和张增军投资兴建的轴承厂被迫强制拆除。对于这两家被拆除企业，我镇将靠上做工作，多与企业接触交流，为企业想办法，出点子，千方百计解决这些企业的用地问题，确保这些项目仍在__投资建设。张增军的轴承厂已经与倒闭企业龙业轴承厂接头，我们将促使张增军的轴承厂在龙业轴承有限公司的厂址进行兴建。龙海轴承厂将在土地修编完成后，在企业原址进行兴建。

总之，我镇经济会议之后统一了思想，分析20__年的招商引资形势，对整个民营经济的发展都充满了的信心和决心，相信，在市委、市政府的坚强领导下，我镇一定会做好今年的招商引资工作，为经济社会又好又快发展做出更大贡献。

招商引资工作计划篇二

牢固树立“大开放才能大招商、大招商才能大发展”的意识，创新完善招商引资体制，进一步健全招商引资的组织领导体系。一是建立招商引资工作联席办公制度，定期召开联席办公会，安排部署全县招商引资工作。二是县政府明确一名副县长把主要精力用于抓招商引资工作。三是组建县政府大项目办公室、招商局，核定职能、职责，对招商引资工作全程负责和服务。四是县财政每年至少拿出100万元，作为招商引资工作专项经费，确保工作顺利进行。

二、创新思路，大力加强招商引资制度建设

一是建立严格的目标管理责任制。对有招商任务的单位，实行部门首长负责制，落实“专人、专车、专经费”的“三专”措施，纳入全县目标管理；结合深化“双百工程”，细化考核办法，明确奖惩措施，推动全民招商氛围的形成。

二是建立严厉的督查机制。县委、县政府“两办”督查室和县纪委效能监察室，把招商引资工作和项目建设作为全年督查工作的重点，采取重点督办、分段督办、定期督办和不定期抽查的办法，严督实查，跟踪问效。

三是建立严明的奖惩机制。严格按照“双百工程”奖惩规定，对项目建设和招商工作有功的单位和个人给予重奖，对完不成任务的单位和个人给予惩戒。

四是建立高效的项目建设机制。继续推行县处级领导联系重点项目制度，明确牵头领导，成立一套班子，指定责任部门，确定业主单位，把任务捆绑在一起，把责任捆绑在一起，实行同奖同罚。

三、激发潜能，大力开展多渠道招商引资方式

一是实行商会招商。选派干部进驻*、*等商会，参与商会工作、完善运行体系，加强对外联络、提高运行效率，把商会打造成为宣传潢川、联系潢川、招商引资的平台。

二是实行小分队招商。围绕首批服装、纺织等9个招商项目，由县处级领导牵头，抽调相关部门人员组成3-5人的招商小分队，有计划、有目的、有针对性的招商。

三是实行以商招商。鼓励企业积极与外界企业、财团搞好嫁接，以产权换资金，以市场换技术，以存量换增量，在招商引资中膨胀发展。

四是实行挂职招商。以潢川籍在外成功人士所办企业为依托，选派优秀干部30人，到北京、上海、广州等经济发达地区挂职锻炼，通过招商引资活动，拓宽视野，增长才干。

五是实行自荐招商。具有一定招商能力和外界关系的人员提出自荐申请，报经县委派招商干部管理办公室批准，脱离原工作岗位，赴经济发达地区进行专职招商。

四、完善基础，大力加强投资环境建设

一是不断完善招商引资政策体系。在原有招商引资政策基础上，今年，相继出台了《关于强力推进招商引资的实施意见》、《关于选派干部到经济发达地区招商引资的实施意见》等一系列文件，基本形成了较为完善的政策体系。

二是不断创造优质高效的服务环境。落实“三项制度”，强化“一个保障”。即：坚决落实首问负责制、全程、限时办结制，对重大工程、重大项目实行办理事项、办事程序、收费标准一次性告知、一个窗口收费、一站式办公、全程式服务；坚决落实企业25天宁静工作日制度，在企业25个工作日内，除安全生产、消防和环保检查外，任何部门和单位不准到县域企业进行各种名目的检查；依法保障良好的项目建设环境。

三是精心打造特色园区平台。紧紧围绕鳖、鸭、花、猪、羽毛、粮油加工等6大特色经济板块，谋划重点项目，明确发展定位，积极推进省级潢川经济技术开发区、106沿线综合工业小区、华英工业园、民营工业园建设；围绕产业发展规划，针对*、福建、浙江等重点地区和服装、纺织、食品加工等重点产业，积极谋划定向招商活动，提高招商引资项目对接成功率。

四是积极抓好招商项目土地储备。采取综合措施，一方面加强土地重组和“空心村”治理；另一方面加强土地清查，集约节约用地，为投资客商提供适宜项目发展的土地。

五、力抓关键，大力加强产业规划和项目建设

一是谋划项目。突出“三个围绕”，即：围绕潢河沿岸三期治理，京九大道建设、县乡公路建设等一批城乡基础设施项目，提高发展基础能力；围绕樱桃谷鸭、生猪、花木、羽毛、粮油和水产加工等特色产业，着力谋划一批能够拉长链条、提高附加值、提升龙头企业发展质量的项目；围绕工业经济谋划项目，重点支持华英集团上市，实施资本经营，加快老企业重组，焕发新活力，整和新兴企业资源，大上“强筋壮骨”项目，打造行业旗舰。

二是做好项目。做好项目储备，紧盯国家产业政策，积极储备一批推动经济发展，促进产业升级的大项目、好项目；做好项目论证，扎实做好项目建设书、可研性报告、初步设计、评估分析等要件，努力提升项目的规划性、科学性、针对性和可操作性；做好项目包装，站在投资者的角度，突出客商需求，对项目的名称、内容、回报、前景及市场预测等进行详细论证，精雕细琢，吸引客商的眼球。做好项目推介，广泛运用各种渠道，多媒体发布、多节会推介，提高项目招商的命中率。

三是跑出项目。强攻政策性项目，找准上级产业发展政策扶

持的着力点，找准与产业资源优势的对接点，找准市场需求的切入点，找准民生民需的关注点，努力争取上级各类专项资金；主攻招商引资项目，不断完善招商引资实施办法，努力营造全民招商、亲商、护商的良好氛围，使客商真正引得来，留得住，能发展；努力形成大招商、招大商，大上项目，上大项目的大氛围，大热潮，开放带动、纵深推进县域经济发展。

招商引资工作计划篇三

认真学习党的会议精神，用科学发展观指导开放型经济工作，以招商引资为龙头，一坚持五突出(破)一抓一接轨，破解要素制约，开展“招商攻坚年”活动，主动接轨大上海、金苏南、浙江、广东、福建等沿海发达地区，建立招商、外贸外经工作新格局，以“开放带动”战略的实施推进我县经济结构调整和可持续发展。

1、坚持招商引资不动摇

科学发展观的核心是发展，没有发展，一切无从谈起。招商引资是最好最快的投入，是发展的主要手段之一，是我县经济工作的“一号工程”。各级各部门在任何时候、任何情况下必须坚持招商引资不动摇，要围绕经济建设这个中心，确保“一把手工程”顺利实施。要十分重视政策的引导鼓励作用，建立修改完善鼓励招商引资和以民引外、鼓励出口、开放型经济考核评比等四个政策文件。

2、突出园区招商，强化载体建设

进一步发挥开发区招商引资主战场作用。要加快和完善基础设施建设，提高开发区的档次，明确产业定位，形成各具鲜明特色、服务配套齐全、运作规范透明、对外吸引力强的招商引资集聚区。要加大招商指标的倾斜，健全招商机构、人员和功能，主动出击“选商”，提高招商成功率，以高平台

招引符合开发区产业定位的高质量项目入园投资。

3、突破群聚效应，强化产业链招商

认真分析现有外商(特别是台、港)投资扎根×××的原因(采购、营销、干部、融资、研发设计等五个本地化)，利用群聚效应，抓住龙头企业，以带动同类型企业、配套企业、上下游企业一起来丰投资。以提升产业层次、培养核心竞争力、做大做强支柱产业为重点，根据我县产业结构调整 and 培育新兴产业的要求，引进资源节约、科技创新、生态环保的项目和技术，嫁接改造现有企业，延伸产业链，优化生产要素组合，提高产出强度。

4、突破500强，强化大项目招商

死盯硬粘，主动出击现有500强企业线索，力争500强投资有所突破。外地实践告诉我们：与其四面出击，不如主攻大项目。要列出一批500万、1000万美元的大项目，层层落实责任制，集中精兵强将打“歼灭战”，引进一个，带动一片，鼓舞全局。

5、突破瓶颈制约，强化无地招商

千方百计破解土地、电力、资金、人才等生产要素的制约，盘活现有存量，强化无地招商。主要形式有：增资扩股、集约开发(提高产业层次、限定投资强度、建设多层厂房)、产业更新与企业转型、并购。

6、突破招商手段，强化队伍建设

坚持“主攻台港日韩、内外资并举、一二三产齐上”的原则，在继续抓好“二产”招商的同时，重点突破“一、三产”和基础设施项目招商。坚持小分队招商、驻点招商等，把“以节招商”制度化，突破网络招商和借力中介招商。加强招商

队伍的建设，强化培训和实践锻炼，提高素质。建立兼职招商员和招商信息员队伍。

7、从抓项目入手优化自营出口增长方式

从招商引资项目入手，培植出口型骨干企业，争取新入户外贸出口型大项目2-3个。鼓励企业开展加工贸易，增加出口比重。积极扶持更多的中小企业从事进出口贸易活动。积极组织企业参与各类大型展销会和博览会，鼓励企业“走出去”、“创品牌”。根据wto规则要求，适时科学地调整外贸政策，将政策导向同发展高科技产业、激发传统产业活力相结合。

8、以接轨上海为主线拓展经合空间

积极主动接轨上海、融入长三角、布局广东、浙江。着重做好三件事：一是成立县专门机构，专门谋划和开展此项工作；二是实现与当地领导和企业家互访；三是建立两地干部交流挂职锻炼制度。

指标

目标

奋斗目标

协议利用外资（万美元）

8362

实际利用外资（万美元）

3345

自营出口（万美元）

3500

新签合同额（万美元）

5400

实际营业额（万美元）

6000

实到内资（亿元）

28

新派出国劳务人数（人）

1800

招商引资（亿人民币）

55

1、继续实施“走出去”战略。每镇配备2—3名，各经济部门配备1—2名精干的招商人员，组建成18个驻外招商小分队，在昆山、东莞等重点区域强势出击，对接客商、洽谈项目、储备信息。

2、努力构建资源共享机制。实行各招商小分队、各单位在谈项目、结识客商、投资等招商信息一周一报制，重大项目由县主要领导亲自协调，选择项目最佳地点、提供优质服务，同时合理处理好项目落户后，引荐人与单位、单位之间的利益分配关系，鼓励各镇、各园区之间合作。

3、是以项目为抓手扩大利用外资，实现利用外资工作的大突

破，必须精心构思题材，做好基础性工作，建设招商资源库。首先要建设好招商项目库。外商中也有不少是有钱却苦于找不到好的投资项目。在招商引资中，主动推出项目，才能有效的起到“引资”的效果。推出项目要做到贴近本地资源，贴近产业指导目录，贴近本地市场，贴近重大技改项目，贴近高新技术产业。项目的编撰和包装符合国际惯例和当地产业链紧密配合，其次建设招商综合性“档案”。

一是建好在本地已落户的客商档案，目的是以外引外，以商引商；

二是建好本地籍在境外和国内大城市的人员（各界成功人士，获中级职称以上人员）档案，重点是从事经贸工作、新闻媒介和出国留学人员，加强联络，培养感情，寻找招商的机会。三是建好本省、本地有关机构派遣到国外、国内办事处人员档案。通过这些人员和机构开展招商。四是建好本地籍的华侨、台胞档案。通过联络感情，宣传家乡建设，以外引外。

一要强化对外贸出口企业的指导和服务。要重视对国际国内经济形势的分析，及时掌握有关外贸政策的变化。既要加大政策引导力度，又要指导企业积极应对，趋利避害，帮助各类企业排忧解难，增强适应外贸发展新环境的能力。要加快构建和完善信息平台，提高公共服务信息的质量，特别是要及时提供市场预警信息，积极应对贸易壁垒，增强环境竞争力。加强横向联合，不断提升我县对外经济合作水平。我县在外经工作中，以劳务输出和境外工程承包为突破口，取得了不错的成绩。但是，随着全国、全省和全市对外开放水平的提高，我们要树立忧患意识，立足早行动、高起点，把外经工作的当前优势，转化为长远优势，把数量优势转化为质量优势。一是积极帮助有条件的企业申请取得外经签约权，提升我县的外经工作平台，使我县的在外工程承包以及劳务输出工作走上自主发展的广阔空间。同时，扶持和帮助传统的外经骨干企业在境外拓宽发展思路，帮助企业通过横向联合，产权转让、个人承包等改革方式，进一步激发企业发展

活力，扩大海外业务市场的路子，促进企业持续、健康地发展。

二是继续发挥我县劳动力资源丰富的优势，大力开展劳务输出工作。劳务输出不仅是富民的直接手段，而且也是促进外资、外贸发展的有效措施。明年要进一步加强社会各界、各部门的横向联合，充分发挥外经贸部门的信息优势、劳动部门和社会办学的培训优势，以及各镇的劳动力资源整合优势，大力发展高质量、大规模的劳务输出。同时出台相关的促进政策，扶持和帮助愿意出国打工，又有一定困难的人员走出国门。

招商引资工作计划篇四

在近期的调研中我们发现，许多乡镇对于自身的优势资源挖掘不深，项目的前期工作有所匮乏，因此□xx年在项目的建设上要做好以下几个方面的工作：

一是项目包装立足特色。做好项目的包装首先要明确项目的自身定位，努力挖掘优势资源，像是利用山地古村资源继续发展农业招商、民宿招商，利用“坡地村镇”建设打造林上经济，实现“一镇一品牌，一村一特色”、“房在林中、园在山中”新型招商理念，并以新观念、新思路，对项目进行设计、包装和策划，做到推进一批，开发一批，储存一批，充分实现招商选资和项目建设的良性发展，创建森林养生试点县。二是项目谋划细化分解。制定每个月工作的详细计划清单，做到“盯人、盯事、盯项目”。积极梳理重点项目需协调的问题，为项目推进做好服务工作。将已签约的项目，作为增强永商回归服务的重要环节来抓，通过狠抓项目落地，鼓励和引导更多的永商回乡创新创业，切实提高项目“履约率、开工率、投产率”，增强招商的延续性和实效性。

一是四大机制促督查。继续发挥四套班子领导的联系挂钩作用，健全招商选资工作常态化推进机制，分解责任，联合推

进。继续优化招商选资环境，深入实施“四员”机制，强化县级领导专题督查行动xx县纪委牵头的招商项目巡查机制，健全招商选资工作协调机制，督促各镇街、牵头部门做好项目推进。做好督查最深最严、服务最好最全、审批最快最优。

二是部门挂钩促联动。今年县政府出台了《xx县部门单位挂钩帮扶重点招商项目的实施意见》。《意见》要求各挂钩帮扶部门单位根据《部门单位挂钩帮扶重点招商项目任务表》倒排时间，研究制定本单位的工作方案和推进措施，实行“一把手，一班子，一对一”的帮扶机制，加强部署落实，严格按目标任务和倒排计划时间节点抓好重点招商项目挂钩帮扶工作，并通过“一月一报”的形式将挂钩帮扶项目的每月进度报送至县考绩办。利用部门发挥自身职能优势，通过挂钩帮扶重点招商项目，形成上下联动，部门齐抓的招商选资浓厚氛围，全力推进招商项目开花、结果。

积极组建在外异地永嘉商会以及商会基层党组织。以党建促进商会规范建设，让每一个在外永商都有一个“家”。我局做为永商的在内“娘家”，要实现内外联合、内外联动，充分利用“一网一会一报两库两微”的联络平台，特别是去年我们成立了永嘉招商服务局的公共微信、微博平台，第一时间将最新的招商动态进行发布。深入完善世界永嘉人信息库。认真筹备第五届世界永商大会，借此机会能够加强内外永商的联络与交流，共商发展大计。

20xx年，我乡认真总结了过去一年的招商引资工作，对今年的招商引资工作进行了重新定位，为进一步加大我乡招商引资工作力度，创新招商引资工作机制，增强招商引资工作的针对性，经研究，结合我乡实际，确定乡xx年招商引资工作计划：

以党的十八届五中全会精神、十三五规划xx县委十一届十八次会议精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕县

委、县政府的招商引资工作要求，全面实施“走出去”和“请进来”的招商战略，吸引更多的投资商来我乡投资兴业，全面掀起我乡招商引资新高潮，确保完xx县下达的项目建设招商引资任务。

一个地方经济发展的快慢取决于人的思想观念转变和更新的快慢，特别是乡村两级干部思想观念的转变对招商引资起着至关重要的作用。乡里将分阶段组织乡村干部学习省、市、县有关文件精神，加强学习，更新观念，充分认识招商引资对地方经济发展的重要性。树立以经济建设为中心，政府为经济建设服务的理念。要依托工业来发展地方经济，增加农民收入。

我们在春节前后这一段时间，积极动员乡村两级干部、企业老板、部门负责人迅速行动起来，利用春节前后这一段在外人员返乡、亲戚朋友聚会的机会，积极搜索相关招商线索。

三要实行委托招商。邀请在外成功人士为经济发展顾问或招商联络员；

七是强化全民招商意识，把招商引资的任务分解细化到人，明确单位一把手为招商引资第一责任人。

今年我们要一方面抓好硬环境的建设，要加大项目资金的争取力度，搞好道路、电力、基础设施等硬件建设，为引进和发展企业创造良好的条件。另一方面要抓好软环境的建设，一是要情感招商，以良好的服务态度，优质的服务内容，以亲商、爱商、安商、富商的良好感情与行为感化客商，即要引得进，又要留得住。无论项目大小，我们都坚持服务为先，积极为他们解决生产、建设中的困难和问题。二是切实转变工作作风，改善服务态度，提高办事效率，进一步优化治安环境，让投资者放心投资，安心创业。

招商引资是我乡经济工作的重中之重，要领导带头抓，部门

联动抓，发动全民抓，检查督办抓。要把招商引资作为衡量村干部工作成绩的第一指标进行量化考核，实行责任追究，坚持“一季一通报，半年一初评，全年总考核”，确保招商引资项目建设工作常抓不懈，常抓常新。

总之，我乡在县委十一届十八次全会精神后统一了思想，对整个经济的发展充满了信心和决心。相信，在县委、县政府的坚强领导下，我乡一定会做好今年的招商引资项目建设工作，为经济社会又好又快发展做出更大贡献。

招商引资工作计划篇五

为振兴徐州老工业基地，实现丰县的跨越性发展，当前必须牢牢把握科学发展，继续坚持强力推进招商引资，在招商引资和项目建设上实现新突破。结合近一段时间的学习和思考，感到新的发展形势下，要想在招商引资方面取得大成效，必须努力实现四个方面的突破。

当前，随着国际、国内区域经济合作、产业互动和产业转移的步伐加快，各地都把招商引资作为加快发展的重要措施，千方百计吸引资金和技术，借力发展。实践证明，一个地方的开放程度影响着一个地方的经济发展水平，而思想观念是影响开放程度的根本原因。在经济落后地区，干部习惯于行政管理工作，招商引资工作仍要靠政府主导，还需要把招商引资作为当地党委政府的一把手工程，还需要强力推进。领导把招商引资作为第一要务，摆在桌面上，大小会讲，三天一调度，二天一调度，并切实以身作责，身先士卒，下级部门就会在落实上相对积极主动一些，相关职能部门就会少摆官架子，少设一些障碍，多一点配合。随着区域间经济合作的步伐加快，东南沿海一些劳动密集型产业正在寻求向中西部地区转移，国际、国内大型企业集团都在通过异地建厂、异地合作等方式开拓市场、扩展规模。条件相似地方，谁先获得这些企业的投资信息，谁就赢得主动。因此，在当前新的形势下，既要靠政府组织的招商活动，还必须克服以政府

为主导的招商观念，克服等靠要的思想，树立关键在我的思想。充分发挥社会各界的能动性，靠全民招商建立一个庞大的招商网络。

任何外商外资无论在哪里投入，都必须赚钱；无论哪里地方政府招商引资，都必须是为了加快地方经济的发展。“你发财，我发展”是招商引资的一个基本原则。在招商引资活动中，招引方必须要拿出能够吸引人的优质项目。一个优质的项目必须合乎当地的总体规划和实际条件，合乎科学地发展观的要求，合乎最广大人民群众的利益和愿望，对投入方有比较丰厚的回报率和稳定、持续、长远的发展空间。政府要招引到真心实意干事业的外商，就应该在项目的包装上“做文章”，搞好长远规划，调查研究实际情况，抓好必要的基础设施建设。随着开放型经济呈现投资基地化、产业链式化竞争白热化的趋势，投资商投资由过去的单体投产、单个产品为主，逐步向优势产业集聚，向优势产品整合，选择一个地区重点、连片、链式发展。在这种情况下，招商引资的集聚效益、链式效应越来越明显。这就要求我们在招商引资过程中注重结合本地实情况，瞄准自己的主攻产业，抓住产业互补双赢的结合点，在产业对接上下功夫。丰县应立足于盐化工、农副产品加工和电动三轮车三大产业，做强三大产业链，围绕三大产业设计项目，加大招商力度。丰县有丰富的优质盐矿资源，同时丰县及周边有充足的煤炭资源为盐化工的开发提供充足的动力源，盐矿和煤炭同时存在于同一地区是发展盐化工的天然优势。丰县是农业大县，有50万亩连片果树资源，已有两果汁加工企业落户丰县，继续做好果汁深加工，招引果汁终端产品企业和果品罐头企业落户丰县具有产业资源优势，同时丰县又是特种蔬菜生产基地，在蔬菜种植上有一定基础。经过丰县政府的培育，丰县的电动三轮车已发展成为丰县的一大支柱产业，在全国的市场份额60%以上，产业上下游配套齐备，产品高中低档齐全，是丰县最大的草根产业，生命力旺盛，围绕这个产业开发、服务做好招引工作。为进一步做三大产业的招商工作，必须加快制定和完善高质量的产业发展规划，按照规划和谋划的

项目，有针对性地开展招商引资活动。在招商过程中，要深入研究招商区域的产业情况，了解其支柱产业发展趋势、产业扩张计划、上下游的配套情况。要坚定不移地接触沿海发达地区与我们主导产业相关的龙头企业、大企业，必须立足招大引强。

在新的发展形势下，招商引资实际上就是一种城市营销方式。各地为了吸引外地客商，展开了激励的竞争，竞相提供优惠政策，提高服务水平，大打“环境”牌。在制定优惠政策方面，各地都提出了一系列的优惠政策，可以说这个底线标准都非常接近。投资商更加关注的是一个地方的城市承载力、城市综合环境以及软环境等，新一轮城市环境的竞争，必须围绕这些问题抓好以下三点。一是提高城市知名度，树立良好的地方形象。当前，越来越多的地方把提升本地知名度、美誉度作为吸引外商投资的重要措施。现在城市发展的竞争实质上就是环境的竞争，环境是生产力、竞争力、生命力。哪个地方环境优美，设施配套，服务周到，人居环境质量高，就能对资本、技术和人才产生强大吸引力，从而把环境优势转化为经济优势。必须加强对本地的宣传，积极利用已经被确认的“头衔”，如“果都”、“牛蒡之乡”、“特种蔬菜基地”等已叫响的城市名片，精心设计本地品牌形象，进行整体包装，充分利用电视、网络等新闻媒体向外推介，在广泛的社会区域树立良好的形象。二是营造一个良好的`服务环境，形成让客商满意的比较优势。如果把外商外资比作“凤凰”的话，那么适宜投资的环境就是“梧桐树”，“没有梧桐树，引不来金凤凰”。环境好了，不用你吹，外商外资会慕名而来；环境差了，任你吹得天花乱坠，也不会来。即使来了的也留不住，迟早还会走。因此，政府要想做好招商引资工作，就应该在治理投资环境上下工夫，整顿政府机关工作作风，加强社会治安综合治理，提高教育质量和医疗卫生水平，努力营造一个平安、祥和、宽松、和谐适宜“金凤凰”发展的社会环境氛围。以政府的社会地位说话应该是最靠得住的，但那必须是讲原则、讲诚信的政府说话。优化软环境各地都在讲，这也是招商引资的竞争点，关键是看谁能

把这项工作落到实处，谁就能赢得主动。三是加快基础设施建设，打造一流的创业平台。完善的基础设施，是企业降低成本、加快发展的根本保证。丰县经济开发区盐化工园区已具雏形，但存在着水平不高，产业布局不完善等一些问题，需寻找高水平、专业性强的单位给予重新定位。其次要切实加强园区内水电、路桥、管网、通讯等基础设施建设，特别是做好集中供电、供热、治污等尤其要建立足够的污染防治措施，决不可走先污染，后治理的路子，实现资源共享、设施共用、环保治理同步实施，不断完善功能，提高承载力，促进盐煤化工产业集聚。

因此，要站在招商、亲商、助商、安商、富商的角度，加快交通、通讯、能源等城市基础设施建设，特别是积极谋划建设高标准的工业园区，增强吸引力，把完善的公共服务措施、优良的企业生产环境作为招商引资的主要载体。

招商招商工作的竞争就是招商人才的竞争。搞好招商引资源共享就必须拥有一批熟悉当地产业知识、精通市场规则、具有现代商务谈判技能的人才。目前，我县还缺乏高水平的专业招商人才，这将直接影响到对外开放水平。因此，要适应时代发展步伐，加强招商队伍建设。采取“走出去”和“请进来”相结合的办法，加强业务培训，通过选派业务骨干外出培训深造、邀请有关专家学者授课、面向社会公开招考等方式，培养和吸引更多熟悉政策法规、掌握先进知识、精通业务技能的招商专业人才。在人才选拔上，立足丰县的现有人才，可节约人员的使用成本。我县工作待遇较低，不可能给招商人员太高的待遇，若没有可观的待遇，即使招来了，也没有过强的招商能力，也很难适应我县的招商工作。招商工作不同与其它行政工作有职、有权，有优越感，招商工作既辛苦劳累又是个求人的差事，在我们这经济落后，交通避塞的县，三五年招不来一个项目是很正常的。社会的歧视，身体的疲惫，心理的失落，致使我们开发区招商人员越来越少，招商情绪越来越低落。要做好招商工作必须选配个人素质高、热爱招商、有一定专业知识和经济知识、有一定招商

工作经验的人员，同时给与招商人员一定的政治待遇和经济待遇。招商工作是个创造性的工作，在工作安排和考核奖励上应以个人为主，这样才能充分调动等每个招商工作者工作积极性和主动性，这样全县的招商工作就会充满朝气和活力，开创丰县招商工作的新局面才有希望，丰县才不至于拖全市的后腿。

招商引资工作计划篇六

牢固树立“大开放才能大招商、大招商才能大发展”的意识，创新完善招商引资体制，进一步健全招商引资的组织领导体系。一是建立招商引资工作联席办公制度，定期召开联席办公会，安排部署全县招商引资工作。二是县政府明确一名副县长把主要精力用于抓招商引资工作。三是组建县政府大项目办公室、招商局，核定职能、职责，对招商引资工作全程负责和服务。四是县财政每年至少拿出100万元，作为招商引资工作专项经费，确保工作顺利进行。

一是建立严格的目标管理责任制。对有招商任务的单位，实行部门首长负责制，落实“专人、专车、专经费”的“三专”措施，纳入全县目标管理；结合深化“双百工程”，细化考核办法，明确奖惩措施，推动全民招商氛围的形成。

二是建立严厉的督查机制。县委、县政府“两办”督查室和县纪委效能监察室，把招商引资工作和项目建设作为全年督查工作的重点，采取重点督办、分段督办、定期督办和不定期抽查的办法，严督实查，跟踪问效。

三是建立严明的奖惩机制。严格按照“双百工程”奖惩规定，对项目建设和招商工作有功的单位和个人给予重奖，对完不成任务的单位和个人给予惩戒。

四是建立高效的项目建设机制。继续推行县处级领导联系重点项目制度，明确牵头领导，成立一套班子，指定责任部门，

确定业主单位，把任务捆绑在一起，把责任捆绑在一起，实行同奖同罚。

一是实行商会招商。选派干部进驻*、*等商会，参与商会工作、完善运行体系，加强对外联络、提高运行效率，把商会打造成为宣传潢川、联系潢川、招商引资的平台。

二是实行小分队招商。围绕首批服装、纺织等9个招商项目，由县处级领导牵头，抽调相关部门人员组成3-5人的招商小分队，有计划、有目的、有针对性的招商。

三是实行以商招商。鼓励企业积极与外界企业、财团搞好嫁接，以产权换资金，以市场换技术，以存量换增量，在招商引资中膨胀发展。

四是实行挂职招商。以潢川籍在外成功人士所办企业为依托，选派优秀干部30人，到北京、上海、广州等经济发达地区挂职锻炼，通过招商引资活动，拓宽视野，增长才干。

五是实行自荐招商。具有一定招商能力和外界关系的人员提出自荐申请，报经县委派招商干部管理办公室批准，脱离原工作岗位，赴经济发达地区进行专职招商。

一是不断完善招商引资政策体系。在原有招商引资政策基础上，今年，相继出台了《关于强力推进招商引资的实施意见》、《关于送派干部到经济发达地区招商引资的实施意见》等一系列文件，基本形成了较为完善的政策体系。

二是不断创造优质高效的服务环境。落实 三项制度 ，强化一个保障 。即：坚决落实首问负责制、限制办结制，对重大工程、重大项目实行办理事项、办事程序、收费标准一次性告知、一个窗口收费、一站式办公、全程式服务；坚决落实企业25天宁静工作日制度，在企业25个工作日内，除安全生产、消防和环保检查外，任何部门和单位不准到县域企业进

行各种名目的检查；依法保障良好的项目建设环境。

三是精心打造特色园区平台。紧紧围绕鳖、鸭、花、猪、羽毛、粮油加工等6大特色经济板块，谋划重点项目，明确发展定位，积极推进省级潢川经济技术开发区、106沿线综合工业小区、华英工业园、民营工业园建设；围绕产业发展规划，针对*、福建、浙江等重点地区和服装、纺织、食品加工等重点产业，积极谋划定向招商活动，提高招商引资项目对接成功率。

四是积极抓好招商项目土地储备。采取综合措施，一方面加强土地重组和空心村治理；另一方面加强土地清查，集约节约用地，为投资客商提供适宜项目发展的土地。

一是谋划项目。突出三个围绕，即：围绕潢河沿岸三期治理，京九大道建设、县乡公路建设等一批城乡基础设施项目，提高发展基础能力；围绕樱桃谷鸭、生猪、花木、羽毛、粮油和水产加工等特色产业，着力谋划一批能够拉长链条、提高附加值、提升龙头企业发展质量的项目；围绕工业经济谋划项目，重点支持华英集团上市，实施资本经营，加快老企业重组，焕发新活力，整和新兴企业资源，大上强筋壮骨项目，打造行业旗舰。

二是做好项目。做好项目储备，紧盯国家产业政策，积极储备一批推动经济发展，促进产业升级的大项目、好项目；做好项目论证，扎实做好项目建设书、可研性报告、初步设计、评估分析等要件，努力提升项目的规划性、科学性、针对性和可操作性；做好项目包装，站在投资者的角度，突出客商需求，对项目的名称、内容、回报、前景及市场预测等进行详细论证，精雕细琢，吸引客商的眼球。做好项目推介，广泛运用各种渠道，多媒体发布、多节会推介，提高项目招商的命中率。

三是跑出项目。强攻政策性项目，找准上级产业发展政策扶

持的着力点，找准与产业资源优势的对接点，找准市场需求的切入点，找准民生民需的关注点，努力争取上级各类专项资金；主攻招商引资项目，不断完善招商引资实施办法，努力营造全民招商、亲商、护商的良好氛围，使客商真正引得来，留得住，能发展；努力形成大招商、招大商，大上项目，上大项目的大氛围，大热潮，开放带动、纵深推进县域经济发展。