

# 最新产业招商计划书 产业招商工作总结(实用9篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 产业招商计划书篇一

同志们：

今天，县委、县政府在这里召开全县外经暨招商引资工作会议，就是要全面部署“十一五”开局之年的外经外贸、招商引资工作，促其更好地立足新起点，实现新突破，取得新成效，以更有力地促进和带动我县经济更快更好地发展。刚才，郑子升副县长传达了省、市外经贸工作会议精神并就今年我县外经暨招商引资工作作了具体部署，请大家结合实际，认真贯彻落实。下面，我再强调三点意见。

### 一、认清当前形势，进一步强化对外经贸和招商引资的意识

近年来，我县上下始终坚持以经济建设为中心不动摇，只争朝夕抓机遇，集中精力抓发展，开拓创新抓改革，千方百计保稳定，全县经济社会保持了持续、健康、协调发展的良好势头。与此同时，对外开放方面也取得了新的成效。基础设施日臻完善，政策措施逐步配套，外经外贸显著发展，招商引资积极推进。去年，我县按商检统计口径全年实际外贸出口突破一亿美元。招商引资签约项目63个，其中外资项目12个，总投资2352万美元，内资项目51个，总投资6.2亿美元。特别是在引资引项目培育壮大陶瓷业、工艺品和箱包业、制药和食品加工业等三大产业集群，推进旅游景点建设，提升城区建设水平上，取得较大成效。可以说，对外经贸和招商

引资为我县经济社会发展、改善闽清对外形象立下汗马功劳，发挥了极其重要的作用。县委政府对过去一年的外经和招商引资工作是肯定的，对你们的工作也是肯定的。但是，总的来说，我县对外经贸和招商引资的步子迈得还不大，与先进地区相比，无论在规模上还是在实际效果上都有较大差距，还适应不了全县经济社会发展的需要。主要表现在：一是受产业结构和经济发展水平影响，我县出口商品的结构不合理，出口商品总量少。二是外贸企业少，实力较弱，缺乏国际竞争力。三是招商积极性和氛围不够。一些乡镇、部门对招商持无所谓态度，认为干多干少一个样，存在畏难情绪，缺乏主动性和积极性，存在“重签约、轻跟进”现象，项目资金不能及时到位。特别是当前换届在即，许多人无心招商，持观望等待的态度。四是利用外资规模小、水平低。到目前全县落地外资项目47家，总投资仅3800多万美元，与福清、长乐比，还不及他们的一个企业。从近年来招商引资的势头和成效看，也不如连江、罗源，罗源两个5万吨码头投资就达10个亿。五是投资环境不尽如人意。一些职能部门单位全局意识、服务意识淡薄，部门利益至上，“中梗阻”、“三乱”现象时有发生，影响了我县投资环境。

为此，我们必须正视现实，认清形势，明确任务，抓住机遇，迎接挑战，切实把对外经贸和招商引资放在“生命线”和“一号工程”的重要位置，作为加快发展的第一推动力来抓，切实抓实、抓好、抓出成效。重点要强化三种意识。一要强化忧患意识。当前，全国各地呈现出东部大发展、西部大开发、中部大崛起的发展新局面。随着中央支持“海西”发展和东部地区率先发展历史性机遇的出现，海峡西岸展现出千帆竞发、百舸争流的发展态势。我们周边县市更是明争暗赛，竞争愈趋激烈。现在福州市第一、二方块的县市(区)发展加快，就拿我们所处的第三方块来说□20xx年我县还位居第一名，这两三年来连江、罗源相继引进了一批大项目，名次都排到了我县前面，我们徘徊在第三名一直停滞不前，位居后面的平潭、永泰是紧追不放。面临“标兵越跑越远，追兵越追或近”的严峻形势，我们如果不能进一步扩大开放、

加快发展，不能在招商引资上有更大作为，势必和先进县市的差距进一步拉大，甚至掉队。因此，各级各部门必须有清醒的头脑，有强烈的竞争意识和忧患意识，强化措施，积极应对，把招商引资作为追赶跨越的突破口和主攻点，在招商引资的赛场上大展身手，大见成效，争先进位，以招商引资大突破推进经济大发展。二要强化大局意识。招商引资和外经工作是一项系统的社会工程。一个项目的成功引进，往往涉及到许多部门和单位，需要通力协作，同频共振。各级各部门一定要深刻认识“只有全县发展，才有单位发展；只有全县富裕，才有民众富裕”的道理，树立“全县一盘棋”的思想。要深入细致地做好宣传发动工作，教育广大干部职工要“跳出职能抓招商、跳出部门抓招商、跳出事务抓招商”，自觉放弃狭隘的地方主义、部门利益和小团体利益，打破“条块”分割、部门界限，共同演好招商引资“大合唱”。无论是领导干部还是一般同志，无论是条条还是块块，对招商引资都有责任和义务，谁能为我们请来客商、招来项目、引进资金，谁就是闽清人民的功臣。反之，谁干扰了招商，影响了引资，谁就是闽清人民的罪人。要举全县之力抓招商，形成全民抓招商的格局。三要强化任务意识。招商引资既是大事，又是难事，如果没有目标追求，没有任务约束，就没有压力，没有动力，就难以取得招商引资的新突破。因此，我们要层层明确目标，层层分解任务，层层传递压力。今年，县委、县政府确定的内资引进任务5.75亿元，合同外资1450万美元，外资实际到资950万美元，外贸出口5000万美元，已经分解到各乡镇各部门，大家要把它作为一项政治任务来抓，不讲条件，不讲价钱，不折不扣地落实好，完成好。

## 二、焕发进取精神，进一步鼓足工作干劲

事在人为，业在人创，招商引资首要在精神，关键在干劲。要在激烈的竞争中谋求招商的一席之地，就必须有非常的精神、非常的举措、非常的干劲。

一要振奋精神抓招商。人是要有点精神的，这是搞好任何工

作的前提和关键。当前尤其要倡导千方百计、千言万语、千山万水、千辛万苦、千难万险的“五千”精神，这也是我们做好招商引资工作的一大法宝，要在今后的招商引资中进一步发扬光大。要殚精竭虑、想方设法，采取种种措施，动用方方面面的力量抓招商，不断创新招商方式，拓展招商领域，努力实现招商引资的新突破。目前，我县16个乡镇中，至今没有外资项目的乡镇还有6个，许多乡镇虽然实现了引进外资的突破，但引进外资量很少，在引进大项目上还没有破题。大家一定要高度重视，不要满足于已有的招商成果，要多想办法，多出实招，奇招，在多层次、多渠道、多领域招商上下功夫、见成效。要一如既往地坚持“内外资都欢迎、大中小一起上”的方针，既要月亮，也要星星，只要国家政策许可，只要有利于闽清的长远发展，不论什么项目，我们都要千方百计地引进来，进一步扩大招商成效。要积极实施“请进来”和“走出去”战略。“请进来”，要具有做过硬思想工作的本领，对投资者表现出的任何投资意向，我们都要紧抓不放，千言万语、百般说服他们来投资，要有“三顾茅庐”和“萧何月下追韩信”的诚心，采取死缠硬磨等办法，动用亲情、乡情、友情等做思想工作，以诚待人，以情感人，赢得外商的好感，取得外商的信任。为了发展，为了能引进项目、资金，我看我们就是磨破嘴皮、多做一些求爷爷和告奶奶的工作，就算是“为伊消得人憔悴”，掉了几斤肉，也是值得的。“走出去”，就是要走出家门，不怕山遥路远，千山万水，组织小分队等灵活多样的形式，抢抓机遇，主动出击，争取更大作为。同时，要大力拓展对外劳务合作，进一步扩大外贸出口，提高对外开放水平。抓招商还需要我们有一种千辛万苦、千难万险的韧劲和锐气。我们要克服“怕花时间、怕费周折、怕不成功”的畏难心理，以“十网打渔九网空，只要一网就成功”的信念和毅力抓招商，只要有百分之一的希望，就要付出百分之百的努力。要咬定招商目标不放松，坚定信心不气馁，迎难而上，知难而进，竭尽全力、实实在在地抓，努力开创招商引资新局面。

二要理清思路抓招商。要围绕新形势发展要求，进一步理清

招商思路。充分挖掘利用陶瓷、农副产品、旅游、水电等特色资源，精心策划包装一批好的项目，扎实建好“项目库”，并做好宣传推介、联络洽谈、跟踪落实的文章，增强招商实效。要突出工业招商，加强新陶瓷项目和上下游项目招商，延伸产业链；要推出一批有吸引力的陶瓷大项目，引进外资进行股份制改造，把陶瓷产业做优做强。要加大工艺品和箱包产业、东桥表业的引进和回归力度，进一步扩大制药、食品加工、冶金、电力等产业的招商，促进产业的优化升级。同时要注重抓好农业、旅游业、商贸业、房地产业等方面的招商，提高各行各业的招商成效。还要积极推进各类工业集中区建设，进一步完善区内配套设施，吸引企业向各类工业集中区集聚，壮大产业集群，增强集聚效应。要改进招商方式，讲究招商策略，大力加强与闽清籍在外人士和华侨华人的联络和沟通，实行亲情招商、以商招商、以侨引侨等多种方式，鼓励、引导海内外客商和乡亲来梅投资兴业。

三要优化环境抓招商。在市场经济条件下，投资环境犹如“气候”，企业、客商犹如“候鸟”。发展环境尤其是软环境已成为吸引外来投资的首要条件和进一步扩大开放的关键环节。为此，我们必须在加强基础设施建设，进一步改善投资硬环境的同时，着力优化软环境。首先要优化政策环境。近年来，为加强招商引资工作，省、市和县委、县政府已经出台了许多优惠政策和扶持措施，现在关键要抓好兑现和落实。各级各部门特别是有关职能部门务必要识大体、顾大局，不折不扣地执行，切不可阳奉阴违，截留政策。绝不允许有令不行、有禁不止，绝不让政策在中途打折扣或执行走样，充分发挥政策应有的作用。执行政策要紧密联系实际，在办理各种手续时，对符合政策的要直通，对有利于我们发展但上级政策界定不清的要善于变通，对下面的实际情况与上面要求有出入的要融通。我们还要根据形势发展的需要，不断完善政策，对外地好经验、好做法，只要符合闽清实际，有利于闽清发展，都要大胆拿来，为我所用。以良好政策推动招商工作。其次要优化法制环境。良好的法制环境是促进经济发展的重要保障。要以打造“平安闽清”为目标，加强社

会治安综合治理，深入开展企业周边环境、城镇建设环境和重点项目建设环境的专项整治活动，从重从严打击强买强卖、强装强卸、强包强建等不法行为，全力保护投资者的合法权益，创造规范、有序的法制环境，维护良好的市场经济秩序，真正把闽清打造成外来客商投资兴业的净土。其三要优化服务环境。各级各部门要强化服务意识，改进服务方式，简化办事程序，提高办事效率，积极主动、热情周到地服务企业，服务招商项目。要全面落实项目无偿代办和全程跟踪服务制度，对企业发展和项目实施过程中遇到的困难和问题，要及时了解过问，尽心尽力、尽职尽责地帮助协调解决，切实将企业家和客商的事当作自己的事来办，争当招商引资的热心人、企业生产和项目实施的排头兵，以及闽清发展的促进者。大力营造一个“亲商、帮商、安商、富商”的良好氛围。

### 三、加大工作力度，进一步提高对外经贸和招商引资的成效

今年对外经贸和招商引资工作任务重、难度大，必须不断落实责任，强化措施，加大工作力度，确保取得新的更大成效。

一要加大领导力度。对外经贸和招商引资工作搞得好不好，关键在领导。没有干部的带头，就没有群众的主动；要想群众动起来，干部先要忙起来。各级各部门要严格落实抓对外经贸、抓招商引资的责任制，党政一把手要亲自抓，分管领导要具体抓，其他干部职工要齐心抓，形成抓对外经贸和招商引资工作的良好氛围。要定期听取对外经贸、招商引资工作汇报，过问工作进展情况，研究解决实际问题，推动工作落到实处。挂钩联系乡镇的县级领导要带头抓，指导督促所挂钩乡镇的对外经贸和招商引资工作，亲自接待重要客商，亲自洽谈重要项目，亲自解决重要问题。通过强有力的领导，促进对外经贸和招商引资工作顺利开展，取得实效。

二要加大落实力度。对外经贸和招商引资成效最终要体现在落实这一环节上。各级各部门要加大对外经贸和招商引资任务的落实力度，实行“一岗双责”制。做好本职工作是职能

所在，完成对外经贸和招商引资任务是发展所需，使命所在。要一级抓一级，一级带一级，层层抓落实。要积极发动干部群众跑项目、跑资金，形成强大的招商合力。对于招商任务、项目洽谈和实施，都要强调落实，做到落实、落实、再落实，绝不能因某个环节不落实，而贻误战机，导致项目流产，造成工作被动。要突出抓好项目升级转化落实工作，力促在谈的签约，签约的动工，动工的投产，做到签约一批、动工一批、投产一批、储备一批，使各项工作走上良性发展轨道。这里，特别强调的是，在乡镇换届之际，乡镇领导要一如继往地抓好工作，包括对外经贸和招商引资工作，要安下心来，扎实工作，用政绩来体现自己的作为，把升、迁、去、留让组织去考虑。

三要加大奖惩力度。对外经贸和招商引资工作跟其他工作一样，需要奖惩措施来保障。这几年，我们是奖的多、罚的少。今后，我们要加大奖惩力度。对引来项目的有功人员，都要视情按比例予以奖励。对引进大项目的有功人员，除了大张旗鼓地进行表彰、予以物质奖励外，还要在政治上给荣誉，社会上给地位。特别要把招商引资工作成效作为考察使用干部的重要依据，就是要用“三心”、“三硬”、“三论”来检验干部。“三心”就是一切以经济工作为中心，经济工作以项目建设为重心，项目建设以招商为核心。“三硬”就是发展实力是硬道理，招商引资是硬本事，新上项目是硬政绩。“三论”就是以招商引资论干部政绩，以招商引资论工作好坏，以招商引资论干部工作能力，对那些招商引资有突出贡献的同志，不但要重奖，而且要提拔重用。反之，对于工作打不开局面，完不成任务的，要进行通报批评，并进行责任追究。通过严格奖惩，激发招商热情，充分调动积极性和创造性。

同志们，对外经贸和招商引资只有起点，没有终点。“沧海横流，方显英雄本色”。希望全县上下立即行动起来，以时不我待、只争朝夕的精神，积极投身到对外经贸和招商引资工作中去，不畏艰难，奋力拼搏，主动进取，大有作为，争

取今年我县对外经贸和招商引资工作取得更大的成绩，为实现“十一五”良好局面而不懈努力！

## 产业招商计划书篇二

特色产业是指一种具有地方特色、引领经济发展的产业，是各地招商引资的重点之一。在招商引资中，建立起健康有序的特色产业链是至关重要的。本文将从招商心得出发，阐述如何搭建特色产业链，促进地方经济发展。

### 第二段：特色产业的分析

特色产业是创造地方经济核心竞争力的基础，其在经济发展中的作用十分重要。因此，在招商引资中，要深入分析当地的产业特点，定位特色产业，以便开发更具优势和潜力的项目。例如，南京市的建筑装饰产业作为南京市的传统特色产业，在经济发展中一直扮演着重要角色。在实际招商时，就应重点发展与该产业相关的领域，推动经济发展。

### 第三段：特色产业链的建设

一个完整的特色产业链应该包含从上游到下游的全产业链的每个环节，以形成有机的产业链接。招商时，应着重考虑上下游企业之间的合作，促进资源优化配置和产业互联。特别是要注意产业链中的独立企业之间的协作，建立长期稳定的合作关系。

### 第四段：政府的作用

政府在特色产业招商中扮演着非常重要的角色。一方面，政府应加大对于特色产业的奖励力度，鼓励企业发展并给予一定的扶持政策。另一方面，政府需要在特色产业链的建设中发挥桥梁和协调作用，加强各个环节的衔接和协同，以提高地方经济整体竞争力。政府部门应通过人才政策、资金投入、



工业园区建设等多种方式，建立起完整有序的产业链。

## 第五段：总结

在特色产业的招商过程中，重点应放在分析当地的产业特点、建设完整的产业链以及政府的支持和带动上。凭借这些方法，可以让特色产业更好的发展，同时也能够提升地方经济的发展和实力，为地方经济健康、可持续发展做出积极贡献。

## 产业招商计划书篇三

刚才，省外经贸厅就全省的产业招商工作做了小结和通报，各部门就本部门的产业招商工作做了汇报。从汇报情况看，各部门在各单位党组领导下，作了大量卓有成效的工作，对全省对外开放和招商引资工作做出了积极贡献。特别是省信息产业厅和旅游局，党组对产业招商工作高度重视，一把手亲自抓，分管领导集中精力抓，重点突出项目进展，成效显著。产业招商就是一个行业优化升级、科学发展的重要抓手，哪个系统把产业招商搞好了，结构调整、产业优化升级、国际化程度都会明显提高。今年以来全省对外开放各项指标一直保持了平稳较快增长，利用外资也保持了一定的规模，这与各部门的努力是分不开的。希望通过这次会议，各部门要进一步强化产业招商意识，对照先进找差距，改进和提升自己的工作，进一步把产业招商谋划好、研究好、推进好、落实好。下面我再讲几点意见：

化挑战为机遇，坚定不移地推进对外开放

当前全球性的金融危机还在不断蔓延扩散，已经由虚拟经济冲击到实体经济，使全球经济增长放缓。在这种情况下，如何应对危机，变压力为动力，化挑战为机遇，是需要认真研究解决的问题。党中央、国务院最近分别召开会议，中央下发了18号文件，就是要扩大内需，保持经济的平稳较快增长。省委、省政府也迅速行动，落实中央的决策部署。因此，我

们必须要坚定信心，迎难而上，积极应对，坚定不移地推进山东的对外开放。一是要把思想统一到中央对当前的经济形势分析判断上来，统一到当前中央和省委对经济工作的决策部署上来，坚定不移地推进对外开放。当前的国际金融危机百年不遇，但是从目前来看，并没有改变中国经济发展的基本面。虽然三季度中国的gdp增长有所回落，到了9.9%，但仍然处于平稳较快发展区间。温家宝一再讲：信心比黄金和金钱更可贵。因此，我们从事对外开放的同志一定要把思想统一到中央对当前的经济形势分析判断上来，坚定信心，推进开放。二是要善于在危机中寻求机遇，化挑战为机遇。挑战具有两重性，机遇也具有两重性，一定要辩证地分析形势，在危机中寻找商机。前不久，我在青岛召开外贸企业座谈会，听了有关企业负责人的发言很受启发：青岛的一些企业开始到国外收购欧美的一些企业、品牌和研发机构，实现低成本扩张，这就是机遇。中国有充足的外汇储备，有雄厚的国内市场，在全球几大经济体中抵御风险的能力是比较强的，所以国际资本继续看好中国，先进生产力要素还会向中国转移，这就是机遇。三是要坚定信心，迎难而上，把山东的对外开放不断推向前进。今年是改革开放30周年。30年来中国经济社会发生了翻天覆地的变化，山东也是这样。没有改革开放，就没有繁荣发展的新山东，就不会有综合实力的显著增加。经济社会发展靠开放，应对当前的金融危机也要靠开放。我们一定要按照中央的决策部署，一手抓对外开放，一手抓扩大内需，以扩大对外开放配合和促进扩大内需。

## 加大产业招商力度，推进经济社会又好又快发展

第一，实行产业招商，是应对危机、促进发展的重要决策。金融危机是全球性的，外部需求减弱，影响到我们国内经济。在这种情况下，我们更要扩大开放，树立国际视野、战略思维，在开放上找出路，在产业招商上做文章。第二，实行产业招商，是调整结构，推进产业优化升级的重要途径。当前我省经济发展处于关键时期，落实科学发展观，转变发展方式，关键是要实现产业的优化和升级，其中一个重要途径就

是要实行对外开放，实行产业招商。第三，实行产业招商，是强化部门责任，推进行业开放的有效途径。产业招商的主管部门，都是本行业的主管部门，也是全省对外开放全局中的重要组成部分。只有落实部门责任，强化部门责任，才能有效地推进产业招商和行业开放，才能有效地推进全省经济的国际化进程。在当前情况下，我们要进一步加大对产业招商力度，真正把产业招商作为全局的重点工作，抓在手上，放在心上，落实在工作上。要把产业招商作为经济工作的指导思想之一，作为一个重要抓手，千万不要成为一个空洞的口号。

## 明确重点，落实责任

下一步产业招商的重点，一是围绕我省的产业优化升级，转变发展方式，推进产业招商。省九次党代会提出高新技术产业、先进制造业、节能减排、现代服务业和现代农业，是我省经济发展的重点领域，也是产业招商的重点领域。二是围绕扩大内需，推进产业招商。中央提出的扩大内需10条措施，有些就是可以对外招商，内资外资并举，有些基础设施，比如高速公路、港口、机场、管网、污水处理等基础设施建设，是可以通过外资参股进行建设的，产业政策允许的可以允许外商控股。三是围绕承接国际产业转移，推进产业招商。在当前情况下，国际资本流动规模和速度受到抑制，但产业和资本转移这种趋势还在继续。要加大承接国际产业转移的力度，扭住一批重点项目，强力推进。产业招商的关键是以项目为抓手，产业确定之后，就要落实到项目。每一个产业招商主管部门必须谋划推出一批重点项目，研究引进一批产业转移项目和科技成果转化的项目，要形成在谈、在建、谋划的项目梯次结构，就是谋划储备一批、推介洽谈一批、开工在建一批项目，使产业招商持续不断地推进。四是落实领导责任。各部门一把手是产业招商的第一责任人，要明确一名事业心强，有商务谈判经验和专业知识的领导作为分管领导，要有一套专业招商的人员，要有专业招商的经费，要有专业招商的计划和项目，切实把产业招商落到实处。

## 创新方式、务求实效

产业招商作为一种机制、一种模式，怎样抓好，还需要我们深入研究和探讨，各部门可以采取符合部门实际的产业特点、行业特点，不断地创新产业招商的方式，提高实效。这里我提几点：第一，在产业招商中要研究探讨专业招商、产业链招商。一个大产业涉及到研发、生产、销售以及生产型服务业等方方面面，所以在产业招商中要实行细分，实行专业招商和产业链招商。第二，培育本行业的跨国公司。在今年年初召开的对外开放会议上，姜大明省长提出的要培育山东的跨国公司。目前我省的海尔、海信、浪潮、重汽、兖矿等企业已经初步具备大型国际跨国公司的条件，要通过并购国外品牌、研发和企业等多种形式，积极推进企业的跨国经营，实现低成本的扩张发展，大力培育源自山东的跨国公司。第三，要搞好服务，鼓励现有企业增资。我们不要只顾外面招商，而忽视了已经引进的企业。要把这些企业的工作做好，让他们不断地增资，不断地扩充产业链，实现集约发展，实现产业聚集，这是当前效益比较好的方式，要让项目落地、升温、持续发展。第四，要狠抓项目的推进和合同的履约。产业招商要注重实效，注重项目履约、外资到帐和投入与产出的效益。

## 切实加强领导

产业招商关键是一把手亲自抓，分管领导集中精力抓，要有重点、要有项目、要有时间表，必须把工作抓在基层、抓在工作上，落实在行动上，这样才能见到成效。产业招商决不能成为一种口号，要成为一种机制。对这一点，我刚才强调过多次，这里我再讲四点：第一，各部门要把产业招商摆在重要的工作日程，要切实作为全局性工作的重点加以推进。第二，要加强外资大项目的协调调度。产业招商的主管部门要对本部门本系统的项目加大协调调度的力度，省外经贸厅要对全省的外资大项目进行协调调度，年底之前要专门召开一次全省外资大项目协调调度会。第三，各部门要密切协作、

通力配合。在当前情况下，经济形势持续走低，工作难度很大，越是在这个时候，越是需要我们转变作风、改善服务、优化环境，不论是环境影响评价、土地预审还是项目的核准，都要简化程序，提高效率，为项目单位搞好各方面的服务。第四，要加强产业招商的督查和考核。省外经贸厅要加强与各部门在产业招商方面的联系与沟通，对各部门提出的意见与建议，比如信息共享、沟通与协调等等，会后请省外经贸厅认真进行梳理，在日常工作当中加以完善。

今天会议虽然只开了半天，但效果很好。希望通过这次会议，把产业招商能够不断推向深入，发挥其应有作用。

## 产业招商计划书篇四

小时候，在家乡的小城市里，我总是跟着父母亲出门散步。一路上，路边的木雕、盆景、瓷器等特色产品让我欣喜不已。这些物品不同于平时在超市里见到的商品，而是蕴含了工艺、传统和文化的精髓。后来，在外求学、工作的日子里，我有幸遇到了很多特色产业链招商的案例，深刻体会到了这些地方城市的发展奥义。

### 第二段：特色产业链招商的定义与意义

特色产业链招商是指企业为了缩短生产时间、降低成本和提高市场竞争力，将生产链上的环节单独外包给成就自己特色的供应商。这种方式的创新，激发了企业和城市自主创新、创业精神。同时，更重要的是让汇聚的优势再聚焦、再放大，让当地形成完整的价值链，形成较为优质的生产和销售体系，进而实现财富的再分配和集聚。这增强了当地经济的活力和竞争力，对于封装原材料、加工、生产、销售等多个环节里受益颇多。

### 第三段：特色产业链招商的成功因素

在特色产业链招商的过程中，企业家和政府方面，同样需要在多个维度上保持良好的状态和突出的贡献。首先，各方需要精心打磨特有的品牌、文化、科技、管理、团队等核心素质。创建自己的二三产业体系，能进一步让生产转化为服务、设计、品牌、创新等其他形式。其次，不断拓展外部市场，打造市场化、品牌化的形象，为企业发展赢得知名度、声誉和客流量。最后，在法律、政策、资源、资本、信息等要素上给予扶持和优惠，能够解决企业、特别是中小企业的困难，更好地推动培育壮大产业。

#### 第四段：特色产业链招商的尚需突破

当今世界，全球化、数字化和新型经济正在逐步替代传统经济模式的霸主地位。在这种新型模式下，一些特色产业链招商正在遭受新的挑战，在市场品质、市场人才、市场管理、环保责任等方面无法下放到产业链上。此外，对于中小企业来说，优质的人才和资金一直是他们面临的重大问题。贸易保护主义的侵蚀和外部因素的变化，也可能给特色产业带来巨大的冲击。因此，这表示，特色产业链招商需要在全局范围内寻找适应、进化互联网新的机遇，将生产、削减成本、提高效率、销售、和生态责任等多个环节创新想方设法地联系起来。

#### 第五段：未来的希望

特色产业链招商依然是国家和地方政府立足本土市场的关键策略。在“变革”—“改革”之间，为了培育初创或成长型创新企业，必须打造资本市场，激励更多资源的投向。同时，要以市场营销为先导，顺应时代潮流和市场趋势，打造新的服务业态和销售方式，实现多元化发展。最后，要加强协调和合作。既要团结本地和外地企业家，形成企业共尝的生态，也需要集采、占领、合并等全面合作的方式，共同打造更大的务而行业。这将是特色产业链招商迈向未来的必由之路。

## 产业招商计划书篇五

近年来，我县一直坚持把招商引资和项目建设作为促进经济发展的主要抓手。依托资源优势和产业基础优势，创新投资方式，加大投资力度，引进一批产业项目，推进配套项目，为县域经济又好又快发展提供强大动力。随着国家宏观调控的深入，吸引投资的内部条件和外部环境发生了深刻变化，特别是土地、信贷、能源等政策日益收紧，加快了各种生产要素的流动，产业升级、转移和集聚发展趋势更加明显。产业链带动的产业集聚优势已经开始超越其他因素，成为吸引外资的主要方面。面对经济转型加快、竞争日益激烈的新形势，要想在新一轮区域竞争中赢得主动权，必须打破传统的招商引资观念，坚持以产业集群引导招商引资工作，把实施产业链招商作为承接产业转移、促进县域经济科学发展的突破口和重点。

产业链招商是指围绕一个行业的主导产品及其配套产品如原材料、辅料、零部件、包装等进行招商引资，谋求共同发展，形成乘数效应，提高产品、企业、行业乃至整个地区综合竞争力的一种方式。与传统的招商方式相比，产业链招商的竞争不是土地和税收的优惠政策，而是基于产业链的'分析，能够满足产业链建设的需要，发现和弥补产业链的薄弱环节，确定目标企业，有目的、有针对性地打造产业集群，吸引投资。这种吸引投资的方式能够适应产业相关发展的内在需求，降低产业投资和运营成本，拓展产业发展空间，优化产业发展环境，从而提高产业竞争力和可持续发展能力。

随着经济全球化的深入，社会分工越来越细，企业之间的联系越来越紧密。为了找到资源的最佳配置，产业开始在世界范围内转移和流动，资本越来越重视一个地区产业集群的优势。产业链越完善，交易成本越低，资本升值空间越大，对资本的吸引力越强。随着资源节约的需要和各地招商引资政策的同质化，在优惠政策对投资者的吸引力越来越小的情况下，以聚集上下游产品、降低综合配套成本、拉长产业链、

培育优势支柱产业为主的产业链招商引资模式以其独特的吸引力和强大的生命力越来越受到重视和重视。昆山利用本地it产业快速发展的优势，先后引进一批外资、台资集团投资企业，形成了it产业企业集群。因此，结合先进地区的发展经验，产业链投资是顺应产业转移趋势、主动承接产业转移、促进县域经济发展的有效手段。

我国实施产业链投资在区位、资源和产业集群方面具有独特优势。从区位和交通来看□xxxx湖流域面积3.4万平方公里，涉及山东、江苏、河南、安徽100公里以内的33个县市，人口超过1亿。它与长三角和京津唐两个发达地区相连，被鲁南经济圈和淮海经济圈所覆盖。也是南水北调东线工程的重要渠道和水库。“黄金水道”京杭大运河纵贯南北，年通航能力超过2600万吨。正在规划建设的跨湖公路横跨xxxx全境。从资源禀赋来看，我县是我国著名的富矿县，矿藏种类多，储量大。探明煤炭储量占山东省煤炭储量的四分之一，稀土储量居全国第二；中国有13个煤矿，年产量超过xx万吨□xxxx湖是我国北方最大的淡水湖，具有独特的生态资源、文化资源和民俗风情，在我国具有极其重要的地位和巨大的影响力，具有发展旅游业的独特优势和条件。从产业布局来看，经过多年的发展，形成了煤炭、电力、焦炭、造船、鱼湖产品加工、建材、轻工服装等传统支柱产业，培育了新能源、新医药、新材料、电子信息等新兴产业，从产业链上吸引投资具有现实基础。从目前我县经济社会发展趋势来看，未来三年，我县将进一步把后发优势转化为经济优势，经济社会发展将进入快速发展时期。

产业链招商的重点应结合我县的资源条件和产业基础，以发现和弥补产业链中的薄弱环节为导向，以项目为载体，以打造各行业上、中、下游产品的多元化和专业化为目标，有目的、有针对性地开展项目，引进相应的配套企业，实现产业链的集聚和发展，从而有效促进企业效率和产品质量的显著提高，促进我县经济总量的快速扩张。



## (一)科学规划，明确产业链投资方向。

第一，做好重点行业定位。根据该县产业集群的发展现状，煤炭、航运、机械、食品、建材、旅游、新能源、新医药、新材料等产业是该县产业链中招商引资的主导方向。我县在实施产业链投资时，要找到自己在全国产业链环中的位置，做好产业规划和产业功能布局。造船、鱼湖产品加工、稀土深加工、新能源等产业目标应定位于全省乃至全国的产业基地。因此，要加强项目对接、产品对接和产业链对接，培育和壮大产业集群。同时，将我县产业集群建设纳入全市重点产业招商计划和鲁西经济发展规划，进一步加强联系合作，形成产业配套。第二，支持重点企业扩大规模。骨干企业是产业链投资的主体。对于上下游链条较长的骨干企业，要优先扶持，积极引导生产要素向优势企业集中，实施低成本高效率扩张，壮大骨干企业，培育行业龙头，为产业链投资打好基础。第三，在产业链上合理推出投资项目。成立由行业主管部门和重点企业组成的招商项目编制团队，以县内现有行业和重点企业为重点，认真研究国家产业政策，准确把握市场动态，抓紧研究提交一批符合产业政策、市场前景好、可行性强的项目，建立重点项目数据库，通过参加招商会、招商会或利用网络平台进行重点推广。

## (二)创新方式，提高产业链投资效益。

一是充分发挥企业在招商引资中的主体作用。要突出企业在招商引资中的主体地位，特别是要充分发挥重点企业在品牌、信用、资产、资本等方面的综合优势，迎合国外大企业落户我县寻找避风港的心理。重点把规模大、效益好的企业推向招商引资的第一线，积极引进资金参股，开发延伸产业链产品，扩大企业规模，加快企业发展；积极引进先进技术，改造传统产业，发展新兴产业；积极引进先进管理经验，提高企业整体素质，促进企业优化升级。第二，加强产业链配套投资。按照完整产业链的要求，挖掘包装一批上下游产品，充分利用各种渠道，积极寻求合资合作，引进相关配套企业，

填补产业链薄弱环节，形成上下游协调、横向互补的产业体系。要充分利用渔业和湖泊产业资源优势，注重与大公司大集团合作，在资源深加工、产业链延伸和附加值增加方面下大力气，努力提高资源利用率和产出效率。三是承接产业集群整体转移。长三角、珠三角、京津唐等发达地区日益受到土地、能源、劳动力成本等因素的制约，产业集群需要向外转移。对我县来说，必须充分发挥优势互补，依托资源和产业基础，完善配套政策，吸引有实力的大型企业及相关配套企业整体入驻，促进各种要素快速集聚，加快产业集群培育。

### (三) 充分发挥自身优势，打造产业链中的招商载体。

工业园区是产业链延伸的主要场所，是招商引资的主战场，是产业发展的主要载体。第一，把大项目做成大产业。按照“大项目-产业链-产业集群-产业基地”的路径，大力实施“强招优引”战略，注重引进关联度大、带动力强的主导产业项目、大项目和外资项目，带动配套产业发展，形成具有竞争力的产业集群，提升县域生产能力和产业集中度。同时，要高度重视文化旅游、专业市场等投资项目，扩大规模，提升服务业。第二，积极整合土地资源。建立园区集约、高效、合理的土地利用机制，挖掘土地存量潜力，提高利用效率。加大土地增减挂钩力度，加强采煤塌陷地管理，通过土地置换、项目置换等形式增加土地供应，为产业链项目落地提供土地保障。第三，建设专业工业园区和特色工业园区。按照“集中布局、集约用地、产业集聚”的原则，做好各类工业园区的总体规划和产业发展规划，明确各自的产业特色，规划将同源企业、同类企业、关联度强的企业放在同一个园区，通过各种融资渠道完善配套设施，扩大园区产业规模，加快发展特色工业园区。

### (四) 优化环境，制造产业链投资萧条。

第一，创造宽松的政策环境。借鉴先进县的经验，结合我县实际，认真研究国家宏观调控政策，利用好优势政策，创新

政策，制定和完善加快优势产业发展、培育强大骨干企业的扶持政策，努力营造最佳政策环境。为了严格执行政策，所有商定的开放政策都必须按时全额执行。二是营造高效的政府环境。按照“零障碍、低成本、高效率”的服务理念，进一步精简审批项目，严格执行一次性告知、首问负责制和限时办结制，简化程序，提高工作效率。完善项目联审制度，做好联审项目跟踪工作，协调解决项目建设中的实际困难和问题，促进项目早日开工投产。加强与企业的联系和沟通，增强融资担保、劳务用工、手续审批等服务的针对性，为企业发展提供优质高效的服务。三是营造和谐的社会环境。以完善城市功能、改善生态环境为重点，加快城市重点工程建设，不断提升城市形象，打造宜居、宜商、宜游城市，为外商提供优美的生活环境。加大控乱减负力度，认真落实审批和“特别礼券”制度，认真查处“三乱”行为，切实维护企业和投资者的合法权益，为企业发展创造和谐稳定的社会环境。

## 产业招商计划书篇六

文旅产业作为当前中国经济发展最火热的领域之一，对于招商引资业务的要求逐渐呈现出新的特点与趋势。近日，我参加了一场文旅产业招商培训，充分了解了当前文旅产业招商的最新动态和市场趋势。在此，我将分享我在培训中的心得体会。

### 第二段：对文旅产业的认识

文旅产业是一个集文化、旅游、商业为一体的综合性产业，并且涉及到许多子产业，如文化旅游、文化体验、旅游酒店等。在参加培训过程中，我发现文旅产业不仅需要注重宣传，更需要注重服务，从文化和旅游服务的角度出发，结合当地特色和 environment，打造独具特色的文旅项目，才能更好地吸引游客和投资者的关注。

### 第三段：关于招商引资的重要性

招商引资是文旅产业中的一个重要环节，是实现产业转型的关键因素和推动产业发展的重要手段。通过招商引资，可以引进众多资源和资本，促进文旅产业的发展，增加就业机会，提高地区经济发展水平。在培训中，我深刻认识到，招商引资需要注重“引”和“资”的平衡，要根据项目所定位的市场、地域特色和消费习惯等因素，选择适合的合作方式和资源，不断优化投资结构，实现资源共享和风险共担。

### 第四段：学习经验分享

在培训中，我受益匪浅，主要包括以下几点：一是了解建设文旅项目的流程和技巧，了解如何制定项目规划、寻找投资方、如何实现综合服务管理等。二是学习如何做好文旅项目的宣传推广，如何选择媒体渠道，如何建立良好的公众关系等。三是学习如何营造文旅项目的氛围和文化，如何打造品牌文化，如何进行文化创意开发等。通过这些经验分享，结合自己的实际情况，我将更加注重团队合作和精益求精的工作态度，积极争取市场资源，提高自己的整体竞争力。

### 第五段：总结

在这次培训中，我学习到了许多文旅产业招商的知识和技能，也感受到了文旅产业的巨大潜能。如何善于抓住机遇，把握文旅产业发展的趋势，需要我们不断探索、创新和学习。我将继续努力，以更加饱满的热情和更加务实的态度，将所学应用到实践中，并努力提升自身的素质和能力，在文旅产业的道路上创造更为卓越的成绩。

## 产业招商计划书篇七

近年来，文旅产业成为了中国经济发展的一个新亮点。随着文旅产业的迅速发展，越来越多的地区开始重视文旅产业的

招商引资工作，并举行了多次的文旅产业招商培训活动。针对这一话题，本人参加了一次关于“文旅产业招商培训”的活动，深受启发，有些感悟在此分享。

## 第一段：认识文旅产业的发展趋势

在文旅产业的招商引资中，要先了解这一行业的发展趋势。在招商引资的过程中，如果仅仅停留在过去的模式上，难以获得大规模的投资。随着科技和社会发展，消费者对于旅游体验的要求也随之升级。文化体验，艺术创意，生态环保等元素成为了具有吸引力的亮点。文旅产业也在不断引入新兴技术手段，如AR、VR等，来让游客获得更好的参观体验。在招商引资过程中，需要注重文旅产业的定位和投资价值，同时也要研究市场对该地区的文化市场的接受度，做出具有针对性的招商引资活动。

## 第二段：掌握文旅产业的关键课题

做好文旅产业的招商引资并不是一件容易的事情。要做好这项工作，就需要认真掌握文旅产业的关键课题。在文旅产业发展过程中，不仅是投资规模，在方向、定位、区域特色等多个方面都存在重要的课题。对于招商人员而言，需要不断学习了解这些课题，才能够更加客观、明确的判断市场发展和产业趋势，从而制定出正确的投资计划。

## 第三段：招商引资活动如何实施

对于招商引资活动的实施，本次培训中在策略安排，投资选择及落地的实施工作上特别强调。在制定完投资方案后，需要注意以下事项：合适地选定场地，引入更具创意的策展手段，精心设计互动体验等等。最终，要结合现有的市场需求和方向定位，来确定文旅产业的招商引资项目。

## 第四段：招商启动的瓶颈

很多文旅招商引资项目启动会遇到不少的瓶颈。其中，最有可能成为企业进退两难的原因是，年轻人的花费量并没有想象中那么大。然而，这也是引领文旅产业发展和创新的重要群体。同时，还有产业的发展周期问题。作为一个文旅产业的企业需要有一定的思路和规划，行动要快、户口质量好，也要直接参与和跟进市场的意愿。企业最好可以参加一些投资论坛、峰会等行业活动来确保参与方面的全面性。

## 第五段：文旅产业招商引资研究的持续深入

文旅产业是一个日新月异的领域。招商引资中要不断学习，掌握这个产业的发展趋势和规律，及时丰富自己的招商技巧。对于创新型的招商人员，可以从政府投融资、资本运作、人才开发等多个方面入手，做出自己的有价值的研究并实现落地。这实际上是一个磨砺自我的过程，也是不断提升自己在这领域上的能力和竞争力的过程。

最终，值得注意的是，文旅产业招商新手一定要抓住更好的机会来学习和掌握这一领域的核心竞争力。

## 产业招商计划书篇八

为推动大众创业万众创新,促进产业融合,推动大凤山工业高质量发展,凤山县双创产业园(龙华扶贫车间产业园)对外公开招商。

(一)园区概况。产业园位于县城西南方向,距离县城3.5公里,毗邻县易地扶贫搬迁集中安置点——思源社区。园区占地88.73亩,总建筑面积74011平方米;建有8栋4层61414平方米的标准厂房;1栋6层的孵化研发中心;2栋4层的配套服务中心。

(二)园区招商方向。园区重点承接东部沿海产业转移的特色制造业加工企业、特色生态食品加工企业,同时欢迎凤山县

域内三来企业、农产品加工企业等中小微企业入驻园区。

(三) 园区配套及优惠政策。园区配套建设有电子商务公共服务中心、物流快递转运中心、东巴凤长寿食品检验认证检测中心，对入驻园区的企业免收3年生产用房租金，对使用建档立卡劳动力就业的企业还可享受相关优惠补助政策。(详见凤政办发[20xx]41号文)。

(一) 符合园区招商方向，在同等条件下，优先考虑承接东部沿海产业转移的企业入驻。

(二) 优先安排项目投资在500万元以上和年产值在600万元以上的企业入驻。

(三) 重点安排项目投产后两年内能上规入库的企业入驻。

(四) 重点安排就业岗位在30人以上，且同等条件下能优先安排建档立卡贫困劳动力就业多的企业入驻。

(一) 提交项目申请报告。项目申请报告内容包括企业基本情况、项目投资计划、生产经营计划、经济效益分析、用工需求和厂房需求等。企业项目申请报告是作为考核评估企业诚信履约、奖励约束的重要材料。

(二) 县工业园区管委会和县城投公司组织人员对申请入驻企业的项目进行评估论证，提出拟批准入园企业名单。

(三) 县工业园区管委会和县城投公司将拟批准入园企业名单提交县政府审定。

(四) 县工业园区管委会和县城投公司根据县政府审定名单具体安排企业入驻厂房区域和面积，签订租赁协议。

## 产业招商计划书篇九

为推动大众创业万众创新，促进产业融合，推动大凤山工业高质量发展，凤山县双创产业园(龙华扶贫车间产业园)对外公开招商。

(一)园区概况。产业园位于县城西南方向，距离县城3.5公里，毗邻县易地扶贫搬迁集中安置点——思源社区。园区占地88.73亩，总建筑面积74011平方米;建有8栋4层61414平方米的标准厂房;1栋6层的孵化研发中心;2栋4层的配套服务中心。

(二)园区招商方向。园区重点承接东部沿海产业转移的特色制造业加工企业、特色生态食品加工企业，同时欢迎凤山县域内三来企业、农产品加工企业等中小微企业入驻园区。

(三)园区配套及优惠政策。园区配套建设有电子商务公共服务中心、物流快递转运中心、东巴凤长寿食品检验认证检测中心，对入驻园区的企业免收3年生产用房租金，对使用建档立卡劳动力就业的企业还可享受相关优惠补助政策。(详见凤政办发[20xx]41号文)。

(一)符合园区招商方向，在同等条件下，优先考虑承接东部沿海产业转移的企业入驻。

(二)优先安排项目投资在500万元以上和年产值在600万元以上的企业入驻。

(三)重点安排项目投产后两年内能上规入库的企业入驻。

(四)重点安排就业岗位在30人以上，且同等条件下能优先安排建档立卡贫困劳动力就业多的企业入驻。

(一)提交项目申报报告。项目申报报告内容包括企业基本情



况、项目投资计划、生产经营计划、经济效益分析、用工需求和厂房需求等。企业项目申请报告是作为考核评估企业诚信履约、奖励约束的重要材料。

(二)县工业园区管委会和县城投公司组织人员对申请入驻企业的项目进行评估论证，提出拟批准入园企业名单。

(三)县工业园区管委会和县城投公司将拟批准入园企业名单提交县政府审定。

(四)县工业园区管委会和县城投公司根据县政府审定名单具体安排企业入驻厂房区域和面积，签订租赁协议。