

最新招商引资合作方案 招商引资方案(通用6篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

招商引资合作方案篇一

为进一步加大招商引资工作力度，促进全镇经济平稳较快发展，圆满完成县委、县政府下达的指导性任务，经镇党委政府研究决定制定本方案：

为提高招商引资工作力度，镇政府成立了由主要领导任组长，其他班子成员为副组长的招商引资领导小组，负责对全镇招商引资工作进行宣传、发动、组织领导和各项措施的落实，鼓励动员全镇干部、企业老板、社会能人积极参与招商引资，在全镇范围内广泛深入开展招商引资工作宣传活动，打造一种人人关心招商、人人支持招商、人人投身招商的良好氛围，力争在招大商，引巨资上有所突破，掀起我镇招商引资新的高潮。

一产项目：围绕农业结构的调整与优化，推动新型工业化、信息化、城镇化和农业现代化同步发展，通过示范带动、龙头引领，大力引进生态休闲农业、特色订单农业、种+养+加工全产业链农业等集群规模农业项目，力争全镇当年开工建设总投资5000万元以上的现代农业示范园、特色规模种养殖等现代农业项目不少于2个。二产项目：围绕重点产业，统筹抓好招大引强与中小企业创业孵化，不断提升招商引资项目质量。力争新引进固定资产投资5000万元以上工业项目不少于2个，开工建设固定资产投资3000万元以上工业项目不少于1个，其中3000万元以上工业项目不少于5个。

多渠道、多形式、多方法、多措施开展招商引资活动。一是吸引全镇在外的成功人士，返乡创业，对在外的成功人士各村都要摸清底数，将联系地址、联系方式、联系电话摸清楚并将情况上报到镇政府，由镇政府统一建立档案，镇政府将组织专门团体，采取登门拜访或电话拜访的方式，加强联系、宣传我们的优惠政策和投资环境，以亲情、乡情感召他们吸引他们回乡创业；二是抓好代理招商，发动全镇干部群众充分利用亲戚关系、朋友关系、同学关系、战友关系，为我镇的招商引资牵线搭桥，利用在外的老乡、朋友、同学等关系，通过电话、信函等联系方式，了解招商信息，掌握投资需求，保持沟通联系；三是组织专门招商团走出去，镇政府将组织专门人员对有投资意向或有投资需求的企业，迅速走出去做好联系和对接，开展有效的招商活动，重点在工业及现代农业方面做文章，并力争在新的项目上有所突破。

在全镇招商引资活动中表现突出，作出较大贡献的个人和单位镇政府给予重奖，对重点项目引荐人实行特殊奖励，并作为年终评优评先的重要依据；镇政府安排年度招商引资专项经费不少于10万元，对引荐我镇的客商，镇政府将给予热情接待，对投资的有效信息，签约就给引荐人奖励，签约5000万元以上的工业项目，按签约的0.1%奖励给引荐人。

项目完工经县招商引资考核认证，投资20xx—5000万元（含）的按1%奖励引荐人；投资在5000万元以上的按2%奖励引荐人；投资在亿元以上的按2.5%奖励引荐人，重大项目实行重奖，其它一、三产业项目参照蒙城县招商引资细则规定，同时享受县政府相应的奖励政策。

凡是引进项目不经镇政府允许，任何单位和部门不准直接收费。杜绝“三乱”，本着“你赚钱，我保护，你发展，我铺路，你纳税，我服务，你有难，我帮助”的宗旨，为企业提供全方位支持。对外来投资者和经营户实行简化办理程序，提高办事效率，对大的项目实行“一事一议”给予优惠政策。

招商引资工作方案范文锦集八篇

乡镇招商引资活动方案

市招商引资会议方案

招商引资方案范文汇编八篇

招商引资方案范文汇总五篇

招商引资合作方案篇二

为进一步加大招商引资工作力度，促进全镇经济平稳较快发展，圆满完成县委、县政府下达的指导性任务，经镇党委政府研究决定制定本方案：

为提高招商引资工作力度，镇政府成立了由主要领导任组长，其他班子成员为副组长的招商引资领导小组，负责对全镇招商引资工作进行宣传、发动、组织领导和各项措施的落实，鼓励动员全镇干部、企业老板、社会能人积极参与招商引资，在全镇范围内广泛深入开展招商引资工作宣传活动，打造一种人人关心招商、人人支持招商、人人投身招商的良好氛围，力争在招大商，引巨资上有所突破，掀起我镇招商引资新的高潮。

一产项目：围绕农业结构的调整与优化，推动新型工业化、信息化、城镇化和农业现代化同步发展，通过示范带动、龙头引领，大力引进生态休闲农业、特色订单农业、种+养+加工全产业链农业等集群规模农业项目，力争全镇当年开工建设总投资5000万元以上的现代农业示范园、特色规模种养殖等现代农业项目不少于2个。二产项目：围绕重点产业，统筹抓好招大引强与中小企业创业孵化，不断提升招商引资项目质量。力争新引进固定资产投资5000万元以上工业项目不少于2个，开工建设固定资产投资3000万元以上工业项目不少

于1个，其中3000万元以上工业项目不少于5个。

多渠道、多形式、多方法、多措施开展招商引资活动。一是吸引全镇在外的成功人士，返乡创业，对在外的成功人士各村都要摸清底数，将联系地址、联系方式、联系电话摸清楚并将情况上报到镇政府，由镇政府统一建立档案，镇政府将组织专门团体，采取登门拜访或电话拜访的方式，加强联系、宣传我们的优惠政策和投资环境，以亲情、乡情感召他们吸引他们回乡创业；二是抓好代理招商，发动全镇干部群众充分利用亲戚关系、朋友关系、同学关系、战友关系，为我镇的招商引资牵线搭桥，利用在外的老乡、朋友、同学等关系，通过电话、信函等联系方式，了解招商信息，掌握投资需求，保持沟通联系；三是组织专门招商团走出去，镇政府将组织专门人员对有投资意向或有投资需求的企业，迅速走出去做好联系和对接，开展有效的招商活动，重点在工业及现代农业方面做文章，并力争在新的项目上有所突破。

在全镇招商引资活动中表现突出，作出较大贡献的个人和单位镇政府给予重奖，对重点项目引荐人实行特殊奖励，并作为年终评优评先的重要依据；镇政府安排年度招商引资专项经费不少于10万元，对引荐我镇的客商，镇政府将给予热情接待，对投资的有效信息，签约就给引荐人奖励，签约5000万元以上的工业项目，按签约的0.1%奖励给引荐人。

项目完工经县招商引资考核认证，投资20xx—5000万元（含）的按1%奖励引荐人；投资在5000万元以上的按2%奖励引荐人；投资在亿元以上的按2.5%奖励引荐人，重大项目实行重奖，其它一、三产业项目参照蒙城县招商引资细则规定，同时享受县政府相应的奖励政策。

凡是引进项目不经镇政府允许，任何单位和部门不准直接收费。杜绝“三乱”，本着“你赚钱，我保护，你发展，我铺路，你纳税，我服务，你有难，我帮助”的宗旨，为企业提供全方位支持。对外来投资者和经营户实行简化办理程序，

提高办事效率，对大的项目实行“一事一议”给予优惠政策。

市招商引资会议方案

乡镇招商引资活动方案

招商引资工作方案范文锦集八篇

招商引资工作会议实施方案

招商引资合作方案篇三

为不断创新招商引资工作思路、改进招商引资方式、落实招商引资工作责任，积极营造“领导干部带头、全员力量参与”的招商引资大格局，不断推动招商引资工作，现结合我区实际，特制定20xx年招商引资高潮实施方案。

引进亿元以上项目12个，工业项目不少于6个；新签项目到位资金19.8亿元，同比增长10%。

紧扣“工业强区”战略，围绕主导产业，聚焦完善产业链，聚焦壮大龙头企业，聚焦培育产业基地、突出工业招商，为区域经济增长提供强有力地支撑。

针对园区现有可利用的成熟地块少，大强项目承载能力受限的现状，适时启动低碳园三期、循环园铁沿线基础设施路建设和征迁工作，完善园区硬件设施，为招商新项目入驻提供平台保障。低碳园三期重点引进具备高新技术、高产出、低碳环保型的项目；根据丰乐河三期综合治理项目进展，引进信息平台、现代物流等生产性服务项目；循环园主要围绕环境污染小、产品附加值高的项目实施“东扩南进”战略。

深化同永佳集团的战略合作，充分运用集团在资金、人才、管理等方面的优势，优先保障项目用地，鼓励积极开展对外

合作，加快项目选取力度，力争战略合作早出成果。

借鉴神剑集团收购永佳三利新增产能、奔马与立马合作新上电动车变速器总成的成功经验，鼓励企业通过对外合作、增资扩股、科技创新、融资上市等方式，促进企业“二次创业”，实现企业转型升级，拉动工业经济增长。

按照提质增效、转型升级的要求，联合相关职能部门全力攻坚，大力开展闲置低效土地清理工作。把摸排出的依元服饰、瑞园科技、恒鹰实业、佳美机电等16户企业作为招商资源，鼓励通过嫁接盘活、技改扩建、股权转让、整体转让等方式进行“二次招商”，重点关注飞鸿实业、任翔钢贸。

利用大企业大集团兼并重组不断加快的机遇，加强大企业“敲门招商”力度，促进与国内知名企业、上市公司等大企业大集团合作。重点收集上市公司、知名企业对外扩张及大企业、大集团转移发展的产业现状情况，加强跟踪对接有产业转移、搬迁扩产意向的企业，选取符合产业发展要求有选择地引进产业成熟度高、成长性好的优质项目。

依托置业大厦建设双创基地，打造双创示范平台，促进“大众创业、万众创新”，重点发展电子商务、文创产业和总部经济项目。按照“一年建成运营、两年培育扶持、三年见成效”的目标思路，借鉴外地先进理念、开放政策并结合运营意见，制定完善双创扶持政策；依托杭州颐高电子运营公司市场资源和专业招商优势的同时，紧盯天凡星网络、志合实业、恒隆集团、深圳前海等在谈项目，提高项目入驻率和成长性；力争同普天集团、中东集团的实现合作做强双创基金，发挥双创示范基地配套功能和集聚效应。力争完成招商入驻成熟项目10个以上，创业团队10个以上，实现税收100万元以上。

充分挖掘西溪南镇、潜口镇的自然生态、文化旅游、红色文化、饮食特色、田园风光、名人故居等内涵、资源和优势，

在土人学社、美丽之冠、太极养生等项目基础上，结合美丽乡村、特色小镇建设，整合包装一批具有吸引力的招商合作项目，把引进符合小镇业态打造的项目作为招商重点。多形式、多渠道积极宣传我区的特色小镇优势，重点吸引一些关联产业和资本。强化乡镇、相关部门沟通联系，合力推进，着力把特色小镇打造成养生度假、乡野体验、投资创业的最佳目的地。

抓住当前房地产市场逐渐回暖的有利契机，发挥黄山市中心城区组团定位和工业集聚的优势，围绕富饶、老皖机、农商行北侧等存量可开发资源，积极开展对外推介，盘活存量土地，提升城市品质和壮大城市规模，缓解财政增长压力。

积极会同有关部门开展总部经济招商工作，发挥总部经济办公室协调作用，制定总部经济招商方案，举行招商推介会，强化总部经济招商工作，重点加大对商贸、建筑、规划设计等行业的招商力度，力争实现总部经济税收1.1亿元，进一步壮大财税规模。

（一）强化组织领导。

成立“招商引资高潮”工作领导小组，具体人员组成：

组长：王恒来

副组长：程朝胜、胡志成

成员：各乡镇、开发区管委会、区直各部门、区国税局、地税局、供电所、电信局等驻徽有关单位及自来水公司主要负责人。

领导小组下设办公室，办公室设在区招商局，许敏亮同志任办公室主任。

充分发挥职能部门的专业优势，继续推行产业招商。按照工业、文化旅游、现代农业、现代物流、总部经济、商住开发、电子商务等七大板块进行划分，由分管领导、产业牵头部门、职能部门等共同负责产业招商谋划、指导及重点项目的跟踪、洽谈、签约、推进，进一步提升招商引资水平。

坚持领导招商。继续发挥领导招商优势，对重大项目实施高层招商，实行牵头领导“双月”汇报制度。强化信息工作，继续坚持做到手机报每天有动态，每半月招编发一期商快报，让招商热情持续高涨，形成你追我赶的工作局面，为招商工作提供信息支撑。积极与市招商小分队沟通联系，加强委托招商，与各类商会、行业协会等各类中介组织机构的联系，建立广泛稳定和长期的合作关系，通过政府奖励充分发挥其在招商引资中的重要作用。大力开展对外推介，摸排优势资源，编制一批优质项目，利用徽商大会、皖港合作等平台积极开展对外推介；狠抓以商引商。在做好为企业服务的同时，组织开展以商引商先进典型评比，利用媒体、光荣榜、明星墙等方式进行大力宣传，充分发挥企业主体作用，力争起到事半功倍的效果。以激励促工作。研究制定切实可行、操作性强的《招商引资引荐人奖励办法》，让招商有功人员得实惠，激发招商工作积极性。

为提升招商项目质量，避免出现“边招商边清理，再招商再清理”现象，继续强化项目预审。项目预审各组成单位要切实履行职责，在对项目进行环保、安全、预期效益严格把关的同时，应更加注重考察投资商的“资本、资信、资质、资历”，对项目的投资方式、资金实力、融资渠道以及关联产业和市场情况进行综合评估。

做到谋划一批、在谈一批、签约一批、推进一批，形成招商项目精准服务的合力，进一步推进招商引资工作。按照在谈项目促签约、签约项目抓开工、在建项目早投产、投产企业出效应的要求，坚持“一个项目，一位领导，一套班子，一个方案，一抓到底”推进机制，对重点在谈项目紧盯不放，

对落地项目强力攻坚，对建设项目督促推进，对投产项目加强服务管理。

继续推行“联动招商+分开考核”模式，注重招商实绩考核。在增强招商工作信心，充分调动干部的积极性，形成全区上下合力招商浓厚氛围的同时，强化对招商工作的督查，确保招商引资工作落到实处。

市招商引资会议方案

乡镇招商引资活动方案

招商引资工作方案范文锦集八篇

招商引资工作汇报范文

招商引资工作会议实施方案

机构招商引资工作汇报范文

招商引资合作方案篇四

按照省、市新战略对招商引资工作提出的新任务、新标准和新要求，为进一步加大招商引资力度，积极探索专业招商模式，拓展招商渠道，充分调动各方面招商引资积极性和创造性，有效开展专业化招商工作，制订本方案。

以党的十八大精神为统领，以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，围绕精心打造“三六五十”战略布局，加快“两区四园”产业平台建设，有效激发各级干部干事创业的工作动力和企业投资兴业的发展活力，切实优化招商引资工作方式，重点开展专业化招商工作，形成全面动员、合力招商、协调联动、克难攻坚的良好氛围，力争引进和发展一批支撑县域经济发展的龙头产业和特色产业，为

推动依兰科学跨越发展，全面建成和谐、富裕、文明、宜居的精彩依兰注入新动力。

（一）组建专业招商队伍

1、成立战线招商引资领导小组。每个战线均成立招商引资领导小组，由战线领导任组长。

2、组建战线招商小分队。重点经济部门在本部门内独立组建招商小分队；其它单位联合组建招商小分队。各招商小分队的活动归战线领导统一领导。各招商小分队加强和县招商局的日常工作联系，及时上报工作动态。

3、成立专业招商分局。招商局为招商引资综合管理服务部门，负责全县招商引资综合服务管理工作。

（1）成立四个招商分局，即招商一分局、招商二分局、招商三分局、招商四分局，各分局设局长1名，副局长2名。实行用人动态管理新机制，人员在县机关事业单位干部中公开招聘，所需编制在县内调剂解决。

（2）组建专业招商分局。面向社会公开选聘招商引资经验丰富、业务能力强的专业人才，组建专业招商分局，主攻商会、行会开展招商活动。聘任的招商分局人员，给予基本工资和绩效提成待遇。由县政府颁发聘任证书。聘任期初定1年，期满后视工作情况由县政府决定继续聘任或解聘。

（二）落实责任指标

1、各招商分局任务指标。

（1）年度引资总额不少于1亿元。

（2）每年新联络、拜访中国500强企业、著名央企、民企、

行业龙头企业或其他重点投资企业不少于10家，并促成不少于4家来我县进行投资考察。

2、各战线、乡镇及县直各部门任务指标。

《中共依兰县委依兰县人民政府关于调整20xx年招商引资工作方案的通知》（依发〔20xx〕24号）中各战线及98个招商引资扛标单位的任务指标保持不变，完成时限截止到20xx年4月17日。

（三）明确工作重点

按照县委、县政府的统一安排，分赴各重点目标区域开展工作。各招商分局、招商小分队到达目的地后，要广泛联系，与各地政府、开发区、企业界和商会组织建立起良好的合作关系；要认真学习先进地区的发展理念和管理经验，深入研究了解各地在改善环境、发展经济等方面采取的政策和措施；要大力推介依兰，宣传我县区位优势以及招商引资优惠政策；紧盯世界500强、国内500强、行业100强以及央企和名牌企业，广泛开展有针对性的招商引资活动，力求取得招商引资工作实效。

1、各战线招商引资领导小组招商重点。

（1）工交战线招商引资领导小组侧重引进煤化工、医药制造项目。

（2）政府综合战线招商引资领导小组侧重引进水能、风能、生物质能等发电项目及电力能源装备制造项目。

（3）农业战线招商引资领导小组侧重引进绿色食品和农副产品深加工、畜牧产品精深加工、木制品加工等产业项目。

（4）财贸战线招商引资领导小组侧重引进金融、物流等现代

服务业项目及其他重要产业项目。

(5) 文卫战线招商引资领导小组侧重面向红色旅游、绿色生态旅游、文化旅游、休闲旅游及旅游资源综合开发、旅游酒店及旅游基础设施建设、旅游产品制造业、旅游配套服务业等产业招商。

(6) 党群战线招商引资领导小组侧重引进装备制造产业项目。

(7) 政法战线招商引资领导小组侧重面向果酒饮品制造项目招商。

(8) 安全信访战线招商引资领导小组侧重面向矿产资源开发和以矸石、粉煤灰等为原料的新型建材项目招商。

2、各招商分局招商重点。

(1) 招商一分局重点招引资源、能源类项目。

(2) 招商二分局重点招引食品、医药类项目。

(3) 招商三分局重点围绕长三角区域开展招商。

(4) 招商四分局重点围绕泛珠三角区域开展招商。

(5) 专业招商分局重点围绕经济发达地区的各商会、行会开展招商。

(四) 开展专业培训

各招商小分队和招商分局组建一周后，立即对人员集中开展培训，重点介绍外地成功经验做法、招商谈判技巧和我县产业基础、资源优势以及相关政策等内容。

(五) 掀起招商高潮

1、迅速行动。在完成专业培训后，各招商分局、招商引资责任单位围绕各自招商领域和重点，立即奔赴全国各地，开展大招商活动。

2、集中签约。按照全年计划安排，上半年和下半年各搞一次签约。各招商分局、招商引资责任单位要加大力度、加快节奏，确保在较短时间内取得明显阶段性成果。

3、成果展示。从20xx年4月份开始，到10月份，每隔两个月集中开展一次项目开工拉练活动，通过看项目、比开工、找差距、鼓干劲，推动产业项目大建设、大发展。

（一）建立产业项目谋划机制。由县发改局负责，招商局配合，聘请专业机构，按照项目建议书、商业计划书、市场预测、技术支撑、赢利模式、投资效益和相关配套政策7个要件要求，科学谋划和包装一批招商项目，为产业项目大招商提供前提条件。

（二）建立招商引资项目报备机制。凡是年度内新引进以及洽谈的招商项目，各引资单位要及时向县招商引资工作领导小组办公室报备。未进行报备的项目，年终将不予考核认定。

（三）建立项目建设领办推进机制。由县招商局负责，建立大项目建设绿色通道，凡是引进投资3000万元以上的产业大项目，由县招商局为企业建立项目服务档案。全程领办，督促落实，确保项目尽快开工建设。项目设立筹建后，要继续做好后续服务工作，定期走访企业，加强与企业的日常联系，及时帮助企业反映和协调解决运行过程中存在的困难和问题，确保项目引得进、留得住。

（四）建立项目考核评价机制。由县委组织部牵头，县招商局配合，制定招商引资目标考核办法。把招商引资成效作为考核使用干部重要内容和依据，将招商引资指标完成情况及招商引资项目洽谈情况纳入岗位目标考核重要内容。

（五）建立招商经费保障机制。县财政为每个战线招商引资领导小组和招商分局每年预算安排10万元招商经费，以后按引进项目情况追加经费。经费由县招商局统一管理，专款专用。

（六）建立招商引资激励机制。完善招商引资奖励办法，提高奖励额度，及时兑现奖励政策，增强广大干部群众参与招商引资工作的积极性，掀起全民招商热潮。

（一）思想认识到位。各招商分局及招商引资责任单位要统一思想，提高认识，进一步增强紧迫感和责任感，真正把产业项目大招商作为经济发展的第一要务，强化措施，强力推进，努力形成上下齐抓、逐级落实、共促招商的浓厚氛围。

（二）工作谋划到位。各招商分局及招商引资责任单位要按照《方案》的要求，结合所承担的目标任务，在充分学习借鉴先进地区经验办法的基础上，深入研究，认真谋划，努力做到推进有措施、工作有保障、服务有机制，确保产业项目招商扎实有效开展。

（三）责任落实到位。县招商引资工作领导小组办公室负责全县产业项目招商任务统筹，各战线招商引资领导小组、招商分局、招商引资责任单位具体承担招商任务，任务责任要落实到人、落实到项目上，明确时间节点，明确推进措施，明确主攻方向，确保各项招商任务落到实处、抓出成效。

（四）领导带头到位。县级领导率先垂范，带头策划、带头组织、定期带队赴重点地区，有针对性地开展招商引资活动，确保全县产业项目大招商收到显著实效。同时，按照县级领导重点企业包保和联系制度，及时解决产业项目招商遇到的困难和问题，引领和带动全县产业项目大招商活动深入推进。

（五）督促考核到位。分四个阶段进行考核。3月末，重点考核招商项目对接情况，并予以通报；6月末，进行半年考核，

重点考核项目进展情况；9月末，对本年度招商成果进行集中展示；12月末，进行年终考核，对全年招商引资情况进行总结评比，兑现奖惩。

招商引资合作方案篇五

按照县委、县政府开展招商引资“三年攻坚”活动的工作部署，为促进我局招商引资工作有效开展，确保完成招商引资“三年攻坚”任务，特制定本方案。

以科学发展观为指导，按照全县招商引资“三年攻坚”会议的总体部署，明确招商引资目标，加大招商引资力度，严格落实招商引资措施，主动沟通，加强联系，重点服务，确保完成我局招商引资目标任务。

20xx年-20xx年，至少引进1个超千万元以上工业项目□20xx年确定目标并洽谈□20xx年项目签约□20xx年确保开工。

（一）强化组织领导。成立局招商引资工作领导小组，局长我局招商引资工作第一责任人，副局长黄汉洙为招商引资工作分管负责人。

局招商引资工作领导小组成员为：

领导小组下设办公室，办公室设在项目投资建设公司，成员为：

局招商引资工作办公室负责组织、谋划、综合、协调全局招商引资活动。

（二）建立三项制度。一是实行包保完成任务制度。局招商办和局主要领导签订目标责任书，确保完成局年度招商目标任务。二是实行招商引资工作每月一通报、两月一调度制度。局务会每个月专题研究一次招商引资工作，听取各科室和招

商人员招商引资工作情况汇报，分析有价值的信息，研究新情况、解决新问题，重要项目信息随时会办并作出安排。三是安排必要的工作经费。

（三）全员捕捉并提供信息。招商引资是“一把手”工程，是保增长、促发展、培财源的根本途径，也是全局干部职工的重要职责，局机关各科室、局属各单位10月底前至少提供1条有价值的招商信息（指有明确投资人、投资项目、落地意向，并进行询问考察，具体由局招商办认定），并实行月报制度。

（四）积极走访并跟进意向项目。局招商办对所掌握的相关招商引资信息进行分析、筛选，对有价值的招商信息及合作投资意向的人员，注重加强联系，主动采取有效措施，力促来考察签约。

（五）加强跟踪服务和督促检查。局机关各科室、局属各单位要全力以赴为招商引资服务，切实做到亲商、安商、富商，对引进项目提供优质便捷的跟踪服务，着力为投资者排忧解难，全力为投资者献计献策。

（六）健全考评激励机制。凡提供招商引资信息并成功落户的项目引进者，县里奖励资金全部奖给个人，在同等或相近条件下，优先提拔重用；对未完成提供招商引资信息任务的，与年终奖金挂钩。

（一）加强领导。成立局招商引资工作机构，形成党政“一把手”亲自抓、分管领导直接抓、各科室（单位）人员具体抓，上下联动、齐抓共管、人人参与的招商引资格局。局招商办要制定招商举措，及时掌握招商引资工作动态，落实每月一通报、两月一调度工作机制，切实把招商引资工作当作头等大事抓紧抓好，抓出成效。局其他各科室（单位）负责人要高度重视招商引资工作，服从局统一安排，第一时间抓好信息收集上报，积极为招商服务。

（二）加强宣传。全局干部职工要抓住各种机会，加大对的宣传力度，大张旗鼓地宣传县的优势、我县发展经济的良好环境和招商引资工作，让更多客商了解、认识、关注、投资，营造全局招商、全力招商、全年招商的浓厚氛围。

（三）按时报送招商引资情况。局招商办要定期向局领导班子汇报招商引资工作开展情况（招商引资信息、项目运作进度和资金到位情况），积极参加县里组织的集中培训，及时通报我局招商引资情况。局机关各科室、局属各单位要不断向局招商办提供招商信息。

乡镇招商引资活动方案

市招商引资会议方案

招商引资工作方案范文锦集八篇

招商引资工作会议实施方案

招商引资工作汇报范文

机构招商引资工作汇报范文

招商引资合作方案篇六

按照县委十三届四次全体会议要求积极打造我镇“台资创业园”，稳步推进我镇经济开发区建立省级经济开发区。做大做强经济开发区新区，务必坚定不移高举项目为纲旗帜，以项目带动为支撑，打造市级特色园区“升级版”。为鼓励组团招商、专业招商、以商引商、定向招商，唱响重特大项目突破工程“四季歌”，经镇党委、政府研究，特制定XX镇XX年招商引资工作实施方案。

三套班子成员全年招引固定资产投资亿元以上项目1个或3000

万元以上项目2个；各村居、各单位全年招引固定资产投资3000万元以上项目1个。新招引项目务必到达“521”基本门槛，即设备投入500万元、年开票销售20xx万元、年入库税收100万元（亩均税收达3万元，含固定资产进项税）基本条件。

以小组为单位外出驻点招商，实行ab岗轮值招商。设9个招商小组，1个督查办公室，招商小组由班子分管单位及挂包村居组成，各班子成员为招商组组长。转变招商方式，坚持招商引资人人有责，更加注重由全员招商向组团招商、专业招商，全域招商向定向招商，行政招商向以商引商转变。督查办负责各招商组外出开展招商活动的考勤及项目跟踪考核工作。所招工业项目一律落户“xx台资创业园”。

（一）时间要求

- 1、班子成员，平均每月外出开展招商活动不低于10天；
- 2、各村（居）、各单位主要负责人，随同所属招商小组组长，有计划、有针对性外出招商，平均每月外出招商天数原则上不低于10天。

（二）过程督查

各招商组外出招商前务必由组长排出招商活动计划，报镇主要领导批准后方可外出。各招商成员，如获得重要信息，要及时向所属招商组组长或镇主要领导汇报，以便统筹安排招商活动。督查办跟踪督查，及时督查在外招商状况，如实填写招商人员活动地点、跟踪洽谈项目等状况，中途回盱或携客商来盱考察前务必向镇主要领导报告。

（三）经费保障

- 1、行政在编人员外出招商每人每一天由镇财政补助基本经

费200元，长途交通费用另凭车票如实报销。确需赠送土特产品及在外宴请招待的，经请示主要领导同意后，土特产等礼品由党政办统一安排，招待费（务必贴合“三公经费”支出相关规定）凭票据酌情报销。

2、其他人员外出招商，由本单位补助200元每人每一天，长途交通费用另凭车票如实报销，但不得报销其它任何招商费用。

领取补助时务必附督查办证明，并有镇纪委审核签字，否则作违纪处理。

坚定不移高举项目为纲旗帜，一切围绕项目转、一切为了项目干，坚持不懈唱响重特大项目突破工程“四季歌”。