# 如何扎实推进我县的招商引资工作

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-06-13

*第一篇：如何扎实推进我县的招商引资工作下面我从五个方面就扎实推进招商引资工作谈谈我们的观点：一、对05、06年招商引资工作的回顾分析（一）05年招商引资工作的回顾分析05年我们合同利用外资7个项目2794万美元，实际利用外资是5个项目19...*

**第一篇：如何扎实推进我县的招商引资工作**

下面我从五个方面就扎实推进招商引资工作谈谈我们的观点：

一、对05、06年招商引资工作的回顾分析

（一）05年招商引资工作的回顾分析

05年我们合同利用外资7个项目2794万美元，实际利用外资是5个项目1904.6万美元。利用市外资金是15个项目5115亿元人民币，利用省外资金是10个项目4.9元人民币。从合同利用外资、实际利用外资的质量看，实际利用外资的5个项目是1904万美元，去掉非生产性项目江森花园项目1400万美元，实际生产性工业项目504万美元，就504万美元来讲，瑞炅食品有限公司可投资7万美元当年流产，润德农业发展有限公司投资290万美元实际没有到位。兴隆才特和帝力电器有限公司处于生产不饱和状态。所以我们05年实际利用境外资金是帝力电器的196万美元和兴隆才特的11.6万美元。合计是207.6万美元。（但实际到位只有38万美元）与我们实际利用外资市定目标1300万美元还有1092.4美元的差距。从利用市外、省外资金的质量看

利用市外资金15个项目共计5.15亿元人民币，去掉金佰汇3000万元，临颍天然气有限公司2024万元，天野牧业有限公司1500万元，临颍许昌中房燃气有限公司2.5亿元，合计

3.1亿元。我们实际利用市外资金投入工业性生产项目是2.05亿元人民币，再去掉一些当年流产的项目，如陈庄发制品项目是218万元，临颍双桂文具厂300万元。在不除去水分的情况下利用市外资金是1.9亿元人民币。

利用省外资金是4.9亿元人民币，去掉非生产性项目江森花园3000万元；3万吨水厂项目2024万元，合计5000万元；再加上全威药业项目是8000万元，当年没有投入，所以利用省外资金只有3.6亿元人民币。

（二）06年招商引资工作的回顾分析

06年，我们实际利用外资1548万美元，利用市外、省外资金7.86亿元人民币。从运行的质量看好于05年，全县计划新建、续建投资千万元以上工业项目25个，总投资额39.7亿元人民币,06年计划投资9.1亿元人民币，实际市认定7.86亿元人民币，但是除扩建项目的新引进的大项目不够。并且金源 锭的纺织项目，投资5000万元，及巧巧天然果汁、果冻及糖果项目，投资3000万元，06年已流产。其它项目根据我们掌握的情况也有一定的水分，所以招商引资的质量06年好于05年，但形势也非常严峻。

二、利用境外、市外、省外资金面临的问题

（一）利用境外资金，实际利用外资较少

客观上讲，我们所处的地域、环境、和境外客商的要求差距很大。就是说境外的企业向外扩张都是具备并且达到了向外扩张的能力，一般转移到省级以上开发区，世界500强的企业，从网上资料看到落户到县一级的很少。

主观上讲，我们给省商务厅外资投资处接触较少，能接触到国外客商的机会也少，交流的也少。

（二）利用市外、省外资金形势严峻

虽然，我们在两县三区实际利用市外、省外资金排位第一，但是全市各县区招商引资工作也都在明争暗斗。从2024年12月份全省商务工作运行分析看，我们完成7.68亿元，得0.84分，郾城完成6.36亿元，得0.82分，源汇区完成5.9亿元，得0.82分，我们稍微放松就会落在其它县区的后边。

（三）目前工业用地和闲置资产非常紧缺，已经成为制约我们招商引资瓶颈因素。

三、东南沿海地区产业结构调整的形势分析

东南沿海地区通过二十多年的发展。他们的产业结构正在加等调整的步伐，从资料看，他们的产业转移，也就是2—3年的时间，这2—3年过去以后，又是一个巩固发展的周期，前段时间福州商报、深圳宝安日报已大幅登出他们出台的产业结构转移的政策，并且出台了

很多产业转移的优惠政策。我们已经和深圳贸工局、产业转移处的领导直接对接，已间接和福建贸工局领导取得联系，近期将把他们产业转移的名单给我们：所以我们要抓住之一难得机遇，马上进军东南沿海地区。加快我们招商引资的步伐。

四、商务局本身工作情况分析

商务局目前编制12人，工作人员是15人，除去司机、打字员、会计、两位接近退休年龄经常有病看病的同志及5个班子成员（1个常年不上班）外。外经科1人，外贸科1人，市场科1人，专职信访员1人，办公室1人。

而我们工作框架已经拉大，四个公司4000多人，遗留问题非常之多，每天到商务局上访起数不下3起，并且解决起来非常困难，而稳定工作又是一票否决的工作，牵涉了我们大量的精力和时间，加之市整规工作万村千乡市场工程工作，为企业协调服务工作，外贸出口工作和招商引资工作，我们已深感人手不够。

五、工作建议

（一）切实优化投资环境

完善重申优化投资环境工作制度，包括县级领导分包重点企业、项目制度，检查收费许可证及部门收费一票制度，（由县优化办一站式收费），无干扰生产日制度，部门服务承诺公示制度等，都没有很好的落到实处，实际上这些制度大多都形同虚定，严重影响了以商招商工作的顺利开展，严格执行上述制度，切实优化投资环境，形成以商引商的良性循环的招商新机制，使现有企业不断成长壮大。

（二）、严格目标管理

建立健全科学的招商引资目标考评、奖惩激励机制，加强过程管理，坚持季督查、半年考评讲评，年终总评，严格考核，认真兑现奖惩办法，特别是临发[2024]4号文件，对完成任务的和完不成任务的，坚决兑现奖惩，让招商引资有功人员经济上得实惠，政治上有地位，充分调动全县上下招商引资工作积极性。

（三）、突出工作重点

在招商方向上，要认真分析临颍的优势产业，要突出引进重大投资项目，突出我县主导产业招商。特别是今年王县长在政府工作报告中摆出的两大产业集群，三大产业聚集的工作落实，突出产业招商、建议，印制《临颍县产业投资指南》，系统介绍未来几年临颍主导产业发展的目标及发展重点，引导海内外的资金技术，更多的向我县倾斜。在现有产业基础上用2—3年的时间通过引进核心企业、核心项目，来带动整个产品链、产业链，用产品链、产业链的形式来带到招商引资，从而培育好我们的产业集群和产业责任，形成临颍食品化工等产业块状经济。在招商载体上，要突出实力部门、经济主管部门和政策性引资优势部门，这些单位要承担较重的目标，县政府应加大经济支持力度，加大工作督查力度，力求取得最大成效。

（四）、创新招商方法

首先要继续坚持政策性引资、专业招商、基地招商、园区招商、强村招商、产权招商、产业招商、以商引商、回归工程招商和招商引资二分之一工作法等许多行之有效的招商方法，同时，不断探索新的招商方法，包括网上招商、信函招商、经贸洽谈会招商、代理招商、协会招商等，在创新上要突出三点：

1、外出招商之前要认真研究不同区域、不同企业、对外扩张的意向，对该地区企业的情况吃透，写出详细的可行性招商报告，作到有的放失，回来后要对可行性报告落实情况进行阶段汇报，多法齐用，多管齐下，务求实际效果。

2、我们商务局在近期要到福州和深圳把这两个地区产业转移的企业名单拿回来，以便让各承担招商引资任务单位作为参考。

3、营造招商氛围，充分发挥临颍籍在外工作，务工人员爱乡热情，积极开展亲情招商。

（五）、出台招商引资奖励办法

在县财力能够承受、能够兑现的基础上，尽快出台招商引资奖励办法，对单位、个人和社会中介机构和人士进行招商引资奖励，充分动员各方面招商引资积极性。

（六）、合理规划工业用地，尽快盘活闲置资产，为招商引资工作搭建平台。

（七）、建议县委、县政府充实商务局工作人员，办法有：

1、从各部门、乡镇、公司优秀的近期使用的后备干部中借调4—5名懂经济、有头脑、有事业的后备干部充实到商务局工作，对作成绩的优先提拔中用；

2、在商务局下设招商局、属副科级局，这样可以扩大我们的编制，真正作到专业招商，这项工作市商务局也在运作，给市委、市政府打报告。

（八）、建设县委、县政府在年初预算中把商务局工作经费列入年初预算。

（九）、真抓实干，求真务实

各项工作要突出一个“早”字，第一季度已经过去，体现一个“实”字，目标下达要早，招商行动要早，工作措施要实，工作效果要实，要做到工作措施、人员、经费、目标效果四落实，最终夺取招商引资实实在在效果。

**第二篇：浅谈如何扎实做好招商引资工作**

浅谈如何扎实做好招商引资工作

招商引资早已不是一个陌生的话题，现如今中国的城市、城镇、乡村无不正在进行着一轮又一轮的招商引资热潮。招商引资对经济发展、社会进步、民生提高等一切的影响不言而喻，所以各地政府都已把招商引资作为加快经济发展的根本途径，也已经成为各地政府工作的重中之重。面对各地之间对资金的激烈竞争，今年伊始，市委、市政府在节后第一天就召开全市第二轮招商引资项目落地大会战动员大会，我们如何领悟落实招商引资落地项目大会战的会议精神；如何克服改正以前招商引资工作中不足，打破旧思维，创新新方法；如何在“十二五”的开局之年扎实做好招商引资工作，是我们工作中的当务之急。

溯本追源，首先我们要正确认识招商引资工作，纠正以前的认知偏差，才能更好的指导自身的招商引资工作。

我们为什么要招商引资？难道只是为了引进外资，借助外力加快本地经济发展么？显然不是，这是我们以往的认识局限性。引进外来资金、先进的管理、行业的人才、领先的技术为我所用，促进经济快速发展，这只是我们招商引资的首要目的、短期目的，是发展经济的一条可行捷径，也是促进其他工作上台阶的基础。外因只是事物发展的重要因素，起决定性的还是我们自身的内因，所以我们招商引资长期的根本的目的是为了激发我们自身发展潜力，增强全民经济意识，从而实现自身经济的长期可持续发展。这就决定了，在今后的工作中我们要做好接续工作，不能单单只是把资金引进来就结束了。在与外界的不断接触中，要积极解放思想，打破过去的陈旧思维模式，时时与自身条件相结合，借助外来动力促进自身发展。此外，通过招商引资，使得政府里面的工作人员经常与外界接触，了解市场真实情况，增强市场经济意识，提高市场驾驭能力，最终使得政府的决策更具科学性、合理性，更符合市场的需求，这就无形之中改变了政府工作人员的发展状态，也就不断的促使政府职能的发生转变，从而更好的为市场服务，把握市场发展前进方向，促进经济健康发展。所以我们不该只为招商而招商，我们是在为自己招商，树立正确的招商认识，才能更好的调动广大机关干部和群众的招商热情，更的做好招商工作。

明确的招商引资工作的目的和意义，我们就要在招商引资的工作上下功夫。“招”不是没有方向的“招”，更不是随心所欲的“招”，而是有方向、有要求的“招”。

要符合上级规划要求的“招”。我们要创新思路，抓住重点，在定向招商上寻求新突破。下级要坚决执行上级的规划要求，做到规划先行，村里招商要符合本乡镇的规划内容，镇里招商要符合市里的规划要求，在自己处的规划范围内招商。这样一方面这样有利于上级区域发展规划政策的落实实

施，方便下一步发展计划的制定和落实；一方面有利于形成产业特色区域，资源共享，高效利用，企业协作，产业关联，有助于城镇化建设和区域经济的快速发展；另外还将有利于形成区域特色优势，加强产业综合竞争力，扩大区域经济影响力和吸引力，增强经济社会综合实力；最后有利于环境基础配套设计建设，提高利用率，减少重复建设，避免资源浪费。

要结合自身优势和发展方向的“招”。明确自身所处规划区域，考虑未来发展方向，结合自身特色主导产业，区域位置优势寻找合作伙伴。可以在新材料、新能源等新兴产业上做文章，在科技含量高、经济效益好、环境污染小的项目上多做寻找。这样既有助于刺激自身经济的发展潜力，为经济发展提供可持续发展的动力，又可以实现自身长远可持续发展的根本目标。

树立了正确的思想认识，有了目标和方向，即使有了项目也未必能够落地。在解决了招商小、散、差等问题的基础上，为了更好的让企业有欲望、有信心、会满意的落户，我们就要为其打造好招商引资四大环境。

第一大环境 政策环境，政策优惠往往是企业落户的决定性因素。现在全国各地招商工作都在做，可企业投资也并非自己想投就投的，所以现在的招商局面就是典型的供少求多的样子，因此哪里能让企业利益得到最大化，企业自然就

会落在哪里，而优惠的政策则是地区间可控的差异所在。一个相对宽松的政策，一个舒心的投资环境也就显得格外重要。但同时我们还要注意几个原则：不违反相关规定原则，政策的优惠也是有所依据的，违反了上级的规定指示的优惠政策也只是一个空谈的许诺；可以真正落实原则，有些政策听上去符合相关规定要求，可是自身却没有能力落实或者在后期出现了这样那样问题导致企业迟迟不能落户，不但影响工作的正常运行而且还会丢失自身的信誉牌子；老百姓满意原则，招商引资的落脚点就是要经济发展提高百姓生活水平，但如果为了引资却损害了百姓的利益，不但失去了工作的最终意义，而且失去了群众的支持。

第二大环境 法制环境，法制保障是企业安心落户的前提。有了健全的法制保障，企业才能放心的落户。我们除了要做好法制健全工作外，还应该为项目的引进和建设搭建法律服务平台，并积极引导法律服务行业进入到招商引资的工作中来。同时跟进项目建设和引资的公证工作，引导公证机构积极做好引资项目、合作协议等相关事项的公证，确定各方权利与义务，促进合同依法履行。最后处理好在外资引进、项目建设和投产生产中产生了矛盾纠纷，维护好各方权益，促进和谐发展。

第三大环境 服务环境，一个好的服务型政府是招商引资成功的重要因素。一要做好行政审批服务，做到积极主动，快速高效。提前主动介入到企业审批工作中，向企业提供审批信息，告知所需审批材料，在审批过程中，急事急办、特事特办、难事帮办，为项目建设开辟“绿色快速通道”，帮助企业尽快批准落户。二是要做好土地落实工作，坚持集约用地，生态环保原则。既要为当前企业找好地，也要为今后企业留好地。坚决杜绝土地浪费现象，不能圈而不用。三要做好咨询服务。积极解决企业所要了解的情况及相关政策，帮助企业解决困难。

第四大环境 配套环境，一个完善的配套环境才能使企业落户没有后顾之忧。建设企业发展所需要的相关配套设施，优化配套环境，使区域项目承载能力不断增强。学习昆山努力做到信息相通、市场畅通、法规顺通、配套相通、物流畅通、资金链通、人才流通、技术互通、服务贯通。

要把招商引资工作做的更扎实，我们还要注意招商引资“中”和“后”的问题。

招商引资是一项专业性强、法律性强的系统工作，在招商引资过程中，要注重依法招商，合法建设，杜绝违法用地，未批先建的现象。除了在土地和审批上下功夫外，在整个招商引资过程中还要注重督促外资到位的工作。要科学合理的分配指标，进行科学考核。切实做好外资到账工作，为企业做好服务工作。而在项目落成之后，要做好跟踪服务工作，积极帮助企业解决所遇到的问题，落实优惠政策落实工作。

同时加强对企业的科学技术的学习，尽早与本地产业相连，促进本地产业的再发展。

**第三篇：招商引资工作推进**

“三措并举”力促招商引资工作扎实推进

为切实发挥好经济考核指挥棒作用，在县委、县政府的正确领导下，县考核中心服务全县各招商主体放眼全年、抢抓当前，积极借助三大举措促进招商引资工作扎实推进。

一是抢抓时效，实现信息成果化。全体机关工作人员利用“无会月”的大好时机，主动联系在外地工作的亲朋好友，向他们介绍泗阳经济社会发展情况和招商引资优惠政策，积极宣传泗阳的投资优势。主动交流并邀请有线索、有投资意向的亲朋坐到一起交流，适时搜集有价值招商信息。近期，经过提炼上报，全县共有150多条有价值线索符合拜访条件，进一步加快了招商信息成果转化。

二是优化团队，实施招商品牌化。全面推行驻点、小分队等更简约、更有实效的招商方式，真正把精细招商工作做得更深，更透，更有效。鼓励有能力、想进取的人积极投身招商第一线，真正把优秀年轻同志吸引和选配到专业招商岗位上来，今年年初，从百名年轻干部和其他机关工作人员中抽调年轻干部30多名充实到专业招商一线，并切实强化培训，打造一支品牌化招商团队。

三是加快推进，力争项目实效化。各单位严格按照“合同项目抓签约、签约项目抓开工、开工项目抓竣工”的要求，利用春季气温回暖的有利施工机遇，各单位对签约和开工项目实行倒排工期，实施挂图作战，加大帮办服务力度，快节奏高效率推进项目建设，确保签约项目早开工，开工项目早日投产，顺利完成一季度预定目标。

**第四篇：松山经济开发区多措并举招商引资工作扎实推进**

松山经济开发区多措并举招商引资工作扎实推进

今年，开发区全区上下紧紧围绕经济生命线，抢抓机遇，创新招商思路，不断优化招商环境。面对招商引资越来越激烈的竞争态势，开发区管委会以强烈的事业心和责任心，咬定年初市委、市政府下达的招商引资目标，在打开招商引资新局面中，开发区管委会推出了四大招商新举措。一是明确责任抓招商。对管委会各局室干部实行以招商引资为主要工作的目标考核责任制，形成了“千斤重担大家挑，人人头上有指标”的招商氛围。二是主动登门抓招商。开发区管委会改变以往大团队拉出去的招商办法，实施由班子成员带领小分队赴长三角、珠三角、京津唐等地，深入企业登门招商。春节刚过，就组织招商小分队赴北京、天津重点区域登门招商，与天津裕川集团城市污泥综合处理项目、北京绿色金可公司中药提取项目、中国药材公司人参加工项目、华夏幸福基业有限公司标准化厂房等一批项目进一步达成了合作意向，取得了良好的效果。三是培育特色园区抓招商。突出特色，规划建设了能源建材、汽车零部件、现代服务业、松山生态健康产业园及低碳环保循环经济产业园等一批特色产业园区。不断完善要素供给，加快推进基础设施和项目建设步伐，以项目建设促进产业集聚，构筑园区产业基础。重点培育中国建材北方水泥公司金刚循环经济工业园区，通过大力引进日产4000吨水泥熟料项目、200万吨水泥粉磨站项目的建设，及正在洽谈引进年产50万吨商品混凝土项目，近两年内将形成从三剩物（煤矸石、粉煤灰、铁矿渣）-水泥熟料-水泥粉磨-商品混凝土-到水泥砌块的整个新型建材产业链。届时鼎鹿循环经济工业园区，将实现总产值9-10亿元、税收1亿元，年可吃掉三剩物150万吨。同时将重点做好食品工业园项目建设工作确保10月份投产。同时大力引进特色食品深加工项目，新能源产业园完成前期工作。四是全程服务促招商。进一步增强了服务 意识和服务功能，对进区的所有项目实施申办手续全程代办制，目前为企业办理各类报批手续100余次，加快了项目启动的进度，得到了进区企业的好评。

得力的招商举措和手段，使开发区招商引资开局呈现出三个特点。一是招商引资总量大幅上升。全年招商引资额约占了建区前9年累计总量的四分之一。二是项目规模数量明显增大。全年计划开工建设3000万元以上重点项目14项，其中：续建项目7项、新开工项目7项，总投资52亿元，投资20亿元，占前9年累计总数的29％。三是项目档次明显提升。全年计划引进高新技术项目、低碳循环经济项目，占新项目总数的40％。这些项目的谋划引进为开发区的新一轮大发展奠定了扎实的基础。

**第五篇：创新思路,务实推进,扎实搞好招商引资工作**

创新思路 务实推进

扎实搞好招商引资工作

市招商办主任助理杨瑜春

去年以来，全市招商引资工作围绕总量翻番目标，市委、市政府高度重视，不断拓宽招商领域；各县（市）区、开发区和市直相关部门积极努力，创新方法，招商引资取得突破性进展。同时，我们应该看到，招商引资工作与我市总量再翻番的实际要求还有差距，特别是金融危机形势下，对投资者投资趋向、投资需求定位不准确，存在错位现象。面对招商引资工作出现的新形势、新问题，围绕如何提高实效性，深入做好下一步招商引资工作，重点应突出以下几个方面：

第一，要突出产业深度招商。产业聚集是增强产业竞争力的有效途径。经过多年的招商引资实践，我市支柱优势产业已初具规模，围绕延伸产业链条引进了一些大项目，但目前我市化工、汽车、冶金、农副产品深加工等产业规模不一，产业链延伸还有很大的空间，产业招商的深度还需要进一步扩大。一是要加大产业研究。市政府成立的13个产业推进组，要围绕我市化工、汽车、冶金等，吃深吃透产业链条的每一个环节；深刻把握国际国内产业发展的趋向，立足延伸产业链条，抓住关节点，引进核心项目，提升产业集聚能力。二是要加大产业招商力度。要立足优势产业集聚，做好项目 1的规划、论证和包装；采取多种方式，加大推介力度，吸引技术含量高、附加值大、产业带动能力强的企业及研发机构落户我市。三是加大协调力度。市招商办按区域和产业区分了处室重点攻关方向，要充分发挥协调督导作用，指导产业调研，统筹规划产业项目，统一组织产业招商活动，在更大深度上促进产业招商开展。

第二，要突出引进大项目。引进重大项目，是提高竞争力，增强发展后劲的关键所在。近年来，通过坚持不懈的招商引资，引进了一批重大工业项目，但大项目引进的力度与总量翻番形势的要求还有一定差距。一是要及时掌握国内500强企业和世界500强企业的投资动向，有针对性地制订招商策略，把握时机，引进战略投资者。二是深入研究并利用国家投资导向、国债投向等，引进一批涉及农业及农业产业化、水利、能源、交通、环保、民生等领域的重大项目。三是切实落实招商引资重点推进项目包保责任制度，分级落实领导包保责任，做到“一个项目、一名领导、一个推进组、一抓到底”，加大攻关力度，推动项目升级，确保年内有一大批重点项目落地并开工建设。

第三，要突出重点区域重点城市招商。“吉林-深圳产业合作示范区”的引进，是我们用“深圳高新技术改造传统产业，用深圳市场精神创新政府服务理念”进行招商引资的成功例子，去年以来，随着吉深两市交流的不断加深，这一理

念已经深入到深圳市的区县，深入到深圳市的各种商协会组织和广大企业，创新了招商引资方式。一是要继续围绕吉林-深圳产业合作示范区建设，做好对深圳、广州、东莞等城市深度招商工作。二是继续锁定“珠三角”“长三角”“环渤海”等发达地区，特别是要锁定与我市化工、冶金、汽车等产业关联度大、资本转移趋向明显的上海、无锡、温州、宁波、大连等重点城市，组织小分队驻点招商。三是加大招商引资方式创新力度，充分发挥各商协会组织、同乡联谊会等及吉林市籍在域外的优秀人才、荣誉市民、经济顾问的作用，委托或聘请他们为招商顾问，引进域外投资者。

第四，要突出园区招商。园区和开发区是增强经济发展后劲、促进产业聚集的重要载体。目前，我市各类开发区经过多年的建设，引进项目的规模不断提升，产业集聚效应不断显现。但我们还应该看到，我市开发区产业层次不明显，集聚性不强；有的开发区产业结构混乱，没有特色。一是要进一步做好开发区产业规划，明晰产业定位。按照一园一个特色产业，一区一项支柱产业的要求，建立特色产业明显，支柱优势产业集中的开发区。鼓励并引导各县（市）区把招商项目特别是重大工业项目向园区集中，向高新区和经开区集中，使其成为我市经济发展的重要增长极。二是要创新开发区管理模式。市政府已经启动实施工业产业重心北移以及高新区异地扩区发展战略，加大了基础设施投入，并且在土

地规划、财税体制、审批流程等方面出台了相应的倾斜政策。要按照“合作开发、利益共享”原则，实行市场化、多元化的开发机制，吸引域外资本参与北部工业新区开发建设。

第五，要突出第三产业招商。无工不富、无商不活。第三产业以缴纳营业税为主，对地方财政贡献比率高。近年来，我市在突出“工业强市”的基础上，加大了第三产业招商的力度，但我市第三产业发展相对滞后的现象依然存在。一是要把第三产业作为发展税源经济的重要抓手，做好规划和布局。二是要发挥生态环境良好和交通便利的优势，积极引进商贸、旅游、物流等特色服务业项目；加快引进金融、保险、信息咨询等等金融服务平台建设，增强城市配套服务能力，促进产业协调发展。

第六，要突出发挥企业招商主体。虽然经过改制，我市部分企业焕发了活力，但企业作为经济活动主体的意识还不强，参与招商引资、加强自我发展的意识还十分缺泛。一是要加强引导。我市选派优秀中青年干部到企业挂职是新形势下促进企业发展、增强企业横向联合的重要举措。要积极引导企业寻求新的发展机遇，提高企业增资扩能欲望和参与招商引资的积极性。二是要支持现有企业发展。在引进企业和引进项目的同时，要加大我市现有企业扶持力芳，特别是关注中省直企业的发展，下大力气支持企业引进一批技改项目，支持相关企业战略重组，切实引进国家投资的大项目。

三是鼓励企业走出去，积极参加省、市各项招商引资活动，特别是提高市属企业和民营企业参与重大招商引资活动的积极性，有力的促进企业间的交流与合作。

第七，要突出环境优势招商。环境就是生产力，环境出形象，环境出效益。从某种角度讲，区域经济的竞争就是招商引资的竞争，而招商引资的竞争，实际是环境的竞争。多年来，市委、市政府致力于打造招商引资的环境“洼地”，软硬环境不断改善。但计划经济模式下的“东北现象”依然在某些人的心中存在。因此，一是要加强宣传。充分利用各种媒体，利用各类招商引资活动，宣传我市的自然资源，产业优势、优惠政策和人居环境，提升城市形象。二是要加大投入。把招商引资和项目建设与城市规划、金融平台打造、商贸服务配套等工作有机结合，加大投入，有效解决投资发展的“硬制约”。三是要优化服务。要以提高服务水平，提高办事效率为根本宗旨，推行“两零两全”服务。“两零” 服务就是“零收费”、“零等候”：除公示的收费项目外不多收一分钱，在规定期限内完成各项工作，不让投资者等候。“两全” 服务就是“全过程”、“全天候”：从项目引进到企业办证及基建等，提供全过程服务；不分白天黑夜，不分星期六星期天，随时为客商服务。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找