# 招商引资工作调查报告

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-06-26

*\*\*县作为一个\*\*的国家扶贫开发工作重点县，要实现跨越发展目标，就必须依托资源优势，把招商引资作为扩大经济总量、积蓄发展后劲、提升综合实力的有效手段，精心策划项目，创新招商方式，全力做好引资金、引人才、引技术、引管理等工作，不断提高招商实...*

\*\*县作为一个\*\*的国家扶贫开发工作重点县，要实现跨越发展目标，就必须依托资源优势，把招商引资作为扩大经济总量、积蓄发展后劲、提升综合实力的有效手段，精心策划项目，创新招商方式，全力做好引资金、引人才、引技术、引管理等工作，不断提高招商实效。

一、招商引资基本情况

二、存在的问题

近年来，虽然我县招商引资工作取得了较好成绩，但整体水平还不高，工作思路、方式方法与跨越发展的要求还有一定距离，服务意识和服务水平仍跟不上企业对环境的要求，一些工作的短腿逐步暴露出来，主要表现在以下几个方面：一是招商认识不够到位。个别单位认为招商引资是招商部门的事，与本部门无关，部分干部群众思想不解放，视野不开阔，存在小进则满、小富即安的思想，工作中缺乏闯劲、拼劲，主观能动性没有充分发挥。二是招商环境不够宽松。有些部门职能转变不到位，重收费、轻服务，重承诺、轻践诺现象在一定范围还存在，乱收费、乱检查、乱摊派问题时有发生，少数群众从狭隘的个人利益出发，对企业施工建设、生产经营百般刁难、肆意阻挠，严重挫伤了客商的投资热情。三是招商信息不够灵通。驻外招商服务站尚未建立，信息闭塞，现有的招商渠道大都是客户、朋友、亲戚或外商找上门来的，少数部门捕捉招商信息的意识较差，一味坐等上门，招商成功率不高。四是招商方式不够专业。由于以企业和中介机构为主体的市场化机制尚未形成，招商引资主要通过行政力量来推动，方式仍以节会招商为主，以企引企、以商招商的作用发挥不够突出，特别是全民招商仅仅停留在口号上，没有实质性动作。五是招商项目不够合理。从近年来引进项目情况看，主要以资源开发和初级加工为主，地产开发和高耗能、低附加值项目多，科技含量低，而高附加值、高新技术产业项目少，与我县实施工业强县战略、打造百亿级产业集群要求相去甚远。

三、下一步工作建议

招商引资是壮大县域经济综合实力的催化剂和助推器。今后，我们将立足县情实际，正确把握发展形势，抢抓各类重大机遇，不断优化投资环境，强力推进招商引资，加速生产要素向优势产业和重点区域聚集，努力开创招商引资工作新局面。

(一)提高认识，凝聚招商引资合力。招商引资水平不高，归根到底是思想观念和认识水平的落后。要把招商引资成效作为衡量领导干部是否懂经济和有能力的重要标准，作为评优树模和年度考核的重要依据，强化大局意识、责任意识和联动意识，打破部门之间、各镇之间各自为政的分立局面，引导全县上下牢固树立大招商、快发展，小招商、慢发展，不招商、难发展的理念，大力弘扬不怕磨破嘴、不怕跑断腿的精神，进一步解放思想、深化认识，加强配合、密切协作，由各级各部门主要领导负总责、亲自抓，分管领导具体管、快落实，广大干部群众主动参与，做到一级抓一级、一级带一级、层层抓招商，充分调动各个层面、各个环节的积极因素，形成强大的招商引资工作合力。

(二)完善机制，优化招商引资环境。能否创造一个宽松、规范、公平、高效的投资服务环境，是招商引资工作成败的关键，事实证明，好的投资环境，可以引来一个、带动一批、投产一片。要建立健全招商引资优惠政策，制定更加灵活、更有特色、更具吸引力和操作性的投资政策，确保企业能够真正落户。把招商引资的成效与干部的业绩挂钩，进一步细化招商引资考核奖励办法，加大招商引资有功人员奖励，充分调动招商引资人员的积极性。加快转变政府职能，削减审批事项，深入落实岗位责任、服务承诺、限时办结等制度，真正做到主动服务、热心服务、超前服务、跟踪服务、全程服务。充分发挥三大园区环境督查室职能，对重点企业实行挂牌保护，严厉打击盗窃企业财物、强买强卖、恶意阻工闹事、破坏生产经营的行为，努力形成你投资、我铺路，你赚钱、我保护，你有难、我帮助的良好发展氛围。

(三)加大投入，搭建招商引资平台。园区既是提升传统产业、培育特色经济、发展高新技术的基地，也是对外开放的窗口和招商引资的基地。要在高起点、高质量做好\*\*工业区、\*\*生态产业园、\*\*生态旅游产业园三大园区产业规划布局的基础上，充分发挥财政资金四两拨千斤的乘数效应，健全多元化投融资体系，多形式、多渠道激活民间资本，通过股份制、合作制等途径，把园区基础设施建设推向市场，大手笔搞好园区配套建设，为促进项目落地提供良好的承载条件。突出交通优先发展的战略地位，加大与上级对口部门对接，力争山柞高速、\*\*隧道早日建成，确保物流畅通快捷。对园区土地利用总体规划进行修编，超前预测规划期内经济社会发展的用地需求，通过合资、出租、转让、依法收储等形式，盘活企业闲置土地，调整基本农田布局，优化用地结构，留足发展空间，优先保障优势项目用地需求，避免规划跟着项目转的被动局面。

(四)注重策划，精选招商引资项目。项目既是招商引资的对接点，也是招商引资的重要载体，一个好项目有可能吸引多个投资者目光，继而实现择商合作的理想效果。要高度重视项目前期工作，进一步增加项目前期工作经费数额，围绕矿产冶金、生态旅游、现代医药和绿色农产品等优势资源，认真研究国家产业政策，加强资源整合，聘请大专院校、科研院所和中介机构对项目进行科学论证、精心包装，使项目库更具针对性。把好项目引进关口，破除工业生产性项目才算招商引资项目的思维定势，注重与大企业、大财团做好对接，大力推介一批发展潜力大、投资效益好、环境污染小的优势项目，通过定点跟进、加强沟通，不断增强投资者的信心，达到促成项目的目的。

(五)畅通信息，创新招商引资方式。有价值的信息是招商引资的生命和源泉。要注重招商引资信息捕捉，通过驻外招商工作站、同乡会、外来客商等途径广泛搜集信息，尤其是密切关注大企业、大品牌、大公司的投资意向，了解他们在项目和投资上的兴趣点、着力点，及时调整工作思路和对策，推进意向项目早日签约。坚持走出去与请进来相结合的方式，继续开展小分队招商、节会招商等行之有效的好办法，积极运用以商招商、叩门招商、代理招商和网上招商等招商新方式，不断扩大招商成果。同时，结合县情实际，充分调动在外工作\*\*籍老乡的积极性，让他们在招商引资中牵线搭桥，并广泛邀请客商，积极举办一些高规格、高水平的园区或产业项目专题对接洽谈会，扩大影响，力争更多更大项目落户我县。

(六)强化培训，壮大招商引资队伍。一支数量充足、业务精通、勤奋敬业的招商队伍是招商引资成功的根本。要把队伍建设作为招商引资的牛鼻子来抓，强化学习培训，引导招商人员全面了解我县发展基础、招商政策、资源分布、区位优势和客商所在地历史文化、风土人情、社交礼仪等情况，积极学习发达地区招商引资新思想、新理念、新举措，使他们善于研究客商的思想理念、经营状况、投资愿望和发展方向，掌握谈判技巧，创新招商方式，夯实招商引资工作基本功。坚持高起点、高标准、有计划的引进、选拔一批掌握相关专业知识、熟悉招商惯例和项目谈判业务并具有良好社会关系的专门招商人才，把西安、南京、上海、广州、深圳等大城市作为重点，通过选调懂经济人员外出或者聘请\*\*籍在外企业管理人员进行招商，不断壮大驻外招商队伍。

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