

政府招商难点 政府招商心得体会(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

政府招商难点篇一

政府招商是指政府引导和促进外来投资的一种方式。通过政府招商，可以带来大量的资金、技术、人才和市场信息，推动经济发展，增强地方竞争力。在实践中，政府招商需要掌握一定的技巧和经验，下面我就谈谈我的一些心得体会。

第一段：了解产业定位，抓住重点

政府招商必须要遵循产业发展方向，针对性强，抓住重点。我们在抓企业招商前，首先要了解本地市场的发展现状和潜力，再结合国家和行业政策，研判产业前景，从而明确具体招商方向和重点。在此基础上，选出优质招商项目，加强跟踪服务和对接，提高招商质量和成功率。

第二段：形成平台优势，提升地方知名度

政府招商不能只是单打独斗，更要形成合力。借助展会、路演、交流鉴定、高校和机构合作等方式，通过形成平台优势，汇聚各方优势资源，提高地方品牌知名度和关注度，营造良好投资环境，进而提升政府招商的吸引力和竞争力。

第三段：注重资源整合，促进招商合作

招商工作的顺利开展，需要资源的充分整合和协调，尤其是要加强与产业链上下游企业的合作。比如，我们将招商对象从单一企业向产业链上游、下游的配套企业拓展，从而整合地方资源，促进企业协同发展，实现共赢局面。

第四段：加强服务和保障，为企业提供优质服务

政府招商在推动地方经济发展的同时，也要加强服务和保障，为企业提供优质服务。例如，通过公共基础设施建设、招商资金配套等方式，提供具体、实在的服务；注重政策解读和咨询，为企业提供便利和保障；加强营商环境建设，创造良好的企业发展环境。

第五段：坚持保持创新，推动招商向深度发展

随着时代的发展，政府招商也在不断变化和发展。我们必须保持创新思维，坚持招商方式的改进和创新，注重技术革新和市场开拓，推动招商向深度发展。只有这样才能充分战胜招商工作中的各种问题和难点，真正实现政府招商的发展目标。

总之，政府招商需要紧密结合产业特点和政策实践，灵活运用各种职能平台，依赖创新思维和务实精神，打造集成型、专业化、服务化的招商体系，最终实现各方共赢和共同发展。

政府招商难点篇二

问一声大庆老师，张洪老师，一林老师，小雨老师和各位朋友们大家晚上好！

那么在未从事安利前，我打过工，做过生意可最终不是自己所想要得，老板只能给我们一个位置，但是不能给我们未来！对不对！抱着一颗不甘的心我走进了安利环境中。每会必到，每到必会。在这里让我认识到怎么多的良师益友！相信我们

是相亲相爱的一家人！

像安利公司这样的世界一流的大型日用品生产和销售公司，在很短的时间内看懂那除非是天才，知识没有力量相信才有力量！那么下面我们把最宝贵的时间让给我们最最优秀的老师刘xx老师来给大家分享产品！

请大家调整好自己的坐姿打开成功的心门。以饱满的热情。良好的心态热烈欢迎刘xx老师来给我们做最最精彩的分享！

{老师分享}

-最后各位领导人组织几人围成一个圆圈，用最短的时间来分享老师今天讲课的内容。谢谢大家！

[安利招商会主持词]

政府招商难点篇三

近年来，随着全球化的发展和经济的增长，招商已经成为了很多城市政府竞相争夺的项目。为了吸引投资和企业的发展，政府不断在改善税收政策、调整投资环境、优化营商环境等方面做出了不懈努力。然而，这些工作往往需要大量的经验和知识，需要政府工作人员了解市场的需求和企业的意愿，因此在招商方面，政府需要积累经验、总结体会。

第二段：政府招商的背景

政府招商是指国家、地方政府为了吸引和扶持本地区企业发展而采取各种方式积极招商引资，这已成为政府在推动经济发展的重要策略之一。招商是解决经济发展瓶颈的重要手段，它可以促进投资、创造就业、促进财政收入等，在发展信息化、新一代信息技术等高科技产业方面尤为重要。

第三段：政府招商存在的问题

尽管政府招商的作用越来越受到重视，但在实践中仍然存在一些问题。首先，政府在招商过程中往往缺乏专业的知识和经验，无法深入了解企业投资意愿和需求。其次，政府招商过程中往往重视引进项目和投资，却忽视根据市场需求和企业特点指导企业发展的问題。最后，政府招商过程中可能存在一定的腐败问题，降低了政府的公信力和形象，束缚了政府的发展和改革。

第四段：政府招商心得和体会

为了改进政府招商工作，政府可以通过提高专业知识和经验积累，改进招商服务，对投资企业进行精准发展和个性化指导等方式来提高招商效率。此外，政府还应当注重建设合规企业、完善法制体系，通过改进财经体制、分权分利等手段，构建健康的招商环境，扭转以往的招商方式，推动招商工作取得新成效。

第五段：结论

政府作为一个大的市场参与者，招商引资的重要作用和意义不言而喻。通过总结招商的经验和教训，我们可以发现，政府的招商引资工作需要关注市场需求和企业特点，加强政府服务和建设合规企业、完善法律法规制度来优化招商环境，为企业提供更个性化的服务。在未来，政府招商将继续成为政府促进经济发展和提高国际竞争力的重要手段。

政府招商难点篇四

2016年是“十三五”规划的开局之年、关键之年。为深入贯彻落实12月4日全市招商引资工作动员会议精神和市委市政府《关于益阳市招商引资目标管理工作的实施意见》有关要求，

强力推进我局招商引资工作，结合局工作实际，特制定《2016年市住建局招商引资工作实施方案》。

一、指导思想

指导思想：紧紧围绕市委、市政府决策部署，紧扣“精准招商”的主线，坚持“管行业必须管招商”的基本原则，按照“招大、招群、招特”的要求，形成“千军万马”的招商格局。解放思想，提升境界，创新方式，持之以恒抓招商，圆满实现我局全年招商引资目标任务。

二、目标任务

按照《2016年益阳市市直责任招商单位目标任务表》，我局作为市直28个责任招商单位之一，完成市委、市政府下达3亿元招商引资任务。围绕引进央企、世界500强、国内500强、知名企业等战略投资者聚力使劲，争取有所突破，引进一家上述企业到我市考察投资。

三、组织领导

突出“第一要务”，落实“一把手”工程，明确各级职责，加强招商引资工作的组织领导。局长孙小华同志为本单位招商引资工作第一责任人，副局长陈一雷同志为办公室主任，招商办专职从事招商工作，其它相关科室密切配合。

(一)成立局招商引资工作领导小组：局长孙小华任组长，副局长孙一雷任副组长，刘宏、周光辉、张国强、肖飞、刘魁、江晓廷、杨光玉、汪茂冬、汪小光、刘毅等同志任领导小组成员，负责市住建局招商引资工作的组织领导。

(二)组建局招商引资办公室：副局长陈一雷任办公室主任，汪小光、刘毅两人为办公室成员，负责局招商引资日常工作。

四、方法步骤

(一)做好前期组织准备工作

主要围绕“三库一网一报告一对接”等相关工作，做好招商引资的前期准备工作。建立人员库、项目库和信息库，建立完善招商网，开展行业发展研究报告，积极组织企业对接活动，认真做好前期筹备工作，增强招商引资工作的针对性。

(二)提高招商人员素质(贯穿全年)

建立周学习、月研究、季讲评、年终总结等制度。每周组织一次专业知识学习，吃透省、市制定的招商引资有关法律法规知识，学习领会上级文电的指示精神，熟悉招商程序，努力将招商人员培养成为懂招商、会招商的内行人。每月开展一次行业发展调查研究，进一步找准定位，明晰差距，增强工作实效。结合市组织考核时机进行季度讲评，适时开展形势分析，及时调整工作方向。

(三)做好各环节工作落实(贯穿全年)

1. 项目包装阶段。对发展前景好的项目，做好项目简介，向外推介，吸引投资。将项目的特点、发展前景、市场预测、投资回报、联系方式等用清单列出，项目简介力求简练、突出重点、真实可靠。

2. 项目推介阶段。在前期准备工作完成的基础上，重点对接市委市政府划分的8家企业，通过洽谈沟通、实地考察及上网搜索了解投资企业经营状况、经济实力，推介我市具体项目；广泛收集国家、省、市发布的与我市产业相关的各类产业信息，及时了解产业发展动向，充分利用招商网，推进项目库的网络发布，吸引战略投资者和民间资本投资重大项目；通过招商办驻点招商、举办老乡联谊会、召开外来客商座谈会、聘任招商代理等多种方式搜集招商信息，结合市里组织的招

商活动，拜访重点客商，推进重点项目。完善信息汇集、筛选、分流、反馈制度，不定期发布招商信息，实现资源共享。

3、协议会签阶段

与投资企业就项目选址及优惠政策等进一步沟通洽谈，在初步达成一致意见的基础上拟定投资协议；协调经贸、规划、财政、司法、国土部门负责人及法制办对投资协议会签。会签后，将协议报市政府相关职能部门。

五、工作措施

(一)强化对招商引资工作的领导。一是领导小组定期召开招商引资领导小组会议，把握形势，制定措施，及时解决重点、难点问题。二是招商办公室要发挥主体作用，具体落实好各级指示，开展好日常工作。三是各成员各负其责，协同配合，形成全局招商引资工作的良好氛围。

(二)进一步完善招商引资工作机制。一是对局招商引资实行目标管理和定期讲评，提高招商引资的针对性和实效性。招商引资工作进展情况实行一季一讲评，与年终目标考评相衔接。二是强化招商项目跟踪服务机制，按照“谁签约、谁负责、谁跟踪”的原则，建立健全签约项目跟踪落实责任制，协调各级相关部门，为落地企业创造良好环境。三是全力促进合同项目落地与开工达产达效。对签约合同项目及时报批注册，确保按时开工建设，切实提高签约项目履约率、到资率、开工率。

(三)扎实改进和创新招商方式。围绕创新招商方式，提升招商实效：

一是强化产业链招商。精心做好招商前期工作，突出重点产业和配套产业链，精心策划生成一批符合产业政策和规划，技术含量高、市场前景好、产业链条长、带动作用强的招商

项目，有针对性地开展推介活动。

二是强化专业招商。采取“走出去”与“请进来”相结合的方式，充分依托市三产办、电商协会、央企省企对接办以及上海办事处、广州办事处等专业招商小分队的优势，全力开展信息挖掘和对接走访，有针对性地开展招商。

三是强化平台招商。加强与市工商联、行业协会、异地商会、海外社团组织等中介机构的联系与交流。加强与重点客商的联系和沟通，了解投资意向，及时收集重点产业相关信息，不断完善和更新客商与项目信息库。四是强化互联网招商。充分利用互联网、益阳商务微信群等网络招商平台，发挥互联网优势进行招商。

(四) 狠抓招商引资考核督查机制落实。结合市委市政府制定的《招商引资目标管理考核办法》和《招商引资目标考核细则》建立奖惩制度，年终进行总结。对工作中凡有慢作为、不作为或乱作为等违纪违规的现象，影响招商引资项目落地和实施的，按照相关法规实行严厉追责处理。

一、工作成效

全年共引进项目9个，其中已开工建设的项目8个，签约项目2个，在谈项目2个。实现引进外资650万美元，占全年任务的140，内联引资到位资金2.07亿元，占全年任务的230，完成标准厂房建设1.5万平方米，劳务输出27人，完成任务的100，具体如下：

(1) 已开工建设项目8个：

1、海德威仪表仪器有限公司，投资5000万元，落户在长冲村，20**年1月开工建设，完成1400平方米标准厂房建设，20**年9月投产运营。

2、三联汽车维修公司，投资1000万元，落户在铜坑湖村，20**年2月开工建设，20**年5月投产运营。

3、金色童年生态幼稚园，投资2000万元，落户在铜坑湖村，20**年1月签约，20**年1月开工建设，20**年8月建成并开园招生。

4、金福嘴食品饮料厂，投资2000万元，落户在海泉村，20**年1月开工建设，20**年6月一期建成并投产运营。

5、广源扣板厂，一期投资1000万元，20**年6月落户铜坑湖，是一家科技含量较高的新型扣板材料厂，占地30亩，现已开工建设，20**年年底可投产运营。

6、郴州市精诚材料贸易公司，投资2000万元，落户城前岭村，占地10亩，是一家经营钢材等建筑材料的贸易公司，现已投产运营。

7、业达公司，投资2000万元，经营钢材等建筑材料，落户城前岭村马背组，占地6亩。

8、郴新公司，投资500万元，经营机械制造，落户城前岭村马背组，占地2亩。

(2) 增资项目2个：其中君鑫物流2000万元，建华旅游3200万元。

(3) 签约项目1个：郴州市祥发仪器有限公司，属外资企业，合同引资650万美元，目前已完成用地等手续审批，项目进展较顺利。

(4) 在谈项目2个：

1、计划投资6000万的铜坑湖老龄公寓房产建设项目。

2、计划投资5000万的城前岭家具贸易城建设项目。

二、工作举措

坚持走借力发展之路，借梯登高，着重抓好以下四个方面：

(一)抓氛围营造

在年初召开的经济工作会议上，我乡就明确了把招商引资工作作为今年经济工作的中心，按照“专班运作、责任到人、重点突破、整体推进”的工作方法，成立由党政领导牵头负责的招商引资工作领导小组，推行党政领导挂联优势产业、项目，结合实际制订各村和各部门招商引资奖惩制度，充分调动广大干群招商的积极性和主动性，实行全民招商，切实树立诚信招商新理念，全力打造招商引资新形象，努力营造诚信##、平安##、活力##良好氛围。

(二)抓队伍建设

为壮大招商引资工作队伍，年初我乡成立了招商引资工作领导小组及若干小分队，选派综合素质高，年富力强的干部充实到招商引资队伍中去，实行领导包项目、干部包企业，在招商工作中，立足一个“勤”字，着眼一个“诚”字，做到多联系、多访问，以诚感人。乡党政主要领导一半时间用于招商，班子成员三分之一时间用于招商，尤其是在招商引资公关活动期间，乡主要领导把招商引资工作作为各项工作的重中之重，曾多次赴广东东莞、深圳等沿海发达地区，参加了市区组织的招商活动，并取得了一定的成效，签约引进2个项目，一个是落户在海泉村的金福嘴食品饮料厂，另一个是落户在长冲村的海德威仪表衡器有限公司，签约资金达7000万元。此外，我乡还非常注重实行亲情招商，以商招商，鼓励更多的外出打工人员回乡创业。

(三)抓责任落实

乡招商引资工作组具体负责组织、协调全乡的招商引资和项目建设工作，工作组按照“集体决定招商项目，分人落实招商责任，自找项目实施载体，自定项目工作方案”的运作方式，细化工作程序、明确工作任务、严明工作纪律、强化工作实效。不断完善工作组工作机制，对工作组人员实行定项目、定资金，每月汇报工作进度和工作计划，同时明确下月的工作重点和需达到的目标，年终予以责任考核和奖惩兑现。进一步建立健全招商引资工作激励和考核机制，制定详细的考核细则，由乡长同各乡属有关单位负责人、村主任分别签订招商引资目标任务责任书，将项目建设任务的完成与否直接与责任人的工资、奖金挂钩，年底考核兑现到人，作到硬帐硬接，有效地加大了招商引资和项目建设工作督促力度，保证了招商引资项目建设的顺利进行。积极开展“招商引资月”活动，通过制定工作方案，强化措施，加大力度，取得了一定的成效，共引进项目10年我乡招商引资工作奠定了坚实基础。

(四)抓环境优化

招商引资优惠政策，使客商感觉到乡党委、政府对经济发展及招商引资工作的高度重视。在企业洽谈、帮办、入驻等过程中，实行全程跟踪服务制度，对每家企业都落实专人跟踪服务，协调解决土地、规划、环评、工商和税务等手续办理的具体问题。在项目建设过程中及建成后，通过不定期走访客商、召开客商座谈会，建立客商服务登记卡等方式，协调解决引进企业生产运行中的实际问题，努力做到用真诚的服务感化客商，用优良的环境吸引客商。同时，积极搭建产业平台，在长冲、城前岭地段共建设标准厂房15000平方米，为引进企业的迅速安家落户创造了条件。

回顾一年来的工作，虽然我乡的招商引资工作取得了一定的成绩，但工作中存在的问题也不容忽视，如引进项目用地及其他手续难以办理，鉴于这些问题，我们在今后的工作中会进一步突出重点，创新工作机制和方法，着眼长远发展，加

以解决，使招商引资工作再上新台阶。

政府招商难点篇五

甲方：

乙方：

为促进贾汪区汴塘镇地区经济发展，实现科学发展观和建设节能减排产业，重点保护乙方在九坝镇天池村投资的利益。受贾汪区汴塘镇人民政府的诚挚邀请，经过乙方对甲方投资环境实地考察，双方本着互惠互利，双方共赢的原则，现就乙方在贾汪区汴塘镇投资建设lng加气站项目的`有关事宜达成一致，特签订以下协议：

（一）项目名称：_____有限公司（企业名称以工商部门登记为准）

（二）投资人：

（三）项目规模：总投资____万元人民币。（项目共分____期，一期投资__万元人民币）。注册资金____万元。（注：投资可分期，但所供土地原则上应在两年内使用完毕，特殊情况经批准后可展期一年）。

（四）规模：一期_____亩，二期_____亩

（五）税金和就业：全部建成后，预计年实现销售收入____亿元，年利润____万元，年缴税金__万元。项目建成后，可提供____个就业岗位。

（六）项目建设期：项目预计从____年____月开工建设，于____年____月竣工，____年____月完工。

(七) 建设内容:

_____。

(八) 经营期限: _____年。

(一) 项目用地面积: 乙方通过租赁方式取得国有土地约_____亩生产的`场地, 土地租赁底价为_____元/亩, 土地性质为_____ (工业或第三产业) 用地。

(二) 项目建设用地位置: 位于_____ (填位置), 东临____、南临____、西临____、北临____ (四抵范围以红线图为准)。

(三) 项目建设用地期限: 自_____年, 自_____年____月____日起至_____年____月____日止。

(一) 乙方在九坝镇天池村投资除享受国家西部大开发和省相关的优惠政策外, 还可以享受桐梓县及九坝镇招商引资若干规定政策。

(二) 甲方负责提供当地的投资环境、基本情况、优惠政策等有关资料给乙方, 并保证所提供资料的有效性。

(三) 为推进项目建设进度, 甲方指派专人负责项目前期立项、申报、选址、土地使用许可证的手续, 积极配合乙方办理土地租赁使用等手续, 协助办理消防、环保等基建前期手续建设协调等与地方政府各有关单位对接工作, 在乙方施工手续不健全的情况下, 可以开工建设, 边建设边申报, 确保工程早完工。

(四) 负责办理土地租用补偿、群众动员、维持正常生产等工作。

(五) 保证项目建设施工和完工后的正常用水、用电。

（六）乙方在项目建设和生产经营期间，甲方将对乙方实施重点招商引资保护计划，政府下属各有关职能部门进入苗圃区检查工作时，必须有苗圃场主管部门同意，方可前往，否则可以不予接待。

（七）在乙方建设及经营期间，派专人实行限时跟踪服务。

（八）为了支持企业，使企业良性发展，保护地方企业利益，甲方免除乙方第一年至第 ____ 年所有行政事业性收费。

（一）项目建设须服从当地主管部门的建设规划。

（二）必须严格按照环保“三同时”原则建设，确保企业“三废”达标排放，做好防治水土流失工作。

（三）乙方保证资金按时到位，在取得建设用地批准书之日起三十日内开工建设，并在约定时间内完成工程建设。

（四）乙方承诺在生产经营期间，守法经营，安全生产，照章纳税，接受政府检查，服从政府管理。

（五）服从甲方管理，注重安全生产工作，并按甲方要求按时报送各类报表，支持甲方统计工作。

（六）本协议适用中华人民共和国法律，乙方须遵守中华人民共和国法律、法规，不得损害社会公共利益，应承担中华人民共和国法律、法规规定的其它义务。

（九）如乙方未能按甲方要求和本协议约定达到预期目标，导致本协议终止的，该宗地地面所有树木、基础设施归甲方处理，甲方不承担任何赔偿和补偿责任。

（一）如乙方年纳税额在1000万元以上，按照桐梓县批准镇的招商引资优惠政策（桐梓县政府办发【2008】34号）第八条

“对年纳税额300万元（含300万元）以上1000万元以下的企业，实现的增值税地方财政所得部分（即增值税的5%部分），从纳税之日起三年内，由同级财政按第一年度50%，第二年度40%，第三年度30%的比例，安排专项资金扶持企业”的规定执行。

（二）如乙方年纳税额在1000万元以上，按照桐梓县批准镇的招商引资优惠政策（桐梓县政府办发【2008】34号）第九条“对年纳税额1000万元（含1000万元）以上的企业，实现的增值税地方财政所得部分（即增值税的15%部分），自纳税之日起三年内，由同级财政按第一年度60%，第二年度50%，第三年度40%的比例，安排专项资金扶持企业”的规定执行。

（一）本合同后附《九坝镇招商引资、桐梓县循环经济工业区管委会、桐梓管委会关于招商引资政策的若干规定（试行）》作为本合同附件，具有同等法律效力。

（二）本协议为甲乙双方内部协议。协议内容乙方不得对外宣讲。

（三）本协议一式两份，甲乙双方各执一份，一经签订，立即生效，协议内容如有异议，双方协商解决。

（四）本协议书一经双方代表签字，并加盖公章后生效。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

代表人： 代表人：

签订时间： 年月 日

签订地点：