

葛店经开区党工委管委会办公室文件

鄂葛办发〔2024〕21号

葛店经开区党工委管委会办公室 关于印发《葛店经开区关于构建市场化专业化 大招商工作体系的实施方案》的通知

区直各单位、双管单位，葛店镇：

《葛店经开区关于构建市场化专业化大招商工作体系的实施方案》已经管委会研究同意，现印发给你们，请认真遵照执行。

葛店经开区党工委管委会办公室

2024年12月1日



葛店经开区

关于构建市场化专业化大招商工作体系的 实施方案

为深入贯彻落实党的二十届三中全会精神，抢抓国家引导资金、技术、劳动密集型产业从东部向中西部、从中心城市向腹地有序转移的历史机遇，将葛店经开区打造成为全市高质量发展“增长极”、武鄂同城化发展“桥头堡”、光谷科创大走廊重要创新“策源地”、武汉新城新兴产业“集聚区”，经党工委、管委会研究决定，改变传统招商方式，组建市场化、专业化的“大招商”体系，特制定本方案。

一、工作总体目标

组建招商公司，完善招商团队，优化招商机制，拓展招商渠道，提升招商实效，围绕年度目标任务，以更加专业的合作团队，更加高效的运作方式，推动我区招商引资工作开创新局面，实现葛店新质生产力的快速聚集、蝶变壮大。

二、构建工作体系

构建“招商局+综合考核部+招商和产业研究中心+4个驻外招商团队+N个社会资源力量（产业园区、辖区企业、鄂州商会及中介机构等）”相结合的“1114N”市场化专业化的“大招商”工作体系。

（一）招商局发挥核心作用。招商局作为我区负责招商引资

及项目落地的牵头部门，在新的“大招商”体系中要发挥“牵头管总、统筹协调”的核心作用。其主要职责包括：（1）制定年度目标。按照党工委、管委会工作部署以及市定年度任务，结合区域经济发展和产业结构需求，拟定招商公司、招商专员、区直部门年度招商引资目标任务。（2）招引重大项目。统筹全区招商力量，聚力招大引强、招精引优，瞄准重点企业、龙头企业，招引培育一批龙头型、链主型、平台型、枢纽型、功能型重大项目，以重大项目牵引带动产业集中。（3）推动组织协调。指导推动各部门、综合考核部、招商和产业研究中心、驻外招商团队、社会资源力量（产业园区、辖区企业、鄂州商会及中介机构）等深度参与招商活动，确保我区招商氛围浓厚，招商成效有效提升。

（4）负责洽谈签约。定期召开专题会议，听取招商公司及招商专员工作情况汇报，对各个部门及招商专员重点跟踪洽谈的项目，并充分用好招商和产业研究中心力量，科学分析研判、及时跟进谈判，推进项目“快接触、快考察、快签约”。（5）加快落地开工。加快推进签约项目的落地开工，与项目包保秘书一同，协助企业完成项目落地涉及的审批手续和流程，每周做好工作梳理，定期向党工委、管委会进行汇报，推动解决项目开工前遇到的各类疑难杂症，确保签约项目能如期开工、顺利施工。（6）量化管理考核。指导区招商公司建立科学合理的考核机制，既最大限度激活招商公司团队的积极性，又通过制度约束预留团队优化的渠道。

（二）综合考核部执行监管考评。在招商局的指导下负责招商公司及其员工的绩效、工作成果、工作流程等多方面进行综合评估与管理。（1）制定考核标准。结合经开区实际情况，负责制定招商公司及员工的绩效考核标准。（2）实施招商考核。根据制定的考核标准，对招商公司及员工进行定期的绩效考核，确保考核结果的客观性和公正性。同时，对招商公司的工作流程进行监督，确保各项流程符合公司规定和行业标准，提高工作效率和质量。（3）结果分析反馈。对考核结果进行深入分析，找出存在的问题和不足，并向招商局提供反馈和建议。（4）保障公司运转。确保公司日常运营顺畅、高效，并为公司战略目标的实现提供支持，包括行政管理、财务管理、人力资源管理、文件档案管理，信息管理和沟通，战略规划与执行，组织开展项目招引工作。

（三）招商和产业研究中心提供智力支持。招商和产业研究中心围绕五大主导产业成立光电子信息、新能源新材料、高端装备制造、生物医药、国际贸易 5 个产业研究部，从事相关领域的项目招引和产业研究，为招商体系提供智力支持和决策咨询。其主要功能包括：（1）发挥优势开展招商引资和投资促进工作。广络信息资源，发挥自身优势，组织开展招商引资活动，跟踪推进签约项目落地。（2）产业发展方向研究。对主导产业分领域、分行业，着眼国内与全球，对相关产业的发展状况、市场需求、技术创新、头部梯队等进行系统分析，把握市场动态和发展趋势，

定期出具产业发展分析报告。（3）产业链上下游分析。分析我区现有产业基础及周边重大生产力布局情况，从延链补链强链的角度，瞄准相关产业链上下游企业进行透视攻坚，将延链补链企业引入葛店，不断夯实产业基础、壮大产业集聚。（4）洽谈项目咨询评估。参与项目的考察、洽谈与决策全过程，对招商项目进行可行性评估，给出科学专业的决策建议，提高项目落地开工的成功率。（5）前沿领域专业交流。聚集五大主导产业，围绕市场趋势、技术创新、政策法规、竞争分析等知识，定期组织开展“招商微课堂”对全体招商同志进行授课培训，有序提高我区招商队伍的专业素养和谈判能力。

（四）驻外招商团队广建招商网络。驻外招商团队作为招商体系的前线力量，发挥桥梁和纽带的作用，设置京津冀、长三角、珠三角、武汉4个驻外招商团队。其主要职责包括：（1）构建信息网络。利用团队自身人脉资源，广络鄂州在外英才，借助各类社会机构力量，构建起覆盖对应区域的招商信息网络。（2）开展市场调研。利用建立的信息网络，深入了解驻地及周边地区的产业发展状况、市场需求及投资机会，梳理重点跟进企业名单，动态掌握相关情况并及时上报最新信息。（3）注重招新引强。围绕我区主导产业方向，重点关注驻地专新特精、高新技术、小巨人、独角兽类企业的发展动态，寻求合作机会，组织项目考察谈判、跟踪服务，推动项目签约落地。（4）宣传推介葛店。参加驻地各类企业联盟、协会、商会的活动，多维度宣传推介葛店

经开区，有效提升区域内知名度，让更多企业家认识葛店、了解葛店、选址葛店。

（五）社会资源力量协助项目落户。辖区产业园区作为招商项目的重要承载地，为招商引资提供重要空间和平台支持。其主要功能包括：（1）共享招商信息。通过辖区各大产业园区开展的各类招商活动，获取并共享招商信息和投资机会。（2）保障项目落地。为引进项目提供土地、厂房、基础设施等硬件支持。

（3）产业协同发展。通过产业集聚效应，吸引上下游企业和关联服务性企业入驻，形成产业链协同发展。（4）做实配套服务。提供一站式服务，包括行政审批指导、融资支持、人才引进等，为入驻企业提供发展便利。

辖区企业、鄂州商会及中介机构等作为招商体系中的重要组成部分，其主要功能包括：（1）以商招商推介葛店。为辖区企业提供更好的营商环境，充分发挥区内企业家及鄂州商会在各行各业的地位优势、人脉资源，广泛开展招商宣传，让更多的“新葛店人”、葛店籍企业家成为葛店的“招商大使”。（2）合作共赢推选葛店。适度接触并甄选不同驻地的中介机构，拓宽招商企业库的同时，也为招商项目提供专业的咨询、评估及落地服务，提高招商效率和质量。

三、成立招商公司

（一）组建法人单位。由区建投公司成立武汉新城招商发展有限公司（暂定名，以工商注册信息为准，简称“招商公司”），

由党建办、区建投公司按照要求进行市场化招录，聘用合同、薪酬由招商公司负责签约和发放，人员工作由区招商局统筹管理考核。

（二）明晰组织架构。招商公司下设 1 个综合考核部、1 个招商和产业研究中心、4 个驻外招商团队，其中综合考核部设岗 2 人，招商和产业研究中心设岗 5 人，分别负责光电子信息、新能源新材料、高端装备制造、生物医药、国际贸易等 5 个产业方向的产业研究；驻外招商团队设岗 8 人，分别负责北京（京津冀）、上海（长三角）、广州或深圳（珠三角）、武汉等区域的招商引资工作。

（三）建立考核体系。考核坚持以结果为导向、以业绩论成败，招录人员工资原则上按基本工资+奖励工资计发，倡导多签多得、以奖为主。区招商局及区招商公司要根据综合考核部、招商和产业研究中心与驻外招商团队的不同定位，针对性拟定不同的考核目标、奖励标准、惩罚机制，既要提高团队的创新性与活跃度，又要打通团队的晋升通道与优化渠道。

四、加强组织保障

（一）加强领导。区招商局要严格按照葛店经开区党工委、管委会的工作要求，紧盯全年招商引资目标任务，有效整合公司与部门间的信息和资源，每周一调度、每周一分析、每周一汇报，党工委、管委会主要领导要继续坚持好例会制，对重点跟踪项目做出决策意见，对签约未开工项目定期督办推进，确保项目快签

约、快开工、快投产。

（二）强化保障。区招商局、区建投公司根据招商公司招录人员情况及招商工作机制，测算人员薪资、工作经费，以招商项目经费编制财政预算，经区财金局审核后列入部门年度预算，为招商公司提供财力支撑。

（三）从严考核。对标年度考核目标，将各项考核任务细化到人，对年度考核优秀的个人，落实嘉奖薪资的同时，可在政府雇员考试中优录，对于工作业绩不佳、不服从管理的人员，视情况轻则批评教育、亮灯降薪，重则停薪留职、解约清退，对于严重违反公司规定或造成重大损失的人员，依法依规从严处理。