

背景：

当前，各地招商引资竞争激烈，传统招商方式成本高、效率低，在种类繁多的招商方式中，有效率、成功率较高的还是以商招商，尤其是亲情招商与以商招商相结合的模式，卓有成效。民营企业扎根市场，具有敏锐的商业触角、广泛的行业人脉和丰富的市场信息，鼓励其“以商招商”，能够精准对接优质项目资源，实现产业的强链、延链、补链，对经济高质量发展意义重大。

存在的问题：

一是信息沟通不够顺畅。相关部门与民营企业之间、企业与企业之间存在信息壁垒，招商项目信息、产业发展需求、企业资源等未能有效整合与共享，导致招商资源分散，难以形成合力。相关部门也未能充分掌握民营企业的资源优势和招商意向，无法有效引导和支持。

二是企业能力参差不齐。一些民营企业虽有招商意愿，但缺乏专业的招商团队和经验，在项目评估、商务谈判技巧、合同签订等方面能力不足，难以有效引进高质量项目。

建议：

一是提高认识，发挥以商招商积极作用。把以商招商作为招商引资工作的重要方面来抓，制定统一的组织管理办法，协助有招商意向的民营企业形成招商联盟，整合资源，优势互补，共同推进“以商招商”工作。健全招商项目跟踪服务

责任制，加大惠企政策宣传力度，营造尊商、安商、护商、亲商的良好社会氛围。更加注重非公经济的培育和发展，努力发挥商协会和民营企业市场主体地位作用，变政府单一招商为企业共同参与，增强招商引资工作合力。

二是创新举措，推动以商招商全面开展。聘任一批优秀民营企业企业家为招商大使，拓宽人脉资源和招商渠道，“以企引企”“以商招商”，老乡带老乡，朋友拉朋友。把已经落户的外来企业当作巨大的招商资源，充分调动他们交际广、朋友多、信息灵优势，引导他们走自主引资发展之路，壮大、提升现有规模，“抱团建设”，吸引更多企业家来高投资兴业。

三是激励保障，创造以商招商有利条件。为民营企业开展招商培训，内容包括产业分析、项目甄别、商务谈判技巧、法律法规等知识，提升企业招商团队的专业素养和业务能力。健全完善招商项目库，确定重点鼓励招商产业和不予招商产业，让民营企业企业家全方位了解我县最新招商政策，提高招商质量和成功率。