

焦作市人民政府办公室

焦作市人民政府办公室 关于创新招商引资方式的通知

各县（市、区）人民政府，市城乡一体化示范区管委会，市直有关部门：

为提高招商引资的市场化程度，进一步学习借鉴先进适用的招商引资方式，增强招商引资精准性和实效性，积极招引一批新项目、大项目、好项目，现将创新招商引资方式的有关工作事项通知如下。

一、充分认识创新招商引资方式的必要性

当前，招商引资市场化程度非常高，竞争异常激烈。招引项目的市场竞争，基本上是一个地区谋划项目、要素保障、模式创新、资源整合、营商环境等能力的竞争。传统的招商方式已难以适应当前招商引资的严峻形势。项目谋划上，围绕主导产业链、全要素可研方面存在差距；模式创新上，存在渠道不宽、“乱撒网”、实效差问题；资源整合上，缺乏项目承接平台，在产业招引、股权投资、基金支持、供应链配套等方面存在短板，承接力不强。

各县（市、区）要在思想认识上高度重视，加强对先进招商引资方式的学习研究，结合当地实际，积极借鉴实施，努力提高

全市招商引资整体工作水平。

二、创新招商引资方式

（一）平台招商。即由当地政府成立由国资委所属的产业投资平台公司，围绕主导产业发展定位，通过成立产业发展引导基金，发挥投融资、承接产业转移、项目评估筛选、项目全周期参与等职能，开展招商引资，扶持产业转型升级，支持实体经济发展。本质上，产业投资平台代替政府出手，专业平台做专业事，通过市场化运作手段，解决政府难以解决的问题，实现项目高效落地。

产业投资平台招商模式的明星城市有深圳、杭州、合肥、德阳等。比如，安徽合肥在投资体系建设上，先后建立了合肥产投、合肥兴泰、合肥建投三大国资投资平台，设立产业基金群开展招商。四川德阳 2022 年 12 月组建了注册资本 380 亿元、净资产超 1000 亿元的德阳投资控股集团，完成了国有资产资源整合，实现平台招商。

（二）委托招商。也称代理招商，即由当地政府依据产业发展需求，与招商引资专业机构签订协议，有偿开展精准招商。该方式对投资主体和当地政府，都存在市场需求。投资主体进行产业布局，需要在地理区位、产业配套、融资需要、市场区域、政策支持、人力资源、物流成本等方面进行考察论证，便委托招商引资专业机构按照投资条件进行考察选址。当地政府在招商引资过程中，首先要掌握投资主体的产业转移信息，第一时间打通招商引资信息渠道，需要与招商引资专业机构进行合作，提高招引

项目的精准性和落地效率。

目前，我市山阳区与谷川联行、马村区与上海羽晟签订了委托招商合作协议。市商务局正在对接的专业招商机构有上海东方龙商务集团、深圳亿方集团、郑州中原智云、北京信伊咨询等（其他机构见附件1）。比如东方龙集团招商案例：2021年1月19日，湖南裕能集团总投资30亿元的年产11万吨A股上市公司正极材料项目落户四川遂宁市。2022年8月30日，民营500强欣旺达总投资100亿元、年产值超150亿元、年创税收5亿元的动力电池和储能产业生产基地项目落户四川德阳市。2023年1月12日，总投资20亿、年产值达30亿的新能源动力电池项目落户江西南昌新建区。

（三）资本招商。也称基金招商，是近年来许多地区实施的具有实效性的新方式。即当地政府通过国有投资平台，以财政资金和政策性资金为主，设立产业发展引导基金，作为“母基金”，撬动金融和社会资本，扩大基金规模，委托基金管理公司运营。国有投资平台以股权投资模式与招商项目形成“命运共同体”，解决投资商项目建设融资问题。政府投资部分不以盈利为目的，更重要的是通过产业基金培育当地主导产业。在企业投产后，按照双方约定期限，由企业回购投入基金，实现“筹资—投入—管理—退出”全过程把控。目前，合肥、深圳、北京、上海、重庆等地资本招商成效显著。特别是合肥市，一度被成为“最敢赌的城市”，通过资本招商，从京东方到兆易创新，再到蔚来汽车，撬动了显示屏产业、半导体产业和新能源汽车产业。

（四）展会招商。利用国际国内投洽会、展览会、博览会等各类经贸活动，获取优质参展企业商业投资信息，高效筛选对接适合投资当地的企业和项目。我市经常参加的展会有河南投洽会、中部博览会、东盟博览会、厦洽会、高交会、进博会等（重大经贸展会见附件2）。比如，2022年，市商务局利用厦洽会平台，主动对接了高科技“双碳”企业——碳能科技公司，会后立即进行了考察对接，现同山阳区基本达成投资意向。

（五）券商招商。券商即经营证券交易的公司，或称证券公司，是上交所和深交所的代理商。券商还是公司上市的辅导机构。券商招商指的是通过券商，掌握国内上市公司募投项目的最真实信息，进而通过券商进行直接对接，高效开展招商。目前，我市共有8家上市公司和10家有券商辅导的拟上市企业，可以作为招商的重要渠道（我市券商机构名单见附件3）。

（六）投行招商。投行是投资银行的简称，属于非银行金融机构，是与商业银行相对应的一类金融机构。投行是资本市场上的主要金融中介，主要从事证券发行、承销、交易、企业重组、兼并与收购、投资分析、风险投资、项目融资等业务。投行招商，指的是利用投行机构的业务板块与上市公司的合作关系，为地方政府提供龙头性企业的产业布局信息，开展招商活动。比如，利用摩根士丹利公司新能源新材料板块的专业性，为我市推荐了恩捷股份、格林美、亿纬锂能等目标企业。

（七）以企招商。县（市、区）按照主导产业定位，对产业链进行深度调研，形成招商图谱，通过培养“链主”企业，借助企

业的信息渠道、人脉资源等，开展产业链集群招商，实现高端补链、终端延链、整体强链（新能源新材料招商计划见附件4）。同时，积极利用外贸企业供应链关系，对接境外企业寻找契机，挖掘招引潜力，开展境外招商（我市重点出口企业名单见附件5）。

（八）驻点招商。驻点招商是通过与本级和上级政府性质的驻外办事机构开展招商，也包括在招商区域设立固定机构开展招商。主要优势是能够强化与驻点区域的联系，更密切关注驻点区域产业和经济活动，更快捕捉投资项目信息，实现了工作前移。京津冀、长三角、粤港澳大湾区等是产业转移和招商引资的重点区域。我市驻外办事机构主要有驻京联络处和驻郑办事处，同时，也可以与省政府驻北京、上海、广州、大湾区等地办事处进行合作，以及利用“三会”（商会、协会、老乡会）资源，开展驻点招商。（“三会”名单见附件6）

三、工作要求

（一）深入学习和研究。各县（市、区）要组织专门人员，利用公众号《招商引资总参》、网站、实地考察等渠道，对先进的招商引资方式进行深入研究，悟透内涵，掌握方法，积极学习好借鉴好运用好。

（二）全要素谋划项目。谋划项目是招引项目的基础。各县（市、区）要围绕主导产业，全要素谋划大项目和重点项目，在要素保障方面，对土地要素、能耗指标、融资需求、产业配套、政策支持以及项目前景等，进行深度谋划，形成可行性项目招商推介报告。利用各类展会、新闻媒介对外发布招商项目，提高招

商效率，突出招引项目的目标性、精准性和实效性。

（三）尽快提升整体水平。各县（市、区）要坚持问题导向，有针对性实现突破。地方上虽然有投资公司，但职能主要是投融资，欠缺具备招商能力的投资平台。招商渠道方面，县（市、区）投入力度不够大，缺乏与基金、投行、券商、中介等专业机构进行深度合作，招商视野拓展不宽。各类经贸活动是招商的有利时机，要提高参展积极性和针对性。要结合本地实际，尽快补短板，形成相互支撑密切配合的招商模式，提升招商引资整体水平和实效。

- 附件：1. 招商中介机构推荐名单
2. 重大经贸展会活动目录
3. 焦作市拟上市公司辅导券商名单
4. 新能源新材料招商计划
5. 我市重点出口企业名单
6. “三会”名单

