# 最新招商引资工作汇报材料常务会(汇总13篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-07-05

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。招商引资工作汇报材...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**招商引资工作汇报材料常务会篇一**

上半年，市商务合作局组织对经开区、制造产业基地以及全市30个乡镇、街道办事处(除洞阳、北盛外)的商务和招商引资目标任务、项目建设、项目包装等商务合作工作进行了实地走访和调研，对各单位招商引资和商务工作进行了现场指导，有效地促进了全市商务工作健康有序开展。

上半年，全市主要园区、各乡镇、街道办事处招商氛围浓厚、招商来势喜人，共新引进项目97个，共有在谈项目56个，包装推介闲置土地、闲置厂房、闲置楼宇和旅游资源、特色资源项目70个。引进了千山药机医疗器械生产基地、长丰零部件生产、泰凌高端中药研发、生产、销售基地、江苏新泉汽车饰件产品、官渡百草园中医药文化体验基地、荷花浏河园休闲旅游开发、大瑶花炮彩印包装基地、蕉溪云风台素质教育基地、石柱峰花花世界大观园、远大卓然“互联网+度假”乡村旅游、新奥燃气天然气等19个对当地甚至有重大影响的优质亿元项目。近三年招商引资签约项目进展情况良好，推进力度较大，履约率、开工率和资金到位分别达到73.3%、54.3%、33.4%。1-6月份实际完成长沙市外境内资金形成固定资产60.93亿元，同比增长12.08%;省外到位资金完成32.64亿元，同比增长7.8%;实际到位外资完成1.2亿美元，同比增长10.66%，同比四区县第一。

**招商引资工作汇报材料常务会篇二**

半年来，在新寨乡党委、政府紧紧围绕县政府的正确决策和部署，结合区域优势和资源优势，走以资源引资，以资源利商的路子，狠抓跟踪落实，招商引资工作取得了一定的成绩。截止6月底，我乡共引进返乡创业项目7个，其中种养殖业6个，制造业1个。

1、领导高度重视，亲自招商

乡党委书记与乡长亲赴深圳、怀化等地广泛联系商会、本乡籍在外发展成功人士，推介新寨乡投资环境以及各项招商政策，并召开了座谈会与之共同探讨新寨乡的发展、出来问题。

2、注重宣传，营造全面招商氛围

我乡利用横幅、标语、宣传海报、宣传册、进村进户宣传。统一干部群众的思想，凝聚共识，增进力量，明确方向，营造全面招商引资宣传氛围。

3、切实加大服务力度，着了优化投资环境

良好的投资环境是招商引资工作的前提和基础。我乡主要围绕以下几个方面开展工作：一是将“诚信”贯穿于招商引资各个环节，对做出的承诺逐一落实，绝不作空头承诺。二是搞好协调服务，着力为返乡创业者排忧解难，经常听取返乡创业者提出的意见和建议。三是注重科学发展，我乡在着力经济发展的同时不忘自然环境的保护，对返乡创业的项目都严把环境关，确保我乡经济能够科学的发展，可持续的发展。

1、地理环境滞后。我乡地理环境滞后，资源紧缺，严重制约了我乡的经济发展。

2、大项目缺乏。大项目欠缺是我乡招商引资乃至经济发展的薄弱环境，缺少“重量级”“大手笔”的投资项目，引进项目产业关联度低，结构不合理，显得散而小，成长性不足。

聚八方之财，活一地经济，富一方百姓，我们将统一认识，努力推进招商引资工作向全方位、大规模、宽领域、高层次上发展，依靠自身优势，真抓实干，切实做好招商引资工作，为我乡、我县经济又好又快发展做出应有的贡献。

**招商引资工作汇报材料常务会篇三**

20xx年以来，广西xx市财政局开展机关党建服务招商引资活动，全力做好招商引资工作。

一、领导重视，落实责任，做好“招商战斗员”。局党组高度重视招商引资工作，把招商引资工作作为本局重点工作来抓，形成了局党组书记负总责，局分管领导负责相应领导责任并具体抓落实的工作体制，同时充分发挥局内相关职能科室和先进党员带头作用，全力做好招商引资工作。今年上半年我局已完成签约项目1个，即xx市德兴机械制造有限公司投资0.6亿元建设的年产60万立方米新型加气块环保砖项目。同时，继续洽谈去年未签订协议、计划投资12亿元的六云控股集团新能源汽车零部件及整车项目。

二、筹措资金，主动对接，做好“招商参谋员”。一是积极发挥财政“四两拨千斤”的杠杆作用，积极筹措资金。20xx年市财政预算安排招商引资经费预算1000万元，上半年已经下达各招商部门541.3万，余额458.7万元。二是根据市政府引进长春华奥汽车有限公司的的合作协议，主动沟通相关部门，及时拨付华奥汽车集团扶持资金，调拨600万元征地款给覃塘区以加快华奥汽车集团在我市落地投产进度。三是加快贵糖整体搬迁项目进展，累计安排2.6亿元资金用于项目搬迁工作。四是做好招商引资项目协议涉及的优惠政策、扶持等答复工作。对于重大招商引资项目提出要求财税优惠政策及扶持的，我局及时提出意见和建议，供市政府参考。如对赛尔康项目，我局对项目进行税收测算及地方所得分析，并对如何向上级争取扶持资金以及对双方备忘录内容细则进行反复研究，提出可行性建议，得到了市政府采纳。

三、精准服务，全程跟踪，做好“招商协调员”。对新引进的项目和5个挂点企业实行精准服务，了解企业困难情况，对企业反映的问题，及时协调相关部门解决，切实为企业排忧解难。如对上年签约的`2个项目进行全程跟踪服务，建立项目跟踪台帐，随时掌握项目进度情况，同时积极协调相关职能部门，帮助企业解决项目开工建设中遇到的问题。目前，江门市江海区金溪实业有限公司投资建设的年产20万吨氨水环保生产材料基地项目已完成可研、环评、安评及用地指标申报工作，并将于7月底开工建设。此外，目前正就香港冠城投资有限公司投资临江产业园配套设施建设项目的地价问题与市产业园协商，争取该项目在年底前开工建设。

文档为doc格式

**招商引资工作汇报材料常务会篇四**

今年以来，我镇党委、政府以科学发展观为统领，紧紧抓住招商引资不放松，按照市委、市政府提出的三个“百日行动”方案，立足实际，抢抓机遇，全力做好招商引资各项工作。

1—5月份，我镇已引进各类项目9个，到位资金6.19亿元，其中签约项目4个，分别是：投资1.3亿元的四川思味特(已租赁华龙粉丝厂厂房生产);投资5000万元的扬州健步特;投资5000万元的安徽贸润服装;投资5000万元的佳成电器，四家均已支付土地款。开工建设项目5个，分别是：投资5000万元的安徽舜天仪表;投资3000万元的天长市南玻玻璃;投资3000万元的富实劳动防护用品;投资3000万元的天长市鑫丰鞋业;投资3000万元的自来水厂。目前正在跟踪洽谈的项目 8个，分别是：太仓市东鸣金属制品、南京恩特精细化工、扬州瑞步特鞋业、浙江华晨食品包装、福建好又多饼干、上海自行车自动控制系统、厦门新时鲜食品有限公司、深圳山康电子科技有限公司。

外出招商及拜访客商情况：1—5月份镇主要领导及招商办公室先后到厦门、漳州、宁波、上海、太仓、苏州等地，共拜访当地著名客商30余人次，接待来访客商40余人次。

一是加强领导。党委政府自我加压，明确重点、创新方式，牢固树立招商引资兴镇理念，召开专题会议，研究通报招商引资工作，制定详细的工作计划，组建招商小分队，实行“一把手”亲自抓，负总责。

二是强化服务。对建成企业实行党政领导分工联系制度，积极主动地帮助企业排忧解困;对来我镇考察或有意向来投资的客商和企业，实行“1条信息、1名领导、1名责任人”的“三个一”制度，做好信息收集、跟踪、服务等工作，保持与他们的沟通联络，加快实质性洽谈，尽快促成签约。对已签约的企业，帮助倒排时间，实行全程服务，促其尽快入园开工。对已开工的企业，加强协调，帮助其早日实现投产见效。

三是优化环境。加快工业园区征地工作进度，继续加大对园区基础设施建设的投入，配套完善了工业园区的路、水、电、绿化、亮化等设施，全力打造好招商引资平台，努力增强招商引资吸引力，确保入园企业进得来、留得住、成长快。

四是主动招商。为做到有的放矢，我们突出招商引资重点区域是江、浙、沪一带的客商和企业，主动走出去进行招商，主要领导和招商小分队每月外出招商时间不少于10天。同是实行以企招商，以友招商，突出产业招商。

五是奖励激励。我镇承诺在兑现市招商引资奖励的基础上，凡镇工作人员提供1条有价值的招商引资信息，并成功引进的，按实际投资额的1‰给予一次性奖励。

1、加大在建项目的推进力度，积极主动与投资商对接，搞好服务协调工作;加大对签约、洽谈跟踪项目服务力度，争取签约项目早日动工，洽谈项目早日签约，提高项目落户率。

2、积极规划实施千亩华龙食品工业园。一是依托现有产业优势，为华龙面业、饮品、粉丝和谷丰粮油等龙头企业的发展营造良好的环境，促使其做大做强。二是加大招商引资力度，突出产业招商，着力引进一批粮食深加工、储备、物流与其相关联的企业，力争引进亿元企业3个，5亿元企业1个。使我镇成为名副其实的安徽省食品产业集群专业镇。

3、进一步加大工业园区软硬件建设。在加快集镇、新农村建设的同时，我们将继续加大投入，完善园区的基础实施的配套。进一步强化亲商意识，提升工作服务质量和效率，集中力量，协调解决好项目建设过程中遇到的难题。

4、进一步营造招商引资氛围。借助交通区位、旅游开发等资源优势，主动到上海、温州、宁波、苏州等地召开招商引资推介会、联谊会等，加强宣传，扩大影响，增强招商引资吸引力。

**招商引资工作汇报材料常务会篇五**

我们通过开展“走出去”、“请进来”、“以商招商”、“亲缘招商”等灵活多样的招商方式，大力宣传、推介我乡招商引资重点项目和有关优惠政策，取得了可喜的成绩，共引进外资1600万元，达成投资意向5000万元。

1、大胆走出去。我乡招商引资小分队于20xx年9月1日至15日由乡党委书记亲自带队前往浏阳大瑶镇、广东番禺区和海南海口市进行考察、洽谈招商项目。通过对浏阳大瑶镇烟花市场的考察，对我乡20xx年下半年招商引资的重点项目之一——湘南烟花爆竹产业园的建设提供了许多切实可行的借鉴之处，将进一步促使我乡做强、做精烟花爆竹产业，拉长产业链条，强化产业整体实力。在广东和海南，我们重点考察了烟花爆竹的\'销售和原材料供应商，为我乡下一步建设湘南烟花爆竹原材料供应大市场做好前期准备工作。招商引资小分队认为，走出去确实能开阔视野、拓宽思路、增长见识。

2、谦虚请进来。香港老板黄小姐受邀于9月6日来我乡考察投资环境，准备来永兴投资兴业，重点考察了我乡天宝冶炼厂。

3、开展以商招商。我们组织了全乡所有企业业主座谈会，共同探讨招商思路和对策，通过他们牵引更多的客商来投资兴业，本着“结识新客商、巩固老客商”的原则，建立客商库，促进以商招商。经广泛动员，招商成效明显，如我乡星光爆竹厂、兴运爆竹产分别与海南籍投资商达成投资协议，共引进外资1600万元，目前资金已全部到位。

4、实行亲缘招商。我们充分发掘高亭籍在外工作人员资源，制定了详细高亭籍在外工作人员名单，积极争取他们“带项目、带资金、带技术”回乡投资创业。招商小分队在广东考察过程中分别拜访了高亭籍被授予“舍己救人英雄”的军人刘志艳、广州市中兴电子有限公司总经理刘中清，向他们介绍家乡近年来的发展变化及发展思路。刘志艳同志对家乡的教育事业发展十分关注，表示近期将会过来了解家乡的教育事业现状，考虑引资3000万元为家乡的发展献上自己的一片心意。刘中兴同志对我乡的湘南烟花爆竹大市场非常感兴趣，表示愿意投资20xx万元。

**招商引资工作汇报材料常务会篇六**

xx年，在县招商局的业务指导和帮助下，xx镇招商小分队全体成员按照蒙发【xx】6号文件精神要求，紧紧围绕镇党委政府经济发展思路，立足于“引项目、促发展”这一职责要求，牢记使命重托，坚持开拓进取，艰苦朴素，团结协调，结合本镇实际，通过走出去和请进来结合，创造性地开展工作，取得了本镇招商引资工作的新成绩，为推动全镇经济发展作出应有的贡献。现将xx镇招商小分队xx年工作开展情况述职如下，请批评指正。

xx年，在全镇上下的共同努力之下，共完成招商引资任务xxx万元，其中，市外资金xxx万元，新引进项目6个。其中4个养殖业、1个工业、1个服务业。主要有：

1、xxx项目，总投资12万元，总占地2亩，于xx年4月份开始建设，目前完成投资近2万元，将建成一个集养殖、垂钓、餐饮于一体的农业生态项目。

2、规模较大的xxx项目，该项目系浙江温州客商利用xx集镇区位优势，拟投资11万元兴建的一家集日用品、家电、服装、餐饮于一体的大型综合超市项目，项目于6月6日落地，目前已到位资金3万元。

(一)明确工作重点，主攻一产项目的招引

由于xx地处较偏，交通不便，为本镇招商引资工作的开展带来了一定的难度。结合这一实际，我们明确了“主攻一产打基础，推动三产上规模，鼓励创业促带动”的整体招商思路，充分发挥本镇丰富的农业资源优势，把大力发展种养业作为我们招商引资工作的重点，充分借助xx独特的区位优势，提升三产服务业的规模和水平，把鼓励全民创业作为二产发展的助推器，推动二产由小到大，由少向多的方向发展。

(二)主动出击，充分调动各方积极性

根据县文件精神要求，今年以来，我镇招商小分队坚持走出去和请进来相结合的办法，把小分队外出区域定在本地人务工较集中的江浙一带，先后外出招商6次，每次在外招商时间均在1天以上，每到一地，首先和本镇在当地创业人员取得联系，通过他们接触了一批外商，很好的宣传并推介了蒙城。同时，我镇在招商工作中，除发挥招商小分队人员的主体作用外，还通过宣传发动，积极调动全镇上下的招商积极性，使得更多的人都参与到了招商引资工作中来，努力形成全民招商的氛围。

(三)加强服务，确保项目的顺利建设

对于镇辖区的所有新建设投产项目，无论项目大小，我们都坚持服务为先，积极为他们解决生产、建设中的困难和问题，有力的推动项目的健康运行，同时，也为下一步招商引资工作的顺利开展打下了坚实基础。

一是虽然在招商引资工作中，我们付出了一定的努力，但由于受到地理位置等条件的限制，相比周边乡镇，我们取得的效果不是很明显，引进的项目较少，特别是在工业的发展上，存在很大的差距。

二是招商方式方法有待创新。全镇上下发展经济的氛围还不浓厚，在一定程度上制约了我镇招商引资工作的开展。

**招商引资工作汇报材料常务会篇七**

在县委、县政府的正确领导和上级主管部门的具体指导下，今年1-6月招商引资工作取得了一定成效。

首先，完成指标任务情况。1-6月份共引进项目21个，合同引资248527万元，同比增长332%，累计到位资金108640万元，同比增长77%，完成市对县全年任务的54.3%。

其次，开展招商活动情况。今年来，我县按照“走出去、请进来”的工作部署，积极开展招商活动。1-6月，县委、县政府主要领导带队，赴上海、浙江、广州、山东、四川等地开展招商活动，先后成功引进了投资15亿元的年产720万条子午线轮胎项目、投资7亿元的.城西新区土地储备和基础设施建设项目、投资15亿元的钾肥和特种水泥生产项目、投资一亿元的年加工2万吨不锈钢制品项目以及汽车加气站(lng)建设、万头凉伞花猪保种扩繁基地建设、高峰竹柳产业以及电子科技产品生产等项目。另外在谈项目有投资2亿元的高档地毯生产项目、投资1000万元的中药材粗加工项目、投资3000万元的物流项目、投资5000万元的东莞鞋厂项目、投资1500万元的防盗门项目、怀化树仁集团投资的汽驾城项目、浙江袜业生产项目、顺美威电子产品项目、百轮建筑材料项目等。

其三，积极优化了发展环境。一是着力政策环境的优化。为了进一步优化发展环境，我县于20xx年及时出台了《新晃侗族自治县工业鼓励投资兴业的若干规定》、《新晃侗族自治县关于进一步加强招商引资工作的实施意见》、《新晃侗族自治县托招商实施办法》、《新晃侗族自治县鼓励返乡创业暂行办法》、《新晃工业集中区创业孵化基地创业扶持办法》等招商引资优惠政策，并做好了相关优惠政策的宣传、解释、兑现工作，营造最优的政策环境。例如今年为新晃安圣电池公司的兑现了招商引资奖励近50万元、小肥牛获省级龙头企业获奖励资金5万元。由于兑现及时到位，赢得的企业的高度赞扬。二是着力宣传环境的优化。为了搞好招商引资工作，20xx年编制了《湖南省新晃侗族自治县20xx年重点招商引资项目汇编》和《新晃投资指南》，到目前为止共储备项目35个，并建立和完善了招商引资项目台账，同时利用各级各类媒体积极展开招商信息的宣传推介。20xx年新晃县在国家商务网、《湖南日报》、湖南商务公众信息网等各级各类媒体刊登招商引资宣传信息两百多条，积极向外界宣传和展示了新晃，为全民招商和全民创业营造了良好的社会氛围。三是着力服务环境的优化。我们把着力点放在全面落实代办制、首问责任制、服务承诺制、限时办结制上，从市场准入、立项审批、政策扶持等方面入手，做好对投资商的考察服务、咨询服务、协调服务、跟踪服务，热情周到的为客商提供优质便捷的服务，促使客商的投资动机转化为投资现实。我们全力服务招商引进企业。如，多方协调促使县内几家商业银行为我县招商引进企业累计发放贷款近1亿元。我们重视调查研究工作，先后多次深入企业、乡镇、园区及周边县市开展调研，并形成了《关于支持武陵山大(龙)新(晃)产业协作示范园区建设的若干政策措施调研材料》、《新晃县当前返乡创业现状的调研报告》等调研文章，为全民招商和全民创业提供了有效参考。四是着力硬件环境的优化。我县的硬件环境主要是加强新晃工业集中区硬件设施建设，今年工业集中区计划投资5.42亿元，实施10个基础设施项目。1-6月份，完成固定资产投资9804万元。目前已开工项目5个，分别是标准厂房、园区及集镇供电设施建设、园区及集镇供水工程、服务中心和拆迁安置区项目。其中：20万平方米标准厂房，已启动建设6万平方米，包括新源科技过渡标准厂房、压型纸厂标准厂房、湘新钢构标准厂房、合创新材料与新中化工之间30亩标准厂房。其余14万平方米标准厂房规划占地面积263亩，正在开展征地及设计工作。园区及集镇供电设施建设，110kv输电线路工程，省电力公司已完成初审，正进行施工图设计;10kv前锋工业园i线已竣工，前锋ii线项目现已立项。园区及集镇供水工程，已完成园区主管网铺设2.7公里，正在进行城区至园区的主管网施工。服务中心，已完成基础孔桩施工。拆迁安置区，公租房一期项目主体房屋建设已经完工，二期正在进行基础施工;省人大驻前锋村建设扶贫工程和鱼市镇易地扶贫搬迁安置工程已经完成平地，铺设供水主管网240米，鱼市镇幼儿园、敬老院等配套设施正在施工。园区道路、污水处理厂、工业废渣场、园区及集镇美化亮化工程、园区土地平整储备正在开展前期工作。到目前为止，累计完成投资3.62亿元，硬化园区道路5.4公里，建成110kv变电站一座，拆迁安置区、标准厂房等建设项目正加快推进;园区基本实现“四通一平”，集中区建成面积2.88万平方米，占近期规划面积的65%。

今年，我县的引资任务是到位境内资金20亿元，到位省外境内资金8.96亿元，到位境外资金518万美元。虽然这个任务很艰巨，但“世上无难事，只要肯攀登”，我们坚信在县委、县政府的带领下，我们一定能圆满完成任务。我们将从以下几个方面强化措施，狠抓落实。

1.突出项目编制，强化招商监管。我们将以《新晃县20xx年重点招商引资项目汇编》中储备的35个县级重点项目为基础，继续突出项目编制工作，以“强化储备、优化项目、深化落实”为重点，严把项目质量关口，认真抓好任务分配、指导把关、项目筛选、整理成册等工作，与各部门协调做好基础性包装工作，及时更新项目库和《新晃招商指南》，确保下达招商引资任务时，同步发布新的招商引资项目手册。严格落实责任，加强对各乡镇、各单位的招商引资工作的考核，确保20xx年招商引资任务得到落实。

2.健全运行机制，创新招商方式。一是健全运行机制。我们将整合招商资源，建立统一、高效的内部运行机制;加强协调、指导、督促，完善灵敏迅速、合作密切的部门联动机制;积极研究与各类商会、重点招商区域、重点招商对象的联络机制和办法，建立常规常态的对外联络机制。二是创新招商方式。不断创新思路，将《新晃县委托招商实施办法》推介出去，建立重点客商资源信息，充实客商资源，大力开展会展招商、小分队招商、领导招商、以商招商、中介招商、网络招商、园区招商、环境招商、节会招商、驻点招商，特别是开展好全民招商、全面招商、务实招商。不断创新招商方法，丰富招商途径，增强招商实效。

3.优化发展环境，夯实招商基础。良好的经济发展环境是招商引资成功的基础。作为商务部门，首先我们将着力硬件环境的优化，抓好园区建设。工业集中区是全县招商引资的主战场和承接大项目、好项目的优良载体。我们将全力争取国家、省、市的资金支持，进一步完善工业集中区的基础设施建设，以良好的基础设施和产业配套条件来提高招商引资的竞争力，吸引更多优良项目入驻生根，努力把工业集中区建成产业集群培植的集中区，尽快形成产业聚集效应。通过抓好园区建设，给投资者和创业者提供最优的硬件环境，使招商引资由“多元招商”向“园区招商”转变。其次我们将着力软件环境的优化，提升服务水平。着力开展好招商引资项目全程零距离、保姆式无偿服务工作模式，建立健全问题协调处理机制，及时为企业破解项目建设、生产过程中的矛盾和问题，给投资者和创业者营造最优的服务环境;积极加强对《新晃侗族自治县关于鼓励投资兴业的若干规定》、《新晃侗族自治县鼓励返乡创业暂行办法》等优惠政策的宣传、解释、落实力度，给投资者和创业者营造最优的政策环境;通过设立宣传标牌和加强城乡宣传联动，以及运用主流媒体、宣传短片等方式，使全民招商的思想观念深入全县干部群众心中，着力营造“工业为根本，项目是生命，服务无止境”的社会氛围。通过优化招商环境，使招商引资由“政策招商”向“环境招商”转变。

4.加强协调服务，确保项目履约。项目和资金引进来了，必须抓好项目的履约、落实才能出成效。作为商务部门，我们将积极协助县委、县政府建立招商引资工作和重大项目落实协调机构，健全工作机制，明确工作职能，及时协调解决项目落实中存在的问题。我们将严格台账管理，为已经签约的项目建立好台账，切实做好项目全程跟踪落实。我们将配合督查部门、纪检部门加强督察督办，及时处理项目运行中的矛盾和问题，坚决处理损害投资环境的事件。

5.建设专业团队，用好招商活动。一支专业的招商队伍是参与招商活动取得实效的重要保证。20xx年，我们将围绕建设专业团队的要求，请求县组织、编制、人事部门精心选调优秀人才，对缺乏的人才及时进行补充、补齐。同时，我们将继续精心组织参加省市的重大经贸活动，认真包装项目，充分利用会展招商，收集大量信息，召开专场推介会、洽谈会。继续发挥招商小分队的作用，做到第一时间、面对面地联系有意来晃投资的企业。另外还要强力开展领导效应招商，力争每个主要领导外出一次，联系一批客商、洽谈一批项目、签约一批项目，在引进战略投资者上有新的突破。

文档为doc格式

**招商引资工作汇报材料常务会篇八**

邾城是新洲区的首府首街，是新洲的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了一定的成效，但离邾城的`发展定位和与时俱进的时代要求还差甚远，还需加倍努力工作。需进一步解放思想，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进邾城的经济发展，社会繁荣，使邾城的社会地位与经济发展同步。今后还将继续努力抓好以下几项工作:1、全方规划，抓好新邾城、大邾城的招商引资工作。把邾城新区和原邾城街有机地结合起来，搞好合并衔接的统一管理，使招商工作上新台阶。

2、跟踪项目抓招商。对己落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。

3、进一步科学规划工业、农业园区建设，加大管理力度，完善招商硬件设施;进一步改善软环境建设，打造邾城招商平台，为邾城的崛起、振兴而努力。

**招商引资工作汇报材料常务会篇九**

三个月以来，在县委、县政府的正确领导下，在高新区党工委、管委会的精心指导下，在县经合局的鼎力支持下，在管委会其他领导和部门的有力配合下，我们按照“招得来，落得住，能发展”的招商思路和理念，全力做好招商引资工作。现就近阶段高新区招商工作作以简要汇报。

三个多月来，共接待客商3批15人次，组织自主赴外招商3次，参与其他部门或单位外出招商2次，拜会客商(企业)5家(人次)，签订入园合同2家，分别是总投资约8亿元的陕西环保集团投资的固废处理项目，总投资约9亿元的广东科顺防水项目;意向签约项目1个，西安经建油漆搬迁项目;正在洽谈项目2个，分别是西安巨力石油助剂项目和中化近代环保项目，力争形成“洽谈一批、签约一批、开工一批、投产一批”的招商引资良性发展格局。同时，积极围绕陕煤化集团“十三五”期间在蒲城高新区煤化园片区布局投资600亿元烯烃二期项目，实施精准招商战略，配合协调相关部门做好水、电、路、讯、供热、天然气等基础设施配套完善和规划、建设选址、用地储备等前期工作，确保该项目顺利落户建设，发挥“大集团引领、大项目支撑”的招商引领作用，加快高新区跨越式发展。

1、吃透区情。高新区是20xx年9月成立的，由原蒲城工业园、渭北煤化工业园合并而成，高新区的主导支柱产业为“煤化工、精细化工、装备制造、新型材料和生物产业”。我们主要围绕这五大支柱产业集群加快培育和招大引强，在经济发展新常态下实施精准招商和特色招商，提高了招商的针对性和签约率。

2、强化服务。受现阶段国家环保国土、去产能、供给侧改革、清理整顿各地招商引资优惠政策等政策性影响，各地招商引资优惠政策基本趋同，主要取决于对客商的服务质量和效率等软环境建设上。因此，我们意识到对落户企业能否提供优质高效的服务决定着是否还会有更多的企业来我区投资发展，是否会形成以商引商的“洼地”效应，所以近三个月来，我们负责招商的领导同志主要围绕已落户的友泰塑业、禾合化工等项目做好“四项审批”手续的办理、建设期间的报建及外围环境保障、临时用电用水的协调、土地手续的上报等各项服务工作，履职尽责，强化服务，以实实在在的工作筑牢“招商基本功”，在尽可能的情况下，赢得客商满意，用我们的诚意打动投资商，用我们最大的努力提供优质高效的服务，践行当初招商洽谈时的庄严承诺，把入区合同中的承诺事项逐一落到实处。

3、注重扩大宣传。在内强素质的同时，我们外树形象，注重扩大宣传。省级高新区批复后，社会关注度高。我们针对这一实际，在第四届大荔黄河金三角投资合作交流大会之前，以最短的时间高质量高标准编制了最新的高新区投资指南宣传彩页和以“双核驱动、三张名片”为主题的宣传视频，在大会上进行了宣传推介，与会客商和各级领导反响强烈，扩大了高新区的知名度和社会影响力。

4、加快协调。招商是一门很综合性学科，对外要推介高新区的优势，对内要加快协调，牵扯的方面很广，也很杂，牵一发动全身，这就需要我们与经发、环保、国土、规划、辖区镇政府等相关部门做好协调工作，争取他们的理解与支持，尽可能最大限度形成合力，把我们“招得来，落得住，能发展”的招商思路和理念落到实处。

1、领导重视是基础。招商引资在一定程度上讲是“一把手”工程。因为它涉及面广、协调量大。这就要求我们紧紧依靠党工委、管委会主要领导的支持。

2、统筹协调是关键。招商部门位卑言轻、惟有加快部门之间的协调、上下级的联动，才能促成一个项目的落户，一个招商项目的成功，离不了领导的重视，离不了审批部门的关心，离不了相关单位的协调。

1、人员问题。截至目前，我们依然是一局一人的局面，信息梳理，项目持续跟踪、洽谈、对接，招商入区合同的拟定等等没有人不行，建议从全县经济部门中抽调懂经济、有招商实务经验丰富的同志充实到高新区来，能够更好地发挥招商引领发展作用。

2、土地问题。完备的基础设施配套和充裕的土地储备是招商工作的基础保障。目前，已签约的陕西环保集团固废处理项目和广东科顺防水项目，即将签约的西安经建油漆搬迁项目3个项目用地问题迫在眉睫。建议国土部门和辖区政府尽快启动征地工作，为项目的落户创造条件。

最后，我们从事招商的领导、同志决心在高新区管委会党工委、管委会的正确领导下，在县经合局的业务指导下，一如既往地干好招商引资工作，为加快高新区发展和建设渭北明珠新蒲城增砖添瓦，做出高新区应有的贡献。

以上汇报，不妥之处请批评指正。

**招商引资工作汇报材料常务会篇十**

20xx年以来在县委、县政府的坚强领导下，以科学发展观统领全局，招商引资工作取得较好的成绩。现将情况简要汇报如下：

县委、县政府将20xx年明确为“招商引资项目落地年”。于今年1月20日召开了永兴县20xx年招商引资项目落地推进会，邀请了客商70多人参会，参观永兴柏林工业园、循环经济工业园、两新产业园等;并印发了《永兴县20xx年招商引资项目落地年活动实施方案》，成立了由县委书记任组长、县长任第一副组长、县委副书记等县级相关领导任副组长、相关部门主要负责人任成员的永兴县“招商引资项目落地年”活动领导小组，领导小组下设办公室、资金保障组、用地保障组、手续办理组、环境整治组、维护稳定组等“一办五组”及项目指挥部;明确了23个重点项目作为今年落地项目，并明确了时间要求和责任，建立了项目建设考评激励机制。目前以有雄风有色、琼花锡业、意水集团、阳光有色、龙翔化工等项目动工，大部分项目正在抓紧办理相关手续。

今年以来出动小分队招商50余人次，先后到广东、上海、武汉等地招商引资，洽谈项目，在谈项目30余个;永兴时代广场商业投资经营有限公司在永兴自主举办了“宝跃百货”招商发布会，到会客商达200人，引进了麦当劳、步步高等企业加盟。

今年以来，全县接待外商来永兴考察200余人次，长鹿集团、碧桂园、中再生、中国神华集团、中国华电、欧中友好协会、兆虹控股集团、中国社区商业工作委员会、中国人民电器上海有限公司、香港中小企业联合会、中国大港集团、天津正通墙体材料有限公司、广东金保利置业投资有限公司、上海东海证券有限公司、深圳笔克集团、湖南深圳商会等一批重量级、高端企业前来永兴考察洽谈;目前正在洽谈的主要项目有“中国银都城”、永兴国际商城、铝合金产业园、皮具产业专业市场、火力发电、果酒加工项目、永兴(广东)商会大楼、中再生物流园项目、人民电器等项目。

今年以来已签约合同、协议的有精细化工补充合同书、龙王岭生态旅游度假养生园、桃园酒店综合项目、黄栀子深加工项目、海汇购物乐园商业综合项目、瑞纽博环卫设备生产及电动垃圾运输车组装工厂项目、中空玻璃精深加工项目、洋塘乡文明墟市场改扩建项目、皮具制造项目、正通墙体新材料项目、城北广场、金融投资战略合作项目、等项目，合同、协议金额达150亿元。

一是客商资源不断放大。通过永兴(广东)商会、各类洽谈会等各种平台，加大客商信息收集力度，加强了与珠三角、长三角和港澳台地区客商的联络、沟通与交流工作。二是调区扩区工作不断推进。突出抓好 “二区四园”的规划建设，提高园区综合承载能力。三是健全优化制度。实行招商引资优待制度和建设项目手续办理责任倒逼制度，巩固完善了招商引资项目、重大产业项目绿色通道制度，全面提速行政审批效能。

**招商引资工作汇报材料常务会篇十一**

(一)加强宣传教育工作，努力形成浓厚的招商引资氛围。进一步加大宣传力度，加强对干部、职工的学习教育工作，努力提高认识，更新观念，克服畏难，懒惰情绪，摈弃错误的思想，努力造就人人搞招商，事事联投资的新局面。

(二)加大招商引资领导责任制和责任追究制度的落实力度。实行周报告制度，定期向分管负责同志报告招商引资工作任务完成情况及存在的困难和问题，进一步地明确主要责任人和直接责任人，将招商引资与工作责任、工作实绩、升迁奖励等挂钩，增强干部的使命感和责任感，充分调动积极性。

(三)实施文化招商引资战略。充分挖掘和利用正在筹备市歌舞团(文工团)建团35周年这一良好契机，强力推进文化招商，利用分布于全国的.文化名人品牌，发挥名人效应，盘活现有的文化资源，发展文化产业，筑巢引凤;利用文化的优势，扬长避短，使\*\*局招商引资工作取得突破。

(四)开展调查研究和研讨工作，针对文化部门业务种类多、面广量大，单位性质多样复杂的特点，下一步，将深入开展针对招商引资工作方面的调查了解工作，并在此基础上开展招商引资研讨活动，集各方意见，聚多家良策，努力形成符合我局实际的招商引资新思路、新路子和好办法。

(五)对正在进行的几个招商引资项目加大落实力度，实行项目领导联系制度和项目负责人制度，特别是加大对市豫剧团开发工程招商引资工作，整理相关材料上报至市招商办，确保完成今年招商引资工作。

**招商引资工作汇报材料常务会篇十二**

近年来，我县紧紧围绕“建设全国科学发展百强县”的总体目标，把加快招商引资、承接产业转移当作县域经济转型调优的突破口，坚持大招商促进大发展，转变招商思路、创新招商方式、拓展招商领域，构建了市场化、社会化、多元化招商格局，走出了一条量质并举、以质为首、具有永兴特色的招商引资之路。2024—20xx年，全县实际到位外资33703万美元;内联引资项目240个，实际到位内资97.9495亿元;建设标准厂房91.6万平方米;外贸进出口总额8.1477万美元;社会消费品零售总额为205.2987亿元。20xx-20xx年连续三年荣获全市开放型经济工作一等奖。

(一)坚持项目带动，招商引资成为经济提质增效的第一菜单。一是大手笔打造承接载体。我县坚持把园区作为招商引资的主战场。主阵地，按照两个“千亿产业园区”的定位和“适度超前、功能完备、生态环保”的原则，投入资金40亿余元建设“两区四园”承接平台，提升园区招商吸引力和承载力。“两区”即永兴经济开发区、永兴稀贵金属再生资源利用产业集中区。经济开发区下辖新材料新能源产业园、高新技术产业园，重点发展有色金属精深加工、装备制造、电子信息、精细化工、仓储物流等主导产业。稀贵金属产业集中区下辖柏林工业园、太和工业园，主要以稀贵有色金属综合回收利用及精深加工、冶炼废渣再生资源利用和无害化处理为主。近四年累计完成园区基础设施建设投资40亿元，新建标准厂房87.6万平方米、40米路幅的主干道6公里、污水处理厂3座、110kv变电站3座，进驻企业86家，其中投资过亿元的招商项目31个。初步形成了新型建材、现代制造、信息物流、高分子材料等新兴产业集群。同时，通过创办创业孵化基地，吸引兴辉电子、阳光体育等10余家小微企业入驻，标准厂房利用率95%以上。二是高标准推进招商项目。招商引资，落实是金。我县积极推动与桑德集团的战略合作，打造稀贵金属资源再生利用旗舰企业;推动永鑫环保与中再生、瑞晶与怡亚通、众德集团与中国五矿合作，实现了对原料的全国乃至全球采购;雄风公司通过赤峰黄金成功上市，实现了首批上市融资9.058亿元，另外该公司还与国家电网南瑞集团分公司签订合作协议，引进资金1亿元建设余热综合回收发电、工业废水处理等项目，这种合作模式在其他入园企业中得到推广。四年来，先后引进晶讯光电、华创产业园、龙达产业园、永鑫环保等产业转移企业120余家，初步形成了“以稀贵金属精深加工为主的传统产业，以电子信息、绿色环保为主的新兴产业”共同发展的良好格局。三是高起点培育外贸主体。积极推进“关地合作”，建立了高层定期会商制度、干部双向挂职交流和文化教育活动交流等机制，续签了《关于促进永兴开放型经济发展的合作协议》，促进了永兴开放型经济的持续发展;大力抓好“破零倍增”工作，出台了《关于抓好永兴县“破零倍增”工作的通知》，落实《永兴县关于促进外贸增长的实施意见》，积极鼓励和引导有外贸潜力的本地企业进行自营出口，支持原有外贸企业扩大进出口业绩，及时兑现外贸发展扶持资金，对企业借力政策、加快发展起到了良好的促进作用。仅20xx年就完成了6家企业实现“破零”、2家企业“倍增”任务。2024-20xx年实现外贸进出口总额8.1477亿美元，在全市位列第一。

(二)创新活动载体，招商引资成为扩大区域影响的第一名片。坚持“走出去”与“请进来”相结合，不断创新招商方式，做到精准招商，提高了招商成功率，提升了“中国银都”影响力。一是自主招商推陈出彩。近年来，以各种方式邀请港澳台、北京、江苏、广东、福建和长沙等地有实力、有诚意的客商来我县实地考察，并由县委、县政府主要领导分别带领招商小分队前往北京、广州、清远、中山等地走访考察。目前，联系洽谈了富土康、中再生、长鹿休闲农庄、中航天宇、株冶等10余个重大战略项目，其中精细化工园、城北广场(稀贵金属国际商贸城)、家居建材广场等十余家项目已顺利落户。二是活动招商成果丰富。以各种招商推介会为契机，开展形式多样的招商承接活动，2024-20xx年，共参加和自主举办各类招商推介会 24次，发布了各类招商引资项目260个，成功签约永兴中侨泰成科技园、精细化工科技园项目、电动客车生产建设项目等 120个项目，签约总金额达1800亿元。三是灵活招商别具特色。聘请广东、深圳、中山、东莞等地一些客商和专业人士为招商代表，长期进行招商推介;在广东、深圳等城市成立异地商会，通过“乡情、亲情”凝聚客商，成效显著。近年来，永兴籍在外成功人士返乡投资项目占全县招商项目50%以上。20xx年接待和邀请了中再生、长鹿集团等一批央企、国内外500强企业、上市公司前来永兴实地考察洽谈，中再生已与我县永鑫环保公司达成双向合作协议，长鹿集团正在对接。

(三)强化要素保障，招商引资成为深化体制改革的第一推手。一是优化政策，打造投资洼地。积极发挥我县是中国最具投资潜力特色示范县、全国第二批循环经济试点单位、湘南承接产业转移示范区等品牌优势，及时调整招商引资承接产业转移优惠政策，在用地、融资、审批等方面最大限度地给足放活，全力打造投资洼地。二是简政放权，增强开放活力。在县政务中心设置了专门窗口，为招商引资企业手续办理开辟“绿色通道”。深化“两集中、两到位”改革，启动了商事登记制度改革，有效地破解了用地、用工、融资、办证等难题，切实提高了项目的履约率、开工率、资金到位率和投产达产率。三是严格考核奖惩，形成招商合力。建立健全了招商引资工作考核机制，坚持“一月一调度，一季一通报”的工作机制对责任单位及其主要负责人进行考核，采取重点督查、定期督查和不定期抽查的办法，严督实查、跟踪问效、及时通报，根据工作绩效兑现奖惩，切实提高部门参与招商引资及服务投资商的积极性和主动性，形成“人人为招商服务、事事为招商着想”的良好格局。

(一)实际利用外资形势仍然较为严峻。主要表现为新引进直接外资项目(包括递度外资项目)少、项目规模小、外资项目储备不足，完成实际利用外资的任务量存在困难。主要原因有三：一是对外投资企业少，投资规模小，劳务输出未形成规模;二是近年来国际市场疲软以及境外投资信息渠道不畅，企业对“走出去”缺乏动力和目标;三是企业专业人才储备不足，缺乏走出去的战略眼光。

(二)标准厂房建设的制约因素较多。受多种因素制约，我县成片建设的标准厂房还不多，企业各自规划建设的占多;县财政、园区主导建设的少，企业、民间资本建设的占多。

(三)园区配套功能还不够强。承接平台建设有待提质，特别是园区土地征地供地难度大，难以满足日益增长的项目用地需求;园区配套服务还不够完善，物流设施配套不完善，难以吸引和留住高端人才，对优质外资吸引力不强;园区的.政务平台建设与沿海地区的差距较大，外资企业很不适应;引进内外资金总量不大，承接产业转移大项目不多，带动力不强。

(四)投资环境有待进一步优化。受园区产业规划和区域环境影响评价制约，产业转移新项目环评工作有难度，影响项目入园落户;因极个别职能部门解放思想不够、服务不够到位，出现签约项目手续审批时间长、落地困难、进展缓慢的现象。

为确保更好地做好招商引资工作，推动县域经济持续健康发展，我县着重从优化环境、培育产业、精心服务三个方面下功夫：

(一)拿出“韧”的劲头，紧咬招商引资工作不放松。坚持把打造环境作为招商引资的第一资源，突出平台建设、“龙头”发展、集群效应，吸引外商入园区投资创业。一是建设承接大平台。围绕园区建设“三个一”工作目标(即标准厂房建设100万平方米、引进创新创业企业100家、争取产业资金1亿元以上), 加快推进精细化工产业园、华创产业园、云谷工业地产及物流项目、新能源电动车产业园、高新技术产业园等“承接产业转移孵化基地”及柏林工业园、太和工业园等有色金属产业园标准厂房建设，做大做强做优产业转移承接平台，新材料新能源产业园和高新技术产业园要争创省级承接产业转移示范园区。二是创造引商新通道。抢抓长江经济带崛起、湘南承接产业转移示范区建设和湘粤合作试验区建设等重大机遇，用好先行先试政策，通过商会协会抱团、“园中园”招商、产业配套招商等方式，加强与中国华电等央企名企对接，重点引进总部型、龙头型、补链型的项目和企业;支持承接园区与其他经济组织合资合作成立园区开发实体，广泛吸引民间、企业、金融机构、战略投资者、科研院所等参与承接园区建设或在承接园区建立“园中园”或项目区;对参与承接园区或园中园建设者实行分享园区收益，既分享一定比例的新增税收;继续推进承接园区标准厂房建设，延续执行园区标准厂房的各项奖励政策。三是营造安商好环境。继续全力创优招商环境，完善招商引资优惠政策，在审批上更快捷、方便，在政策上更优惠、门槛更低;优化企业周边环境，对重点企业和项目建设实行挂牌保护机制，严厉打击干扰企业生产经营秩序的行为;通过组织企地对接会、恳谈会，帮助解决项目建设所遇到的资金紧张、劳动纠纷等问题，不断优化人文环境，让投资商“引得进、留得住”。

(二)拿出“拼”的力度，稳步推进外经外贸工作。20xx年永兴县外贸既定目标为3.85亿美元，在20xx年的基础上增长15%。一是大力发展服务贸易和服务外包。完善服务贸易跨部门工作机制，探索特色服务领域出口支持措施，加快培育服务外包示范区和大型服务外包企业。加快引进服务外包、商贸物流、休闲旅游、电子商务、环境治理、育幼养老等服务业，推进金融、科技、教育、文化、医疗等领域有序放开。二是加速培育新兴产业。支持发展外贸综合服务、电子商务等新兴商业模式;大力发展电子商务，争取尽快获批电子商务试点县;培育以技术、品牌、质量、服务为核心的新竞争优势，增强特色产业的竞争力;鼓励银制品和高新技术产品出口，力争白银精深加工产品出口增长20%以上，加工贸易进出口增长30%以上。三抓好政策落实保增长。主动加强与相关部门的工作对接，切实抓好关于支持外贸稳定增长的国办发19号文件和加强进口的国办发49号文件的贯彻落实，积极落实国家《关于完善出口退税负担机制有关问题的通知》，加快20xx年度出口退税基数核定工作，完善出口退税分担机制，推动全县进出口稳增长、转方式、调结构。鼓励和引导县内有条件的企业大力开拓市场，做大做强一般贸易，鼓励企业培育品牌和营销渠道。四支持发展对外经济合作。培植壮大1-2家市场竞争力强、带动作用大的龙头企业，发挥行业引领作用，带动县内企业“走出去”;构筑我县对外经济合作的信息、交流、合作平台，重点指导企业到长三角、珠三角等经济发达地区开展对外经济合作业务。

(三)拿出“优”的服务，全力护航项目建设。要让引进来的“金凤凰”安下心、驻下去，服务是关键。一是强化招商项目服务意识。各级各部门坚持科学统筹、精心组织，切实增强服务意识和“第一菜单”意识，把发展开放型经济工作纳入全年经济发展目标体系。开发区、各乡镇党政主要领导和分管领导积极招商引资找好项目，推动形成领导示范、以上率下的良好局面，大力提升招商引资实效。二是落实“四个一”靠前服务。坚持“一个项目、一名领导、一套班子、一抓到底”的“四个一”靠前服务工作法，通过公开党政主要负责人和联系项目干部的联系电话，实现为企业无障碍对接服务;通过举办企业招聘会，解决企业的用工需求;通过“一户一产业培养”工程，建立园区用工信息库，为企业订单式培养技术人才。真正把工作做在前面，把可能的矛盾提前化解，尽力为项目的顺利建设铺平道路。三是强化工作考核。根据县委、县政府加大招商引资考核力度的要求，进一步细化、量化考核项目，将考核贯穿到招商工作的全过程。加强对招商活动月的督查考评，为招商引资工作升温加压;加强招商调度和统计工作，及时通报考核情况，对工作不负责，完成任务不理想的单位和乡镇，要下发督办卡，并将督办情况作为招商引资年终考核及年终综合绩效考核的重要依据之一。

**招商引资工作汇报材料常务会篇十三**

招商引资是在行业中比较重视的一个项目，招商引资可以带动该地区的经济发展，所以招商引资的工作还是比较重大的。以下是本站小编给大家分享的招商引资工作情况汇报材料，供您参考。

三个月以来，在县委、县政府的正确领导下，在高新区党工委、管委会的精心指导下，在县经合局的鼎力支持下，在管委会其他领导和部门的有力配合下，我们按照“招得来，落得住，能发展”的招商思路和理念，全力做好招商引资工作。现就近阶段高新区招商工作作以简要汇报。

三个多月来，共接待客商3批15人次，组织自主赴外招商3次，参与其他部门或单位外出招商2次，拜会客商(企业)5家(人次)，签订入园

合同

2家，分别是总投资约8亿元的陕西环保集团投资的固废处理项目，总投资约9亿元的广东科顺防水项目;意向签约项目1个，西安经建油漆搬迁项目;正在洽谈项目2个，分别是西安巨力石油助剂项目和中化近代环保项目，力争形成“洽谈一批、签约一批、开工一批、投产一批”的招商引资良性发展格局。同时，积极围绕陕煤化集团“十三五”期间在蒲城高新区煤化园片区布局投资600亿元烯烃二期项目，实施精准招商战略，配合协调相关部门做好水、电、路、讯、供热、天然气等基础设施配套完善和规划、建设选址、用地储备等前期工作，确保该项目顺利落户建设，发挥“大集团引领、大项目支撑”的招商引领作用，加快高新区跨越式发展。

1、吃透区情。高新区是20xx年9月成立的，由原蒲城工业园、渭北煤化工业园合并而成，高新区的主导支柱产业为“煤化工、精细化工、装备制造、新型材料和生物产业”。我们主要围绕这五大支柱产业集群加快培育和招大引强，在经济发展新常态下实施精准招商和特色招商，提高了招商的针对性和签约率。

2、强化服务。受现阶段国家环保国土、去产能、供给侧改革、清理整顿各地招商引资优惠政策等政策性影响，各地招商引资优惠政策基本趋同，主要取决于对客商的服务质量和效率等软环境建设上。因此，我们意识到对落户企业能否提供优质高效的服务决定着是否还会有更多的企业来我区投资发展，是否会形成以商引商的“洼地”效应，所以近三个月来，我们负责招商的领导同志主要围绕已落户的友泰塑业、禾合化工等项目做好“四项审批”手续的办理、建设期间的报建及外围环境保障、临时用电用水的协调、土地手续的上报等各项服务工作，履职尽责，强化服务，以实实在在的工作筑牢“招商基本功”，在尽可能的情况下，赢得客商满意，用我们的诚意打动投资商，用我们最大的努力提供优质高效的服务，践行当初招商洽谈时的庄严承诺，把入区合同中的承诺事项逐一落到实处。

3、注重扩大宣传。在内强素质的同时，我们外树形象，注重扩大宣传。省级高新区批复后，社会关注度高。我们针对这一实际，在第四届大荔黄河金三角投资合作交流大会之前，以最短的时间高质量高标准编制了最新的高新区投资指南宣传彩页和以“双核驱动、三张名片”为主题的宣传视频，在大会上进行了宣传推介，与会客商和各级领导反响强烈，扩大了高新区的知名度和社会影响力。

4、加快协调。招商是一门很综合性学科，对外要推介高新区的优势，对内要加快协调，牵扯的方面很广，也很杂，牵一发动全身，这就需要我们与经发、环保、国土、规划、辖区镇政府等相关部门做好协调工作，争取他们的理解与支持，尽可能最大限度形成合力，把我们“招得来，落得住，能发展”的招商思路和理念落到实处。

1、领导重视是基础。招商引资在一定程度上讲是“一把手”工程。因为它涉及面广、协调量大。这就要求我们紧紧依靠党工委、管委会主要领导的支持。

2、统筹协调是关键。招商部门位卑言轻、惟有加快部门之间的协调、上下级的联动，才能促成一个项目的落户，一个招商项目的成功，离不了领导的重视，离不了审批部门的关心，离不了相关单位的协调。

1、人员问题。截至目前，我们依然是一局一人的局面，信息梳理，项目持续跟踪、洽谈、对接，招商入区合同的拟定等等没有人不行，建议从全县经济部门中抽调懂经济、有招商实务经验丰富的同志充实到高新区来，能够更好地发挥招商引领发展作用。

2、土地问题。完备的基础设施配套和充裕的土地储备是招商工作的基础保障。目前，已签约的陕西环保集团固废处理项目和广东科顺防水项目，即将签约的西安经建油漆搬迁项目3个项目用地问题迫在眉睫。建议国土部门和辖区政府尽快启动征地工作，为项目的落户创造条件。

最后，我们从事招商的领导、同志决心在高新区管委会党工委、管委会的正确领导下，在县经合局的业务指导下，一如既往地干好招商引资工作，为加快高新区发展和建设渭北明珠新蒲城增砖添瓦，做出高新区应有的贡献。

以上汇报，不妥之处请批评指正。

近年来，我县紧紧围绕“建设全国科学发展百强县”的总体目标，把加快招商引资、承接产业转移当作县域经济转型调优的突破口，坚持大招商促进大发展，转变招商思路、创新招商方式、拓展招商领域，构建了市场化、社会化、多元化招商格局，走出了一条量质并举、以质为首、具有永兴特色的招商引资之路。20xx—20xx年，全县实际到位外资33703万美元;内联引资项目240个，实际到位内资97.9495亿元;建设标准厂房91.6万平方米;外贸进出口总额8.1477万美元;社会消费品零售总额为205.2987亿元。20xx-20xx年连续三年荣获全市开放型经济工作一等奖。

(一)坚持项目带动，招商引资成为经济提质增效的第一菜单。一是大手笔打造承接载体。我县坚持把园区作为招商引资的主战场。主阵地，按照两个“千亿产业园区”的定位和“适度超前、功能完备、生态环保”的原则，投入资金40亿余元建设“两区四园”承接平台，提升园区招商吸引力和承载力。“两区”即永兴经济开发区、永兴稀贵金属再生资源利用产业集中区。经济开发区下辖新材料新能源产业园、高新技术产业园，重点发展有色金属精深加工、装备制造、电子信息、精细化工、仓储物流等主导产业。稀贵金属产业集中区下辖柏林工业园、太和工业园，主要以稀贵有色金属综合回收利用及精深加工、冶炼废渣再生资源利用和无害化处理为主。近四年累计完成园区基础设施建设投资40亿元，新建标准厂房87.6万平方米、40米路幅的主干道6公里、污水处理厂3座、110kv变电站3座，进驻企业86家，其中投资过亿元的招商项目31个。初步形成了新型建材、现代制造、信息物流、高分子材料等新兴产业集群。同时，通过创办创业孵化基地，吸引兴辉电子、阳光体育等10余家小微企业入驻，标准厂房利用率95%以上。二是高标准推进招商项目。招商引资，落实是金。我县积极推动与桑德集团的战略合作，打造稀贵金属资源再生利用旗舰企业;推动永鑫环保与中再生、瑞晶与怡亚通、众德集团与中国五矿合作，实现了对原料的全国乃至全球采购;雄风公司通过赤峰黄金成功上市，实现了首批上市融资9.058亿元，另外该公司还与国家电网南瑞集团分公司签订合作协议，引进资金1亿元建设余热综合回收发电、工业废水处理等项目，这种合作模式在其他入园企业中得到推广。四年来，先后引进晶讯光电、华创产业园、龙达产业园、永鑫环保等产业转移企业120余家，初步形成了“以稀贵金属精深加工为主的传统产业，以电子信息、绿色环保为主的新兴产业”共同发展的良好格局。三是高起点培育外贸主体。积极推进“关地合作”，建立了高层定期会商制度、干部双向挂职交流和文化教育活动交流等机制，续签了《关于促进永兴开放型经济发展的合作协议》，促进了永兴开放型经济的持续发展;大力抓好“破零倍增”工作，出台了《关于抓好永兴县“破零倍增”工作的通知》，落实《永兴县关于促进外贸增长的实施意见》，积极鼓励和引导有外贸潜力的本地企业进行自营出口，支持原有外贸企业扩大进出口业绩，及时兑现外贸发展扶持资金，对企业借力政策、加快发展起到了良好的促进作用。仅20xx年就完成了6家企业实现“破零”、2家企业“倍增”任务。20xx-20xx年实现外贸进出口总额8.1477亿美元，在全市位列第一。

(二)创新活动载体，招商引资成为扩大区域影响的第一名片。坚持“走出去”与“请进来”相结合，不断创新招商方式，做到精准招商，提高了招商成功率，提升了“中国银都”影响力。一是自主招商推陈出彩。近年来，以各种方式邀请港澳台、北京、江苏、广东、福建和长沙等地有实力、有诚意的客商来我县实地考察，并由县委、县政府主要领导分别带领招商小分队前往北京、广州、清远、中山等地走访考察。目前，联系洽谈了富土康、中再生、长鹿休闲农庄、中航天宇、株冶等10余个重大战略项目，其中精细化工园、城北广场(稀贵金属国际商贸城)、家居建材广场等十余家项目已顺利落户。二是活动招商成果丰富。以各种招商推介会为契机，开展形式多样的招商承接活动，20xx-20xx年，共参加和自主举办各类招商推介会 24次，发布了各类招商引资项目260个，成功签约永兴中侨泰成科技园、精细化工科技园项目、电动客车生产建设项目等 120个项目，签约总金额达1800亿元。三是灵活招商别具特色。聘请广东、深圳、中山、东莞等地一些客商和专业人士为招商代表，长期进行招商推介;在广东、深圳等城市成立异地商会，通过“乡情、亲情”凝聚客商，成效显著。近年来，永兴籍在外成功人士返乡投资项目占全县招商项目50%以上。20xx年接待和邀请了中再生、长鹿集团等一批央企、国内外500强企业、上市公司前来永兴实地考察洽谈，中再生已与我县永鑫环保公司达成双向合作协议，长鹿集团正在对接。

(三)强化要素保障，招商引资成为深化体制改革的第一推手。一是优化政策，打造投资洼地。积极发挥我县是中国最具投资潜力特色示范县、全国第二批循环经济试点单位、湘南承接产业转移示范区等品牌优势，及时调整招商引资承接产业转移优惠政策，在用地、融资、审批等方面最大限度地给足放活，全力打造投资洼地。二是简政放权，增强开放活力。在县政务中心设置了专门窗口，为招商引资企业手续办理开辟“绿色通道”。深化“两集中、两到位”改革，启动了商事登记制度改革，有效地破解了用地、用工、融资、办证等难题，切实提高了项目的履约率、开工率、资金到位率和投产达产率。三是严格考核奖惩，形成招商合力。建立健全了招商引资工作考核机制，坚持“一月一调度，一季一通报”的工作机制对责任单位及其主要负责人进行考核，采取重点督查、定期督查和不定期抽查的办法，严督实查、跟踪问效、及时通报，根据工作绩效兑现奖惩，切实提高部门参与招商引资及服务投资商的积极性和主动性，形成“人人为招商服务、事事为招商着想”的良好格局。

(一)实际利用外资形势仍然较为严峻。主要表现为新引进直接外资项目(包括递度外资项目)少、项目规模小、外资项目储备不足，完成实际利用外资的任务量存在困难。主要原因有三：一是对外投资企业少，投资规模小，劳务输出未形成规模;二是近年来国际市场疲软以及境外投资信息渠道不畅，企业对“走出去”缺乏动力和目标;三是企业专业人才储备不足，缺乏走出去的战略眼光。

(二)标准厂房建设的制约因素较多。受多种因素制约，我县成片建设的标准厂房还不多，企业各自规划建设的占多;县财政、园区主导建设的少，企业、民间资本建设的占多。

(三)园区配套功能还不够强。承接平台建设有待提质，特别是园区土地征地供地难度大，难以满足日益增长的项目用地需求;园区配套服务还不够完善，物流设施配套不完善，难以吸引和留住高端人才，对优质外资吸引力不强;园区的政务平台建设与沿海地区的差距较大，外资企业很不适应;引进内外资金总量不大，承接产业转移大项目不多，带动力不强。

(四)投资环境有待进一步优化。受园区产业规划和区域环境影响评价制约，产业转移新项目环评工作有难度，影响项目入园落户;因极个别职能部门解放思想不够、服务不够到位，出现签约项目手续审批时间长、落地困难、进展缓慢的现象。

为确保更好地做好招商引资工作，推动县域经济持续健康发展，我县着重从优化环境、培育产业、精心服务三个方面下功夫：

(一)拿出“韧”的劲头，紧咬招商引资工作不放松。坚持把打造环境作为招商引资的第一资源，突出平台建设、“龙头”发展、集群效应，吸引外商入园区投资创业。一是建设承接大平台。围绕园区建设“三个一”工作目标(即标准厂房建设100万平方米、引进创新创业企业100家、争取产业资金1亿元以上), 加快推进精细化工产业园、华创产业园、云谷工业地产及物流项目、新能源电动车产业园、高新技术产业园等“承接产业转移孵化基地”及柏林工业园、太和工业园等有色金属产业园标准厂房建设，做大做强做优产业转移承接平台，新材料新能源产业园和高新技术产业园要争创省级承接产业转移示范园区。二是创造引商新通道。抢抓长江经济带崛起、湘南承接产业转移示范区建设和湘粤合作试验区建设等重大机遇，用好先行先试政策，通过商会协会抱团、“园中园”招商、产业配套招商等方式，加强与中国华电等央企名企对接，重点引进总部型、龙头型、补链型的项目和企业;支持承接园区与其他经济组织合资合作成立园区开发实体，广泛吸引民间、企业、金融机构、战略投资者、科研院所等参与承接园区建设或在承接园区建立“园中园”或项目区;对参与承接园区或园中园建设者实行分享园区收益，既分享一定比例的新增税收;继续推进承接园区标准厂房建设，延续执行园区标准厂房的各项奖励政策。三是营造安商好环境。继续全力创优招商环境，完善招商引资优惠政策，在审批上更快捷、方便，在政策上更优惠、门槛更低;优化企业周边环境，对重点企业和项目建设实行挂牌保护机制，严厉打击干扰企业生产经营秩序的行为;通过组织企地对接会、恳谈会，帮助解决项目建设所遇到的资金紧张、劳动纠纷等问题，不断优化人文环境，让投资商“引得进、留得住”。

(二)拿出“拼”的力度，稳步推进外经外贸工作。20xx年永兴县外贸既定目标为3.85亿美元，在20xx年的基础上增长15%。一是大力发展服务贸易和服务外包。完善服务贸易跨部门工作机制，探索特色服务领域出口支持措施，加快培育服务外包示范区和大型服务外包企业。加快引进服务外包、商贸物流、休闲旅游、电子商务、环境治理、育幼养老等服务业，推进金融、科技、教育、文化、医疗等领域有序放开。二是加速培育新兴产业。支持发展外贸综合服务、电子商务等新兴商业模式;大力发展电子商务，争取尽快获批电子商务试点县;培育以技术、品牌、质量、服务为核心的新竞争优势，增强特色产业的竞争力;鼓励银制品和高新技术产品出口，力争白银精深加工产品出口增长20%以上，加工贸易进出口增长30%以上。三抓好政策落实保增长。主动加强与相关部门的工作对接，切实抓好关于支持外贸稳定增长的国办发19号文件和加强进口的国办发49号文件的贯彻落实，积极落实国家《关于完善出口退税负担机制有关问题的通知》，加快20xx年度出口退税基数核定工作，完善出口退税分担机制，推动全县进出口稳增长、转方式、调结构。鼓励和引导县内有条件的企业大力开拓市场，做大做强一般贸易，鼓励企业培育品牌和营销渠道。四支持发展对外经济合作。培植壮大1-2家市场竞争力强、带动作用大的龙头企业，发挥行业引领作用，带动县内企业“走出去”;构筑我县对外经济合作的信息、交流、合作平台，重点指导企业到长三角、珠三角等经济发达地区开展对外经济合作业务。

(三)拿出“优”的服务，全力护航项目建设。要让引进来的“金凤凰”安下心、驻下去，服务是关键。一是强化招商项目服务意识。各级各部门坚持科学统筹、精心组织，切实增强服务意识和“第一菜单”意识，把发展开放型经济工作纳入全年经济发展目标体系。开发区、各乡镇党政主要领导和分管领导积极招商引资找好项目，推动形成领导示范、以上率下的良好局面，大力提升招商引资实效。二是落实“四个一”靠前服务。坚持“一个项目、一名领导、一套班子、一抓到底”的“四个一”靠前服务工作法，通过公开党政主要负责人和联系项目干部的联系电话，实现为企业无障碍对接服务;通过举办企业招聘会，解决企业的用工需求;通过“一户一产业培养”工程，建立园区用工信息库，为企业订单式培养技术人才。真正把工作做在前面，把可能的矛盾提前化解，尽力为项目的顺利建设铺平道路。三是强化工作考核。根据县委、县政府加大招商引资考核力度的要求，进一步细化、量化考核项目，将考核贯穿到招商工作的全过程。加强对招商活动月的督查考评，为招商引资工作升温加压;加强招商调度和统计工作，及时通报考核情况，对工作不负责，完成任务不理想的单位和乡镇，要下发督办卡，并将督办情况作为招商引资年终考核及年终综合绩效考核的重要依据之一。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn