# 招商引资工作汇报材料(通用10篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-07-05

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。招商引资工作汇...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**招商引资工作汇报材料篇一**

（一）做好顶层设计。招商引资是系统工程，要全方位进行谋划。应进一步明确招商思路和方向，建议尽快出台《株洲市产业发展规划》、《株洲市促进开放型经济发展的政策意见》及《项目引资中介人奖励办法》等措施；尽快研究加大园区引进产业项目支持力度的政策措施以提高县市区产业招商的积极性；尽快出台与第一菜单相应的县区主要领导与园区负责人招商考核奖罚制度，促进全社会形成招商引资的浓厚氛围。

（二）重视队伍建设。建议增加市、县区专业招商人员编制，选调优秀干部尽快设立驻深、驻沪招商联络机构，支持建立与省政府驻外办事处、相关投资促进机构及重要商协会的战略合作，进一步加强重点区域、重要客商投资信息的收集分析，形成全市招商信息共享和项目有序落地的环境。

（三）形成更强共识。建议客观看待招商引资工作，进一步增强对招商引资工作的理解和支持。从日趋激烈的区域竞争看：招商引资工作既是环境的竞争，更是实力的竞争；从投入产出的角度来看，招商引资具有高投入、高回报，同时也蕴含着高风险的特点；从投资方的角度来看：投资方是既要有有力的.政策支持，又要有完善的基础设施、齐全的产业配套、优越的区域交通、优良的服务环境优良等，还非常看重当地的人脉资源；从招商工作的角度看：它是追求完美，但又难以实现完美的一个难题，这一难题，又是招商部门一家难以解决的，按照目前的现状，招商部门能做的是捕捉信息，牵线搭桥，跟踪服务等，招商落地前的规划选址、土地担保、设施配套诸多环节领域的工作，要靠以上落地的县市区政府及相关部门来共同落实。

**招商引资工作汇报材料篇二**

我镇结合区域特色，精心策划包装一批重点招商项目。紧紧围绕一区三园(一区即三里营大社区，三园即流渠现代烟菜农业示范园、和氏三里营千头奶牛养殖园、咸宜关金属镁产业园)奋斗目标，，坚持把招商引资作为压倒一切的经济工作不动摇，强化保障，优化环境，创新方式，主动出击，促使招商引资工作取得突破性进展。

截止20xx年6月底，全镇洽谈招商项目5个，目前签订协议合同项目3个，合同引资2600万元，到位资金2600万元，其中省际资金1600万元。

1、咸宜关兴盛养猪场：该项目为招商引资项目，项目计划总投资500万元，现已完成投资450万元。目前，建成500平方米养猪大棚4个，投产达效。

2、南坡村海成养鸡场：该项目为招商引资项目，总投资500万元，现已完成投资450万元，目前，该项目已完成可研性报告，建成300平方米鸡舍5座，养鸡存栏10000只。

3、曹家湾镇咸宜关村白云墙粉厂：该项目为招商引资项目，总投资1600万元，现已完成投资，建成3216型大型墙粉生产线2条，目前，该项目已建成试投产。

园区项目上档升级，招商引资解决了硬件建设投入的瓶颈问题，基础设施的不断完善，也改善了我镇投资硬环境，助推招商引资工作进一步发展。结合区域特色引进咸宜关村白云墙粉厂建成3216型大型墙粉生产线2条，目前，该项目已建成试投产。

一是利用中介抓招商。在平凉、天水地区物色了多家招商代理，聘请招商信息员，给予了适当经费，制定了奖励措施。二是以商联商抓招商。对已经落户企业，加大扶持力度，促使其做大做强，并鼓励其现身说法，帮助我镇招商引资。三是扭住重点项目抓招商，提高招商引资的成功率。

1、清醒头脑，深化认识，继续营造全民招商氛围。

2、落实优惠政策，强化服务意识，提升服务水平，继续优化招商引资软环境。

3、延伸产业链条，壮大产业集群，完善决策机制，努力提高招商引资成功率。

**招商引资工作汇报材料篇三**

为抓好“活动月”的招商引资工作，乡党委、政府高度重视，制定切实可行的招商措施，确保了招商引资活动的顺利开展。具体体现在“三个有”：

1、有领导小组。我乡成立了以乡党委书记李永东为组长，乡长王社华为副组长，其他班子成员为成员的招商引资工作领导小组，做到了招商引资工作党政主要领导负责亲自抓，分管领导具体抓，有专人办事、有政策保障，确保了工作的全面落实。

2、有工作方案。根据永办[20xx]97号文件精神，于8月中旬召开了党政联席会，结合高亭实际，研究制定了《高亭乡招商引资活动月工作方案》，并以文件形式下发，明确我乡招商引资活动月的.目标任务、工作步骤、具体措施。

3、有经费保障。尽管我乡财政非常紧张，但乡政府还是拿出3万作为招商引资专项资金，其中2。6万元作为招商引资活动经费，4000元用于对在招商引资工作中作出突出贡献的企业或人员的奖励，充分调动了全乡干部职工、企业业主的招商积极性。

**招商引资工作汇报材料篇四**

今年上半年，我县按照市委、市政府关于扎实推进“三项建设”的总体部署，继续把招商引资放在总揽经济工作的核心位置，作为“一号”工程全力组织实施。坚持把项目建设作为全县工作的重中之重，进一步完善措施，强化责任，大力开展招商引资，强力推进项目建设，取得了一定成效。

一、今年上半年项目建设招商引资工作总体情况

此目前，全县已投资兴建28个项目。其中工业项目27个，已建项目投资总额5.9亿元，其中固定资产投资总额3.8亿元。已经落实到位资金1.5亿元，乡镇已投资兴建项目18个，县直投资兴建项目10个。乡镇正在洽谈的项目15个。县直正在洽谈的项目25个。通过我县上下一致的艰苦努力。我县招商引资项目建设呈现以下几个特点：

1、领导高度重视，县四大领导班子领导同心协力。各级各部门主要领导亲自抓招商，大项目亲自洽谈，提高项目的成功率，加快了项目进度。

2、工业项目比重大。全县投资兴建28个项目中，工业项目比重较大，紧紧围绕工业兴县、工业强县、工业富县的宗旨，大上项目、上大项目、上大工业项目。

3、项目个数同期比往年增多。

4、立项、签约、投产同期比往年快。二、主要做法

1、统一思想上项目。今年上半年，全县各级、各部门明确了“上项目、抓工业、增财源、保稳定”的工作思路，始终坚持“整个工作以经济建设为中心，经济建设以工业发展为重点，工业发展以项目建设为核心和抓项目就是经济、抓发展”的指导思想不动摇，营造全民招商的浓厚氛围，举全县之力大力上项目、上大项目、大上工业项目。

2、优化环境抓招商。一是在硬件环境建设上，加大资金投入，搭建引资平台，提高招商引资的吸引力。今年，我县着力搭建加强工业园区建设的发展平台，坚持高起点规划，高标准建设，高效能管理的原则，积极实现工业园区的“四通一平”。二是在软件环境建设上，进一步完善优惠政策，下大力气优化发展环境。我县为切实抓好招商引资项目落实工作，采取项目到人，跟踪服务的措施，在服务方式上“一条龙”服务，在协作配合上“一家人”般的关怀，在组织协调上“一把手”亲自抓，全程为投资商提供优质服务，直到客商满意为止。

3、拉长链条抓招商。根据县委、县政府确定的“拉长产业链条，实施产业化发展”的战略目标，我县充分利用园区现有产业优势，突出扶持重点，培植民营骨干，把县酒厂、骏化宏福复合肥厂、药厂、新乡大北农农牧有限公司确山分公司等纳入重点扶持对象，从政策、人才、用地等方面提供全方位服务，加快膨胀发展。在此基础上，吸纳更多的企业加入产业链条，培植一批资本聚集高、规模膨胀快、核心竞争力强、经济效益显著的支柱产业。

4、严格考核促招商。今年我县继续坚持实行月通报、季检查、半年评比、实地观摩、年终考核、重奖重罚的办法，年初对去年招商引资先进单位实行了重奖，强化了招商引资的导向作用，充分调动了各级干部的积极性，全县招商引资项目建设工作正在热火朝天地进行之中。

5、围绕项目抓落实。今年我县招商引资出现了客人多、信息多、项目多的喜人势头，但有了项目、有了线索，关键还是在于抓好落实。抓落实，就是发扬钉子精神，目前我县对在谈的每一个项目和掌握的每一条线索盯住不放，追踪到底，促使线索及时转化为合同项目，合同外资及时转化为实到外资，使项目尽可能落户，及早投产生效。

三、存在问题

虽然今年我县的招商引资项目建设工作取得了一定的成绩，但我们也清醒地认识到，和全市先进县区相比仍存在一定的差距。主要表现在：一是招商氛围还不够浓厚，专业招商加强了，全民发动上有所放松;二是还有个别部门思想上不够重视，认识不到位，实际工作中存在着较大的不平衡性，一些部门领导、精力、人员、经费不到位，仅仅是为了招商而去招商，为了完成任务而去招商，没有真正把招商引资作为“一号工程”来抓;三是好项目不多，外资项目发展滞后，相当一部分项目外资未能按照计划到位。

四、下步打算

我县继续把项目建设摆在各项工作首位，立足资源优势，加大招商引资力度，完善行之有效的措施，举全县之力抓招商、上项目，实现招商引资项目建设的新突破。一是对招商项目实行专业组作战。由县四大班子领导牵头成立项目履约组、建设协调组、外出招商组等专业工作组，实行专业组作战，集中精力抓好项目落实，确保今年东西合作会签约项目春节前全部开工建设。二是积极拓宽招商渠道。在坚持行之有效的招商方法的基础上，积极开展委托招商和以商招商，大、中、小项目齐发展，高、精、尖项目相结合，开展全方位招商活动。尤其要紧盯大项目不放，树立不达目的誓不罢休的精神和勇气，争取有1—2个亿元以上工业项目落户确山，促使招商引资项目的规模和质量跃上一个新台阶。三是全面优化投资环境。牢固树立“抓环境就是抓项目、抓发展”的理念，全面优化投资环境，努力打造诚信确山良好形象，使确山成为投资者创业的“热土”、发展的“绿洲”。

年月日

文档为doc格式

**招商引资工作汇报材料篇五**

20xx年xx县茶产业园区管理委员会以发展经济为核心，明确重点招商产业，招商重点区域，做大产业规模，建立产业支柱，充分利用本地资源优势及县委县政府出台的一系列优惠政策,实现招商引资的新跨越和对外开放的新突破，开创了园区招商引资工作新局面。

20xx年计划完成招商引资任务6亿元，到位资金不少于2.5亿元。围绕全县产业发展特点，结合园区的实际情况和产业优势，重点抓好茶叶规模化种植、加工厂建设、避暑、养生、休闲、旅游、基础设施建设等方面招商引资工作。为了进一步推动茶旅一体化发展，促进招商引资工作全面开展，20xx年采取以下措施：

认真贯彻落实县委县政府招商引资工作会议精神，解放思想，以思想大解放推动招商引资工作。使广大干部职工牢固树立“不求所有、但求所在，你发财、我发展”的招商意识;使每一位干部职工认识到，加大投入，靠自身积累太慢，靠财政投入太少，仅靠银行贷款也不切实际，靠招商引资是最有力的举措。招商引资抓好了，就有了投资拉动，经济发展就有后劲。

。成立由管委会主任为组长，分管招商引资工作的副主任为副组长，招商引资处工作人员为成员的招商引资领导小组，实行招商引资工作“一把手”负总责，分管领导具体负责，其他相关处室负责人齐抓共管的招商引资格局。

着力在软环境方面努力：第一是要营造优质高效的服务环境，牢固树立“管理就是服务”的观念，形成招商引资的绿色通道。建立起重商、亲商、惠商、富商、的良好氛围，努力为客商提供最优质、最满意的服务。第二是营造更加宽松的政策环境，狠抓各项政策的落实，着力抓好引进企业相关政策的落实服务工作，帮助企业落实各项政策服务。第三是营造规范有序的市场环境。第四是营造富有活力的人才环境，帮助企业引进人才。

突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力;突出抓好以商招商，进一步激活引导外来投资企业增资投入和引入新的客商;突出抓好项目跟踪落实，完善项目负责制，力争使新的签约项目尽快落户、尽快投资创造效益;坚持选准目标招商，在精心桃选的基础上，采取走出去请进来的方式，有针对性地登门拜访，上门招商,有针对性地有实力的客商、集团来我园区考察。

首先，明确招商引资项目的方向和思路，建立招商信息。要充分调动干部职工等方面的积极性，加强相互协作配合，上下联动，形成合力，建立一个覆盖面广、关联度高、反馈性强的招商信息网络，及时准确地为招商小分队提供最佳信息。其次，搞好项目的论证包装，体现项目的科学性、前瞻性、实效性和可操作性，力求项目达到建议书或可行性研究报告的要求;另外，做好项目的推出工作，充分利用各种公众传媒，依托招商部门的引荐和服务，依靠社会各界的牵线搭桥，凭借各类“洽谈会”、“展览会”的平台等多渠道、多形式推出和获取招商信息;最后是在“跑”字上下功夫，主动寻找商机，寻找好的项目和合作单位、合作伙伴。

**招商引资工作汇报材料篇六**

今年以来，我镇把招商引资工作作为镇域经济快速发展的突破口，不断转变观念，稳抓各种发展机遇，及时调整充实了发展思路，提出了“稳农强畜增特色”的发展思路，将二、三产业摆在了突出位置，项目工作和招商引资不断加大，全镇经济工作呈现良好的发展趋势。今年全镇续建项目1个，总投资2700万元；已备案项目3个，总投资12000.17万元，第三季度投资750万元，现累计投资2170万元；第三季度引进项目3个，引进资金1560万元。

一、招商引资主要做法：

（一）转变招商思路。年初，我镇在认真分析形势，总结经验的基础上，树立环境招商理念，创造良好的发展环境，依托环境优势吸引客商。同时由政府招商向全民招商和专业队伍招商相结合转变，由单一的目标责任制考核向综合的目标责任制考核转变，突出引进大项目、农业产业化深加工项目、环保项目、促进劳动力就业及增加农民收入的项目。工作思路的转变，为实现招商引资的新跨越奠定了思想基础。

（二）创新招商方式。今年来，镇党委、政府在繁忙的日常事务中挤时间外出招商。在招商中，立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人。一是强化跟踪招商。面对竞争项目异常激烈的形势，我们对每一条招商线索和第一个招商项目，都安排专人跟踪落实，一抓到底。今年我们在全镇选择了投资规模大、辐射带动能力强的项目，逐一成立了招商服务领导小组，由班子成员挂帅专抓。二是强化以商引商。采取攻心为上的方针，全面加强与外商投产企业的联系，不定期地走访外来投资老板，及时帮助解决外商生产和生活中遇到的困难和问题。

（三）整合招商力量。今年以来，镇党委、政府以“活思想、引项目、促发展”的思路为出发点，认真开展讨论，采取“三个强化”措施，狠抓招商工作。一是强化领导，明确责任。进一步明确党政一把手负总责，分管领导负主责，大家各尽其职，努力搞好招商工作；二是强化职责，明确任务。在目标考核办法中，提高了招商引资在各项工作中的比重，做到“千斤担子众人挑，个个身上有指标”，使招商引资深入人心。

二、存在主要问题

今年以来，虽然在招商引资工作上取得了一定成绩，但也存在一些问题：一是招商引资项目还比较少，特别是大项目少。下一步我们必须加大招商引资力度，抓紧引进一批带动力强、富民富财政的\'大项目、好项目；二是招商引资项目进展较缓慢。

三、下一步工作打算：

1、加强项目储备，围绕我镇经济发展思路和目标定位，协助配合上级部门论证包装一批切合我镇经济、社会发展实际，且能充分发挥我镇优势的项目，积极推介给投资者，促进经济发展。

2、进一步加大底庙优势和存在机遇的宣传，让更多人认识并了解底庙，让更多的投资者前来底庙，共谋发展。

3、进一步优化服务，努力构建引进来、请进来、带进来的局面。

4、加强与在建项目的联系和沟通，及时协调解决存在问题，确保项目按预期进度安全施工。

2.5万吨涤纶塑料项目、年产8万件园林工具、木工机械项目等9个项目进行了集中签约仪式。签约的9个项目中除杏山湖旅游资源开发项目签订投资意向外，其余8个项目签订正式投资协议，投资额达2.9亿元人民币和1500万美元。宁波金号和宁波琳特年产50万吨模具模板生产项目和年产800万件汽车内饰件项目即将开工建设，其余项目正在做开工前的有关工作。

构。二是注重要素保障。针对土地资源紧缺的现状，我镇积极利用闲置厂房、闲置土地对外招商。目前已利用闲置厂房2万余平方米，通过租赁形式引进三家休闲用品类企业，已陆续开始投产，这三家企业预计今年可实现产值1.2亿元。同时，镇政府牵头协调，充分挖潜，着力盘活存量土地。截止目前，全镇已盘活闲置土地124亩。三是注重招商服务。我们积极做好项目引进、落户、建设和投产的各项对接服务工作，使项目早落地、早建设、早开工、早投产。对大项目、重点项目实行领导联系和帮扶，形成“一个项目、一名领导、一条龙服务”的工作机制。扎实开展项目“落地月”活动，详细制定签约项目建设进度表，采取“倒排工期”机制，明确签约项目每个月的工作重点和目标。同时，实行项目办证联审联批规范服务，对引进的项目从审批、立项、用地报批、环保评估、工程报建等所有环节实行统一受理、全程代办。

三、重点项目推进情况。浙江通迪一期锻压项目已完成投资4.5亿元，并正式投产。宁波冠中一期、二期基建项目已全部建成，部分设备已安装并试产成功。宁波烨达环保节能led汽车灯生产项目，桩基工程已完成。

二0一0年八月二十六日

2

**招商引资工作汇报材料篇七**

20xx年即墨经济开发区在工委、管委的正确领导下，以贯彻和落实科学发展观为工作出发点，围绕即墨市委、市政府“建设大青岛重要一极”的发展目标，发扬“不干则已、干则一流”的争、创、上精神，抢抓机遇,加快发展，有力地促进了经济增长和招商引资工作的顺利开展，使各项经济指标完成情况较以往有了很大提高，项目建设进展迅速，招商引资工作成效显著。

20xx年全区共引进及增资内外资项目78个，其中外资项目36个，内资项目42个，投资过1000万美元的外资大项目6个，投资过5000万元的内资大项目13个，预计全区20xx年完成合同利用外资20356万美元，同比增长22.55%，实际利用外资10782万美元，同比增长32.87%，实现出口创汇21500万美元，同比增长40.61%，完成固定资产投资22.52亿元，同比增长84.59%，完成工业企业总产值55.876亿元，同比增长26.99%。

近几年来，即墨经济开发区根据全区可供利用的土地存量严重不足、发展空间受到较大制约、招商任务十分艰巨的实际情况，克服诸多不利因素，从发挥主观能动性、工作创新、节约挖潜、充分高效利用现有资源上寻求突破，积极实施大高新发展战略，在招商引资工作方面突出引进投资规模大、科技含量高、带动能力强的大项目、好项目，在招商方式上逐步实施向“科学招商”和“绿色招商”等方式的转变，改变了过去一味追求经济效益的粗放型招商引资方式，有力地促进了经济发展和招商引资工作的顺利开展。

开发区出台了《关于鼓励招商引资的奖励办法》、《关于鼓励区内企业发展创新的奖励办法》、《关于开展十佳企业评选的实施意见》三个文件政策，以针对性和可操作性为指导，以招商引资、企业创新和经济全面发展为中心，突出发展重点，充分发挥政策对经济发展的推动作用。在招商引资考核方面突出鼓励引进投资规模大、科技含量高的项目，鼓励企业进行自主创新，并突出对项目经济和社会效益的全面评价。开发区设立的“十佳企业”评选活动成为一项具有全面性、综合性及代表性的考核机制，“十佳”企业评比反映了企业的经济发展、管理、技术创新、招商引资、公益活动、劳动保障等各项综合指标，对企业的发展创新起到了十分积极的推动作用。

根据开发区的现状，经过分析论证，科学规划了开发区的产业，确定纺织服装、电子电器、食品饮料、机械加工四个产业为开发区的主导产业，并着重引进培植各产业的龙头企业，围绕四大产业链的配套加强招商选资，先后引进了总投资2800万美元的米勒华美家纺、总投资6亿元的振邦化纤、总投资3.2亿元的椰风食品、总投资1.6亿元的天鸿钢结构等投资过亿元的大项目，并围绕这些大项目，先后引进了投资1000万美元的米勒新港(青岛)家纺有限公司、由世界500强之一的日本丰田通商与中国台湾六和食品有限公司合资设立的青岛丰合食品有限公司、韩国独资青岛盛硕机械有限公司等配套项目，使四大产业有序发展。目前全区已初步形成了以永元体育用品、永元运动服装、青岛华美集团、捷成地毯等企业为代表的纺织服装企业集群，以琴岛电器、朗进电气、岱侑通信、艾尔电子等企业为代表的电子电器企业集群，以椰风食品、青岛安科实业、丰合食品等企业为代表的食品饮料企业集群，以天鸿钢结构、黄河集团、泛亚电动等企业为代表的机械加工企业集群，各集群企业之间联系紧密，产业配套日趋完善，集群效应正在逐步显现。

一是加强专业招商队伍建设，不断提高招商引资水平。经过几年的培养和发展，开发区目前已形成了一支具有专业招商技能、丰富工作经验、良好团队意识的高素质招商队伍，平均年龄30.4岁，年龄结构搭配合理，学历层次较高，全部人员学历均在大专以上，其中本科及研究生学历占80%，外语人才占63.6%。为了提高工作效率，招商工作人员在日常工作中严格执行周总结、月学习制度。每周总结上周工作，安排本周工作，发现问题及时解决，随时掌握各项工作的最新进展情况;每月安排一次集中学习，学习经济政策、招商谈判、手续办理、法律法规、文字写作等多方面内容，努力培养部门人员“一专多能”的工作能力。

二是创新招商思路，提升引进项目的科技含量和技术水平。在项目引进上，实现由招商到选商的转变，第一充分利用现有的厂房和存量土地，以高新技术产业及产业配套项目为招商重点，提高土地的利用率和产出率。第二继续抓好项目贮备工作。项目就是开发区发展的生命线，项目贮备是保持招商引资连续性、合理搭配和充分利用土地资源的重要环节，特别是在谈大项目。开发区成立了项目跟踪服务小组，重点项目由管委主要领导亲自抓，定期与客户联系，积极协调解决客户提出的各种困难，为客户提供全方位的投资咨询服务。第三转移招商引资重点，目前土地资源紧缺，不能单纯依赖土地招商，要将重点放在引进高新技术对现有企业进行嫁接和技术改造上，即实现对外来资金的利用，又能充分利用现有资源，盘活存量资产，比较典型的例子有青岛博丰电器有限公司与浙江省客商合资成立青岛美高林地毯有限公司，实际利用外来资金4000多万元;通过青岛朗进电气项目引进了投资1200万美元的青岛朗进软件项目，实际利用外来资金达6000多万元。企业通过嫁接合作等方式成功的解决了资金、技术等方面问题，提高了企业的市场竞争力。在招商引资方面实现了重大突破，20xx年新成立及增资的合资项目18个，实现利用即墨市以外资金达6.5亿多元，占总利用外来资金的65%，成为在当前土地资源短缺条件下开辟招商引资的一条重要途径。

三是实施“大高新”的发展战略，实现招商工作跳跃发展。

“大”即发挥大项目带动作用，促进大项目开工投产。建立大项目定期走访建档汇报制度，及时了解大项目的发展动态，每月管委领导听取项目责任人对大项目进度情况汇报，并由督查部门进行通报。今年4月份以来投资6亿元的青岛国人集团项目、投资2800万美元的青岛米勒华美家纺有限公司、投资1.6亿元的青岛椰风二期建设项目、投资2.2亿元的青岛热电集团项目、投资1.6亿元的青岛天鸿钢结构二期建设项目、投资1.2亿元的血液病研究所6个投资过亿元的内资大项目陆续开工建设，投资进度明显加快，从而确保了20xx年招商引资工作的顺利开展，保持着较快的发展速度。日前经济开发区与浙江振邦化纤有限公司正式签约，引进化纤生产项目，项目总投资6亿元，占地220亩，建设60000平方米的生产厂房、办公楼、职工公寓、餐厅等附属设施，主要生产直纺短纤维和直纺长丝，投产后年生产能力10万吨，年产值达10亿元，年创利税达1亿元。振邦化纤项目的成功引进填补了即墨市化纤工业的空白，将对全市的经济发展起到巨大的促进作用，同时对全市乃至全省纺织服装产业链的进一步配套完善也将起到积极的推动作用。

“高”即以“四高一低”为项目引进的衡量标准。“四高”即高科技、高投入、高产出、高附加值，“一低”即低能耗，以充分实现土地的最大利用价值。今年引进的项目投资强度达到每亩投资300万元以上，比过去提升了一倍。在发展方向上突出发展电子产业，围绕高科技电子项目，实施规划集中招商。新规划建设了占地300亩的电子工业基地，20xx年上半年先后引进了投资8000万元的青岛朗进电气项目、投资1200万美元的青岛朗进软件项目和投资1000万美元的韩国新多元电子项目。其中青岛朗进电气项目主要从事家用电器变频软件及变频模板的开发研究和加工生产。该公司董事长李敬茂教授拥有15年的变频空调控制器的开发设计经验，公司拥有智能变频空调国家知识产权，占目前全国变频空调70%以上份额，已顺利打入日本市场。该公司的产品电力电子uipm模块已列入20xx年国家新产品计划，属国家重点扶持发展项目之一，在变频技术应用领域具有不可替代的优势，对带动全市电子软件行业的开发将起到十分积极的推动作用。截至20xx年年底开发区已拥有各类电子、电器企业40余家，产值占全区工业总产值的1/10，呈现出良好的发展势头，并为下一步的发展打好了坚实基础。

“新”即突出服务特色，创新服务思路。以服务创造效益是开发区多年来坚持的一项重要发展理念，及时了解企业目前的经营状况和存在的问题，积极为企业排忧解难。20xx-20xx年，开发区针对目前企业招工困难的现象，先后组织了两次大型人才交流会，参加企业126家，为企业招收工人6800余人，很好地保障了企业的劳动用工。为更好地为企业做好服务，及时帮助企业解决生产、生活中的问题，开发区管委对全区企业进行了拉网式普查，并按企业数量、村庄位置、区域面积的不同，将全区划分成6个区域，实行“定区、定人、定责”的管理与服务制度，每个区域的负责人至少每个月走访一次企业，对企业反映的问题及时汇总解决。同时积极鼓励企业在原有用地上继续增加投入，扩大生产空间，提高经济效益。今年1-10月份项目增资势头迅速，增资额达到3.6亿元，成为当前资源短缺条件下经济持续发展的一项重要保证。

四是实施品牌战略。我们多方面鼓励企业发展创新，争创名牌，通过实施品牌战略，提高企业的知名度和市场竞争力，培养企业的发展后劲，为企业增资扩产奠定坚实的基础。目前即墨经济开发区共拥有中国名牌产品(“琴岛”牌电热毯)一个，国家a级绿色食品称号一个(青岛蔬菜科技示范园生产的“麦饭石”牌黄瓜、西红柿)，省部级名牌产品和著名商标7家，青岛市级名牌产品和著名商标4家，即墨市级名牌企业8家;拥有高新技术企业6家，高新技术产品4个。名牌企业创造的经济效益稳步提升，名牌企业实现的工业总产值及税收占全区经济总量的比重分别由20xx年的2.9%和2.3%上升到20xx年的21%和20.3%。

围绕科学发展观，在招商观念的转变创新上做文章，是我们提高招商引资认识、进一步拓宽招商渠道的重要手段和途径。具体来说，就是从原有的“视投资商为上帝”、“效益第一”的传统招商观念向符合科学发展规律的“科学招商”、“绿色招商”等观念的转变。具体做了以下几点:

一是围绕产业招商。围绕“四大产业”进行招商，抓住区域经济协调发展和国际产业转移的机遇，瞄准外资企业、上市公司、世界500强、国内500强等大型企业、著名私营企业特别是境外的知名大企业，把招商引资的重点放在大项目、高科技项目引进上，实现由“招商”向“选商”的转变，增强招商的导向性和针对性，使开发区在引进大项目特别是国际知名大企业上力争实现新的突破。

二是实行以商招商。以现有入区的大企业、大项目为龙头，延伸招商引资链。充分发挥大企业、大项目的龙头带动作用，以企引企，以商招商，鼓励与现有入区企业进行合作投资，搞好与区内龙头项目的配套协调，拉长产业链，形成项目群。

三是进行成本招商和绿色招商。充分发挥开发区优美的环境，完善的基础设施，优惠的政策，便捷高效的办事效率的优势，为入驻企业和项目提供低成本因素聚集“洼地”，以成本优势吸引更多投资。尽快建立招商项目综合评估评价体系，利用现代化的科学手段对引进的项目进行经济效益、区域带动作用、环境保护、发展后劲等方面的综合评价，加强对项目的科学调度和管理，提升开发区的可持续发展水平和整体竞争力。

在招商引资和加快发展的工作实践中，即墨经济开发区工委、管委敏锐地意识到环境建设的重要性，除加强招商引资硬环境建设外，还必须加强软环境建设，尤其是客商关心的招商程序、工作时限及各职能部门的办事权限等。为了让每一位客商对开发区的投资环境、人文环境、政策环境感到满意，开发区工委、管委把思想统一到以实行政务公开、优化投资环境、提高服务质量上来，把政务公开和企业服务当作自觉接受客商监督、密切政府与客商关系的“安商、亲商、富商”工程来抓，当作新形势下加强机关建设、建立廉洁高效政府的“招商群体”工程来抓，下大力度积极、稳妥、扎实地搞好政务公开，为全区招商引资、经济发展及社会各项事业的全面发展筑牢根基。对引进的项目实施“一站式”服务，从准备注册所需的各种资料，到办理批准证书、营业执照、税务登记、刻印公章、银行开户等手续，开发区招商中心均有专人在承诺的时限内负责免费全程为其办理。对投产企业实行定期走访制度，主动为企业解决生产及生活中遇到各种困难。切实做到“我服务、我微笑、我自信、我高效，您投资、您省心、您放心、您安心”，努力营造高效和谐的投资环境，树立和打造一流的开发区诚信服务品牌。

**招商引资工作汇报材料篇八**

今年来，我县招商引资工作以全面建成小康社会为总览，以开放引进为总抓手，充分利用“湘南国家级承接产业转移示范区”建设机遇和湖南对接东盟“桥头堡”平台，明确方向，突出重点，加大开放引进力度，营造“领导带头抓招商、全县人民齐招商、瞄准高端招大商，创优环境引外商”氛围，形成“政府主导、部门联动、多方参与、考核激励”的工作机制，全方位推进招商引资工作，取得了较好成效。

1-9月，全县新引进项目32个，到位内资20、53亿元人民币，占年计划的73、3%，同比增长55、7%;培育外贸进出口企业3家，外贸进出口完成496万美元，占年计划的99、2%，同比增长34、1%;到位外资3000万美元，占年计划的66、7%，同比增长36、4%。一批重大项目先后落户我县，并相继开工建设。

工业项目：

引进了以生产环保节能产品为主的湖南傲创科技有限公司，总投资3200万元，该项目已于6月下旬正式开工，目前已完成场地平整和围墙建设;总投资1亿元的高速公路波形护栏项目自7月中旬开工以来，已完成场地平整、围墙、工棚等基础工作，厂房材料已运至工地，正在进行厂房建设，预计年内可正式投产;总投资3000万元的永州(楼盘)和润山泉有限公司，8月上旬签约，目前征地工作已基本完成，预计10月可正式开工建设。

农业产业化项目：

引进了永州日月湖农业生态科技示范园，该项目总投资16亿元，主要是从事农村生态旅游、休闲度假、特色养殖等，其中第一期投资2亿元。目前已与村里签订近2万亩的土地流转合同(含水田、山地、水面)，项目已于8月初开工启动。

文化旅游类：

阳明山阳明溪谷旅游综合体项目，总投资7、8亿元;何家洞龙洞文化产业园，总投资3000万元。目前两个项目正在抓紧实施中。

基础设施类：

投资3000多万元的民康医院拟于近日开业;泷泊镇引进的总投资6000万元的中医康复医院，目前正在抓紧环评工作;投资3亿元的5号片区城市综合体项目已正式启动，目前拆迁合同基本签订;城市3号片区开发项目已进入挂牌阶段;总投资1、4亿元的永州黄岗阳明九年制民办学校项目，九月中旬已正式签约，并已交押金500万元，目前已进入规划设计和征地阶段。

清洁能源类：何家洞风电场建设已与澧水公司签订建设合同，目前已交押金300万元，并于8月中旬正式开工建设;歌美飒风能系统开发有限公司、华润集团分别在五星岭、麻江、上梧江，何家洞等地签订了风力电场建设框架协议，总投资12亿元以上，目前均已进入测风论证阶段。

今年来，县委、县政府把开放引进做为全年经济工作的总抓手，先后出台了一系列措施，创新了项目开发、招商体制、项目服务、考核奖惩四个方面的工作机制，实现了项目开发、项目引进、环境优化、全民招商的四大突破。

(一)创新项目开发机制。一是包装了一批招商项目。今年以来，全县各级各部门根据各自的行业优势、资源优势、文化优势和区位优势，按照“谋大求远、以小见大、突出唯一性、特殊化”的项目开发思路，筛选包装了40多个有相对比较优势，吸引力较大，对全县经济社会发展有一定影响的招商项目。二是加大项目推介力度。

聘请永州电视台的专业队伍制作了具有我县县域特色的《活力迸发，自信双牌》宣传光碟，编制了《20xx年双牌重点招商项目商业书》，并采取商会、节会多种方式，利用多渠道向国内外发布、推介，较好地实现了包装项目与外商投资预期的有效对接，从而提高了项目招商的针对性。

(二)创新招商体制机制。重点突出项目引进和项目推进两个方面：一方面创新项目引进方式。今年，在传统全民招商、网上招商、节会招商等招商方式的基础上，今年重点实施了由县级领导负责，相关部门参与的产业专业招商、挂职驻点招商和“一乡一品”招商三种新的招商方式。一是实行产业组招商。根据我县发展定位和产业基础，今年我县组建了农林特产品、新型工业、清洁能源、文化旅游、南岭民爆双牌电站产业链、城市片区开发(老城区、河东新区)、大园区建设(城北新区)和综合招商组8个专业招商组。各专业招商组分别由县委常委、县人大主任、县政协主席担任组长，联系各产业的副县长任副组长，县直有关部门为责任单位，各专业招商组责任单位根据所对接项目的实际情况，分别组织2-3人的专门队伍，全程包装、对接、洽谈、签约、跟进项目。半年多来，各产业招商组和相关责任单位，结合各自的招商特点，基本上开展了1-2次有针对性的“走出去”上门招商活动，收到较好的效果，多数产业招商组或洽谈了一批项目，或成功引进了招商项目。二是利用商会招商。根据县里的安排部署，今年拟组建成立广东双牌商会，并从县直单位选派1名活动能力强、工作经验丰富、敬岗爱业的干部到商会挂职，驻点招商。目前这项工作县工商联正在抓紧进行。三是要积极开展“一乡一品”的产业招商。各乡镇场认真做好规划策划，拿出最优的产业、最好的资源，主动与国内外客商对接，全力推介自己，引进客商。如理家坪乡的日月湖生态农业科技示范园项目、小城镇开发项目，何家洞乡的龙洞文化艺术园项目，都是利用各自的资源优势，招商成功的典型事例。另一方面创新项目推进方式。

一是强化了项目预审制度。今年各单位在项目引进中，同相关职能部门紧密配合，认真抓了投资项目的前期论证工作，把好项目准入关，确保项目引进环节、建设环节、生产环节的各种要素保障。二是按照“谁引进，谁负责”，“谁主管，谁负责”的原则，落实了项目包装、项目洽谈、项目签约、项目落户、项目建设、项目投产”六位一体的项目推进机制。三是强化了项目督查跟踪。今年，县“两办”督查室和县招商引资领导小组办公室按照“月调度、季通报、半年小结、年度结账”的方式，对各产业招商组、各单位、各乡镇场招商项目包装情况、项目洽谈情况、项目引进情况和项目建设情况每月进行了调度，每季进行了通报，县“两办”督查室按照招商引资领导小组办公室通报的情况，按30%的面再进行抽查，从而确保招商工作落到实处。半年多来，共召开各组招商工作调度会6次(其中县委常委会调度1次)，发半年招商引资通报一期。

(三)创新项目服务机制。今年来，县相关部门把提高效率，强化服务做为优化经济环境的重要手段，采取了一系列行之有效的措施，减少项目审批程序，缩短项目准入时间，提高办事效率，加快了项目落户、建设进程。一是简化了项目签约审批手续。规定凡符合国家产业政策，又没有突破县里现有各项招商政策的项目，报经县委、县政府主要领导同意后，可直接签约;符合国家产业政策，只在入园投资强度、容积率等方面有所突破的项目，经县招商引资领导小组审定，报书记同意后，按相关规定签约;符合国家产政策，在土地价格、投资强度、税收奖励等方面突破现有招商引资政策较大的重大项目，实行“个案研究”，按程序审批签约。二是全程代办项目落户手续。今年，县政务中心结合在全县推行行政认可和非行政许可审批权“两集中，两到位”改革，在中心设立了“外来投资企业服务代办窗口”，为投资企业全程代办各种手续。项目签约后，由县外来投资企业服务代办窗口受理证照办理相关资料后，及时交有关部门限时办结，做到办理落户手续客商不与部门见面，规费收取客商不直接邀纳，收到了较好的效果。如和润山泉水建设项目，全部手续在十多天内就办妥，投资商非常满意。三是及时协调项目建设矛盾。

按照“谁引进、谁服务”的原则，落实了招商引资项目全程跟踪服务制。各部门对项目在落地、开工、建设、投产中遇到的困难和问题，及时将有关情况报告分管的县级领导，并拿出处理意见，送相关单位限期办结。如落户工业园内的傲创科技项目和高速公路波型护拦项目，在场地平整，杆线搬迁，供水供电方面都得到了相关部门的大力支持，上述问题提出后，工业园及时协调，全力解决，因此项目进展比较顺利。

(四)完善考核奖惩机制。

今年，按照《双牌县招商引资工作目标管理考核办法》(双办发〔20xx〕62号和《双牌县招商引资工作目标管理考核办法补充意见》(双办发〔20xx〕13号文件的有关规定，采取定性考核、定量考核、综合考核办法，县里与县直各单位、各乡镇场签订了《20xx年招商引资暨承接产业转移工作责任书》，并按照“月调度、季通报、半年小结、年度结账”的方式进行督查考核，从而形成了“政府主导、部门联动、多方参与、考核激励”的工作格局，全方位推进招商引资工作。

1—8月，我县招商引资工作虽然取得了一定的成绩，但也客观存在一些不容忽视的问题。

一是全局观念不强。有的部门对招商引资工作思想上重视不够，破解难题的积极性不高，在人力、精力和财力方面投入不足;有的部门和单位在招商工作中没有摆正位置，只强调本部门的利益，缺乏全局观念，没有把招商引资当做自己的份内事。二是存在畏难情绪。多数单位对招商引资存有畏难发愁情绪，特别是一些人员和经费少的单位，对招商引资工作束手无策，无从下手，怨天尤人，消极等待。三是被动应付。

相当一部分单位对招商引资工作被动应付，推一下，动一下，缺乏工作激情，缺乏主动性。

一是招商主体错位。

目前，在招商引资中政府仍然起着主导作用，企业和中介招商主体地位没有得到显现，招商引资的市场化机制弱化。按照经济发达地区的做法和经验，在招商工作中，政府及相关部门应该扮演“筑巢引凤”的角色，制定政策、优化环境、搭建平台、提供服务，而不能代替企业去找项目、谈项目、进行投资合作。

二是招商方向欠明确。

目前，我县对县域经济的发展定位还不明确，产业发展的前瞻性谋划还不够充分，产业定位不够清晰，只要是项目，就加以引进，没有真正实现从撒网式盲目招商向依托比较优势定向招商转变。代表产业调整方向的工业实体经济、文化旅游、现代物流等招商引资还比较滞后，高新技术产业、生物制药、绿色食品、竹木深加工等招商还没有突破性进展。

一是招商引资“三率”(合同履约率、资金到位率和项目开工率)有待进一步提高。

客观的说，每年招商引资数量，引进资金总量都在大幅度的提升，但项目落地慢、履约率低、投产达效周期长的问题普遍存在。如乐福地医学包材、塑料机械制造等项目进展十分缓慢。

二是招大引强成效不突出。

以大项目推进大开放工作力度不够，突出表现在我县还没有影响力大、带动性强、对县域经济具有拉动作用的大项目，与央企业、国外国内500强企业引进合作仍然还是空白。

一方面表现在各产业招商组、各单位，各乡镇在引资总量、项目个数等方面不平衡，任务完成好的，已经完成了全年目标任务，部分单位至今还没有引进项目;另一方面产业发展不均衡。从引进的项目来看，普遍规模不大、竞争力不强，且存在偏重二产招商，轻一、三产业招商的问题。

由于前几年存在着“抓到篮子里就是菜”的粗放式招商认识，同时对引资企业缺乏实际可行的退出机制，造成今天许多招商项目土地集约节约情况不容乐观。一是个别招商项目打着投资办企业的旗号，在优惠价购地“划地筑墙”之后，就一直荒置，或者进度缓慢，有“圈地”嫌疑，如阳明山茶业。二是有些落地项目由于缺乏科学论证，对资源、技术和市场前景分析不够，无法按期生产或达产，处于停产半停产状态，造成土地多年闲置，如华兴竹木、升财塑钢等。三是部分建成投产项目建设密度不达标，达不到合同规定的投资强度，如中农银杏等，对这类企业的投资强度，也没有相应的机构进行评估认定，也没有相应的部门按合同的约定兑现相应的制裁措施。

(四)招商基础工作方面存在的问题

一是规划滞后。如阳明山旅游综合开发、县城河东新区开发、县城老城区提质改造等整体规划至今没有出台，工业园区规划还是修编过程中等，由于规划滞后的影响，项目落地面临许多实际问题，一些已谈多年的项目都无法落地。二是项目包装深度不够。

由于资金和技术等诸多因素的影响，招商项目包装层次低、吸引力不强。依然停留在浅层次和低水平上，项目包装过于概念化，抽象描绘多，缺乏必要的前期市场调研和可行性分析，对项目的潜力和优势挖掘不深，投入、产出、规划、环评没有经过严格的论证，招商载体少、质量差，策划立项的项目少，缺少让外商一见就眼睛一亮的大项目、好项目。

(五)招商引资软硬环境方面存在的问题

一是基础设施建设滞后。就工业园区而言，多数县区的核心园区基本实现了“五通一平”(通水、电、路、讯、气和场地平整)，有的达到了“七通一平”，相比之下，我县能承接项目真正意义上的工业园区还没有形成，园区的基础设施建设较为落后，园区供水、供电还不正常，用电价格偏高等，项目承接准备不足，承载能力不强，配套条件较弱，要素保障不充分，不能为入园企业在基础设施建设上提供更加优质的服务，难以满足项目落地必须具备的硬件条件，难以满足已落户企业的配套服务，如基本的餐饮、酒店、商店等相关配套等，从而影响的投资商的动力和积极性。

二是土地储备不够。目前由于农民惜地现象严重，不愿出让赖以生存的土地，导致征地难，工作难做。同时由于国家加强了对土地的宏观调控，土地报批日趋困难，给引进的招商项目建设带来困难。从工业园区来看，目前园区内储备土地上的大量拆迁安置工作尚未完成，可用土地严重不足(约600亩)，项目用地难保障，土地供给的瓶颈制约，有时往往导致引进了企业却无法落地，因此，有时也错过了留住一些项目的机会。

三是投资服务环境有待进一步优化。

现在招商引资已经不再是拼资源、拼政策优惠的阶段了，招商引资工作的成效更取决于软硬环境的提升。我们对客商承诺的“一条龙”、“保姆”式服务、“一费制”、“项目代理制”等，还停留在口头上，在报告中讲得较多，但在现实中还没有真正做到，往往在办理一些相关行政许可证照时时间长、效率低，相关职能部门主动服务意识不强，服务的质量和效能有待进一步提高。

(六)招商引资和开放型经济考核中存在的问题

近年来，在招商引资和开放型经济考核中，考核体系发生了明显变化，市里不仅要考核内外资的引资个数，引资总量，引资增量，还要考核外贸进出口，对外投资、对外劳务输出等外资外经外贸指标，并且每年以20%以上的增幅增长，外资外经外贸指标在考核中分值权重也是逐年加重。因地理位置和经济基础等因素的影响，我县外贸进出口、对外投资、对外劳务合作等仍然处在起步前的基础阶段，完成市里下达内联引资任务已属不易，若要完成市里下达的外贸进出口、对外投资、对外劳务合作等考核指标，任务十分压头。

招商引资是一个地方直接利用外部资源助推当地经济发展的重要途径。如何做好招商引资工作一直是我们常常思考的问题，从我县来看，在以往的工作中，大家更多的是重视“招”，但从效果来讲，招商引资不能只停留在喊口号、下任务方面，最重要的是要练好“内功”，一个地方是否吸引投资商，除了当地的资源优势和政府积极采取招商引资的措施外，当地的投资环境、政策优惠、政府办事效率等都是影响投资的主要因素。借鉴先进地区的做法和经验，我们建议我县招商引资工作应着重把握以下几个方面。

继续加大治理力度、改善投资软环境，树立“靠环境吸引投资”的理念。投资软环境建设的重点放在着力营造安全文明的法制环境，诚实守信的人文环境，高效快捷的办事环境，舒适优美的人居环境，从过去的“以资源、市场换投资、技术”向提供优质服务转变。一是大力营造亲商氛围。教育引导公职人员和社会群众牢固树立“视投资者为上帝，视信誉为生命”的思想，在全县上下形成齐心协力共建软环境的良好局面。二是不断提升服务水平，特别是一些有行政许可的相关职能部门，要坚持上门服务、跟踪服务和主动服务，既要“打动”投资者，又要“感动”投资者。三是严格执行县里出台的相关规章制度，全面落实《关于加强和规范“一站式”“代办的制度”服务工作意见》，切实解决效率不高、推诿扯皮等问题。四是执行惩戒的手段要更加严厉，对强拉强卖，漫天要价，索拿卡要，阻工挠工等违反规定、造成恶劣影响和后果的单位和个人坚决实行严惩重罚。五是坚守诚信，一诺千金。坚持以诚示人，用心待人。该兑现的优惠政策要坚决兑现，承诺了的事情一定要办到。

近几年我县经济迅速发展，基本形成了生物医药、精细化工、竹木深加工、绿色食品、清洁能源、文化旅游六大支柱产业，但是目前六大产业链条并不是很完善，相关配套产业发展不充分，全县各级各部门要按照县里确定的产业规划要求进行招商，延伸产业链条，以此来推动我县六大产业进一步发展壮大。

当前，在企业实力弱、经济欠发达的情况下，政府往往无法摆脱招商引资工作的“领导和主导”地位，不可避免且责无旁贷地要既搭台又唱戏。因此，将招商引资任务层层分解到各单位、各乡镇场，以机关工作人员为主要力量的“上门”招商就成为当下破解招商难题、取得引资实效的现实选择，但效果仍然不佳，一年当中也难得引进几个大项目。从长远的视角和发达地区的先进经验看，这种招商方式将逐步过渡到市场化运作上来。建议在现有招商方式的基础上，大胆探索新办法，新路子。一是招商引资要逐渐向企业行为过渡，解决“谁来招”的问题。要逐渐转变政府团体招商模式，发挥行业优势、产业优势、企业家优势，把企业推上招商主战场，从而提高招商效率，降低招商成本。二是招商引资要向市场化运作过渡，解决“怎样招”的问题。要由政府招商为主体逐步转入市场招商为主体，政府进一步完善或制定相关鼓励政策，每年拿出部分资金，奖励引资有功机构(人员)，以充分发挥各类社会组织和中介服务机构的作用，形成政府推动、企业承办、市场运作的招商引资机制。三是政府的突出作用是搞好规划，解决“招什么”的问题。要按照比较优势、产业优势和城市功能定位以及经济发展方向来引导、约束企业的招商行为，避免随心所欲上项目，避免重复建设、资源浪费、环境污染。

一是规划要先行。首先，县里要出台县域经济发展的总体规划，明确县域经济的产业定位和发展方向，依总体规划进行项目打造，有针对性的进行招商。其次，要加快阳明山开发、县城河东新区、工业园、县城提质改造、全县旅游规划等建设性规划的制定和修编工作，确保有新项目可谈，在谈的项目能够落地。二是精心包装项目。项目是经济发展的载体，招商引资的竞争首先是项目的竞争。要充分认识项目开发的重要性和紧迫性，在加快项目开发上下功夫。全县各级各部门要齐心协力，以资源优势转化为经济优势为目标，围绕全县的优势资源、优势产业，精心策划一批符合国家产业政策、能带动全县经济快速发展的大项目，以好项目、大项目吸引外商，争取更多的外地客商到我县投资兴业。三是要加大土地储备力度，为项目落户提供土地支撑，加快项目的实施进程。四是要协调好银企关系，切实为企业解决融资难的问题。

一是要为企业提供优质服务。及时为企业提供优质服务，积极协调建设过程中的矛盾和问题，创造好很好的投资环境，促使企业早动工，早建设，早投产。二是要约束企业认真履约。要按照合同约定的时间开工建设和投产，按合同约定的投资强度、容积率进行建设。园区封闭运行后，建议成立一个专门的机构加强对入园企业在投资强度、容积率、建设期限、土地融资、税收贡献等方面的管理。对达到了合同双方约定的，按规定为企业兑现优惠政策，对没有达到合同承诺的条款的，要按合同的约定进行处罚，该收回优惠政策的收回政策，该收费的足额收费，该收回土地的收回土地等，达到集约节约土地、提高土地使用效益的目的。

**招商引资工作汇报材料篇九**

内资：20xx年1-3月共引进项目76个(含续建项目)，协议引资83亿元，实际到位资金32.7亿元，完成年任务的52%。

外资：新批外资企业一家。

二、重大项目进展情况

1、总投资1.8亿元的中州电站项目：已动工，厂房建设完成70%。引水渠完成50%，桥梁正在建设。

2、总投资2亿元的狐狸岛旅游开发项目：已启动国土预审工作，正在处理相关遗留问题。

3、总投资15亿元的香港华润风能开发项目：公司已将该项目列入今年在湖南优先投资项目，测风、数据整理和项目可研已完成，立项、环评、土地使用等行政审批资料正在逐级呈报待批。

4、总投资15亿元的宝莲风能发电项目：项目计划已取得国家能源局批准，已做好4月份进场开工的相关准备工作。

5、总投资1.5亿元的天然气汽车加气项目：正在征地中，手续及相关资料已报省国土资源厅待批。

6、总投资4.4亿元的湘润食品项目：厂房已完工，生产机械陆续进入厂房。

7、总投资2.5亿元的兴昂鞋业项目：已投产。

8、总投资5亿元的凯迪生物项目：厂房正在装修，6月份可发电。

9、总投资1亿元的花瑶花项目：场平已到位。

10、总投资1亿元的凯宥鞋业项目：主厂房建设已完成。

三、所做的主要工作

(一)扎实做好招商引资日常工作。

1、广泛捕捉招商信息，为领导做好参谋。

2、对全县招商引资责任单位进行了检查督促。

3、及时上报各种考核数据，迎接上级对我县招商引资工作的检查考核。

4、做好招商引资、经贸洽谈活动的材料准备和接待服务工作。

5、包装重点项目20个，非重点项目30个。

(二)积极组织小分队外出招商。

3月8号至10号，副县长奉锡样带领县商务局、县统战部等相关单位赴深圳招商，考察了深圳市基伍智慧港投资有限公司、比华迪电子有限公司。深圳市基伍智慧港投资有限公司张总表示愿意以基伍公司名义立项，在隆回创立一个国家级或省级高新科技工业园。华迪电子公司的刘总承诺在家乡征地100亩，自己筹建厂房，并计划将现有的2条生产线搬回，并新开6条生产线。

(三)积极跟踪在谈、意向项目。

对国药集团金银花产业项目、亲和善老年公寓项目、九兴控股皮革产业园、中国纸业bott薄膜纸项目、年产10亿只高科技避孕套、特色农产品基地及特色产业园、二氧化硅深加工等重大在谈、意向项目，我们安排了专人跟踪，积极上门对接洽谈，这几个项目有望在年内签约。

(四)狠抓项目履约

狠抓中州电站、狐狸岛旅游开发、天然气汽车加气站、宝莲风能发电、友谊国际大酒店等邵商大会签约项目的履约，协助项目办理各项手续，目前这些项目进展顺利。

(五)调整了招商引资考核方案

由于我县招商引资工作在整个绩效文明考核中权重不大，考核结果的激励效应、导向作用不明显，全民招商的氛围正在淡化。因此我们初步调整了招商引资考核方案，考核重点既重项目引进也重项目服务、招商信息搜集挖掘等。

四、存在的问题和困难

1、招商环境建设任重道远，部分职能部门的服务意识淡薄，办事拖沓，效率低。

2、园区功能配套不完善，建设滞后;园区储备用地尤其是熟地太少，制约招商项目落地;园区内企业招工依旧困难。

3、在谈项目多，签约落地项目不很理想。

4、工作经费与逐年增加的工作量不成正比，工作受约，难进展。

五、下阶段工作思路及要点

1、成立招商引资工作领导小组，领导小组实行每月一碰头，每季度召开一次联席会议制度，研究讨论我县涉及招商引资的重大问题。

2、夯实招商基础，对招商项目库进一步更新充实。制作新的《隆回优势资源招商项目简介》，推介隆回的优势资源和重点重大招商项目。

3、积极参加省、市组织的各项招商活动，继续做好小分队定向定点外出招商工作，建立多层面招商引资网络,增强招商引资的针对性和实效性。

4、加大在谈项目的跟踪洽谈力度。突出工业项目的招引,对有投资意向的项目组建专门班子，一个一个抓落实，明确责任，限定时间、实施奖罚。

5、继续抓好重大签约项目的落实。对已引进的签约项目目前尚未开工的，明确到责任单位，落实到责任人，督促项目方按计划施工;对新签约的重大签约项目组建专门的工作组，一方面督促投资商早开工，另一方面为投资商做好服务工作。

6、加快园区建设步伐，打造好招商平台。启动好征地工作，抓好土地平整，增加项目储备用地。

7、加强与港澳台、广东、浙江、福建等沿海发达地区商会或重点客商的联系，积极邀请来隆考察投资。

8、进一步优化招商引资环境,切实建好绿色通道;加大为企业招工工作力度,尽最大努力满足企业用工需求。

**招商引资工作汇报材料篇十**

，高县工商局招商引资工作按照“欲引凤，先筑巢”的工作思路，充分发挥工商行政管理职能作用，工作中突出“一个中心”、深挖“两个源泉”、强化“三种意识”、完善“四项服务”，推助高县招商引资快速发展，获得县委政府先进单位表彰，工商局主要负责人在全县招商引资会上作了经验交流发言。20全县登记引资企业38户，注册资金达15445万元，其中省外投资9户，注册资金2790万元，形成了“借助外力，启动内力，加快发展”的招商引资良好局面。

一、突出“一个中心”：

即以工业园区为中心，服务引资企业发展。落实了领导联系重点企业制度，实行零距离指导，工商相关业务做到“资料齐全马上办”、“资料不全指导办”、“紧急项目加班办”、“特殊项目跟踪办”、“重大项目领导办”。保证法律法规不在工商截留，差错不在工商发生，时间不在工商浪费，申请人不在工商受冷遇。年通过“全方位”“全程式”服务，引导园区企业进一步做强做大。

二、深挖“两个源泉”：

即引进外源和开掘内源，壮大引资企业队伍。在引进外源方面，通过提醒、建议等方式，指导企业因地制宜承接发展优势特色产业，开放对外合作观念，敢于拿出自己的优势资源和项目与外地企业合作。在开掘内源方面，该局通过领导联系企业制度，中层以上干部每人联系一户企业，定期开展联系走访，了解企业需求，解决企业困难。通过帮助企业解决股权出资、股权出质、动产抵押、商标专用权质押、股权质押等融资问题，促进企业持续发展和做强做大。

三、强化“三种意识”：

截止2024年该政务中心企业服务窗口已连续9年荣获市或县优秀服务窗口称号，窗口一名工作人员连续3年被宜宾市政务服务中心评为“政务服务标兵”。

四、完善“四项服务”：

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