# 最新招商引资工作汇报材料(优秀9篇)

来源：网络 作者：梦里花开 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。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。招商引资工作汇报材料篇一招商引资活动月...*

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。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**招商引资工作汇报材料篇一**

招商引资活动月开展以来，我乡积极响应、精心组织、周密部署，全面完成预期的招商目标，招商成绩喜人。现将我乡招商引资活动月工作总结如下：

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。

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。

招商引资既要引得来，又要留得住，投资环境至关重要。为此，我们把环境建设作为招商引资工作的重要环节来抓，营造优质的服务环境，认真做好招商项目的服务工作。

1、组织开展为外来企业服务和排忧解难活动。8月20日至25日乡党委书记和乡长亲自带领相关人员到所有企业进行了走访，了解企业的生产经营状况、存在的困难和问题。通过走访，我们了解到从福建省引进的外资企业十联村砖厂目前存在两个方面的困难：一是与十联村的取土协议还没有签下来，个别村民漫天要价;二是个别煤商强行垄断砖厂的煤炭供应，砖厂买的的煤比市场价格高出近一倍，属于典型的强买强卖行为。乡党委、政府把它作为影响我乡投资环境的典型案例。成立了由乡综治办主任为组长的领导小组，负责处理这一案情，通过耐心细致的工作，业主反映的问题得到及时处理，维护了投资者的合法权益。

2、及时跟踪已签约项目。对已签约项目确定专门工作班子进行跟踪服务，结合县委开展的“当服务员、办高效事、做廉洁人”活动，公开兑现招商承诺，帮助外商办理有关手续，促进项目尽快落地，做到想企业之所想、急企业之所急，服务达到全方位、全过程。对在建项目，积极协调解决建设过程中的各种问题，促进项目尽快投产;对竣工项目，切实落实有关优惠政策。积极创造条件，努力为投资者提供更优质、更高效的服务，确保企业正常生产经营和项目建设的顺利实施，让他们放心投资，安心创业。

**招商引资工作汇报材料篇二**

按照区委区政府年初招商引资工作的部署，特别是在全区招商引资攻坚战推进会议之后，我们对xx年——-20xx年度的招商引资工作和招商引资攻坚战工作做了周密的研究部署，制定了详细的工作方案和引资计划，在街道领导班子和全体党员干部超前运作、扎实工作、共同努力下，全面落实了招商引资工作的各项任务。下面就招商引资工作的开展情况总结汇报如下。

为了确保xx年——20xx年度招商引资工作任务和招商引资攻坚战工作任务的完成，街道党工委高度重视，把招商引资工作纳入街道工作的重要议事日程来抓。一是成立了招商引资工作和招商引资攻坚战工作领导小组，设立了招商引资工作办公室和第三产业办公室，把有丰富工作经验的同志充实到招商引资工作办公室专门负责招商引资工作；二是适时召开了党委会议和街、社两级干部动员会议，传达了全区招商引资工作会议和招商引资攻坚战工作会议精神，研究部署了招商引资工作以及攻坚战工作任务，进行了全面的思想动员；三是落实责任。我们文化街道在完成20xx年招商引资工作任务的基础上，对招商引资攻坚战工作从街道领导班子到各科室站所到各社区，层层落实有效责任，采取有效措施，让每一位领导和干部都明确这次招商引资攻坚战的经济目标使得招商引资攻坚战工作有了一个良好的开局。

为加快招商引资攻坚战工作步伐，全面完成招商引资攻坚战工作任务，我们采取以下几项工作措施：

一是注重宣传工作。我们为了营造招商引资的浓厚氛围，一方面在广大居民中宣传我区招商引资工作的优惠政策，让居民了解我区的实际情况以及招商的宽松政策，通过居民来扩大招商面；另外我们要求干部以双休日、节假日、走亲访友以及同学朋友聚会为契机，建立招商平台，从而促进招商。

三是及时调度，多方联系，对有意向性项目的，街道党工委及时介入，认真洽谈，多方争取，力争取的招商引资工作的有新的突破，并及时向区项目办沟通并汇报招商引资的进展情况。

二是招商引资攻坚战意向型项目2个7x万元。

1、一体综合楼开发项目。

投资人：x

建设地点：xx区对面

建设规模：三层，约4x平方米

预计总投资：自筹资金3x万元：

其中：综合楼建设投资预计投资xx万元

设备以及装饰装潢预计投资xx万元

2、商企住宅楼开发项目

投资人：庄园房地产开发公司于惠

建设地点：伯都讷大街东

建设规模：庄园房地产二期工程开发30，多平方米的商企住宅楼六栋

预计总投资：自筹资金4x万元。

在20xx年的招商引资工作和招商引资攻坚战工作中，我们尽管做出了很大的努力，但这仅仅是开始，是微不足道的。今后，我们决心继续按区委、区政府的安排和部署，牢固树立并认真贯彻落实科学发展观，抢抓机遇，强化措施，进一步更新招商观念，拓宽工作思路，创新招商方式，积极发挥好招商作用，不断寻求新的突破，为实现宁江的经济建设又快又好发展做出积极的贡献。

**招商引资工作汇报材料篇三**

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

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**招商引资工作汇报材料篇四**

。一是坚持县领导带头招商。县主要领导坚持把主要精力用在抓招商引资上，真正做到了重要客商亲自会见，重要考察团亲自接待，重大问题亲自协调，重大项目亲自洽谈。今年以来，县主要领导、分管领导分别带队赴深圳、南京、张家港、上海、福州、珠海、威海、重庆、武汉等地，开展“点对点”招商活动，推进了国美电器、瀚星航空基地等重大在谈项目进展;二是坚持战役组组团招商。继续坚持战役式捆绑招商工作方式，各战役组组长牵头，组织成员单位，坚持逐月外出招商，对接洽谈，寻求合作，推进招商信息和项目进展;三是坚持借力招商。充分利用家博会等省市举办的大型活动，有针对性地邀请客商座谈、考察。同时，充分利用商会、老乡和一些中介机构的人脉资源和信息优势，通过他们来掌握异地企业转移的动态，扩大招商成果。截止10月底，全县累计接待和外出拜访客商315批次，收集有价值信息220余条，全县在谈5000万元以上项目86个，意向性投资约714亿元。

。一是坚持在谈项目领衔洽谈机制。由战役组组长牵头，成员单位配合，对本战役组招商项目的洽谈、签约、跟踪服务进行全程介入、全程参与、全程服务，改变过去“单打独斗”的局面，确保了项目洽谈快、签约快、开工快;二是坚持项目评审机制。对洽谈成熟的项目，县招商局及时组织初审、专家评审，及时拿出评审意见。最后提交县招商引资及项目工作领导小组会议审定，提高项目引进的实效性。三是坚持项目跟踪督查机制。对项目建设全程跟踪摄像,对比播放点评,力促项目快实施、快建成。截止10月底，52个项目通过县招商引资及项目工作领导小组审定签约，目前，有15个项目开工在建，已经有2个项目投入生产，大大缩短了项目的签约、开工、投产周期，进而提升了项目引进质量。

为实施“工业强县”战略目标，扩大对外开放，为外来投资者创造更加宽松的投资环境，对工业项目审批办件，实行“首问负责制”、“限时办结制”等制度，全程领办、代办。为加强对落户项目的推进，我县开发建立了“项目管理信息化平台”，经县招商引资及项目工作领导组研究同意的项目，从领导组研究同意、签约、审批、交地、开工、建设到投产的全过程，进行实时监控。对项目从洽谈到建成投产，实行时间节点控制，进而不断提高服务部门的工作效率和工作水平，使各项服务工作高起点介入，高效率运转，高标准完成，形成一个主动服务、办事快捷、热情周到的投资环境，及时有效地为投资客商提供全方位服务，为外来投资者营造广阔的发展空间。

。一是不断完善招商引资考评体系。在继续坚持招商引资奖励原则和导向的基础上，对奖项进一步优化，加大对信息提供、政务服务以及实际从事招商引资工作人员的奖励;加大工业项目数、大项目数、开工项目数、投产项目数的考核权数，加大对大项目引进团队和引荐人的奖励力度。尝试对按

合同

约定建设的项目和大项目给予土地指标优先保障。二是积极做好要素保障工作。在土地供给上，按照“节约、集约、高效、挖潜”的原则，坚持从实际出发，按项目需要供地;在项目布局上，在突出大项目招商的同时，兼顾中小项目，积极引导大项目向承载力强的工业园区集中和小项目向北部功能区及标准化厂房集中;在政策上，不断完善有关鼓励产业转型升级、技改扩建、招商引资等方面的政策措施，并落实好上级出台的各类优惠政策。三是不断加强招商载体建设。按照“规划引领、完善功能、提升品位、集聚发展”的要求，进一步加大北城道路建设、下塘等工业园区基础设施投入，不断提升园区品味和承载力，为入驻企业创造了良好的硬件环境。

(一)在招商氛围上，全民招商的氛围有所减弱，部分单位存在畏难情绪。

(二)在任务完成上，完成市下达任务中的外商直接投资项目到位资金还存在压力。

(三)在项目落地上，园区配套设施投入不足，承载能力弱。在谈的项目很多，但具备开工条件的土地较少，项目落地难的问题较为明显。

(四)在大项目招商上，缺乏投资总量大、产业关联度高、牵动性强的重大工业项目和现代服务业项目。大项目招商优惠政策扶持资金不足，给予的配套能力有限，影响和制约了大项目的快速推进。

20xx年全县计划完成内资任务260亿元，确保完成内资任务270亿元;计划完成直接利用外资5000万美元。计划引进大项目不少于5个，其中工业大项目不少于3个，现代服务业大项目不少于2个。

(一)更加注重营造招商氛围，激发工作热情。继续坚持战役式推进招商引资工作机制，各战役组成员单位负责人要坚持逐月外出招商制度。适时在江浙地区举办几场专题推介活动，营造招商引资良好氛围。完善绩效考评办法，充分发挥考核的指挥棒作用，大奖励围绕大项目，鼓励更多的人员参与招商引资工作，调动各方面招商积极性。

(二)更加注重明确招商重点，统筹项目布局。进一步强化项目布局的针对性和指导性，围绕我县南部重点区域开展专项招商，其中：北城新区重点围绕北城中心区域进行产业配套招商，岗集镇重点围绕汽车及汽车配件招商，水湖镇重点围绕服装制造等劳动密集型产业招商，下塘镇重点围绕大型制造业及精细化工招商，双凤及双凤拓展区重点围绕高新技术进行招商。进一步提高招商引资对外开放的水平，围绕产业走出去，到境外招商。

(三)更加注重打造投资平台，健全保障机制。一是不断健全项目推进服务体系，完善在谈项目县领导领衔、跟踪、洽谈机制和拟落户项目评审审定机制，以及项目布局、供地、优惠政策统筹机制，对项目开工、竣工、投产实行全程监督机制;二是健全要素保障机制。完善土地供后监管机制，强化项目用地清理，积极组织用地报批。加强政府投融资平台建设，拓宽融资渠道，积极探索bt、bot等投融资模式，解决基础设施融资难问题。加强与开发银行、农业发展银行及商业性银行的合作，力争吸引1-2家金融单位进驻长丰。严格执行“存贷挂钩”政策，引导金融机构加大对县域经济社会发展的支持力度。

(四)更加注重落实工作制度，把关项目质量。充分发挥招商引资及项目工作领导组的作用，做好招商引资项目评价工作。各乡镇区要按规定积极上报拟签约项目，由项目领导小组办公室集中对拟签约项目的产业状况、投资强度、投资密度、土地利用率、节能减排、地方贡献值等方面进行综合评估，杜绝圈地企业落户，提高引资项目的质量。加快标准化厂房建设，引导中小企业入驻标准化厂房。

(五)更加注重提高招商效率，力促项目落地。加大项目开工建设推进力度，继续实行新开工项目每月曝光式督查，建议对未开工项目排查制约项目开工的因素，及时研究落实对策措施;对新签约项目，一方面要坚决按约定工期，限期督促开工，另一方面要确定专门人员为企业提供办证、报批等手续。同时定期召开调度会，推进项目建设力度，保证每一个招来的项目都能尽快落地生根。

**招商引资工作汇报材料篇五**

一是开展项目推介活动促进招商。共举办了17场招商会、产业推介会、圆桌会、座谈会等。二是开展全民创业“四个平台”搭建活动促进招商。开展“搭建本地个体工商户与私营企业之间创业项目对接平台，五县三区个体工商户与私营企业之间创业项目对接平台，个体工商户、私营企业与外地个体工商户、私营企业之间的创业项目对接平台，个体工商户、私营企业与政府各部门之间沟通协调的平台”等“四个平台”建设。三是开展地方产品展示活动促进招商。依托个私协会、消协及相关职能科室辟建了黑河地方产品展示厅，通过展示，搭建起展示黑河市生产加工企业的产品展示平台，知名品牌的展示平台，优秀企业文化的展示平台;展示厅自10月17日起正式对外开放以来，已接待省内外参观人员1200多人次，进行代理咨询、签订代理协议或接待有代理意向的省内外客商上百家，仅白桦林工艺品有限公司一次就和俄罗斯客商达成50万元的意向性代理销售协议。

**招商引资工作汇报材料篇六**

各位领导：

今天镇党委、政府组织召开第一季度工作总结会，现我代表镇招商办把第一季度招商引资工作情况及第二季度工作打算汇报如下：

1、引进外资的情况

第一季度来##镇招商办在镇党委、政府、的领导下，紧紧环绕##管委会下达的招商引资目标，调整思路，加强服务，努力化解了第一季度招商引资工作中出现的新问题：一是“非典”严重影响了招商引资工作的开展，二是周边市、区招商引资竟争激烈;三是##工业园、民营科技园的招商载体减少。1-6月份引进外资情况仍然保持较好的势头，累计引进三资项?0只，其中独资项目8只，合资项目2只，增资企业9家，累计总投资7384.05万美元(附表), 注册资本3622.2万美元，合同外资3383.55万美元，到帐外资2940万美元。总投资完成年度计划的61.5%, 注册资本完成年度计划的90.56%, 到帐外资完成年度计划的73.5% 。做到了时间过半任务过半。这些三资企业的项目基本来源于日本、中国台湾和香港。主要特点一是日本项目多，新举办及增资企业总投资达4644.4万美元，占第一季度总投资的63%;二是增资项目多，第一季度共增资3368万美元，占第一季度总投资额的45.6%;三是租赁厂房企业多，第一季度新举办的10个项目100%租赁厂房生产，共租赁厂房2.82万平方米，投资强度达到每千平方米/150万美元。

1-6月份已登记注册民营企业82家(附表)，注册资本9323万元人民币，民资投入较为活跃，单个项目投资额逐步加大，其中注册资本在1000万元的有1只，500万元的有2只，200万元以上的有17只。民营经济已出现较大的项目投入量，注册资本比去年同期增长120.4%。民营企业已逐步走向置地建厂的健康发展态势。

(一)、党委政府加强了对招商引资工作的领导，成立了招商引资工作领导小组，坚持每月招商例会制、工作计划及总结制。改善了招商办公、交通条件，充实了招商队伍，完成招商手册及江苏投资网注册工作，扩大招商宣传，基本形成了招商办及“二园”二级招商体系。

(二)、努力拓展招商渠道。由于第一季度受“非典”影响，外出招商的机会减少，我们在继续加强同##招商部门联系的同时，参加了##上海招商说明会，并拜访了美国ull公司、上海显盛保柏、长喜商务咨询、加施德咨询、华钟咨询等公司，并保持了经常联系，已拓展了一定的自行招商渠道。

(三)、由于受“非典”影响，调整了招商思路，加强了对外资企业的走访活动。协调外企与工商、消防等部门的关系;组织部分外企领导郊游活动，沟通感情，加强政府对进驻企业的服务。促进了进驻企业健康发展，并也达到以外引外的目的，第一季度有9家企业增资3368万美元。

围绕目标，自加压力，全方位、多渠道出击招商，确保全年完成招商引资总投资1.2亿美元，注册资本4000万美元，到帐外资4000万美元的任务，力争全年完成总投资1.8亿美元，注册资本6000万美元，到帐外资6000万美元任务。并通过第二季度的工作夯实招商基础。

1、 主动出击，加强沟通，努力拓宽招商渠道。第二季度在继续保持与##管委会招商部门良好的招商平台的基础上，努力拓展新的招商渠道。

a、 发展巩固招商咨询公司，建立更多的招商渠道、争取更多的项目信息源，力争在自行组织招商上有新的突破。

c、 充分利用“江苏投资网”等网站，推出网络招商。

2、加快招商载体建设，完善小区环境，特别是苏高新出口加工区配套区的规划及基础设施建设，尽快推出地块招商实现今年地块招商零的突破。第二季度现房及在建可竣工厂房再加上民营企业厂房总面积可达17万平方米，但地块招商是我们的短项，应尽快规划启动基础设施建设。

3、 加强已有项目信息源的跟踪服务，尽快使其转化，第二季度特别是盛诠彩印项目的转化，富优技研转化，该二家企业总投资达4000万美元，重点跟踪。

4、 走访及服务作为第二季度日常招商工作的一项内容，争取对全镇外企走访一遍，及时听取意见，尽可能为其解决一些问题，营造良好的招商软环境。

5、 在加强外资招商的同时，切实加强民营企业及三产项目的招商，主要是二个方面：

(1)、民营企业招商确定为地块招商为主，厂房招租为辅，招商原则是充分考虑投资强度，提高土地产出率。项目确定首先考虑环保，再是先动迁企业、后本镇企业、再外地企业规模较大企业的选项程序，在第一季度拨200亩地块，新赠注册资本5000万元基础上，第二季度推出400亩左右，再新增一亿元注册资本。

(2)、根据##规划路北确定为汽贸市场的要求，加快汽贸市场的规划及招商，设想在原有招商项目的基础上，再招5个品牌的汽车项目进驻。

6、加强招商队伍自身建设，配齐招商人员，明确分工，完善二级招商网络，不断加强学习，提高自身招商业务水平。

**招商引资工作汇报材料篇七**

今年来，南漳县工商局紧紧围绕地方经济发展大局，坚持把招商引资工作放在重要位置，进一步解放思想，开拓创新，狠抓落实，通过“四措并举”，进一步营造了招商、重商、亲商、助商的浓厚氛围，提前、超额完成了县委、县政府下达的招商引资任务。截止10月底，该局成功引进外来投资项目3个，合同投资总额3.81亿元，目前已到位资金1.52亿，占县政府年初下达招商引资任务的168.6%。该局因招商引资工作因措施得力、成效显著，受到县委、县政府的充分肯定和表扬。

一、强化责任，落实招商引资工作的“硬任务”。一是深化对招商引资工作的思想认识。该局把招商引资工作作为服务地方经济发展的第一要务来抓，引导系统干部职工进一步转变思想观念，提升服务理念，强化大局意识，把思想真正统一到“服务招商引资工作是工商行政管理工作的出发点和落脚点”上来。二是强化对招商引资工作的组织领导。成立了由县局一把手任组长，班子其他成员为副组长，注册分局全体干部职工为成员的招商引资工作领导小组，实行大员上阵，全员出击，形成上下一心、齐抓共管的招商引资工作格局。三是细化招商引资工作目标任务。该局将县委、县政府下达给该局的1.4亿元招商引资任务进行分解，落实牵头领导和责任人，并将招商引资工作作为考核县局领导政绩的第一目标。

二、开辟通道，广铺招商引资工作的“红地毯”。该局按照“非禁即入”的原则，凡是有利于外来投资企业发展的就大胆放、大胆试的工作导向，进一步减少了审批事项，优化了审批流程，提升了审批效能，降低了准入门槛。为解决外来投资企业融资难的问题，该局还放宽了外来投资企业出资条件，对可以用货币估价并可以依法转让的非货币财产，包括股权，经公司全体股东一致同意，均可用作对公司的出资。同时，鼓励外商投资企业通过股权出质、动产抵押等新的渠道融资，激活外来投资企业静态资本。该局还不折不扣的落实县委关于招商引资工作的各项政策措施，对符合有关规定的外来投资企业，一律减免各类登记注册费用。

三、深化服务，营造招商引资工作的“暖环境”。一是强化窗口服务。在登记大厅设立“招商引资绿色通道”,全面落实服务承诺、首问负责、一次告知和限时办结等制度，对外来投资企业坚持做到急事先办、特事特办，根据企业的需要，实行预约服务、延时服务、加班服务，对主要登记材料已提交并符合要求的，做到当天受理、当天审核、当天发照，确保外资企业以最短的时间落户。二是实行保姆式服务。该局对招商引资企业热情服务，耐心解答所提出的各项问题，帮助其出谋划策，及时提供政策咨询服务，主动参与、积极协助配合投资者做好项目的名称核准、企业验资、章程制作等工作，指定专人跟踪服务，积极介入，指导验资，帮助联系企业经营场地、指导办照人填写有关登记注册的文书表格、联系指导企业进行验资，为促成企业注册登记提供优质服务。并主动与县招商局、县经济开发区等部门搞好协调与沟通，力所能及的帮助其解决各种矛盾和困难。三是建立重大项目联系制度。对县委、县政府确定的20重点推进项目，落实到具体科室，实行领导帮扶制，局领导与重点项目企业提前介入、对接帮扶、跟踪服务。对签约的项目指定专人搞好跟踪服务工作，了解并掌握项目的进展情况以及存在的问题并尽最大努力予以解决，解决不了的及时向当地政府汇报加以解决。

四、筑巢引凤，广载招商引资工作的“梧桐树”。一是“走出去”招商。该局一把手亲率分管局长、注册分局局长及相关工作人员赴河南邓州、浙江温州等地进行招商引资工作，宣传南漳的风土人情、地貌、环境、资源、交通、招商引资政策等优势，让外地客商更加了解南漳，增加其投资的信心和决心。二是“请进来”招商。该局积极创造条件，主动邀请外地客商来南漳考察洽谈，请他们实地考察南漳的投资环境。三是以情招商。该局负责招商引资的领导带领相关人员多次到县政府、县招商局、县经济开发区、县发改局等相关部门，获取招商引资工作信息，通过联合合作、优势互补等方式，广辟招商引资门路，多措并举引进外来投资项目，促进外来投资企业在南漳落户。

**招商引资工作汇报材料篇八**

20xx年我镇招商引资工作在镇党委、政府领导的高度重视下，通过相关职能部门的真诚协作及全镇干部的辛勤努力，使我镇20xx年的招商引资工作超额完成年初县下达的招商任务指数，且在完成任务的同时，使我镇的阿招商引资工作又推向一个新的工作台面。一年来，我镇的招商引资工作能取得可喜的成绩，主要做了以下几项工作。

我镇年初在县分配招商引资任务的基础上，立足我镇的实际情况制定了“超三争四”的工作目标，即确保完成叁仟万元，力争达到肆仟万元的目标。为确保所订计划顺利圆满完成，我镇成立了以党委书记刘界夫亲自担任组长，镇长周文锋、人大主席陈国强、联工委主任张峰和主管招商引资工作的副镇长龚小虎同志为副组长，班子成员和招商干事为成员的招商引资工作领导小组，领导小组下设办公室，负责联系日常招商工作。

在明确工作任务目标的同时，完善各种招商制度，真正的为企业着想，急企业之急。20xx年招商引资共完成投入3600万元，完成县定任务的120%，能够超额地完成县下达年初计划数，我镇着重做了以下几个方面的工作：

隆回县金杏矿业有限公司作为我县重点招商引资企业，我镇要圆满地完成招商引资任务，必须要以该公司作为依托。为了确保龙头企业在我镇的生产建设有序发展，镇党委、政府根据近两年因金杏公司需占用土地修建横山冲尾砂坝而引发了许多矛盾，导致该公司不能正常生产。镇领导根据县领导的指示于今年组织镇党委、政府、人大、政协四大家主要领导带领一支精干的工作组，在县支帮助工作组的指导下，深入金山村农户家进行政策宣讲，耐心地与老百姓沟通。半个多月吃在金山、住在金山，政策宣讲在田间地头，终于感动了金山村的大部分老百姓，化解了以前因为多方面原因而造成的对镇、村干部的误解而在征地协议上签了字，使征地工作有了根本的推进，使拖了近三年的横山冲尾砂坝的修建顺利进行了招投标，且有望年底顺利开工。

原隆回县红建公司因生产污染较大，环保无法达标，导致周边老百姓怨声载道，去年无法通过环评而被迫停产，留下厂房。镇党委、政府立足闲置厂房的自然地理优势，位居金石桥、羊古坳和司门前三个乡镇的集中点，且省道219贯穿而过。经过多方联络，诚心终于感动了在外地发展的本地老板匡岳海，组织几个在外发展的老乡毅然回乡投资兴办环保砖厂和煤矸石加工厂，预计投资约800万元，现已完成投入460万元，有望明年四月正式投入运行，届时年产环保砖约20xx万块，能够有效地缓解周边乡镇百姓建房的用砖难问题。

我镇在强调各部门及全体干部群众都要在招商引资方面有高度的主人翁意识的同时，将为招商引资企业和项目的服务工作细化到每一个班子成员，且每一个项目都明确公安、司法、国土、林业、工商、企业等部门专人负责跟踪服务，对在镇范围的续建项目达到每个项目一个主要领导牵头，一个以上班子成员负责，4—6个部门干部协调的专职服务工作组，对新建项目的签约、跟踪均由党政主要领导亲自挂帅。在企业的经营与发展过程中，难免有用地、环保、工农等方面的矛盾。由于领导们高瞻远瞩，及时介入调处、及时化解，既维护了企业、也兼顾了群众利益。今年共为企业调处各类矛盾纠纷21起。因为镇领导组织严密，调处得当，所有矛盾都化解在初始阶段，从而稳定了企业的正常生产、建设，也稳定了地方的工农关系。

确保地方稳定，维护企业正常生产的方面，对蓄意破坏企业正常生产的不法行为的打击绝不心慈手软。今年内公安机关对破坏企业正常生产的不良行为现场训诫二起，治安拘留4人。

今年的招商引资工作虽年初所定计划圆满完成任务，且在为企业保驾护航方面有所创新的同时，但也存在以下不足。

1、地方百姓思想守旧，观念落后，期望值过高，导致隆回金杏尾沙坝用地的征用工作进展没有达到预期目的。

2、乡镇招商引资工作的局限性：在某些方面只有优惠的口号，有些优惠政策在镇一级无法体现。

3、受基础设施的制约，在一定程度上不能满足投资商的要求。

**招商引资工作汇报材料篇九**

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。

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