# 局招商引资工作汇报材料 招商引资工作汇报材料(优质10篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-05-10

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。局招商引资工作汇报材料篇一尊...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**局招商引资工作汇报材料篇一**

尊敬的单局长，各位领导:

年初以来，漾濞在州商务局的关心、指导、帮助下，按照年初召开的全州商务工作会以及州委州政府《关于进一步促进招商引资工作意见》等会议和文件精神，围绕引进州外国内到位资金7亿元人民币的目标任务，加强领导、明确责任、狠抓落实，工作取得了一定成效，现作如下简要汇报。

今年州下达我县招商引资目标任务数是:引进州外国内实际到位资金7亿元人民币。

1至9月，我县共引进投资项目6个，协议资金9.25亿元，引进接转项目到位资金3.28亿元，其中州外省内资金1亿元，省外国内资金2.28亿元，完成目标任务数的47%。

分析1至9月工作，我们认真贯彻落实上级指导意见，进一步完善招商工作机制，进行了目标任务的分解，通过多种方式宣传推介招商，做了积极努力的工作，时间过半但任务尚未过半，分析原因，客观方面，一是大的经济形势不景气，投资方信心不足，导致招商引资重点支撑项目不够;二是用地指标紧张，成为制约招商引资工作的瓶颈，一些引进项目落不了地;三是上半年签订的项目在办理前期相关许可手续，资金尚未注入，成效未显现出来;四是一些项目由于需要分期分批实施，资金也将分批到位。主观方面，全县营造“大招商、招大商”的氛围还不够浓，一些单位的责任意识不强，另外由于条件限制，主动走出去招商做得不够。

9月份后，随着上半年签订的桑不老电站、龙兴矿业探矿及开采冶炼、核桃精深加工、核桃种植、采选矿等项目的开始实施，经与企业初步对接，将有4亿多元资金注入，预计10-12月份可到位资金4.2亿元，则全年到位资金7.48亿元，可完成州下达的7亿元的目标任务。

做好后三个月工作，是对全年工作的巩固和打好下一年的基础，我们将做好三个方面工作:

二是加强与投资企业的对接、联系、沟通，切实做好服务，进一步提高协作效率，增强服务意识，营造优质、高效的投资环境。大力实施“走出去”和“请进来”战略，全方位加强与发达地区的合作交流，推进全方位、宽领域的对内对外开放，着力引进一批投资规模大、发展前景好、产业关联度高的大项目、好项目，以大项目推动大发展。

三是积极做好已签订协议但尚未开工项目和在谈项目的对接和协调服务工作，促进已签协议项目早日开工，在谈项目早日签约，确保招商引资工作有连续性的开展，进一步提高招商引资工作的签约率、履约率、提高招商引资工作的实际成效。

立足于我县的资源优势，结合产业政策和市场前景，通过与各部门、各乡镇的征集和多方面的研究，我们初步确定明年主要招商项目共6个，分别是:苍山西坡大花园生物多样性保护与开发、大理苍山西坡大索道、博南古道民族风情一条街建设保护与开发、核桃青皮综合利用开发、岩桥一线天旅游开发、南瓜系列产品深加工，总投资约26亿元。

汇报完毕。

**局招商引资工作汇报材料篇二**

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。

**局招商引资工作汇报材料篇三**

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。

**局招商引资工作汇报材料篇四**

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。

**局招商引资工作汇报材料篇五**

各位领导：

根据会议安排，我就一季度招商引资工作情况简要汇报如下：

今年以来，我们在市委、市政府的正确领导和强势推动下，以服务“两城”建设为目标，以承接产业转移为契机，以突出引进战略投资者和产业集群为重点，层层分解落实责任，不断创新招商方式，强化服务，进一步缩短外资项目审批时限，不断优化政务环境，促进了招商引资工作的较快发展。1-3月，全市新批准设立外商投资企业6家，合同利用外资5257万美元，同比增长113.53%;实际利用外资13254万美元，同比增长113.16%，完成年计划的28.81%，位列全省第二位。实施内联引资项目288个，合同引资278.36亿元，实际到位资金32.18亿元，同比增长17.23%，完成年计划22.04%，实际到位内资总量在全省排第三位。回顾一季度的工作，主要有以下四个方面的特点：

(一)招商引资目标管理考核面进一步扩大，招商的氛围更浓了。今年市委、市政府提出了“全力招商、全民招商、全年招商、全体招商”新思路。为了切实贯彻落实到实际工作中去，我们拟定并经市委、市政府研究同意出台了《郴州市市直单位招商引资工作考核方案》，将去年的市直21个招商引资责任单位扩大到67个;将列入考核的招商引资重点乡镇由去年的30个扩大到50个。同时制定了《20xx年全市招商引资目标管理责任书》，根据省里下达我市的内资和外资年度计划，科学分解下达到各县市区、市管园区(7个县属承接产业转移园区)，各目标责任单位主要领导分别与市委、市政府签订了招商引资目标管理责任状。层层分解落实责任，做到了人人肩上有担子，初步形成了全民招商的浓厚氛围。通过全市上下的共同努力，一季度我市合同利用外资同比增长113.53%，实际利用外资同比增长113.16%;实际到位内资同比增长17.23%a剔除去年同期由于冰冻灾害遭成的基数偏小的因素，实际到位资金总量同20xx年同期相比也是有较大幅度的增长，且排名位居全省前列，这充分说明市委、市政府强势推动、全民招商，确确实实发挥了作用，取得了效果。

(二)招商方式和招商手段不断创新，招商成效更显著了。通过“活动招商”与“小分队招商”相结合，“走出去”招商与“请进来”招商相结合，自主招商与委托专业公司代理招商相结合，通过开展产业链招商、驻点招商、干部挂职招商、网上招商等等，使得我市的招商方式和招商手段不断创新，结识了一批新客商，谈成了一批较大项目，取得了好的成效。经初步统计一季度我们共接待来郴考察的客商500多人，同比增长35%以上。如世界500强企业美国空气化工产品(中国)有限公司、世界500强企业中建集团、万旭电业(香港)有限公司、中国台湾太空梭集团等先后率团来到郴州进行了实地考察。1-3月份，全市新洽谈项目262个，其中新洽谈的重大项目有：湖南华信冶炼有限公司拟在资兴投资的冶炼项目，投资金额达16亿人民币;浙江温州龙新房地产开发有限公司拟在北湖区投资的房地产开发项目，投资金额6亿元人民币;华润电力(风能)开发有限公司拟在临武投资的风电项目，投资金额2.17亿美元;香港客商在桂阳拟投资的中南有色金属循环经济园项目，投资金额8000万美元;中国台湾客商在桂阳拟投资的峰茂科技项目，投资金额3000万美元;香港(bvi)永迅国际有限公司在永兴拟投资的七甲黑山羊牧场开发项目，投资金额3000万美元。我市拟上报第五届珠洽会集体签约项目17个，总投资24.7亿元，合同引资22.4亿元。从目前调度的拟于五月份湖南省“港洽周”期间在东莞和香港招商会上签约的项目已达100个，签约金额已突破100亿元人民币。全市外资产业梯度转移项目实际利用外资金额来势较好，今年1-3月，我市有外资到位的珠三角地区外资梯度转移项目有18个，到位资金6443万美元，同比增长67%。

(三)“沪洽周”、“20xx经洽会”活动签约项目跟踪调度抓得紧，项目履约率更高了。按照省直相关部门的要求，一季度我们多次对本市去年在“沪洽周”、“20xx经洽会”活动中签约的项目进行了跟踪调度，及时掌握已签约项目的进展情况，督促有关县市区和项目业主严格按照合同条款执行，并协调有关部门最大限度地解决项目建设过程中的困难和问题，确保项目的履约率。一季度末调度的结果是“沪洽周”活动签约的3个项目全部履约，履约率为100%;“20xx经洽会”活动签约6个项目，其中5个履约，1个(郴州华阳电子项目，因受金融危机影响定单，投资放缓)暂未履约，履约率为83%。综合履约率在全省排位也是靠前的。

(四)项目审批时限进一步压缩，服务企业更贴心了。外资项目审批时间缩短了，由原来的20个工作日缩短为5个工作日;履行了一次性告知义务;开展了网上联合年检的前期准备工作，让参检企业“只跑一趟路，只进一个门”就能办好多个部门的年检年审工作。对“外来投资企业新春座谈会”上外商提出的问题和意见进行了收集整理，并通过领导批示交办，切实为企业解决一些困难和问题。使外商感觉到我们的服务更贴心了。

(一)外资新批项目不多，合同外资与实际到位外资倒挂，到位外资存量较少。今年1-3月，全市新批准设立外商投资企业6家，同比下降了25%;全市合同外资金额比实际使用外资金额少7997万美元，从元月份开始，已连续三个月出现合同外资小于到位外资的倒挂现象。1-3月，全市新批外商投资500万美元以上的项目只有4个，其余2个外资项目合同外资均不足500万美元，到位外资存量较少。

(二)各县市区、园区完成任务进度不一，个别地方情况不理想。今年1-3月，实际利用外资13254万美元，按年计划46000万美元的25%算1-3月应完成11500万美元，目前全市已按年计划进度完成了季任务。但个别县市区、园区合同外资还未实现零的突破，实际使用外资也未按时间进度完成年目标任务进度。

(三)与周边地市相比，我市招商引资优势不够明显。与省内其他地市比，我市实际利用外资总量排全省第二位，领先第三名湘潭市约3913万美元，但我市新项目个数均落后于长沙、株洲及衡阳。与省外相邻地市比，今年1-3月，赣州市新批外商投资企业16家，合同外资5013万美元，实际利用外资1.7亿美元，我市也只是在合同外资方面领先于赣州市仅200多万美元，而新批项目个数则远远落后于赣州，实际利用外资也少于赣州。

(一)加大活动招商引资力度。充分利用今年“中博会”、“港澳洽谈周”、“东莞招商会”、“珠洽会”等重大招商活动平台，大力推介项目，积极开展小分队招商，上门招商，以先行先试为出发点，争取在引进战略投资者、引进重大项目上有新的突破。继续加大委托代理招商力度。今年我市已与七家公司签订了委托代理招商合同，目前仍有几家公司明确了合作意向，今后要继续扩大委托代理招商范围。

(二)加大督查考评工作力度。拟督查第五届珠洽会等活动的签约项目，重点督查投资总额在1000万美元以上的外资项目及5000万元以上内资项目的实际到位资金情况，为全市半年督查作好准备。继续实行对县市区、市管园区招商引资月度通报、市直招商引资单位和重点招商引资乡镇半年通报考核制度。强化招商引资基础工作，进一步加大内引外联工作力度，提高利用内外资工作水平和质量，做好内外资统计工作，力求准确、及时。对项目真实性、履约率、存在的问题进行跟踪督查。尤其对项目合同文本、统计台帐、原始记录资料及验资报告等资金到帐证明材料、归档情况进行检查，防止虚假浮夸的现象，全面提升内外资项目质量，提高招商引资服务水平。

(三)加大跟踪服务落实力度。一是要抓好在谈项目的跟踪落实，积极向重大在谈项目的挂点联系领导汇报情况，争取领导亲自与投资方见面，面对面地洽谈相关重大问题，争取尽量多的在谈项目能够在近期的几大招商活动上签约。二是对已签约的重点项目，市本级、各县市区要逐个成立专门工作班子，主要领导亲自挂帅，分管领导具体负责，层层建立和落实项目跟踪服务责任制，实行重点跟踪、层层服务、全面督查，确保项目的落实，搞好前期服务，尽可能地促成已签约的项目早日开工，早日投产，早见成效，确保项目履约率达到100%。三是对已引进并开工建设的项目，要积极协调各部门关系，共同为企业及时周到地提供融资等各项服务，在确保留得住、建得快的前提下，进一步提升资金到位率。四是要对重点项目的运作情况进行定期督查和通报，对投资者的意见和投诉高度重视，及时妥善处理。对一段时间内无实质性进展的省、市级签约项目，要求牵头部门作出专门说明，明确期限，对不能履约的项目及时做好登记备案，查清原因，妥善处理并尽快启动重新招商。五是要利用上半年开展的外商投资企业联合年检工作的平台，加强与企业的联系与沟通，了解企业的经营状况，对有增资意向的企业及时予以指导与跟踪，对有撤资及外资转内资的企业，则加强与企业沟通，积极为企业排忧解难。

(一)建议市政府每半年召开一次相关部门领导参加的招商引资工作调度会，重点研究解决重大签约项目在用地、融资、建设过程中的一些问题和困难。

(二)建议市政府定期开展“外来投资企业市长接待日”活动，切实解决外来投资企业生产经营中的一些问题和困难，为外来投资企业营造良好的投资环境。

(三)建议市级领导、各县市区领导及市直有关部门加大对在谈重大项目和已签约重大项目的跟踪责任制的落实，切实深入项目现场了解情况，解决问题。

**局招商引资工作汇报材料篇六**

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。

**局招商引资工作汇报材料篇七**

20xx年，招商引资工作以科学发展观重要思想为指导，认真贯彻、落实县委、县政府有关文件精神，高度重视，精心组织，狠抓落实，转变观念，不断创新招商方式、方法，招商引资工作取得了一定成绩。全乡共引入资金874万余元，用于乡镇各项基础设施建设及发展苗乡各项产业。现将我乡20xx年招商引资工作总结如下：

乡党委、政府高度重视招商引资工作，元月下旬，召开了全乡招商引资工作动员大会，认真贯彻、落实县委、县政府有关文件精神，统一思想认识，增强了干部群众做好招商引资工作的责任感和使命感。在全乡形成了人人参与，闻商而动，全民招商的良好氛围。亲商、富商、安商的社会意识已初步形成。

年初，我乡成立了以乡党委书记吴伯承为组长，乡长蒲曾明、分管副乡长田瑞云为副组长，乡有关人员为成员的招商引资工作领导小组。形成了主要领导亲自抓，分管乡长具体抓，其他领导协助抓，党委、政府齐抓共管，各部门人人有责的工作格局，以确保招商引资目标任务的完成。

(一) 转变招商观念。年初，我乡在认真学习、贯彻县委、县政府有关文件精神的基础上，认真分析当前社会发展形势，总结已有经验，确立了树立“两种理念”、实现“三个转变”、突出“四个重点”的招商思路最新乡镇招商引资工作总结范文最新乡镇招商引资工作总结范文。“两种理念”：一是载体招商理念，包括以企招商、以商引商、项目招商等;二是树立环境招商理念，创造良好的发展环境，依据环境优势吸引客商。“三个转变”：即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;由单纯的招商引资向招商引资与引才引智相结合转变。“四个重点”：即突出苗乡基础设施建设项目，突出产业结构规模推进项目，突出引进促进劳动力就业项目、突出引进增加农民收入的项目。招商观念的转变，为做好招商引资工作奠定了扎实的基础。

(二)不断创新招商方式、方法。今年以来，我乡党委、政府按照以大开放为主战略，以科学发展观为统领，以项目建设为主抓手，以主攻大项目为重点，依托县工业园这个平台，不断创新招商方式，优化投资环境的工作思路，强化招商队伍，调整充实招商工作力量。网络各方面招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全乡上下形成合力招商的浓厚氛围。

在招商工作中，立足一个“勤”字，着眼一个“诚”字，做到多联系、多访问，以诚感人。首先，我乡选派综合素质高，年富力强的干部充实到招商引资队伍中去，实行领导包项目、干部包企业。二是加强跟踪招商，3月底，我乡安排了专人跟踪落实，一抓到底。三是加强以商招商，即加强与已经引入的外资老板的联系，及时了解他们的需求，不断调整和深化我乡的各项产业，以增强外商投资扩本的信心，然后通过他们介绍更多的外商来投资。

在县委、县政府的正确领导下，我乡招商引资工作取得了一定的成绩。

(一)村级公路建设方面，全年共引入资金112万元，完成腿溪村公路危桥重建，步头降村组级公路1.6公里公路硬化、大秉溪村组级公路0.5公里公路硬化。

(二)集镇基础设施建设方面，共引入资金52万元。一是引入资金10万元用于集镇饮水工程维修建设;二是引入资金42万元用于集镇基础设施建设。

(三)产业结构调整和推进方面，引入资金30万元用于猪、牛等养殖业的发展;引入资金10万元用于推进中药材的规模化种植。

(四)农村基础设施建设方面，共引入资金600万元用于农贸市场开发项目。

(五)(超市工作总结)植树造林方面，共引入资70万元，用于在天雷、槐口、新江、雷家田等村发展红豆杉、银杏、香樟等珍奇名贵树种。

(一)我乡招商引资工作取得了一定成绩，但是工作中存在的问题也不容忽视，主要表现在：

(1)缺少投资规模大的项目;

(2)科技含量较高的项目较少;

(3)工作进度不是很快。

(二)20xx年招商引资工作打算：

(1)认真做好往年招商引资工作总结，总结经验，整理出新的思路。

(2)加强招商引资领导，强化招商促发展。一是在招商引资领导上，主要领导亲自抓，分管领导具体抓，各部门齐努力，形成上下联动良好的招商引资局面。二是进一步落实招商引资责任制，做到项目到位、考核到位、奖惩到位。

(3)加大招商引资宣传、突出招商重点。全民发动，人人参与，营造全民招商的浓厚氛围。利用各种形式宣传我乡招商政策和招商项目，要求村干部在节假日亲朋相聚时，利用亲情、友情扩大招商引资宣传，引荐客商到我乡投资兴业。

(4)创新通过各种渠道，提高招商引资的针对性。围绕我乡支柱产业、特色资源有针对性的开展招商引资。针对我乡产业特点和存量资源优势，突出扩展新的招商方式，进一步提高招商引资的实效性。广泛发动群众多角度、多领域捕捉商业信息，乡党委、政府主要领导结合我乡实际，亲自带队到发达地区开展招商活动。

(5)突出资源招商，充分利用我乡现有的林业资源优势和中药材种植、畜牧养殖等特色产业，加大宣传力度，推出我乡招商引资新品牌，吸引更多的外商前来投资兴业。重点抓好工业项目的招商引资，尤其是农副产品深加工型和劳动密集型项目的引进和建设。

(6)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顺利施工。做好意向性项目的跟踪服务工作，确保其顺利签约和按时启动建设。

(7)落实措施强服务，打造环境立诚信。在招商引资环境上做到“硬环境逐步提高，软环境客商满意”，引商、亲商、安商、富商形成共同发展的良好局面。大力兴修村村通水泥路工程，使交通面貌焕然一新;加大集镇基础设施建设，打造美丽苗乡。

(8)加强与我乡外出务工人员联系，鼓励有志之士回乡创业。

**局招商引资工作汇报材料篇八**

今年以来，高新工商分局切实把招商引资工作作为“重之中首”，面对此项工作的新特点、新趋势进一步理清思路明确重点，突出三个“新”，切实做好招商安商工作。截止目前，配合区投资促进局完成招商企业共计60户;发现整理招商引资线索15条;配合901项目完成“贵超光电(贵阳)有限公司”、“贵阳市富山高新技术产业发展基金一号(有限合伙)”的设立登记;通过“绿色通道”使“贵阳市医院管理(集团)有限公司”“贵州中交智能交通有限公司”等重点企业顺利落户高新区。

一、服务招商理念新提升。破除部门本位意识、封闭意识、因循守旧意识，强化招商首位意识、联动招商意识，利用注册资本登记制度改革、先照后证的实施以及“三证合一、一照一码”等改革时机，充分发挥工商职能，畅通登记渠道，从招商引资项目立项开始，全程提供咨询服务、预约服务、重点项目上门服务、紧急事项延伸服务和重大项目跟踪服务。

二、服务方式务求新突破。把招商引资工作作为全局重要工作纳入重要安排，探索建立招商引资线索发现机制、信息共享机制，争取在提升招商引资针对性、准确性和有效性上有新突破;同时充分发挥全局干部职工主观能动性，积极挖掘招商信息，形成“人人关心招商，个个热心引资”局面。

三、建立保障新机制。为确保工作任务完成，成立了以局长任组长，其他班子成员任副组长，各科室、协会、负责人为成员的招商引资工作领导小组，重点负责确定全局招商引资工作规划、目标任务和协调解决重大招商问题等。同时实行意向项目跟踪督办制度，及时进行工作反馈，反馈内容包括与项目联系情况、进展情况、签约情况、完成情况等;对意向项目责任单位实行专人对接、跟踪督办加以落实。

更多相关优秀文章推荐：

1.乡镇招商引资上半年工作总结

2.工商局招商引资工作总结

3.旅游局招商引资工作总结

4.交通局招商引资工作总结

5.卫生局招商引资工作总结

6.12月招商引资工作总结

7.教育局招商引资工作总结

8.

9.商场招商引资工作总结

10.县招商引资工作总结

**局招商引资工作汇报材料篇九**

3月1日上午，xx市商务局局长赵瑞思、副局长叶荣超带队到鹤山市调研招商引资工作，鹤山市政协副主席梁暖勋、市科工商务局相关负责人陪同调研。

调研组一行首先参观了中欧创新中心，该中心是鹤山贯彻落实“珠西战略”，集聚创新要素，打造创新园区的重要举措。采取“创新”、“孵化”、“培育”的发展模式，深化科技创业创新，培育特色产业和新兴产业，打造出创新创业生态圈。随后，调研组实地考察了普洛斯物流中心，据悉，该中心是鹤山建设珠西物流中心的重要一环，对推动我市产业转型升级、构建现代物流体系、提升城市整体服务水平和质量有着重要意义。

座谈会上，鹤山市科工商务局负责人汇报了鹤山主要工作情况后，提出了招商工作的思路：“未来一年，科工商务局会将招商引资作为经济工作的‘一号工程’来抓好抓实。”在坚决贯彻鹤山市委市政府全面推进‘一城三中心’建设的决策部署的基础下，市科工商务局将统筹协调招商引资，实施精准招商，狠抓平台提振和实体提效工作，重点抓好招商统筹、精准招商、新型招商等七项重点招商工作。

听取汇报后，赵瑞思高度肯定了鹤山科工商务局以往所取得的成绩，并表示鹤山的区位优势得天独厚，应当着力打造珠西物流中心，为鹤山的招商引资服务。不仅如此，xx商务局将从高层招商、展会招商等方面给予鹤山更大的关注与支持，扩展鹤山的招商渠道，发掘更多的投资信息。

据了解，在xx市委十三届二次全会上的报告中，明确提出今年要紧抓招商引资这一经济发展的“生命线”。xx市商务局作为招商引资工作的主管部门，将狠抓招商引资工作，立足xx优势产业基础及资源禀赋条件，紧紧依托“1+6”核心园区，创新招商理念，加强统筹引导，将“精准聚焦”和“精准招商”相结合，积极开展重大项目招商，努力提高招商引资水平。

**局招商引资工作汇报材料篇十**

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。

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