# 乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报(14篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-06-17

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？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。乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇一为抓好“活动月”的招商引资工作，乡党委、政府高度重视，制...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？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。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇一**

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。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇二**

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。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇三**

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。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇四**

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。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇五**

今年，我局认真贯彻落实县委、县政府招商引资工作相关文件精神，明确招商引资工作目标，主动接洽招商引资项目，并取得一定性的进展。现将我局前一阶段招商引资工作汇报如下:

我局一直将招商引资工作作为一项重要工作来抓。为加强对招商引资工作的组织领导，我局专门成立了以局长为组长的招商引资工作领导组。领导组下设办公室，具体负责招商引资日常工作。同时，按时报送招商引资进度报表和招商引资工作小结。

为营造良好的招商氛围，我局通过机关集中学习、局长办公会以及相关会议等学习招商引资工作文件精神，在干部职工中大力宣传招商引资政策，增强全体干部职工招商引资意识，形成全员参与的招商氛围。

为提高全局干部职工参与招商引资的积极性，能够按时完成招商任务，我局要求机关工作人员动员自己的亲属、朋友提供招商信息，搭建招商平台。并明确对引进资金项目，经相关部门确认招商引资成功后，除按市政府规定奖励外，再实行适当的物质奖励。

20xx年3月，要求各医疗卫生单位上报招商信息、晃籍在外客商名单。20xx年5月，我局安排机关及县属二级机构负责人到怀化、广州等地接触走访晃籍在外客商。20xx年7月，我局积极协调引荐到一位投资者，拟在我县投资设置一家非营利性民营医院——民康医院，医院预计投资总额200万元，选址在县城城郊或周边乡镇，占地4亩，业务用房20xx平方米，设置病房50—120张，开设内科、精神病科、老年人康复科及体检中心。医疗技术人员配置临床医生3人、检验化验人员1人、护士4人、其他人员4人。该医院主要进行精神病人的规范管理和老年人患者的康复治疗，弥补我县当前医疗卫生体系在精神病人治疗和老年人康复方面的不足。

今年，积极向省发改、省房产、省卫生厅主要领导进行汇报，落实乡镇卫生院周转房项目。今年计划实施乡镇卫生院周转房项目8个，总建筑面积4200余平方米，总投资近500万元。

今年，我局虽然经过多方接洽，多方做工作，但招商引资工作与县政府的要求还有一些差距，还存在一些困难，各县属医疗卫生单位尚未引荐到投资者。主要原因是部门受工作性质限制，信息来源渠道不宽，与各类企业接触较少，加之日常任务重，未能抽出更多的时间和精力走出去主动招商。在今后的工作中，我们将进一步加大工作力度，从本行业实际出发，采取“请进来”和“走出去”相结合的方式，开展招商引资情况考察，多渠道谋求投资信息，积极寻求合作机会，千方百计抓好跟踪落实，确保能够完成今年的招商引资任务。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇六**

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。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇七**

我县召开招商引资工作会以来，乡党委、政府高度重视招商引资和重点项目建设工作，不断强化工作措施，转变工作职能，充分发挥资源优势，不断加大招商引资和重点项目建设工作力度，全乡上下形成狠抓招商引资工作的良好氛围。现将8月7日以来我乡推进招商引资工作情况汇报如下：

(一)召开会议，部署工作。我县召开招商引资工作会后，我乡及时召开了班子专题研究会，分析我乡当前招商引资工作面临的形势，部署下一阶段工作具体措施，重点是落实好一个产值20xx万元以上产业项目的引进。

(二)加强领导，落实责任。继续加强对招商引资工作的领导，党政领导一起抓，实行班子成员联系招商引资项目建设制度，明确责任，有关部门负责人共同抓协调、搞服务，坚持做到“一个项目，一个领导，一套人马，一抓到底”。

(三)主动服务，排忧解难。定期或不定期走访，主动服务，了解招商引资项目建设中存在的困难和问题，并千方百计加以解决，为项目业主排忧解难，加快推进项目建设。如百丈加油站征地时涉及到欧阳村和北海村两个村的土地，经反复做群众思想工作，最终得到解决，确保了该项目顺利推进。

(四)制定政策，形成氛围。为了激活全民招商的积极性一，我乡出台了一系列激励措施，对在招商引资工作中有突出贡献的个人实行重奖，“人人抢抓项目，个个心想招商”的氛围逐步形成。

(五)主动出击，形势喜人。9月5日，我乡组成招商引资考察组一行共10人，在黄书记的带领下到柳州市柳北区白露街道办事处洽谈招商引资项目，分别到志诚汽配有限公司、永益机械有限公司等企业进行了考察，并分别与两家企业负责人进行了洽谈，向投资商介绍了百丈乡的投资优惠政策和投资环境，两家企业对百丈乡的良好投资环境和优惠政策十分满意，也决定将在近期到我乡实地考察，加强招商引资合作与交流。

8月7日以来，由于工作力度得到加强，工作上有了新的进展，意向投资的项目越来越多。目前，共实施招商引资项目2个，项目总投资7000万元，累计完成投资4000万元，超额完成县委、县政府下达的3000万元招商引资项目任务。分别是投资6000万元的雷山寺旅游改建项目建设和投资1000万元的百丈第二加油站。我们还通过采取走出去和请进来的办法，经过多方努力，有意向在我乡投资的项目有4个，分别是：南宁客商投资8000万元扩大有机农产品种植规模并进行深加工，计划第一期投资20xx万元，征用土地50亩，目前已初步定好厂址;柳州客商投资2亿元开发建设雷山旅游项目，主要建设内容有休闲避暑山庄、旅游观光农业、餐饮娱乐、水上漂流等;象州超杰老板投资500万元新建百丈超市;引进客商投资建设雷山风力发电。

我乡招商引资项目建设总体进展较为顺利，当前存在的主要困难和问题：我乡正在申报生态之乡，引进的项目主要是以旅游农产品加工项目为主，其他的工业项目较少。

(一)强化责任，将招商引资项目建设进度与年终考核相挂钩，激励有关责任人加大工作力度，强力推进招商引资项目建设。

(二)积极主动地做好协调服务工作，及时发现并认真解决招商引资项目建设中存在的困难和问题，想方设法推动招商引资项目建设，重点是协助有机农产品深加工项目和雷山旅游综合开发项目完成前期工作，尽快开工建设。

(三)加大招商引资力度，争取更多的项目落户我乡，确保招商引资项目建设不中断。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇八**

20xx年，乡按照县委、县政府的工作部署和要求，切实把招商引资工作作为“重之中首”来抓，坚持解放思想，不唯条件，强化措施，狠抓落实，取得了明显成绩，有力地推动了全乡经济的快速健康发展。

乡饮乡面对招商引资工作的新特点、新趋势，首先理清工作思路，明确工作重点，即：突出六个转变，围绕八个产业，主攻三个区域，确定三个片区，协调东西两翼，加速经济发展。

乡饮乡围绕引进大项目、入园项目、外资项目的目标，明确立足引进苏、浙、沪产业转移项目，主攻对韩招商区域。确定了三个招商重点区域，一是烟台、青岛、威海为重点的对韩招商区域；江苏、浙江、上海为重点的长江三角洲招商区域；天津、北京为重点的北方招商区域。

在招商引资实践中，遍地开花、各自为战的局面不利于经济发展，通过重新梳理思路，以企业集中、资源集中及传统产业集中为方向，重点发展三个特色经济片区。一是以宁曲路沿线为中心建设木材加工、粉制品加工及农业生态旅游片区，现在已有天和木业、宗圣工贸、旭光木材、兖宁木业、金马木材等木材加工企业，并逐步形成常屯木材交易市场，以乡饮淀粉、圣庄淀粉、国华粉皮加工企业为主建设粉制品园区一处，以苏州三创农牧科技和泰安立体养殖项目为主，结合林网、渠网、路网规划，按照生态旅游、观光农业模式统筹建设，自觉接受曲阜世界文化名城辐射，逐步形成农业生态旅游业。二是以乡中心大街以北、中心路两侧为中心的劳动密集型和农业项目发展区，现在已有鑫元草业、波尔山羊种羊养殖场、圣地鞋业、海飞车辆、安康建筑、环宇精铸、圣乡面粉、育肥牛场以及三创科技管理中心等项目入区发展。三是以宁磁路南为中心的工业区，整合粘土资源，现在已发展金泰山琉璃瓦、泰山青瓦、永盛钢球、圣达纺织、环泰饲料、圣乡酒厂等企业；并且接受宁阳县城辐射确定乡饮西部区域，现已发展上虞钢球、汽车配件、奥博尔制衣等企业，接受曲阜辐射确定发展东部区域，现已发展苏州三创科技养殖基地、蟋蟀市场等项目。通过努力逐步形成了南、北、中一条线、东西两翼共同发展的良好局面。

一是主要领导亲自抓

乡党委、政府主要领导高度重视招商引资工作，坚持逢会必讲招商引资，说三句话必有一句牵扯招商引资，拿出三分之一的时间外出招商，拿出三分之一的时间参与招商引资，尤其是今年以来主要负责人把外出招商作为经常性工作，先后到北京、广州、上海、嘉兴、济南、泰安等地开展招商引资活动，搜集适合宁阳发展的招商引资信息，有效地促进了招商引资工作的开展，并取得了明显的效果。为引进鑫元草业项目，乡党委书记桑逢杰不辞辛苦多次到省畜牧办汇报论证项目建设的可行性，从而得到省畜牧办慕主任及山东鑫元草业有限公司的大力支持，山东鑫元草业发展有限公司决定投资6x万元建设颗粒饲料加工项目，现在项目投入正式生产，颗粒饲料产品供不应求，公司正计划扩建二期项目；乡长张茂盛和常务副乡长商涛抓住项目信息，多次赴上海、宁波、嘉兴、苏州等地开展招商引资活动，截至目前，苏、浙、沪等地反馈项目信息已有十多个达成初步合作意向。

二是专业队伍靠上抓

乡党委、政府高度重视招商引资工作，为进一步凸显招商引资，突出重中之重、重中之首，促使全乡招商引资工作再上新水平，经党委、政府研究决定，成立了10人的招商引资专业队伍，固定了专门的办公场所，购置了新办公桌椅，配备了微机、打印机、空调、数码相机等办公设备，并固定一辆桑塔纳为招商引资专用车。并在乡财政十分困难的情况下，预算14万元作为招商引资经费。招商引资专业队伍成立以来，取得明显成绩。常务副乡长兼招商办主任商涛引进北京客商投资建设的圣乡面粉、浙江客商投资建设的上虞钢球、曲阜客商投资建设的青瓦生产等项目；招商办副主任李龙引进永盛钢球、环宇精铸等项目；招商办副主任赵伟引进圣达纺织、圣庄淀粉等项目；招商办柳军利用朋友关系引进银海丝织以及曲阜客商投资建设的假发制造项目；同时招商办其他人员也分别引进劳保手套、旭光木材等项目，真正体现了专业招商队伍抓招商的优势。

1、经常外出抓招商

在招商引资工作中，乡主要领导及专业招商人员发扬贫僧出海的精神，把外出招商作为经常性工作，对各村、各单位及外商反馈的投资信息作出快速反应，盯紧抓实，突击外出招商。先后到北京、广州、上海、苏州、杭州、宁波、嘉兴、青岛、济南、泰安等地开展招商引资活动。在招商过程中，有时遇到客商工作忙，没时间接洽，招商人员就蹲在客商门口等候，一个项目合作意向谈下来，有时要跑十几次，正是这种不怕苦、不怕累、不怕难的优良作风，深深打动了客商，有效地促进了招商引资工作的开展，并取得了明显的效果。按照招商区域，根据江苏、浙江、上海等长江三角洲区域老乡多、信息广的有利条件，在苏州设立了苏、浙、沪招商引资联络处，由两名招商专业人员长期开展招商引资活动，并聘请了苏州三创农牧科技有限公司严岳才总经理为招商顾问，通过广泛接触，先后与嘉兴市塑料制品厂达成投资塑料颗粒生产建设项目的意向；与桐乡市马老板洽谈，决定在宁阳建设织布生产项目的合作意向，进一步考察、接洽嘉兴外运公司陈运生先生计划建设的箱包生产项目；按照对韩招商的思路安排2名招商专业人员在青岛、烟台、威海开展招商引资活动，及时与企业及招商顾问进行联系，反馈项目信息。

2、对外宣传抓招商

为及时宣传推介招商引资工作，乡招商办采取上报信息、电视报导等多种形式，上报信息每周不低于2篇，截止目前累计上报信息46篇，其中宁阳通讯发表2篇，宁阳信息3篇，宁阳督查1篇，县招商委工作简报2篇。宁阳新闻报导5次。通过积极对外推介宣传，为乡饮引进项目、收集信息带来事半功倍的效果。同时，乡招商引资办公室制作了反映宁阳及乡饮经济发展的中韩文对照版8幅宣传挂图、印制了中英文对照的宣传指南、重点项目推介手册、招商引资联系手册等宣传资料，并且在全县率先建设了招商信息网，通过网络及时宣传推介宁阳及乡饮。通过网络反馈信息招商，取得明显效果，其中英国超凡公司投资建设的杨树种植项目、美国摩伊可公司投资建设的饲料加工项目、中国台湾客商投资建设的养殖项目、韩国客商投资建设的食品鹿养殖项目、广州客商与环宇精铸厂合作生产精铸件出口等项目，都通过电子邮件及网上会话等形式在进一步接洽中。

3、拓展领域抓招商

11月9日－12日，鲁韩企业高新技术项目洽谈会在泰安举办，全省共有88家企业列入韩国项目对接表，其中泰安4家，乡饮乡就有3家企业被列为对接名单。抓住这次成本低、韩商来到家门口的有利时机，乡党政主要领导亲自带队，抓住机遇、精心准备，成功参加了这次项目洽谈会。洽谈会上，参会人员积极主动，发放宣传材料、光盘，推介企业、项目，先后与9家韩国企业进行了认真细致的会谈，经过努力，韩国客商与乡饮乡达成合作意向5个。特别是11日晚7点钟，参会人员成功邀请松元株式会社金熙大先生来乡饮考察，九点多钟，乡党委、政府主要领导打着手电、利用车灯陪同金先生实地考察了丰产林基地及木材市场，并采集了部分样品。金先生对乡饮的木材资源产生了浓厚的兴趣，对于项目建设、发展一直谈到凌晨2点钟。第二日早5点半，又驱车将他准时送到泰安东岳山庄。金先生被乡饮的投资环境、木材资源及人情化服务深深打动，表示回国后马上召开董事会，研究合作事宜。通过积极跟踪洽谈工作，现在韩国松元公司将于12月下旬反馈合作报告书，并邀请乡主要领导赴韩考察、对接项目，成进机械公司已将与圣地鞋业合作项目列入20xx年1至2月考察计划，玉米秸秆饲料项目也正在积极洽谈中。乡饮乡招商办抓住这一机遇，加大对韩招商力度，一是对韩境内直接招商，主要聘请曹泰锡、金建良两位韩国朋友作为对韩招商顾问；二是对沿海韩资企业招商。聘请青岛汽车项目发展事业部总经理徐启明为对韩招商顾问。并在引进外资方面向日本、香港、中国台湾突破，目前已取得初步进展。

4、借助外力抓招商

乡饮乡借助曲阜世界文化名城建设，一些产业专业专业项目逐步外迁的有利时机，积极与曲阜企业、朋友接洽、联系。通过努力争取，取得明显成绩。现已接洽项目四个：一是肉食鹿养殖、加工项目。项目由曲阜马厂王建忠引荐韩国客商权赫范投资建设，于12月28日到乡饮考察，项目分二期完成，一期计划租金马村土地300亩，建设肉食鹿养殖场一处，二期建设肉食鹿加工生产厂一个，已达成初步合作意向。二是曲阜圣力饮品有限公司投资xx万元新上碳酸饮料厂一处，高卫经理于12月26日到乡饮进行考察，达成初步合作意向。三是曲阜纸箱生产项目。项目由曲阜客商孔令栋投资建设，项目计划总投资1500万元。孔老板已经到乡饮进行了实地考察，现已达成合作意向，计划春节前开工建设。四是曲阜板纸销售、加工项目。项目由曲阜苗孔的孔经理投资建设，计划总投资2x万元，一期工程利用闲置的原剧院先上板纸销售贸易项目，二期工程新上板纸加工生产线两条，现已达成初步合作意向。孔经理到乡饮考察后，对乡饮的投资环境和人情化服务与管理非常满意，决定春节过后项目马上开工建设。

跟踪服务落地项目

对落地在建项目实行分类管理、划片包保，每名副乡级领导干部和民营经济发展小组成员负责联系1-2个企业和5-10户个体大户，及时了解项目建设过程、企业生产经营中遇到的困难，定期组织人员进行座谈，听取他们的意见和要求，帮助他们解决困难、加快发展。引进的九州红木材加工厂、大地印刷、鑫元草业由于高压线路影响未能投产，我们及时协调县医院及供电局等部门，解决了高压线路问题，为企业投产赢得宝贵时间；圣地鞋业公司是个劳动密集型企业，由于工人短缺，不能扩大规模，乡招商办会同劳保站，给企业扩招工人120多名，并在劳务培训基地进行了专职培训，为企业发展提供保障，同时利用节假日给外商送去亲人般的温暖，如今年仲秋节，乡主要领导带领招商办人员分两组到外地客商进行走访、慰问和谈话，并安排招商办人员晚间分别陪同外商度过“团圆节”，使外商真正感受到人情化管理和服务。

盯紧落实签约项目

现已签定合作意向项目2个，其中苏州三创农牧科技开发有限公司投资建设的三创农牧科技示范园项目，计划总投资8400万元，乡招商引资办公室安排专人为其搞好项目建设的前期市场调查以及项目建设准备的物质购置工作，并带领客商参观附近县市区先进模式，并为其谏言献策，进一步坚定了客商投资热情，项目计划20xx年1月开始开工建设；韩国昌达贸易公司投资建设的育肥牛项目，项目总投资280万美元，该项目于10月份来乡饮进行了实地考察，乡主要领导为投资方韩国奶酪协会会长权五光先生介绍论证了该项目产业的可行性，权会长表示20xx年初项目开工建设。

积极接洽在谈项目

现正在积极洽谈争取的项目23个，其中有韩国松元株式会社木材加工项目；韩国成进机械股份公司与圣地鞋业有限公司合作鞋底橡胶制品加工项目；韩国客商饲料、粉制品加工出口项目；韩国客商投资建设的食品鹿养殖项目；美国摩伊可公司投资饲料加工项目；英国超凡公司林木种植项目；中国台湾客商投资建设养殖加工生产项目；深圳汇通公司投资建设项目；上海光兆有限公司投资林木种植项目；嘉兴客商陈运生投资建设箱包加工项目；宁波客商投资建设彩印项目；日照板纸和物流中心项目；济南娱乐城建设项目；泰安客商投资建设的立体养殖项目；新汶客商投资钢球加工项目；山东宝来利来养殖项目；泰安奶牛养殖项目；北京木浆造纸项目；山西机械加工项目；泰安客商投资商业楼开发；桐乡塑料颗粒生产项目；嘉兴饲料加工项目；南京房地产开发等项目。现在已有韩国松元公司、成进机械股份公司、美国摩伊可公司、上海光兆有限公司、泰安客商投资建设的立体养殖项目、新汶客商投资钢球加工项目、山东宝来利来养殖等项目已来乡饮实地考察或确定了考察日期。

努力争取资金项目

在招商引资工作中，乡招商办把对上争取引进资金作为重要工作，按照乡党委、政府确定的“吃饭靠财政、发展靠项目、花钱靠争取”的思路，积极包装项目、跑资金。截至11月份全乡到位各类资金1369、4万元，其中无偿资金649、4万元，有偿资金340万元，项目企业争取贷款380万元。还有部分无偿资金已经申报、立项，正在积极努力争取中，各项资金的争取为缓解我乡财政困难起到积极作用。

经过全乡上下共同努力，20xx年招商引资工作取得了显著成绩，新引进项目25个，签约项目2个，在谈项目23个。下一步工作中，乡饮乡始终坚持发展是硬道理，进一步加大招商引资工作力度，强化招商引资工作措施，努力发展乡饮经济，为壮大地方财力多做贡献。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇九**

为不折不扣落实县里招商引资工作精神，我乡继续落实“加强领导，强化责任，优化环境，大力扶持，齐抓共管”的20字工作方针，努力营造全乡干部群众共营发展环境、共引项目资金的招商引资浓厚氛围。目前，我乡的招商引资工作稳步有序发展。现将我乡招商引资工作进展情况汇报如下。

1、制定完善了《安康乡招商引资引项工作考核办法》，做到招商引资引项有章可循，有法可依。为加强招商引资引项责任，乡党委将招商引资引项工作纳入了乡村目标管理年度考核和干部绩效考核的重要内容。

2、广泛搜集了相关项目信息和各村(居)的名人信息。跟踪搜集有价值、有潜力的项目信息10条，搜集到包括海口市海关处处长蒋为华在内的名人信息30条。

3、将招商引资引项工作任务进行了层层分解，同步营造了大招商、大发展的浓厚氛围。

1、“绿蔬园蔬菜种植农民合作社”项目。该项目现已累计投入资金500万元，各种证照、手续办理完结。目前，已正式投产并种植蔬菜600余亩。该项目的引进，成功解决了附近多村近千名剩余劳动力的就业问题。

2、在洽谈项目。我乡正在洽谈项目有：(1)新型建筑材料生产项目，海南省“正佳电子有限公司” 计划投入超亿元;(2)纸业生产项目，“泰林格纸业有限公司”对我乡境内闲置的原天洁纸业有意向;(3)莲藕深加工项目，北京市信达资本管理有限公司，拟投资过亿元。

3、湖南省特种水产种苗繁养基地项目。该基地设计总规模达1000亩，总投入300万元，另争取国投项目资金200万元。

4、书画院文化产业项目。常德绘霖文化传媒有限公司计划在我乡大洲村征地300亩，拟投入资金5000万元，建成以文化产业为依托的养老休闲基地。该项目目前正在洽谈中。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇十**

我镇今年的招商引资工作思路是突出规模企业技改扩能，培植主导产业做大做强，引导旅游产业服务升级，支持农业产业调整结构，回顾半年来的工作，主要有如下一些特点:

围绕今年年初制定的招商工作思路，通过以商招商，亲情招商，项目招商，政策招商，外出招商等方式，招商工作取得喜人成绩。

一是规模企业技改扩能上新台阶。通过政府提供信息，企业自主决策，有酒埠江瓷业公司新上果碟生产线，投入近1000万元，新增就业人员150余个，新增产值3000万元，预计8月分可以投产;特钢公司投入近1000万元进行环保设施改造，环境污染治理上了一个新台阶。酒化计划转产甲醇，公司正在积极招商。恒旺碳酸钙厂准备上活性钙和超细钙。

二是培植主导产业工作有特色。酒埠江镇根据产业优势因地制宜提出重振铸造产业，出台了一系列的扶持政策，期间经过发展，淘汰，兼并，壮大，巩固，到今年6月分已经有四家铸造企业正常生产，安排就业200余人，年创税收120余万元。近年为了承接广东、深圳等地家具产业转移，提出了打造家具产业基地，现有桦景家具落户我镇雄心村，富森家具落户我镇大坪村，这两家家具厂生产的家具质量优，销路广，安排就业80余人，创造了很好的经济效益和社会效益。

三是旅游开发再上新项目。旅游开发是县委县政府的重大决策，我镇围绕县委县政府的大决策根据自身资源优势开展招商活动，主要是发展农家乐等服务行业。经过各方面的努力，广东“澳苑”酒店将投资3000千万元在我镇建星级酒店和商业城，6月11日已经签订了投资协议。

四是农业结构调整取得新突破。酒埠江镇作为一个农业大镇，一直在寻找农业产业结构调整的方式和方法，20xx年试种葡萄后，由于技术不过关，市场开拓不成功，大部分葡萄种植户又改种水稻，150多亩葡萄基地只剩下80余亩，去年通过与浙江省义乌市的葡萄协会合作，施健生老板投入100万元在我镇谭垅村租地100亩种植葡萄，在他的带动下，当地农户扩种了100余亩葡萄，现在我镇的葡萄基地葡萄种植面积达300余亩，初具规模。一亩葡萄的最低产值可达4000元，是水稻的三到四倍，可增加农民收入60余万元。

镇党委政府高度重视招商争项工作，专门召开了“招商引资”工作的动员会，村支两委全体成员参加，在会上对各村的招商融资争项工作进行了部署，将任务进行了分解，宣布了奖励措施，明确了工作要求。

一是优化了投资环境。为了配合推进招商引资工作，镇党委，政府引导企业建立了企地联谊制度，加强企地交流，引导村居民签订了爱企护企公约，实行企业党员双重组织生活制度。围绕营造全民兴工爱企的氛围，结合宣传攸县精神开展了“优化经济发展环境”理论宣讲活动，个别村还带领党员组长到招商引资先进地方学习，通过宣讲招商引资的积极意义，外地优化环境的先进经验，在全镇树立了“老板投资，我投劳;老板发财，我发展”等先进的投资环境理念。

二是宣传了优惠政策。为了加强对县委县政府的“八个零”、“十个不准”及各种投资招商的奖励优惠政策宣传，招商办在镇文化活动中心，各集贸市场制作了宣传栏多处，也张贴了宣传标语，悬挂了横幅。通过这样有力的宣传活动，全镇干部群众基本上都晓得了县委县政府的“三百兴工”工作，晓得了县委县政府的各项优惠政策，都积极的为招商引资工作牵线搭桥，“澳苑”酒店投资建星级酒店和商业城就是看中了我县的优惠政策。

三是落实了敢于让利。胡县长会上多次指出要敢于让利，我们承诺新办企业实现零利润征地，落户企业只负责老百姓的征地成本，本级政府不谋求一点利润，在谭垅村的葡萄基地农田租赁过程中，镇级政府负责青苗补偿，支持农业产业结构调整，这些让利的措施给老板吃了敢于投资的定心丸。

四是实施了代办制度。在企业开办过程中从申请提出到立项动工再到生产经营整个过程要到17个部门单位办理各种手续，制作各种文书申请8份。大部分企业老板难以完成这些文字工作，不熟悉这些部门的办事程序，我镇实施代办制度，帮助企业代写各种文书，办公室免费打印，代办各种批文，帮助企业尽力减少各种费用开支，缩短了企业建设周期。酒仙湖农业机械加工有限公司从申请到动工只用了一个星期。

1，建议县委县政府将酒埠江镇网酒路两边打造成家具产业基地和铸造产业基地。因为这两个产业都是发达地区转移的产业，而酒埠江镇承接这两个产业转移有主产业基础，现有就有四家铸造企业，两家家具企业，还有多家木材加工厂;有交通优势，尤其是高速通车后的交通优势更明显，适合原材料汇聚和产品外运;有资源优势，有水有电，铸造企业用水用电量都较大。

2，建议县委县政府将“”酒店投资建星级酒店和商业城纳入招商引资优惠政策奖励扶持范围，返还部分土地出让金和税收优惠。酒埠江镇的城镇建设难以上水平，主要是没有大投入，旅游服务难以上档次，主要是没有星级酒店，现在的旅游市场还难以养活一家星级酒店，“澳苑”酒店投资建星级酒店和商业城肯定可以带动酒埠江的城镇建设和旅游发展，但是投资大，回报周期难以确定，投资方迫切需要县委县政府的支持，减少投资风险，增加投资信心。

3，建议县委县政府与银企协商开展设备抵押贷款。现在大部分新办企业都没有土地使用证，但有设备，这部分企业的资金需求量也不是很大，如果可以用设备抵押贷一部分流动资金将有利于这些企业发展壮大。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇十一**

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。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇十二**

市委督查室:

今年以来，市委、市政府进一步加大了招商引资的工作力度，出台了一系列的政策和考核办法，我局积极响应，认真贯彻落实，取得了一定的成绩。现将有关情况汇报如下:

去年，我局招商引资工作在市委、市政府的领导下取得了实质性的进展，完成招商引资任务771万，完成工作任务的136%。对此，局党委对去年招商引资工作的经验进行了认真总结分析。首先是认识进一步提高，思想基础坚实，局党委进行了广泛深入宣传，加大学习教育力度，提高思想认识，为招商引资营造了浓厚的氛围;其次组织领导进一步加强，认真部署实施。加强了领导责任制的落实工作，把招商引资工作列入重要的工作议事日程，建立招商工作领导联系制度和招商项目负责人制度，同时，根据局人事变动状况，及时调整了局招商引资领导小组成员，局党委书记、局长亲任组长，并确定了专门办事机构。另外，在今年全市文化工作会议上，局长建同志对招商引资工作进行了动员和部署，要求一定要把招商引资工作作为第一要务抓好，充分发挥文化的优势，构建招商引资的平台，想尽一切办法，实现新得突破。

局党委先后两次召开了招商引资的专门会议，对我局承担的目标任务和下一步招商引资工作进行了研究和部署。并制定了下一步的工作措施:

1、将招商引资目标任务进一步分解，细化量化到单位到人，领导干部要带头，要有任务，机关科室也要有指标。

2、发挥文化优势，在文化资源方面多做文章，促进文化产业的发展。

3、向兄弟地市、特别是经济发达地区的文化部门发招商引资函件。

4、摸底了解本系统内在国外和港澳台地区有亲情关系的职工，以便通过他们进行联系。

5、进一步深入开展宣传活动，使招商引资深入人心。

另外，还召开了全局各单位、机关各科室责任人会议。会议传达了市委、市政府有关文件精神，下发了《关于全局招商引资工作目标任务分解的通知》。会议要求各单位、各科室要增强历史使命感和责任感，按照局党委提出的工作要求和工作措施，调动一切可以调动的因素，利用一切可以利用的条件，力争完成分解到各单位、各科室的目标任务。

会后，各单位、各科室纷纷行动起来。局招商引资办公室及时转发了市里的有关文件，提出了具体的工作要求;各科室将招商引资工作作为重要工作之一，\*\*局还对各单位进行检查、指导;局属各单位也不同程度地加强了招商引资工作，有的单位还成立了专门的机构，有的单位将相关政策和奖励办法印发给每位职工，有的单位发动职工走出去、请进来，想法设法去招商引资。目前，化系统各级领导招商引资的认识进一步提高，初步形成了全局上下全体动员抓招商的态势。

1、联系矿工日报社投资351万元增加大型印刷设备已经完成。项目联系人。该项目从年初开始洽谈，已经达成协议，目前，该项目的相关招商引资材料已经上报至市招商办。

2、联系社会自然人先生投资18万元与我市文艺演出业，成立“”，已完成所有报批手续，相关材料已经上报至市招商办。

3、引荐北京一房地产开发商来淮投资，联系人。投资方来实地考察，并与有关部门洽商。但终因双方条件互不满意，此项目暂停。

4、引荐一投资商来淮投资一印刷企业，投资项目是彩虹印务有限公司，注册资本50万元人民币，该项目已做好前期准备工作，将于近期完成报批手续。

5、招商引资市豫剧团开发工程。市豫剧团原团址开发工程自去年就已经启动，计划投资金额500万元，目前前期准备工作已经就绪，原住址住户搬迁工作也已完成，该工程已经于9月份开工建设。

(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。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇十三**

为更好地利用春节期间抓好招商引资工作，优化我镇经济结构，我镇多渠道抓好招商引资的宣传发动、跟踪服务工作，取得了明显的成效。现就春节期间我镇招商引资工作汇报如下：

1.及早部署，动员工作到位。在春节前夕，我镇认真落实好区委、区政府关于开展招商引资的部署，我镇及时成立了招商引资工作领导小组，由书记、镇长担任工作组长，分管领导任副组长，建设、工商等部门负责人为成员，落实了招商引资工作有人员，有经费、有目标。同时，召开班子会进行研究部署，并组织召开镇干部、各村支书、主任会议，传达了上级的会议精神并落实全镇招商引资工作进行了部署，提高了镇、村干部对招商工作的意识。

2.认真摸底，做到情况明了。在春节前夕，我镇包村镇干部与村干部一道深入村屯，向党代表、人大代表、村中族老、村民了解外出创业乡亲的详细情况，包括外出创业乡亲的年龄、外出地点、公司经营类型、家庭地址、联系方式等，认真摸底，做到情况明了，为春节期间开展招商工作奠定了基础。目前，全镇共摸排到有投资实力的经济能人共48名。

3.稳步推进，狠抓宣传工作。春节期间，我镇针对摸底情况，印制了6500多份《致外出创业乡亲们的一封信》，由挂村领导、包村镇干部、村干部利用春节时间上门发放，重点宣传我区的招商政策、产业特点、优惠措施等，并对部分较有名声的乡贤进行走访交流，走访对象600多人次，召开座谈会2次，切实提高了招商工作的效果。同时，我镇还充分利用宣传标语、横幅、商铺led显示屏，抓好招商宣传发动工作，营造了良好的社会宣传氛围。

4.重点跟踪，宣传服务到位。我镇还认真抓好对有投资意向的返乡创业乡亲的跟踪服务工作，采取一对一的宣传服务，进一步向他们宣传好我区的招商政策和区位优势，使他们放下顾虑，大胆地在本地投资创业。同时，我镇还挂牌成立了镇政务服务大厅，对所有审批流程实施一站式服务，超前服务好招商引资工作。目前，全镇有20多人有返乡创业意向，预计总投资达1500万元。如通过工作组的多次宣传发动，我镇外出经济能人黄伟清已初步达成投资意向，计划在河龙村投资300万元成立一家灯饰厂。

在春节期间，我镇在招商外资工作上取得了一定的成效，但与区委、区政府的要求还有很大的差距，还存在着不足，主要表现为一是受用地指标、资金的影响，业主对在本地投资意向不明显;二是招商宣传范围不广，效果欠佳等。我镇将以此次汇报会为契机，进一步提高招商引资工作的意识，加强向外出经济能人联系沟通，采取“走出去、引进来”的方式，主动联系，积极解决招商引资中遇到的问题，消除业主的顾虑，切实提高招商效果。

**乡镇招商引资工作简报 乡镇招商引资汇报篇十四**

指挥部：

为做好招商引资工作，更多更好地利用境内外投资，促进经济平稳、健康发展，20xx年以来，工商局按照县委县政府统一安排部署，强化认识、迅速行动，充分利用各种渠道，竭力服务于我县招商引资工作大局。

为确保招商引资工作顺利完成，县工商局及时成立了招商引资工作领导小组，一把手负总责，各科室、直属局、工商所主要负责人具体负责招商引资的各项工作。发挥干部职工的主观能动性，充分利用亲戚、朋友、同学、战友等特殊关系挖掘招商信息，拓展引资领域。采取多种方式向投资者宣传微山的投资环境和政策，并利用投资者的信息优势积极对外推介宣传微山，为引进项目营造良好的舆论氛围。

面对招商引资工作的新特点、新趋势，经县局党组调查研究，改变过去遍地开花、各自为战的做法，及时召开县局党组会议和全体干部职工会议，统一思想，确定重点，制定了本单位开展招商引资工作的具体措施。对有意向投资县经济开发区项目，进行重点洽谈、帮办并明确专人盯紧抓实，尽最大诚意和努力促其落户。要求企业注册局在日常的登

记工作中留意外省来我县投资咨询、登记注册的人员，主动了解掌握项目投资的基本情况并宣传招商引资的优惠政策，建立感情，争取主动，为项目的征集奠定好基础。

为了使招商引资工作顺利开展，登记人员积极加强与县招商局的协调沟通，及时提供政策咨询服务，主动参与、积极协助配合有关部门和投资者做好项目的名称核准、企业验资、章程制做等工作，使企业登记管理工作与当地招商引资工作有机结合起来;主动向项目投资者宣传相关的法律、法规及有关登记条件、登记程序;名称核准后，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。

全面落实政务公开、服务承诺、首问负责、一次告知和限时办结等制度，本着能宽则宽、能简则简、能快则快的原则，在企业名称、经营范围、出资方式的核准和材料提交等方面尽可能地降低准入门槛，放宽条件，简化登记程序，缩短办照时间，提高登记工作效率。对招商引资项目，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。对法律法规规定需办

理前置审批的，积极与前置单位沟通，指导其快速办理，从而促成项目的落成。

对所报的项目签约后，指定专人及时做好项目的跟踪服务工作，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。通过对项目的跟踪服务，积极采取措施优化招商引资服务，营造浓厚“爱商、亲商、安商、富商”的氛围，大力支持招商引资快速准入并做大做强。

经过县工商局不懈努力，招商引资工作成效明显，近日，成功招商，注册资本1500万元，经营面积4700平方米，建设后将成为。目前正与准备签约工作，该公司将投资从事循环冷却水处理剂制造行业，投产后将为我县经济发展进一步注入活力。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找