# 最新工业园区招商引资工作亮点(14篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-11

*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。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。工业园区招商引资工作亮点篇一一季度，来合投资...*

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。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。

**工业园区招商引资工作亮点篇一**

一季度，来合投资考察的客商达300 人次以上，全区招商引资投资项目78个，协议投资312亿元，到位资金4.9亿元。其中新签项目15个，协议投资233.1亿元，到位资金0.81亿元;续扩建项目63个，协议投资78.9亿元，到位资金4.09亿元。

(一)攻坚克难，紧盯大项目抓招商取得新突破。大项目招商是建设区域性中心大城市和培育产业集群的重要抓手，是实现资源优势转化为产业优势的助推器，为此，根据我区的产业规划，精心包装策划一批重大项目，紧盯大集团、大企业，实施精确招商，成功引进投资100亿元以上项目2个，5亿元以上项目6个。成功引进荣获20xx年中国房地产百强前15位、中国驰名商标的龙湖集团投资100亿元整体开发钓鱼城及半岛旅游项目;引进温州成功集团投资100亿元在工业园区城北拓展区建设重庆温州汽车摩托车配件综合开发项目;引进拥有3家境内外上市公司的香港昌兴矿业控股有限公司投资18.8亿元规划建设年产600万吨新型干法旋窑水泥熟料及配套纯低温余热发电项目;想尽千方百计、费尽千辛万苦，全力以赴争取嘉陵集团整体搬迁项目落户草街拓展区，从原来排名第九位上升到第六位，再上升到第二位，最后与璧山不分伯仲。

(二)锐意进取，围绕工业发展抓招商取得新进展。用“亮剑”精神鼓舞士气，多形成、多渠道齐心协力抓关键求突破，一季度新签工业项目7个，协议投资130.87亿元。一方面，坚持规划先行，突出产业重点，围绕工业园区及拓展区这个招商平台，实施特色产业招商，成功引进广州顺民电器公司日用塑胶、重庆禹王饮食公司中央厨房饮食配套等项目。另一方面，按照生产力布局的要求，强化分类指导，出台《合川区搬迁引荐工业项目进入工业园区税收分成办法(试行)》，全面调动镇街招商积极性，引进了渝路集团建设年产200万吨新型干法旋窑水泥熟料及预拌混凝土项目、重庆三峡电缆制品公司电缆制品生产等项目。

(三)真抓实干，突出大城市建设抓招商跃上新台阶。按照“以城兴校、以校兴城”的思路，增添措施、拓宽渠道，成功引进重庆艺校整体搬迁项目、区职教中心建设项目，总投资约2.6亿元;创新思路、突出重点，强力推进涉外商贸学院三期工程、重邮移通学院二期工程、重庆工商职业学院(重庆广播电视大学)、重庆民生职业学院、重庆工商大学派斯学院扩建项目，总投资约17.6亿元。

(四)务实创新，强化基础工作抓招商取得新成效。编制了20xx年《投资指南》、《开放的合川、投资的热土》、《魅力合川》招商宣传资料、电视专题片、ppt资料、招商礼品袋，并通过各种渠道对外发放和宣传。围绕主导特色产业，精心策划了水泥建材、机械加工、精细化工、商贸旅游、教育等20个项目，帮助彭水县(合川对口支援县)策划2个工业项目，22个项目的总投资达298.2亿元，并推出招商。草拟了引进世界500强、国内500强、重庆50强的优势企业或强势项目的招商引资奖励政策。区领导高度重视，亲自带队赴北京、广东、深圳、广西、上海、浙江、重庆等地区“走出去”招商，邀请金科集团等企业来合考察“请进来”招商;继续推行富丰集团与重庆华林集团合资合作等行之有效的以商招商;进一步加强区政府驻华东、华南、西南办事处的管理和招商引资业务指导，三个驻外办共发回信息专报77期，主动捕捉招商信息的能力得到加强，项目对接、招商洽谈的执行能力得到提升。

一是招商引资的氛围还需进一步增强，有些部门、镇街发展内陆开放型经济的意识不够高，招商引资合力还并没有真正形成，主动为投资者服务、为项目工作服务的意识还比较缺乏。二是捕捉招商信息的能力还有待提高，对国外企业、沿海经济发达地区及重庆主城区产业梯度转移的企业信息掌握不够，获取信息不及时，在一定程度上影响了招商引资工作。三是招商引资缺乏激励机制，周边区县仍将招商引资纳入目标考核(江津、璧山等)或实行100分倒扣考核制(渝北区)，还出台了招商引资优惠政策和奖励政策。四是外商投资项目引进较少，吸引外资不多，经济外向度不够高。

(一)狠抓工业招商。一是大力培育汽摩产业。全力以赴主攻嘉陵集团整体搬迁项目，发扬“蚂蟥”、“钉子”精神，咬定青山不放松，勇于参与招商竞争，增添措施、想尽办法、争取落户。强力推进江川汽车零配件、三华汽摩及通机配件、富川汽摩配件等主城区产业梯度转移项目的洽谈，力争尽快签订一批项目。充分发挥土场镇的区位优势，配合相关部门做好土地指标调剂，积极对接重庆银翔集团。加快推进城北拓展区建设，主动对接长三角等地区汽车摩托车零部件产业转移，积极配合温州成功集团做好招商。二是积极培育建材产业。积极协助水泥办推进昌兴水泥、嘉银水泥、富丰水泥等项目建设，推出三汇200万吨水泥项目、年产20xx万平方米纸面石膏板等项目对外招商。三是努力培育盐化工产业。积极协助推进盐化工及真空制项目建设，围绕盐化工引进上下游配套企业，推出20万吨聚氯乙烯等项目对外招商。四是努力培育食品及饮料加工产业。积极协助推进盛沿冷藏库及食品加工、牧哥食品等项目建设，推出年产15万吨啤酒等项目对外招商。

(二)狠抓高校及商贸招商。积极促成重邮移通学院与德国安哈尔特应用技术大学的合作，争取中德应用技术学院落户高校园;协助重庆艺校完善建设方案，力争签订正式投资协议。跟踪重庆金科集团投资建设南城五星级酒店项目、深圳集贸市场有限公司投资改造合州农贸市场等项目，推出南城商业中心、白塔仿古特色文化街、重庆北部汽车交易市场、重庆北部家具交易市场对外招商，力争取得实效。

(三)狠抓旅游节会招商。集中精力做好钓鱼城及半岛旅游综合开发项目的各项工作，协助完成国际设计方案开标，力争上半年签订正式投资协议。推出双龙湖旅游综合开发项目对外招商。筹备好6月份召开的国际龙舟节招商引资项目签约仪式。

(四)狠抓外资项目进度。强力推进香港昌兴矿业公司年产600万吨水泥建设项目，力争年内动工建设。全力协助港盟置业公司在我区办理外资企业的相关审批手续。努力争取德国(劳夏)公司玻纤制品项目落户工业园区。

(五)狠抓“三段式”服务。一是投资项目审批时全程式服务，对新落户的招商项目，按照园区内、园区外工业项目审批程序，企业只须提供相关资料，全程代办审批手续。二是项目建设时协调式服务，建立健全招商联席会议制度，及时协调和处理项目建设过程中遇到的具体问题。三是生产经营时跟踪式服务，对建成投产后的企业要加强跟踪联系，做到不叫不到、随叫随到，及时解决生产经营中遇到的困难和问题，帮扶企业做大做强。

**工业园区招商引资工作亮点篇二**

近年来，在市委、市政府的正确领导下，在人大的监督支持下，全市招商工作力度不断加大，引资领域进一步拓宽，对全市经济社会发展的引领作用逐步增强，现将有关情况汇报如下:

(一)招商氛围更浓。主要领导高度重视。市委、市政府主要领导到位株洲后，将招商引资工作作为促发展的第一菜单来抓，多次调研招商引资工作情况，亲自带队赴郴州、湘潭、长沙、武汉等地学习考察，邀请省政府经济参事朱翔等专家学者到株洲座谈交流，确立了以打开“湖南东大门”为手段，以全面对接长江经济带、珠江三角洲为方向，以加快承接高端制造业转移为目的的招商新战略。

市经信委会同株洲高新区针对电子信息和汽车关键零部件开展专项招商活动，先后引进了中汽零部件、麦格米特、宝钢车轮、天汽模等一批产业项目。发改委、科技局等有关职能部门研究出台了《株洲市产业振兴行动计划》，确定“5+4”产业群重点招商项目，为株洲招商引资指明方向，各县市区更是积极发挥招商各阵地作用。

(二)承接基础更牢。攸州工业园、金山工业园已申报成为省级工业集中区，实现全市省级工业园区县域全覆盖。研究出台了《关于促进产业园区发展升级的若干意见》，制定了融资、用地、税收、人才引进等方面的园区扶持政策，给予园区发展更有力的政策支持。标准厂房建设力度持续加大，建设规模快速扩大，已成为承接产业转移的重要平台。去年以来开展的全市征迁工作 “百日攻坚”行动，完成项目交地10000亩，为项目落地打下了一定基础。即将实施的湘赣开放合作试验区和正在申报的株洲保税区建设、醴陵工业园升国家级等工作将为我市引进项目提供更多的支撑平台。

(三)工作机制更全。成立了发展开放型经济领导小组，制定了定期会商调度制度。制定了《株洲市招商引资工作考核办法》，明晰目标任务，明确奖惩措施，有力促进了各县市区招商工作。建立了招商项目履约推进机制，在全市“项目建设年”活动中，将146个签约项目纳入《株洲市推进重点招商项目履约落地责任表》，明确县市区政府和45个市直部门工作责任，取得初步成效，截止到4月30日，已有104个项目有资金到位，41个项目开工建设，占比分别为71.23%、28.08%。正在研究的《招商项目联合评审制度》和《重大招商项目中介人奖励办法》将为进一步提高招商引资质量和鼓励全社会招大引强提供制度保证。

(四)招商成效更好。引资质量显著提升。先后引进北汽、华强、微软、中航零部件、中国五矿、山河智能、旭日陶瓷、神农谷国际文化旅游度假区、中奥冰雪公园、沃尔玛等优质产业项目，不仅推动了我市传统产业的集聚发展，也加快了新兴产业的培育步伐。招商领域不断拓宽。与商务部投促局、省政府驻外办事处等单位建立了定期联系机制，与全国台企联、上海新沪商联合会、深圳服装协会等商协会保持了密切合作，目前全市客商信息库在库客商数达到976人。近期重点跟踪的万达城市综合体、中国惠普(湖南)产业园、中国移动数据中心、中汽零部件等项目洽谈取得实质性突破，有望年内落地。引资作用更趋明显。根据不完全统计，20xx年全市完成固定资产投资总额1504亿元，招商引资项目完成固定资产投资额302亿元，占比20.1%;20xx年全市规模工业总产值新增850亿元，招商引资规模工业企业新增产值161亿元，占比18.9%;20xx年全市税收比20xx年增加66.8亿元，其中招商引资项目产生税收16.48亿元，占当期税收增加值的24.7%;同时，引进项目新增就业人数占新增就业总人数的比重也达到了 25.6%。

(一)思想认识不够。招商引资第一菜单的意识不强，招大引强尚没有成为区域经济工作的重要工作内容。在具体的招商工作中，面对竞争日益激烈的态势，过多考虑眼前利益，招大引强的魄力不足，存在“不找项目等死、找了项目早死”的畏难情绪。一些地方的招商工作好大喜功或者只为任务而工作，未能系统研究本地产业规划和地域产业发展特点，资源要素集中投入不足，导致项目引进重点不突出，产业集聚效果不良，特色产业园区和千亿产业集群难以形成等问题。

(二)政策体系不全。缺少配套的产业招商政策和考核激励措施、园区和平台公司引进产业项目的积极性没有得到有效发挥，特别是在工业项目招商上，因项目前期投入资金需求量大，见效周期长，加之多年的工业项目招商，使县市区政府、各园区负担过重，造成无资金拿地、无资金拆迁、工业项目落地困难等“梗阻”问题。如某区4年前签订的24个轨道交通项目，就因融资供地困难使大多数项目至今无法开工。

(三)招商环境不优。协调机制不健全。没有形成定期的会商决策制度和重大项目领导责任制度，一些项目因协调决策不及时，致使招商项目落地缓慢，投资商转投外地。如某现代农装项目因当地政府部门意见不统一，签约多年土地未批，而转移到周边地市园区。项目审批手续繁琐、一站式服务不完善、社会化代办服务体系未形成，导致项目手续办理周期长，建设进展不快。招商队伍力量不足、驻外招商联络机构缺失也是近年来许多重大项目不能抢占招商先机的主要原因之一。

立足株洲产业振兴的需要，积极实施打开“湖南东大门”战略，瞄准重点区域，突出重点项目，开展招商选资，促进形成更加开放、创新、高效的招商引资工作格局。

(一)瞄准重点区域。抢抓国家发展长江经济带以及对湖南“一带一部”战略定位的契机，全方位对接长三角、珠三角、港台等地区，开展专业化、产业链、点对点招商，加快承接沿海产业转移。充分利用国企深化改革的契机，加强与北京、上海等央企集中地区国资部门对接力度，有针对性地引进一批战略投资者。

(二)突出重点项目。围绕“五城四基地”等产业重点，强化龙头型、旗舰型、科技型项目招商，集中做大做强5+4产业集群，充分利用即将召开的沪洽周等招商活动，进一步加大万达城市综合体、惠普软件(湖南)信息产业园、汉能光伏太阳能、中电信息产业园、富士康株洲科技园、中国汽车零部件工业公司、北斗产业园等项目对接力度，促进一批在谈重大产业项目签约。

(三)健全政策机制。重点建立规范、稳定、透明、可预期的营商环境，研究实施重大项目审批代理和联合审批制度;建立重大项目协调机制，促进项目洽谈和项目履约;探索项目开发市场化新机制，注重株洲产业研究，科学包装一批好项目，进一步增强招商工作的针对性和有效性。

(四)狠抓项目履约。突出抓“项目建设年”中146个招商项目履约工作，严格落实“一月一调度，一季度一摸底、一督查、一通报、一讲评”的考核机制，重点推进北汽二工厂、微软创新中心、南车物流、中国五矿精密工具园、神农谷国际文化旅游度假区、湖南移动数据中心等重大项目履约，力争全年招商项目履约率达到70%以上。

(五)提高引资质量。建立《引进招商项目评审制度》，根据全市产业发展规划，按照做大特色产业，拉长产业链条，打造千亿产业集群的思路，注重项目的投资密度和产业深度等指标，促进符合我市产业发展规划的高质量项目引进。

(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。

**工业园区招商引资工作亮点篇三**

今年以来，我局按照年初县委、县政府下达的招商引资工作任务，加强领导、明确责任、狠抓落实，工作取得了一定成效，现将今年9个月的工作汇报如下。

一、成立招商引资工作领导小组，由一名副科级领导负责招商引资工作。派出2名保留待遇的科级干部常年在上海、广东一带招商。并且每人必须向我县提供5条招商信息。

二、招商引资责任目标完成情况

今年我局招商引资指定性任务数是:3000万。

1至9月，我局共引进落地项目0个。来我县考察恰谈项目1个，一个是南京路峰先生的社会养老院建设项目，由于没有物色到满意的地址，还在考察中，已经和建设局的联系上。

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，但成效不大。分析原因，一是大的经济形势不景气，投资方信心不足，导致招商来的项目落不了地;二是全县营造“大招商、招大商”的氛围浓厚，但我局由于条件限制，工作人员少，工作任务重，平时工作人员都忙于应付日常工作，主要领导出去，主动派人走出去招商做得不够。

三、预计全年完成招商引资任务情况

我局将认真做好保障性住房项目建设，按照上级规定的时间节点完成在建工程任务;努力完成县下达的3000万元招商目标任务。

四、下步工作举措

做好下步工作，是完成好全年工作任务的基础，我们将做好三个方面工作:

一是认真贯彻落实好县委、县政府下达的招商任务，进一步强化和规范我局招商引资工作，认真抓好招商引资项目储备、推介、恰谈工作，做好项目统计上报等各项工作，确保招商引资工作出成效;

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。

三是积极做好在谈项目的对接和协调服务工作，促进在谈项目早日签约，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。

四是继续为外来企业开通绿色通道，提供优质服务。

**工业园区招商引资工作亮点篇四**

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。

**工业园区招商引资工作亮点篇五**

炸脑壳、拓门路、解放思想、兴街富民谋发展”，是邾城街党工委办事处今年工作的一项重要举措。在区委、区政府的正确领导下，街党工委、办事处高举发展大旗，认真贯彻“三个代表”的重要思想，紧紧围绕“经济强街当龙头，商贸大街创特色，文明新街争一流”的发展定位，广开门路，拓宽市场，依托新洲老城区，广泛联系武汉、浙江、上海、山西、南京等地客商，开辟招商门路，工作取得了突破性的进展。一年来我街联系客商2，洽谈项目1，签约落户1，续建6项，正在洽谈签约，客商投资进资额达615x万元，增加年纳税额55x万元，完成全年任务11，有力地推动了我街经济发展和各项工作的顺利进行。回顾一年的工作，我们主要抓了以下几点:

经济要发展，招商引资是关键。街党工委、办事处围绕“解放思想、引项目、促工作”的思路认真开展讨论。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，招商办负具体责任，各尽其职努力搞好招商工作。二是强化工作专班。调整充实招商工作力量。在现有招商办的基础上，街党工委、办事处街有关单位安排1-招商信息联络员，网络各方招商信息，协助街招商办开展工作。街招商办每月召开一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街上下形成合力招商的浓厚氛围。三是强化责任，明确任务。街党工委要求班子成员每人每年要有1-招商洽谈项目，同时对街直有关单位下达招商引资责任目标，并签订责任状，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资深入人心。

学习“三个代表”，实践“三个代表”，抓好招商工作，强化措施，改造软环境是前提，至关重要。街党工委办事处从邾城实际出发，实施南扩西移战略，以项目为支撑，以园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，强化工作措施，制订优惠政策，激励搞活招商工作。在工作中，一是加大力度搞好软环境的整治。党工委、办事处决定凡是不利于招商引资的文件一律更正废除，凡是不利于招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道的一律让路，凡是客商需要的服务，一律尽量满足。对村霸路霸、瞎扯皮、乱捉梗的行为组织派出司法人员进行严厉的打击，确保招商引资工作顺利进行。二是制定优惠政策，鼓励有志之士参与招商。街党工委办事处研究决定在区政府奖励政策的基础上，对引资中介人按引资每10奖100比例给予奖励。并明确规定对招商有贡献的工作人员，在政治上高看一眼，级别上高靠一级，待遇上高挂一档。把招商引资实绩与干部的考核、评先、晋级有机地结合起来。三是着力抓好“四大一高”招商发展的新举措。瞄准大财团，大专院校，大的上市公司，大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街各级干部千方百计动脑筋，千山万水找项目，千辛万苦引资金，抢抓机遇快引进，捕捉契机找引进，优化环境保引进，努力营造全方合力招商的发展态势。四是强化工作职责，简化办事程序。开年来党工委办事处将城建、土地、经管、民政、计生等单位集中在街政务超市统一办公，服务群众，简化办事程序，初步建立了“三个一”的工作运行机制，即:一个窗口对外，一站式办公，一条龙服务，极大地改善了招商引资软环境，为招商引资工作奠定了良好的基础。

今年来，邾城街党工委办事处按“建园区、上项目、优结构”的思路，强力推进“一主三化”建设，一改过去“守株待免”的工作方式，挤出时间外出招商，一年来，党工委书记黄桂荣、办事处主任姚胜明先后二十余次专程赴武汉、鄂州、浙江、山西等地拜访客商，联系客户，洽谈项目1x个，街道分管招商工作的副主任汪林苟率领街招商办工作人员先后赴武汉、鄂州、黄冈等地近2，联系客户1，洽谈项目1。在工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人。广泛宣传新洲，推介邾城，努力开辟招商门路。通过一年的努力工作，已落户邾城的客商有1，即:武汉卓峰建筑装饰有限公司、武汉新房建筑有限公司、武汉三鑫路桥公司、鄂州建筑公司第一、五、六公司、万通职业有限公司、帕克橡塑制品有限公司、武汉万通光电网络技术有限公司、武汉厚德生物技术有限公司、湖北星海房地产开发有限公司、武汉工贸家电公司、武汉金秋实业(集团)公司、武汉百友氨基酸有限公司、浙江仙珠胶带有限公司正在洽谈即将落户的有两家，即:武四生化科技有限责任公司、simo服装进出口公司。

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。

**工业园区招商引资工作亮点篇六**

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。

1、领导重视，招商氛围浓厚。如：关口街道办事处专门成立了项目招商办，召开了在外知名人士座谈会，以西北环线、蒙华铁路片区为重点制作了招商项目册，出台了招商引资优惠政策;荷花街道办事处针对招商引资，制定了精品绿道三年计划、湘赣边区域合作开放合作区规划、荷花工业小区控制性详细规划等，目前在谈项目有xx个;大瑶镇聘请了专业策划公司进行了区域产业布局及项目包装;枨冲镇以河枨冲段为重点，聘请了专业公司进行了产业规划布局;镇头镇抓住园区净地优势，制作招商手册，开展针对性招商效果明显;高坪镇启动了镇域发展规划、永和镇围绕工矿旅游进行了项目对接、官渡镇发挥区位优势吸引了百草园等2个亿元项目落户。澄潭江、中和、文家市、金刚、官桥、蕉溪、龙伏等乡镇领导积极对接项目，带头外出招商，营造良好招商氛围，促进了项目引进和发展。

2、工作主动，全面完成任务。一季度除6个乡镇在长沙市外境内固定资产投资任务上离进度要求尚有差距外，其他绝大部分乡镇在省外到位资金和长沙市外境内固定资产投资两项指标上都表现良好，特别是文家市、葛家、普迹、蕉溪、古港、淳口、大瑶、达浒、社港等乡镇，两项指标均完成季度任务的120%以上。

3、区位提升，招商来势喜人。随着沪昆高铁和大浏、浏醴、长浏三条高速以及西北环线的建成通车加上蒙华铁路、南横线的加快建设，高铁、高速及环线沿线乡镇尤其是互通口所在乡镇的招商引资形势喜人，项目洽谈不断。

4、立足实际，项目有所突破。一些有区位优势、产业基础较好的乡镇在新引进的招商引资项目质量上有了很大提升。如：官渡引进了投资3亿元的官渡百草园中医药文化体验基地项目、投资2亿元的官渡万紫千红花海项目以及大围山狂野水世界、官渡古镇旅游整体运营项目等;荷花街道引进了投资2.5亿元的荷花浏河园休闲旅游开发项目、大瑶镇引进了投资2亿元的大瑶花炮彩印包装基地项目、龙伏镇引进了投资1.2亿元的石柱峰花花世界大观园项目、北盛镇引进了投资1亿元的远大卓然“互联网+度假”乡村旅游项目、镇头镇引进了投资1亿元的新奥燃气天然气项目等。

下阶段，市商务合作局将着重对全市各乡镇的产业布局、乡镇招商队伍的选拔和培训、招商引资工作的考核、招商引资优惠政策和电子商务扶持政策、美丽乡村幸福屋场建设等方面制定相关措施，助推全市商务和招商引资工作规范、提质发展。

**工业园区招商引资工作亮点篇七**

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。

**工业园区招商引资工作亮点篇八**

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。

**工业园区招商引资工作亮点篇九**

根据《安顺市政府办公室关于市领导赴县(区)开展督查调研的通知》文件要求，现将今年以来的招商引资工作汇报如下：

截止6月30日，我县完成招商引资实际到位资金37.33亿元，同比增长-3.06%，完成年度招商引资预期目标任务的 37.33%。其中，省外境内实际到位资金32.59亿元，同比增长34.39%，完成年度省外境内实际到位资金预期目标任务的 46.56%。

一是优化招商环境。全面加快县产业园区水、电、路、气等基础设施和服务配套设施建设，完成关岭食药园道路建设工程，加快标准厂房建设进度，完成9.5万平方米标准厂房建设。同时，加大对客商的服务力度，通过企业服务年的开展，深入企业了解需要解决的问题，营造浓厚的亲商、安商、扶商、富商的氛围，下大力改善投资软环境。

二是积极抓好在建项目推进工作。实行“一个项目、一名领导、一个责任单位、一个工作班子、一个实施方案”的“五个一”工作机制，制定工作计划，确保王老吉生产加工项目、中国台湾顺天堂药中药材种植及加工项目、顶云新城中厦科技园项目、万鑫大理石储量勘测和开采加工项目、关岭苗立克中草药深加工项目、火龙果种植项目、永宁风电场项目顺利开工建设。同时，督促责任部门搞好在建项目的推进和协调服务工作，落实项目进度。

三是创新招商引资方式。主动将我县的一些重点项目与国内外同类产业的知名企业进行对接。1至6月，成功邀请到中国台湾东兴食品有限公司、荷兰皇家帝斯曼集团、台达电子(郴州)有限公司、山东绮丽集团、禾软科技股份有限公司、山东康境环保科技发展有限公司、青岛伟业集团、重庆益欣资产经营管理有限公司、福建晋江商会等45批次客商约400余人次前来考察，考察项目近20个，成功签约项目5个，为我县招商引资工作奠定了良好的基础。

一是加快产业园区建设，推动工业项目。重点加快产业园区食品药品园建设，力争年内王老吉饮料加工厂、苗立克中药饮片厂达产，实现产值1.5亿元、利税3000万元以上，带动就业500人以上。同时，重点进行关岭年产5万吨金属镁系列产品项目、关岭煤化工产业项目、关岭花江酒厂重建项目、食品药品生产加工项目的招商工作。

二是利用自身资源，促进旅游产业发展。加大旅游招商引资力度，加快建设一批星级酒店，提高城市品位和接待能力，做大做强以酒店为主的旅游服务业;开发具有关岭景区景点特色和地方民族特色的旅游商品，如仿真化石、民族服饰等，形成一批拥有自主知识产权和知名品牌、具有较强竞争力的旅游商品龙头企业;参与旅游景区、旅游风情小镇等建设，开展旅游地产开发，推动观光游向休闲度假游、科考探险游、文化运动游转变。重点推介2个贵州省100个重点旅游项目，即关岭化石群国家地质公园整体开发项目、关岭灞陵河生态文化旅游景区项目(含关岭花江大峡谷风景名胜区综合开发项目、关岭乐安温泉旅游度假区开发项目、关岭木城河、石板井、小盘乡村旅游等开发项目)。

三以项目招商为突破口，加快农业园区建设。立足资源优势，围绕关岭石漠化治理生态修复园区和顶云现代休闲农业观光园2个省级现代高效农业示范园谋划一批农业招商项目，如关岭中药材产业示范园区项目、关岭食用菌工厂化生产项目、关岭火龙果标准园建设项目、关岭民族特色食品加工厂项目、关岭茶叶种植生产加工项目、关岭2万吨生姜深加工项目、关岭下瓜天然矿泉水开发等项目到中国台湾、青岛等地开展专题招商，力争年内年举办3次以上专题招商活动。

四是精心包装项目，大力宣传推介。认真组织开展调查研究，积极邀请有关领导和专家进行科学论证，及时召开相关单位负责人会议酝酿讨论，经过层层筛选，精心包装一批符合产业发展规划、具有良好发展前景的战略性项目，通过政府的网站及时向外发布。积极组团参加“第三届酒博会”、“泛珠会”等各类招商活动，广泛推介和洽谈，力争一批好项目、大项目落户我县。

**工业园区招商引资工作亮点篇十**

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。

**工业园区招商引资工作亮点篇十一**

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。

**工业园区招商引资工作亮点篇十二**

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。

**工业园区招商引资工作亮点篇十三**

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(002096，股吧)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)对招商引资认识方面存在的问题

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。

(二)招商引资工作举措方面存在的问题

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。

(三)招商引资成效方面存在的问题

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。

三是招商引资工作发展不平衡。

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。

(一)进一步改善投资环境。

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”“代办制”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。

(二)突出抓好六大支柱产业招商。

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。

(三)积极探索专业化招商的路子。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。

(四)夯实招商基础，做好要素保障。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。

(五)加大对园区落户项目的跟踪力度。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。

**工业园区招商引资工作亮点篇十四**

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。

二是建立招商引资工作奖励机制。为注重工作实效，街道办事处对有招商意向的个人，街道将给予大力的支持和帮助，对招商引资工作成绩突出的干部给予表彰奖励，并作为年末评先选优的重要条件；

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。

一是完成了20xx年招商引资项目1个3x万元。即：商企住宅楼的开发项目，由庄园房地产开发公司于惠自筹资金，在伯都讷大街东开发20，多平方米的商企住宅楼三栋，目前一期工程已经结束，实际完成投资3x万元，产值3x万元，销售收入700万元，利润105万元，上缴税金49万元，预计吸纳就业人数300人；

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。

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