# 2024年商务局招商引资工作汇报材料(十篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-06-17

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。商务局招商引资工作汇报材料篇一乡饮乡面对招商引资工作的新特点、新趋势，...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**商务局招商引资工作汇报材料篇一**

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。

**商务局招商引资工作汇报材料篇二**

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。

b、 精心组织深圳、广东招商活动，把所有厂房的资料、地块材料、招商手册制作后推出招商

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。

**商务局招商引资工作汇报材料篇三**

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。

**商务局招商引资工作汇报材料篇四**

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。

**商务局招商引资工作汇报材料篇五**

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。

**商务局招商引资工作汇报材料篇六**

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

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

工业项目：

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

农业产业化项目：

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

文化旅游类：

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

基础设施类：

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(四)完善考核奖惩机制。

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

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

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

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

一是招商主体错位。

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

二是招商方向欠明确。

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

一是招商引资“三率”(合同履约率、资金到位率和项目开工率)有待进一步提高。

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

二是招大引强成效不突出。

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

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

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

(四)招商基础工作方面存在的问题

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

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

(五)招商引资软硬环境方面存在的问题

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

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

三是投资服务环境有待进一步优化。

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

(六)招商引资和开放型经济考核中存在的问题

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

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

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

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

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

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

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

**商务局招商引资工作汇报材料篇七**

今年以来，在市委市政府的正确领导下，在市直有关部门的支持配合下，我们围绕年初既定的工作目标，依托城西北工业园、罗桥工业园、劲牌工业园三大平台，创新思路，开拓进取，全力推进招商引资和项目建设，取得了较好的工作进展。

(一)城西北工业园。目前，城西北工业园在建项目22个，已建成投产项目4个，在谈项目2个。园区已初步形成了纺织服装、铝型材、电子科技、机械制造等四大产业群。

1、已投产项目：

斯瑞尔换热器：总投资1.2亿元，占地100亩，一期于08年正式投产，生产经营正常;二期正在建设，拟建面积1.6万平米，目前已进行基础承台浇灌。

正明铝业：总投资1.8亿元，占地100亩，一期于09年初投产;二期陆续在建，已新建成仓库5千平米，预计今年建成后共有8条生产线投产。

众鑫铜业：总投资1.5亿元，占地82亩，一期于09年初试产;二期合同已落实，计划投入1亿元，预计10月份可正式开建。

群亨挖机：总投资1.2亿元，占地117亩，一期已建成面积1.5万平米。目前，项目一期设备已全部安装完成，正在进行试产。

2、在建项目：

伟嘉纺织：总投资6亿元，占地382亩，拟建建筑面积13万平米。目前，地块强夯已经完成，施工队伍已经进场，即将全面开工建设，预计今年年底可完成4万平米建筑面积。

立峰纺织：总投资4亿元，占地177亩，拟建建筑面积5.5万平米。项目已于9月底开始正式动工建设，预计明年年底建成投产。

利达纺织：总投资4.5亿元，占地423亩，拟建建筑面积22万平米。项目已于8月份奠基，即将开始地块强夯，预计主体明年初正式开工建设。

宏力重型数控机床：总投资2.8亿元，占地200亩，拟建建筑面积5万平方米。目前，项目一期两个主车间正在进行桩基管埋，预计今年底可完成一期主体建设。

湖北高科新光电：总投资10亿元，占地面积400亩。受金融危机影响，该项目建设进展较慢，一期三个车间已基本建成，年底前还将开工建设四个标准车间。目前，已有峰达思电子、民信达电子、安诺佳科技、领卓实业等四家企业签约入园。

紫山科技：总投资1.3亿元，占地82亩，拟建建筑面积3.5万平米。目前，主体正抓紧建设，预计明年2月份前可全部完工。

鑫索电子：总投资1亿元，占地100亩，拟建smt生产线8条。目前，地块平整及地质勘探已经完成，即将进场开工。

徐风科技：总投资1.2亿元，占地60亩，目前，一期主车间已经建成，正在完善厂内配套设施，预计年底前试产。二期主车间基础已开始动工。

美维铝材：总投资1.8亿元，占地147亩，拟建建筑面积5万平米。目前，一期主体建设正抓紧施工，预计年底前可建成试产。

茂晨铝业：总投资3亿元，占地240亩，拟建建筑面积9万平方米。目前，一期主体建设已基本完成，正在完善厂内配套设施，预计11月份试产。

宏泰铝业项目：总投资4亿元，占地面积175亩，拟建建筑面积7万平米。目前，5.5万平米的主体车间基础已基本完成，即将进行钢构安装，预计明年2月份主体可基本建成。

中小企业园(一期)：一期共安排了10家企业，总投资约3亿元，占地280亩。目前，除了精诚油管和国强齿轮两个项目没有开工外，其他8个项目已全面开工。强达机械、旺盛机械、华源机械、金锤机械、中旺机械主体都已基本建成，宏鑫塑料、群兴塑业、正阳机械正在抓紧施工。预计年底前，有3-5家企业可竣工投产。

回归园：总投资2.6亿元，占地258亩，总建筑面积18万平方米。目前，已建成标准车间12栋，已有11家企业签约入园，园内正在进行配套设施建设，预计年底前有部分项目可入园试产。

灵溪食品：总投资5500万元，占地100亩，总建筑面积3.2万平米。目前，主体已全部建成，正在抓紧配套设施建设，预计11月份试产。

依嘉制衣：总投资8000万元，占地75亩，拟建建筑面积2.5万平米。目前，综合楼已经封顶，主车间钢构安装正在进行，预计年底前可建成投产。

科技创业园：总投资6500万元，占地74亩，拟建建筑面积7.3万平米。目前，一期基础已全部完成，主体正在抓紧施工。

3、在谈(待落实)项目：

美岛(瑞鸿)服饰：总投资8600万元，拟征地80亩，建成后，年产服装60万件，出口创汇3000万美元，产值2.5亿元，安排就业1600人。

宏成机械、天林机械、栋鑫机械、金石玉珠宝、国美物质、凯天金刚石等部分项目，20xx年底签订了入园合同，一直未能落实选址。

天宇机械、闽江机械、天工模具、九味食品、道盾酒店用品等一批较小规模项目，等待落实进入中小企业园二期。

(二)罗桥工业园(含站前大道)。已建成投产的项目有38个，实现年产值22亿元，税收1.5亿元。在建项目7个，主要包括登峰二期、艾博科技技改、荣达金属、高科生物、东骏机械、力康制约、云河厨具等。即将开工建设有华兴玻璃四期、汽车商贸区(包括锦发汽车等)。

力康制药：主体已基本建成。计划明年初将现址劲牌工业园内的设备整体搬迁至新厂。

艾博科技技改：总投资4818万元，新上进口设备4台套，配套国产设备42台套，形成新增年产200万台压缩机电机生产线。建成后，实现新增产值16560万元，利税2541万元。

华兴玻璃四期(原有色铜加工园)：总投资5亿元，新建5条生产线。目前正在进行设计，计划第1条生产线11月底开工建设，明年底竣工投产。

(三)劲牌及城市综合体等。目前城市综合体110亩的征地工作已完成了80%。劲牌三期的30家房屋拆迁工作，前期仗量登记已全部完成。

下一步，我们将继续发扬克难攻坚、连续作战的工作精神，以高度的紧迫感、责任感和使命感，加倍努力，扎实工作，为推动我市经济转型，加快我市摆脱资源依赖型经济发展模式，促进我市经济社会又好又快发展而努力。

一是继续加快园区基础设施建设进度，为招商引资和项目建设搭建好平台。

二是继续加大项目协调服务力度，全力以赴，确保已开工的项目顺利建设，未开工的项目督促早日开工，新签约的项目尽快落实。一方面，加快房屋拆迁、土地征用平整工作，为项目早日开工创造条件;另一方面，加大环境整治力度，为项目加快建设创造条件。

三是继续加大招商引资力度，深挖招商潜力，密切跟踪信息，采取更多新举措，多管齐下，主动出击，力争再引进部分质量高、规模大的项目。

**商务局招商引资工作汇报材料篇八**

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。

**商务局招商引资工作汇报材料篇九**

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。

**商务局招商引资工作汇报材料篇十**

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：

一、成立组织机构。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。

二、营造招商氛围。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。

三、明确奖励政策。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。

四、主动接洽项目。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。

五、加大向上争取项目力度。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。

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