# 招商引资工作汇报材料(17篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-06-26

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。招商引资工作汇报材料篇一...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**招商引资工作汇报材料篇一**

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。

**招商引资工作汇报材料篇二**

各位领导、同志们：

4月22日至26日，市委、市政府组织赴素有“江苏四小龙”之称的江阴、张家港、常熟、昆山进行了考察学习。为期五天的考察学习，时间虽短，但江苏四市现代化的城市建设，优越的经济发展环境和超常规的经济发展速度，以及他们那种敢为天下先的创业精神，都使大家从思想上受到了强烈的震撼。真切地感受到了与先进地区之间存在的差距，从而进一步解放了思想，开阔了视野，更新了观念，增强了加快发展的紧迫感和压力感。对照先进找差距，奋起直追图发展。我们王府办事处决心在下一步工作中，以加快发展为己任，充分发扬“团结拼搏，求真务实，艰苦奋斗，争创一流”的工作精神，真正把招商引资作为加快经济发展的重点之重点，要务之要务，中心之中心，立足区位优势，创新招商思路，抢抓机遇，开拓进取，努力实现招商引资新突破，推动全办事处经济持续、健康、快速发展，为全市的三个文明建设做出更大的贡献。具体工作中，重点抓好以下几项工作。

我们王府办事处地处城区中心，发展经济有着得天独厚的优势，经济工作一直在全市名列前茅。但通过这次考察学习，使我们真正看到了差距，认识到了缺点和不足。针对工作中存在的问题，下一步我们决心重点解决“三种认识”、“三种观念”。

一是提高对思想解放程度的认识，增强责任观念。思想解放的程度决定着经济发展的速度。我们天天强调解放思想，但对思想解放到什么程度才叫解放，部分同志却缺乏认识。纵观江苏四市的发展轨迹，不难发现，他们成功的经验就是不断解放思想，时时解放思想。做到了思想发展与时代同步，与国际接轨。这使我们进一步认识到，解放思想的关键在人，核心在于人的境界的高低，在于是不是通过解放思想，树立了一种时不我待的机遇意识，居安思危的忧患意识，无功即过的责任意识。为此，下一步，我们决心进一步提高全办事处上下思想解放的程度，重点在增强责任感上下功夫，做文章，真正唱响“为官一任，造福一方”的主旋律。针对个别社区招商引资至今没有破题的实际，把用人机制与招商引资结合起来。在严格落实责任制的基础上，以招商引资论英雄，对完成招商引资任务的，要进行重奖、重用，让其名利双收。对完不成任务的，本着“多换思想少换人，不换思想就换人”的原则，该调整的调整，该撤换的撤换，以此激发招商引资的动力。

二是提高对加快发展速度的认识，树立危机观念。加快发展是执政兴国的第一要务。只有加快发展，才能立于不败之地。今年以来，我办事处的招商引资工作取得了比较好的效果。1—4月份，共洽谈项目36个，合同利用外资4。38亿元，实际到位资金5x万元，其中，过千万元的项目8个，过亿元的项目2个。截止目前，已完成了全年招商引资任务的40 %以上。招商引资的顺利进展，推动了经济的健康发展，1到4月份，全办事处实现财政总收入1138万元，比去年同期增长15%，面对良好的经济发展势头，这使个别同志产生了骄傲自满情绪，认为发展够快，完成任务没问题，从而盲目乐观放松发展，这对当前的工作极为不利。通过江苏之行和昨天的参观，使我们对“小进即是退”这句活有了更深刻的认识。从外地看，先进地区的经济发展是月月有变化，年年大变化，与我们的距离不断拉大。从我市看，各兄弟单位都在想方设法加快发展，伺机赶超。如果我们再不加快发展步伐，势必有继续被拉大或赶超的危险。为此，下一步要时刻在全办事处上下树立危机观念，振奋精神，鼓足干劲，自我加压，奋力开拓，以超越自我为目标，努力实现经济的跳跃式，超常规发展，确保在全市争创一流的业绩。

三是提高对开拓创新力度的认识，强化进取观念。开拓创新是一个地方生机和活力的源泉。在江苏，人人自觉参与招商，人人自愿从事经商，勇于创业，敢于创新。而我们现在却要通过下指标，定任务，通过“重奖重罚”来推动招商引资工作的进展。这些都说明，我们无论在创新观念上，还是在精神状态上，都与他们存在着很大差距。昆山经济之所以得到了迅速发展，关键是得益于他们以一种高度的进取心，敏锐的洞察到了东南亚危机后中国台湾产业转移的商机，快速反应，在短时间内成为台商在国内的主要聚集地。可以说，敢想敢干是他们成功的主要因素。我们每次外出考察，都感慨很多，每次也都定出了一些很有针对性的发展思路，其中不乏一些创新之举，但却由于缺乏一种敢想敢干，立说立行的拼搏精神，瞻前顾后，顾虑太多，导致经济一直没有大的发展。为此，下一步，我们决心在全办事处进一步强化进取观念，树立一种为成就一番事业敢于拼搏进取，勇于开创新业，善于抢抓机遇的工作作风，不但要有新举措，而且要有新精神，新风貌，新斗志。工作中努力做到“四个凡是”。即凡是上级安排的工作任务都要认真抓好贯彻落实；凡是别人先进的经验和做法，都要灵活借鉴和运用；凡是有利于经济发展的大好机遇，都要及时抓住，毫不放过；凡是自己制定的工作目标、奖惩政策、服务承诺，都要不折不扣的完成和兑现。

招商引资是加快经济发展的助推器。下一步，我办事处决心进一步加快招商步伐，以大招商促进经济的大发展。力争今年招商引资项目达到60个以上，招商引资实际投入超过2亿元。其中，超过亿元的项目不少于2个，超过xx万元的项目不少于10个。工作中，重点“打造一个平台”，“优化两大环境”，“实现六个突破”。

“打造一个平台”即狠抓载体建设，搭建招商引资平台。重点抓好六大工程。一是东方商贸城二期工程。已开工的东方冷库二期扩建、丽莎涂料油漆展销中心、东方立体仓储三个过千万的项目争取今年6月份前建成开业。二是乐园建筑陶瓷市场二期工程。加快建设和招商力度，争取今年6月中旬建成开业。三是北联工业园二期工程。把营子工业园一并纳入北联工业园的建设范畴，进一步完善配套设施，扩大园区规模，加大招商力度，力争今年新入园企业3家以上，投资总额3x万元以上。四是将军工业园扩建工程。进一步扩大园区规模，在现有规划占地500亩的基础上，今年争取发展到xx亩，建设标准厂房10万平方米，招商20家以上。五是民主工业园工程。新规划占地500亩的民主工业园，争取今年初具规模，达到全市一流的标准。六是青州市文化市场二期工程。加大招商力度，争取今年10月份开工，明年年底建成使用。在这些市场和园区建设中，按照“七通一平”的目标，坚持高起点规划，高标准建设，把它们真正建设成为招商引资的载体，对外开放的窗口，优化服务的阵地，加快发展的平台。

“优化二大环境”即一是把招商引资与加快城市化进程结合起来，优化招商引资硬环境。为此，下一步，要不断探索新的城市经营方式，加快城市建设步伐，提高城市管理水平，以城市的大发展促进经济的大发展。首先，抓好道路建设，增强城市功能。全力配合市里搞好新西环路的建设，以及东方路和镇武庙西街西段的拓宽改造。同时，通过实行财政补贴的办法，加大辖区内的道路建设投入。重点是硬化南西关、刘家两条进村路，贯通北联工业园中间的南北通道和将军工业园北侧的东西通道，打通东方商贸城南北主干道。其次，抓好土地经营，合理利用土地资源。依托城市经营公司，加大城区土地的储备力度，使城区越来越少的土地发挥出最大的经济效益。重点抓好西部和南部几个社区的土地储备。争取今年储备土地1500亩以上。第三，抓好城市管理，维护良好的城市形象。严格按照城市总体规划建设要求，进一步加大执法力度，从根本上杜绝违法建筑和乱搭乱建现象的发生。同时，加大对环境卫生的综合整治力度，落实环卫人员包片包社区责任制，从根本上解决城市脏乱差的问题，使城市绿起来、亮起来、美起来、洋起来，改善居住环境，维护城市的良好形象，增强对外商的吸引力。二是把招商引资与“政府提速”工作结合起来，优化招商资软环境。结合对政府提速工作的开展，在全办事处营造“加快发展是功臣，空谈落后是罪人”的良好的干事业的氛围。重点抓好“三种意识”，一是强化服务意识。加强招商引资办公室的人员力量，使招商引资办公室更好的发挥作用，拿出全办事处1/3以上的人员专职招商，为客商提供全方位、全过程、高效率的“一条龙”服务，真正做到“只要你来干，手续我来办”对投资客商实行全程跟踪服务，全面提高合同履约率、资金到位率和项目投产达效率。二是强化大局意识。在全办事处树立一荣俱荣，一损俱损的大局观念，为加快发展全办事处上下都要做到小局服从大局，局部利益服从全局利益。尽最大努力最大限度的制定优惠和奖励政策，充分调动方方面面，上上下下，加快发展的积极性。三是强化诚信意识。对向外商承诺的事情做到言必行，行必果，一诺千金，树立诚信形象，营造诚信环境，以诚引商，以诚招商。

“实现六个突破”。一些档次低的项目淘汰出园，引进和新上一批规模较大、品味档次较高的新项目，增强吸引力，争取3—5年内把王府游乐园建成全省一流的大型游乐场所之一，以此辐射带动整个办事处旅游业的快速发展。四是实现旧城改造上利用外资的新突破。把旧城改造推上房地产开发的前台，采取吸引外资独资开发和组团联合开发等多种方式，进一步提高旧城改造档次，加快旧城改造步伐，提高城市品位。重点高标准建设好新规划的四个小区。南燕都小区争取今年10月份建成交付使用；芙蓉居小区争取今年6月份部分建成交付使用，已批准的偶园小区以及朝阳、前营子、后官营、西街等社区的旧城改造工程争取尽快铺开建设。五是实现商品流通等三产项目上利用外资的新突破。制定出台优惠政策，鼓励吸引外商到我办事处投资兴办超市，服务中心等第三产业，进一步提高人民的城市化生活水平，真正构筑起大三产、大商贸、大流通、大发展的商贸商务经济发展新格局。北联超市和龙大超市争取8月份以前开业运营。六是实现出口创汇上利用外资的新突破。抓好出口市场结构和出口商品结构调整，增强产品在国际市场上的竞争力，加大市场开拓力度。

面对当前招商引资竞争激烈的新形势，我办事处决心重点强化三项措施，切实为招商引资和经济发展提供新保证。

一是确保社会稳定。稳定的社会环境是干好一切工作的基础，没有稳定，一切都无从谈起。为此，下一步，要重点抓好三项工作。首先，抓好防治非典工作。进一步加大投入，加大力量，动员全社会的力量，万众一心，众志成城，确保防治非典工作取得全面胜利。其次，认真开展好不稳定因素的排查工作。畅通信访渠道，落实包案制度，及时排查办事处范围内影响稳定的隐患，采取有效措施及时予以化解和解决，把矛盾和隐患消灭在萌芽状态。第三，积极推进居民自治。按照民主选举，民主决策，民主管理，民主监督的要求；进一步加强“两化”管理，落实“两公开一监督”，依法行政，民主进财，主动接受群众监督，切实融洽干群关系，维护社会稳定。

二是确保有人办事。有一支作风过硬，能打硬仗干部的队伍是搞好招商引资和加快经济发展的保证。为此，下一步要重点抓好社区班子和党员队伍建设，认真落实社区“两委”规范，进一步理顺社区干部和居委会的关系，加强党员的教育和培训，增强他们带领群众发展经济的本领，全面提高党员队伍的整体素质，始终保持党组织的创造力、凝聚力和战斗力。同时，认真贯彻党的民主集中制原则，增强班子内部的团结，注重用十个指头弹钢琴，做到合心、合手、合力。既要保证“有人办事”，还要保证“把事办好”。

三是确保形成合力。围绕全面建设小康社会的奋斗目标，在加快招商引资和经济发展的同时，积极为广大群众办实事、办好事，赢得群众对工作的理解和支持，努力营造人人关心发展，支持发展，齐心协力奔小康的浓厚氛围。同时，做到经济和社会各项事业同步推进，搞好就业和再就业工作，确保有人下岗，无人失业，严格落实低保政策，切实维护弱势群体合法权益，广泛开展各种文化体育活动，陶冶人们的情操，提高全民素质，干群一心，凝心聚力，加快发展共奔小康。

总之，面对当前经济全球化和中国加入世贸组织后的新形势、新任务，只有与时俱进，加快发展，才能永远立于不败之地。为此，我们决心在市委市政府的正确领导下，以这次调度会为契机，在今后的工作中虚心学习兄弟单位的先进经验，努力营造自身优势，不断开创招商引资工作新局面，争取以一流的工作，争创一流的业绩，为全市的三个文明建设做出最大的贡献。

谢谢大家！

**招商引资工作汇报材料篇三**

20xx年，陵县在市委、市政府的领导下，紧紧围绕“三年倍增、实现跨越发展”的总体目标，紧扣招商引资主题，坚持把招商引资和推进项目建设作为核心要务，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，强力推进招商引资和项目建设工作，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，招商引资工作取得显著成效。

1、全县动员招商，明确目标。

年初，县委、县府对全年招商引资工作进行了认真谋划，并由县政府下发文件，明确各县直部门、乡镇的招商引资任务，提高招商引资工作在考核成绩中的比重，要求全县各单位、部门把招商引资作为工作重心，集中骨干力量推进招商引资工作。

2月17日召开的20xx年全县经济工作会议上，县委、县政府对全县招商引资工作做出了详细部署，并指出20xx年工作的思路与重心，动员全县上下进一步认清形势、坚定信心，明确目标、加压奋进;6月14日，全县工业发展暨招商引资工作会议召开，总结工业经济运行及招商引资情况，安排部署下一步工作任务;7月18日，全县招商引资工作调度会议召开，对全县工业会议以来的招商引资情况进行调度;9月23日，召开全县大干四季度、圆满完成全年目标任务动员会议，对招商引资工作进行安排部署，确保完成全年目标。

2、领导带头招商，走出去恳谈。

今年以来，紧紧抓住北上对接央企、强企和南下承接产业转移招商的机会，积极组织、参加国内各大商业展会，主动出击拜访各大型企业，进一步宣传、推介陵县。县主要领导10多次带队分赴北京、天津、上海、广州等地组织、参加洽谈活动。5月30日，县长曲锋带队赴广州参加德州—广州经贸洽谈会，签定了投资30亿元的力驰汽车工业园项目和投资12亿元的兴隆高档皮革项目;10月18日，县委书记马俊昀带队赴上海参加20xx德州—上海区域战略合作恳谈会，签订了投资10亿元的花卉博览园项目和投资15亿元的造纸工业园项目;11月22日，县委书记马俊昀带队赴北京参加20xx山东德州融入首都经济圈合作恳谈会，签订了投资300亿元的中国华阳集团低碳产业园项目和投资100亿元的德州专用汽车产业城项目，并与中国服装集团深入洽谈交流;12月22日，县委书记马俊昀带队赴天津滨海新区参加德州—天津环渤海经济圈区域合作恳谈会，签订了投资30亿元的东方公园片区综合开发项目和投资15亿元的西格玛产业园项目。

3、热诚邀请客商，请进来洽谈。

在积极走出去的同时，邀请客商来陵县实地考察。举办了20多次投资环境推介会，会见客商800多人。以优质的资源吸引客商，用真情的服务感动客商，加快推进项目落地进程。3月23日，中国低碳产业投资中心主任张佐佑一行来陵县考察，洽谈低碳产业项目;5月30日，中国华戎控股有限公司董事长、总经理赵国强来陵县投资考察，签订了东方智慧养生园、北斗产业园项目;9月27日，陵县召开台商投资说明会，签订了投资5亿元的养老健康产业园项目;11月6日，北京中国服装集团公司总经理梁勇一行来考察;11月13日，东风汽车公司(党委)办公厅主任赵书良一行来参观考察;11月28日，全国工商联汽摩配用品业商会副会长杨庆海一行来考察;12月5日，上海燎申集团董事长助理、投资部总经理胡焯一行来考察;12月12日，中国城市发展战略研究会会长雯轲率队来考察。

4、强化招商分队，驻外招商。

在广泛联系线索的基础上，进一步发挥驻外分队招商的作用,着力开展三个“引进”，一是着力引进聚集、带动效应强的产业龙头项目。结合重点产业形成引进一个、带动一批、成龙配套、优势互补的项目引进格局。二是着力引进具有独立知识产权、掌握核心技术、关键技术的优势企业。三是着力引进占用资源少、科技含量高、辐射带动功能强的现代加工业项目。另外，围绕提升我县马颊河生态岛载体的服务功能，加强了旅游、金融、物流、培训、养生等服务业项目招商。目前，投资30亿元中金控股、投资20亿元安徽鑫诚商贸开发项目正在积极洽谈推进;投资8亿元青岛依美服饰项目即将开工。

加强招商队伍建设，进一步理顺招商引资的工作体制和机制，加强招商队伍人员业务培训。邀请国土、国税、地税、建设、发改委等部门12名专职人员讲解相关法规政策，观看昆山招商局局长孙建中和国际投资环境研究院院长黄静等名家视频讲座，并到德州经济开发区、齐河等11个县市区以及天津滨海新区、曹妃甸开发区等地参观学习。围绕“走出去、走下去、走进去”的工作方针锤炼招商队伍，提高招商人员业务水平和招商能力，并加强对招商干部自身素质修养的建设，培养出一支具有务实的态度、严谨的作风、求实的精神的招商主力军。

5、扩大招商主体，以商招商。

充分调动现有企业的积极性，强化企业招商主体地位，使之成为招商引资的重要力量。鼓励已在陵县投资的客商坚定投资发展的信心，并通过与国内外大型企业、科研院所、高等院校合作，引进国内外资金与项目。通过他们影响，联系、吸引更多客商前来考察合作，形成以商招商的联动效应。富路车业通过发挥产业聚集效应，联系引进了投资8.6亿元的汽车配件工业园项目;金嘉实集团联系引进了投资15亿元的西格玛产业园项目;加州锦城置业引进了万晟和恒盛两个大型置业项目。通过以商招商，实现了龙头型项目的引进，延伸了上下游配套产业链，促使我县主导产业不断做大做强，对县域经济起到了强力的拉动作用。

6、灵活利用资源，科学招商。

在集约利用土地的基础上，灵活利用现有资源，使资源利用最优化、最大化，并进一步提高资源利用的综合效益。

一是激活优势资源。充分利用项目东区和马颊河生态岛独特的区位优势和巨大的发展空间资源，变资源为财源。陵县坚持高起点定位，编制印发《央企、强企500强企业名录》，重点对接引进央企强企，已落户北斗产业园、东方智慧养生园、智诺理想镇等多个过50亿元的项目。

二是盘活闲置资源。结合“4+2”产业园现有资源，在县委、县府科学领导下，紧抓产业升级、优化产业布局，盘闲挖潜，实现新突破。盘活力创空调、广鑫铁塔等闲置资源，广州康采恩集团成功并购华茂集团。目前中金集团并购中南控股等项目也在洽谈推进中。

三是放活乡镇资源。紧抓两区同建有利时机，依托社区和小城镇建设，结合乡镇自身实际，将既有资源灵活利用，提高农村资源价值，促进就业。鼓励投资家庭农场项目，着力引进纺织服装等项目。滋镇引进了投资8000万元的德强家庭农场项目;前孙镇引进了投资6400万元的绿野休闲农场项目;郑家寨镇引进了投资1500万元的张家侨家庭农场项目。实现了两区同建、资源利用、农民致富的良性循环。

7、完善招商机制，环境招商。

为进一步优化招商环境，打造一流的投资环境，建立并规范了政务大厅，专门抽调精干力量集中办公。为加快项目落地进程，成立了“项目落地办”，为项目落地提供“一条龙”服务。建立项目集中审批推进和考核制度，提高办事效率，营造高效的服务环境、稳定的政策环境，真正做到“以服务促招商，以服务促推进”;集中力量完善项目东区和马颊河生态岛的基础设施建设，加快各项工作的筹划及项目落地工作的进展，打造更好的投资平台、更优的发展环境。

8、落实考核制度，奖惩分明。

严格落实陵县招商引资奖惩办法，激发各单位招商引资工作的主动性和积极性。对在招商引资工作中成绩突出的单位和个人表彰奖励。在2月17日的全县经济工作大会上，对上一年招商项目引荐人按照政策给予奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。同时，严格实行“一把手”责任制。要求各部门、乡镇“一把手”明确招商任务，创新工作思路，带头外出招商，集中主要精力抓招商。政府强化监督，对摸到的线索、签订的项目要求及时上报，县考核办、重督办和招商局对项目进展持续跟踪，实行“月督查、月调度”;对长时间无进展的单位进行约谈。奖惩政策的激励，全县上下呈现了议招商、抓招商的良好局面。

在市委、市政府的指导下，紧抓德陵一体化和 “一圈一带”机遇，按照“招大引强”的原则，充分发挥优势资源、优势产业的带动作用，依托三大载体平台，强化产业招商、突出专业招商、狠抓园区招商。培育发展新兴产业，着力引进科技含量较高、耗能低、拉动力强的项目。加大对重点区域的招商力度，在招商引资项目质量、数量和结构上实现更大突破。

根据县委、县政府的决策部署，20xx年的招商工作将重点做好三个方面的工作：

1、突出三大招商主体

各级各部门领导干部、县域企业家和专业招商队伍是招商引资工作中的三大骨干力量，进一步发挥三大主体的作用。加强领导干部的招商引资责任考核，进一步明确招商引资核心工作地位，切实发挥“带队伍、作表率”的作用，形成浓厚的招商引资氛围。突出加强以商招商，使企业家充分利用所拥有的广泛资源，成为陵县的宣传员，吸引上下游企业来陵县投资创业。充分发挥各驻外招商分队的“桥头堡”作用，大力收集投资项目信息，积极对接项目，进一步做好陵县的宣传推介工作。

2、建设三大招商载体

德州项目东区、马颊河生态岛和“4+2”产业园区是陵县的三大招商引资载体。围绕三大载体和六大产业，充分依托现有行业龙头，发挥产业聚集效应，着力引进龙头型项目和上下游配套项目。“4+2”产业园区致力于优化产业结构，使园区提档升级，将产业园区打造成更有吸引力、更具发展前景的载体平台。在市委、市政府规划建设“生态科技城”的发展战略下，项目东区重点引进高科技、低碳环保项目，建设成“科技引领、产业支撑”的现代生态产业高地。马颊河生态岛重点发展第三产业，引进商务金融、教育培训、生态居住、医疗养老、旅游度假等项目，打造成京沪沿线的旅游明珠。

3、完善三大招商政策

土地、环保和产业政策是招商工作中的关键要素。贯彻落实集约利用土地的政策，在此基础上，灵活利用现有资源，重点引进高效益、低耗能的环保型项目。依托现有六大产业的产业优势，延伸产业链条，进一步优化产业结构，打造国内知名的产业集群高地。

20xx年，我们将紧紧围绕市委、市政府提出的“实现跨越发展”总要求，突出抓好“科学决策、招大引强、优化环境、促进落地、建好队伍”五项任务，使陵县招商引资工作再上一个新台阶，为尽快实现富强陵县、品味陵县、幸福陵县做出新的贡献。

**招商引资工作汇报材料篇四**

三个月以来，在县委、县政府的正确领导下，在高新区党工委、管委会的精心指导下，在县经合局的鼎力支持下，在管委会其他领导和部门的有力配合下，我们按照“招得来，落得住，能发展”的招商思路和理念，全力做好招商引资工作。现就近阶段高新区招商工作作以简要汇报。

三个多月来，共接待客商3批15人次，组织自主赴外招商3次，参与其他部门或单位外出招商2次，拜会客商(企业)5家(人次)，签订入园合同2家，分别是总投资约8亿元的陕西环保集团投资的固废处理项目，总投资约9亿元的广东科顺防水项目;意向签约项目1个，西安经建油漆搬迁项目;正在洽谈项目2个，分别是西安巨力石油助剂项目和中化近代环保项目，力争形成“洽谈一批、签约一批、开工一批、投产一批”的招商引资良性发展格局。同时，积极围绕陕煤化集团“十三五”期间在蒲城高新区煤化园片区布局投资600亿元烯烃二期项目，实施精准招商战略，配合协调相关部门做好水、电、路、讯、供热、天然气等基础设施配套完善和规划、建设选址、用地储备等前期工作，确保该项目顺利落户建设，发挥“大集团引领、大项目支撑”的招商引领作用，加快高新区跨越式发展。

1、吃透区情。高新区是20xx年9月成立的，由原蒲城工业园、渭北煤化工业园合并而成，高新区的主导支柱产业为“煤化工、精细化工、装备制造、新型材料和生物产业”。我们主要围绕这五大支柱产业集群加快培育和招大引强，在经济发展新常态下实施精准招商和特色招商，提高了招商的针对性和签约率。

2、强化服务。受现阶段国家环保国土、去产能、供给侧改革、清理整顿各地招商引资优惠政策等政策性影响，各地招商引资优惠政策基本趋同，主要取决于对客商的服务质量和效率等软环境建设上。因此，我们意识到对落户企业能否提供优质高效的服务决定着是否还会有更多的企业来我区投资发展，是否会形成以商引商的“洼地”效应，所以近三个月来，我们负责招商的领导同志主要围绕已落户的友泰塑业、禾合化工等项目做好“四项审批”手续的办理、建设期间的报建及外围环境保障、临时用电用水的协调、土地手续的上报等各项服务工作，履职尽责，强化服务，以实实在在的工作筑牢“招商基本功”，在尽可能的情况下，赢得客商满意，用我们的诚意打动投资商，用我们最大的努力提供优质高效的服务，践行当初招商洽谈时的庄严承诺，把入区合同中的承诺事项逐一落到实处。

3、注重扩大宣传。在内强素质的同时，我们外树形象，注重扩大宣传。省级高新区批复后，社会关注度高。我们针对这一实际，在第四届大荔黄河金三角投资合作交流大会之前，以最短的时间高质量高标准编制了最新的高新区投资指南宣传彩页和以“双核驱动、三张名片”为主题的宣传视频，在大会上进行了宣传推介，与会客商和各级领导反响强烈，扩大了高新区的知名度和社会影响力。

4、加快协调。招商是一门很综合性学科，对外要推介高新区的优势，对内要加快协调，牵扯的方面很广，也很杂，牵一发动全身，这就需要我们与经发、环保、国土、规划、辖区镇政府等相关部门做好协调工作，争取他们的理解与支持，尽可能最大限度形成合力，把我们“招得来，落得住，能发展”的招商思路和理念落到实处。

1、领导重视是基础。招商引资在一定程度上讲是“一把手”工程。因为它涉及面广、协调量大。这就要求我们紧紧依靠党工委、管委会主要领导的支持。

2、统筹协调是关键。招商部门位卑言轻、惟有加快部门之间的协调、上下级的联动，才能促成一个项目的落户，一个招商项目的成功，离不了领导的重视，离不了审批部门的关心，离不了相关单位的协调。

1、人员问题。截至目前，我们依然是一局一人的局面，信息梳理，项目持续跟踪、洽谈、对接，招商入区合同的拟定等等没有人不行，建议从全县经济部门中抽调懂经济、有招商实务经验丰富的同志充实到高新区来，能够更好地发挥招商引领发展作用。

2、土地问题。完备的基础设施配套和充裕的土地储备是招商工作的基础保障。目前，已签约的陕西环保集团固废处理项目和广东科顺防水项目，即将签约的西安经建油漆搬迁项目3个项目用地问题迫在眉睫。建议国土部门和辖区政府尽快启动征地工作，为项目的落户创造条件。

最后，我们从事招商的领导、同志决心在高新区管委会党工委、管委会的正确领导下，在县经合局的业务指导下，一如既往地干好招商引资工作，为加快高新区发展和建设渭北明珠新蒲城增砖添瓦，做出高新区应有的贡献。

以上汇报，不妥之处请批评指正。

**招商引资工作汇报材料篇五**

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：

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。

**招商引资工作汇报材料篇六**

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。

**招商引资工作汇报材料篇七**

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。

**招商引资工作汇报材料篇八**

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。

**招商引资工作汇报材料篇九**

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。

**招商引资工作汇报材料篇十**

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。

**招商引资工作汇报材料篇十一**

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。

**招商引资工作汇报材料篇十二**

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。

**招商引资工作汇报材料篇十三**

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。

**招商引资工作汇报材料篇十四**

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

为抓好“活动月”的招商引资工作，乡党委、政府高度重视，制定切实可行的招商措施，确保了招商引资活动的顺利开展。具体体现在“三个有”：

1、有领导小组。我乡成立了以乡党委书记李永东为组长，乡长王社华为副组长，其他班子成员为成员的招商引资工作领导小组，做到了招商引资工作党政主要领导负责亲自抓，分管领导具体抓，有专人办事、有政策保障，确保了工作的全面落实。

2、有工作方案。根据永办[20xx]97号文件精神，于8月中旬召开了党政联席会，结合高亭实际，研究制定了《高亭乡招商引资活动月工作方案》，并以文件形式下发，明确我乡招商引资活动月的目标任务、工作步骤、具体措施。

3、有经费保障。尽管我乡财政非常紧张，但乡政府还是拿出3万作为招商引资专项资金，其中2.6万元作为招商引资活动经费，4000元用于对在招商引资工作中作出突出贡献的企业或人员的奖励，充分调动了全乡干部职工、企业业主的招商积极性。

我们通过开展“走出去”、“请进来”、“以商招商”、“亲缘招商”等灵活多样的招商方式，大力宣传、推介我乡招商引资重点项目和有关优惠政策，取得了可喜的成绩，共引进外资1600万元，达成投资意向5000万元。

1、大胆走出去。我乡招商引资小分队于20xx年9月1日至15日由乡党委书记亲自带队前往浏阳大瑶镇、广东番禺区和海南海口市进行考察、洽谈招商项目。通过对浏阳大瑶镇烟花市场的考察，对我乡20xx年下半年招商引资的重点项目之一——湘南烟花爆竹产业园的建设提供了许多切实可行的借鉴之处，将进一步促使我乡做强、做精烟花爆竹产业，拉长产业链条，强化产业整体实力。在广东和海南，我们重点考察了烟花爆竹的销售和原材料供应商，为我乡下一步建设湘南烟花爆竹原材料供应大市场做好前期准备工作。招商引资小分队认为，走出去确实能开阔视野、拓宽思路、增长见识。

2、谦虚请进来。香港老板黄小姐受邀于9月6日来我乡考察投资环境，准备来永兴投资兴业，重点考察了我乡天宝冶炼厂。

3、开展以商招商。我们组织了全乡所有企业业主座谈会，共同探讨招商思路和对策，通过他们牵引更多的客商来投资兴业，本着“结识新客商、巩固老客商”的原则，建立客商库，促进以商招商。经广泛动员，招商成效明显，如我乡星光爆竹厂、兴运爆竹产分别与海南籍投资商达成投资协议，共引进外资1600万元，目前资金已全部到位。

4、实行亲缘招商。我们充分发掘高亭籍在外工作人员资源，制定了详细高亭籍在外工作人员名单，积极争取他们“带项目、带资金、带技术”回乡投资创业。招商小分队在广东考察过程中分别拜访了高亭籍被授予“舍己救人英雄”的军人刘志艳、广州市中兴电子有限公司总经理刘中清，向他们介绍家乡近年来的发展变化及发展思路。刘志艳同志对家乡的教育事业发展十分关注，表示近期将会过来了解家乡的教育事业现状，考虑引资3000万元为家乡的发展献上自己的一片心意。刘中兴同志对我乡的湘南烟花爆竹大市场非常感兴趣，表示愿意投资20xx万元。

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

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

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

**招商引资工作汇报材料篇十五**

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。

**招商引资工作汇报材料篇十六**

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。

**招商引资工作汇报材料篇十七**

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。

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