# 乡级招商项目工作总结(汇总38篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-08-10

*乡级招商项目工作总结13月22日上午，xx县xx镇召开招商引资专项工作会，党委书记文红明主持会议，全体机关干部参加会议。统一思想，上下齐抓。全镇上下齐动员，积极宣传推广xx的生态和产业优势，形成“全体干部抓招商、促招商”的自觉意识。同时，镇...*

**乡级招商项目工作总结1**

3月22日上午，xx县xx镇召开招商引资专项工作会，党委书记文红明主持会议，全体机关干部参加会议。

统一思想，上下齐抓。全镇上下齐动员，积极宣传推广xx的生态和产业优势，形成“全体干部抓招商、促招商”的自觉意识。同时，镇党委、政府成立了招商引资工作领导小组，主要领导亲自抓招商，具体工作人员专项负责工作。

完善机制，营造环境。建立了招商引资项目协调联动机制，在项目洽谈到正式签约期间，成立项目跟踪小组，人员由招商分管领导和招商办人员组成，提供全程优质服务。

拓宽渠道，加速推进。为拓宽招商渠道，不断创新招商方式，形成了以亲情招商、以商招商等多种方式相结合的招商新格局。同时，为了更好地推进项目进度，做到在谈的好项目尽快签约、已签约的项目尽快开工建设、已开工建设的项目尽快实现投产见效。

**乡级招商项目工作总结2**

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、主要做法

(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。

二、任务完成情况

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2024万元，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。

三、存在的主要困难和问题

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。

四、下一步打算

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

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

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

**乡级招商项目工作总结3**

20xx年以来，大峪镇在市委市政府的正确领导下，在各级业务主管部门的关怀支持下，紧紧围绕打造“滨河新镇、旅游名镇、生态经济特色镇”的总目标，根据大峪实际，始终坚持以项目建设为抓手，以招商引资为突破，不断优化发展环境，突出生态经济，加大招商引资力度，强化投资者主体地位。充分利用全民招商氛围，优化招商环境，加大招商力度，加快招商步伐，坚持驻地上门招商、筑巢承接招商，立足生态定位招商、服务引领招商，坚持农业产业化、工业转型升级、旅游业跨越式发展的总思路，围绕产业，聚焦生态，突出特色，注重质量，培育招商力量，营造亲商氛围，充分利用各种招商平台，大员招商、小分队招商、全民招商，主动出击，多措并举，实现了大峪镇招商引资工作的新突破。

通过全镇干群的共同努力，我镇目前已初步形成了以东沟青萝河、王庄太行周庄、偏看河休闲农业综合开发为核心的美丽山村旅游开发组团;以桥沟采摘园、大奎岭渔家乐、寺郎腰大葱特色园、山里红辣椒基地为核心的特色农业旅游开发组团;以小浪底翠清苑培训中心、济源市示范性综合实践基地、河南省小浪底爱国主义教育基地、小浪底国泰度假村、河南省人防教育基地等为核心的沿黄教育培训旅游开发组团;形成了以国电大岭风电、江山集团地面分布式光伏发电、熙中德龙桥沟水电站等为代表的风能、光伏、水利等新能源项目开发组团;形成了以天瑞实业年气化万吨液氮、液氧、液氩项目、恒鑫机械年产3万吨铸件项目等为代表的承接中原特钢产业链工业升级组团;形成了以鑫盈新材料年回收加工6000吨磁性材料、鹤济金捷煤业年产15万吨原煤等项目为代表的原有产业转型组团;以中亿锌业年产1万吨纳米氧化锌入驻玉川集聚区、泽润电子年产100万米高性能连接线、金利风年产15000个银箔空心电感项目入驻高新集聚区为代表的向集聚区纵深发展项目组团。农业产业化、工业转型升级、旅游业组团式跨越发展是我镇在招商引资工作的实践中逐渐摸索与成熟起来的招商格局。

1-6月份，大峪镇续建项目5个，20xx年新签约项目19个，本年新签约项目合同总价款亿元，其中在第九届中国河南国际贸易投资洽谈会上签约天瑞实业年气化万吨液氮、液氧、液氩项目，在第九届中国中部投资贸易博览会上签订江山集团20MW地面分布式太阳能光伏发电项目，其中本年新开工项目14个，1-6月份累计到位资金亿元。

**乡级招商项目工作总结4**

今年以来，炭店镇党委、政府在县委、县政府的正确领导下，坚持把招商引资工作做为保增长的战略性工作来抓，思想上放开，工作上放手，政策上放宽，体制上创新,机制上创优，强化措施，加大投入，招商引资工作呈现出强劲发展势头，为完成全年招商引资目标任务奠定了坚实的基础。

现将我们的主要做法及推行的主要措施报告如下:

一、招商引资进展情况

截止6月底，我镇20\*\*年引进农副产品企业2个，我镇今年前半年与广东省XXXX区西丽镇金临泽枣业有限公司李先生洽谈，在我镇林家堡村投资建设农产品大红晋枣加工厂。3-6月我镇由主管领导负责搜集我镇自产大红晋枣生产相关资料和近5年种植面积及销售情况。同时与山东省沃华农业科技服务有限公司商谈并签订了协议。以早饭头和虎家湾村设施农业为依托，引进先进技术，大力发展大棚钢葱的栽植与销售。

二、主要做法

三、下一步工作打算

一是加快在建项目进度，集中力量，克难攻坚，确保在建招商项目在规定时限内得到落实。

二是充分利用好我镇林家堡农业生态观光园的田园风光、农副特色产品等自然资源，在休闲渡假、观光旅游、农副特色产品精深加工等项目上加大招商引资力度，另外通过外出招商，加大与外界的联系力度，把一批工、农业资源作为招商引资的重点，推向一线，努力开发一批，见效一批，在上大项目，办大基地上有新的突破，使之成为全镇新的经济增长点。

三是进一步提高服务水平，营造招商引资项目建设的良好环境。努力推进项目建设工作，吸引更多更大更好的项目落户炭店。

**乡级招商项目工作总结5**

我们坚持“一个项目，一名领导，一套班子，一套方案，一抓到底”的“五个一”制度，采取“围墙内的事企业管，围墙外的事我们办”的方法，紧紧抓住每次机遇，紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保每个投资意向都能签订投资合同，每个投资合同都能落实资金到位，客商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。每一笔投资在50万元以上的招商引资意向，党政主要领导都亲自参与洽谈，参与签订合同，并由乡人民政府代表有关职能部门做出书面承诺，组建专门工作班子，确定一名党政领导和一名干部为联建责任人，实行一事一议一结服务和全程代办协办服务，做到特事特办。

**乡级招商项目工作总结6**

该项目总投资2500万元，由甘肃客商杨文博在我镇投资兴建，计划建成占地70亩的现代化苗木花卉园基地。该项目的建成，为我镇及周边地区提供充足可靠的各类花卉苗木和经济作物苗木，对我镇加速四镇建设，尤其是加速苹果产业发展具有重要的促进作用。自项目立项以来，镇上成立专门协调小组负责青化苗木花卉园建设协调工作，重点应对、处理建设过程中涉及的土地、拆迁等问题。目前该项目已完成建设并试运行。

今年以来，我镇共完成招商引资到位资金1亿元，占总任务的125%，其中省际到位资金7000万元，占总任务5000万元的140%，圆满完成年初制定的工作目标。20xx年，我镇将继续把招商引资工作列为全镇工作的重中之重，力争在项目数量、引资额度、项目落地和队伍建设上实现新突破，为加速建设富裕、活力、净美、和谐青化打下坚实的经济基础。

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：

**乡级招商项目工作总结7**

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。

今年以来，按照“全面提速、局部跨越”的要求，紧紧围绕工业经济发展年，解放思想，扩大开放，以引进大企业、大集团为重点，招大商、选优商，招商引资工作强力推进。根据会议安排，现将20xx年一季度情况及下步工作打算汇报如下：

**乡级招商项目工作总结8**

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。

**乡级招商项目工作总结9**

原隆回县红建公司因生产污染较大，环保无法达标，导致周边老百姓怨声载道，去年无法通过环评而被迫停产，留下厂房。镇党委、政府立足闲置厂房的自然地理优势，位居金石桥、羊古坳和司门前三个乡镇的集中点，且省道219贯穿而过。经过多方联络，诚心终于感动了在外地发展的本地老板匡岳海，组织几个在外发展的老乡毅然回乡投资兴办环保砖厂和煤矸石加工厂，预计投资约800万元，现已完成投入460万元，有望明年四月正式投入运行，届时年产环保砖约20xx万块，能够有效地缓解周边乡镇百姓建房的用砖难问题。

**乡级招商项目工作总结10**

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。

**乡级招商项目工作总结11**

隆回县金杏矿业有限公司作为我县重点招商引资企业，我镇要圆满地完成招商引资任务，必须要以该公司作为依托。为了确保龙头企业在我镇的生产建设有序发展，镇党委、政府根据近两年因金杏公司需占用土地修建横山冲尾砂坝而引发了许多矛盾，导致该公司不能正常生产。镇领导根据县领导的指示于今年组织镇党委、政府、人大、政协四大家主要领导带领一支精干的工作组，在县支帮助工作组的指导下，深入金山村农户家进行政策宣讲，耐心地与老百姓沟通。半个多月吃在金山、住在金山，政策宣讲在田间地头，终于感动了金山村的大部分老百姓，化解了以前因为多方面原因而造成的对镇、村干部的误解而在征地协议上签了字，使征地工作有了根本的推进，使拖了近三年的横山冲尾砂坝的修建顺利进行了招投标，且有望年底顺利开工。

**乡级招商项目工作总结12**

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。

全市专业招商工作动员会议结束后，我处立即进驻xxx开展了工作。由于我们都是招商战线的“新兵”，工作伊始，一切对我们来说都是陌生的，没有这方面的知识积累，从未接触过这方面的工作，更没有这方面的经验。面对种种困难，我们没有退缩，而是积极投入工作，想方设法完成任务。一年来，我们牢记工作职责，广交朋友，认真研究和收集沿海产业政策和信息，积极对外宣传通辽投资环境及招商政策，推介招商项目，广泛联络企业，收到很好成效。

二是充分宣传推介xxx，促进招商工作。充分宣传xxx是我们招商工作的职责之一。为此，我们广泛向客商宣传了xxx独特的民族文化优势，最佳的区位优势、较强的科技优势、较低的综合商务成本优势，宣传了xxx独具魅力的特色产业和特色经济，宣传了xxx亲商、安商、便商、利商的良好投资环境和人文环境，吸引客商聚焦xx、关注xx、投资xx。一年来，我们真正做到了走到哪里就把xxx宣传到哪里，走到哪里就把项目推介到哪里，连坐在火车、汽车上都不忘宣传。通过我们的广泛宣传，一定范围内提高了xxx的知名度和美誉度，促进了招商进程。

三是正确把握工作方向，推进招商工作。深入到招商工作实际后，我们深感招商引资绝非易事，工作开展中的难度要远远超出我们当初的乐观估计。前两个月的工作中，我们跑了很多企业，找了很多人，说了很多话，生了很多气，可效果并不明显。究其原因，是因为我们没有区分xxx地区一些企业与通辽产业的可容性和对接性，眉毛胡子一把抓，频频走访高科技企业、电子企业、品牌服装制造企业，而这些企业与xx产业发展的可容机率非常小，根本不可能到xx发展。基于此，我们请教了xxx，在他们的关心帮助下，我们迅速调整了工作思路，确立了把招与xx产业发展相融合的企业作为招商的主攻方面，把农畜产品深加工、装备制造、能源产业等产业作为招商的主阵地，变点对面招商为点对点招商，提高了针对性和有效性，从而使工作走出了误区并收到了较好效果。后几个月，我处的招商工作实现了突破。

四是抢抓驻地外围机遇，拓展招商工作。从事招商工作后，我们深感肩负的职责重、压力大。因为市委、政府赋予我们这项工作饱含着全市人民的重托，也寄托着市委、政府赶超跨越的希望。在xxx开展工作的几个月中，虽然历经了无数的白眼，受到了很多的冷遇，经历了思想上、身体上的种种考验和斗争，但为了这份神圣的职责，我们坦然做到了以苦为乐，以苦为荣。为了收获招商成果，不断攻坚克难，在立足xx主战场的同时，还主动发起招商攻势，不断将招商目标向其他省份拓展，积极进行信息链接，多方面、全方位地捕捉招商信息。只要听说哪里有一丁点投资信息，我们都千方百计地跟踪、挖掘和经营。一年来，我们先后赴xxx等地洽谈招商事宜，收到了较好效果。

五是树立自身良好形象，保障招商工作。工作处尽管只有两个人，但我们的一言一行代表了XX市政府，关系到xx的形象。在xx工作期间，我们时刻牢记自己是xx人，时刻提醒自己要保持本色，要用xxx人务实的精神、淳朴的性格感动客商，吸引客商，从而达到招商的目的。另外，我们工作处二人在工作上，同进同退，决策问题共同商量；在生活上，严格要求自己，勤出俭行，励行节约，能乘坐公交的就决不打的，坐火车来得及的就不坐飞机，努力把有限的工作经费用在刀刃上。一年来，尽管遇到的困难很多很多，但我们二人团结协作，相互勉励，相互补台，有力地保障了工作的顺利开展。

一是土地指标严重紧缺。省里每年给龙泉的年度建设用地指标为300多亩，加上一些奖励、复恳指标，总共约为1000亩左右。按工业项目亩均投资强度200万元测算，也只能实现合同利用市外资金20亿元，按我们年度任务40亿中生态工业项目占比60%测算，24亿元考核任务就需要工业用地1200亩，除了必要的民生重点项目挤占部分指标外，剩余用地指标既是全部用于二产项目也相差甚远。龙泉近几年招商项目的落地，全凭前几年领导敢于挑担，开辟了一些乡镇功能区，所入驻的企业很多用地指标至今还没有解决，需要逐年消化。在当今年用地政策日益趋紧的形势下，引进项目落地难的问题更加突出。

二是工业发展平台拓展难。由于龙泉工业用地基数就小，加上可调节空间有限，许多计划开发的工业用地至今没有调整到位。在当今严控的土地使用政策和严厉追责的形势下，如我市的永和工业区、查田金圩二期等一些工业平台，开发方案都做好了，但由于土地调整没有到位而无法实施。

三是区域竞争优势不明显，招商引资难度加大。龙泉位于浙闽赣三省边际，处于长三角、海xx区辐射末端。当前沿海发达地区的“极化”作用在增强，依托其产业配套的集群优势，通过“腾笼换鸟”、转型升级抢占优质高端项目，致使我们在“大、高、精”项目的招引难度加大。同时受国家宏观调控、产业政策调整、生态环保门槛提高等因素影响，龙泉依靠土地、税收、政策等优惠手段推动招商引资的空间越来越小，加上五水共治、三改一拆等举措倒逼企业转型升级，在一定程度上也影响了投资商的信心，给招商引资带来多重压力。

20xx年我镇招商引资工作在镇党委、政府领导的高度重视下，通过相关职能部门的真诚协作及全镇干部的辛勤努力，使我镇20xx年的招商引资工作超额完成年初县下达的招商任务指数，且在完成任务的同时，使我镇的阿招商引资工作又推向一个新的工作台面。一年来，我镇的招商引资工作能取得可喜的成绩，主要做了以下几项工作。

**乡级招商项目工作总结13**

截止20xx年6月底，全镇洽谈招商项目5个，目前签订协议合同项目3个，合同引资2600万元，到位资金2600万元，其中省际资金1600万元。

1、咸宜关兴盛养猪场：该项目为招商引资项目，项目计划总投资500万元，现已完成投资450万元。目前，建成500平方米养猪大棚4个，投产达效。

2、南坡村海成养鸡场：该项目为招商引资项目，总投资500万元，现已完成投资450万元，目前，该项目已完成可研性报告，建成300平方米鸡舍5座，养鸡存栏10000只。

3、曹家湾镇咸宜关村白云墙粉厂：该项目为招商引资项目，总投资1600万元，现已完成投资，建成3216型大型墙粉生产线2条，目前，该项目已建成试投产。

**乡级招商项目工作总结14**

20xx年来，按照全县招商引资工作的部署和要求，围绕“优环境、提效能、促升级”的总体思路，加大投入，强化监管，规范检查，全力为招商引资和企业搞好优质服务。

一、打造平台，全力做好招商引资工作

今年，按照县政府的要求，我们以交投公司为招商引资和融资平台，全力向上争资立项，多次跑省、市对接和争取交通建设项目。到目前为止，共争取了农村公路通畅工程建设项目20公里、重点县乡道项目6公里、危桥改造39座、渡改桥2座、农村公路安保项目124公里，已争取到位项目资金1070万元。

二、加大投入，完善工业园区道路基础设施建设

为进一步完善工业园区道路基础设施建设，支持工业园区发展壮大，交通运输局加大争资引项和资金投入力度，20xx年，启动了三园区与马江连接线(X149公路)公里建设，总投资1800万元，去年完成了路基工程，计划今年路面工程全面完工。

三、规范检查，为企业提供宽松的发展条件

认真遵照执行县委、县政府“一律不进园区检查”的有关要求。二是局党组对道路运输执法单位不定罚款任务，变“重罚款”为“重服务”，减少上路执法和检查的频率。三是切实加强执法队伍建设。按照“标准化队伍”建设的各项要求，进一步规范执法行为、执法程序、执法要求，突出依法行政、文明执法。

四、加强监管，牵头治理“公路水上”三乱

按照上级要求，由交通运输部门牵头，纪检、交警、林业等部门开展了依法治理公路水上三乱工作，重点对攸县菜花坪治超站在xx境内流动治超检查进行了治理，今年，攸县菜花坪治超站没有来xx境内进行治超检查。

**乡级招商项目工作总结15**

该项目预计投1300万元。拟定在青化镇北阳村征地40亩，进行大规模建设。该项目自从被列入镇政府今年的招商引资项目以来，镇上专门成立了“支持千头肉牛场建设领导小组”，由镇长任组长，主管企业、土地、城建、招商引资的同志任成员，全力以赴做好相关农户的土地租用工作，并下发了告广大村民书，秦源牧业有限责任公司本着与村民互惠互利、让利于民的原则，鼓励农民转变思想观念，积极参与土地流转，以优厚的租金租用所在村组土地，多种渠道增加农民的经济收入。目前，该项目1300万投资任务已全面完成并试运行。

**乡级招商项目工作总结16**

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。

**乡级招商项目工作总结17**

(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。

我镇结合区域特色，精心策划包装一批重点招商项目。紧紧围绕一区三园(一区即三里营大社区，三园即流渠现代烟菜农业示范园、和氏三里营千头奶牛养殖园、咸宜关金属镁产业园)奋斗目标，，坚持把招商引资作为压倒一切的经济工作不动摇，强化保障，优化环境，创新方式，主动出击，促使招商引资工作取得突破性进展。

**乡级招商项目工作总结18**

我们成立了优化投资环境领导小组，简化办事程序，优化政务环境;加强了社会治安综合治理基础建设，加大了对企业周边环境治理力度，努力营造稳定的治安环境;在全乡营造了“你投资、我欢迎，你办厂、我服务，你发财、我发展”人文环境。同时，加大投入，加强投资硬件建设，筑巢引凤。乡党委、政府决定用1—2年的时间，把全乡5条主要乡道全部水泥硬化，实现村村通水泥公路。目前，投资180万元的长爱水泥公路已竣工通车，投资120万元的向荣水泥公路已破土动工，投资165万元的金红水泥公路也已完成筹备工作。在320国道沿线规划了一个涵盖××、××、××、×××、××、××等六个村的大型工业园区，采取“尽我所能，不计成本”的优惠政策，增强园区吸引力。乡政府为投资50万元以上的企业提供全程代办和协办等全方位服务，为投资100万元以上的企业提供一事一议一结和特事特办服务。对投资500万元以上的工业企业，土地费用(含征地费)全免，企业无偿取得土地使用权，并负责搞好水、电、路三通一平，企业不需负责任何费用。对投资1000万元以上的企业，乡政府负责建好厂房，由企业租赁使用。从而，功能较全的硬件环境、勤廉高效的政务环境、安定团结的治安环境和全民招商兴商安商富商的人文环境组成了我乡充满活力和吸引力的招商引资载体。

**乡级招商项目工作总结19**

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。

**乡级招商项目工作总结20**

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。

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：

**乡级招商项目工作总结21**

我乡重视招商引资工作不是停留在思想上，更落实在行动上。

（1）加强与鑫绿源公司合作。今年鑫绿源公司继续加大对我乡岑贡村的投入，投资20xx0万元，修建了蔬菜基地机耕道1公里、喷灌系统、大棚5个、肉兔养殖场1个。鑫绿源岑贡无公害蔬菜基地的建设进一步完善，有效提高了产量，增强了岑贡村蔬菜的市场竞争力。

（2）加强与周边乡镇交流，吸引客商来我乡发展。我乡与李树乡沟通交流中了解到，竹柳项目已在李树落户，并且实施效果不错。乡党委书记组织乡村两级赴李树乡实地考察，将安徽乔曼农林开发有限公司投入50万元，在我乡岑芒村建设20xx0亩竹柳育苗基地。

（3）以小城镇开发为平台，吸引客商投资。禾滩乡北街的发展一直制约着禾滩小城镇开发的提质扩容。我乡在今年的招商引资工作会议上，决定让利于民，将禾滩北街的改造交由禾滩村集体开发，政府提供相关的服务。这样有效避免了因矛盾纠纷造成的开发困难，也极大地激发了禾滩群众招商引商的热情，同时也为客商来我乡投资开发创造了宽松的环境。目前禾滩北街和粮站改造项目，已由客商姚沅平、姚沅良投资200余万元进行投资修建商品房。

（4）提供服务，吸引有志青年返乡创业。目前我乡已有20余名返乡青年，回乡创业，主要涉及蔬菜、苗木、石蛙、羊、水泥标砖等多个项目。

**乡级招商项目工作总结22**

尊敬的单局长，各位领导：

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

一、1-9月招商引资责任目标完成情况

今年州下达我县招商引资目标任务数是：引进州外国内实际到位资金7亿元人民币。

1至9月，我县共引进投资项目6个，协议资金亿元，引进接转项目到位资金亿元，其中州外省内资金1亿元，省外国内资金亿元，完成目标任务数的47%。

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

二、预计全年完成招商引资任务数

9月份后，随着上半年签订的桑不老电站、龙兴矿业探矿及开采冶炼、核桃精深加工、核桃种植、采选矿等项目的开始实施，经与企业初步对接，将有4亿多元资金注入，预计10—12月份可到位资金亿元，则全年到位资金亿元，可完成州下达的7亿元的目标任务。

三、后三个月工作举措

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

一是认真贯彻落实好州委、州政府《关于进一步促进招商引资工作的意见》精神和结合我县实际出台的xx县关于进一步促进招商引资工作的意见，进一步强化和规范我县招商引资工作，按照州商务局要求，认真抓好招商引资项目储备、推介、洽谈工作，做好项目统计上报等各项工作，确保真实、客观反应出我县招商引资工作成效;

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。

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

四、明年的主要招商引资项目

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

汇报完毕。

**乡级招商项目工作总结23**

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，步头降村组级公路公里公路硬化、大秉溪村组级公路公里公路硬化。

(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。

**乡级招商项目工作总结24**

我们成立了以党委书记××为组长的招商引资领导小组，设立了招商引资办公室，专人负责招商引资工作，下发了《××乡招商引资目标管理实施细则》，建立了招商引资目标管理责任制，每人交纳了1000元招商引资押金。根据各村实际情况，分配招商引资任务，签订招商引资责任状，实行招商引资一票否决。同时，我们设立了10万元的招商引资专项奖励基金，每引进一个投资100万元以上的项目，按到位资金的‰和1‰分别奖励招商引资有功人员和驻村干部、村干部，并且按月督查，按季考核，年底兑现奖罚。做到了人人身上有任务，个个头上有压力。

**乡级招商项目工作总结25**

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。

**乡级招商项目工作总结26**

我镇结合区域特色，精心策划包装一批重点招商项目。紧紧围绕一区三园(一区即三里营大社区，三园即流渠现代烟菜农业示范园、和氏三里营千头奶牛养殖园、咸宜关金属镁产业园)奋斗目标，，坚持把招商引资作为压倒一切的经济工作不动摇，强化保障，优化环境，创新方式，主动出击，促使招商引资工作取得突破性进展。

一、招引总量增加，质量提高

截止20xx年6月底，全镇洽谈招商项目5个，目前签订协议合同项目3个，合同引资2600万元，到位资金2600万元，其中省际资金1600万元。

1、咸宜关兴盛养猪场：该项目为招商引资项目，项目计划总投资500万元，现已完成投资450万元。目前，建成500平方米养猪大棚4个，投产达效。

2、南坡村海成养鸡场：该项目为招商引资项目，总投资500万元，现已完成投资450万元，目前，该项目已完成可研性报告，建成300平方米鸡舍5座，养鸡存栏10000只。

3、曹家湾镇咸宜关村白云墙粉厂：该项目为招商引资项目，总投资1600万元，现已完成投资，建成3216型大型墙粉生产线2条，目前，该项目已建成试投产。

二、招引目标明确，重点突出

园区项目上档升级，招商引资解决了硬件建设投入的瓶颈问题，基础设施的不断完善，也改善了我镇投资硬环境，助推招商引资工作进一步发展。结合区域特色引进咸宜关村白云墙粉厂建成3216型大型墙粉生产线2条，目前，该项目已建成试投产。

三、创新方式，提高招商引资成功率

一是利用中介抓招商。在平凉、天水地区物色了多家招商代理，聘请招商信息员，给予了适当经费，制定了奖励措施。二是以商联商抓招商。对已经落户企业，加大扶持力度，促使其做大做强，并鼓励其现身说法，帮助我镇招商引资。三是扭住重点项目抓招商，提高招商引资的成功率。

四、20xx年工作打算

1、清醒头脑，深化认识，继续营造全民招商氛围。

2、落实优惠政策，强化服务意识，提升服务水平，继续优化招商引资软环境。

3、延伸产业链条，壮大产业集群，完善决策机制，努力提高招商引资成功率。

**乡级招商项目工作总结27**

现将xx园区招商引资工作有关情况向各位领导和同志们做以简要汇报。

一、前期工作情况

自全市百日招商动员会以来，xx园区在xx副市长的带领下，认真贯彻落实xx市长讲话精神，全面强化冬季招商引资，努力探寻把冬季变成招商引资旺季的有效招法，积极推介、洽谈和引进项目，园区招商引资工作发展态势良好，成效显著。

截止目前，园区“四个一批”项目已经滚动发展到147项，总投资达到亿元。同去年年底相比，新增39项。已入区项目68个，总投资达亿元。同去年年底相比，新增18项，新增投资亿元。68个项目中，投资2亿元以上项目17项、投资1亿元以上项目7项、投资5000万元以上项目19项。

新落户园区项目中，比较典型的有：台湾台精数控科技有限公司投资3000万美元的数控机床项目、华融万源客车制造有限公司投资亿元的航天科技产业化工业园项目、辽宁北方新型包装材料有限公司投资1亿元的高分子塑料包装项目、苏州赛力精密工具公司投资8000万元的超硬磨具项目等。

我们主要开展了以下几项工作：

(一) 走出去，寻找商机。

年初以来，管委会组织多批次队伍，以长三角和北京地区为重点，结合xx园区优势产业和集群发展方向，从对外宣传、政策制定、发展规划等方面突出重点，精心包装与经营，开展招商活动。通过走出去，与北京、上海、南京、无锡、苏州、昆山等地多家国内外有影响的大企业取得了联系。目前，北京达涅利集团、苏州工业园区赛力科技公司、美国聚合全球控股有限公司北京总部、沈阳中溢投资担保有限公司等多家公司明确表达了投资意向，具体项目正在推进中。其中，苏州工业园区赛力科技公司投资8000万元的超硬磨具项目，已于近期通过了市规委会审批，正式落户园区。

(二)请进来，有的放矢。

我们在与外地大企业建立沟通联络机制后，认真做好企业发展动向等信息的搜集等基础工作。同时，结合园区产业和企业发展方向有针对性地开展请进来活动。年初以来，我们先后接待了日本井关农机株氏会社、英国惠丰银行、罗马尼亚联合总会、上海京华投资有限公司、南京中南汽车实业发展有限公司、艾斯卡设斯投资公司等12家企业的40多位客商，其中，日本井关农机株氏会社的水田机械生产线项目、南京中南汽车实业发展有限公司的汽车港项目、中溢投资担保有限公司的可降解塑料项目已进入实质性洽谈推进阶段。

(三)求实效，科学安排。

管委会以科学的工作态度将重点企业和项目进行了认真梳理，并根据其产业方向、项目体量、实施可能性进行详细的分门别类。对每个企业和项目管委会都指定专人负责沟通联系和推进。对重特大项目，我们制定了明确的推进方案，专人负责，紧盯不放，保证项目落到实处，使协议项目尽快转为合同项目，合同项目能尽快落地实施。

二、下步工作打算

(一)明确重点区域。

我们确定了“三点三线”作为园区开展招商引资的重点区域。三点，指北京、上海、杭州三个城市;三线指沪宁线(沿途城市上海、苏州、常州、南京)，甬温线(沿途城市宁波、台州、温州)，广深线(沿途城市有广州、东莞、深圳)。我们将围绕这三点三线，抓住这些地区产业结构调整升级和资本输出的机遇，主动出击，开展招商引资工作。

(二)紧盯重大项目。

紧盯大财团、大企业、大公司的发展方向和投资动向，对于国内外战略投资者和极具发展潜力的重大项目，紧盯不放，主动贴进，跟踪洽谈，让存在投资意向的项目，盯一个成一个。要通过一批投资规模大、经济效益好、科技含量高、社会牵动强的重大项目落户园区，提升园区产业档次，树立园区对外形象。

(三)强化集群招商。

充分利用我园区现有产业基础和特点，结合xx园区产业集群发展战略，以冶金矿山设备产业集群、精品优特钢产业集群、钢结构产业集群、标准件与紧固件产业集群、煤化工产业集群、专用汽车及汽车配件集群等12个产业集群为主攻方向，围绕产业配套，策划一批有广阔市场前景的项目进行招商引资，以增强产业集聚度和关联度。

此外，继续发扬过去各种行之有效的招商引资方式、方法，调动一切社会力量和积极因素来推动园区招商工作。尤其是网上招商，将是我们园区管委会今年重点推进的工作之一，我们将充分利用网站，及时发布各类信息，寻求合作发展空间，使网上招商成为园区永不谢幕的招商会。

**乡级招商项目工作总结28**

该项目总投资1700万元，是宝鸡开口乐调味品有限公司与青化村合作开发的建设项目，计划建成130米辣椒加工生产暨观光线一处，存储空间5000立方米，存储量2500吨的大型冷库一处。该项目的建设，对我镇加速构建苹果名镇、瓜菜大镇和西北地区辣椒集散地具有极其重要的支撑作用。自项目立项以来，镇党委政府主要领导多次赴现场指导建设，积极协调建设过程中涉及土地、拆迁等多方面问题。目前该项目完成投资1700万元并完成主体建设。

**乡级招商项目工作总结29**

我镇在强调各部门及全体干部群众都要在招商引资方面有高度的主人翁意识的同时，将为招商引资企业和项目的服务工作细化到每一个班子成员，且每一个项目都明确公安、司法、国土、林业、工商、企业等部门专人负责跟踪服务，对在镇范围的续建项目达到每个项目一个主要领导牵头，一个以上班子成员负责，4—6个部门干部协调的专职服务工作组，对新建项目的签约、跟踪均由党政主要领导亲自挂帅。在企业的经营与发展过程中，难免有用地、环保、工农等方面的矛盾。由于领导们高瞻远瞩，及时介入调处、及时化解，既维护了企业、也兼顾了群众利益。今年共为企业调处各类矛盾纠纷21起。因为镇领导组织严密，调处得当，所有矛盾都化解在初始阶段，从而稳定了企业的正常生产、建设，也稳定了地方的工农关系。

确保地方稳定，维护企业正常生产的方面，对蓄意破坏企业正常生产的不法行为的打击绝不心慈手软。今年内公安机关对破坏企业正常生产的不良行为现场训诫二起，治安拘留4人。

**乡级招商项目工作总结30**

xx村现代化蛋鸡养殖场建设项目是xx村同大成公司合作开发的项目，也是全县今年重点项目之一，被镇党委政府列入今年重点招商引资项目，自工程开工建设以来，镇党委政府高度重视，定期深入现场，着手解决项目建设过程中遇到的瓶颈问题。xx村现代化蛋鸡养殖场建设项目占地60亩，建筑面积17000平方米，建鸡舍11栋，其中8000只鸡舍10栋，万至鸡舍1栋，库房2栋，项目总投资2200万元镇，建成后年产值超过2500万元。目前主体建设已完成，完成投资额4500万元。

**乡级招商项目工作总结31**

(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。

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。

**乡级招商项目工作总结32**

今年的招商引资工作虽年初所定计划圆满完成任务，且在为企业保驾护航方面有所创新的同时，但也存在以下不足。

1、地方百姓思想守旧，观念落后，期望值过高，导致隆回金杏尾沙坝用地的征用工作进展没有达到预期目的。

2、乡镇招商引资工作的局限性：在某些方面只有优惠的口号，有些优惠政策在镇一级无法体现。

3、受基础设施的制约，在一定程度上不能满足投资商的要求。

20xx年，招商引资工作将以绿色生态发展观为指导，深入实施生态立市发展战略，围绕着建设浙江省生态功能屏障区和新经济增长极的两大目标，积极开展招商引资工作，科学落实引资工作，努力做好以下几个方面工作：

一是强化组织领导，深化“五化”建设。继续加强招商引资委员会、招商局、七个专项产业招商组、七个专业谈判组的建设，充分发挥招商委决策、招商局组织协调、专项招商组牵头、责任单位具体落实的“四层工作体系”，提升招商专业化水准，提高招商效率。深化具有龙泉特色的招商引资考核激励化、要素信息公开化、信息捕捉全民化、项目洽谈专业化、决策论证制度化的“五化”建设，以考核扛杆作用和绩效奖励作用激发广大干部开展招商的积极性，以个性化考核加分让部门可根据自身优势服务于招商引资工作，形成全民捕捉信息、专业小组洽谈、准入门槛集体论证、项目质量严格把关合力招商的良好格局。

二是抓好“四库”建设，突出精准招商。把抓好“四库建设”作为实施精准招商的基础保障，重点做好重大浙商信息库、招商项目库、外来投资企业库、目标引进产业全国领军企业目录库“四库建设”，以此为基础，依托17个驻外商会人脉优势，向长三角、珠三角等核心地区进行招商拓展，特别是瞄准国企、央企、名企进行精准招商，力争引进国际顶新、修正药业等大企业、大集团来龙投资，积极谋划引进亿元以上制造业类大项目。

三是加快“腾笼换鸟”，突破要素瓶颈。抓好“1+5+x”工业发展平台建设，加大工业发展空间拓展和园内闲置厂房、土地的清查整合力度，充分消化利用现有储备土地、积极盘活低效用地，实现“腾笼换鸟”，严格项目准入，着力引进投资强度大，产出效益高的项目，努力提高土地集约利用水平。与此同时，紧抓我市列入低丘缓坡开发试点的机遇，充分利用省级生态集聚区、省山海协作产业园、省支持浙商创业创新等政策，争取更多土地指标，同时提高低丘缓坡工业用地的集约利用水平和投资强度，合理规划利用宝贵的土地资源。

四是把好项目“五率”，践行生态招商理念。践行“绿水青山就是银山”的招商理念，严把招商引资项目的“投资率、产出率、税收率、能耗率、减排率”，按照《实施xx市生态工业发展负面清单制度》要求，结合龙泉主导产业发展需求，严把项目的“五率”，大力引进环境影响小、投资强度大、产出效益高的优质项目。

五是夯实产业园建设，扩大山海协作成效。进一步夯实龙泉—萧山山海产业园以及龙泉与嘉兴、宁波、杭州等县市区合作共建的基础，进一步扩大资源要素等方面合作，将合作领域从产业配套联动为主向农业、旅游、人才、科技等多领域拓展，实现全面合作、共赢发展。着重推动龙泉的资源、劳动力、生态、文化等优势与萧山的资金、技术、人才、区位、市场等优势有机结合，在优势互补、合作共赢中实现互动发展。推进龙泉、萧山两地展开资源领域合作的新探索，引导萧山企业积极投资龙泉城市建设、旅游景区开发、社会事业项目、农业基地建设等领域。

今年以来，我镇党委、政府以科学发展观为统领，紧紧抓住招商引资不放松，按照市委、市政府提出的三个“百日行动”方案，立足实际，抢抓机遇，全力做好招商引资各项工作。

**乡级招商项目工作总结33**

今年以来，我镇党委、政府以科学发展观为统领，紧紧抓住招商引资不放松，按照市委、市政府提出的三个“百日行动”方案，立足实际，抢抓机遇，全力做好招商引资各项工作。

一、取得成效

1—5月份，我镇已引进各类项目9个，到位资金亿元，其中签约项目4个，分别是：投资亿元的四川思味特(已租赁华龙粉丝厂厂房生产);投资5000万元的扬州健步特;投资5000万元的安徽贸润服装;投资5000万元的佳成电器，四家均已支付土地款。开工建设项目5个，分别是：投资5000万元的安徽舜天仪表;投资3000万元的天长市南玻玻璃;投资3000万元的富实劳动防护用品;投资3000万元的天长市鑫丰鞋业;投资3000万元的自来水厂。目前正在跟踪洽谈的项目 8个，分别是：太仓市东鸣金属制品、南京恩特精细化工、扬州瑞步特鞋业、浙江华晨食品包装、福建好又多饼干、上海自行车自动控制系统、厦门新时鲜食品有限公司、深圳山康电子科技有限公司。

外出招商及拜访客商情况：1—5月份镇主要领导及招商办公室先后到厦门、漳州、宁波、上海、太仓、苏州等地，共拜访当地著名客商30余人次，接待来访客商40余人次。

二、主要做法

一是加强领导。党委政府自我加压，明确重点、创新方式，牢固树立招商引资兴镇理念，召开专题会议，研究通报招商引资工作，制定详细的工作计划，组建招商小分队，实行“一把手”亲自抓，负总责。

二是强化服务。对建成企业实行党政领导分工联系制度，积极主动地帮助企业排忧解困;对来我镇考察或有意向来投资的客商和企业，实行“1条信息、1名领导、1名责任人”的“三个一”制度，做好信息收集、跟踪、服务等工作，保持与他们的`沟通联络，加快实质性洽谈，尽快促成签约。对已签约的企业，帮助倒排时间，实行全程服务，促其尽快入园开工。对已开工的企业，加强协调，帮助其早日实现投产见效。

三是优化环境。加快工业园区征地工作进度，继续加大对园区基础设施建设的投入，配套完善了工业园区的路、水、电、绿化、亮化等设施，全力打造好招商引资平台，努力增强招商引资吸引力，确保入园企业进得来、留得住、成长快。

四是主动招商。为做到有的放矢，我们突出招商引资重点区域是江、浙、沪一带的客商和企业，主动走出去进行招商，主要领导和招商小分队每月外出招商时间不少于10天。同是实行以企招商，以友招商，突出产业招商。

五是奖励激励。我镇承诺在兑现市招商引资奖励的基础上，凡镇工作人员提供1条有价值的招商引资信息，并成功引进的，按实际投资额的1‰给予一次性奖励。

三、下步打算

1、加大在建项目的推进力度，积极主动与投资商对接，搞好服务协调工作;加大对签约、洽谈跟踪项目服务力度，争取签约项目早日动工，洽谈项目早日签约，提高项目落户率。

2、积极规划实施千亩华龙食品工业园。一是依托现有产业优势，为华龙面业、饮品、粉丝和谷丰粮油等龙头企业的发展营造良好的环境，促使其做大做强。二是加大招商引资力度，突出产业招商，着力引进一批粮食深加工、储备、物流与其相关联的企业，力争引进亿元企业3个，5亿元企业1个。使我镇成为名副其实的安徽省食品产业集群专业镇。

3、进一步加大工业园区软硬件建设。在加快集镇、新农村建设的同时，我们将继续加大投入，完善园区的基础实施的配套。进一步强化亲商意识，提升工作服务质量和效率，集中力量，协调解决好项目建设过程中遇到的难题。

4、进一步营造招商引资氛围。借助交通区位、旅游开发等资源优势，主动到上海、温州、宁波、苏州等地召开招商引资推介会、联谊会等，加强宣传，扩大影响，增强招商引资吸引力。

**乡级招商项目工作总结34**

(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。

**乡级招商项目工作总结35**

一年来，乡党委、政府带领招商引资领导小组成员多次到项目点了解情况，协调各种关系，帮助解决生产经营中的实际困难和问题。对已经返乡创业青年，我们也经常走访，询问有关种植养殖情况，给他们一个安心创业的环境。

一年以来，我乡的招商引资虽然做了大量的工作，取得了一定成绩，但还存在不足。我们深知，以后我们还需要做大量艰苦、细致的工作，我们将再接再厉，一如既往，力争引进（超市工作总结）更多的资金、更多的项目，确保我乡全年招商引资工作更上一个新的台阶。

服务项目、服务企业、服务客商，将服务意识深化到招商引资的每个环节。通过多种形式，了解投资商在咨询、投资、生产、经营及生活上遇到的各种问题和困难，以及各种意见和建议。能解决的问题，及时解决；暂时不能解决的问题，积极同有关部门进行协商，设法加以解决；好的意见和建议，认真听取及早落实。利用中秋、圣诞、元旦等节假日进行联谊活动，加强与投资商的联系，加深感情，广结友人，以外引外。

贯彻落实“机关作风三转变”，打造服务性政府机关的良好形象。一是以区招商局职能定位为立足点，确立指导意识。切实发挥好我局在全区招商引资工作中的牵头作用，指导各招商中心把握好国家产业政策，以引进高端先进制造业、现代服务业为工作重点，以优化本地区产业结构为招商工作发展的大方向，在全力推动我区全速融入中心城区。二是以转变工作作风为出发点，提高服务意识。

1、服务基层。加强对基层的信息服务，切实做好沟通衔接工作，加强信息互动，确保信息准确及时、双向流通、平等共享。

2、服务客商。进一步加强对项目的产前、产中、产后服务，即咨询、审批、报建、开工、投产的跟踪服务，争取项目早开工、早投产、早增资。三是以“亲商、安商、富商”为宗旨，强化下访意识。变基层上门为主动下基层，变客商上门为主动下企业。深入了解困难，积极组织力量，认真解决问题。做好入驻企业的“娘家人”，不仅要做到锦上添花，还要雪中送炭。

针对招商引资项目，坚持“引进来”的工作方针，20\_年洽谈项目信息234个，共有17个项目签约落户。

今年下半年以来，重点围绕区委提出的中心商贸区要构建“五大集聚区”（大型市场集聚区、大型宾馆集聚区、大型商务集聚区、大型休闲娱乐集聚区、大型商贸集聚区）的思路，主动出击，拓展信息渠道，抓住一批在谈的知名项目，如沃尔玛超市、家得宝建材超市、礼来医药、月星、美凯龙家具卖场、五星、苏宁电器连锁、法国雅高酒店、喜来登酒店、美国米高美金殿集团等以及恒基、广州合景、深圳万科、中海、华润置业等一大批房地产开发企业。对这些项目我局始终保持着密切的联系，专人跟踪，紧抓不放，争取早日签约落户。

20xx年以来，广西xx市财政局开展机关党建服务招商引资活动，全力做好招商引资工作。

一、领导重视，落实责任，做好“招商战斗员”。局党组高度重视招商引资工作，把招商引资工作作为本局重点工作来抓，形成了局党组书记负总责，局分管领导负责相应领导责任并具体抓落实的工作体制，同时充分发挥局内相关职能科室和先进党员带头作用，全力做好招商引资工作。今年上半年我局已完成签约项目1个，即xx市德兴机械制造有限公司投资亿元建设的年产60万立方米新型加气块环保砖项目。同时，继续洽谈去年未签订协议、计划投资12亿元的六云控股集团新能源汽车零部件及整车项目。

二、筹措资金，主动对接，做好“招商参谋员”。一是积极发挥财政“四两拨千斤”的杠杆作用，积极筹措资金。20xx年市财政预算安排招商引资经费预算1000万元，上半年已经下达各招商部门万，余额万元。二是根据市政府引进长春华奥汽车有限公司的的合作协议，主动沟通相关部门，及时拨付华奥汽车集团扶持资金，调拨600万元征地款给覃塘区以加快华奥汽车集团在我市落地投产进度。三是加快贵糖整体搬迁项目进展，累计安排亿元资金用于项目搬迁工作。四是做好招商引资项目协议涉及的优惠政策、扶持等答复工作。对于重大招商引资项目提出要求财税优惠政策及扶持的，我局及时提出意见和建议，供市政府参考。如对赛尔康项目，我局对项目进行税收测算及地方所得分析，并对如何向上级争取扶持资金以及对双方备忘录内容细则进行反复研究，提出可行性建议，得到了市政府采纳。

三、精准服务，全程跟踪，做好“招商协调员”。对新引进的项目和5个挂点企业实行精准服务，了解企业困难情况，对企业反映的问题，及时协调相关部门解决，切实为企业排忧解难。如对上年签约的2个项目进行全程跟踪服务，建立项目跟踪台帐，随时掌握项目进度情况，同时积极协调相关职能部门，帮助企业解决项目开工建设中遇到的问题。目前，江门市江海区金溪实业有限公司投资建设的年产20万吨氨水环保生产材料基地项目已完成可研、环评、安评及用地指标申报工作，并将于7月底开工建设。此外，目前正就香港冠城投资有限公司投资临江产业园配套设施建设项目的地价问题与市产业园协商，争取该项目在年底前开工建设。

20\_年，镇以深入贯彻落实党的十七届四中全会精神为指导，以“十二五”规划制定为契机，拓展工作思路，转变发展方式，着力改善民生，促发展、求质量、增效益、保稳定，推动全县商务工作再上新台阶。今年是全国“十一五”规划的最后一年，镇商务局在总体工作经验的基础上，对今年我局工作进行了认真计划，并为今年的工作打下良好基础，回顾进半年的工作，现进行如下工作总结。

一、上半年工作情况介绍

我局今年初开展招商引资工作以来，圆满的实现了目标任务，取得了重大成果，增强了招商引资意识，营造了浓厚氛围，创新招商引资方式，开创了崭新局面，优化了招商引资环境，提高了服务水平，完善了推进机制，提高了招商成效，锻炼了干部队伍，增强了招商本领。但是，我们也清醒地看到，我们与其他地方相比还存在较大的差距。从引进项目来看，存在质量不高，规模不大的问题；从资金到位来看，存在数量较少，到位缓慢的问题；从思想认识来看，存在重视不够，组织不力的问题；从工作力度来看，存在不压不动，压而不动的问题；从领导作风来看，存在弄虚作假，拼凑任务的问题。这些问题，既有主观的，也有客观的；既有普遍性的，也有个别性的；既有力度上的，也有方法上的。不管是哪一方面的问题，既要引起我们的高度重视，认真总结，深刻反思，及时整改，扎扎实实地解决招商引资工作中存在的各种问题，确保招商引资取得实实在在的成效。

二、招商引资的工作方式

1、注重实效。目前，我们的招商引资务虚的成分还是比较多的，具体表现在形式多于内容，意向多于合同，合同多于审批，审批多于开工。如在浙江、上海等地举办的大型招商活动，形式和内容不相一致。有的老是在外面跑，没有效果。要改变这种传统的招商引资，应该在务实上狠下功夫，使内容更扎实、更丰富。要从客户、项目，前期洽谈等基础工作做起，宁缺毋滥，切忌贪大求多，贪外求祥的浮躁的投机心理，摒弃假、大、空的东西。实实在在交一个朋友，谈一个项目，签一个协议。要保持领会和学习“盱眙的四皮”精神，即“厚着脸皮、硬着头皮、磨破嘴皮、跑破鞋底”抓招商。

2、注重效率。现在我们固镇的招商引资每年投入的人力财力巨大，但成果不能令人满足。要克服目前这种被动的局面，一是要营造良好的投资环境，形成软硬环境的良好效应，强化环境也是资源的观念与工作措施。二是扎扎实实抓基础工作，突出抓项目的开发，抓客户资源，抓资源的优化，开发出一批好项目，联络一批大客户，集中人力、物力，集中精力，有的放矢搞招商，提高招商成功率。

3、注重常抓不懈。招商引资是一项长期的工作，不仅仅是招几次大的招商活动就万事大吉了。更不是到了年底搞指标，搞数字游戏。现在有一种倾向就是围绕活动抓招商，没有活动的就没事干，也不知道怎么干、干什么。结果没办法就去“找商引资”顶任务。突出存在着“三怕”的心理，一怕外出招商，二怕花钱招不出商，三怕领导那里交不得票，还不如在办公室等客上门更为妥当，致使干部工作没有主动性，没有开创性的精神，就缺乏盱眙那种“四皮”的精神。注重常抓不懈就是要形成365天，天天都要抓招商引资，招商无节假日的氛围。更要发扬盱眙那种五干精神，即“晚上当成白天干，雨天当成晴天干，假日当成平时干，两人事情一人干，两天事情一天干”。人人都要抓招商，个个都是要有招商的意识，主动出击招商，而不是来了客人找藤黎葵，与己无关，彻底消除“三怕”的心理，开创招商引资的新局面。

三、招商引资的工作重点

1、大活动招商与小分队招商并重，突出小分队招商。如：浙江、江苏、上海等地，可以加大宣传力度，而小分队招商同等重要，它可以发挥短、平、快的作用，可以做到有的放矢，招商效率比较高，成功的可能性比较大。

2、部门招商与企业招商并重，突出企业的主体招商。招商的主体应该是企业。凡是民营企业、私营企业，目前已经成为经济发展的主力军。要突出它作为招商引资的地位，形成企业招商的氛围。

3、资源招商与基础设施招商并重，突出资源招商为主，充分发挥我县我镇农业资源等比较优势，吸引外来招商，将资源优势变为经济优势。同时，要解放思想，将大部分基础设施项目拿出来招商引资，加快我县我镇的经济发展。

4、招商环境与招商并重，突出招商环境的建设。要真正营造亲商、重商、安商、扶商的大环境，达到以商招商、以商带商的目的。

5、优势产业招商与全面招商并重，突出抓大优势产业的招商。如我县的农副产品加工、纺织、食品加工、汽车配件制造，粮油加工等产业已具备一定规模。

6、一、二、三产业招商并重，突出抓工业项目的招商。要把“实施百亿工程，打造南北工业走廊”作招商引资的战略目标，进一步严格执行工业招商目标治理责任制，重奖重用工业项目的引资人。坚决把木塑加工项目（征地200亩，投资3亿元）服务好、建设好、帮办好，以大项目带动来推动我镇新一轮招商引资工作的大局面形成。

7、乡镇招商引资与开发区招商并重，突出抓开发区的招商引资。开发区的招商是招商引资的重要平台，要注重集中优势资源，倾全力在开发区形成招商合力。

8、吸引外资招商与内资招商并重，突出吸引外资特别是世界500强企业落户我县我镇是衡量经济发展和投资的重要指标。

四、招商引资工作的创新

1、创新观念。一是要旗帜鲜明地提出招商引资为中心的观点，招商引资是经济发展的总纲。实践证明哪里的招商引资投得好，哪里的经济发展就快，哪里的干部提拔、升迁的也就快。二是全民招商的重点是全社会营造招商引资的环境，而不是人人参与谈项目，要营造一种全民参与招商引资的氛围。三是政府的职责是造环境，当裁判，招商的主体应该是企业法人。

建局以来，我局坚持以“走出去”为指导方针，认真做好投资环境推介会的组织和举办工作，积极参加国内外各类商业展会，主动出击拜访各大型企业，进一步加大我局招商引资宣传力度。

建局以来，先后组织举办了21场次投资环境推介会，与会客商达870多人，足迹遍布了上海、杭州、宁波、山东、广州、深圳、北京、东南亚、日本、韩国、欧洲等国家和地区，着力推介相城优越的地理环境、得天独厚的区位优势、丰厚的文化底蕴，积极宣传相城建区以来经济社会等方面取得的成就，提高了xx区的知名度，吸引了一大批厂商来我区参观考察，洽谈投资项目。

除组织举办投资环境推介会外，我局各部门组织小分队主动出击，参加了各地相关的专题博览会、商品洽谈会等展会，拜访了区内及周边地区、城市的大中型企业和上市公司，深入了解了物流、餐饮、零售等行业发展动态，与企业客商进行了深层的沟通交流，很好的宣传推介了我区投资的软硬环境。

20xx年以来，大峪镇在市委市政府的正确领导下，在各级业务主管部门的关怀支持下，紧紧围绕打造“滨河新镇、旅游名镇、生态经济特色镇”的总目标，根据大峪实际，始终坚持以项目建设为抓手，以招商引资为突破，不断优化发展环境，突出生态经济，加大招商引资力度，强化投资者主体地位。充分利用全民招商氛围，优化招商环境，加大招商力度，加快招商步伐，坚持驻地上门招商、筑巢承接招商，立足生态定位招商、服务引领招商，坚持农业产业化、工业转型升级、旅游业跨越式发展的总思路，围绕产业，聚焦生态，突出特色，注重质量，培育招商力量，营造亲商氛围，充分利用各种招商平台，大员招商、小分队招商、全民招商，主动出击，多措并举，实现了大峪镇招商引资工作的新突破。

通过全镇干群的共同努力，我镇目前已初步形成了以东沟青萝河、王庄太行周庄、偏看河休闲农业综合开发为核心的美丽山村旅游开发组团;以桥沟采摘园、大奎岭渔家乐、寺郎腰大葱特色园、山里红辣椒基地为核心的特色农业旅游开发组团;以小浪底翠清苑培训中心、济源市示范性综合实践基地、河南省小浪底爱国主义教育基地、小浪底国泰度假村、河南省人防教育基地等为核心的沿黄教育培训旅游开发组团;形成了以国电大岭风电、江山集团地面分布式光伏发电、熙中德龙桥沟水电站等为代表的风能、光伏、水利等新能源项目开发组团;形成了以天瑞实业年气化万吨液氮、液氧、液氩项目、恒鑫机械年产3万吨铸件项目等为代表的承接中原特钢产业链工业升级组团;形成了以鑫盈新材料年回收加工6000吨磁性材料、鹤济金捷煤业年产15万吨原煤等项目为代表的原有产业转型组团;以中亿锌业年产1万吨纳米氧化锌入驻玉川集聚区、泽润电子年产100万米高性能连接线、金利风年产15000个银箔空心电感项目入驻高新集聚区为代表的向集聚区纵深发展项目组团。农业产业化、工业转型升级、旅游业组团式跨越发展是我镇在招商引资工作的实践中逐渐摸索与成熟起来的招商格局。

1-6月份，大峪镇续建项目5个，20xx年新签约项目19个，本年新签约项目合同总价款亿元，其中在第九届中国河南国际贸易投资洽谈会上签约天瑞实业年气化万吨液氮、液氧、液氩项目，在第九届中国中部投资贸易博览会上签订江山集团20MW地面分布式太阳能光伏发电项目，其中本年新开工项目14个，1-6月份累计到位资金亿元。

根据《安顺市政府办公室关于市领导赴县(区)开展

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